

汇高 核心业务场景 2024

CRM

进销存

ERP

项目管理

SRM供应商

MES

CRM-客户痛点



市场获客转化低

营销渠道、市场活动ROI不清晰；投放的目标客户群体无法有效确定；获取的线索并没有有效跟进

- 客户信息分散：客户信息可能存储在不同的系统和部门中，导致信息分散、重复录入和不一致性。



客户管理模式乱

销售流动性大，客户资源面临流失风险；客户跟进记录分散，无法快速获取历史跟进信息；客户拜访日程过多，容易出现漏访

- 客户服务和支持不完善：客户投诉处理、问题解决、客户反馈管理等方面存在问题，影响客户满意度。
- 缺乏完整的客户画像：企业无法全面了解客户的需求、行为，无法提供个性化的服务。



订单管理效率低

传统纸质报价效率低；难以分析销售的成交转化漏斗、成单周期等信息；订单签订效率低，流程审批周期长

- 销售机会管理困难：缺乏对潜在销售机会的追踪和管理，导致销售预测和机会管理困难。

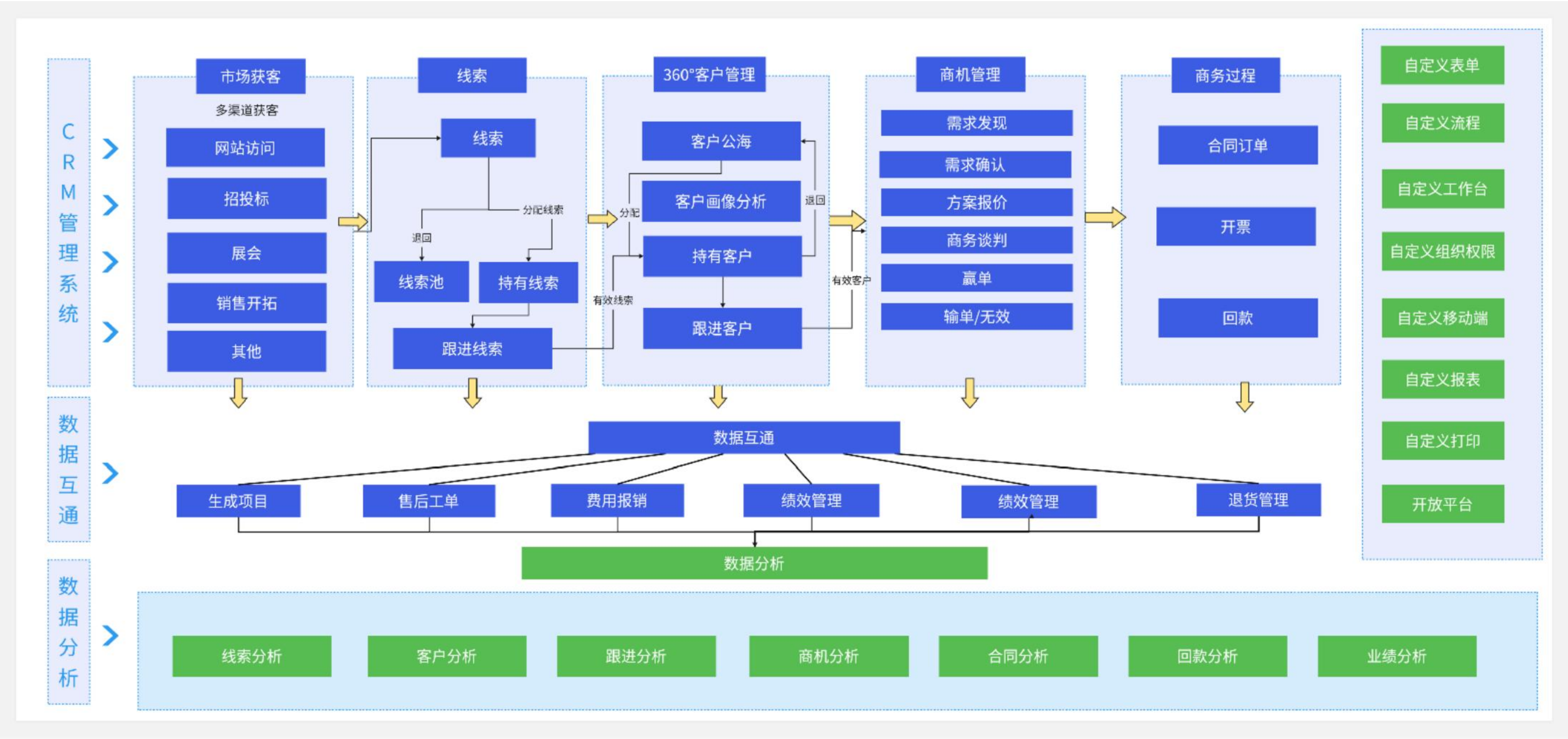


销售管理不透明

销售主管对销售情况掌握不够全面；销售业务统计不及时；商机数据不清晰

- 客户数据分析困难：缺乏强大的数据分析和报告功能，无法充分利用客户数据进行决策。
- 客户忠诚度管理不足：缺乏客户忠诚度管理功能，无法有效提升客户满意度和忠诚度。

CRM-解决方案



CRM-成果

CRM

- 必备核心经营数据
- 销售目标管理，绩效快捷计算
- 跟进过程、客户、商机、合同分析监测
- 【自定义工作台】数据字段、统计方式、可视效果，轻松一键转换

决策有效性提升40%

- 分配线索跟进，任务式推进
- 跟进提醒，提前提醒销售进行跟进
- 日历式查看跟进计划，便捷直观
- 商机阶段推进器，有效规范销售过程
- 【自定义模块】按企业实际客户管理流程，自选客户/线索/商机/跟进组合

销售业绩提升55%

客户跟进效率提升65%

- 新客录入自动信息查重，规避撞单抢单
- 360°客户画像，客户分层精细管理
- 公海池领取回收管理，促进客户高效转化
- 【自定义字段】按需调整客户信息采集需求
- 客户画像统计，了解客户多维度分析

成本节省超100%

- CRM+生产：销售合同转生产单，以销定产；发货单与客户信息联动
- CRM+进销存：销售订单转发货采购单，以销定采
- CRM+OA：出差审批、费控报销
- 不同业务，同平台使用，高效便捷，数据联动。
- 支持接入第三方业务系统

进销存-客户痛点



协作难

采购/库存/销售/财务工作相互独立，流程标准多样，导致业务流转混乱，各部门之间人员协作困难。



财务乱

采购/销售流程与财务流程容易脱节，造成错账、混账，使得财务数据混乱。



效率低

产品价格不统一，多仓库库存不清晰，销售阶段需与多部门重复沟通效率低。



决策难

业务数据处理分析任务中，决策管理往往缺乏精细化数据支撑，经营者也难实时掌握业务状况。

进销存-解决方案

打通采购、销售、库存、资金业务之间各流程环节，快速帮助企业全面实现个性化管理，
提高协同办公效率，赋能企业数字化经营发展。



进销存-成果收益



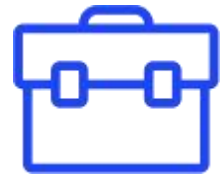
跨部门高效协作

涵盖采购、销售、库存、财务等经营场景中的所有业务，统一协作入口，审批流程自动流转，提升各业务板块的处理效率。



降低企业成本

通过业务规则设计业务流程，节省人工统计各业务数据时间，降低企业的成本。



降低财务风险

每一笔采购/销售订单，都将自动与财务板块关联，应付/应收账款实时提醒财务管理人员，防止往来账务漏账、坏账等。



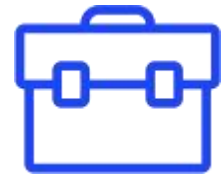
辅助数据决策

根据进销存各业务流转，自动生成报表分析，快速洞察各项指标数据，为企业经营决策提供数据依据。



优化采购决策

进行供需匹配、采购成本分析，优化采购决策，降低采购成本。



提升库存管理水平

实时监控库存情况，提供库存预警和报警功能，帮助企业及时调整采购和销售计划，降低库存风险。

ERP-客户痛点



数据孤岛

销售、采购、订单、项目等业务数据无法串联，统计经营数据麻烦，整体时间成本高，人工统计不能做到数据的准确与一致性。



无法有效联动

企业内部相关库存与物料使用无法通过细小颗粒度进行统计，出入库、资产预警等流程无法到达可视化标准。



成本难控制

无法将物料与生产做对应，导致成本无法控制；对应生产计划与进度统计无法实时，无法预估准确的交付时间。



难以形成闭环

企业的生产、人事、项目等管理无法形成闭环，无法通过精准掌握企业实时动态提升整体效率。

ERP-方案架构



- workflows配置 (Workflow Configuration)
- 权限系统 (Permission System)
- 报表自定义 (Report Customization)
- 数据字典 (Data Dictionary)
- 通知预警 (Notification & Warning)
- 日志管理 (Log Management)
- 多币种处理 (Multi-currency Processing)



管理一体化

企业办公协同

各类系统集成

业务全面关联

流程自动可配

可视化管理

决策高效可靠

ERP-成果收益



办公一体化

企业协同办公，线上线下一体化，减少沟通协调成本。



管理多样化

通过ERP系统集成，实现企业全方位闭环管理与监督，更加立体多样。

95%

某制造企业采用 ERP系统替换原有的生产系统后，满足企业90%以上的业务需求，整体业务闭环达到95%，同时节省了约60万的费用成本。



流程智能化

内部流程实现信息化，实现无纸质办公目标，节省线下时间成本。



数据实时化

业务互通，数据收集快、准、高效，利于企业经营分析与动态调控。

30人

某机械企业通过ERP系统组建表单、流程数量约2000个，全年相比此前节约大概80余万小时的处理时间，整体节约管理人员约30人。

项目管理-痛点



以项目生命发展周期来看项目管理的整体行业痛点

项目管理-方案架构



项目管理-成果收益



提供实时信息

提供实时项目信息以及各类报告，有助于管理者更加准确高效的进行项目相关的决策，降低项目信息不透明不同步所带来的影响；



高效跟踪与精准分配

系统实时数据以及任务分配模型，精准进行项目资源的分配；同时通过数据可视化的项目跟踪监控，助力更好的项目管理与调控。



专注核心工作

项目执行者减少线下流程，通过系统即可完成所有协同以及审批工作，自动更新项目相关信息，减少汇报、对齐等时间成本，专注于项目核心工作。

SRM供应商-痛点

01 寻源难

供应商寻源方式单一，缺少范围扩展的方式、不能达到精准筛选匹配度高的供应商。

02 管理混乱

企业对合作供应商无法进行有效管理，相关信息获取不及时，提升企业采购风险。

03 采购成本高

对供应商无法做出精准对比，导致产品价格与质量无法统一衡量，不利于决策最优选择。

04 协同效率低

企业与供应商内外部协同机制不完善，协同效率低下，无法适应市场需求快速变化。

05 缺乏决策参考

与供应商相关业务分散，无法做到业务联动，不利于输出业务数据作为采购决策的数据支撑。

06 系统落后

现有系统架构被孤立，无法形其他内外部相关系统的互通，无法满足业务灵活度要求。

SRM供应商-方案架构



SRM供应商-成果收益

60%

快速寻源

企业建立供应商库，实时获取多家供应商物品信息，进行快速匹配与比价，兼顾价格与质量，整体降低40%采购风险与采购成本。

67%

降低人力管理成本

SRM系统实现供应商的全生命周期管理，第一时间对齐信息，支撑管理者的采购决策分析，降低70%人力成本。

42%

提升采购效率

全流程实现可视化，及时知晓库存信息，提前预备采购需求，提升42%采购效率。

55%

提升协同能力

企业与供应商通过线上业务流程互通互联，全线上化协同办公，协同效率提升约65%。

MES-痛点

生产管控不实时

生产环节繁多复杂，信息传递慢，不能根据实时情况灵活调整计划，难以提升生产效率。

物料损耗严重

物料管理缺失，领用、生产过程等不同纬度的物料使用统计缺失，无法合理分配，资源利用率低，造成产品成本增长。

车间缺失数字化管理

无法实时计算车间工人的上岗人数以及产出量，从而导致无法实现即时激励。

产品生产交付不稳定

生产计划下达后，生产质量问题难以保证，导致交付效率降低，出现质量问题后不能统一追溯以及问题验证。

生产设备难监管

设备运行状态以及日常维护无法精准把握，出现突发状况很难及时修复，导致生产效率降低

纸质报表难以关联

人工统计的纸质报表无法与其他类型表单同时关联分析，不利于企业管理者的决策分析。

MES-方案架构



MES-成果收益

