

# 8Manage 可视化销售 实时掌控最新动态

随时随地达成交易，全面管理销售绩效



瞬息万变，竞争无孔不入的销售市场，如何有效地管理销售人员，提高销售能力和销售成功率是企业面临的头等大事。8Manage 提供全面的销售人员与销售全过程的管理机制，8Manage 中的所有销售数据都是实时更新的，销售人员与管理者随时随地都可以获知最新的销售动态，真正实现可视化销售管理，帮助企业创造最优的销售绩效。

## 1. 潜在客户管理



每个潜在客户都是一个潜在的业务机会，给予有效的跟踪和关注都有可能转变成商机。8Manage 提供简便易用的机制有效地识别、跟踪和管理每一个潜在客户，帮助销售抓住每个销售机会，从而赢得交易。

- **潜在客户信息获取快捷准确**：支持手动 / 批量导入，可通过电子营销活动自动获取和记录，避免手动输入的差错和不必要的工作量
- **360°潜在客户信息全局**：包括基本信息，跟进记录，消费行为，潜在购买力等全方位多维度的信息
- **科学合理地识别潜在客户**：使用先进科学的判断机制识别潜在客户是否合资格，是否为黑名单客户
- **所有跟进情况一目了然**：潜在客户的负责部门，销售代表，最新状态及最新沟通等信息实时更新，随时把握最新状况

## 2. 销售商机管理

识别真正有成效的商机，把资源和精力放在重点商机，才能更快更好地促成交易，有效控制公司成本。8Manage 将商机管理与策略管理相结合，集中化管理与跟踪所有商机的提议、优先级别、投资与回报以及各种影响因素，帮助企业更加专注于重点商机，获取整合优势，赢得成功。

- 管理商机的提议和审批
- 管理商机的优先级划分与投资回报率
- 对商机进行竞争力分析，更好地权衡投资决策，避免损失和浪费
- 对商机进行矩阵优劣势分析，更有效地应对商机的各种问题与挑战
- 对商机进行购买影响力分析，预测商机的成功率，确定更好地跟进策略



### 3. 销售团队管理

**8Manage**

我需留意

- 我的概览
- 我的日历
- 我的报表

概览 谢利华

内部机构成员配额成绩

货币: 人民币

成员	配额	2016 预测			已完成%
		已完成	有信心收入	合计	
萧秋	6,010.00	10.00	7,093.06	7,103.06	0.2%
谢利华	6,010.00	250.00	5,940.00	6,190.00	4.2%
合计	12,020.00	260.00	13,033.06	13,293.06	2.2%

萧秋的收入明细

成员	配额	已完成	有信心收入	合计	已完成%
萧秋	4,700.00	10.00	4,568.82	4,578.82	0.2%
谢利华	510.00		764.80	764.80	0%
合计	800.00		1,035.94	1,035.94	0%

内部机构预测趋势图

收入仪表盘

销售Pipeline

成功的销售不仅赢在结果，更赢在过程，控制好过程才能赢得好结果。8Manage 让销售团队协作更加快捷高效，让销售人员享受销售过程，不断提高销售效率和能力，销售人员能快速清晰地了解自己的每个商机和订单的进展与目标达成情况，销售管理者可以实时掌控每个销售人员的最新业绩与需要处理的事项，更好地指导销售团队提高销售效率。

- 按需定义销售团队架构，明确角色与责任
- 科学制定销售目标与绩效并实时跟踪
- 实时更新销售业务状况和团队协作全局
- 以项目管理销售商机和销售任务
- 支持多种销售佣金管理方案，按需选择和设置最优方案

## 4. 销售业绩管理



8Manage 实时记录销售全过程，销售业务全局一目了然。系统提供业务全局视图，用户可通过一页的视图随时随地掌握最新销售动态，及时发现问题。并且 8Manage 支持多业务线与跨地域管理，不同区域不同分公司不同业务线的所有销售数据都会按照预设的汇总机制自动汇总并统计到对应的组织架构之下，管理者可以更加全面全局地了解企业的销售情况。

- 提供销售业务全局视图，可逐层向下钻取，查看业务的所有来龙去脉
- 提供各种销售报表，实现精细化销售过程与绩效管理
- 销售绩效实时更新，随时把握最新情况，有效调整策略
- 从潜在客户跟进到客户回款全过程跟踪，全方位了解销售全局

## 5. 移动化地管理销售团队

移动时代的销售，随时随地随身把工作放在口袋，创造最大化的销售效率。8Manage 支持移动化的销售自动化管理，销售人员不管是在客户现场还是出差途中，都可以通过手机随时随地记录、查看与查找所需的信息，接受销售任务，在线报价，提交订单申请，与客户沟通互动；系统还支持通过手机定位销售人员的位置，销售人员即使出差在外也不用担心签到与考勤问题。销售管理者可以随时随地查看最新销售动态，审批销售商机，报销费用，指派销售任务等。

- 随时记录、更新和查看所有潜在客户和商机信息
- 申请和审批销售商机、销售合约、销售费用等
- 分配和接受销售任务，实时更新和跟踪执行结果
- 查看销售绩效、销售任务和销售配额的完成情况



## 6. 自定义销售报表

利用 8Manage 可灵活按需自定义各种销售报表，多维度地把握销售动态，有效地控制销售风险，避免不必要的损失和耗费，提高销售工作效率和成单率。

- 销售漏斗分析报表
- 销售配额 / 收入仪表盘
- 预计收入分析与趋势
- 销售收入摘要与分析报表
- 销售人员 / 经理的销售 KPI
- 十大预计收入客户，十大客户商机



## 7. 简单易用的销售工具



8Manage 提供各种简单易用的工具，快捷高效，成为销售人员和销售经理的最佳工作助手，提高销售绩效和销售成功率。

- **导航图**：步步清晰，一步到位
- **业务全局视图**：销售动态尽在眼里
- **报表生成器**：报表一键生成，想看什么就有什么
- **我的工作台**：一个页面即可处理 100% 重要事项，无需频繁的点击页面
- **日历视图**：即可查看自己的也可查看下属的，所有任务和活动自动链接显示并且实时更新
- **流程自动化转换**：从潜在客户—商机—订单/合约—回款，流程自动转换，方便又省心
- **各种提醒**：时刻自动提醒，不忘事不遗漏，主要有邮件提醒，短信提醒，工作台摘要提醒等

## 8Manage CRM

[www.8manage.cn](http://www.8manage.cn)

高亚科技 是一家国际软件产品开发公司，客户遍布美国、加拿大、中国（包括中国内地、澳门、香港及台湾地区）、马来西亚和新加坡等国家。高亚科技的所有产品都兼容移动互联网，支持 IE、Firefox、Safari 和 Chrome 浏览器。同时，我们也提供安卓和 iOS 上使用的各种移动应用。对于以下产品，高亚科技在所有地区提供永久许可证以及在某些地区提供 SaaS：

<b>8Manage CRM</b>	: 移动互联网CRM	<b>8Manage eExpense</b>	: 网络及智能手机费用报表系统
<b>8Manage SPM</b>	: 供应商与采购管理	<b>8Manage eLeave</b>	: 在线请假与假期管理
<b>8Manage Simple PM</b>	: 易用与可扩展的项目管理	<b>8Manage eTimesheet</b>	: 网络及智能手机工时表系统
<b>8Manage PM</b>	: 高级的项目计划和执行工具	<b>8Manage eLearning</b>	: 高级在线学习系统
<b>8Manage PMO</b>	: 高效能项目管理办公室	<b>8Manage eSurvey</b>	: 易于使用的电子调查系统
<b>8Manage Finance</b>	: 与业务及运营紧密关联	<b>8Manage eDMS &amp; KM</b>	: 电子文档及知识管理
<b>8Manage HR</b>	: 人力资源管理		
<b>8Manage OA</b>	: 新一代办公自动化		
<b>8Manage BI</b>	: 点击式商业智能		
<b>8Manage O2O</b>	: B2C、B2B、电子交易、电子结算与eERP		
<b>8Manage FAS</b>	: 知识型企业全自动化套装软件		
<b>8Manage eERP2</b>	: 制造业 eERP2		

**North, Central & South Americas**  
24 West Borough Street,  
Thornhill, Markham Ontario L3T 4X5  
T: +1 (647) 709-8369

**亚太地区**  
香港上环德辅道西 103-9 号乐基  
商业中心 27 楼 02-06 室  
电话: + (852) 81410396

**中国**  
广州市天河北路 689 号光大银行大厦 16 楼 E1  
邮编: 510630  
电话: + (86) 20-38732292

销售咨询: [sales@wisagetechnology.com](mailto:sales@wisagetechnology.com)