

# 以外勤管理为切入点，结合大数据做员工画像，帮助企业进行销售管理，提高销售效率

—— 外勤365调研报告



## 报告要点：

- 我国经济迈入新常态时期，企业竞争日益激烈，SaaS软件和售卖模式可帮助企业降低运营成本；预计我国企业级SaaS的市场规模将逐年增长

2015年以来，国内生产总值增速持续放缓，我国经济迈入新常态时期；企业数量不断增长，企业间的竞争日益激烈。SaaS作为云计算的重要组成部分，按需收费，无需硬件投入，可以帮助企业降低运营成本，提高运营效益。当前我国SaaS市场规模为382亿人民币，预计这一数字在2018年将达到近892亿人民币。

- 外勤类SaaS应用外勤365是企业云销售业务管理平台，帮助企业实现销售过程精细化管理

外勤365是基于SaaS的企业云销售业务管理平台，解决企业销售人员管理、客户管理、分销渠道管理、促销与订单管理等问题，帮助企业实现销售过程的精细化管理，全方位提升企业的管理能力与销售业绩。

- 外勤365结合大数据推出“员工画像”功能，帮助企业客户更加深入、科学地了解员工特点，客观评判员工绩效

外勤365结合大数据推出“员工画像”功能，从勤奋度、日常表现、工作指标等多个维度评价员工的工作效率，为管理者奖励优秀员工、指导后进员工提供量化参考依据与解决方法，帮助企业管理者提高团队销售效率。具体沉淀数据包括具体包括员工考勤、请假、加班、日报、里程、拜访客户数与次数、新增客户数、销售额等。

- 外勤365拥有逾百位产品研发团队成员，目前拥有企业客户约20万家，注册账户数约200万个

目前外勤365在全国有14家办事处（不包括位于南京的总部），逾100位专业产品研究员，企业客户数量约20万家，注册账户数约200万个。

## 企业服务/云计算/SaaS

**最新融资** 500万美元

**融资阶段** A+轮

**投资方** 宽带资本、  
金沙江创投

**创始人** 刘昭

## 36氪行业研究

刘殊一

行业分析师

+86 15210519978

[liushuyi@36kr.com](mailto:liushuyi@36kr.com)

## 近期调研报告

《三维探针+插件式安全能力构建完整的自适应安全平台》

—— 青藤云安全调研报告》

2016.8.22

《SaaS+PaaS的一体化人才管理云平台为企业提供人才管理全流程服务

—— 北森调研报告》

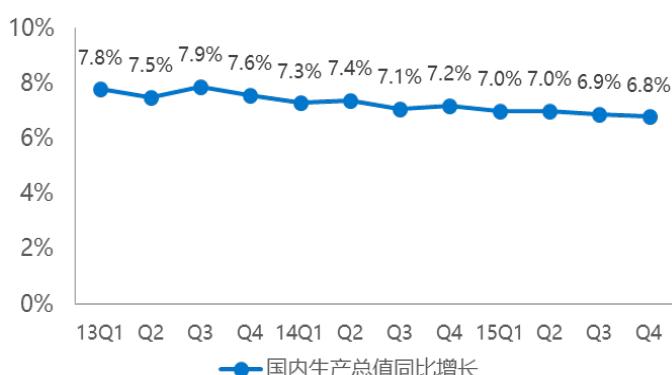
2016.9.5

## 1. 我国经济进入新常态，企业竞争激烈，外勤类SaaS软件企业实现销售过程精细化管理，降低企业运营成本

### 1.1 国内生产总值增速放缓，企业数量不断增长，企业间竞争激烈

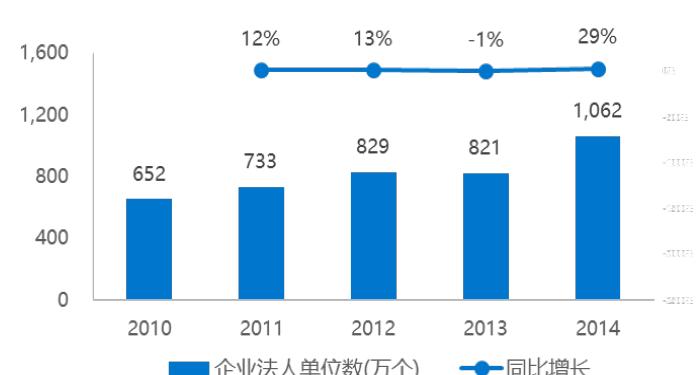
2015年以来，我国经济迈入新常态时期，国内生产总值增速持续放缓，2015年国内生产总值同比增长6%，经济下行压力增大。与此同时，新兴企业数目不断增长，企业间的竞争日益激烈，2014年我国企业法人单位数超1000万家，同比增长29%。

2013-2015年国内生产总值增速



来源：国家统计局

2010-2014年企业法人单位数



来源：国家统计局

### 1.2 SaaS软件投入低，安装快，效率高，有助于增加企业效益，对传统软件替代空间较大

随着我国GDP增速持续放缓，经济进入新常态，劳动力成本不断攀升，企业控制运营成本的需求凸显。并且随着云存储，网络安全，移动互联网等相关技术的不断发展，SaaS的技术条件渐趋成熟。

SaaS模式依托于云计算与互联网，采取按需收费模式，无需企业准备机房、购买服务器设备、安装软件、维护管理等，风险低，服务维护的持续性也高，能够大幅降低企业成本。

#### 购买传统软件

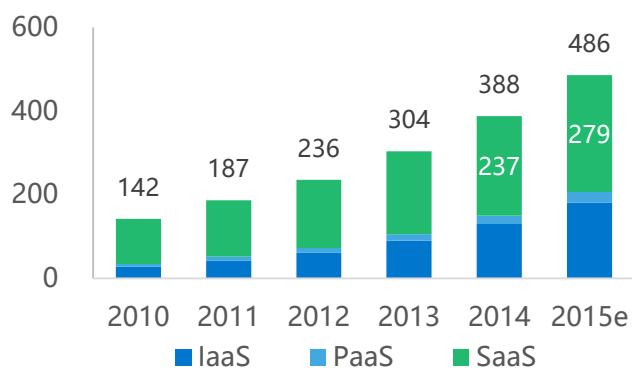
#### 购买企业级SaaS软件及服务

<b>初期投资</b>	高—— 数据服务器和操作系统等的前期支出	低—— 一次性缴付初始安装费
<b>总成本</b>	高—— 前期成本、升级和维护软硬件的费用	低—— 按需缴付固定月费
<b>部署时间</b>	长—— 安装及配置应用系统所需时间	短—— 无需安装硬件
<b>风险</b>	高—— 财务风险较高	低—— 无长期合约约束，与供应商分担风险
<b>服务持续性</b>	低—— 服务时间通常于维护期后结束	高—— 软件升级与维护服务持续整个服务期

### 1.3 随着全球云计算的不断发展，预计我国企业级SaaS的市场规模将逐年增长

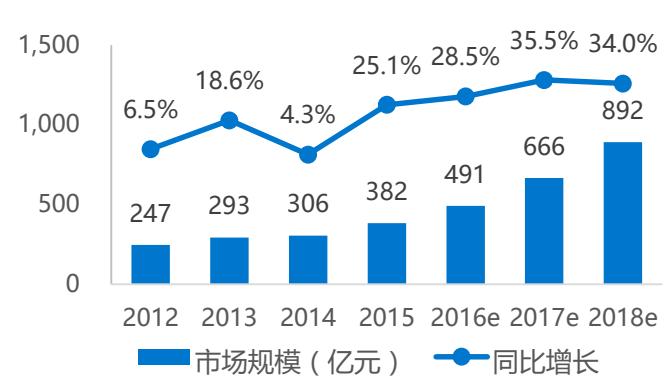
SaaS作为云计算中重要的组成部分，目前已从概念推广的萌芽期转变为行业快速发展期，市场规模快速增长。2014年全球云计算市场规模为387.7亿美元，其中SaaS市场规模达到237亿；预计2015年这一数字将达到279亿美元。2015年我国SaaS市场规模为382亿元人民币，预计这一数字在2018年将达到近892亿人民币。

2010-2015年全球云计算市场规模（亿美元）



来源：Gartner

2011-2017年我国SaaS市场规模

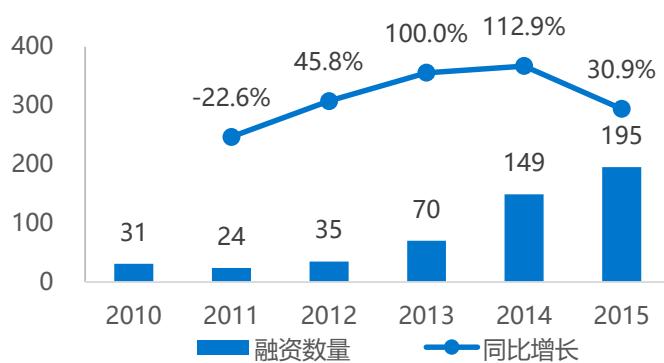


来源：36氪研究院

### 1.4 资本市场较为看好SaaS行业，融资数量与金额均快速增长

2014-2015年，我国企业级SaaS迎来了融资数量的快速增长期。2015年行业融资数量为195件，同比增长30.9%；平均融资金额也呈总体上升趋势，2015年平均融资金额为1亿6900万元。快速增长的融资数量与较大的融资金额说明目前资本市场较为看好企业级SaaS行业。

2010-2015年企业级SaaS融资数量



来源：36氪研究院

2010-15年企业级SaaS平均融资金额



来源：36氪研究院

## 2. 行业政策：多项文件支持云计算的创新发展，为云计算提供相应的行业标准

2015年1月6日，国务院印发《关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》。《意见》指出，要在市场主导、统筹协调、创新驱动、保障安全四大基本原则下大力发展云计算产业，并提出了要完善云计算服务市场准入制度，支持符合条件的云计算服务企业申请相关业务经营资质，建立健全相关法规制度，加大财税政策扶持力度，引导设立一批云计算创业投资基金等保障措施。

2015年11月，工信部发布《云计算综合标准化体系建设指南》，为云基础、云资源、云服务与云安全提供了相应的行业标准。此外《指南》还提出了顶层设计、明确方向，需求牵引、重点推进，加强交流、注重协调的三大基本原则，为云计算建立了明确的综合体系标准，推动云计算更加健康快速发展。

## 3. 外勤365：基于SaaS的企业云销售业务管理平台，帮助企业实现销售过程精细化管理

南京掌控网络科技有限公司，总部设在江苏南京，在北京、上海、深圳等全国核心城市设有十多个分支机构，目前已获得来自国际顶尖投资机构金沙江创投，宽带资本的两轮融资。

掌控网络旗下产品外勤365，是基于SaaS的企业云销售业务管理平台，帮助企业解决销售人员管理、客户管理、分销渠道管理、促销与订单管理等问题，其核心功能包括：移动办公、考勤打卡、工作日报、工作轨迹、客户拜访、客户管理以及针对消费品行业SFA、DMS、进销存管理等的一站式解决方案，并可根据客户的个性化需求提供产品定制服务，帮助企业实现销售过程的精细化管理，全方位提升企业的管理能力与销售业绩。



图：外勤365产品示例

请务必阅读文末的免责声明

### 3.1 外勤365针对企业中的泛销售人员，提出销售管理四步骤

外勤365主要为有外勤人员管理需求的各类企业提供服务，这些企业的外勤人员是指广义上的销售人员，包括企业的业务代表，销售经理，也包括促销员，售后人员，上门服务人员，巡检人员等。

针对这些目标客户，外勤365从销售人员的管理入手，提出了销售管理的四个步骤，分别是销售行为管理、客户及渠道管理、商品与订单管理以及销量与库存管理，帮助企业一站式解决销售全过程管理。



### 3.2 外勤365提供日常考勤、拜访路线规划、客户资料记录、销售数据管理等功能，帮助提高企业销售效率

在销售团队管理方面，外勤365提供日常考勤、工作路线与日报记录、即时消息以及一站式管理决策中心等功能；在客户管理方面，外勤365提供客户资料等信息在手机端与云端的同步更新，还能够可视化展示经销商、终端网点信息；同时外勤365还提供订单、销量、库存等数据实时记录与展示，帮助企业客户提高其在销售、客户管理以及终端运营等方面的效果。

#### 销售团队

- 日常考勤、工作路线、拜访执行
- 基于互动协作的微博日报、即时消息
- 一站式管理决策中心“管理驾驶舱”

#### 客户管理

- 手机上报客户信息，企业云端同步存储
- 经销商、终端网点信息地图展示
- 客户资料、客情维系、经营情况等信息记录

#### 终端运营

- 订单、销量、库存数据及时采集
- 终端进销存报表后台自动统计
- 促销、陈列、竞品情况随时跟进

### 3.3 外勤365为企业客户提供多种版本，包含不同功能，覆盖多种用户需求，客户按需使用与付费

外勤365为企业客户提供包括免费版、定位版、商务版、商贸版、DMS版与定制版等在内的多种版本，每个版本包含不同功能。其中免费版提供员工画像、客户管理、客户拜访、企业通讯录、通知公告、进度记录、拍照记录、即时沟通、请假与加班申请，以及费用、任务、考勤等管理功能。

在免费版本所提供的基础功能之外，外勤365的其他版本还提供手机车销与抢单等手机销售自动化功能，采购、销售、库存与往来账管理等企业进销存管理功能，以及销量、库存、铺货等数据终端采集与分析功能。不同版本适用于不同类型的企业，其价位亦有所不同，企业客户按需使用，按量付费。

#### 免费版

- 适用客户：需要走分销渠道的产品销售企业
- 功能：员工画像、客户与任务管理、企业通讯录、即时沟通与公告、进度记录、请假与加班申请等

#### 定位版

- 适用客户：有外勤人员管理需求的各类企业
- 功能：免费版本功能、工作轨迹、即时定位、自由打卡
- 售价：348/人/年

#### 商务版

- 适用客户：科技公司、O2O服务和金融服务等服务型企业
- 功能：免费版本功能、高级拜访、超级表单、流程审批
- 售价：468/人/年

#### 商贸版

- 适用客户：商贸公司、经销商、批发商等贸易企业
- 功能：免费版与商务版功能、手机车销与抢单、企业进销存管理
- 售价：600/人/年

#### DMS 版

- 适用客户：品牌厂家、大型经销商等中大型企业
- 功能：免费版与商贸版功能、终端数据采集与分析
- 售价：960/人/年

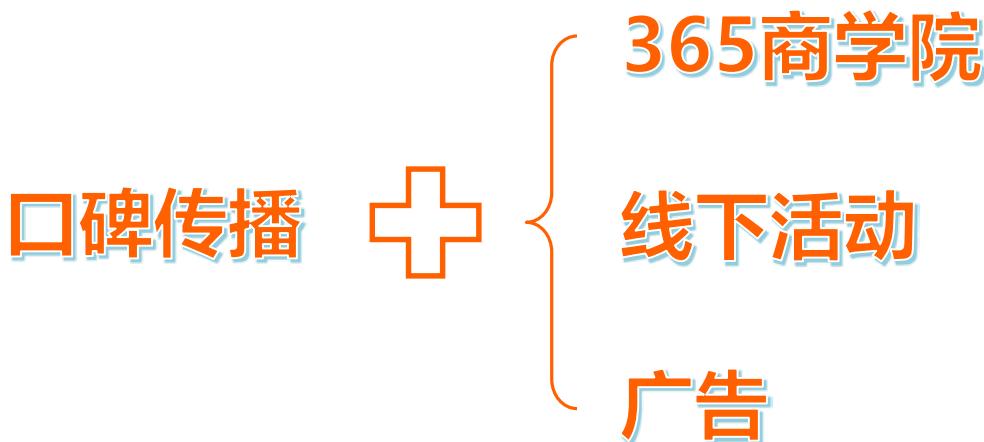
### 3.4 结合大数据推出“员工画像”功能，帮助企业客户更加深入、科学地了解员工特点，客观评判员工绩效

外勤365结合大数据推出“员工画像”功能，多维度地评价员工的工作效率，为管理者奖励优秀员工、指导后进员工提供量化参考依据与解决方法，帮助企业管理者提高团队销售效率。

企业管理者能够按月或按周查看全公司员工工作状态，从勤奋度、日常表现与工作指标等多个维度对员工进行排名，具体包括员工考勤、请假、加班、日报、里程、拜访客户数与次数、新增客户数、销售额等数据。

### 3.5 口碑传播与营销活动相结合，通过365商学院、线下沙龙等方式进行品牌传播

外勤365目前主要通过客户间的口碑传播以及365商学院、线下沙龙、广告等多种营销活动进行品牌传播。其中365商学院是外勤365举办的传统行业转型升级在线学习社群，专注于企业销售管理知识学习，邀请业内专家、分析师与知名评论人，面向企业客户的管理层以及各层级销售人员分享体系化的行业见解与企业销售管理经验。



### 3.6 智能收款POS机与热敏蓝牙打印机简化外勤人员收款、打印等流程，提高销售效率

外勤365还为企业客户的外勤人员提供智能收款POS机与热敏蓝牙打印机，其中智能收款POS机是集收款、打印、考勤/客户拜访/拍照上传为一体的智能终端设备，帮助外勤人员解决假钞、错账、拆单拼单、高价低报等线下销售收款问题。热敏蓝牙打印机则能够现场打印单据，以便客户当场签字确认，简化销售流程，提高销售效率。

#### 4. 核心数据：拥有逾百位产品研发团队成员，目前拥有企业客户约20万家，注册账户数约200万个

目前外勤365在全国有14家办事处（不包括位于南京的总部），逾100位专业产品研发员，企业客户数量约20万家，注册账户数约200万个。



来源：外勤365

#### 5. 团队信息：在移动互联网和企业服务方面有着深刻的理解与丰富的行业经验

创始人&CEO：刘昭

毕业于东南大学，并获得南京大学MBA学位。曾先后任职于亚信联创、中兴通讯以及烽火通信，并担任产品经理、市场总监、销售总监等职务。对移动互联网和企业服务方面有着深刻的理解和丰富经验。2012年创立了外勤365，目前已经获得来自国际顶尖投资机构金沙江创投与宽带资本的两轮融资。

联合创始人&CTO：李晓宇

曾先后任职于实达科技、烽火通信公司。对SaaS版产品的设计和研发管理有非常丰富的理解和经验。

## 信息披露

### 本次调研参与者

刘昭 外勤365 CEO

刘姝一 36氪 分析师

#### 分析师声明

作者具有专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

#### 免责声明

36氪不会因为接收人接受本报告而将其视为客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。

本报告的信息来源于已公开的资料，36氪对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映36氪于发布本报告当日的判断，本报告所指的公司或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，36氪可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。36氪不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，36氪对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，36氪、36氪员工或者关联机构不承诺投资者一定获利，不与投资者分享投资收益，也不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意，其据此做出的任何投资决策与36氪、36氪员工或者关联机构无关。

在法律许可的情况下，36氪及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司的股权，也可能为这些公司提供或者争取提供筹资或财务顾问等相关服务。在法律许可的情况下，36氪的员工可能担任本报告所提到的公司的董事。

本报告版权仅为36氪所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得36氪同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“36氪研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。