



联想 PAD 销售自动化管理 (SFA) 解决方案

方案简介

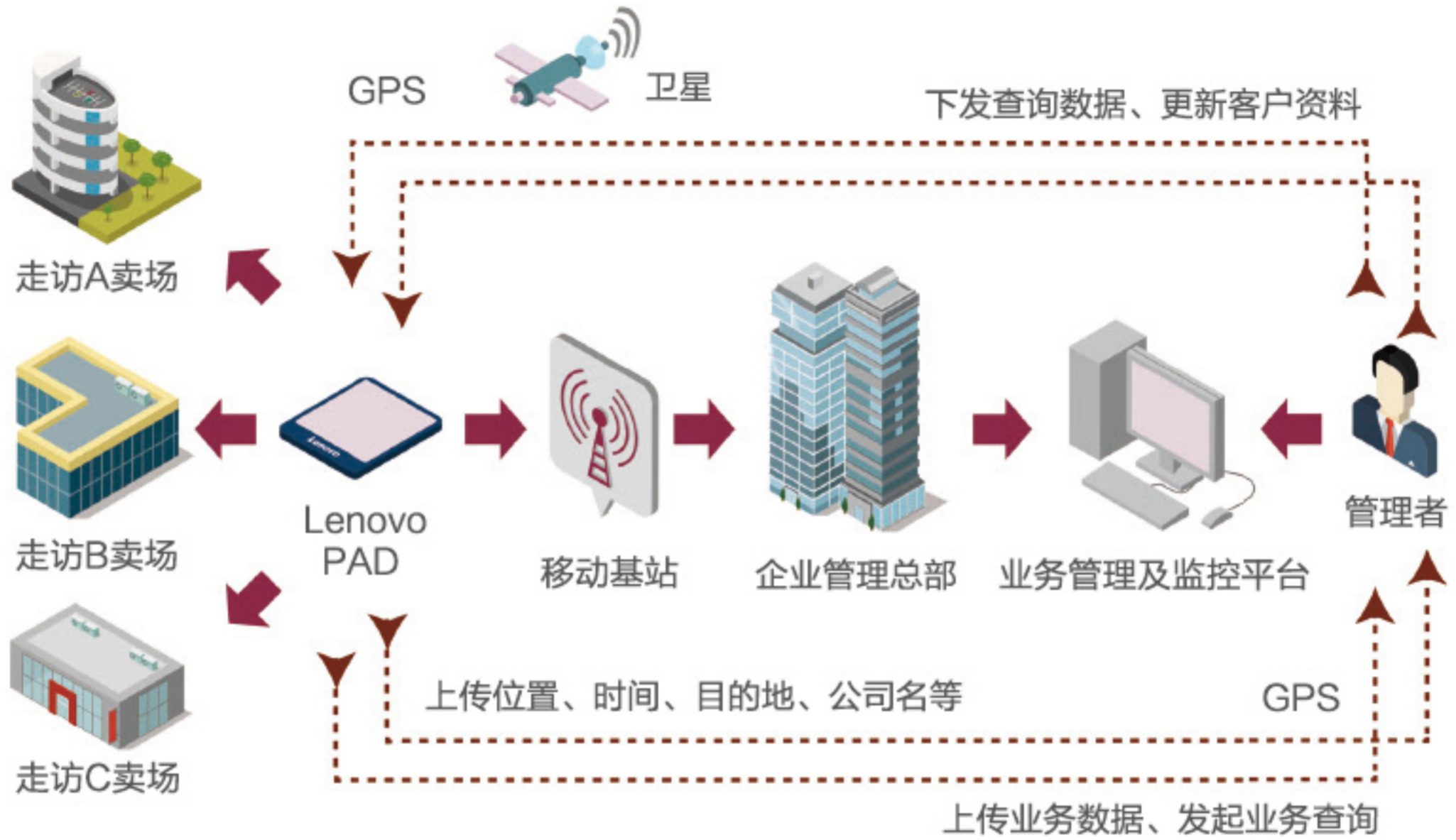
可口可乐在中国有超过 10 个省市的销售覆盖，全国超过 8000 名的业代，面对如此大的市场，即需要对业务人员进行管理，又需要及时了解精确有效的货品信息及市场销售情况，而传统的人员管理方式及销量库存统计方式都无法应对市场，不利于企业决策制定。因此，联想提供了基于平板电脑加定制背夹的方式，为可口可乐在中国的业务开展提供了便利！

系统特点

- 订单数据无法快速上报，库存数据无法及时反馈。
- 无法对业代工作进行有效监督，主管经理不能及时了解工作进展。
- 无法对销售终端设备有效监控管理，不能衡量市场资源与售点投入与产出。
- 不能有效执行标准销售流程。
- 缺少有效统计分析，无法有效辅助决策。



联想移动营销管理 SFA 解决方案



通过对业务需求的深入探讨，联想基于 7 寸平板电脑，深度定制 Android 系统，同时集成了微型打印、高续航防护背夹等外设，通过移动化的技术手段提升可口可乐营销系统的业务管理能力、市场信息掌控能力、业务分析决策能力。

客户收益

- 建立完善的营销人员信息库，完善营销人员考核体系，实现营销体系的规范化管理。
- 渠道库存透明化，更合理的指导生产、销售，杜绝窜货现象，提升对渠道的掌控能力。
- 通过信息化系统应用，使总部第一时间了解到一线市场的准确数据，提高企业应对市场能力。
- 通过一线市场数据的收集（订单、市场、终端情况等），经过系统的统计分析，为企业领导层提供准确、有效的决策支持数据。