|  |  |
| --- | --- |
| ***调研访谈纪要*** |  |

**日 期： 2018年03月 16 日**

**主 题： 展会经营部（营销业务组）访谈纪要**

**出席人员： 综合管理部：王乐军； 展会经营部:** **柴贞，林昊阳; 实施团队:王丙辰、郭垠**

**地 点： 11楼项目实施团队办公室**

**记录人员： 郭垠**

**会议纪要**

| 序号 | 会议摘录 | 发言人员 |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| 1 | 请概述一下营销业务的相关需求 | 柴贞、林昊阳 |
| 1.需要一个CRM系统。【目前有一个】。营销管理系统。切合营销云。规避重复性。  2.展馆经营数据汇集。【需要抓取用户数据，回头研究一下】  3.对客户数据提供全文检索，输入搜索内容，可搜索客户信息中所有包含该信息的条目。  4.用户画像，能提供主办方客户的用户画像。  客户挖掘，根据一定规则，可以自动获取相关会展主办方信息。进入系统，作为潜在客户。  客户营销，提供多样化的营销方式支持，如短信，邮件，微信，等。  营销行为。营销任务，营销的过程追踪。  全年展会排期。年会排期。【类似于会议日程】  对不同客户的不同维度的分析。【从哪些角度去进行分析，需要客户配合】  要追踪客户付款情况。收款提醒。【提前提醒】 |
| 2 | 对目前建设的“智慧场馆”项目，有什么期望？ | 柴贞、林昊阳 |
| 场景：财务和业务部门是分离的。以结算单位基准。目前纸质的结算单。  场景：营销人员，出差拜访计划。提前拟定出差拜访计划。  场景：监督权限，进行对出差人员的工作任务监督。  场景：核心客户的保密信息，对普通同事之间，做限制，对上级领导开放。防止业务员之间相互挤兑，或者暴露客户信息给竞争对手。  打通业务链条。历史数据累计，数据分析，分析客户的消费比对数据，分析客户的活跃度，以便指定相应的营销策略。增加客户黏性。  通知提醒【可以选择多个人提醒，提醒的人员可以通过配置】  展商信息，采集，统计分析。  客户对平台对营销一体化的需求比较高。 |

**下一步行动计划**

| 序号 | 内容 | 负责人 | 完成时间 |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| 1 | 演示营销云系统 |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |