



纷享销客

移动销售管理专家

BI产品价值白皮书

与业务深度融合的数据分析平台，助力企业科学决策

什么是BI?

BI (Business Intelligence) 即商业智能，一种基于商业需求的数据解决方案，通过整合、分析和可视化业务数据，为企业建设一个自动化的数据决策系统。

纷享销客商业智能平台为企业提供便捷易用、深入结合业务的数据分析能力，通过实时数据计算、业务系统嵌入以及移动端交互体验优化，企业各级作业人员都能够随时、随地进行数据查看与分析，从而快速做出科学决策，指导业务运营。

助力企业解决以下问题：

1

企业流量红利，获客成本越来越高，企业不知道获客效率和如何高效获客。

2

企业业务越来越复杂，难以发现薄弱环节，无法针对性优化改进，无法整体把控企业经营现状。

3

数据分析使用门槛高，依赖于IT部门和数据分析师，无法做到全员数据分析。

纷享销客BI产品价值



01

洞察数据

拖拽式自助分析，灵活易用，精细的权限控制使不同角色不同职能的员工均可按需洞察数据；

02

助力决策

通过洞察数据，做出有数据支撑的科学决策；

03

驱动业务

通过执行决策，进一步驱动业务的增长；

纷享销客BI产品架构

协作与共享

订阅 企信订阅 邮箱订阅 协作 转发 分享 共享 导出 图片 Excel PDF

可视化

多种图表类型，灵活满足不同的分析需求



数据分析

自助分析

下钻 查看明细 层级汇总统计
指标计算 同环比 多维交叉分析

定制统计图表

统计图 报表
模版定制化

权限

功能&数据权限
图表精细化权限

目标多维度管理

考核人员/部门/客户/产品
目标完成情况分析

数据聚合

预聚合 维度 指标 系统提供可分析的对象关系链路 多关联/自关联等多种复杂关联

数据采集

数据源

数据仓库
关系型数据库 业务应用系统

数据录入

导入 API
表单录入 其它来源

目标多维度管理

基于SMART目标管理方法论，满足企业从人员/部门、客户、产品不同维度考核业绩完成，激励员工高效工作，助力企业业绩增长。

精细化权限

企业的基层、中层、高层员工都能分析自己权限的业务数据，实现不同层级的数据洞察。



驾驶舱

将业务的关键指标以数据可视化的方式展示，更直观、高效洞察业务。

报表&统计图

灵活、易用、强大的图表配置能力，让探索数据变得简单。

协作沟通

订阅、转发、分享、导出，无论是网页端还是手机端，随时随地围绕数据协作沟通，将数据融入各部门和角色的日常言行之中。

酷炫的驾驶舱，直观监控数据指标

将业务的关键指标以数据可视化的方式展示，更直观、高效洞察业务



用户可以基于驾驶舱展开业务探索、数据监控、经营情况洞察，可以根据喜好切换主题和调整图表布局，并且可进一步钻取和查看数据明细。

轻松配置报表&统计图

灵活易用强大的图表配置能力，让探索数据变得简单

自由选择业务模块



多种图表类型



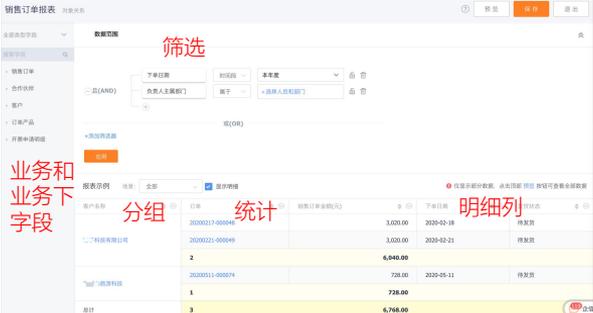
**业务和
业务下
字段**

筛选

分组

统计

明细列



双轴图



交叉表

部门	员工名称	201801		201802		201803	
		订单金额	订单编号	订单金额	订单编号	订单金额	订单编号
销售一部	张涛	10,000	10	40,000	8	26,000	29
	李凡	20,000	30	36,000	39	29,000	29
	韩磊	0	0	0	0	28,000	70
销售二部	张宇	23,000	40	24,000	23	29,000	39
	王峰	15,000	20	24,000	27	32,000	22
	韩磊	0	0	0	0	29,000	37
销售三部	张涛	30,000	60	26,000	28	0	0
	张涛	0	0	0	0	32,000	24



用户无需进行数据接入、连接、清洗工作，纷享销客BI平台将自动为用户完成这些工作，用户只需专注探索数据；

简单拖拽即可配置出图表，用户可按需分析任何业务模块；

强大的统计计算、灵活钻取和查看明细支撑用户深度探索数据，数据实时更新支撑用户无延迟洞察数据；丰富的图表类型，支撑用户各种场景下的探索；

围绕数据沟通协作

将数据融入各部门和角色的日常言行之中

14:17

每场市场活动 ROI (2020...)

筛选 数据范围 报表类型 今天 14:01 更新

市场活动...	实际成本	订单金额	ROI
0630-《对话...	110,000.00	0.00	0.00%
2020销售增...	83,316.00	6,336.00	7.60%
福建省食品...	45,000.00	0.00	0.00%
李志国活动...	40,000.00	0.00	0.00%
DM白皮书营...	8,211.40	286,555.00	3,489.72%
200220-SU...	6,000.00	0.00	0.00%
220SUC线...	6,000.00	177,360.00	2,958.00%
市场活动名...	100.00	1,254,528.00	1,254,528.00%
2019销售增...	0.00	777,512.00	0.00%
BD-ENI广州...	0.00	184,640.00	0.00%
唐山精英创...	0.00	14,820.00	0.00%
增长会议室	0.00	270,000.00	0.00%
快马加鞭	0.00	157,600.00	0.00%

转发
分享
取消

10:30

纪晓雪 (1)

报表

每场市场活动 ROI (2020订单)

修改人: 王建新
修改时间: 2020-06-16 21:35:57

来自 纪晓雪 Amy 06-We 02:16

报表

市场部线索统计

修改人: 赵杰
修改时间: 2020-03-20 11:30:51

来自 纪晓雪 Amy 06-We 02:32

10:29

报表

线索转化分析

修改人: 纪晓雪 Amy
修改时间: 2020-06-18 10:28:15

来自 纪晓雪 Amy 06-18 10:29

看一下本季度的数据情况, 提出你的见解~

客户报表订阅

推送时间: 每周 周一 10:00

推送方式: 企信 **可按企信和邮箱订阅**

推送范围: 高层管理者 + 选择人员

剩余订阅数: 21 公司总限额: 50

确定 取消

发布分享

分享

本月绩效不错哦
详细的统计数据见附件报表

附件: 客户报表.xls (50K)

共添加了 1 个文件, 暂不支持

华北大区 华中大区 + 选择发送范围...

发布

20:13

855 报表订阅

报表订阅

报表名称: 到款统计_昨日到款
运行时间: 2019-10-22 03:45:18
详情

08:00

报表订阅

报表名称: 到款统计_昨日到款
运行时间: 2019-10-23 03:45:14
详情

报表订阅

报表名称: 到款统计_本月累计到款
运行时间: 2019-10-23 03:45:14
详情

报表订阅

报表名称: 到款统计_本季度累计到款
运行时间: 2019-10-23 03:45:42
详情

用户可以将图表在纷享销客企信内转发, 基于数据展开沟通;

也可以将数据以附件的形式分享出去, 让见解有数可依;

需要周期性关注数据的用户, 可以通过订阅的方式接收图表推送, 及时关注数据情况;

精细化权限管理

各层级作业人员可见自己权限的数据，实现不同层级的数据洞察

员工角色分配 角色权限设置 审批权限设置

操作权限控制

管理角色

- CRM管理员: 全选, 查看, 新建, 编辑, 删除, 转发, 导出, 订阅, 分享
- CRM观察者: 查看, 删除, 转发
- 价目表管理员: 导出, 订阅, 分享

销售角色

- 销售人员: 查看, 新建, 删除, 转发, 订阅, 分享
- 售后人员: 查看, 删除, 转发
- 服务人员: 查看, 删除, 转发

保存

报表名称: 123321

保存位置: 分类 全网test

描述: 请输入报表描述

查看权限: 公开 私有(部分人可见)

操作权限: 编辑 删除 **图表级别权限控制**

确定 取消

销量统计

查看各自有权限的数据

客户名称	订单号	订单金额(元)	下单日期	单据状态
客户1	20200118-00004	228.00	2020-03-15	待发货
1	20200111-00000	228.00	2020-03-11	待发货
客户2	20200416-00004	40,000.00	2020-04-16	待发货
2	20200317-00001	39,889.00	2020-03-17	待发货
1	20200317-00001	10,611.00	2020-03-17	待发货
客户3	20200317-00006	100,000.00	2020-03-17	待发货
1	20200317-00007	70,000.00	2020-03-04	待发货
客户4	20200319-00008	10,000.00	2020-03-05	待发货
3	20200316-00004	180,000.00	2020-03-02	待发货
1	20200316-00005	100,000.00	2020-03-23	待发货

授权可见

企业级驾驶舱授权可见

Andy × Eric × 回款财务 × + 请选择要授权人员

搜索

同事 部门 角色

- 所有员工
- 报表查看者
- CRM观察者
- 销售人员
- 退款财务
- 外勤人员
- 订单管理员
- 开票财务

已选 3

201901 201903

18个 / 1,273.92万
当前停留: 1个 流失

18个 / 1,273.92万
当前停留: 0个 流失

18个 / 1,273.92万
当前停留: 1个 流失

确认 取消

销售订单编号 销售订单金额(元) 订单状态 下单日期

200800269 ***** 已确认 2018-11-01

200800270 ***** 已确认 2018-11-01

无权限

企业的执行层、管理层、决策层员工都能分析自己权限的业务数据，实现不同层级的数据洞察。数据权限控制在每条数据明细、每个字段级别，图表权限可控制在驾驶舱、图表级别，权限管理精细化。

目标多维度管理

基于SMART目标管理方法论，满足企业对人员/部门、客户、产品多维度考核

目标值配置 对人员/部门设定目标值

考核人员订单业绩 考核对象: 人员 目标财年: 2020 保存 取消

搜索部门/人员		全年	第一季度	3月	4月	5月
销售部	销售部	510,000.00	510,000.00	180,000.00	120,000.00	210,000.00
	直属下级目标总和	510,000.00	510,000.00	180,000.00	120,000.00	210,000.00
▶ 销售一部	销售一部	85,000.00	85,000.00	30,000.00	20,000.00	35,000.00
▶ 销售二部	销售二部	85,000.00	85,000.00	30,000.00	20,000.00	35,000.00
▶ 销售三部	销售三部	85,000.00	85,000.00	30,000.00	20,000.00	35,000.00
▶ 销售四部	销售四部	85,000.00	85,000.00	30,000.00	20,000.00	35,000.00
▶ 销售五部	销售五部	85,000.00	85,000.00	30,000.00	20,000.00	35,000.00
▶ 销售管理部	销售管理部	85,000.00	85,000.00	30,000.00	20,000.00	35,000.00



定义目标：系统管理员可按企业考核需求，对人员/部门、客户、产品设定考核指标，实现多维度考核；

设置目标：支持自上向下拆分目标和自下向上汇总目标，可以在页面批量编辑，也可批量导入；

分析完成情况：系统预设了目标完成情况驾驶舱，也可以通过模板和主题新建目标统计图；

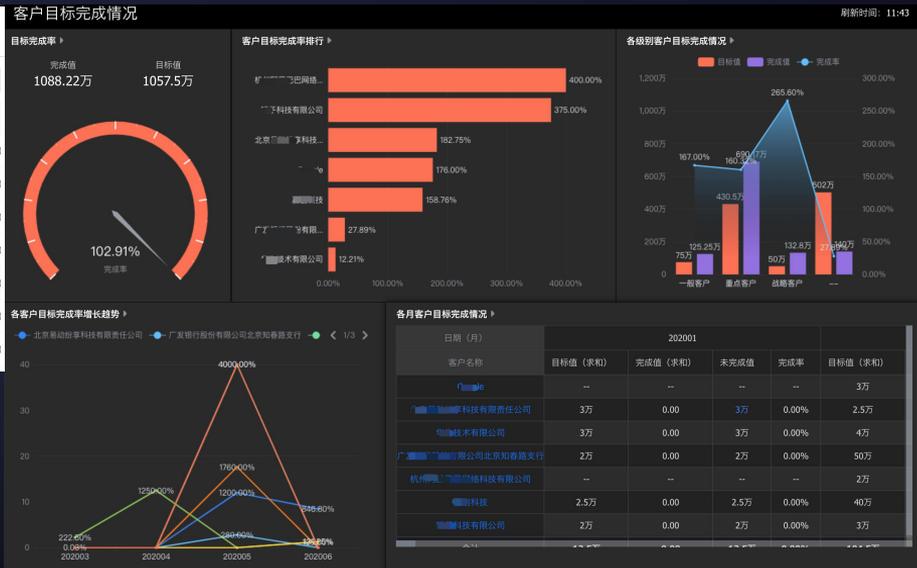
目标多维度管理

基于SMART目标管理方法论，满足企业对人员/部门、客户、产品多维度考核

目标值配置 对客户设定目标值

考核客户销量 考核对象: 客户 目标财年: 2020 请输入名称

	客户名称	全年	第一季度	3月	4月	5月	第二季度
<input type="checkbox"/>	二科技	4,800,000.00	1,200,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	1,200,000.00
<input type="checkbox"/>	广厦...有限公司北京...	6,000,000.00	1,500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	1,500,000.00
<input type="checkbox"/>	gle	360,000.00	90,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	90,000.00
<input type="checkbox"/>	杭州...网络科技有限公司...	240,000.00	60,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	60,000.00
<input type="checkbox"/>	...技术有限公司	480,000.00	120,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	120,000.00
<input type="checkbox"/>	北京...科技有限责任公司...	300,000.00	75,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	75,000.00
<input type="checkbox"/>	...技术有限公司	360,000.00	90,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	90,000.00



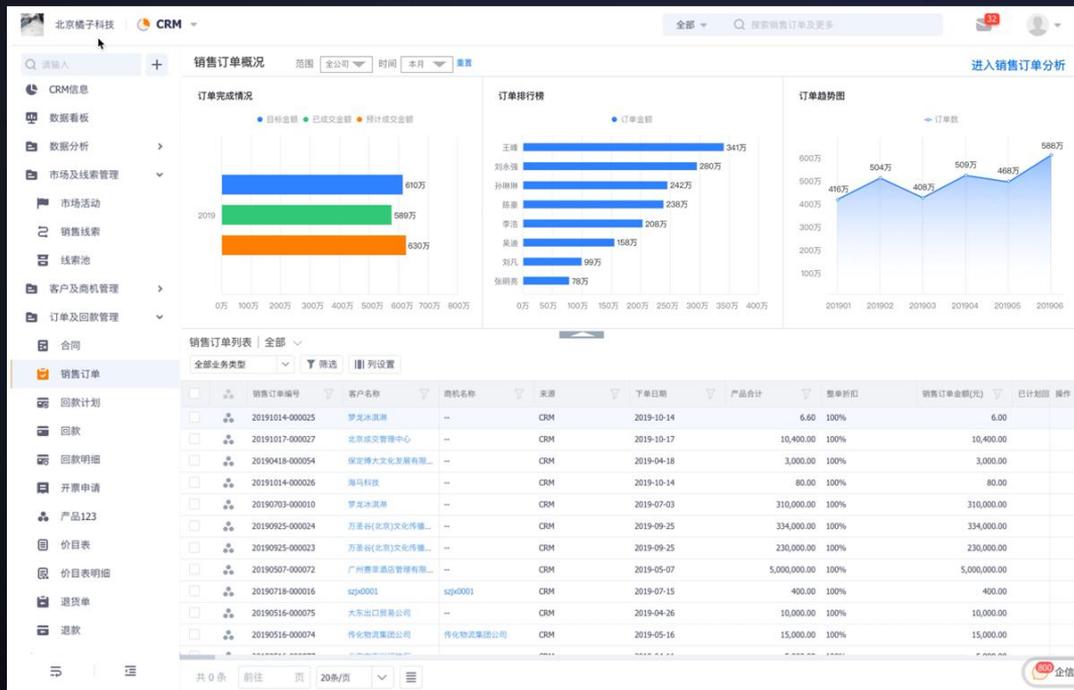
定义目标：系统管理员可按企业考核需求，对人员/部门、客户、产品设定考核指标，实现多维度考核；

设置目标：支持自上向下拆分目标和自下向上汇总目标，可以在页面批量编辑，也可批量导入；

分析完成情况：系统预设了目标完成情况驾驶舱，也可以通过模板和主题新建目标统计图；

列表页洞察，详情页嵌入图表

让数据与业务系统深度融合，让数据随处支撑用户业务决策



业务列表页和详情页均可以嵌入图表，并支持图与列表数据的联动查询，让数据洞察更贴近业务，为用户提供全新的CRM使用体验。

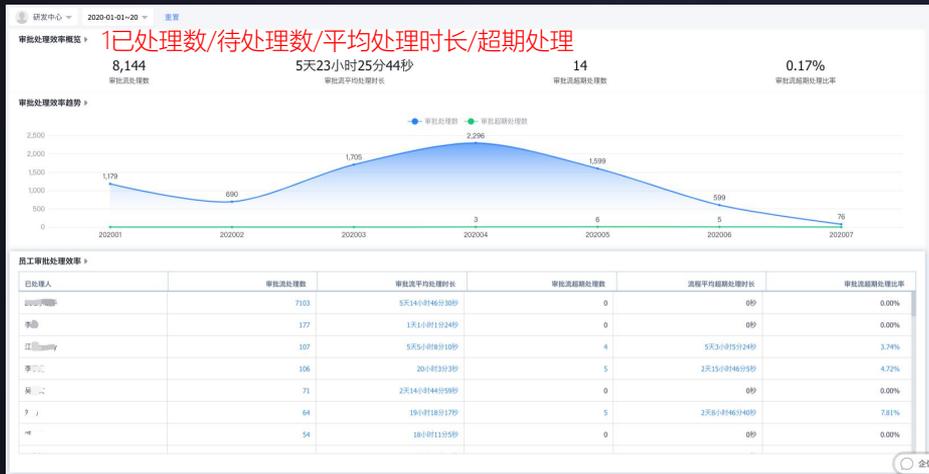
行业最佳数据实践

沉淀各行业最佳实践，为企业提供开箱即用的数据洞察



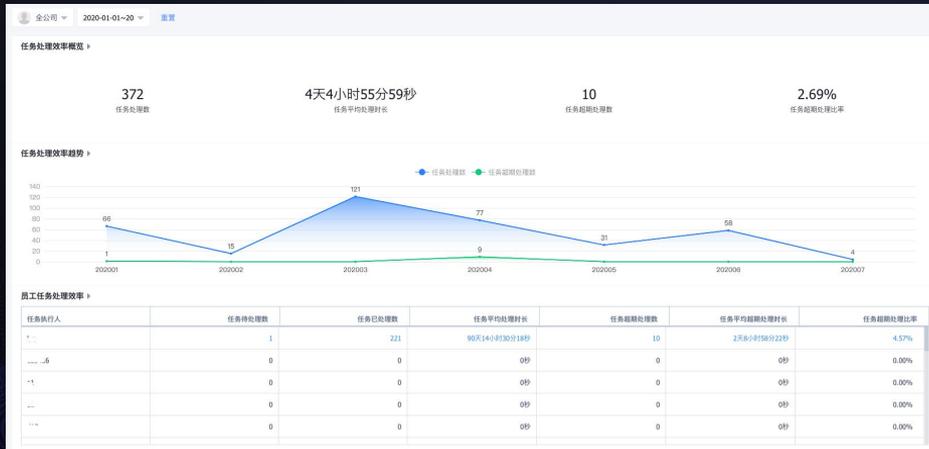
最佳实践	数量	说明
模板	<ul style="list-style-type: none">◆ 9+个主题◆ 67+个统计图模板◆ 63+个报表模板	通过模板可以快速配置图表
驾驶舱	14+个驾驶舱	<ul style="list-style-type: none">◆ 市场活动分析◆ 销售管理驾驶舱◆ 审批流效率分析◆ 目标完成情况◆ 快消驾驶舱◆ 服务业务驾驶舱
洞察	5+个洞察	<ul style="list-style-type: none">◆ 线索洞察◆ 商机洞察◆ 客户洞察◆ 订单洞察◆ 回款洞察

行业最佳数据实践



企业的业务开展，依赖于流程的流转，流程将各个职能各个岗位的人串联在一起，以实现业务的推进，那么流程推进的效率，就体现了企业经营的效率。

纷享销客BI平台为企业提供更精细化洞察流程效率的分析能力，支持分析业务流程、审批流程、阶段推进流程，如图中的**1已处理数/待处理数/平均处理时长/超期处理**、**2赢单周期**、**3阶段转化分析**、**4阶段耗时**等，以进一步定位异常流程，优化流程，督促和提升员工效能。



行业最佳数据实践



对于一些大型制造业或医疗行业的企业，如果他们的客户存在复杂的上下级层级关系，在进行客户销量等分析的时候，也会需要按照客户层级进行汇总统计，上级客户的销量包含了自己和自己下级客户的销量汇总，并且可进一步下钻查看各个子级客户的销量。纷享BI平台支持客户层级的统计分析，在保障客户数据权限的基础上，支持灵活的层级汇总统计和下钻。

行业最佳数据实践



如何确保企业的营收？第一步就是获客，只有获取了优质的、丰富的、能带来成交的客户，才能为企业带来营收，而企业的资源是有限的，只有把资源投入到能带来更多优质客户的获客渠道上，才能最大化投入产出比。

纷享BI平台支持获客效率分析，通过洞察不同渠道的1市场活动ROI（投入产出比）、2不同渠道带来的潜在客户和成交对比、3从线索到成交转化分析漏斗等，让企业清晰掌握哪个渠道更能带来营收、哪个转化阶段效率比较低，需要针对性做出优化等，及时调整资源投入方向，最大化投入产出比。



报表

按需自由选择业务模块，
基于明细数据分组、统计，
数据实时更新。



订阅管理

完善的订阅机制，周期性
关注重点数据。



权限

精细化权限管理，不同
职级查看不同数据，保障
数据安全。



与业务融合

深度与业务融合，让数
据更贴近业务。

纷享销客BI特色-报表

按需自由选择业务模块，高度灵活、易用、强大的报表分析



企业使用普通BI工具配置报表的操作过程，第1步-链接数据源；第2步-找到要分析的业务表，并且手动维护表间关系；第3步清洗转换数据；第4步配置图表；第5步当数据更新后，可能还需要手动更新报表以保证数据为最新数据。

以上整个过程耗时且复杂度高，使用纷享销客BI平台提供的报表，用户不需要进行以上的1、2、3、5步，系统已经自动将业务表清洗好，并且建立好了表间关系，用户只需要通过点选、拖拽的方式即可快速配置报表，易用性和效率极大提升，并且系统保障数据实时更新。

纷享销客是国内CRM厂商中提供报表能力很强的企业，纷享销客报表提供了高度灵活、易用、强大的分析能力，支持自由选择业务模块，支持明细式数据统计，即基于明细数据实时筛选、分组、统计、排序等，明细数据与统计数据一起查看，这是其他厂商没有实现的。

自由选择业务模块

- 合作伙伴
 - 报价单
 - 合同
 - 价目表
- 客户
 - 人员(客户负责人)
 - 联系人
 - 人员(销售订单负责人)
 - 商机
- 销售线索
- 销售订单
 - 订单产品
 - 跟进动态
 - 合同
 - 回款计划
 - 回款明细
 - 开票明细
 - 开票申请
 - 客户收货单
 - 退换货单
 - 退货单
 - 退款
- 开票明细
 - 退换货单产品
 - 退换货产品

销售订单报表

全部类型字段 数据范围

筛选

业务和
业务下
字段

分组 统计 明细列

客户名称	订单	销售订单金额(元)	下单日期	发货状态
20200217-000048		3,020.00	2020-02-18	待发货
飞科投资有限公司	20200221-000049	3,020.00	2020-02-21	待发货
	2	6,040.00		
上海飞康源科技	20200511-000074	728.00	2020-05-11	待发货
	1	728.00		
合计	3	6,768.00		

纷享销客BI特色-订阅管理

完善的订阅机制，周期性关注重点数据



企业的管理者，或者需要定期关注数据的人，可通过订阅的方式，定期获取数据推送，只需要在企信或邮箱里查看数据即可，方便易用，保障不错过数据信息。

支持企信和邮箱订阅，支持批量管理订阅，纷享销客在图表订阅上的能力，远超过国内其他友商。

The image displays three screenshots of the subscription management interface:

- Left Screenshot (Client Report Subscription Settings):** Shows settings for "客户报表订阅" (Client Report Subscription). It includes options for "推送时间" (Push Time) set to "每周" (Weekly) at "10:00", "推送方式" (Push Method) set to "企信或邮箱" (WeChat or Email), and "推送范围" (Push Range) set to "接收人" (Receiver).
- Middle Screenshot (Subscription List):** Shows a list of "企信推送订阅" (WeChat Push Subscriptions). It lists several reports such as "报表名称:到数统计_昨日到款" (Report Name: Data Statistics - Yesterday's Receipts) and "到数统计_本月累计到款" (Data Statistics - This Month's Cumulative Receipts).
- Right Screenshot (Subscription Management Dashboard):** Shows the "订阅管理" (Subscription Management) dashboard. It displays "当前订阅" (Current Subscriptions) with 56 subscriptions and a total size of 5.71GB. It includes a table of "订阅记录" (Subscription Records) with columns for "推送方式" (Push Method), "生成时间" (Generation Time), "大小" (Size), "推送状态" (Push Status), and "操作" (Action).

纷享销客BI特色-权限管理

精细化权限管理，不同职级查看不同数据，保障数据安全



员工角色分配 角色权限设置 审批权限设置

管理角色

- CRM管理员
- CRM观察者
- 价目表管理员

销售角色

- 销售人员
- 售后人员
- 服务人员

客户分析 **操作权限控制**

<input checked="" type="checkbox"/> 全选	<input checked="" type="checkbox"/> 查看	<input checked="" type="checkbox"/> 新建
<input checked="" type="checkbox"/> 编辑	<input checked="" type="checkbox"/> 删除	<input checked="" type="checkbox"/> 转发
<input checked="" type="checkbox"/> 导出	<input checked="" type="checkbox"/> 订阅	<input checked="" type="checkbox"/> 分享

销售订单分析

<input type="checkbox"/> 全选	<input checked="" type="checkbox"/> 查看	<input type="checkbox"/> 新建
<input type="checkbox"/> 编辑	<input type="checkbox"/> 删除	<input type="checkbox"/> 转发
<input type="checkbox"/> 导出	<input type="checkbox"/> 订阅	<input type="checkbox"/> 分享

保存

报表名称: 123321

保存位置: 分类 全网test

描述: 请输入报表描述

查看权限: 公开 私有(部分人可见)

操作权限: 编辑 删除 **图表级别权限控制**

确定 取消

企业内不同角色或不同职级的人，在业务开展的过程中，通常有不同的操作权限和数据权限，同样在数据分析过程中，也需要跟业务保持一致的权限。企业使用普通BI工具分析的时候，需要管理者再次对权限进行维护，存在权限管理精细度不高、或者与业务权限不符的问题。

销量统计 **查看各自有权限的数据**

全部

- 按日期
- 按角色
- 按角色(部分)
- 按下属角色
- 共享链接

订单	销售订单金额(元)	下单日期	订单状态
1	228.00	2020-01-15	待发货
2	39,889.00	2020-04-16	待发货
3	180,000.00	2020-03-23	待发货

授权可见 **企业级驾驶舱授权可见**

Andy × Eric × 回款财务 × + 请选择要授权人员

搜索

部门 角色

- 所有员工
- 报表查看者
- CRM观察者
- 销售人员
- 退款财务
- 外勤人员
- 订单管理员
- 开票财务

已选 3

确认 取消

纷享销客BI平台的权限管理是基于CRM系统的权限体系搭建的，保障员工在业务操作和数据洞察时的权限一致，包括业务对象权限、字段权限、数据权限、主题域权限、图表权限、驾驶舱权限等各级别权限，满足企业精细化权限管理，实现不同职级查看不同数据，保障数据安全。

销售订单编号	销售订单金额(元)	订单状态	下单日期
200800269	*****	已确认	2018-11-01
200800270	*****	已确认	2018-11-01

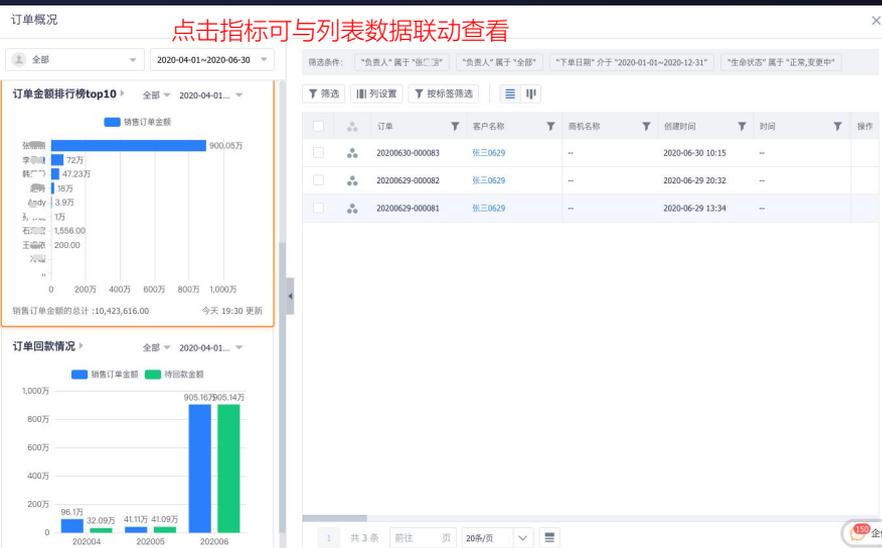
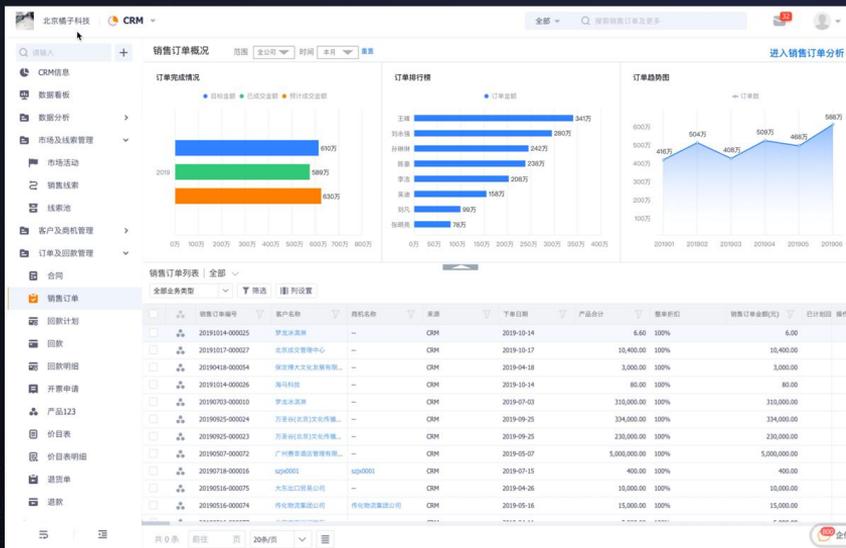
无权限

纷享销客BI特色-与业务融合

深度与业务融合，让数据更贴近业务



数据的最终价值在于为业务人员提供数据洞察，助力决策，进而驱动业务发展，只有跟业务深度融合，才能更好地服务于业务。企业使用单纯的BI工具做业务分析时，往往会面临难以与业务深度融合的情况，因为分析跟业务是割裂的，而纷享销客的BI平台是完全依托于CRM的数据分析平台，与业务有着天然的紧密联系，提供更场景化的分析。纷享销客BI平台支持将图表添加到列表页、详情页，离业务更近。

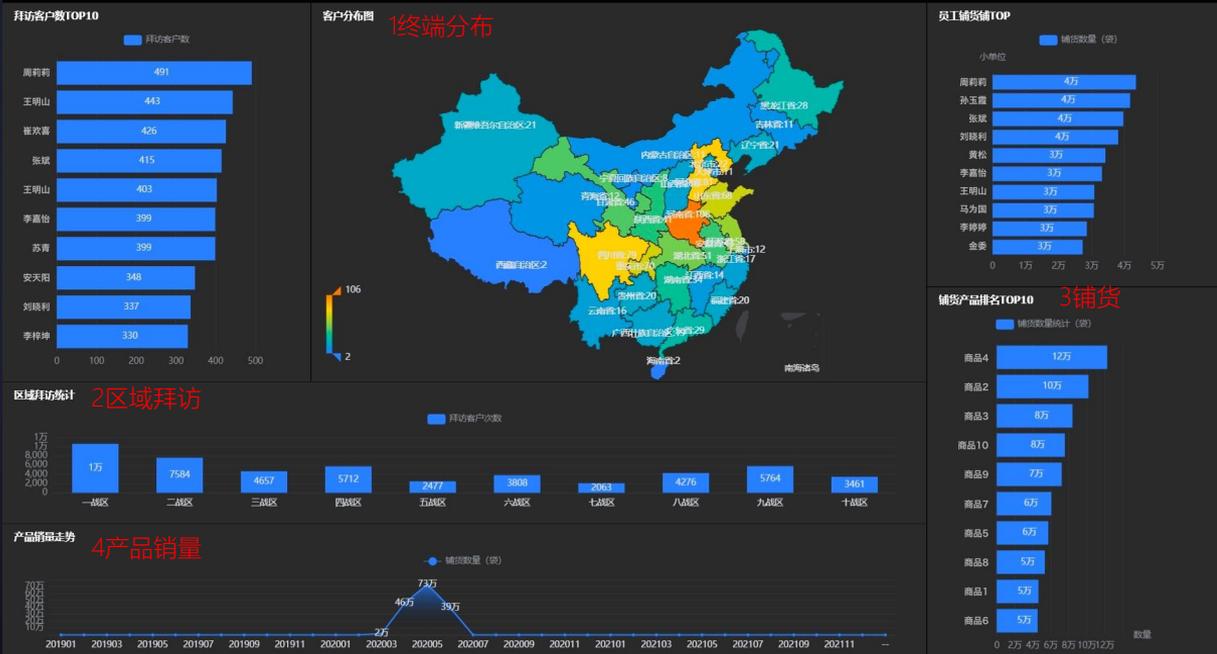


案例剖析

1

随着消费的不断升级，快消行业客户面临着市场的快速变化和挑战，快速的市场反应能力和决策能力显得尤为重。

某快消行业客户，需要通过洞察厂商、经销商、终端门店的业务经营数据，提升生产和销售效率，以应对激烈竞争的市场。



解决方案：

纷享销客BI平台为企业提供了从厂商到经销商、终端门店，全链路的数据分析能力，包括1终端分布、2区域拜访、3铺货、4产品销量等，清晰掌握经营数据、激励员工、提高效率、平衡生产，应对多变的市场。

关于纷享销客



连接企业一切，连接一切企业

以客户 (CRM) 为中心

企业一站式

全业务协作和运营管理平台

让组织更简单、更高效、更智慧

资本支持



IDG Capital

A 数百万美元



B 1000万美元



C 5000万美元



D 1亿美元



E 7000万美元



骊悦投资

E+ 数亿元人民币



战略投资 5000万美元



IDG Capital



新一轮 数亿元



F 数亿元

研发实力

纷享销客

北京、深圳研发中心 **300** 多人的研发团队，

核心管理团队来自甲骨文、腾讯、百度、华为、三星等一线企业，

研发团队 **50%** 以上来自BAT等一线互联网企业，

超过 **20%** 曾服务过苹果、微软、甲骨文、IBM、DELL等全球知名IT企业。



5星级三网机房

世界顶级的安保、
运维环境，稳定
性能保障



企业级加密

采用GlobalSign
颁发的企业级
SSL
证书对传输信息
进行加密



异地容灾、安全监管

异地容灾、合
同约定及我们
自身的安全监
管制度



中华人民共和国 公安部监制

公安部信息系统安全
等级保护三级定级，
具备等级保护定义的
安全
保护能力



ISO 27001 信息安全认证

获得国际信息
安全管理体系
认证

2020

- 年度用户推荐CRM品牌
- 年度最佳CRM产品大奖
- 中国企业服务领域优秀案例奖

2019

- 最具投资价值科技成果奖
- 最佳产品创新奖-SaaS服务商奖
- CTDC年度数字化优秀实践案例奖

2018

- 企业服务产业独角兽
- 爱分析·中国云计算创新企业50强

2017

- 中国CRM年度厂商
- 移动互联网最具行业领导力奖

2016 - 中国移动CRM最具影响力奖 / ESIC企业服务创新大会最具知名度服务商

2015 - 德勤 - 华兴明日之星 / 年度中国互联网 + 创新奖——最佳服务商

2014 - 年度移动CRM金牛奖

2013 - 年度蝉联创业邦创新成长企业100强

2012 - 年度APEC中小企业峰会年度移动应用产品奖





更多行业企业的共同选择



快消行业 | 农牧行业 | 医药医疗 | 家居建材 | 机械制造 | 互联网 | 信息技术 | 应用软件 | 教育行业 | 综合行业

@连接型CRM开创者

Thanks !



关注官方微信

总部：北京市海淀区知春路甲63号卫星大厦7层

分公司：

北京分公司 / 北京市海淀区知春路甲63号卫星大厦9层

上海分公司 / 上海市长宁区春秋国际大厦701

杭州分公司 / 杭州市江干区东宁路德必易园B区255号

广州分公司 / 广州市天河区体育东路108号（创展中心）西座1802单元

深圳分公司 / 深圳市南山区高新园华润城大冲国际中心2202

.....

官方网址：www.fxiaoke.com

免费售前热线：4001122778；免费服务热线：4001869000

纷享客服：您可以在纷享销客企信对话列表搜索纷享客服，直接发起对话