CDMC信息化二期实施建议书

1. **当前CDMC信息化背景现状**
   1. 随着1期销售系统实施的完成，CDMC公司日常业务产生的销售数据已经得到统一并妥善的保存，具有了一定安全防护的能力，客户关系管理，考勤管理，项目进度管理以及出单管理也的得到了落实，CDMC公司日常销售工作对信息化的需求已得到满足，但是必须看到销售系统还有很大的提升空间，比如一键发送模版邮件完成催款，客户回访，会议信息更新等任务，系统代替销售拨号，客户号码等能极大提高销售效率，降级销售出单门槛的功能，还尚未实施。
   2. 除了销售系统意外，CDMC其他部门需要的业务系统如Program编辑器，任务管理器，流程设计器，与市场营销前端的业务系统整合，爬虫等业务应用系统也还在规划中。总的来看，目前虽然我们满足了销售部门的基本需求，但是还有很多工作需要落实，许多业务系统需要实施
2. **CDMC下一步实施的目标**
   1. 配合CDMC上市的大战略规划，在一年内完成后台业务系统，业务流程和前端市场营销的整合，后台的数据按照严格的数据使用安全标准，运用到前端的市场营销客户端上，打破传统的只依赖电话的销售模式，创造新的盈利增长点。
   2. 完成业务团队扩充的准备，当销售团队人数大到一定数目，就会在管理上做成问题，也会在业务效率上照成问题，所以我们需要说服投资，我们信息化系统如何可以把市场营销和后台的业务数据统一成一个整体，公司在投资到位后，如何扩充团队而不会照成资源的浪费。
   3. 开发针对性的系统，解决业务瓶颈，开发业务流程设计平台，CDMC的业务负责人可以根据梳理完毕的业务流程，在安全规章制度允许的范围，根据不同时期的业务需要，自行设置，定义，配置，更改流程。
3. **实施的思路**
   1. 各个针对性的业务系统和任务平台，流程设计平台无缝结合在一起，对外成为一个大的平台，对销售提供业务支持，岗位培训；对前端的市场营销客户端提供多维度的关联数据支持