



2022数字化增长
最佳实践白皮书

发布会

王钊琦 销帮帮创始人兼COO



关注“销售琦招”看看号
获取更多资讯

销帮帮CRM直播专享福利



创始人1V1交流

在直播间下单即获抽奖机会



凯文·凯利《失控》

在直播间下单即送

数字化复制 销冠团队

销售琦招




数字化复制 销冠团队

销售琦招

王钊琦 | ZhaoQi Wang

销冠课程主讲师

销帮帮联合创始人兼COO



为什么要制作 客户案例白皮书?



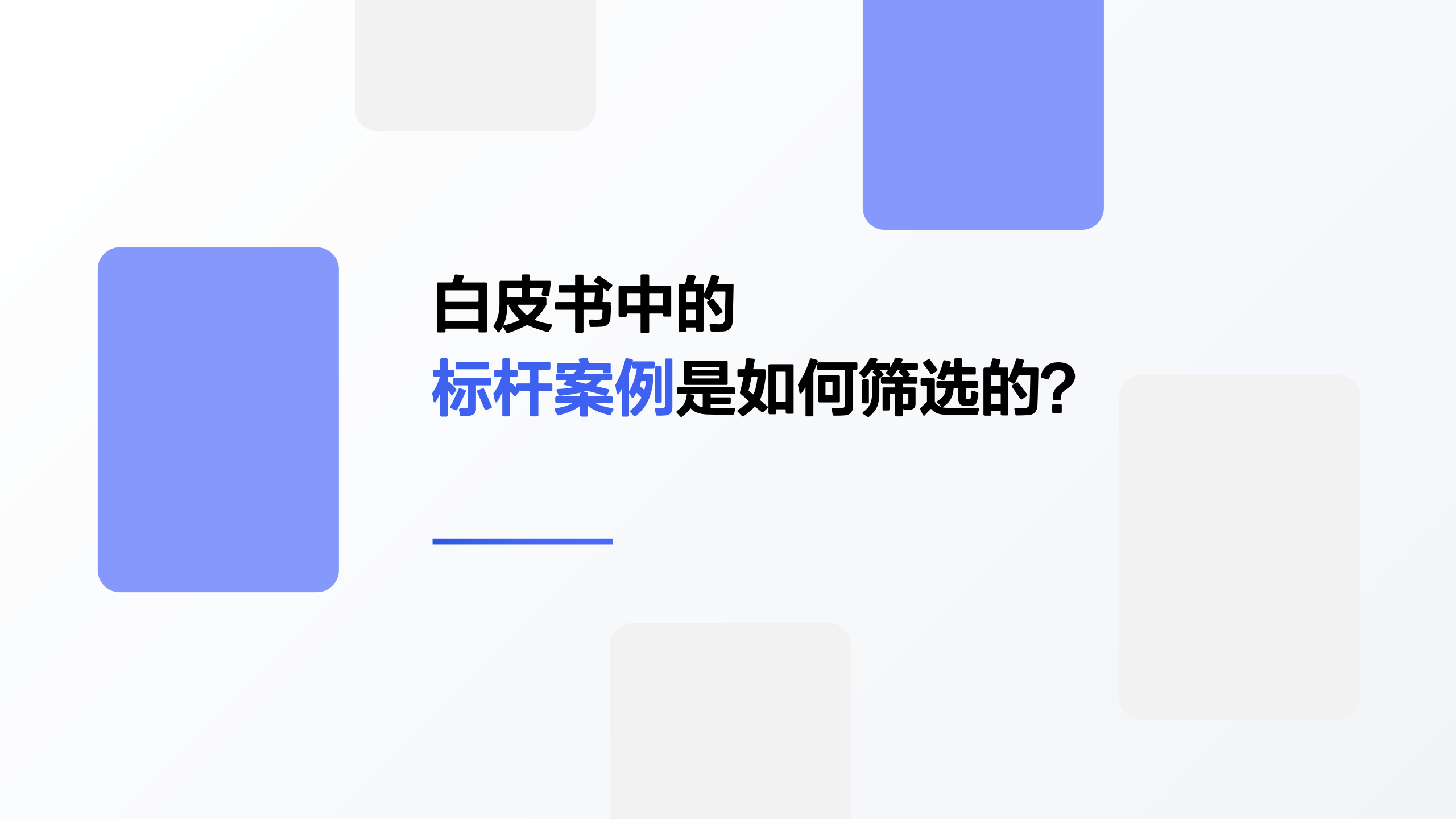
为什么要制作客户案例白皮书?

经验分享

- 精选优质企业
- 各行业头部企业真实案例
- 服务30w+企业的经验分享

内容沉淀

- 聚焦打造精品内容
- 赋能企业知识管理及持续发展



白皮书中的 标杆案例是如何筛选的？



白皮书中的标杆案例是如何筛选的？

行业 参考价值

- 具有典型的业务流程，对行业有参考意义。

数字化 意识强

- 数字化意识强、数字化转型需求强烈的企业。

使用状况 优秀

- 已完成系统实施部署，使用状况优秀的企业。



关注“销售琦招”看看号
获取更多资讯



这本白皮书的**特色**是什么？
有哪些**看点**？



这本白皮书的特色是什么？有哪些看点？

01

客户证言

02

公司简介

03

合作背景

04

业务流程

05

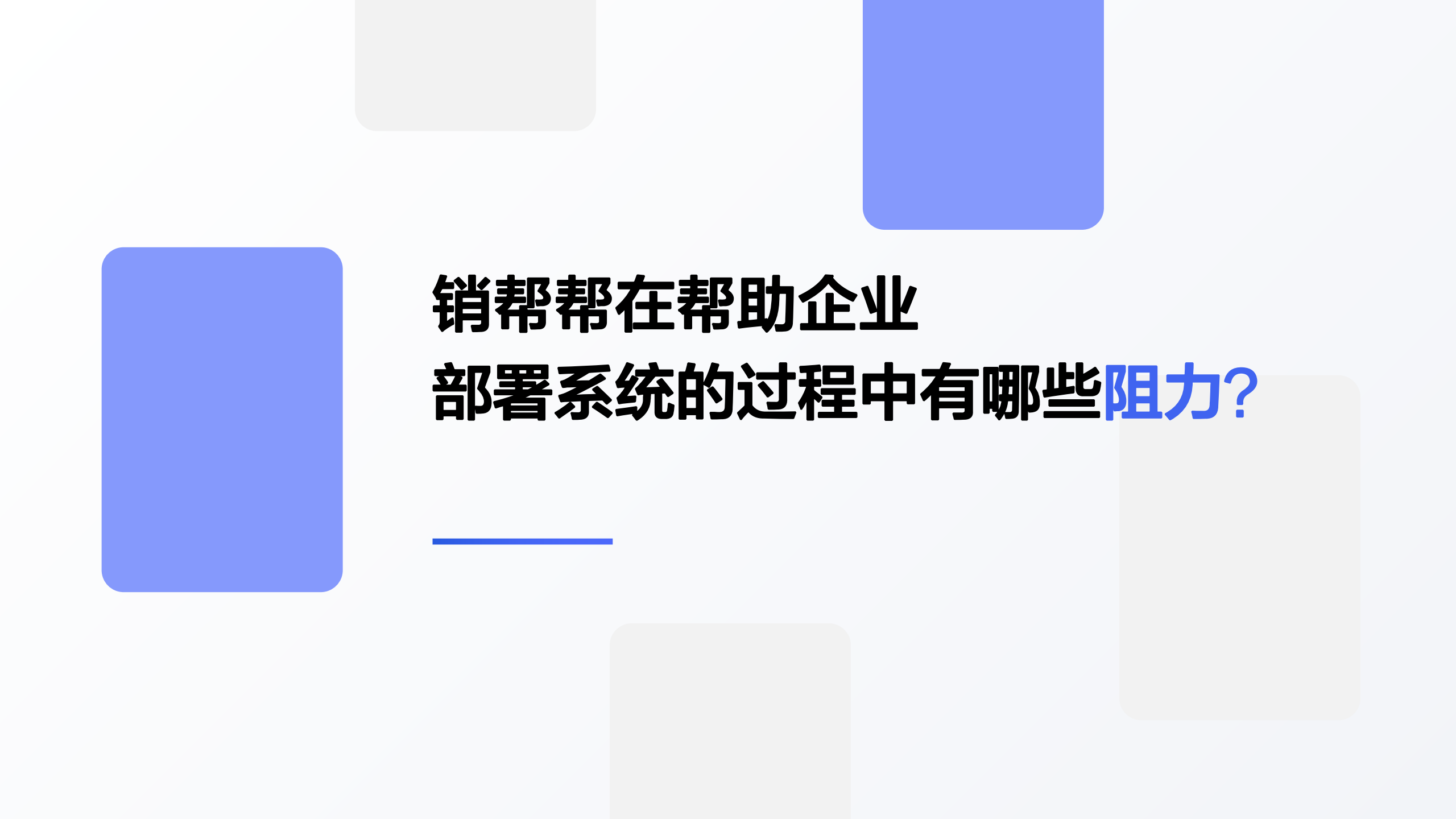
痛难点

06

解决方案

07

价值点



**销帮帮在帮助企业
部署系统的过程中有哪些阻力？**



在帮助企业部署系统的过程中有哪些阻力?

1、高层不重视

没有决心在公司内部推行系统，过于看重员工意见

2、业务不配合

前期的调研和后期的测试没有进行有效参与

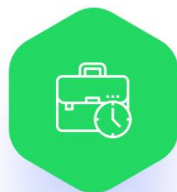


3、员工抵触

员工抵触系统，不愿意使用，怕麻烦


4、无明确目标

企业在上系统初期没有设定明确的目标



5、无项目对接人

企业没有专门配备项目对接人员，内部资源难以协调



数字化时代，
CRM的**核心价值**是？



CRM最大的价值点是？为什么要买一套CRM系统？

时代趋势


- 数字化是一家企业必须要践行的事情

以客户为中心

- 提升用户体验
奠定企业的
数字化基座

复制销冠

- 沉淀销售管理方法论，打造数字化销冠团队



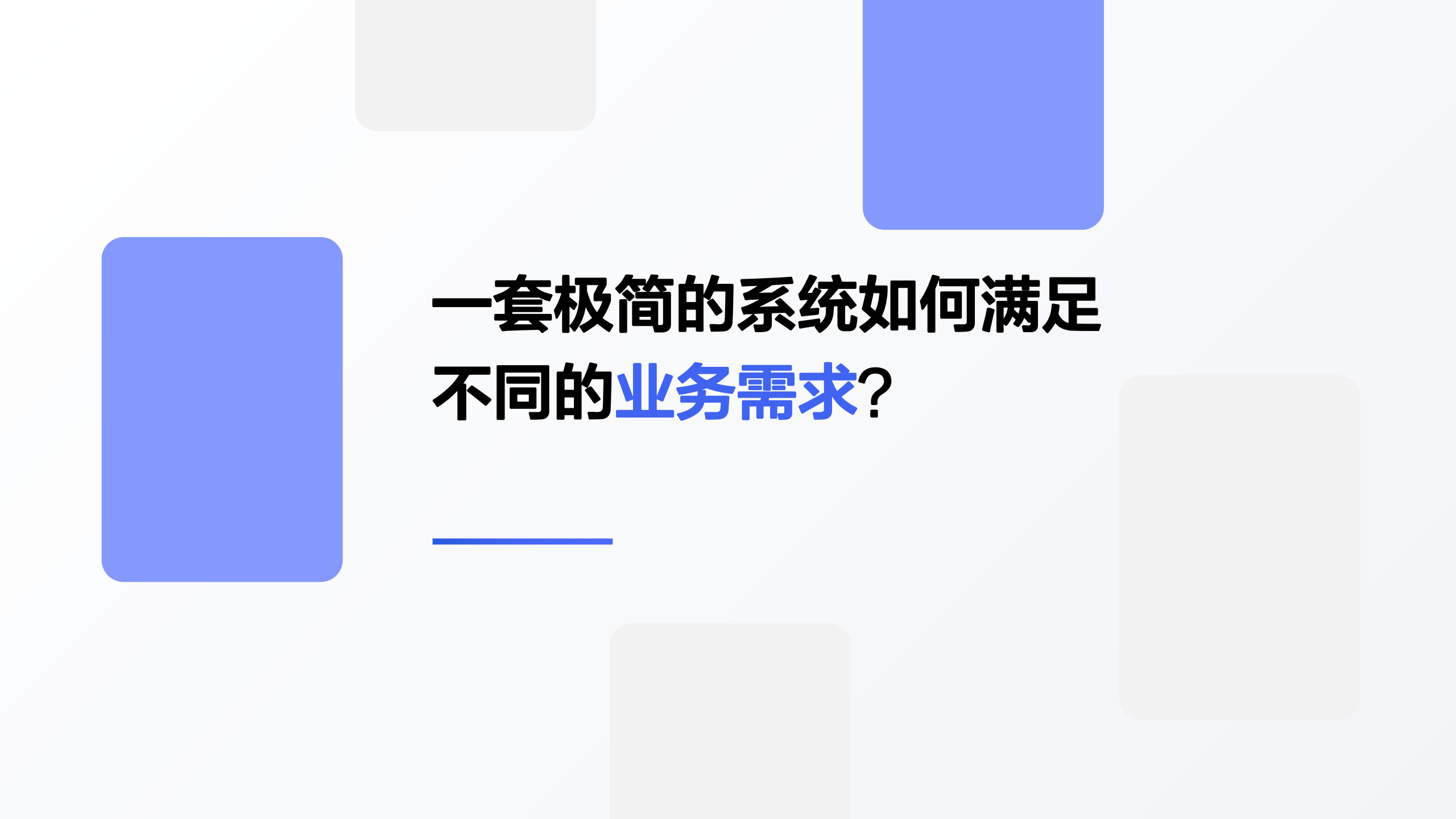
业绩增长 的突破口在哪？



业绩增长的突破口在哪?

销售额=流量×客单价×转化率。

*辅以的转化周期。



一套极简的系统如何满足
不同的业务需求？

数字化的三大核心需求.

信息
归档

可检索
可排序
可统计

信息
协同

人和部门之间的
信息协同

数据
洞察

根据数据看板
及时调整目标
有效管控销售过程



一套极简的系统如何满足不同的场景需求?





一套极简的系统如何满足不同的场景需求?



SaaS——即开即用



PaaS——零代码定制



云叩——低代码定制





销帮帮CRM 脱颖而出的**五大优势**是？



销帮帮CRM脱颖而出的五大优势?

服务

功能

品牌

口碑

价格



为什么叫

《数字化增长最佳实践白皮书》？



为什么叫《数字化增长最佳实践白皮书》？

数字化增长

品牌定位聚焦
“增长”

最佳实践

最优质的行业
解决方案



白皮书

市场部半年的
整理成果，未
完待续.....



销帮帮客户案例白皮书未来的发布规划是怎样的？



销帮帮客户案例白皮书未来的发布规划是怎样的？



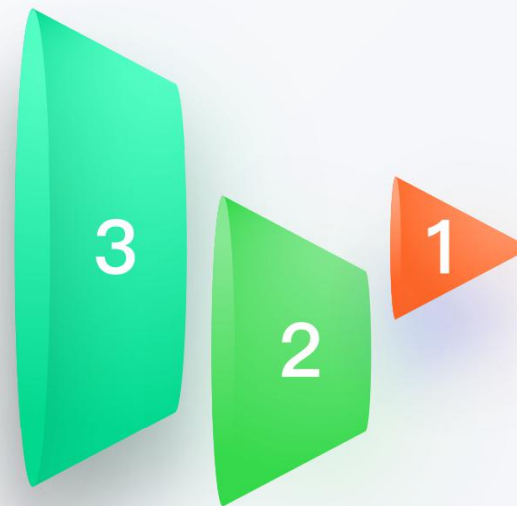
目前：当前出品电子版，包含15篇案例。



今年：新年出品纸质版，包含更多案例。



未来：未来将根据行业类目细分，内容结构更细致。



销帮帮CRM直播专享福利



创始人1V1交流

在直播间下单即获抽奖机会



凯文·凯利《失控》

在直播间下单即送

数字化复制 销冠团队

销售琦招



扫码下载白皮书
获取更多资讯

2022年10月10日

销帮帮数字化增长

最佳实践白皮书**重磅发布!**

