



让企业**移动**起来

销售易创始人 CEO 史彦泽 (Allan)

销售易[↗]

让销售更简单

关于销售易和我



销售易创始人&CEO 史彦泽

- 职业销售和 sales 管理者
- 前SAP中国商业用户部总经理
- CISCO, DELL Top Sales , 18年中国和北美市场经验
- 2011年创立销售易

销售易诞生的“初心”

- 做一款自己喜欢用的CRM
- 用互联网新技术来解决销售管理中的老问题

CRM演化：互联网 + CRM

SIEBEL

B/S, 内部部署



云

销售易 ↗

移动 & 社交 & 云

PC 时代

移动互联时代

企业应用趋势

SAP通过系列收购拓展云布局



Salesforce持续30+%高速增长

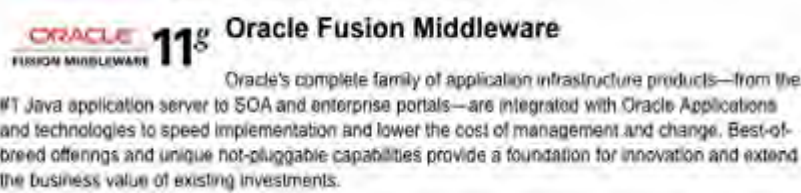
Salesforce 2014财年收入40.7亿美元 增长33%

财报：Q3 2014 营收 10.8 亿美元 同比增长 33% 净利润 1.8 亿美元 同比增长 33%

IBM Has Increased Its Initiatives in the Cloud Space



IBM壮士断腕艰难转型云计算



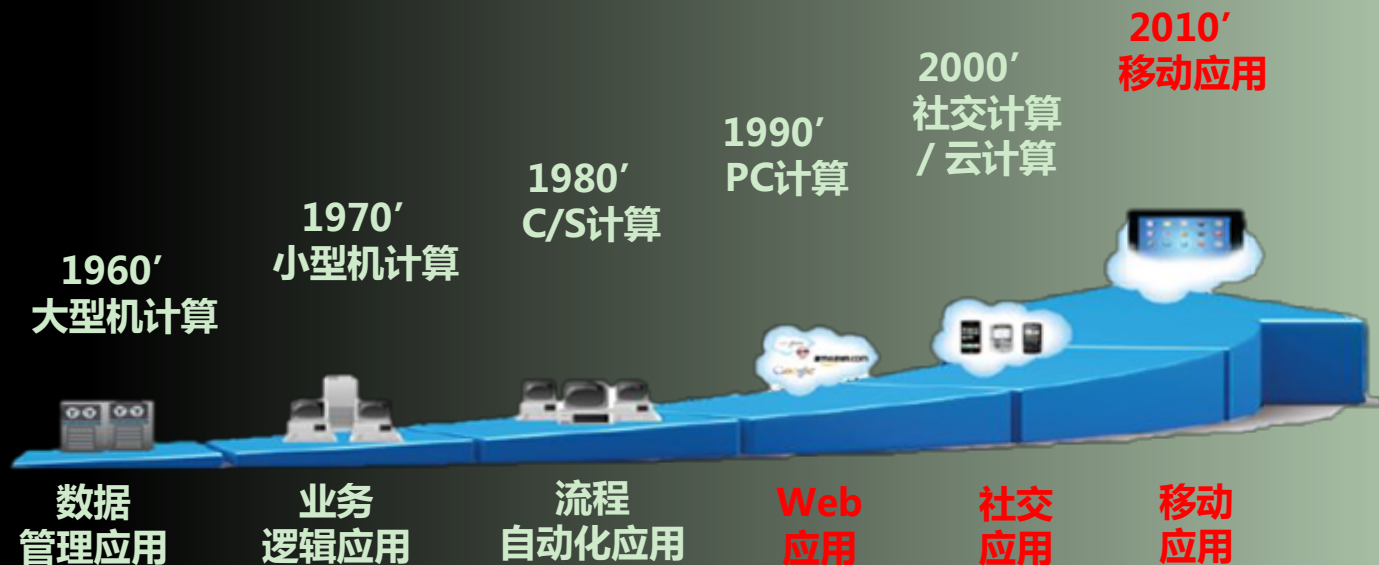
Oracle重金打造Fusion

企业应用互联网化



企业IT技术进化周期

十年的计算周期，每周期吸引10倍甚至更多用户

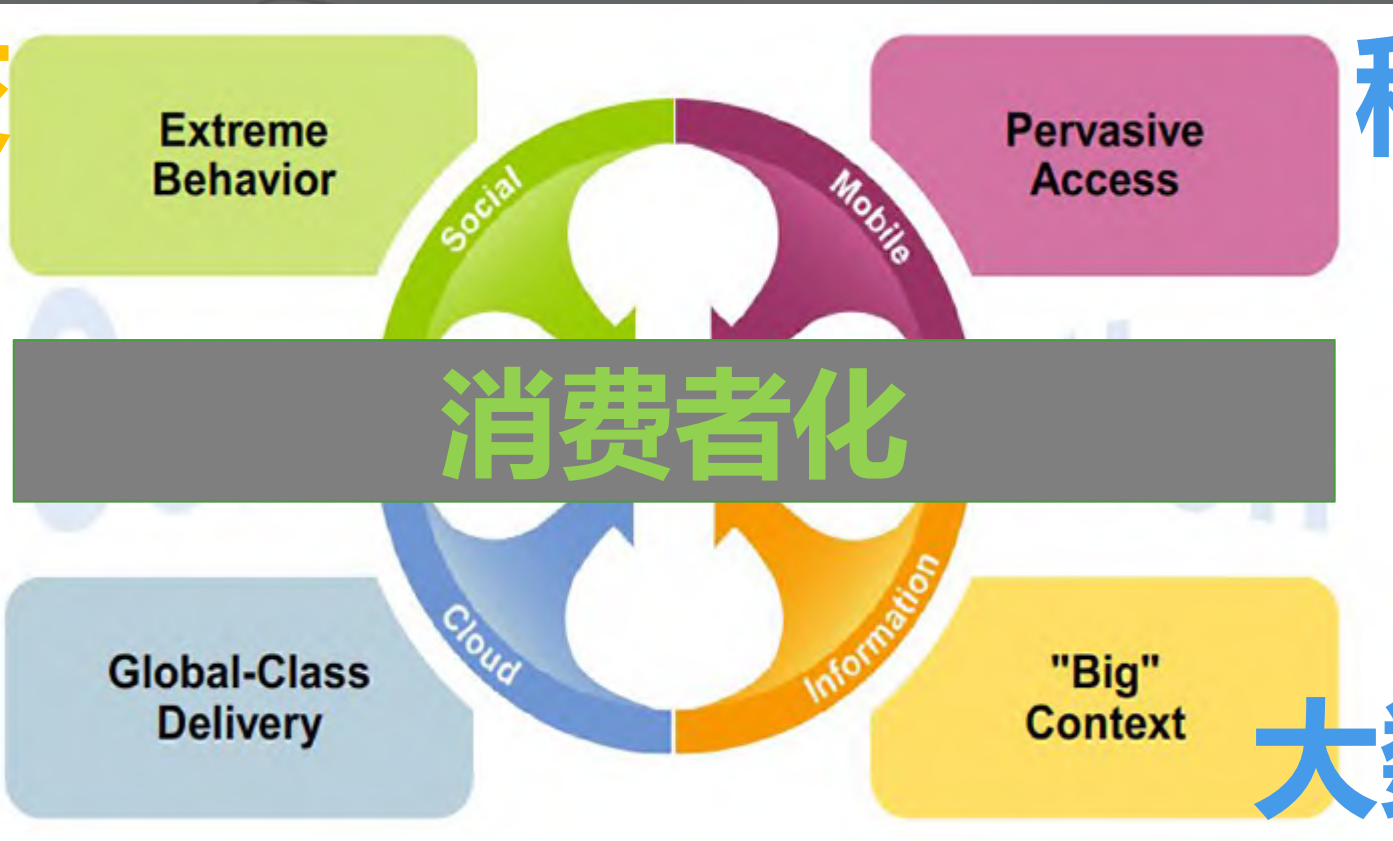


云，移动和社交技术的成熟，将企业应用带入全新时代

Gartner: Nexus of Forces

社交

移动



消费者化

云

大数据

移动互联网是一场**技术革命**
不是PC端延展

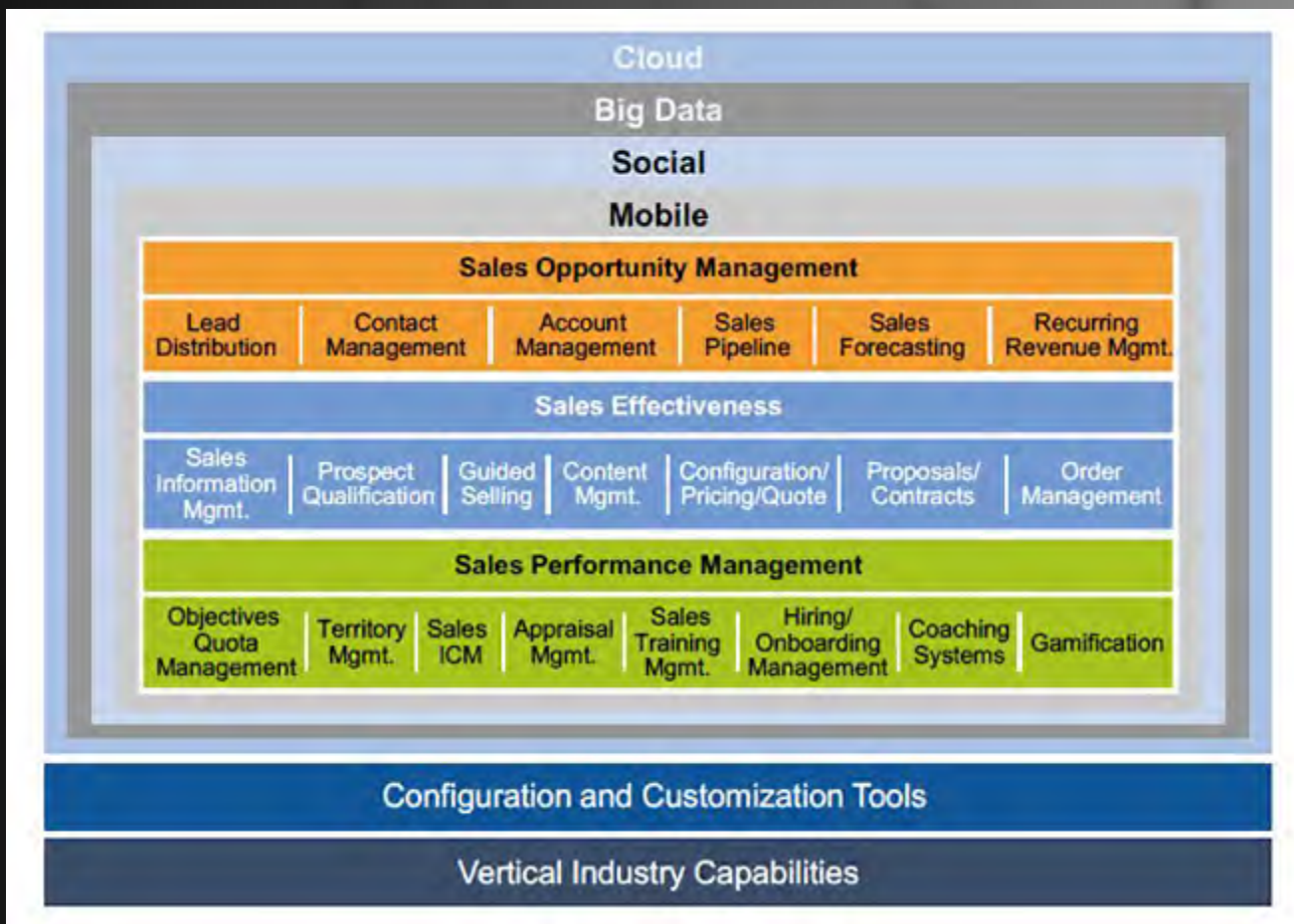


企业移动从**销售**开始

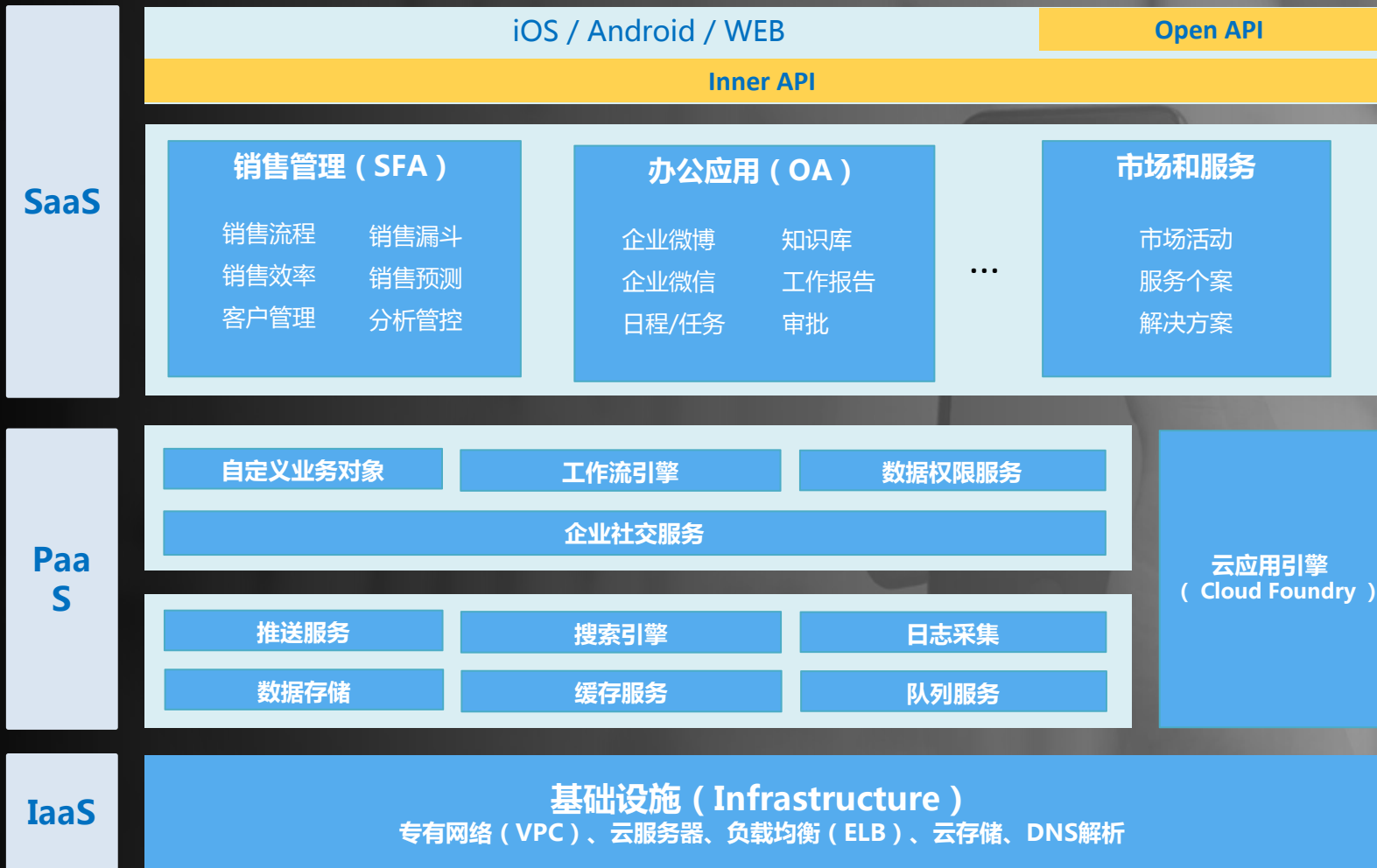
移动销售管理领导品牌

销售易
www.seeyon.com

Gartner定义的全新一代CRM框架



销售易架构



专业CRM厂商

帮助企业提升销售业绩为目标

高效利用客户资产	客户资料和项目全记录	提升客户资源利用率	客户分析和洞察	 客户
提升销售工作效率	新人快速上手	缩短销售周期	提升销售人员工作效率	 销售人员
控制流程来控制结果	销售行为（过程）管理			 流程体系
	销售打单流程			
	从市场活动到回款全流程			

新一代移动应用：无缝集成结构化及结构化数据

无缝集成LBS，语音，图片等手机特性

允许用户通过语音、图片等便捷的记录活动，
通过名片扫描快速创建用户

项目成员及时协作



以用户为中心的产品设计思路

07:30

在家里

查看日程规划任务，开启高效的一天



已有账号, [点击登录](#) [模拟演示](#) [免费试用](#)

08:30

地铁站

地图导航浏览客户，快速完成拜访准备



已有账号, [点击登录](#) [模拟演示](#) [免费试用](#)

10:30

拜访后

拜访签到语音记录，销售过程实时更新



已有账号, [点击登录](#) [模拟演示](#) [免费试用](#)

17:00

公交车站

完成日报提交审批，碎片时间移动办公



已有账号, [点击登录](#) [模拟演示](#) [免费试用](#)

18:00

总经理

查看多维度仪表盘，实时掌握销售进展



已有账号, [点击登录](#) [模拟演示](#) [免费试用](#)

武装路上战士

- 1、加速上手时间
- 2、缩短销售周期
- 3、提高打单赢率
- 4、提高销售生产力



随时掌控销售业绩



消费互联网体验

为企业广泛引入社交功能

- 企业微信
- 组织架构树
- 学习成本低



消费互联网体验 (Web端)

The screenshot displays the 'SalesEasy' (销售易) web interface. The top navigation bar includes the logo, a home button, and search/notification icons. A left sidebar contains navigation options like '首页', 'CRM', and '常用' (常用 includes 客户, 合同, 仪表盘, 销售机会, 此为常用项). Below the sidebar are '最近访问' (最近访问 includes 分众传媒, 中国中信北京分公司, 神州通用CRM项目, 中国中信, CRM项目) and a user profile for 'Allan Shi' (北京仁科互动有限...).

The main content area features a social feed with a search bar '跟大家说点什么...'. The feed is filtered by '我的关注', '全公司', and '我的收藏'. The first post is by '王城城 | 前产品改进想法' (刘海洋) with a profile picture. The second post is by '李斯 | 前产品改进想法' (送给设计师, 请大家一起加油!) and includes a grid of six images. The third post is by '李剑西 | 前北京金芝电子 > 因王经理' (今天来拜访了金芝的王总, 针对合作合同进行了一些沟通及修改, 一切顺利, 加油!).

On the right side, there is a '今日工作' (今日工作) section with a schedule: 08:30-10:00 (参加互联网大会, 演讲新版CRM设计理念及使用方法...), 11:00 (投资人电话会议), and 14:30 (测试-产品经理). Below this is a '5月份目标完成情况' (5月份目标完成情况) section with a donut chart showing 62% completion. The chart data is: 完成金额: 520,000元, 目标金额: 1,000,000元. The bottom right shows '第一季度目标完成情况' (第一季度目标完成情况) with a partially visible donut chart and a user profile for 'Allan Shi'.

我们的投资方



世界顶级风投“红杉资本”投资了如Apple, Google, Cisco等众多创新型的行业巨头。在中国，红杉投资了包括：新浪网、阿里巴巴集团、京东商城等知名企业。今日，红杉成为销售易投资者，于2013、2014年进行AB轮信息近千万美元级别的投资。



经纬中国在国内已经投资超过190家公司,明星企业包括陌陌、找钢网、快的、饿了么、爱康国宾等。2015年3月，对销售易进行C轮领投，红杉跟投，投资总额达1500万美元。作为最了解企业级市场的两大世界级投资机构，他们用资本表明了对销售易在企业级市场快速发展的信心。

他们正在使用销售易



入选Gartner 2015 Cool Vendors

销售易：国内首个移动CRM产品

多年持续创新，终获得国际认可

销售易入选Gartner 2015 Cool Vendor (最酷创新供应商)



销售易[↑]
让销售更简单

Gartner 2015
Cool Vendor

Gartner Inc., Cool Vendors in China, 2015, 30 April 2015, G00274715

Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in its research publications, and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner's research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

销售易的愿景

成为世界级
最专业、最创新的
销售管理服务商

扫描二维码，下载Gartner白皮书

THANKS 谢谢

销售易，让销售更容易



北京朝阳东三环南路佳龙大厦706-709室

Email :info@xiaoshouyi.com

www.xiaoshouyi.com