关系赛普品牌纷享销客等平台替换需求方案

1. **纷享销客现有功能**
2. 客户备案平台：协助我们划分市场防止因为争抢客户导致的市场矛盾；尤其是同一个区域有不同代理商之间的客户备案、不同级别代理商（一级代理、二级分销商）客户区分；主要意义：防止争抢客户导致的恶性降价竞争，厂家出面协调客户，给代理合作信心，给客户的销售保障客户，保障市场稳定；同时我们可以获得客户信息，防止代理商流失之后的客户流失，方便之后接手的代理商更好的开展业务，同时不会导致销量的下滑；
3. **样品申请平台**：客户在拜访客户的时候及时下单样品，避免回去之后的遗漏；同时，我们助理可以及时看到，及时样品下单，并及时上传发货单号以及明细；然后客服经理会及时跟进样品的反馈，防止我们内部因为忙或者时间关系遗漏跟进，很大程度上减少了样品发放之后没有跟踪的情况（品牌部样品比较多）
4. **终端跟踪平台：**针对不同的客户，耗材进场或者替换都需要一个漫长的过程，我们可以定期在平台留言，代理商销售及时回复，方便了解进展，同时留有一定记录，方便客服经理以及赛普推客即使是翻看记录，作为地推同时的“移动记录本”
5. **客户互动和投诉平台**：针对客户投诉，我们及时跟进，反馈进展，做好同等投诉的参考作用；
6. **推客的管理平台**：做到有凭有据的跟进平台，根据之前的进展甚至上报的任务，我们可以根据依据来提出要求；
7. **CRM现有功能(属于纷享销客)**
8. **赛普内部员工管理平台**：过程管理平台，日报、周报、月报以及计划，并且由上级领导点评，下属反馈问题，上级领导及时协助，以及每天计划的落实情况的监督，并且及时做自己的总结，可以作为自己的成长记录本，也起到了晚会的左右，并且方便review，复盘；
9. **自己客户梳理跟踪平台**：每天的客户跟踪记录，及时更新，及时跟进，下次打开，一目了然，客户比较多，及时记录，方便记忆跟踪；
10. **计划于任务发布：**管理上面可以每天给同事布置任务，制定计划，然后根据时效，查看完成情况，及时修正
11. 其他功能：每天会议记录的上传，每个人可以随时查看会议安排内容是否完成；工作小结上传等；
12. **微信小程序现有功能**
13. **产品展示平台**：上传产品素材，方便客户查询需求的照片或者参数，以及新品的展示；
14. **库存管理与客户下单**：之前做过一段时间的客户下单平台，客户根据库存下单，减少询问过程，但是库存维护是一个比较大的工作量，同时公司有了库存管理平台，此项功能逐渐减少；
15. **品牌推广中推客服务需求的功能**
16. 赛普品牌推广的主要战略就是推客的互动沟通机制，基于此，推客的奖励势在必行，之前都是季度奖励，时效性比较差，对推客的激励不能更好的发挥，所以，新的一年我们要快速高效的解决这样的情况，但是基于推客数量众多，同时情况各异，想要更好的解决这样的问题，我们需要一个快捷的途径：推客每天的销售，达到了我们的奖励标准，就可以尽快下奖励单，在系统备案，我们后台看到之后，最快的速度对接发放，这种情况下，我们需要核实订单的真假，代理商的库存以及我们的发货是否对的上此次订单，所以我们对每个品种我们实施赛普品牌产品的二维码“身份证号码”式的跟踪，同时对串货情况予以快速解决；

总结：要求1、推客方便上报奖励申请；2、我们可以快速对接；**3、方便核对订单的真假；4、品牌产品的跟踪管理**

综上所述:新平台的功能要结合以上的功能，最好能够系统的合并，尽量减少推客以及客服经理的工作量，提高赛普的服务质量，为品牌更好的推广保驾护航。

其实以上平台的功能都比较强大，考虑到成本以及对我们需求的针对性不是特别的强，所以没有全部开通，我们能够开发适合我们的系统和平台，对我们品牌部是更好的辅助，我们也将如虎添翼的做好赛普服务交流工作，有思路、有平台、有激情，品牌必然成功！品牌即使命，赛普即归宿，希望我们的努力能够为公司增光添彩，不忘初心，不负重托，不辱使命！

个人思考，请领导批评指正！

梦七部--秦念力