



微软CRM制造业解决方案

上海葡萄城信息技术有限公司

GrapeCity Inc.

A Microsoft Gold Certified Partner



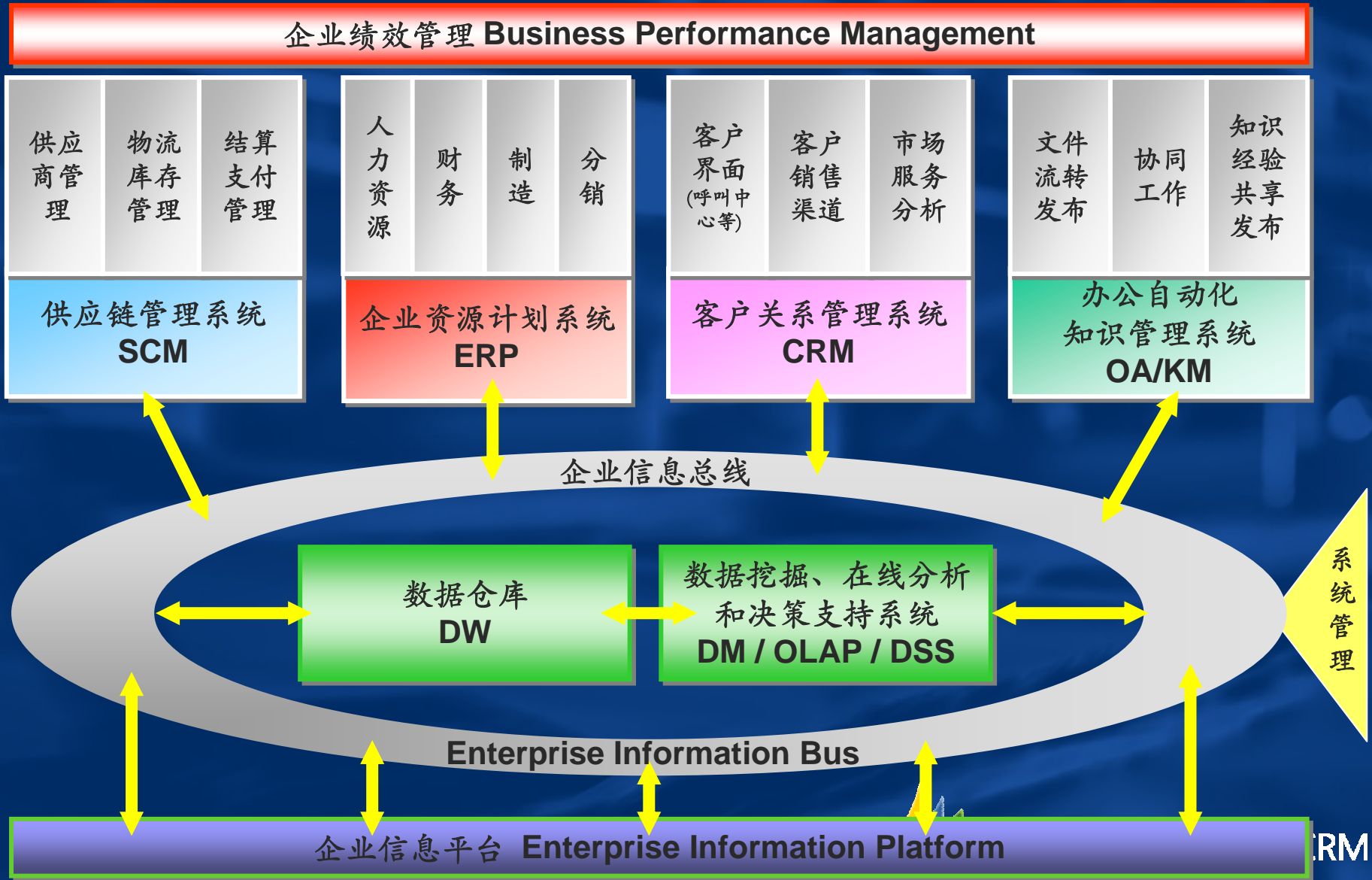
议程

- 一、制造业**CRM**价值
- 二、微软**CRM**制造业解决方案
- 三、葡萄城公司（**GrapeCity**）简介

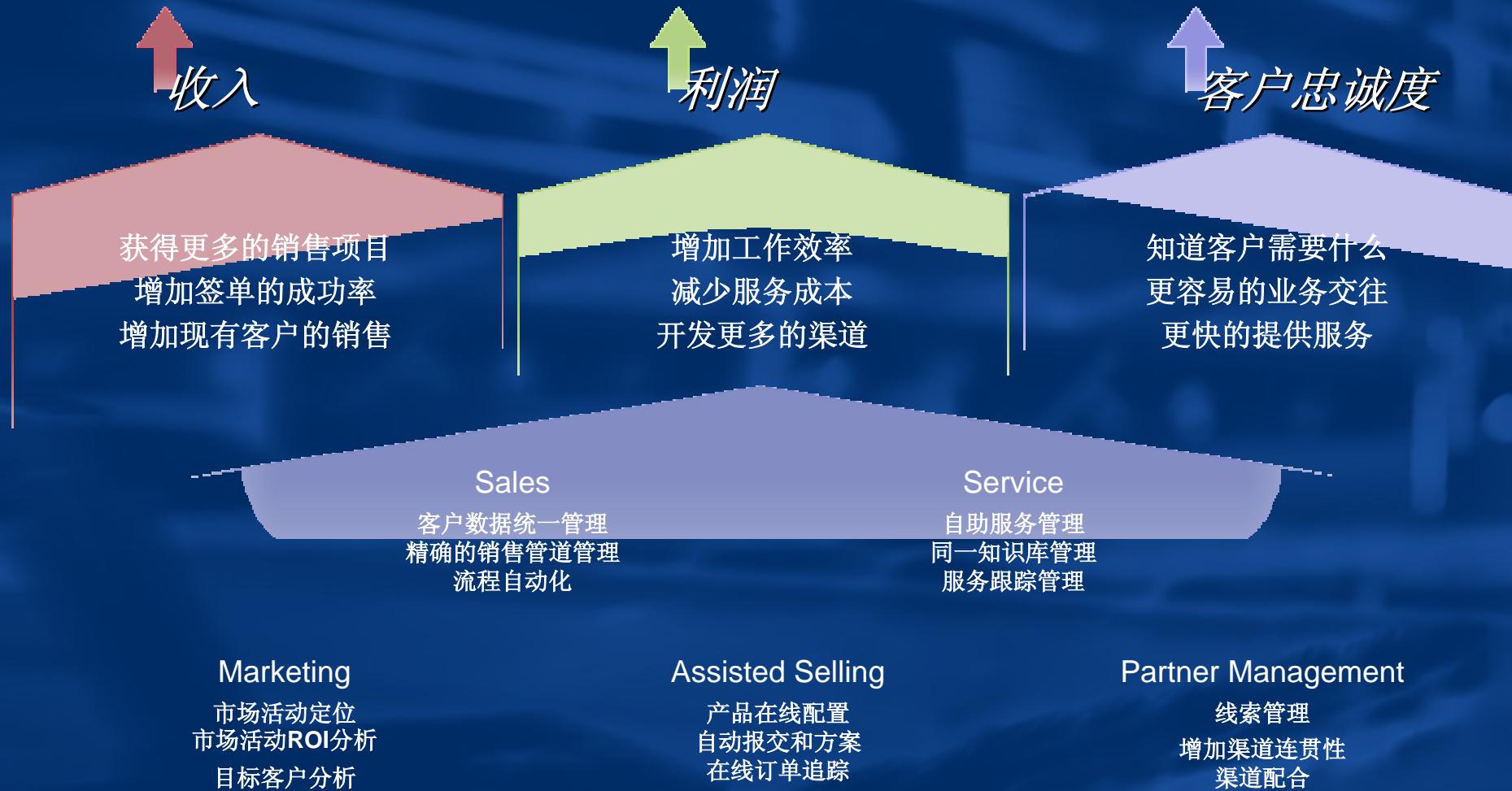
议程

一、制造业CRM价值

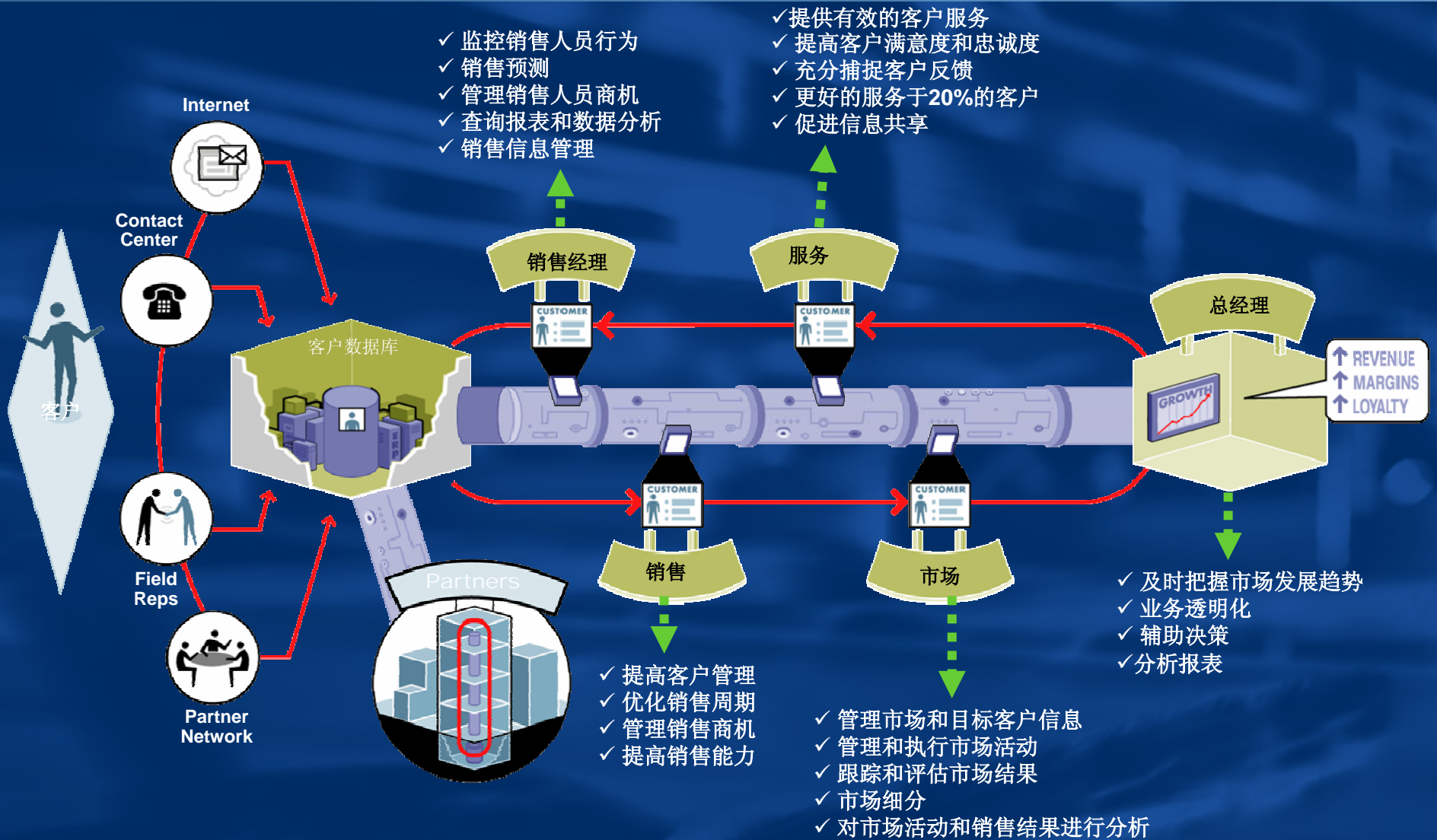
制造业信息化总览



CRM助力制造业



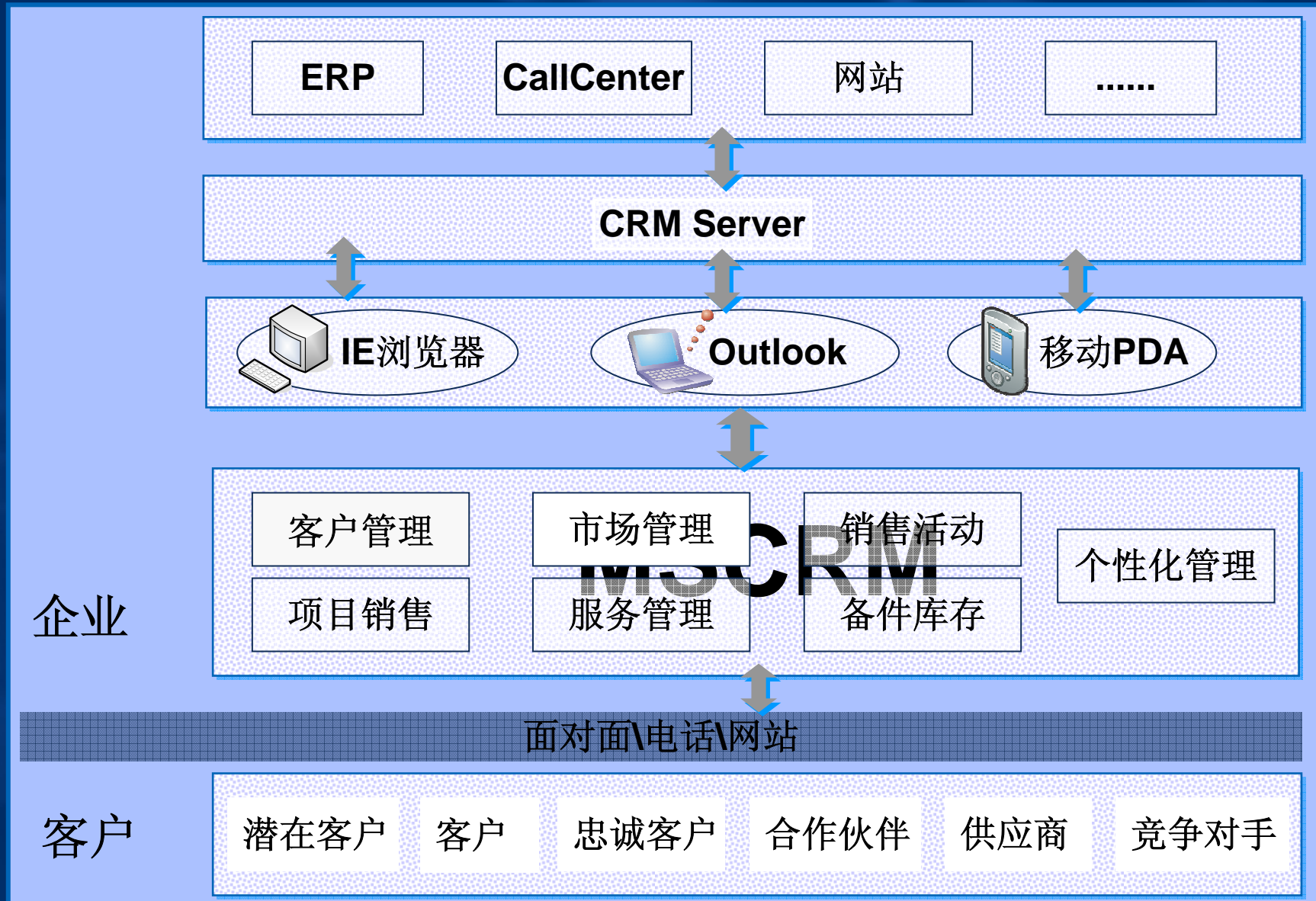
制造业企业各角色受益



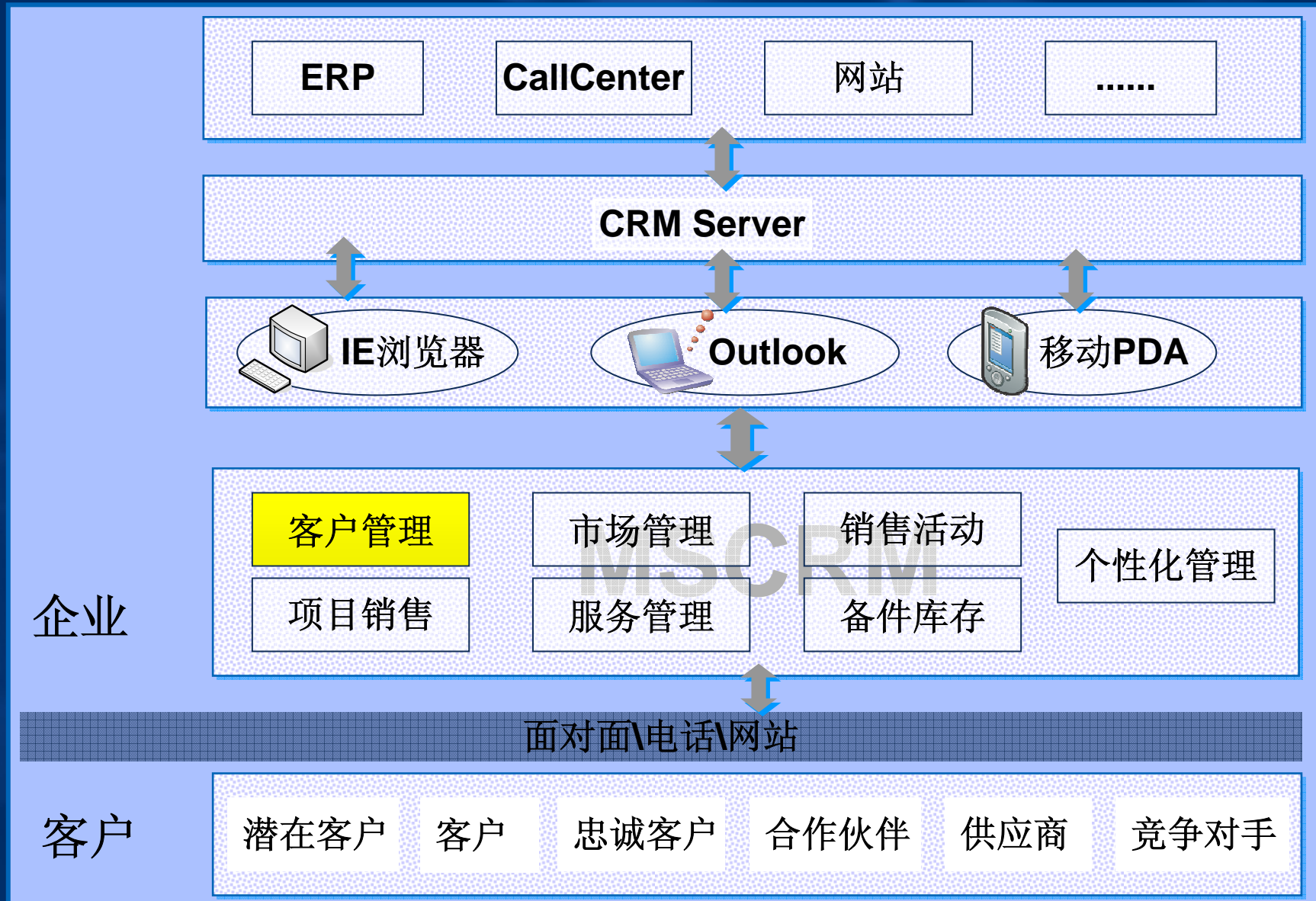
议程

二、微软CRM制造业解决方案

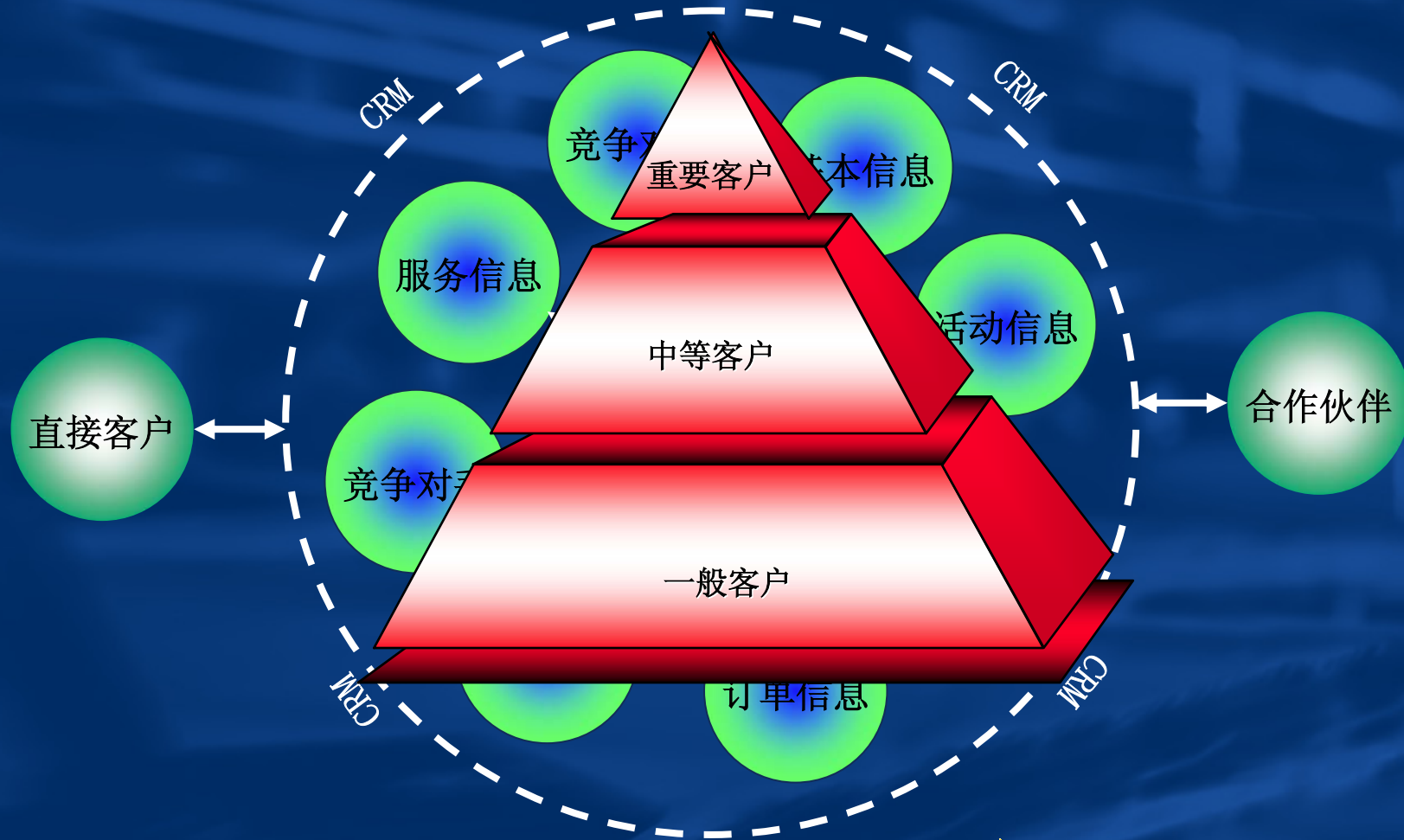
微软CRM制造业解决方案



微软CRM制造业解决方案



全面客户管理



客户: 上海第一石化公司

详细信息:

- 信息
- 更多地址
- 活动
- 历史
- 下级单位
- 联系人
- 关系
- 商机报备管理

销售:

- 商机
- 报价单
- 订单
- 发票

服务:

- 案例
- 合同

市场营销:

- 市场营销列表
- 市场活动

常规 详细信息 管理 注释

客户名称	上海第一石化公司	唯一编码	1-52314211
客户号码	NT800011	集团客户管理	
上级单位	中国石化	其他电话	
主要联系人	伟张	传真	021-52331122
关系类型	客户	主要联系人	
省份	上海	电子邮件	infor@hupu.com
客户等级	重要客户	城市	
渠道	上海仪器科技公司	所属行业	石化
地址		客户行业	
地址名称	外高桥路456号	渠道	
地址类型		客户全视图	
邮政编码	201206	地址名称	主地址
国家/地区	中国	地址类型	
省/市/自治区	上海	邮政编码	
市/县	上海	国家/地区	
街道		省/市/自治区	
电话	021-52261221	市/县	
运送方式		街道	
货运条款		电话	

状态: 活动

联系人: 伟张

详细信息:

- 信息
- 更多地址
- 活动
- 历史
- 下属
- 关系
- 商机报备管理
- 销售:
 - 商机
 - 报价单
 - 订单
 - 发票
- 服务:
 - 案例
 - 合同
- 市场营销:
 - 市场营销列表
 - 市场活动
 - 渠道商

常规 详细信息 管理 注释

姓	张	名	伟
单位/上司	上海第一石化公司	公司电话	021-78622411
部门	采购部	家庭电话	
职务	经理	移动电话	
电子邮件	Zeng@hupu.com	传真	021-55883131
级别	重要	寻呼机	

地址

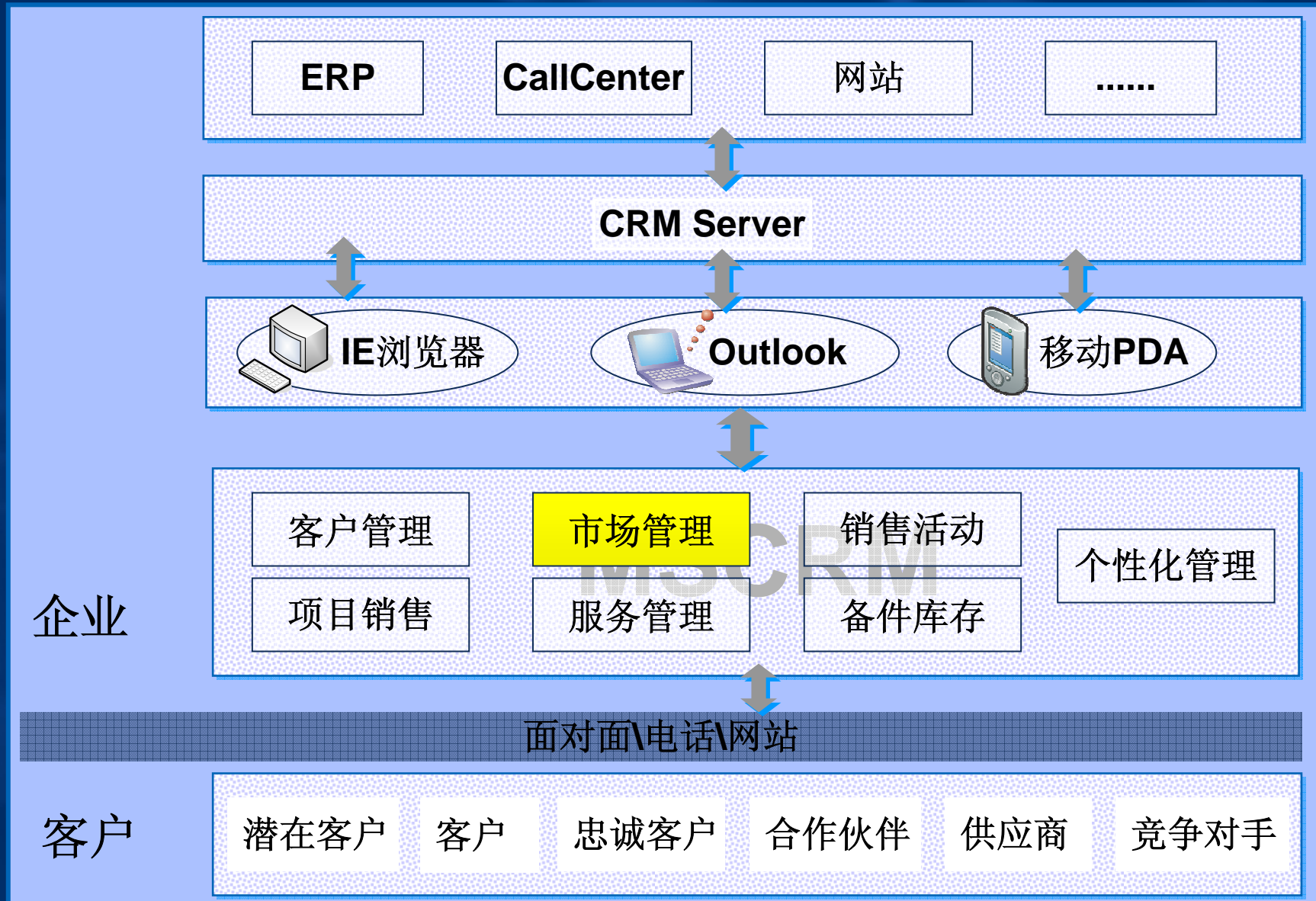
地址名称	外高桥路5021号1222室	其他	其他
邮政编码	200010	国家/地区	中国
省/市/自治区	上海	市/县	上海
街道			
电话	021-78622211	运送方式	
		货运条款	

联系人分级管理

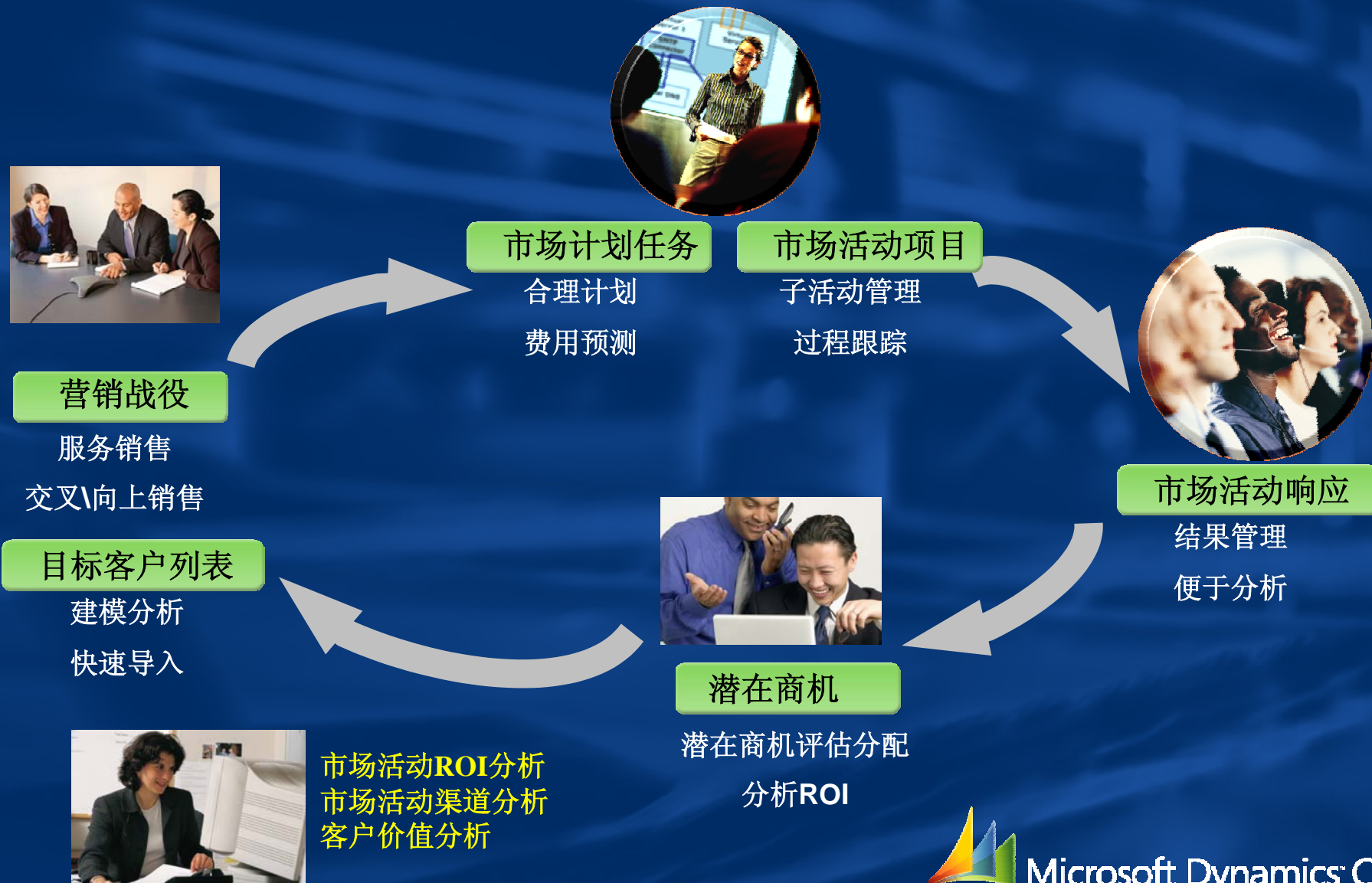
联系人全视图

状态: 活动

微软CRM制造业解决方案



市场管理



市场活动: 新仪器推广

详细信息:

- 信息
- 计划任务
- 市场活动项目
- 市场活动响应

销售:

- 目标产品
- 销售宣传资料

市场营销:

- 目标市场营销列表
- 相关市场活动

主题	负责人	外包供应商	渠道
上海市场活动	小汪		电话
北京市场活动	管理员		其他

选定 2 项中的 1 项。 第 1 页

状态: 现有

市场活动: 新仪器推广

详细信息:

- 信息
- 计划任务
- 市场活动项目
- 市场活动响应

销售:

- 目标产品
- 销售宣传资料

市场营销:

- 目标市场营销列表
- 相关市场活动

新建 | 其他动作

<input type="checkbox"/>	主题	客户	接收时间	响应
<input type="checkbox"/>	感兴趣	宁波石化	05/18/2006	感兴趣
<input type="checkbox"/>	对新仪器感兴趣	上海第一石化公司	05/18/2006	感兴趣

选定 2 项中的 1 项。

第 1 页

状态: 现有

市场活动响应: 对新仪器感兴趣

转换市场活动响应 -- Web Page Dialog

结束并转换响应
结束响应并选择是否将其转换为新的记录。

结束响应并转换为记录

- 创建新潜在商机
使用在市场活动响应中所接收到的信息来创建潜在商机。
- 转换现有潜在商机
对市场活动做出响应的潜在商机已转换为新的客户或联系人。
- 为客户创建新记录
客户或联系人记录被用于创建新的报价单、订单或市场活动。
 - 报价单
 - 订单
 - 商机

打开新记录

结束响应

状态: 已完成

确定 取消

市场活动响应 注释

父市场活动

新仪器推广

折扣号

接收自现有客户

客户

上海第一石

接收自新客户

姓

张

名

伟

公司名称

详细信息

渠道

接收时间

05/18/2006

原始活动

主题

对新仪器感兴趣

负责人

Administrator CRM

优先级

中

表单助理

客户

查找记录

查找: 客户

搜索

- ABC
- stone
- test
- 北京机械四厂
- 北京威达商业贸易公司
- 广东出入境检验检疫局
- 广东格兰仕企业(集团)...
- 国家质量监督检验检疫总局
- 江苏出入境检验检疫局
- 金海马自行车大卖场南京店

提示

选择对该市场活动作出响应的现有客户、联系人或潜在商机。

潜在商机: 伟 张

详细信息:

- 信息
- 活动
- 历史

市场营销:

- 市场营销列表
- 市场活动

常规 详细信息 管理 注释

主题

姓 **名**

公司名称 **职务**

等级

联系信息

公司电话 **传真**

家庭电话 **寻呼机**

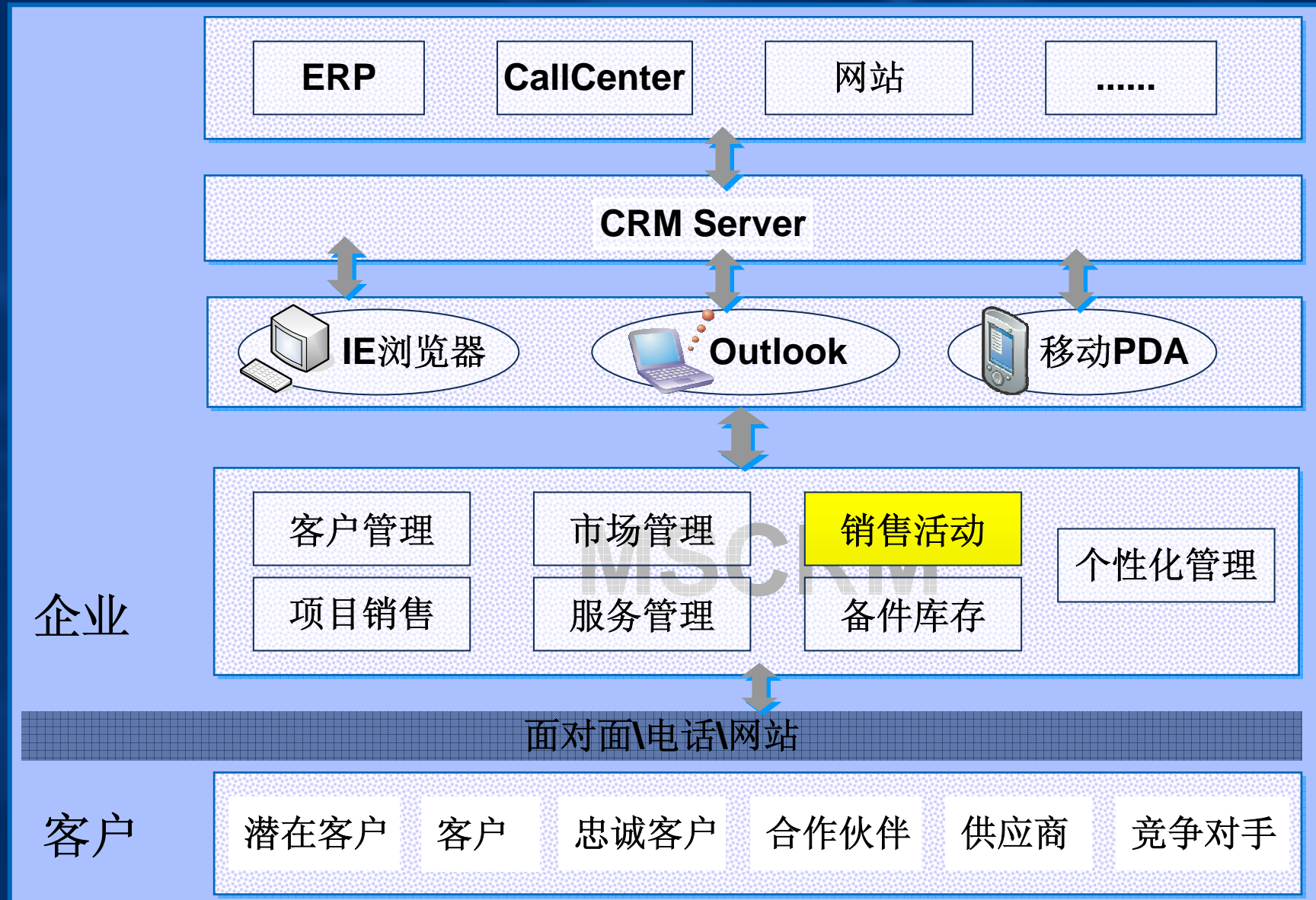
其他电话 **电子邮件**

移动电话 **网站**

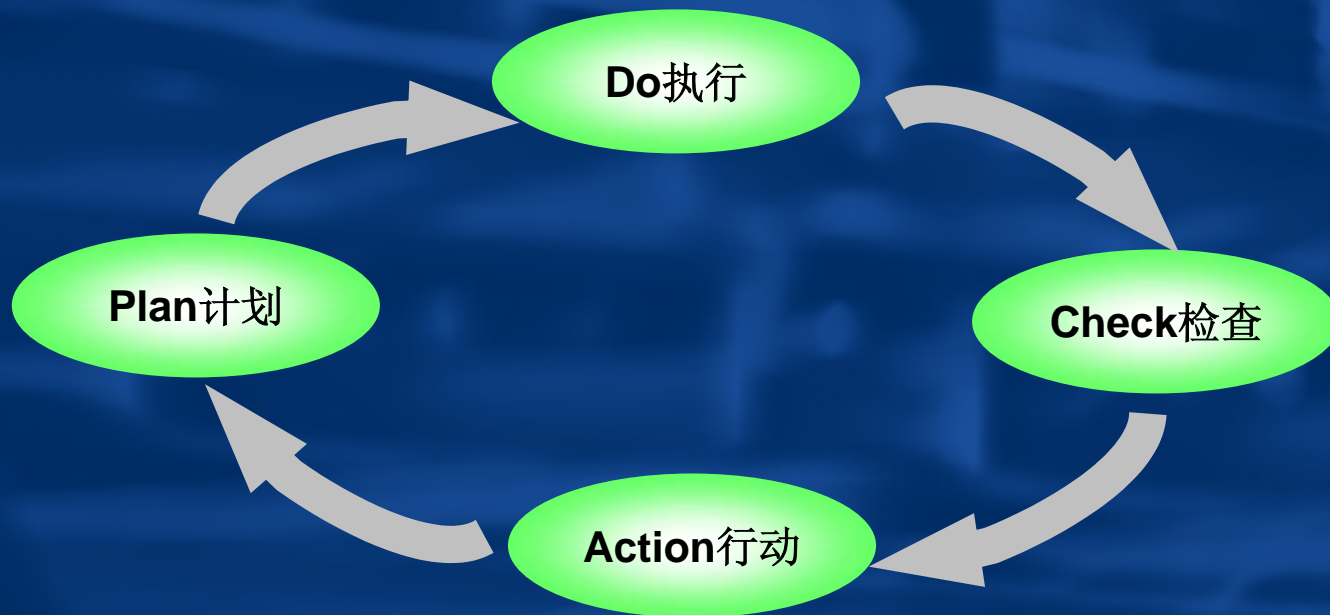
说明

状态: 开启

微软CRM制造业解决方案



销售活动管理



联系人: 伟张

详细信息:

- 信息
- 更多地址
- 活动
- 历史
- 下属
- 关系
- 商机报备管理

销售:

- 商机
- 报价单
- 订单
- 发票

服务:

- 案例
- 合同

市场营销:

- 市场营销列表
- 市场活动
- 渠道商

筛选: 今后 30 天

包括: 相关记录

新建活动

主题	活动类型	活动状态	优先级	过期日期	创建者
			中		Administr

新建活动 -- Web Page Dialog

新建活动

从列表中选择活动类型。

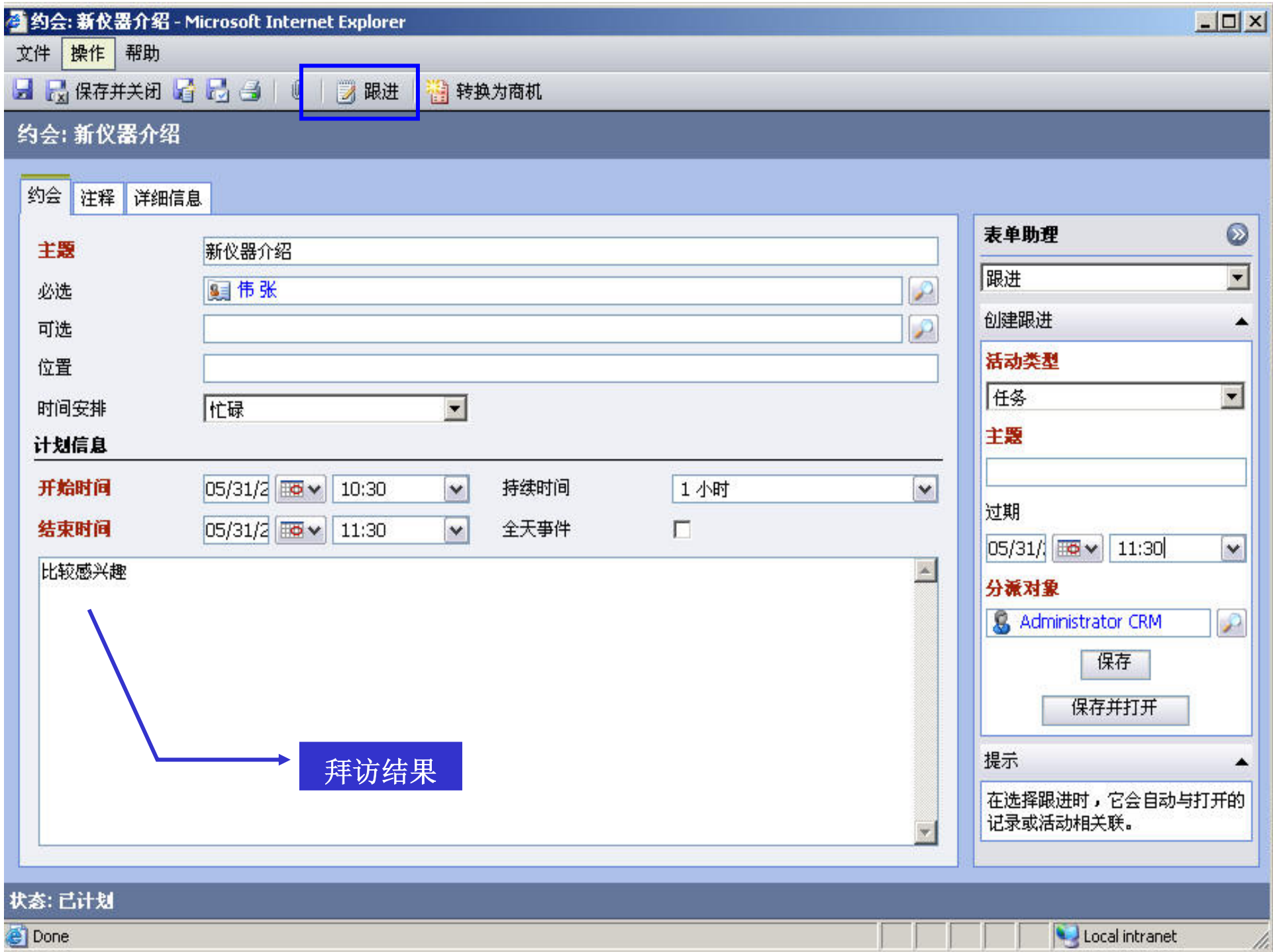
- 任务
- 传真
- 电话联络
- 电子邮件
- 信件
- 约会
- 服务活动
- 市场活动响应

确定 取消

选定 1 项中的 1 项。

第 1 页

状态: 活动



约会: 新仪器介绍

约会 注释 详细信息

主题 新仪器介绍

必选 伟张

可选

位置

时间安排 忙碌

计划信息

开始时间 05/31/2 10:30 持续时间 1 小时

结束时间 05/31/2 11:30 全天事件

比较感兴趣

拜访结果

表单助理

跟进

创建跟进

活动类型 任务

主题

过期 05/31/2 11:30

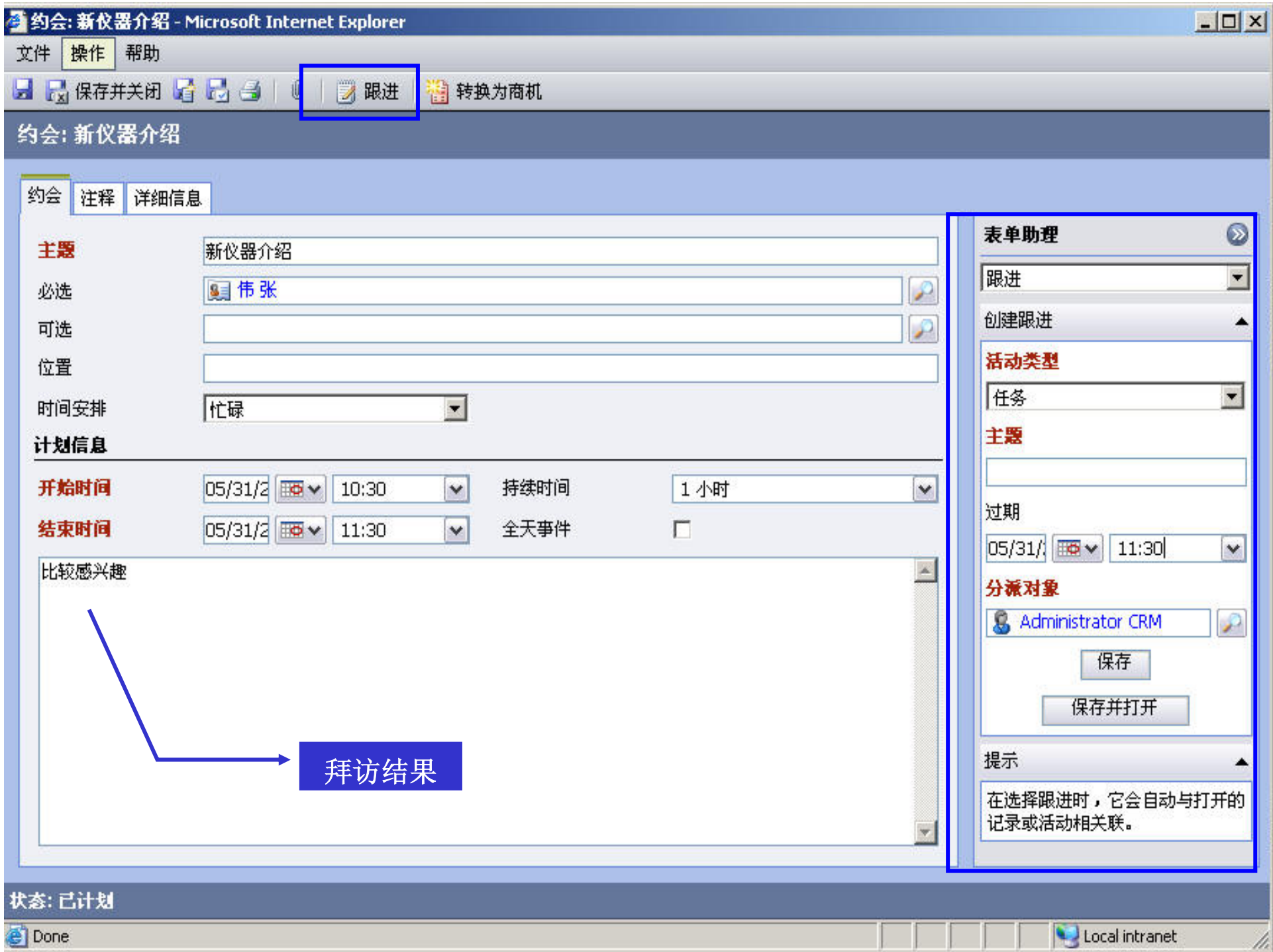
分派对象 Administrator CRM

保存

保存并打开

提示

在选择跟进时, 它会自动与打开的记录或活动相关联。



约会: 新仪器介绍

约会 注释 详细信息

主题 新仪器介绍

必选 伟张

可选

位置

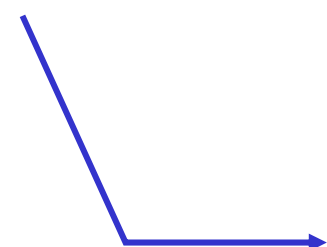
时间安排 忙碌

计划信息

开始时间 05/31/2 10:30 持续时间 1 小时

结束时间 05/31/2 11:30 全天事件

比较感兴趣



拜访结果

表单助理

跟进

创建跟进

活动类型

任务

主题

过期

05/31/ 11:30

分派对象

Administrator CRM

保存

保存并打开

提示

在选择跟进时, 它会自动与打开的记录或活动相关联。

工作区

日历

我的工作

- 活动
- 日历
- 队列
- 文章
- 报表
- 公告
- 客户
- 客户
- 联系人

个性化工作区 ...

工作区

销售

市场营销

服务



2006年 4月

◀ 2006年 4月 ▶

星期天	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六
26	27	28	29	30 9:30 - 10:30 16:00 - 17:00	31 13:30 - 14:30	1
2 9:30 - 10:30 10:30 - 12:30 12:30 - 14:30 14:30 - 18:30	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

< 2006年 4月 >

日	一	二	三	四	五	六
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

今天:2006-5-11

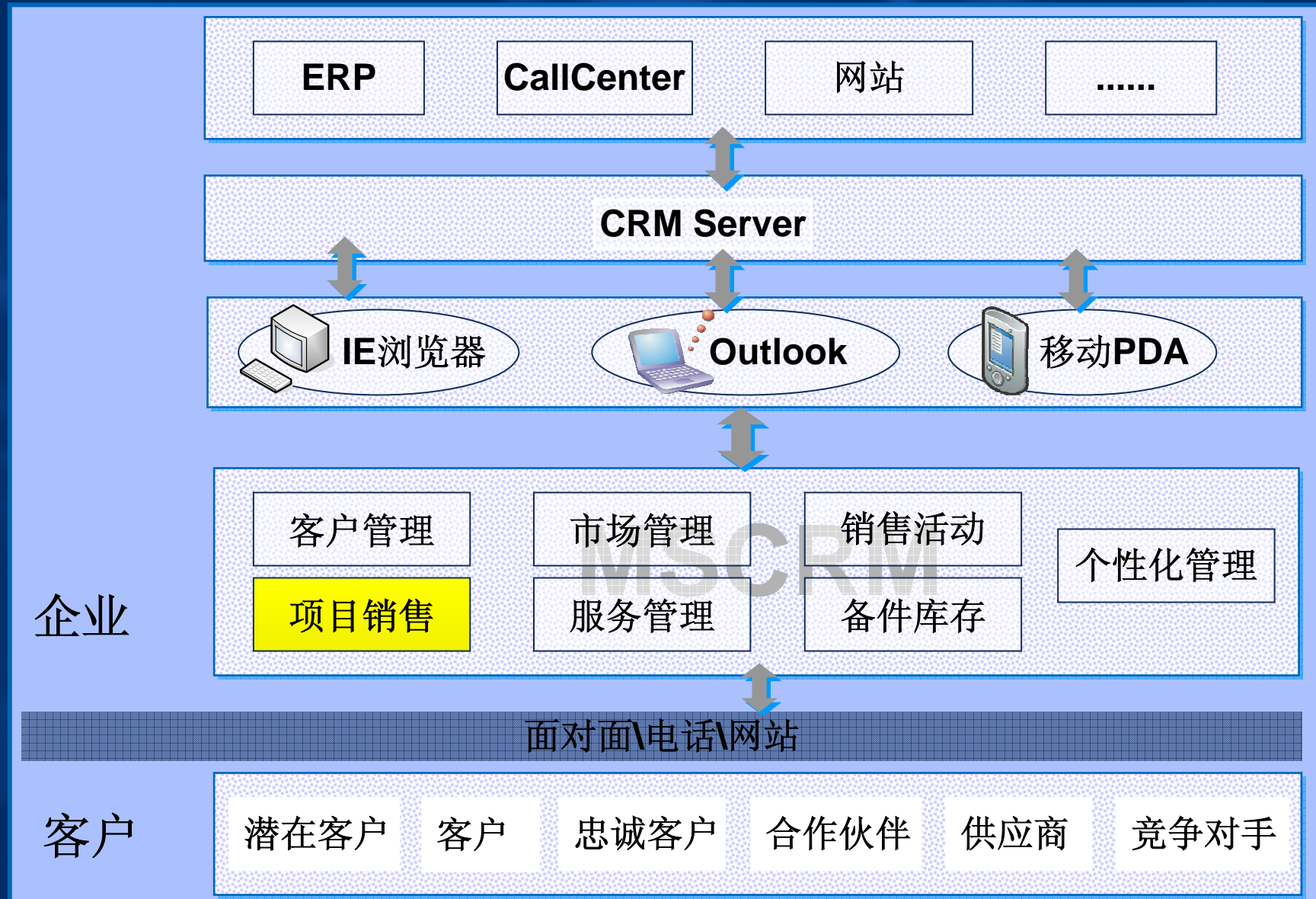
日历视图:

- 月
- 周
- 天

新建:

- 约会
- 服务活动

微软CRM制造业解决方案



项目型销售管理



销售过程管理

大项目销售过程

阶段1——初级阶段，概率10

任务1：打电话

任务2：寄资料...

阶段2——需求阶段，概率30

任务1：需求确认...

阶段3——招标阶段，概率50

任务1：标书准备

任务2：开标...

阶段4——商务谈判，概率100

任务1：商务谈判

任务2：合同...

阶段5——商机结束，成功\失败

潜在商机: 伟张

详细信息:

- 信息
- 活动
- 历史

市场营销:

- 市场营销列表
- 市场活动

常规 详细信息 管理 注释

主题

姓

公司名称

联系信息

公司电话

家庭电话

其他电话

移动电话

说明

转换潜在商机 -- Web Page Dialog

转换潜在商机

指定是否将此潜在商机转换为一个或多个以下选项，或取消其资格。

授予资格并转换为以下记录

- 客户
- 联系人
- 商机

潜在客户

打开新创建的记录

取消资格

状态

确定 取消

伟

感兴趣

状态: 开启

商机: 对新仪器感兴趣

详细信息:

- 信息
- 产品
- 关系
- 销售进程
- 活动
- 历史
- 销售:
 - 报价单
 - 订单
 - 发票
 - 竞争对手

常规 管理 注释

主题 对新仪器感兴趣

潜在客户 上海第一石化公司 价目表

预计收入

收入 系统计算的收入 用户提供的收入

预计收入(¥) 0.00 概率

预计截止日期 等级 感兴趣

说明

说明内容区域

表单助理

潜在客户

查找记录

查找: 客户

搜索

- ABC
- stone
- test
- 北京机械四厂
- 北京威达商业贸易公司
- 广东出入境检验检疫局
- 广东格兰仕企业(集团)
- 国家质量监督检验检疫总局
- 江苏出入境检验检疫局
- 金海马自行车大卖场南京

提示

此客户为与此商机关联的客户或联系人。“潜在客户”列将显示在“销售”窗格的“商机”列表中

Pipeline Chart Report By Sales Stage (Sales Process)

Sales Process: Custom Sales Process



Sales Stage: Initial Contact	800 Opportunities in the stage	Est. Revenue: \$652,562.00
Sales Stage: Follow-Up	650 Opportunities in the stage	Est. Revenue: \$77,500.00
Sales Stage: Demonstration	500 Opportunities in the stage	Est. Revenue: \$14,987.00
Sales Stage: Evaluation	170 Opportunities in the stage	Est. Revenue: \$51,000.00
Sales Stage: Qualifying	400 Opportunities in the stage	Est. Revenue: \$51,000.00
Sales Stage: Customer	300 Opportunities in the stage	Est. Revenue: \$95,000.00

Total of 3,200 Opportunities

Total Potential Revenue: \$945,649.00

Total Weighted Revenue: \$246,751.79

报价单: 对新仪器感兴趣

详细信息:

- 信息
 - 目录内产品
 - 目录外产品
 - 其他联系人
 - 活动
 - 历史
- 销售:
- 订单

常规 运送 地址 管理 注释

报价单 ID	QUO-01003-IRTWNI	修订 ID	0
报价单名称	对新仪器感兴趣		
潜在客户	上海第一石化公司	价目表	标准价格

总和

明细总金额 (¥)	0.00
报价单折扣 (%)	
报价单折扣 (¥)	
折后金额 (¥)	0.00
运费金额 (¥)	
税金 (¥)	0.00
总计金额 (¥)	0.00

建议您按照以下顺序设置产品目录:



1 折扣表

根据采购数量，可向产品应用折扣表中的特定折扣。

在此节中，您可在产品目录中创建、管理和删除折扣表。



2 计价单位组

计价单位列表中包含可用产品所属的基础单位(如升)，并列在按基础单位包装出售时可使用的所有不同的递增数量。例如，如果基础单位为两升瓶装产品，则该产品可作为两升瓶装产品单独销售，或作为 6 件两升瓶装产品销售。

在此节中，您可在产品目录中创建、管理和删除单位和计价单位组。



3 价目表

价目表用于指定可向产品计价单位列表中各单位产品收取的价格。

在此节中，您可在产品目录中创建、管理和删除价目表项目和价目表。您可将产品同价目表关联起来，并能解除关联。另外，您还可在价目表线项目中指定不同的定价选项(如数量销售选项、定价方法和舍入选项)。



4 产品

产品是产品目录中要向您客户销售的项目。

在此节中，您可在产品目录中添加新产品和修改现有产品信息。您可激活或停用产品，并且还能为产品重新分类，以将它们移动到产品目录的其他区域(和主题树)中。

与Word集成提高工作效率

The screenshot displays the Microsoft Word 2003 application window. The title bar reads "Drahtesel GmbH.doc - Microsoft Word". The menu bar includes "File", "Edit", "View", "Insert", "Format", "Tools", "Table", "Window", and "Help". The toolbar contains various icons for file operations, editing, and formatting. The main document area shows a letter template with the following content:

Advertisement: MakeCycle - Jose Neesle Katz - Coast, BK - 22101 Hamburg

Drahtesel GmbH

Herr Hans Meier
Sonnenalle 24

50201 Köln

Hamburg, 09.11.2004

[Klicken Sie hier für den Betreff]

Sehr geehrter Herr Meier,

[Klicken Sie hier für Texteingabe]

Mit freundlichen Grüßen,
Bill Patterson

The right sidebar is titled "Document Actions" and features the "Microsoft Office Information Bridge Framework" logo. The status bar at the bottom shows "Page 1", "Sec 1", "1/1", "At 1.8\"", "Ln 1", "Col 73", "REC TRK EXT OVR", "German (Ge)", and the Windows taskbar with the Start button, system tray, and clock showing 10:50 AM.

与Excel集成按照原有习惯

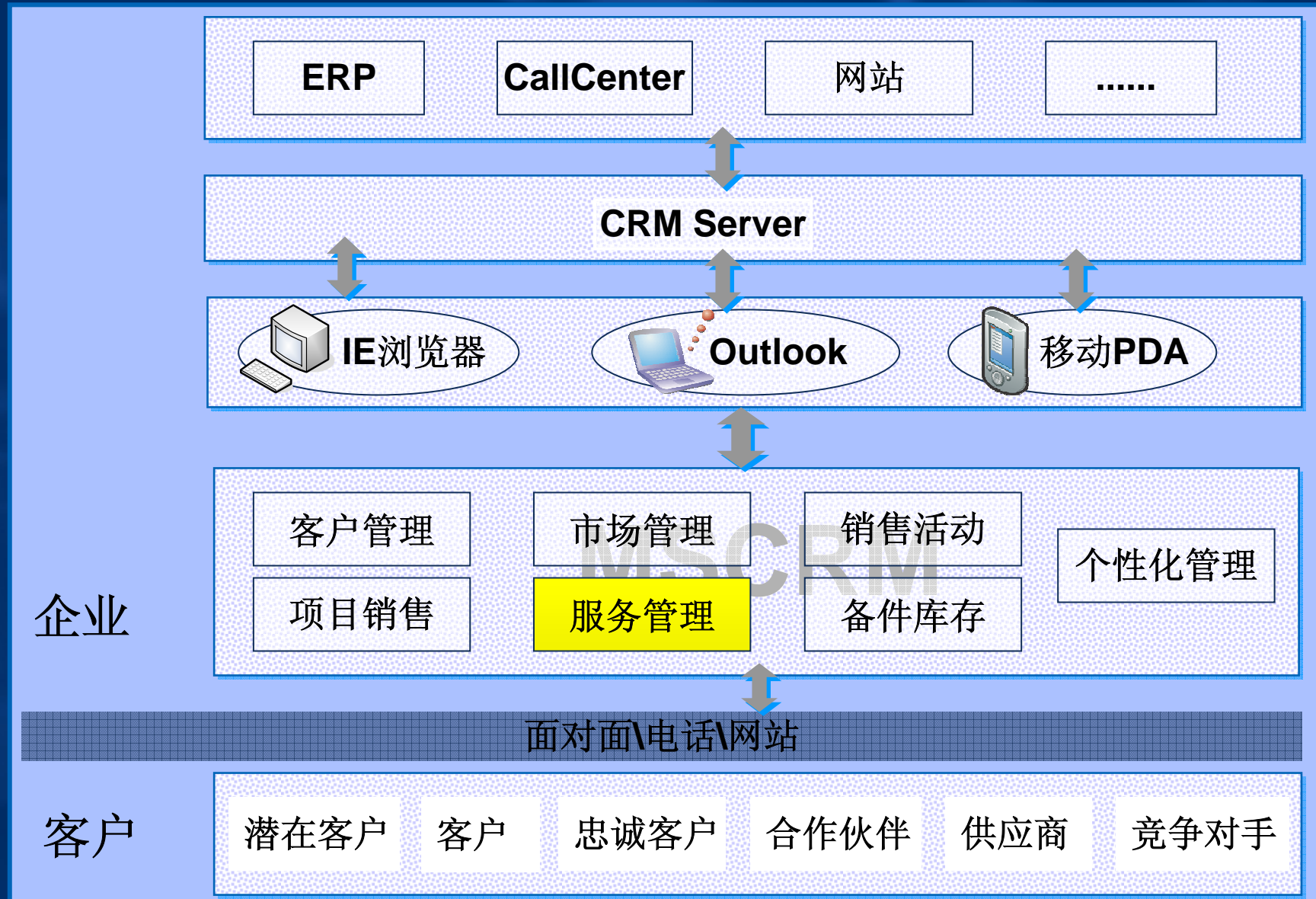
The screenshot displays a CRM application interface with a sidebar on the left containing navigation items like '潜在客户', '商机', '客户', etc. The main area shows a list of opportunities. A dialog box titled '将数据导出至 Excel -- Web Page Dialog' is open, allowing the user to export data to Excel. Below the dialog, a PivotTable Field List is visible, and a PivotTable chart is displayed. The chart is a stacked bar chart with three bars representing different individuals: 埃里克森盖尔, 杰克逊艾伦, and 柯里约瑟. The y-axis represents a numerical value from 0 to 400,000. The legend indicates three levels of interest: '无兴趣' (No interest), '很感兴趣' (Very interested), and '感兴趣' (Interested).

• 静态工作表

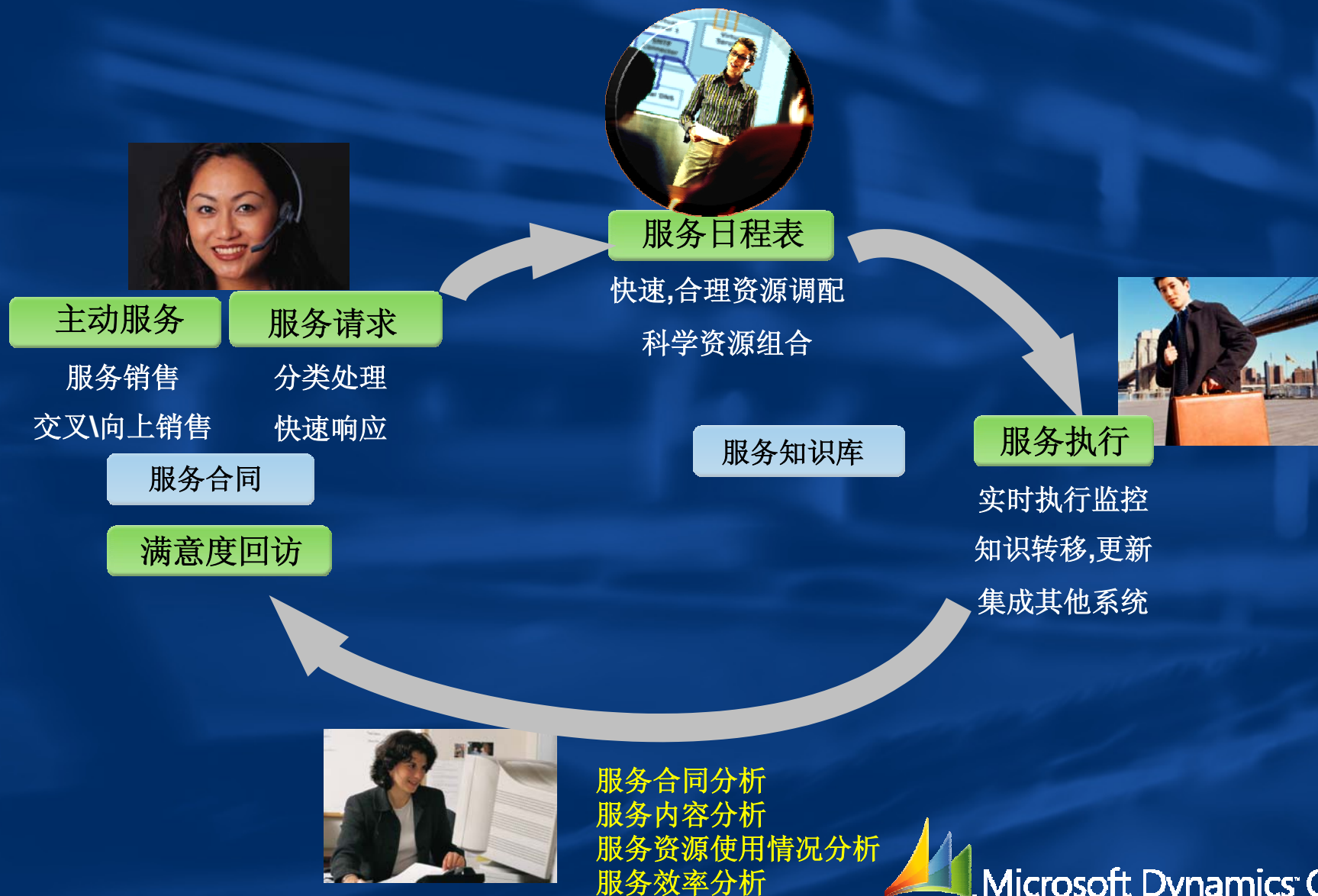
• 动态数据透视表

姓名	感兴趣	很感兴趣	无兴趣	总计
埃里克森盖尔	180,000	80,000	20,000	280,000
杰克逊艾伦	100,000	0	250,000	350,000
柯里约瑟	200,000	150,000	50,000	400,000

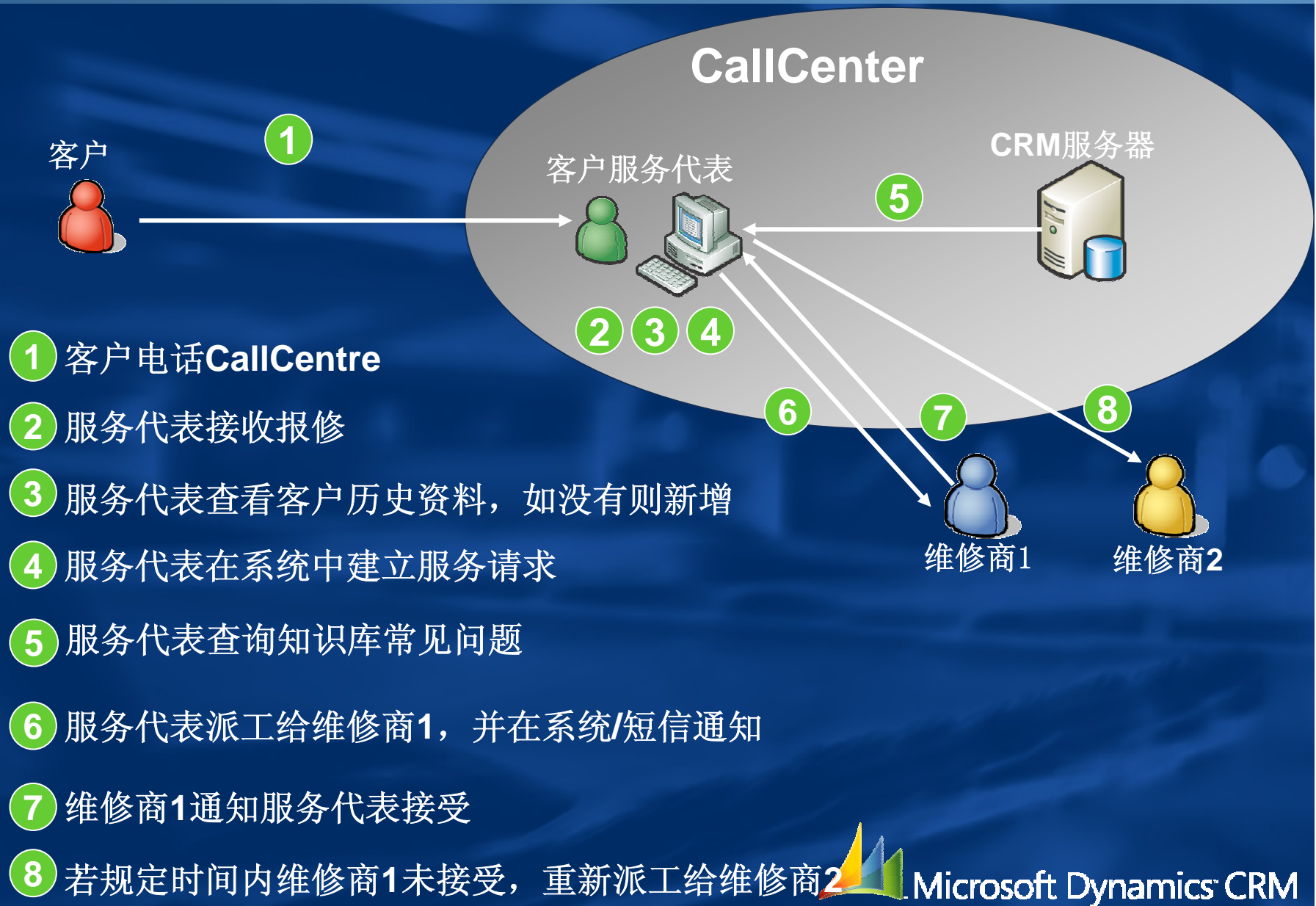
微软CRM制造业解决方案



服务管理



服务派工流程



维修商执行流程



案例: CAS-01003-SPWDP7

详细信息:

- 信息
- 活动
- 历史

常规 注释与文章

概述

标题 运行故障

客户 上海第一石化公司

主题 服务 案例类型

案例起源 电话 满意

分派信息

负责人 Administrator CRM 状态描述 正在进行

跟进工作截止日期 06/08/2006 优先级 中

合同与产品信息

合同 产品

合同子项 序列号

服务级别

表单助理

客户

查找记录

查找: 客户 搜索

- 上海出入境检验检疫局
- 上海第二石化
- 上海第一石化公司
- 上海机械三厂
- 上海西门子数字程控通信...
- 深圳机械五厂
- 中国机械总厂
- 中国石化
- 中国食品集团
- 中国冶金设备总公司

提示

选择此案例所涉及的客户。

服务

知识库

- 服务日历
- 案例
- 客户
- 联系人
- 知识库
- 合同
- 产品
- 服务

新建 | 取消发布

文章队列

搜索

关键字搜索

搜索内容:

安装准备

主题:

选项:

使用 Like 字

搜索

标题 | 号码

此视图无索引文章记录可用。

工作区

销售

市场营销

服务

- 服务日历
- 案例
- 客户
- 联系人
- 知识库
- 合同
- 商机产品
- 服务

- 工作区
- 销售
- 市场营销
- 服务
- 设置

查找: 查找 类型: 资源 视图: 所有资源

新建 | 计划 | 重新计划 | 显示冲突 | 更改状态

名称	12:00	16:00	20:00	0:00	4:00	8:00
5.0 x 0.8mm 螺纹螺丝攻	[Bar]					
6" 机械尺	[Bar]					
6" 尖嘴钳	[Bar]					
6.0 x 1.0mm 螺纹螺丝攻	[Bar]					
7" 标准钳	[Bar]					
Campagnolo® 卡式中轴工!	[Bar]					
Loctite 胶粘剂	[Bar]					
Presta 气门芯	[Bar]					
SalesManager	[Bar]					
Schraeder 气门芯	[Bar]					
Torx® 内六角扳手组	[Bar]					

从 2006-5-12 至 2006-5-14 缩放

日历

2006年 5月

<	日	一	二	三	四	五
30	1	2	3	4	5	
7	8	9	10	11	12	
14	15	16	17	18	19	
21	22	23	24	25	26	
28	29	30	31	1	2	
4	5	6	7	8	9	

今天: 2006-5-12

31 月
7 周
1 天

创建新任务

队列

- 我的工作
 - 活动
 - 日历
 - 队列
 - 文章
 - 报表
 - 公告
- 客户
 - 客户
 - 联系人
- 服务
 - 案例
 - 知识库
 - 合同

个性化工作区 ...

- 工作区
- 销售
- 渠道管理
- 市场营销

接受...

<input checked="" type="checkbox"/>	标题	进入队列时间	类型
<input type="checkbox"/>	运行故障	02/28/2006	案例

- 我的工作
 - 已分派
 - 正在进行
- 队列
 - 无队列

案例: 新建

详细信息:

- 信息
- 活动
- 历史

常规 验收单 **满意度** 注释与文章

维修服务

召唤服务的方便程度	方便	维修员维修能力	强
实际维修时间	4个工作时	维修员服务态度	态度友善

咨询服务

电话接线员服务态度	态度亲切	答复咨询的效率	效率高
对咨询服务的总体满意程度	非常满意		

综合情况

对公司总体满意度	非常满意	是否会考虑购买别的产品	不会
是否会推荐其他人购买公司产品	会	公司产品是否物有所值	是

其它补充说明

非常满意, 谢谢。

表单助理

客户

查找记录

查找: 客户

查找

- GrapeCity
- Test

提示

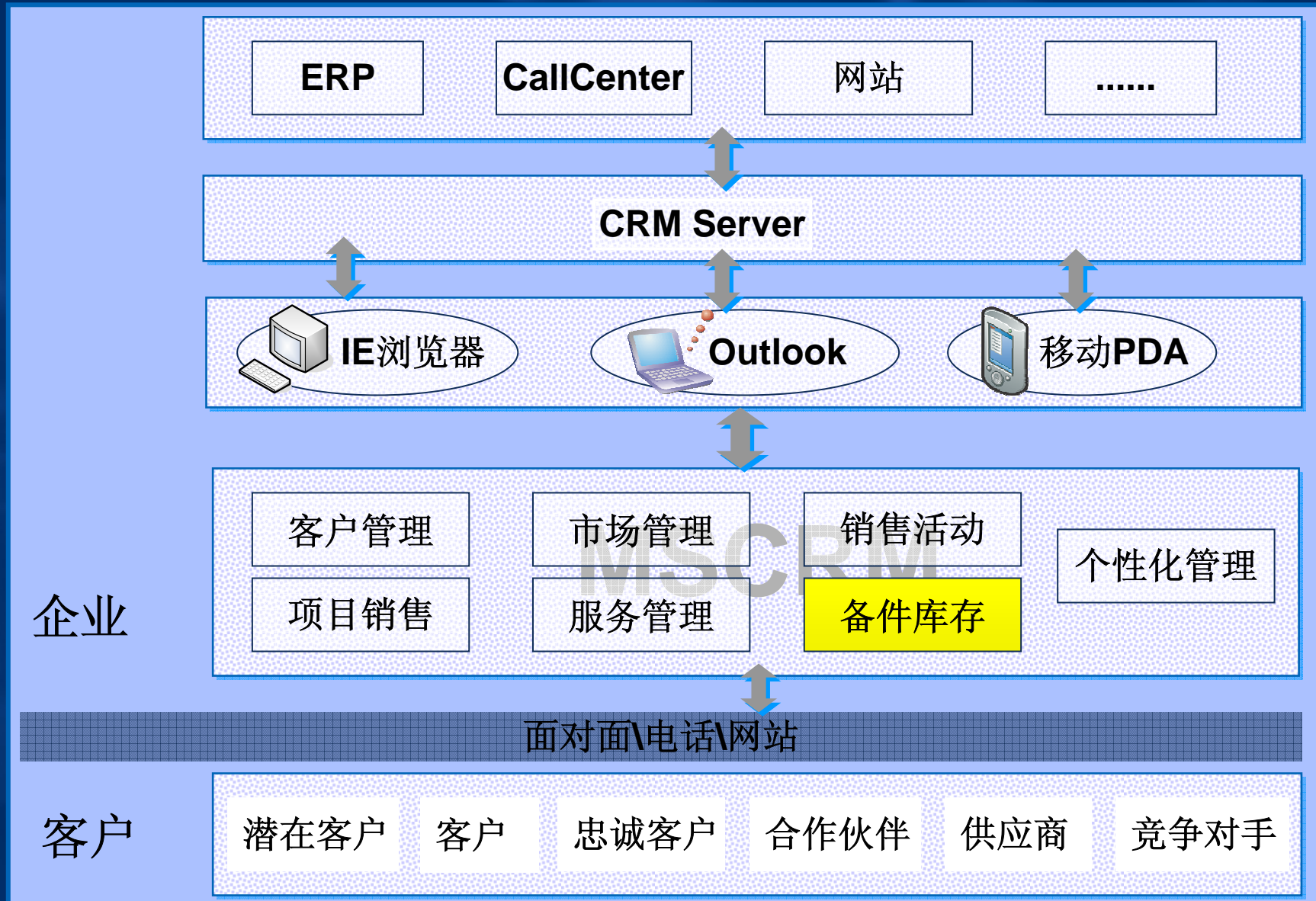
选择此案例所涉及的客户。

状态: 新建

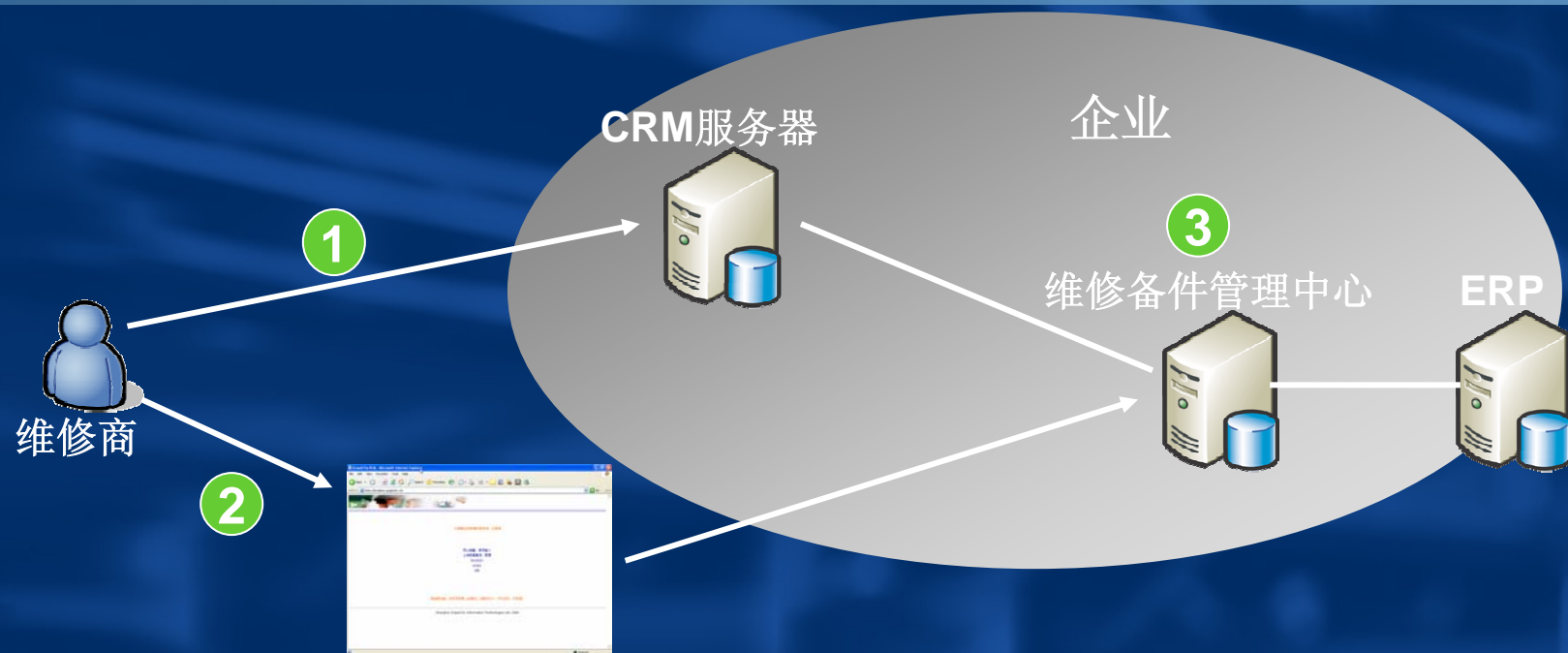
完毕

可信站点

微软CRM制造业解决方案



维修备件管理流程



- 1 完工单中备件信息，费用信息传递到备件管理系统
- 2 维修商维修商录入相关备件信息和费用信息，并传递到备件管理系统

备件管理

- 备件
- 出入库单

备件

查找: 查找 视图: 活动 备件

新建 | 打印 | 删除 | 其他动作

<input type="checkbox"/>	备件代码	备件名称	单价	数量	批号	仓库	
<input checked="" type="checkbox"/>	SC41W-29W	电脑板	¥ 800.00	100	20060312006	上海维修站	
<input checked="" type="checkbox"/>	SC41W-35H	电源管DH-1	¥ 600.00	50	20060512001	大连维修站	

- 工作区
- 销售
- 备件管理
- 市场营销
- 服务
- 设置

选定 2 项中的 1 项。 第 1 页

备件管理

出入库单

- 备件
- 出入库单

查找: [] 查找 视图: 活动 出入库单

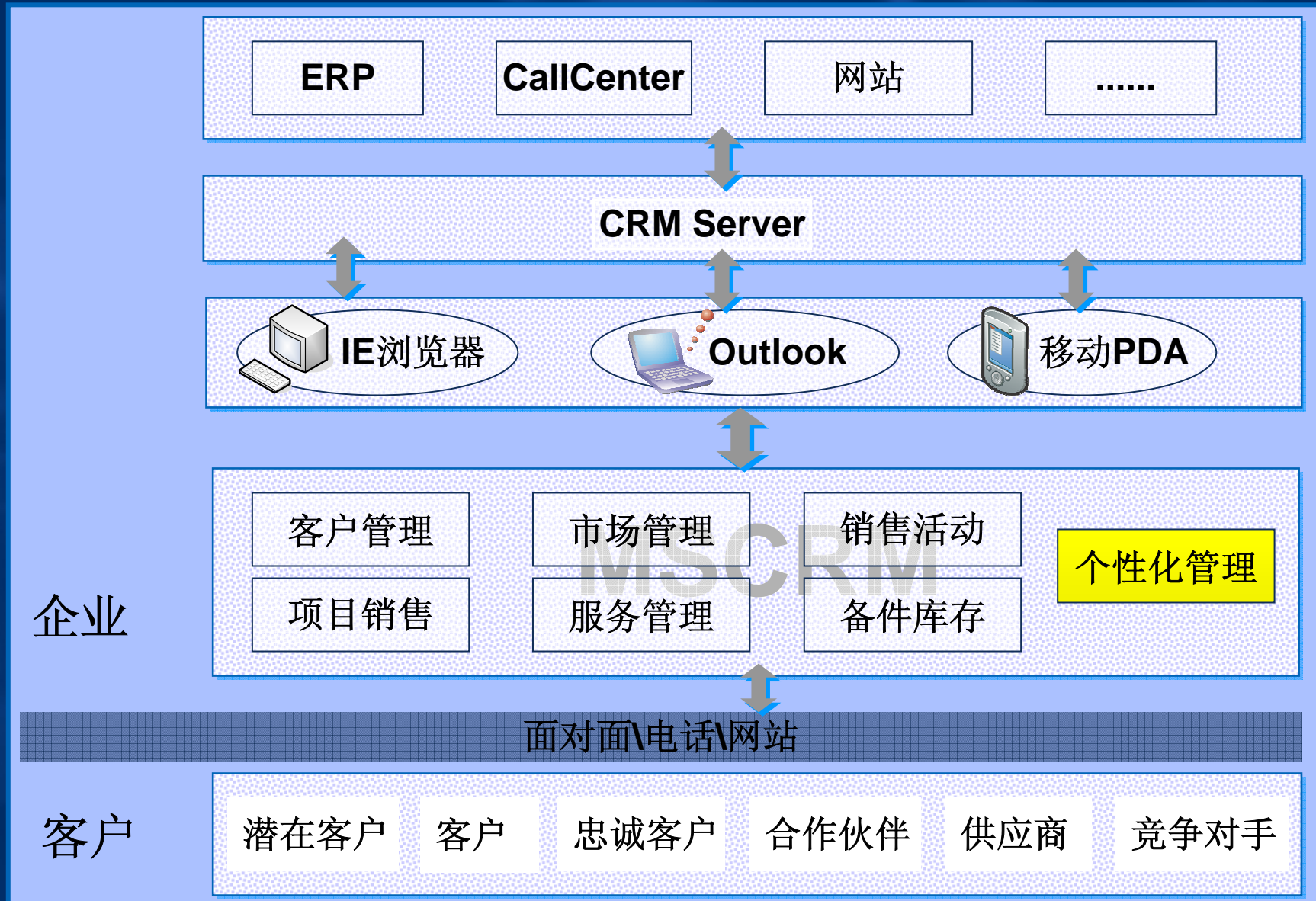
新建 | [] | [] | [] | 其他动作

<input type="checkbox"/>	出入库单编码	备件代码	类型	客户名称	仓库	数量	日期	维修人员	维修商
<input checked="" type="checkbox"/>	CHU2006-0001	SC41W-29W	出库	A Bike Store	大连维修站	5	2006-5-12	张三	大连特约维修
<input checked="" type="checkbox"/>	RUK-2006-0005	SC41W-29W	入库	Active Cycling	大连维修站	50	2006-5-12		大连维修站

- 工作区
- 销售
- 备件管理
- 市场营销
- 服务
- 设置

选定 2 项中的 1 项。 第 1 页

微软CRM制造业解决方案



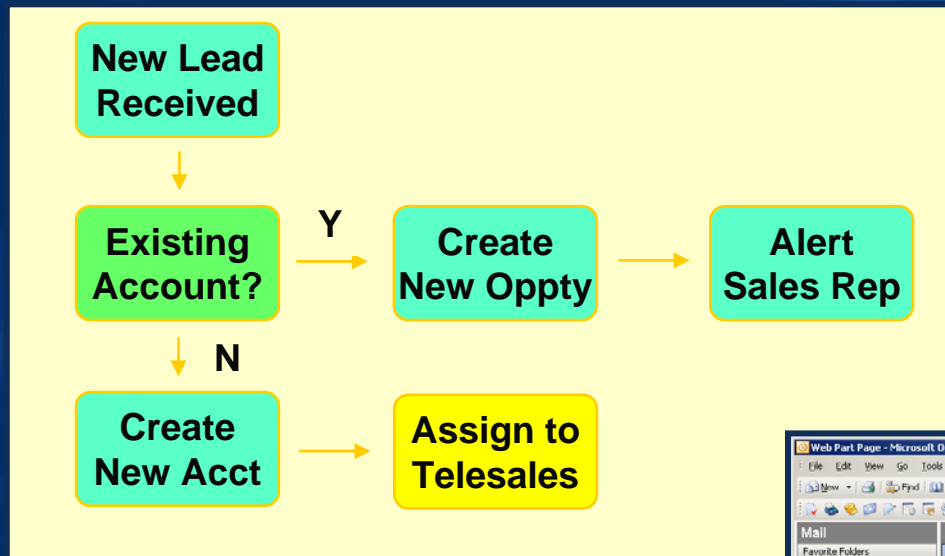
业务驱动-客户化工具

新建、修改业务对象 (Entity)

- 新建业务对象，定义关系
- 修改业务对象
- 设置业务对象在线/离线应用

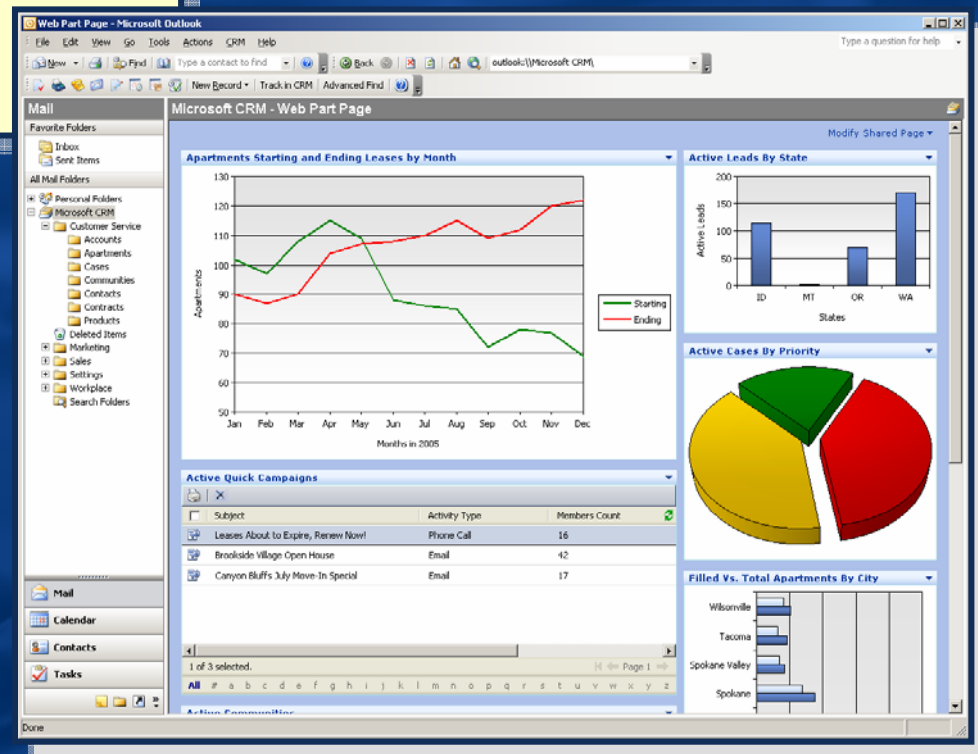
The image shows two overlapping windows from Microsoft Dynamics CRM. The top window is titled 'Entity: Account - Microsoft Internet Explorer' and displays the configuration page for an entity named 'Client'. The 'General' tab is active, showing fields for 'Name' (Client), 'Plural Name' (Clients), 'Ownership Type' (User Owned), and 'Schema Name' (account). The 'Description' field contains text about sales transactions. Below, there are sections for 'Primary Attribute' (Account Name), 'Areas showing this entity' (Home, Marketing, Sales, Service), and 'Outlook Participation' (Show in Outlook checked). The bottom window is 'Microsoft CRM Workflow Manager', showing a workflow rule for 'Referral' with the description 'Alert sales department' and status 'Active'.

workflows and reports

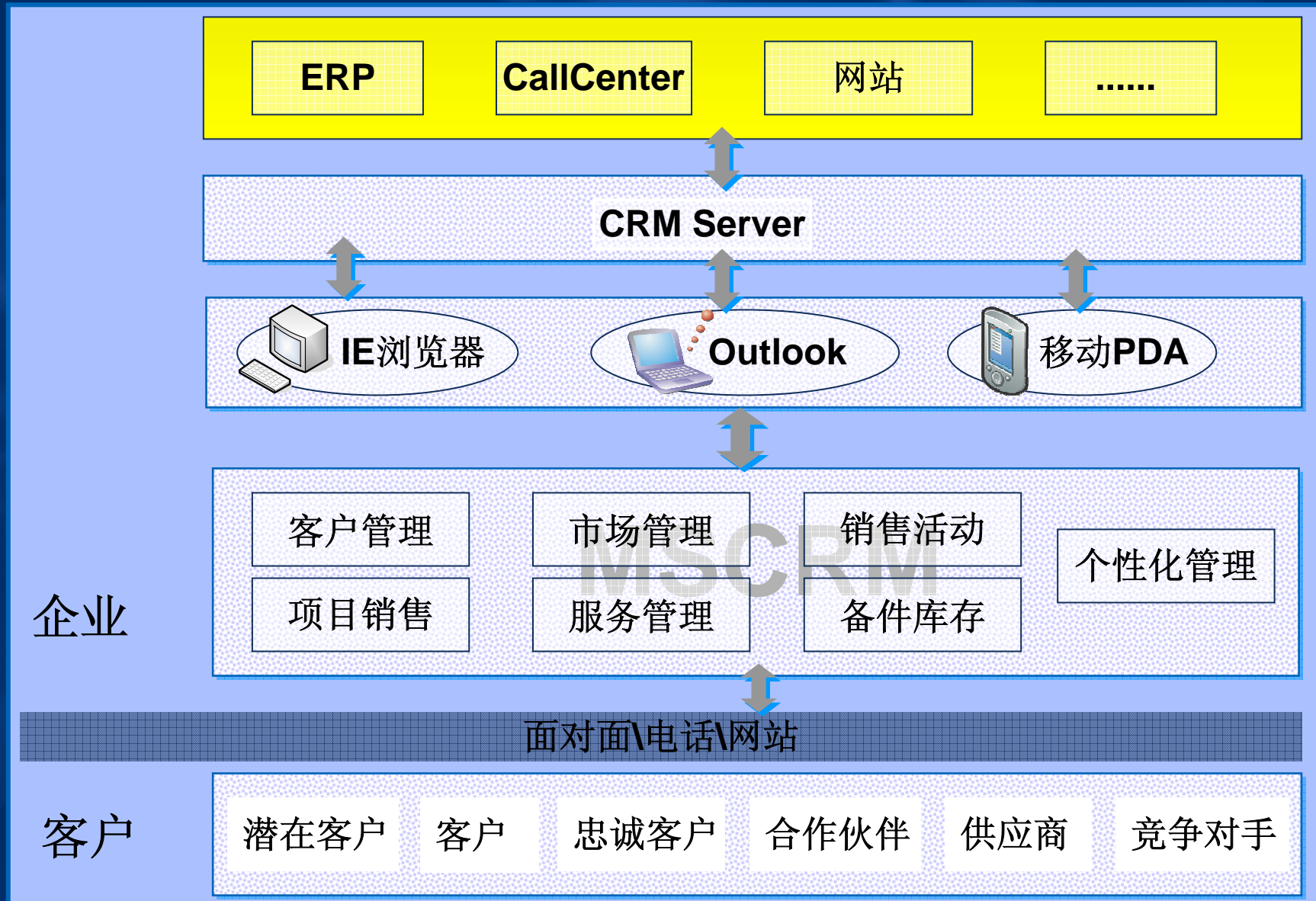


- 基于业务对象设置 workflow
- 通过系统设置判定条件和动作

- SRS实现强大报表功能
- 支持Excel导出和数据同步



微软CRM制造业解决方案



与ERP系统集成

http://companyweb - Account: New - Microsoft Internet Explorer

Account: New

Information

General Financial Data Details Administration

Account balance - QB	6,500	Purchase to date	1,200
Date of last purchase	01/05/2004	Credit Limit (\$)	50,000.00
Credit Hold	<input checked="" type="radio"/> Yes <input type="radio"/> No		

Billing Information

Payment Terms	Net 30	Price List	Retail
---------------	--------	------------	--------

Status: New

Done Local intranet

ERP

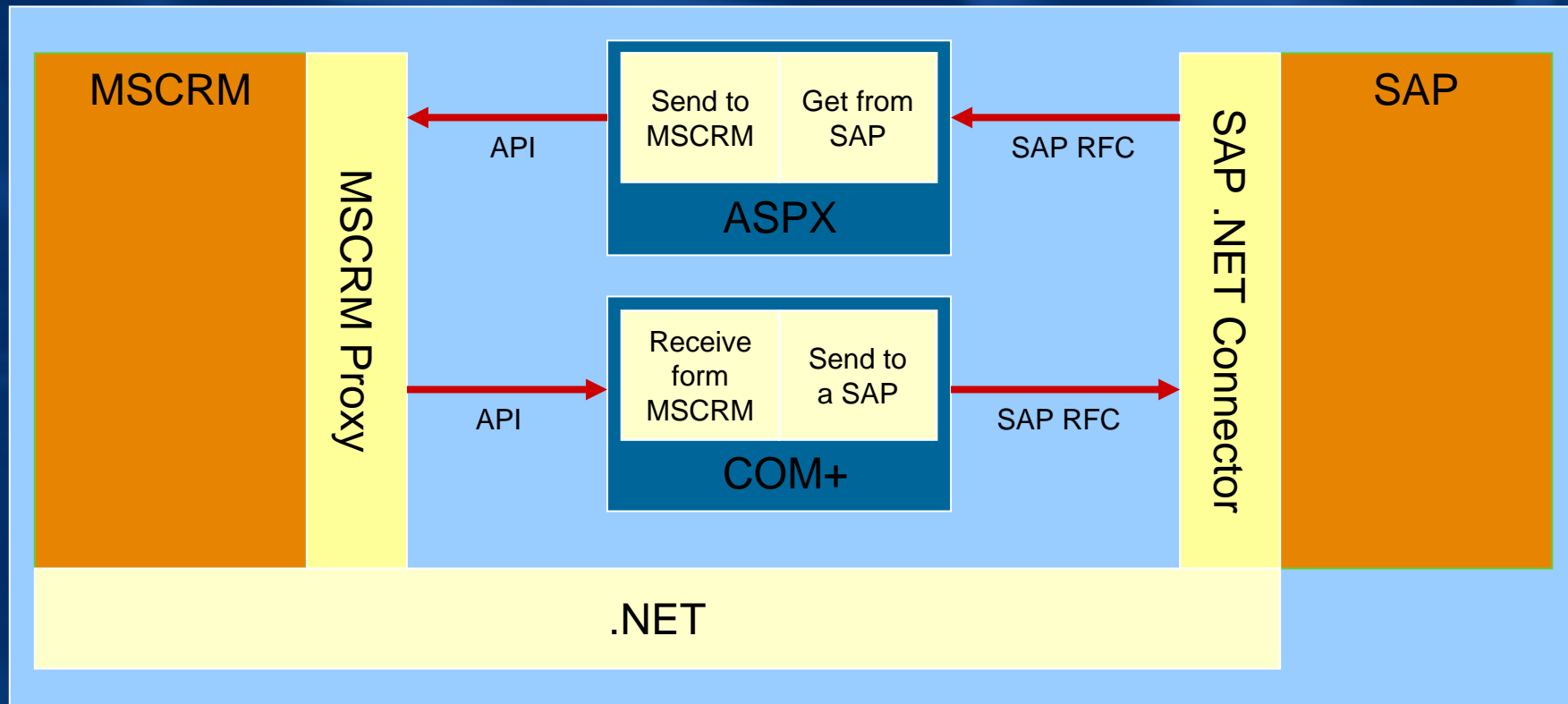


(SBS)

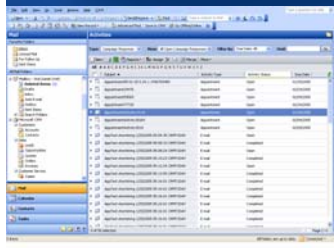
CRM 用户



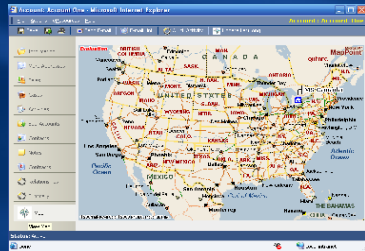
与ERP系统集成



借助集成一体化方案提高服务工作效率



8:00am
高效率
个人信息管理



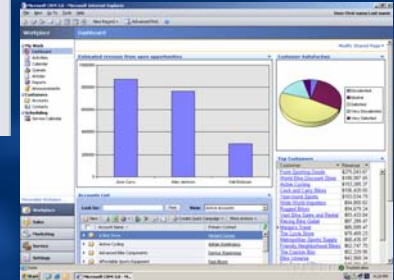
9:00am
客户信息查询
重要客户拜访



12:00am
移动应用
及时沟通



4:00pm
查询服务资源
快速服务安排



7:00pm
快速创建报表
服务状况分析

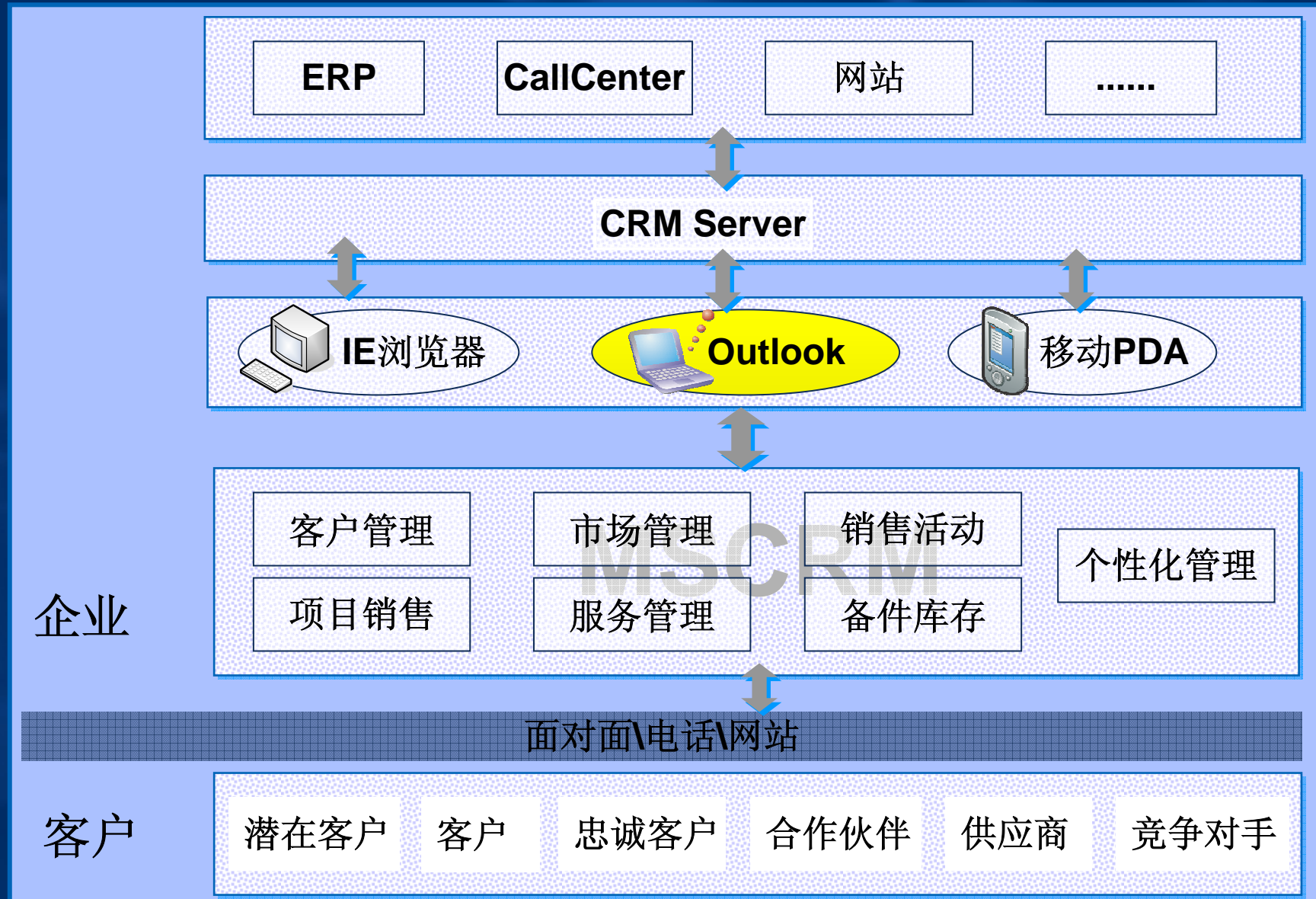
“我终于可以放心休假了”

Tony, 服务经理



ynamics CRM

微软CRM制造业解决方案



小结—微软CRM解决方案助力备件库存企业

制造业的痛苦

应用微软CRM解决方案 ...

缺乏可供决策的信息，无法对市场作出快速反应



整合与客户有关的信息，包括来自其他系统的信息

各部门缺乏有效沟通，导致信息重复、矛盾，甚至客户满意度的下降



全面市场、销售、服务业务管理

企业业务在扩展，缺乏规范化管理



开放的客户化平台

销售总监出差频繁，如何及时处理业务



移动办公能力，和离线使用

销售人员业务繁忙，工作效率低，不想花费时间在复杂的系统操作上



易学易用系统化管理，且与Excel集成



议程

三、葡萄城公司（GrapeCity）简介

葡萄城公司 (GrapeCity)简介

- 1980年在日本成立
- 1988年进入中国西安,1993年中国总部设于上海
- 20年软件开发经验,微软金牌合作伙伴
- 在微软最新的平台上提供软件开发和服务
- 业务范围包括客户应用系统开发、技术支持、控件开发、学校管理系统、CRM、ERP
- 超过2500家日本的学校使用我们的学校管理系统- 80% 的市场份额
- 我们已经成功实施了超过100家公司的IT项目
- 在中国我们实施了超过80家CRM&ERP系统
- 我们销售数百种控件产品, 占有日本市场的70%, 也是中国最大的销售厂商
- 我们有35,000家注册用户使用我们的控件产品
- 微软技术支持中心 (中国、印度)
- 微软最佳系统集成奖 (日本)
- 微软最佳解决方案提供商 (中国)
- 微软最佳技术支持提供商 (印度)

葡萄城公司 (GrapeCity) CRM经验

- 1997年从北美引入Pivotal系统，国内第一家进入CRM行业的公司
- 1998年10月开发并推出Pivotal中文版
- 1998年12月签约第一家国内客户
- 2000年4月引入Saleslogix系统，面向中小型企业,中国最大合作伙伴
- 2003年10月开始在中国独家实施Microsoft CRM
- 2003年12月实施中国第一家微软CRM客户-信天通信
- 2004年10月推出微软CRM1.2中文版
- 2005年6月获MBS中国"2005年度最佳合作奖"
- 2005年7月推出微软CRM外贸行业解决方案
- 2005年7月大中华区唯一参与MSCRM3.0 TAP2计划的合作伙伴



中国CRM客户列表

- ✓ 梅特勒托利多仪器(上海)
- ✓ 梅特勒托利多衡器(常州)
- ✓ 先正达药业(中国)
- ✓ 索迪斯万通集团
- ✓ 爱立信(中国)
- ✓ 武汉正远铁路电气
- ✓ 鹰泰集团
- ✓ 上海信天通信
- ✓ 深圳顺章电器
- ✓ 科赛物流设备
- ✓ 特雷通制造有限公司
- ✓ 数字博识科技
- ✓ 红日电气
- ✓ 东皇医疗
- ✓ 瑞格贸易
- ✓
- ✓ 辉瑞制药
- ✓ 西门子
- ✓ 新世界
- ✓ 翡翠航空
- ✓ 广联达
- ✓ 外企服务
- ✓ 怡人工艺品
- ✓ 安徽科大讯飞
- ✓ 山东积成电子
- ✓ 软通动力科技
- ✓ 北京东方飞鸿
- ✓ 东莞科信
- ✓ 上海利驰
- ✓ 宁波金瑞
- ✓ 北森测评
- ✓ 青岛国嘉
- ✓



谢谢！

Q&A

王硕 CRM高级顾问

Tel: 021-5854 9800

MP: 136 8191 2161

Email: Sharon.Wang@grapecity.com

