

从线索到订单

卫瓴·协同CRM助力销售击穿转化率瓶颈

【体系化】 【精细化】 【智能】 【协同】



关于卫瓴科技

快速成长的新型互联网公司



SEQUOIA 红杉 | Tencent 腾讯 × 卫瓴科技

卫瓴科技

卫瓴科技成立于2020年12月，公司致力于为成长型企业和中小企业实现以客户为中心的协同增长，向企业提供领先的数字化营销和销售赋能工具及解决方案，助力企业提升营销及销售效率。

旗下核心产品【卫瓴·协同CRM】是一款服务B2B企业的协同型CRM系统，帮助ToB企业实现营销公域和企微私域的连接，客户孵化，商机感知，销售赋能，协同跟进，提升企业线索转化效率，组织协同效率，助力企业持续增长。目前已帮助数百家先进企业实现营销和销售转化率的提升。

2020年，获得红杉中国种子基金领投的天使轮投资；

2021年，获得腾讯领投、红杉中国种子基金跟投的Pre-A轮投资；

2022年，获得云九资本领投，云启资本、光速中国及老股东红杉中国种子基金等跟投的亿元A轮投资。

创始人兼CEO 杨炯纬



- 毕业于复旦大学计算机系，复旦大学 MBA
- 复旦校友会创业俱乐部创始会长
- 复旦大学IT同学会副会长
- 中国商业创新委员会专家委员
- 虎啸奖年度人物、虎啸传媒特约专栏作家
- 金鼠标数字营销年度影响力人物
- ECI中国年度商业创意人物
- 中国传媒大学客座教授
- 中国人民大学客座教授
- 北京大学广告学院总裁班兼职讲师
- 复旦大学管理学院兼职讲师
- 金鼠标、金投赏、虎啸奖终审评委、监审主席
- 全国百强网络广告名人之一

- 📁 **好耶集团** 创始团队成员 总裁
- 📁 **MediaV** 创始人 CEO
- 📁 **聚效广告** 创始人 CEO
- 📁 **360集团** 高级副总裁
- 📁 **卫瓴科技** 创始人 CEO

“卫瓴科技是我的第三个创业公司，在长达20年的互联网营销生涯中，我服务过超过20万家广告主，深切地感受到许多成长型企业尤其是B2B企业在围绕客户生命周期的营销和销售过程中存在的诸多痛点。比如极低的线索转化率，营销和销售之间就线索质量和转化问题的相互指责，强于销售管理却疏于对一线员工的赋能...”

我希望卫瓴能够帮助这些企业去解决营销和销售的数字化问题，通过精准营销数据智能来切实赋能整个营销和销售流程，让每一位一线营销和销售人员能够获得互联网和大数据的加持；

我也希望卫瓴科技能够与处于成长期的中小企业共同探索和实践先进的管理思想和技术工具，让数字化真正成为企业获得持续增长的保证！”

@杨炯纬

销售现状

找到客户，达成交易，销售面临的两大核心任务

销售承担着公司的收入压力，主要的使命就是**销售效率**的提升

一：快速找到客户

主动自拓客户：通过自身人脉挖掘，或者通过第三方软件获取潜在线索

承接市场线索：经清洗的线索（MQL）或者未经过清洗的线索（Raw Leads）

二：快速达成交易

客户孵化：意图识别，需求定位，产品展示（或者方案提报）

商务谈判：促进交付

销售主要工作场景

沟通场景：微信，电话，邮件，QQ等，目前主流的还是**微信**（部分公司有**企业微信**）

管理场景：**CRM系统**（部分公司使用Excel）



CRM能解决销售管理遇到的挑战么？

销售管理和一线销售对于CRM的态度完全不一样，但是都遇到了不小的麻烦

销售管理：花大价钱买来的CRM，很难用起来！

传统CRM用不起来，落地靠强推，数据质量差，管理成本高

- 传统CRM是独立系统，销售的沟通场景和管理场景割裂，主动使用率大大降低；
- 客户信息依赖销售自主填写，及时性和真实性参差不齐，客户情况不可控；
- 系统的使用依赖前置管理手段，难以持续，造成信息质量和实效性变差。

客户真实情况不可控，管理者缺少信息，管理无法开展

- 客户完整旅程信息（互动信息，需求挖掘，承诺共识等关键信息）分散在不同阶段员工手上，无法汇总沉淀，不利于企业高水平服务；
- 销售流动性强，客户信息不完善，信息不通造成客户流失及服务断层频频出现。

只能被动接受销售结果，不能对过程进行及时干预。

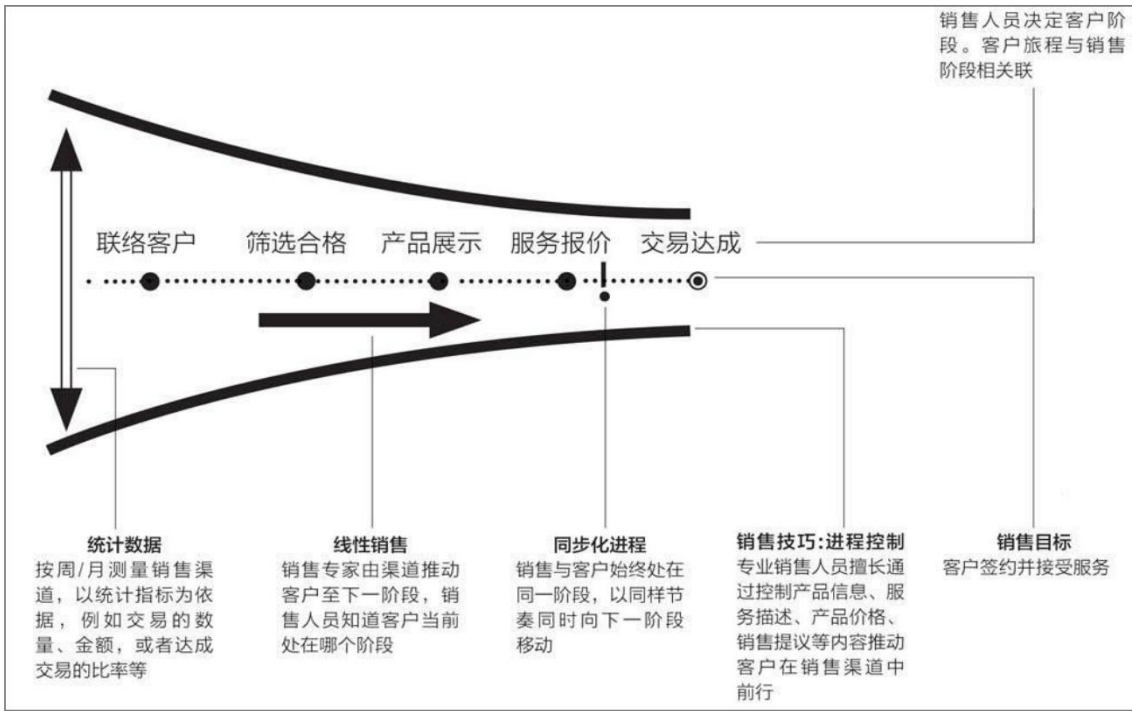
一线销售：传统CRM成功地降低了销售开发效率！

- 填写记录交作业给领导看，得不到及时指导、反馈、支持；
- 每天花大把时间填写跟进记录和做日报周报，对成单没有帮助；
- 只有客户信息，没有客户关系，更没有客户洞察；
- 操作不方便，在微信里面沟通，然后切换到CRM里填写，太复杂还容易忘记！



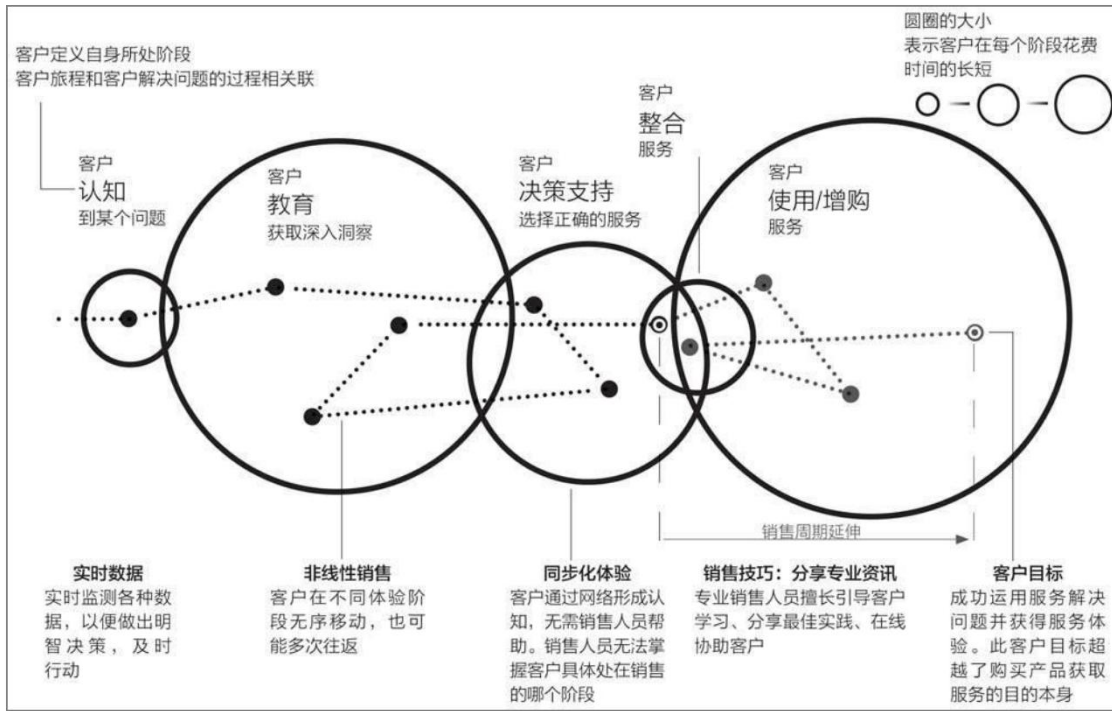
先进销售管理的进化

从销售进度管理到客户旅程管理



漏斗模型：偏重销售进度管理及团队绩效管理

- 1、对客户阶段分布、整体转化情况及业务进度进行分析和管理的
- 2、对团队绩效、对业务人员赢单概率、人效ROI进行评估和管理



客户旅程管理：通过高效协同实现以客户为中心的客户旅程管理

- 1、对每个客户的关系、需求、所处阶段进行洞察，并及时干预客户旅程
- 2、围绕客户画像进行高效协作，及时激励、指导、反馈协助推进商机

企业到底要什么样的CRM?

主要沟通场景在哪里，CRM的载体就应该在哪里

沟通场景变化，CRM的载体在持续迭代

早期，邮政信函是沟通的载体

- 基本ID是客户的家庭地址;
- 主要的触客方式或沟通方式是个性化DM;
- 单向触达，粗放管理

近20年，Email和电话是沟通的载体

- 基本ID是客户的手机号或者Email;
- 主要靠电话销售，邮件营销来触达;
- 客户旅程管理也是按照电话和email来设计;
- 单向触达，**客户信息管理，并不是客户关系管理**

现在，主沟通场景是微信

- 基本ID是客户的微信ID;
- 沟通的方式主要是微信;
- 朋友圈，群，单聊，图文，视频触达，交互丰富;
- 客户关系复杂，客户旅程丰富，碎片化。

卫瓴观点

新型CRM应该将**微信**作为主沟通载体来进行客户**旅程管理**和设计，对客户渠道溯源，客户意图、关系图谱进行信息获取和处理，通过标签，客户阶段来实现客户分层，通过个性化的客户旅程管理和推进，实现真正的客户关系管理，而最终让CRM从单纯的销售管理系统，变成客户洞察、营销协同、销售赋能，实现**持续提升转化效率**的协同CRM系统。

卫瓴·协同CRM实现超高转化率的方法图谱



精细化运营管理的基础准备

设计客户标签、线索阶段定义、商机阶段定义、跟进记录模版

01

标签体系

标签体系设计

根据目标客户画像，设计个性化标签体系，包括线索来源，职位信息，所在行业，客户阶段，客户需求等；客户标签（手机号码，个微好友，企微好友）及企业标签便于线索孵化及商机推进过程中个性化触达。

02

客户阶段

客户阶段定义

根据业务的实际情况，定义客户管理的阶段。比如目标客户阶段，线索阶段，商机阶段。客户阶段的定义，是客户分层管理的前置条件，客户阶段是客户旅程的关键节点，是销售进度管理的抓手。

03

关键动作

关键动作梳理

针对业务推进过程中的常见场景，关键动作，预设快捷跟进记录模板；市场，销售及交付团队可以高效填写。比如客户拜访反馈，产品展示反馈，产品试用反馈，客户问题反馈、下一步行动等。

04

业务规则

业务规则梳理

客户流转规则（市场到销售，销售内部流转，销售到售后），客户跟进规则等（商机转移规则等）。

高效搭建客户池

市场部门转的线索和销售自拓的线索应该高效便捷地进入**公司客户池**

承接市场部门带来的线索： inbound线索，可能是手机号或者微信好友

inbound线索，客户带着目的寻找过来，卫瓴推荐用企业微信来承接

- 相较公众号和机器人，企业微信带有服务属性和公信力，信任加分；
- 卫瓴企微助手实现公域流量一键进企微，跳过打电话环节，直接进入企业私域池孵化；
- 微信好友、手机线索，公私域无缝打通，公域行为无缝进入联系人画像，为销售做决策判断；
- 合格线索拉群转介绍，客户画像协同，有温度，无损耗。

销售自拓线索： outbound线索，主要是手机号，个人微信好友

outbound线索，销售需要首先与客户建立信任，卫瓴推荐首先使用个人微信

- 个人微信，有利于销售打造个人IP，建议先用个微加对方，快速建立信任；
- 卫瓴企微助手可以管理手机线索，也可以管理个人微信线索，客户洞察，销售跟进两不误。



卫瓴企微助手实现手机号码，个微好友，企微好友同步管理；卫瓴特有的公私域连接能力，实现对不同场景，不同形态的线索的客户旅程、客户沟通、客户关系管理变成现实。

承接市场部线索

市场部分配线索-企业微信好友线索

使用卫领·企微助手前

销售拿到的线索

只是冷冰冰的一个电话号码

王先生

手机号：176****8123

使用卫领·企微助手后

拉群转介绍，有温度无损耗

销售拿到拿到丰富多维的客户画像，

直击痛点，无需破冰



线索标签

搜索意图

广告创意

浏览时长

访问轨迹

客户从PC端加微



线索标签

表单信息

广告创意

客户从移动端加微

承接市场部线索

市场部分配线索-手机号码线索

联系人标签

企业信息

流转信息

表单信息

联系人画像

苏明建 +关注

06月05日 下午5:25 已认领

+标签 广告 巨量引擎-抖音 详情>

来源 线索转发

渠道 广告平台-巨量引擎

电话 13964 更多资料>

企业 山东 智能科技有限公司

打电话 添加微信 转换为企微好友

全部 线索动态 跟进动态

2022年06月05日 星期日

由 杨桃 转移给了 毛勇

17:25 操作: 毛勇

戴湘颖 分配给了 杨桃

13:17

2022年06月04日 星期六

提交表单【橙子建站-账户4】

00:52

您的电话: 13964457

您的姓名: 苏

公司名称: 山东智能科技有限公司

公司规模: 20-50人

是否有企业微信: 没有企业微信

来自: 巨量引擎-飞鱼CRM

广告创意信息

联系人画像

您的姓名: 苏

公司名称: 山东智能科技有限公司

公司规模: 20-50人

是否有企业微信: 没有企业微信

来自: 巨量引擎-飞鱼CRM

在巨量引擎点击了广告

00:51

卫颌科技 线索清洗和孵化效率翻倍 以客户为中心的协同CRM

线索清洗效率太低? 试试这款助力线索高效清洗孵化的智能CRM系统广告

查看详情

自定义信息

营销信息

更多资料

苏明建

来源 线索转发

渠道 广告平台-巨量引擎

电话 13964

基础信息

点击添加基础信息

营销信息

地域 山东淄博

线索类型 表单提交

推广组 【SDR】-0514-双端-关键词1

访问页面 <https://www.chengzjianzhan.com/tetris/page/7074784222800658445/>

销售自拓线索

系统自带拓客软件，打通销售个人线索库，方便快捷



卫颌 企微助手 拓客 关键词搜索 地图搜索 今日可点击「点击查看」按钮的次数: 145/400

全部 企业名称 网络推广 招聘职位 产品 经营范围

挖掘线索 智能搜索, 输入任意关键词, 以空格隔开

筛选条件

所在地区: 不限 省 市 区 多选

所属行业: 不限 一级行业 二级行业 多选

营业状态: 不限 在筹/存续 迁入/迁出 吊销/撤销 注销 停业 其他

联系方式: 不限 有手机 有固话 有邮箱 有QQ 无联系方式

成立年限: 不限 1年以内 1-5年 5-10年 10-15年 15年以上 自定义

注册资本: 不限 20万以下 20-50万 50-100万 100-200万 200-500万 500万以上 自定义

企业来源: 不限 请选择企业所在的目标站名称 (可多选)

高级筛选 企业类型 参保人数 招聘情况 网络推广 网站域名 商标 专利 招投标 公众号

收起

新增企业

新 深圳市祥鑫防水装饰工程有限公司 成立日期: 2022-06-26 注册资本: 100万人民币	新 邵东市玉贵箱包皮具经营部邵东市清... 成立日期: 2022-06-26 注册资本: -	新 邵东市仕民农业发展有限公司 成立日期: 2022-06-26 注册资本: 200万人民币	新 新宁县健辉家具有限责任公司 成立日期: 2022-06-26 注册资本: 500万人民币
深圳市书雄通讯有限公司	宜昌绣金画百货有限公司	抚州市东乡区乐广华建材	海口清崎网络科技有限公司

支持分行业, 分关键业务, 分地域客户拓展

卫颌 企微助手 拓客 关键词搜索 地图搜索 今日可点击「点击查看」按钮的次数: 145/400

企业详情 请选择联系方式, 添加为我的线索

北京仁科互动网络技术有限公司

法定代表人: 史彦军 成立日期: 2013-10-14 注册资本: 30320万元 更新时间: 2022-07-02

网站: www.ingageapp.com.cn 更多>>> 通讯地址: 北京市朝阳区建国门外大街甲6号1幢8层1-2、4-8室

存储 高新企业 技术服务 软件产品 计算机系统集成 企业管理 管理咨询

通讯设备 电子设备 企业管理 网络设备

联系方式 26

全部(26) 手机(4) 固话(12) QQ(3) 邮箱(7)

手机: 18858648655 浙江-台州 正常

联系人: 张** 选择

来源: 慧眼网

添加备注

添加为我的线索

手机: 18910441029 北京-北京 正常

联系人: 蔡** 选择

来源: 八方资源网

手机: 13681542019 北京-北京 正常

联系人: - 选择

来源: 2

手机: 16627873583 河南-开封 未知

联系人: 史** (法定代表人) 选择

来源: 顺企网

固话: 01080455088 正常

联系人: - 选择

来源: 5

固话: 01085180088 未知

联系人: 史** (法定代表人) 选择

来源: 2

固话: 40005009 未知

工商信息

注册号/统一社会信用代码	911101050785199458	法定代表人	史彦军
注册资本	30320万元	营业期限	2013-10-14 至 9999-12-31
企业类型	有限责任公司(台港澳法人独资)	所属行业	信息传输、软件和信息技术服务业
核准日期	2022-04-24	注册地址	北京市朝阳区建国门外大街甲6...
经营范围	计算机软硬件技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广;企业管理咨询;商务信息咨询;企业营销策划;销售自行开发的软件产品;批发计算机软硬件、网络设备、电子设备、通讯设备、机械设备;计算机系统集成;设计、制作、代理、发布广告;经济贸易咨询。(市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)		

企业百科

目标客户支持直接导入销售个人线索库

销售自拓线索

手机号线索管理

添加线索

* 联系人 毛先生

* 电话 18519255511

职位 销售总监

企业 上海卫领

法人 上海卫领信息科技有限公司(已存在)
上海卫领信息科技有限公司北京分公司(已存在)

成立时间 根据企业自动填入

注册地址 根据企业自动填入

企业地址 填写企业地址

取消 确定

联系人画像

毛勇 / 销售总监 + 关注

05月30日 晚上10:53 已认领

+ 标签

来源 单条创建

渠道 其他-销售导入

电话 18519255511 更多资料 >

企业 上海卫领信息科技有限公司

打电话 添加微信 转换为企微好友

全部 线索动态 跟进动态

2022年06月05日 星期日

添加跟进记录

14:01

#创建线索#

- 1、职位：销售总监
- 2、官网：www.weiling.cn
- 3、业务介绍：卫领科技致力于为中小企...

毛勇 添加

没有更多了

跟进记录

毛勇 全国销售总监 2022年06月05日 下午2:01

给 毛勇 @卫领 添加

#创建线索#

- 1、职位：销售总监
- 2、官网：www.weiling.cn
- 3、业务介绍：卫领科技致力于为中小企业和成长型企业实现以客户为中心的协同增长，向中小企业提供领先的数字化营销和销售赋能解决方案，助力企业营销和销售效率持续提升。
- 4、投放情况：百度，头条有投放
- 5、是否用企微：熟练使用
- 6、是否有效建联：有效建联

新建日程

线索自动关联企业工商信息，支持批量导入

支持预设跟进模板，高效填写；后续加上企微好友画像同步转移

人性化的外呼

外呼录音自动存入画像；核心要点自动提取



卫颌·企微助手

敦敦有限公司

首页

客户管理

公海

联系人

企业

商机管理

广告管理

内容管理

线索管理

营销组件

会话存档

卫颌设置



个人及下属	搜索	选择标签	选择归属人	
<input type="checkbox"/> 联系人	电话	企业地址	标签	
<input type="checkbox"/> 小微	14789386430	上海市浦东新区川和路55弄14号楼	-	
<input type="checkbox"/> 田彬	18205128901		-	
<input type="checkbox"/> 小微	14754174928	上海市浦东新区川和路55弄14号楼	宋博: adas... 冯桂荣: 阿...	
<input type="checkbox"/> 小微	13681851167	上海市浦东新区川和路55弄14号楼	-	
<input type="checkbox"/> Qwe	12369852580		-	
<input type="checkbox"/> 万林	18745714036		AT_C_TAG_G_0419_291_E...	
<input type="checkbox"/> 蒋桂香	13585221470		sdgdhseg:... sdgdhseg:...	
<input type="checkbox"/> 2342	23533634653		-	
<input type="checkbox"/> 雷亮	18095469559		-	
<input type="checkbox"/> 1211	242125425		-	
<input type="checkbox"/> 钱红梅	18621998735		彭娜: 廖凤英 冯桂荣: 测...	

共 2743 条 20条/页 1 2 3 4 5 6 ...

联系人画像

王先生 07月01日 上午10:16 已认领

+ 关注

+ 标签

来源 单条创建

渠道 其他-销售导入

电话 178985698789 复制

企业 诺尼测试集团股份有限公司

打电话 添加微信 转换为企微好友

全部 线索动态 跟进动态

2022年07月01日 星期五

董飞 第3次拨打电话 并提到了【会话存档】、【合同报价】

16:24

通话内容:

讲话人1: 王先生您好, 我是卫颌科技的客户经理。沟通后确定采购我们系统。合同内容审批已通过。采购流程已经提交到...

0:23 15:26

创建线索 10:16

基础信息

联系人 王先生

电话 178985698789

性别 未知

企业信息

企业 诺尼测试集团股份有限公司

联系人画像

王先生 07月01日 上午10:16 已认领

+ 关注

+ 标签

来源 单条创建

渠道 其他-销售导入

电话 178985698789 复制

企业 诺尼测试集团股份有限公司

打电话 添加微信 转换为企微好友

全部 线索动态 跟进动态

2022年07月01日 星期五

董飞 第3次拨打电话 并提到了【会话存档】、【合同报价】

16:24

通话内容:

讲话人1: 王先生您好, 我是卫颌科技的客户经理。沟通后确定采购我们系统。合同内容审批已通过。采购流程已经提交到...

0:23 15:26

通话内容

董飞 与 王先生 的通话

4月9日 下午15:06 02:35:28

搜索

【关键词】: 合同 报价 这里是关键词

展示所有关键词 无行数限制

1 讲话人1 00:07

您好, 我是蓝盟网络的客户经理。我们希望在腾讯 SaaS 加速器的加持下, 坚持从客户中来到客户中去, 左手协同理念, 右手最佳实践。

2 讲话人2 02:13

坚持从客户中来到客户中去, 左手协同理念, 右手最佳实践。

1 讲话人1 12:07

我们希望在腾讯 SaaS 加速器的加持下, 坚持从客户中来到客户中去, 左手协同理念, 右手最佳实践。

王一且 王一且, 郭莎莎 董飞 王一且

王一且, 郭莎, 董飞 共11人

王勇 销售总监 回复 13

跟进记录写的不错, 继续保持。

王子文 客户总监 回复 12

财务也了解下, 后续需要跟进。@李建换

0:23 -02:35:28

1.0x 15 15

销售自拓线索

个人微信线索管理

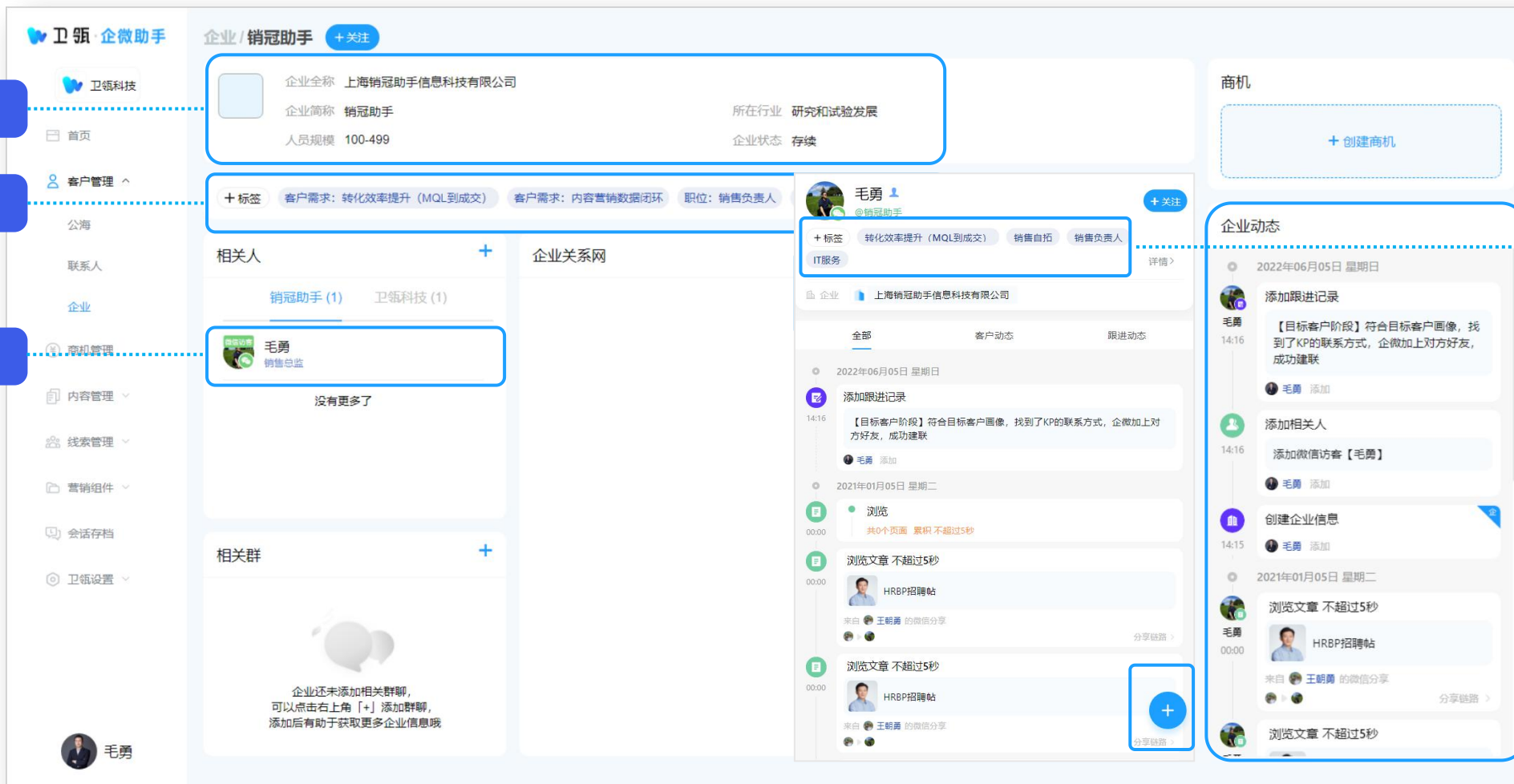
工商信息

企业标签

个微好友

个微标签

个人微信好友线索画像，支持填写跟记录



卫颌 企微助手

企业 / 销冠助手 + 关注

工商信息

- 企业全称 上海销冠助手信息科技有限公司
- 企业简称 销冠助手
- 人员规模 100-499
- 所在行业 研究和试验发展
- 企业状态 存续

企业标签

+ 标签 客户需求: 转化效率提升 (MQL到成交) 客户需求: 内容营销数据闭环 职位: 销售负责人

个微好友

毛勇 销售总监

没有更多了

企业动态

2022年06月05日 星期日

- 添加跟进记录
【目标客户阶段】符合目标客户画像，找到了KP的联系方式，企微加上对方好友，成功建联
- 添加相关人
添加微信访客【毛勇】
- 创建企业信息
- 浏览文章 不超过5秒
HRBP招聘帖

多形态线索统一管理

个人微信好友，企业微信好友，手机号码线索管理



The screenshot shows the 'Personal WeChat Friends' (个人微信好友) section of the Weibo CRM. The interface includes a search bar, filters for start/end dates, and a dropdown for selecting employees. The main content is a table with columns for 'Contact', 'Business Stage', 'Phone', 'Company', 'Contacts/Friends related to Ta', and 'Source'. The table lists several leads, including '西门吹雪' with various stages like '方案评估' and '赢单'. A pagination bar at the bottom indicates 100 total records, currently on page 1.

This screenshot shows the same CRM interface but with a modal window open, titled '与Ta相关的同事/好友' (Contacts/Friends related to Ta). The modal is divided into two sections: '我的同事' (My Colleagues) and '我的好友' (My Friends). Under '我的同事', it lists '王安娜' and '张彦' as colleagues added by Ta, and '董飞', '欧阳飞飞', and '李一' as colleagues Ta visited. Under '我的好友', it lists 'AbcdfRtghj' as a friend added by Ta, and '王一旦' and 'Van' as friends Ta visited. The background interface is dimmed.

个人微信好友线索，无须添加企业微信好友，也可以直接管理；支持详细客户旅程，打标签，分阶段，跟进记录，自动进报表。

全场景客户画像统一管理

个微好友, 企微好友, 电话联系人, APP用户, 注册用户, 临时访客画像统一管理



客户画像统一管理



客户旅程管理

如何高效转化客户

画像+客户分层+个性化触达+客户旅程管理

第一步：全面的画像-有生命的客户信息

各场景的客户行为意图，联系人的客户画像，企业视图，价值远大于业务人员单纯的信息录入。

第二步：精细化客户分层-提高效率

不同画像的客户，身份，需求等都不一样；基于已经搭建好的标签体系，自动+手动的方式快速完成客户分层，便于个性化触达，自动实现商机进展汇总

第三步：个性化触达-精准影响

完整的内容体系：基于客户痛点、客户阶段和内容标签搭建内容库，销售可以随时根据客户需求 and 客户阶段向客户发送针对性内容，高效推进客户旅程

话术库和问答库：AI话术库、问答库，赋能销售，随时针对性提供最佳话术，让沟通更有效。

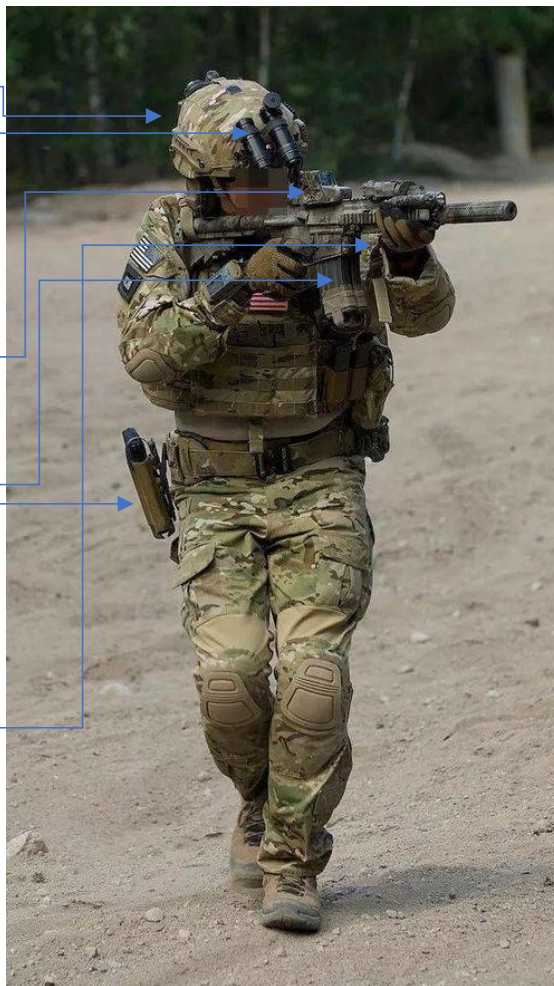
第四步：客户旅程管理-真正的管理客户

AI助理、客户画像、商机感知能力，助力销售快速识别客户意图，挖掘客户的需求，界定客户的阶段，找到最佳沟通时机，高效管理客户，大大提高客户转化率。



转化提升关键：对销售进行全面赋能

卫瓴先进的营销工具武装销售，人人都可能成为销冠



如何高效转化客户

清晰的客户画像——一个微、企微统一管理，沟通场景侧边栏随时使用，洞察和沟通不中断



王总 | @微信 女性
商机归属 马强

渠道来源: 移动官网
渠道来源: 名片 发布会线下

发布会报名

来源 智能码: 名片 2021年10月12日 17:18:30
手机 更多资料 >

企业 上海私域科技有限公司 企业详情 >

沟通中 赢单 丢单

协作人 3 >

2021年10月18日 星期一

添加商机 11:26 马强 添加

2021年10月15日 星期五

浏览文件 25秒 08:11
卫领引流加企微四件套
马强 微信 分享链路 >

商机归属

客户标签

企业信息

客户状态

协同人员

内容阅读行为



添加跟进记录 15:58
我看到之前有一条客户流失的记录，客户把你删了，是咋回事？啥时候又加回来了？ @马强
杨炯纬 添加

添加跟进记录 15:55
今天来问了报价@毛勇
马强 添加

2021年10月

客户流失 18:06
马强 被客户删除

2021年10月14日 星期四

在百度点击了 搜索广告 12:45
企微管家 卫领科技-全新一代【协同CRM】，让业绩提升50%
企微管理平台，专为B2B企业打造的私域客户运营神器企微管家-全渠道获客，潜客...
www.weiling.cn/ 广告 使用

浏览卫领科技
共1个页面 累积不超过5秒

浏览 卫领-首页 不超过5秒
10月14日 12:45:11

协同跟进

参会信息

删除提醒

搜索行为



签到成功 13:54
会议主题: 企微+卫领联合发布会
会议时间: 2021年10月12日
会议地点: 上海·半岛酒店
来自: 会议签到码

2021年10月09日 星期六

提交表单 [企微+卫领联合发布会] 13:17
姓名: 周
手机号:
公司名:
职位: 客服经理
来自: 智能表单

多维度精细画像

兴趣分析挖掘

优化跟进策略

如何高效转化客户

卫颌的客户标签体系示例

渠道来源

媒体来源

职位

所处行业

特殊身份

MDR专用标签

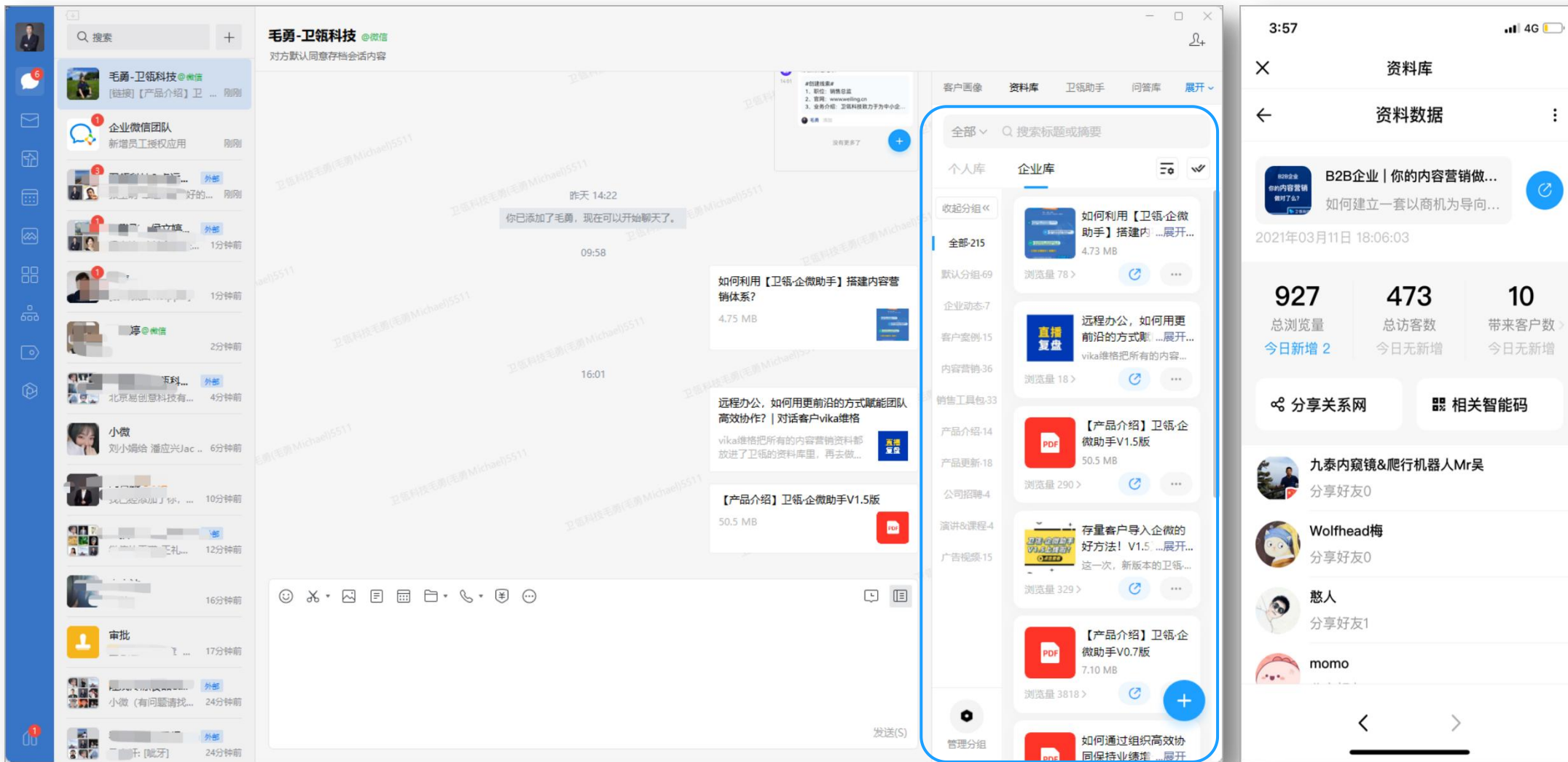
客户阶段

客户需求和痛点

渠道来源	媒体来源	职位	所处行业	特殊身份	MDR专用标签	客户阶段	客户需求
PC官网	360—SEM	CHO	软件服务	360代理商	不适配客户	待清洗孵化线索	获客效率提升 (lead到MQL)
plg	36氪企服点评	CMO	O2O	卫颌同事	信息保密	目标客户阶段	转化效率提升 (MQL到成交)
产品演示专用	CSDN	COO	互联网广告	媒体	只想试用	线索客户阶段	客户跟进的过程及时且透明
企微应用市场	UC信息流	CTO	其他	已成交客户	已有销售跟进	商机客户阶段	客户资源保护
伙伴介绍	卫颌公众号	一线市场人员	农林牧渔	投资机构	放弃跟进	已成交客户	离职交接清晰
内容营销	商业媒体报道	一线销售	化妆品	无用线索	无意向-客户告知		组织效率提升
广告	头条号	产品经理	化工及能源	疑似竞品	无意向-已用竞品		内容营销数据闭环
应用推广码	巨量引擎—今日头条	企业老板	医疗器械	竞品	沉默客户		广告营销数据闭环
直播	巨量引擎—抖音	其他岗位	医疗服务	腾讯-企微	转接销售		活动营销数据闭环
移动官网	快手	其他高层	商务服务	腾讯-其他	默默关注		线索质量提升
线下活动	搜狗—SEM	市场负责人	房地产	腾讯-腾讯云	MDR培育		市场整体报表
转介绍	百家号	销售负责人	招商加盟	试用客户	非线索		知晓销售客户跟进情况, 部门协同
销售自拓	百度—SEM		教育培训	面试的候选人	触达不上		快速了解客户
	百度—信息流		整形美容	生态合作伙伴			客户意图识别
	知乎		文娱传媒				激活沉默客户
	神马—SEM		旅游服务				客户遗漏提醒
	腾讯社交广告		机械设备				汇报简单
	视频号主页		汽车				跟进记录填写高效
			游戏				客户分层分级清晰
			生活服务				团队协作高效
			电商				销售管理、工作量管理
			电工电子				客户跟进进度管理
						客户管理效率提升

如何高效转化客户

最新最全企业资料库、个人资料库在沟通场景侧边栏随手可用，便捷高效，提升转化率



毛颌-卫颌科技 @微信
对方默认同意存档会话内容

昨天 14:22
你已添加了毛颌，现在可以开始聊天了。

09:58

16:01

如何利用【卫颌企微助手】搭建内容营销体系?
4.75 MB

远程办公，如何用更前沿的方式赋能团队高效协作? | 对话客户vika维格
vika维格把所有的内容营销资料都放进了卫颌的资料库里，再去做...

【产品介绍】卫颌企微助手V1.5版
50.5 MB

资料库

全部 搜索标题或摘要

个人库 企业库

收起分组 <<

全部 215
浏览量 78 >

默认分组 69

企业动态 7

客户案例 15

内容营销 36

销售工具包 33

产品介绍 14

产品更新 18

公司招聘 4

演讲&课程 4

广告视频 15

管理分组

资料库

资料数据

B2B企业 | 你的内容营销做...
如何建立一套以商机为导向...

2021年03月11日 18:06:03

927 总浏览量
今日新增 2

473 总访客数
今日无新增

10 带来客户数
今日无新增

分享关系网 相关智能码

九泰内窥镜&爬行机器人Mr吴
分享好友 0

Wolfhead梅
分享好友 0

憨人
分享好友 1

momo

随时调用

方便制作

分类管理

数据看板

延伸阅读：扫码查看toB公司如何搭建内容体系，通过有针对性的内容来服务不同阶段的客户，助力销售提升客户转化率。

如何高效转化客户

通过在沟通场景侧边栏随时取用企业资料库、个人资料库，在个人微信，企业微信场景下触达客户



客户画像 资料库 卫颌助手 问答库 展开

全部 搜索标题或摘要

个人库 企业库

收起分组

- 全部-222
- 默认分组-62
- 企业动态-7
- 客户案例-15
- 内容营销-36
- 销售工具包-33
- 产品介绍-14
- 产品更新-18
- 公司招聘-4
- 直播&活动-18
- 广告营销-15

直播预约 | B2B公司如何在销售过程... 浏览量 146

线下沙龙 | 深圳沙龙 | 如何用企业微信实现营销... 浏览量 26

直播预约 | 疫情突发“黑天鹅”来袭... 浏览量 56

直播复盘 | 爱设计蒋依林: 卫颌帮我们解决了... 浏览量 367

【易观直播】数据赋能, B2B企业... 6.33 MB 浏览量 35

如何通过搜索营... 2.31 MB



中国联通 中国移动 18.4 84% 13:44

朋友圈

5小时前

毛勇

【干货分享】一提到全员营销, 很多老板就想到逼员工转发文章, 然而背后真正的逻辑, 是要建立起员工自主营销的意识、条件和能力。#卫颌科技

2022了, 不会还在逼着销售转发文章吧?

上海市 · 张江

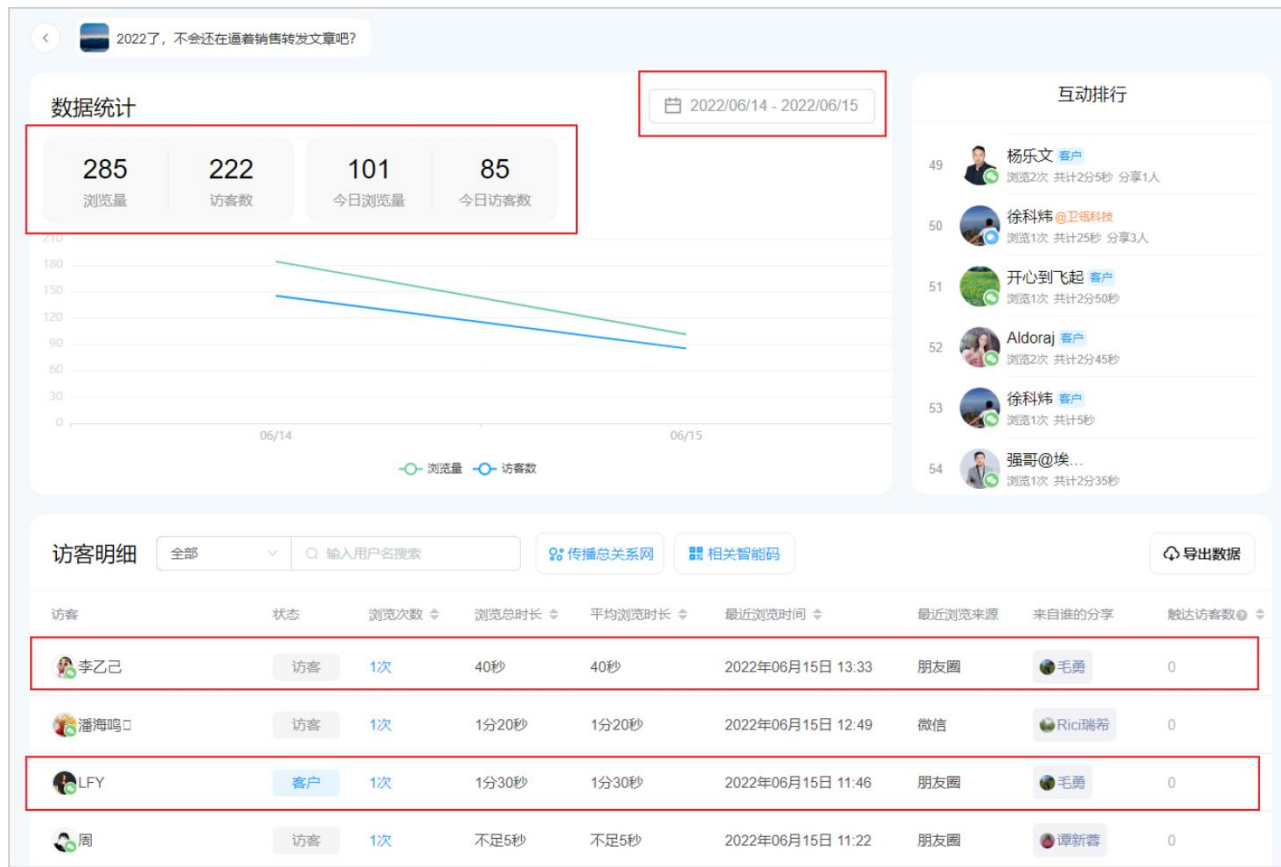
5小时前 删除

沈曦: 逼着销售发文章又看不到谁真发了, 没啥用
谷海松: 美化一下细节 可以做一份产品指导手册了。
毛勇回复沈曦: 关键是发了没有后文, 也挺可惜, 人力浪费
毛勇回复谷海松: 🙏🙏🙏
沈曦回复毛勇: 确实浪费, 每次动员都是要耗费精力的
毛勇回复沈曦: 所以, 最好是激发员工自己愿意发。对员工有利的东西, 员工就愿意发, 所以我们做了很多对员工自己有好处的小功能, 小妙招, 这就是我们做这个产品的基本逻辑。
沈曦回复毛勇: 自己发了看到客户了, 而且客户直接归自己, 销售当然乐意
毛勇回复沈曦: 是的, 沈总明白人 😊

余艳芳⁵⁰²¹⁶⁷ @招商银行

6月15日 5mins速览财经要闻

- ①工信部: 将尽快研究明确新能源汽车车辆购置税优惠延续政策
- ②巴菲特午餐价飙至300万美元! 8人竞拍, 能否打破孙宇晨纪录?



2022了, 不会还在逼着销售转发文章吧?

数据统计 2022/06/14 - 2022/06/15

285	222	101	85
浏览量	访客数	今日浏览量	今日访客数

互动排行

- 49 杨乐文 客户 浏览2次 共计2分5秒 分享1人
- 50 徐科伟 @卫颌科技 浏览1次 共计25秒 分享3人
- 51 开心到起飞 客户 浏览1次 共计2分50秒
- 52 Aldoraj 客户 浏览2次 共计2分45秒
- 53 徐科伟 客户 浏览1次 共计5秒
- 54 强哥@埃... 浏览1次 共计2分35秒

访客明细

访客	状态	浏览次数	浏览总时长	平均浏览时长	最近浏览时间	最近浏览来源	来自谁的分享	触达访客数
李乙己	访客	1次	40秒	40秒	2022年06月15日 13:33	朋友圈	毛勇	0
潘海鸣	访客	1次	1分20秒	1分20秒	2022年06月15日 12:49	微信	Rici瑞希	0
LFY	客户	1次	1分30秒	1分30秒	2022年06月15日 11:46	朋友圈	毛勇	0
周	访客	1次	不足5秒	不足5秒	2022年06月15日 11:22	朋友圈	谭新蓉	0

无论企微场景还是个微场景, 随时通过有针对性的内容触达和转化客户。

如何高效转化客户

搭建和维护最佳问答库、话术库，让销冠话术在侧边栏垂手可用



The screenshot displays a WeChat interface with a chat window and a sidebar containing a knowledge base. The chat window shows a conversation with '毛勇-卫颌科技' (Ma Yong - Weidexi Technology) regarding the use of the 'Weidexi Enterprise Assistant' to build a content marketing system. The sidebar lists various topics and their associated content counts, such as '欢迎语-6' (Welcome messages-6), '员工权限-1' (Employee permissions-1), and '产品介绍-2' (Product introduction-2). A '新建问答' (New Question) dialog is open on the right, showing a form to create a new question and answer, with options to upload images and add materials.

常见话术
分组管理
制作方便
AI触发

销售值得信赖的武器库

如何高效转化客户

设置快捷跟进模板，在沟通场景侧边栏一键添加跟进记录，便捷规范



手机号码线索跟进模板



微信好友线索跟进模板



商机阶段跟进模板



企微服务群跟进模板

- 1、支持自定义快捷模板
- 2、支持手机号线索，个微线索，企微线索，企微信群
- 3、支持PC和手机，Pad等各种终端
- 4、一键调用，方便快捷，让销售喜欢填写跟进记录。

(扫码看卫颌的客户如何使用快捷跟进模板)



如何高效转化客户-企业视图

多对多沟通场景下，如何快速理清关系？

对接天眼查
企业信息真实有效

清晰的组织架构

群信息高度聚合

企业 / 上汽通用
+ 关注



企业全称 上汽通用汽车金融有限责任公司
企业简称 上汽通用
成立时间 2004-08-11

企业状态 存续 (在营、开业、在册)
注册地址 中国(上海)自由贸易试验区浦明...
人员规模 无

相关人 +

上汽通用 (5) 卫瓴科技 (3)



小婷
市场经理

互动数 98
被添加跟进 +60



mariana
产品负责人

互动数 15
加内部微信好友 +10



宋晨璐
toc业务线

互动数 5
加内部微信好友 +5

企业关系网

多维社交关系



企业动态

2022年01月26日 星期三



添加企业微信好友



添加客户【mariana】

2022年01月25日 星期二



添加客户【程琦】

成员互动信息聚合
及时同步

相关群 +

上汽通用汽车金融&卫瓴科技 交流群 (4)


内部成员: 

外部成员: 

最新消息:  杨桃 01月25日 13:55:02


如何高效转化客户

无处不在的客户洞察系统，无时不在的AI助理实时告知关键客户特定行为，助力洞察客户意图，在最佳时刻及时有效跟进



轩武昌 @聚星集火 通过360搜索[卫瓴科技]，点击搜索广告关键词[卫瓴科技]，浏览了网页[卫瓴科技]，并扫描[扫码加微-卫瓴pc官网]添加【杨桃】为好友

广告点击提醒



竹雨 浏览《【产品介绍】卫瓴·企微助手 V1.4版》 1分5秒 已看25%
来自 杨桃@卫瓴科技 发送的欢迎语
第11次查看 累计20分25秒

内容阅读提醒



黑马 浏览了网页[卫瓴科技] 20秒
最感兴趣的页面是 <卫瓴·企微助手-以客户为中心的【协同CRM】>
这是Ta第94次查看[卫瓴科技] 累计超过5分钟

官网访问提醒

9:28

潘波在 谢昌 的跟进记录中@了你

#客户演示#: 深圳微智助手科技1、公司名称: 深圳微智助手科技2、时间: 半小时3、对方参会: ... (共222字)

去看看 >

成员协同提醒



祁建军将【魏召】删除, 了解经过



卫瓴 Neal 阿南 浏览《销售不愿意用企业微信怎么办?》 超过5分钟

客户删除提醒

你刚添加的 竹雨 属于 骑客智能

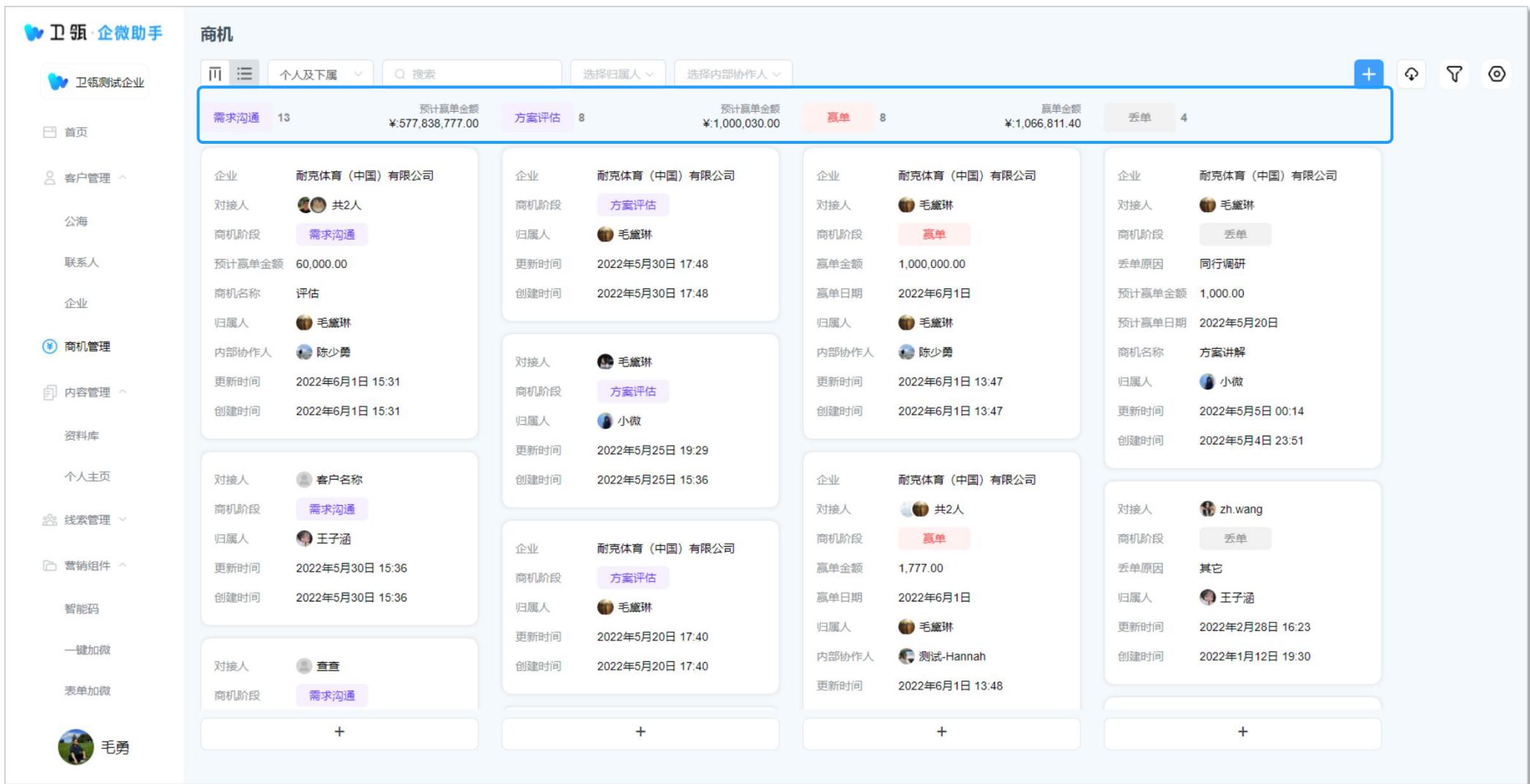
- 1、该企业当前仅关联了该联系人
- 2、你的同事 李梦达 是该企业的相关人
- 3、最新跟进: 李梦达 在5月28日给该企业添加了跟进记录

了解更多 >

商机关联提醒

如何轻松管理商机

既可以统览商机进度状况，又可以随时了解商机细节、客户旅程，及时进行辅导协同



卫颌 企微助手

商机

个人及下属 | 搜索 | 选择归属人 | 选择内部协作者

需求沟通 13 | 预计赢单金额 ¥:577,838,777.00 | 方案评估 8 | 预计赢单金额 ¥:1,000,030.00 | 赢单 8 | 赢单金额 ¥:1,066,811.40 | 丢单 4

企业	耐克体育(中国)有限公司	企业	耐克体育(中国)有限公司	企业	耐克体育(中国)有限公司	企业	耐克体育(中国)有限公司
对接人	共2人	对接人	毛黛琳	对接人	毛黛琳	对接人	毛黛琳
商机阶段	需求沟通	商机阶段	方案评估	商机阶段	赢单	商机阶段	丢单
预计赢单金额	60,000.00	更新时间	2022年5月30日 17:48	赢单金额	1,000,000.00	丢单原因	同行调研
商机名称	评估	创建时间	2022年5月30日 17:48	赢单日期	2022年6月1日	预计赢单金额	1,000.00
归属人	毛黛琳	对接人	毛黛琳	归属人	毛黛琳	预计赢单日期	2022年5月20日
内部协作者	陈少勇	商机阶段	方案评估	内部协作者	陈少勇	商机名称	方案讲解
更新时间	2022年6月1日 15:31	归属人	小微	更新时间	2022年6月1日 13:47	归属人	小微
创建时间	2022年6月1日 15:31	更新时间	2022年5月25日 19:29	创建时间	2022年6月1日 13:47	更新时间	2022年5月5日 00:14
对接人	客户名称	创建时间	2022年5月25日 15:36	企业	耐克体育(中国)有限公司	创建时间	2022年5月4日 23:51
商机阶段	需求沟通	对接人	共2人	对接人	共2人	对接人	zh.wang
归属人	王子涵	商机阶段	方案评估	商机阶段	赢单	商机阶段	丢单
更新时间	2022年5月30日 15:36	赢单金额	1,777.00	丢单原因	其它	丢单原因	其它
创建时间	2022年5月30日 15:36	赢单日期	2022年6月1日	归属人	王子涵	归属人	王子涵
对接人	查查	归属人	毛黛琳	更新时间	2022年2月28日 16:23	更新时间	2022年2月28日 16:23
商机阶段	需求沟通	更新时间	2022年5月20日 17:40	创建时间	2022年1月12日 19:30	创建时间	2022年1月12日 19:30
		创建时间	2022年5月20日 17:40				

- 1、根据业务的实际情况，支持客户自定义商机阶段
- 2、支持看板视图和列表视图
- 3、客户分阶段管理，收入预测一目了然
- 4、管理视角轻松查看及管理团队商机

(扫码看商机管理模块的使用小妙招)



如何轻松写销售周报

周报耗时耗力，还不准确怎么办？销售只要聚焦于客户跟进，让小微帮你完成周报！



本周进展

销售部

本周工作总结 3/12-2/19

赢单总金额 ¥: 13,000,000.00

赢单商机

- 北京简单一点信息科技有限公司 (19800元)
- 深圳蔚蓝信息科技有限公司 (19800元)
- 张恒、李佳宝、孙梦等3人 (19800元)

本周销冠 刘小娟 **赢单金额** ¥ 145,000.00

商机相关

新增 4个方案评估 阶段商机 (同比+6%)

新增 6个需求评估 阶段商机 (同比+4%)

6个商机丢单 (同比-1%)

联系人相关 数据更新于 今天12:00

- 企微好友 1250 +8%
- 微信好友 2250 +6%
- 本周添加联系人总数 8500 +12%

跟进记录 数据更新于 今天12:00

15700 +8%

本周添加跟进记录总数

刘小娟 最晚在凌晨2:30添加了跟进记录

本周其他工作

- 文本文本文本文本文本文本文本文本文本
- 文本文本文本文本文本文本文本文本文本

本周的工作感受如何?

仍需努力! 虽然遇到一些困境, 但是有团队成员的帮助, 工作进展还算顺利~

下周工作计划

暂未填写

将本周进展发送给上级

王恒、毛勇浏览过



销冠

客户经理-欧阳飞飞

本周工作总结 3/12-2/19

赢单总金额 ¥: 13,000,000.00

赢单商机

- 北京简单一点信息科技有限公司 (19800元)
- 深圳蔚蓝信息科技有限公司 (19800元)
- 上海芒果联合娱乐有限公司 (19800元)

普通员工

客户经理-欧阳飞飞

本周工作总结 3/12-2/19

赢单总金额 ¥: 13,000,000.00

赢单商机

- 北京简单一点信息科技有限公司 (19800元)
- 深圳蔚蓝信息科技有限公司 (19800元)
- 上海芒果联合娱乐有限公司 (19800元)



9:41

卫颌·企微助手

商机相关

新增 方案评估 阶段商机 (2)

上海卫颌信息科技有限公司

最新动态: 赵昌南 给 张丽莉 添加了跟进记录

36氪从天颐查等多个渠道获悉: 「卫颌科技」获得数千万元Pre-A轮融资, 本轮投资方是企业微信和腾讯云本轮投资方是企业微信和腾讯云本腾讯云...

新增 需求评估 阶段商机 (4)

上海卫颌信息科技有限公司

最新动态: 赵昌南 给 张丽莉 添加了跟进记录

王总和小张的聊天记录

王总: 大概什么费用

小张: 美国累计新冠肺炎确诊病例升至13...

小张: 美国累计新冠肺炎确诊病例升至13...

上海卫颌信息科技有限公司

最新动态: 赵昌南 给 张丽莉 添加了跟进记录

+12



本周进展

小微整理了 销售部 本周工作的进展, 快去看看吧

- 1、本周新增 4个 方案评估 阶段商机 (同比+20%)
- 2、新增 5个 需求沟通 阶段商机 (同比+20%)
- 3、有 6个 商机丢单 (同比-20%)

去看看

- 1、一周关键进展，赢单，商机，联系人，跟进记录等系统自动生成；
- 2、直接关联销售报表，可以一键进入商机详情，过程透明，管理高效，判断依据充分；
- 3、支持生成内容修改，补充；
- 4、周报信息小微自动整理，汇报；
- 5、周报查看信息一目了然。

销售leader轻松管理

线索怎么流转?

跟进记录

采购给市场部门用（市场部是包含了销售、后台人员一起）
规模：200-300人
获客：通过经销商，主要发展2B的业务（后期有计划面向2C的业务）
内部有一个系统是专门用来管理经销商的具体需求市场部还没有想好，希望下周到他们公司交流下建议，IT的Shirley承接的是赋能销售和市场部需求，她的理解：
1.方便提高工作效率
2.经销商的维护
3.可以用到的2C场景功能介绍（具体的还是需要当面和市场部沟通）
约了好几家在做比较，上门时间希望是在周二-周五任一天的下午1点后

毛勇 全国销售总监
@马强 通用汽车，继续跟进。

马强 客户经理
已安排郑弓长跟进@郑弓长

郑弓长 客户经理
回复 马强：收到

小微

Cloris 浏览《一键加微》30秒
郑弓长@卫瓴科技 通过微信分享
第4次查看 累计5分40秒

星期六 21:11

马强 在小婷的跟进记录中@了你
已安排郑弓长跟进@郑弓长

去看看

方志远 浏览《【产品介绍】卫瓴·企微助手-V1.2版》3分25秒
郑弓长@卫瓴科技 通过微信分享

星期一 15:25

翁林君 浏览《【产品介绍】卫瓴·企微助手-V1.2版》4分钟
郑弓长@卫瓴科技 通过微信分享
第2次查看 累计4分10秒

星期一 15:31

上汽通用汽车金融&卫瓴科技 交流群

由企业微信用户创建的外部群，含1位外部联系人，均已同意存档会话内容 | 群主: 杨桃

星期五 下午 6:59

杨桃邀请微信的小婷-通用汽车金融和你加入了外部群聊

杨桃 (杨桃)
@小婷 Shirley好，这是我们业务负责人 @马强(黑马)，他来和您做后续安排~

杨桃修改群名为“上汽通用汽车金融&卫瓴科技 交流群”

星期五 下午 7:14

小婷 @微信
你好呀

客户画像

上汽通用汽车金融&卫瓴...

杨桃 群主

群成员 等4人

创建时间 2022年01月21日 18:57:04

2022年01月21日 星期五

添加跟进记录

小婷 16:31
@毛勇 安排下哈
上汽通用汽车金融有限责任公司
职位: Shirley, IT
有官网...

杨桃 添加

小婷 15:54
杨桃 来源: 高级智能码组件 扫码加微-卫...

在百度搜索了 卫瓴科技

小婷 15:53
卫瓴科技

浏览卫瓴科技
共1个页面 累积超过5分钟

浏览 卫瓴·企微助手-以客户为中心的【协同CRM】 超过5分钟
01月21日 15:53:23

主管@成员分配

线索分配及时

对接有温度

信息传递完整

销售leader轻松管理

客户资产管理, 销售进度管理, 客户旅程干预



数据总览 全员数据 个人数据 本周

客户 新增联系人: 46300

- 手机号线索: 8500
- 企微好友: 1250

商机 新增商机: 16220个 ¥ 888,000.00

新增商机的阶段分布

需求沟通	1250个	¥ 8,888,000.00
方案评估	1250个	¥ 8,888,000.00
赢单	12个	¥ 8,888,000.00
丢单	4个	

已作废商机: 12个

您的企微好友

王一但	互动数 666	与同事对话10次 +200
王大治	互动数 3333	浏览资料10次 +200
王大治	互动数 12	分享微信 触达10人 +200
刘白	互动数 200	与10位同事是好友 +200
刘白	互动数 200	与10位同事是好友 +200
刘白	互动数 200	与10位同事是好友 +200
刘白	互动数 200	与10位同事是好友 +200
未知访客	互动数 200	与10位同事是好友 +200
未知访客	互动数 200	与10位同事是好友 +200
未知访客	互动数 200	与10位同事是好友 +200
未知访客	互动数 200	与10位同事是好友 +200
未知访客	互动数 200	与10位同事是好友 +200



跟进记录内容分析 新增跟进记录 268

目标客户阶段	30%	81	线索阶段	54%	144
目标客户阶段 - 未建联	7%	19	线索阶段 - 普通	34%	91
目标客户阶段 - 已建联	23%	62	线索阶段 - 价值	20%	53
客户演示	8%	22	客户拜访	4%	11

员工数据

员工名称	新增客户	新增客户详情	会话沟通	填写跟进记录	产品演示	合同/发票	发送资料	发送报价	拜访/见面	赢单
欧阳飞雪	10	未知	2	3	3	5	2	5	2	
欧阳飞雪	10	未知	2	3	3	5	2	5	2	
欧阳飞雪	10	未知	2	3	3	5	2	5	2	
欧阳飞雪	10	未知	2	3	3	5	2	5	0	

共100条 20条/页 1 2 3 4 5 >> 100 >

- 1、手机号线索, 个微好友线索, 企微好友线索, 企业等客户资产一站式管理
- 2、销售机会看板管理, 轻松找到最薄弱的环节, 并且及时干预管理

- 1、关键阶段, 关键状态, 系统自动抓取
- 2、一键进入客户画像, 了解客户旅程, 实时关注并且管理干预

销售leader轻松管理

员工管理，除了看结果，还要能看见发光的金子



聊天会话存档可看到回复最快，最努力的员工
丢单复盘、投诉质检



@排行榜
被需要的成就感



点赞榜
被认可的成就感

某SaaS公司的销售总监说

“卫瓴企微助手解决了我，看不到客户真实情况，只能被动接受结果的尴尬处境，真正实现了通过CRM随时参与到客户成单过程，并且及时辅佐，助力！”

某IT服务商的销售说

“我填写的跟进记录原来用处这么大啊！不仅仅可以帮助我自己，还可以跟领导及时互动，遇到什么问题第一时间可以得到帮助，这种感觉太好了！”

某科技公司的老板说

“商机看板让我随时随地了解到现在真实的商机客户，我也可以通过客户画像或企业视图了解商机的阶段，业绩预测很方便！”

某商学院执行院长说

“管理不能只靠喊，更需要激发和点亮，搭配好用的内容工具，方便班主任发挥自己的创意，并且好的创意还可以及时被反馈，被认可！”

助力打造ToB企业的协同生态系统



不同场景下的系统互通能力

强大的开放API接口，各维度数据无缝融合到企业原有各种管理系统，形成一体化的办公体验，助力企业在每个环节和场景都可以选用最合适的解决方案，实现最佳协同作业流程

数据加密更加安全

ISO27001国际信息安全认证，确保数据保存、数据处理、数据传输全程安全，保护企业数据资产

专业的客户成功团队进行陪伴式服务



专业的产品交付

应用部署、会话存档配置、广告平台对接

全面的产品培训

线上产品功能讲解+实操培训、B2B营销私享课程

7*12小时专人服务

针对性解决方案、新版本免费升级更新、定期回访、专人答疑

客户案例-梦饷集团



分销电商SaaS平台



“在使用了【卫瓴·企微助手】以后，梦饷的加微率提升了2.5倍，在投放策略中植入了用户支付环节后，加微率甚至激增到95%”

—— 梦饷集团品牌中心总经理 陈文理

客户案例-立刻说



成人英语等多语种教学平台

40%
SEM渠道获客成本降低40%

60%
节省销售人员人力60%
从电销变成私域营销部



100%
同时获取“微信+号码”
客户量提升100%

200%
签单率提升200%，
人均单产提升2倍

“我们调研过市面上所有的 SCRM，能满足我们需求的只有你们。”

——立刻说总裁特别助理 Guard

客户案例-摩尔精英



芯片设计和供应链整合的一站式平台

全渠道
流量管理



API对接流量看板

线索导入提升

35%

SDR
岗位设置



线索管理
更加可控

减少线索浪费

80%

精细化
标签体系



线索管理
更加高效

SQL转化提升

100%

对接
自有CRM



解放人手
专注营销

节省人力

80%

“使用卫瓴·企微助手之后，我们的线索转化率翻两倍了。”

——摩尔精英资深市场经理 周照

这些企业正在因为卫瓴的产品而转变...



明道云
mingdao.com



shopify



亿方云



3D会议



爱设计
ISHEJI.COM



云简业财
Cloudpense



明源云



云帐房
YunZhangFang.com



EZR



同道NEXTTAO
POWER YOUR FUTURE BUSINESS



紫羚云
GAZELLIO



UCLLOUD 优刻得



薪人薪事



薪班班



创略科技
APEX TECHNOLOGIES



examstar
考试星



傲途
SocialEpoch
私域出海新赛道



维格表



倍市得
bestcm.com



目睹 mudu



MoSeeker
an AI Powered HR Tech Company



咚咚来客
门店私域增长系统



shopeX 商派
让互联网商业无处不在



衡石

更多数字化先行者



梦饷集团
mengxiang.com



神州数码
Digital China



得到



antbkg
蚂蚁供应链



立刻说
lakeshuo



昆山农商银行



iResearch
艾瑞集团



益海嘉里



快住集团
KUAIZHU GROUP



目睹 mudu



工智道



摩尔精英
MooreElite.com



Linemore 蓝盟



环球旅讯
TravelDaily



大象文旅
ElephantX



神州云合
www.szyh.com



kehutong 客户通科技
让社区生活更美好



360企业服务



大发地产 DFL
DAFA LAND



learun



同济大学
上海分校



ValueApex 领值



i人事



LEO
DIGITAL NETWORK



大商创



穆棉资本
MM CAPITAL



MURKETING



FOCUS
Media



martdata



Westwin



前程无忧



MD 迈迪铝业
MADIUM ALUMINUM



GANI 简一



猪小税



ZBGE
中博教育

最后，来看一段最佳实践视频



扫码看视频

感谢您的观看

【卫瓴·协同CRM】以为客户为中心的协同CRM

