

助力企业快速实现数字化营销与服务转型

海通安恒SAP C4C通用设备制造行业方案包



海通安恒结合SAP C4C为

通用设备制造行业提供解决方案

行业挑战

- 客户档案重复备案
- 销售财务视图缺乏统一管理
- 销售流程不透明不清晰
- 报价重复缺乏保护
- 服务体验差
- 缺乏客户及时响应
- 管理层无法了解全局
- 管理信息滞后于业务信息
- 缺乏移动办公支持
- 操作流程繁琐，办公软件分散

变化趋势



趋势1：客户为中心



趋势2：国际化规范化



趋势3：服务市场转型



趋势4：实时业务响应

应对策略



建立360度用户视图
设立重复校验、报价保护



通过国际化软件固化优秀业务流程
助力通用设备行业拓展海外市场



建立以客户为中心的持续服务体系



集成本地化办公APP，提供统一办公平台，按需应变

解决方案

- 利用SAP C4C系统构建统一用户视图，资源有效利用
- 利用SAP C4C系统规范销售流程，优化销售方法，支撑多业务模式
- 利用SAP C4C系统完善服务体系，构建持续发展模式
- 利用SAP C4C平台提供便捷的移动应用，提升销售效率

优化场景1-客户管理业务：构建统一、完整的客户档案（潜客、联系人、工程项目信息、已有设备信息等），提升信息共享。支持客户多销售组织备案，保证客户数据唯一的同时完备销售与财务视图。开展针对性的客户维系提升客户体验，促进重复购买。

优化场景2-销售人员管理业务：基于PDCA管理模式，优化销售人员办公流程，提升管理效果；预排周工作计划，聚焦客户拜访活动，集成钉钉、企业微信等本地化办公通讯APP，集成主流地图，拜访定位打卡，保证拜访真实性。

优化场景3-销售协同业务：所有商机统一平台管理，支持产品型、项目型商机备案，打包审核、报价保护、标准合同模板，提升信息透明度与业务协同。

优化场景4-端对端售后服务业务：提升总部与办事处间的服务受理、派工、反馈、技术支持等业务效率；对服务过程进行闭环管理以保证服务的及时性和客户满意度。

值方案价

目标行业:

通用设备制造

聚集子行业:

水泵、电机、仪表设备, 金属冲压件、紧固件、精密铸件、供水设备、供电设备, 环保工程设备等

经营规模:

销售额40亿以下, 单一法人实体

用户类型:

企业版用户

方案亮点:

快速实施

90天上线, 成本可控
关注落地, 注重培训
业务主导, 简单实用
一次实施, 持续可用

业务价值

构建以客户为中心文件
员工赋能, 打造团队
客户互动, 构建忠诚
流程优化, 提高效率
打造新销售&服务模式

功能列表:

➤SAP C4C Sales 销售管理

组织结构管理、产品管理、客户管理、调查问卷、线索管理、竞争对手管理、销售目标管理

工作计划管理、活动管理、拜访管理、机会管理、销售预测、销售报价、销售订单、移动端管理

➤SAP C4C Service 服务管理

组织结构管理、产品管理、客户管理、服务合同、支持消息、安装清单、安装点
已登记产品、产品质保、工时记录、客户评价、服务报价、移动端管理

整体拥有成本

方案一或方案二: SAP C4C 销售或服务的单模块, 23.8万人民币起, 含 SAP C4C 单模块第一年年租金, 实施费用;
方案三: SAP C4C 全模块, 销售和服务: 39.8万人民币起, 含SAP C4C 全模块第一年年租金, 实施费用;

法人实体: 1个

实施周期: 8-10周

说明: 报价均不含税, 方案三选一, 不含客户化开发内容、外围系统集成、客户现场差旅费用。

案例介绍:

南方中金环境股份有限公司

行业:

高科技制造业

产品和服务:

泵产品, 智慧水务解决方案

项目范围:

SAP C4C Sales 销售管理

SAP C4C Sales 服务管理

96%

拜访计划与拜访活动填写率高达96%, 有效客户拜访数量提升至3.2次/天

10%

提升1订单处理进度透明度, 有效减少办事处人员与总部工厂对接工作超过10%

10%~15%

客户需求响应与服务响应速度提升10到15个百分点

联系我们-海通安恒科技有限公司 (ITL)

海通安恒 (ITL) 是覆盖全国的大型集团性高端解决方案提供商, 总部位于上海。

成就客户, 创新分享, 合作共赢是海通安恒秉持的经营理念 and 核心价值观, 我们强调价值致胜, 我们强调以心服务。

服务热线: 400 853 8099

