



企微扫描签到



议程

AGENDA



01 项目目标 (5min) 销售易业务顾问 Wennie 邱文丽

02 差距及任务 (10min) 销售易业务顾问 Wennie 邱文丽

03 实施计划 (5min) 销售易项目经理 Vito 赵恒

04 销售易代表发言 (5min) 王炎浩

05 数字化总监总结 (5min) Jason 程建波

06 东江CEO致辞 (10min) Godsend 卢功善

扫描签到



全球领先的一站式
注塑解决方案供应商

The World's Leading One-stop Plastics Solutions Provider

东江集团CRMCRM平台项目

项目启动会

🕒 2026/4/3

一楼报告厅



目录



项目目标

战略目标
业务目标



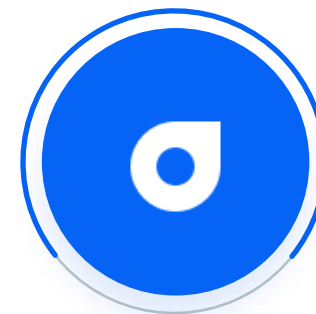
差距及工作任务

差距分析
工作任务



实施计划

实施计划



项目动员

销售易代表发言
数字化总监总结
东江CEO致辞

01



项目目标



项目目标——战略目标



2028年营收额达到50亿港元



营收提升



客户价值达成



行业牵引



模塑融合

项目目标——业务目标

核心
业务目标



营收提升



模塑融合



客户价值达成

业务目标

提高销售/接单目标达成率
增加线索数量
提高商机转化率
提高商机覆盖率

提高运营效率

提高客户信任度/满意度

指标

- ① 月度、年度销售/接单目标达成率100% ;
- ② 月度线索数量达100 (现70)
- ③ 模具: 商机覆盖率 (1.5x), 商机转化率 >25%
注塑: 商机覆盖率 (1.5x-2x), 商机转化率 >50%

- ① 加权预测准确率 >85%
- ② 报价可追溯
- ③ 多维度、准确、实时 (部分隔天) 看板
- ④ 预警任务按时完成率85%

- ① 非普通客户月度互动率=100%
- ② 关键节点的主动沟通频率
- ③ 项目进度可视化

场景

- ① 客户经营监测与预警闭环管理
- ② 线索管理
- ③ 商机管理

- ① 销售预测、产销协同
- ② 报价管理
- ③ 经营分析
- ④ 经营PDCA闭环

- ① 客户互动管理
- ② 客户需求/问题闭环管理
- ③ 项目进度看板

02



差距分析



差距及工作任务——差距分析

指标

- ① 月度、年度销售/接单目标达成率100%;
- ② 月度线索数量达100 (现70)
- ③ 模具: 商机覆盖率 (1.5x), 商机转化率 >25%
注塑: 商机覆盖率 (1.5x-2x), 商机转化率 >50%

问题

- 销售达成的前置指标体系不清晰, 缺乏监控;
- 没有统一的线索管理;
- 没有统一的商机及商机过程管理。

解决方案

- 构建线索数量, 商机转化率, 商机覆盖率前置监测体系;
- 实现线索从获取到转化的全流程线上化管理;
- 实现商机从创建到赢单的全过程可追踪、可预警、可优化。

差距及工作任务——差距分析

指标

- ① 加权预测准确率>85%
- ② 报价可追溯
- ③ 多维度、准确、实时（部分隔天）看板
- ④ 预警任务按时完成率85%

问题

- 预测及三阶段业务数据准确率不高，影响工厂运营；
- 报价数据非结构化难以统计，历史经验无法复用；
- 决策层获取经营数据的时间窗口滞后15-20天，部分数据需要手工加工；
- 异常靠人工发现，没有异常PDCA闭环管理。

解决方案

- 建立三阶段业务预测模型和滚动预测机制；
- 实现从询价到赢单全过程线上化，结构化，可追溯；
- 打通围绕业务的全流程数据；
- 构建异常指标的监测体系。

差距及工作任务——差距分析

指标

- ① 非普通客户月度互动率=100%
- ② 关键节点的主动沟通频率
- ③ 项目进度可视化

问题

- 没有统一的跟进记录管理；
- 无管理无考核；
- 没有统一的项目进度展示窗口。

解决方案

- 建立分层互动策略；
- 主动沟通频率线上化管理，并纳入考核；
- 打通项目里程碑，建立自动推送机制；
- 客户需求及投诉闭环管理。

差距及工作任务——任务清单

解决方案	业务场景	工作任务	责任人
<p>建立分层互动策略； 主动沟通频率线上化管理，并纳入考核； 打通项目里程碑，建立自动推送机制； 客户需求及投诉闭环管理</p>	<p>客户分层经营，系统集成</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、明确定义经营分析的指标定义、统计口径、统计维度、统计周期；定义经营指标阈值及处理流程； 2、打通SAP,PM,OA,EHR接口 3、提供客户需求/投诉录入所需信息 	<p>Allen、李锐荣 李伟朋，刘智勇</p>
<p>构建线索数量，商机转化率，商机覆盖率前置监测体系； 实现线索从获取到转化的全流程线上化管理； 实现商机从创建到赢单的全过程可追踪、可预警、可优化。</p>	<p>客户分层经营，市场质询，系统集成</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、明确定义新客户、老客户及开发流程，提供客户录入模板； 2、明确定义商机类型、商机规模、商机阶段及每个阶段的任务； 3、明确客户的分类、分级、升降级、生命周期、健康度、完备率的定义、计算维度、权重、计算逻辑、更新频率及差异化经营策略； 4、明确竞争情报收集模板、职责及分析维度； 5、明确定义客户分层经营指标的定义、统计口径、统计维度、统计周期及指标阈值及触发机制和处理流程； 6、提供客户经理one page包含的指标； 	<p>Allen、李锐荣</p>
<p>建立三阶段业务预测模型和滚动预测机制； 实现从询价到赢单全过程线上化，结构化，可追溯； 打通围绕业务的全流程数据； 构建异常指标的监测体系</p>	<p>经营分析，报价管理，销售预测，系统集成</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、提供销售预测统计的指标、统计口径、统计周期、更新频率 2、梳理报价需要结构化的信息、导入模板及审批流 	<p>Allen、李锐荣， 陈俊杰、莫凤萍</p>

差距及工作任务——蓝图设计计划

业务场景	细分场景	主导人	协助人	截止时间	状态
经营分析	晾晒排名	罗丹	Roy	4-2	已提供
	经营指标监测与预警	Allen	Roy	4-2	未提供
	经营指标监测与预警	Allen	Roy	4-2	未提供
客户分层经营	线索管理	Allen	Roy	4-3	已提供待确认
	商机管理	Allen	Roy	4-3	已提供待确认
	竞争情报分析	Allen	Roy	4-3	已提供待确认
	客户经营监测与预警	Allen	Roy	4-3	已提供待确认
	客户经营异常闭环管理	Allen	Roy	4-3	已提供待确认
市场质询	客户经理复盘 (one page)	Allen	Roy	4-6	已提供待确认
	客户需求/问题闭环管理	Allen	Roy	4-6	未提供
销售预测	1A+11F滚动预测分析	Roy	Roy	4-7	已提供待确认
报价管理	报价协同, 追溯及审批	陈俊杰	Allen, 莫凤萍, 彭春桂, Roy	4-8	未提供
系统集成	CRM与SAP、HR、OA、PM集成	李伟朋, 刘智勇	Roy	4-10	已提供待确认

03

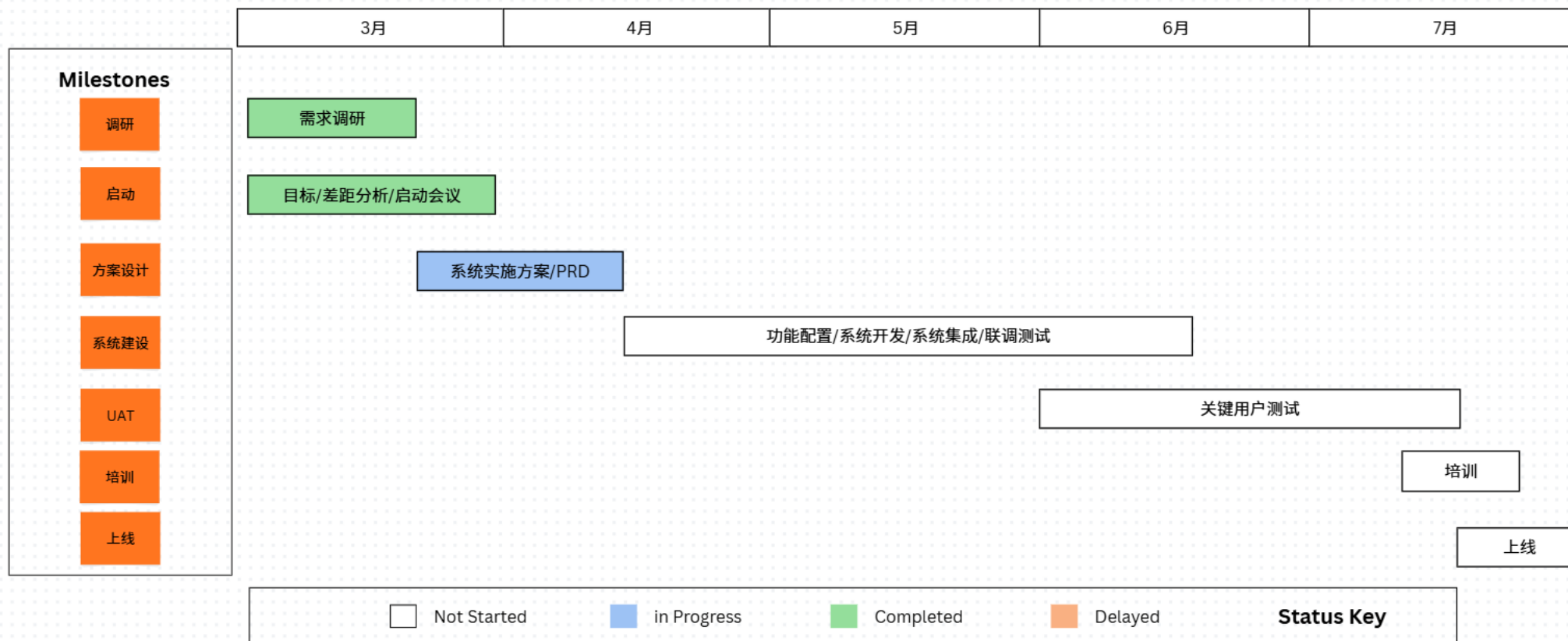


项目实施



项目实施——项目实施计划

CRM Project Plan



项目实施——项目组织架构

东江和销售易组成联合项目团队，统一团队，统一管理，提升交付效率，保证项目的顺利交付

职责：

- ① 负责项目总体协调、资源调配和实施监督；
- ② 负责项目实施过程中重大业务流程和问题的决策；
- ③ 定期听取项目组成员的汇报，提出指导。

项目指导委员会

东江数字化总监 程建波
销售易商务负责人 王炎浩

职责：

- ① 制订项目推进计划并落实，负责小组日常工作；
- ② 业务流程及方案等文件的审核确认，对项目进度、质量负责；
- ③ 项目组相关资源的协调与安排；
- ④ 组织项目培训及系统原理、流程、操作考试。

专业业务组

东江关键用户：付青、彭琪、冯凌志、陈雪丽、邓承源、莫凤萍、彭春桂、陈俊杰
销售易咨询顾问：陶磊

东江项目管理组

项目经理（数字化）：李锐荣
项目经理（业务端）：汤英杰

销售易实施项目组

项目经理：赵恒

职责：

- ① 负责收集所属部门、模块业务需求，参加案例分析；
- ② 参与业务流程及系统解决方案的讨论、确认；
- ③ 负责相关模块数据的收集、整理与核对；
- ④ 参加系统业务流程及操作培训，参与系统测试；
- ⑤ 按时完成项目组安排的工作。

业务/实施组

东江

关键部门
各赛道关键用户

销售易

业务顾问：邱文丽

开发组

东江

IT开发人员：
李伟朋，刘智勇

销售易

技术顾问：杨威

运维支持

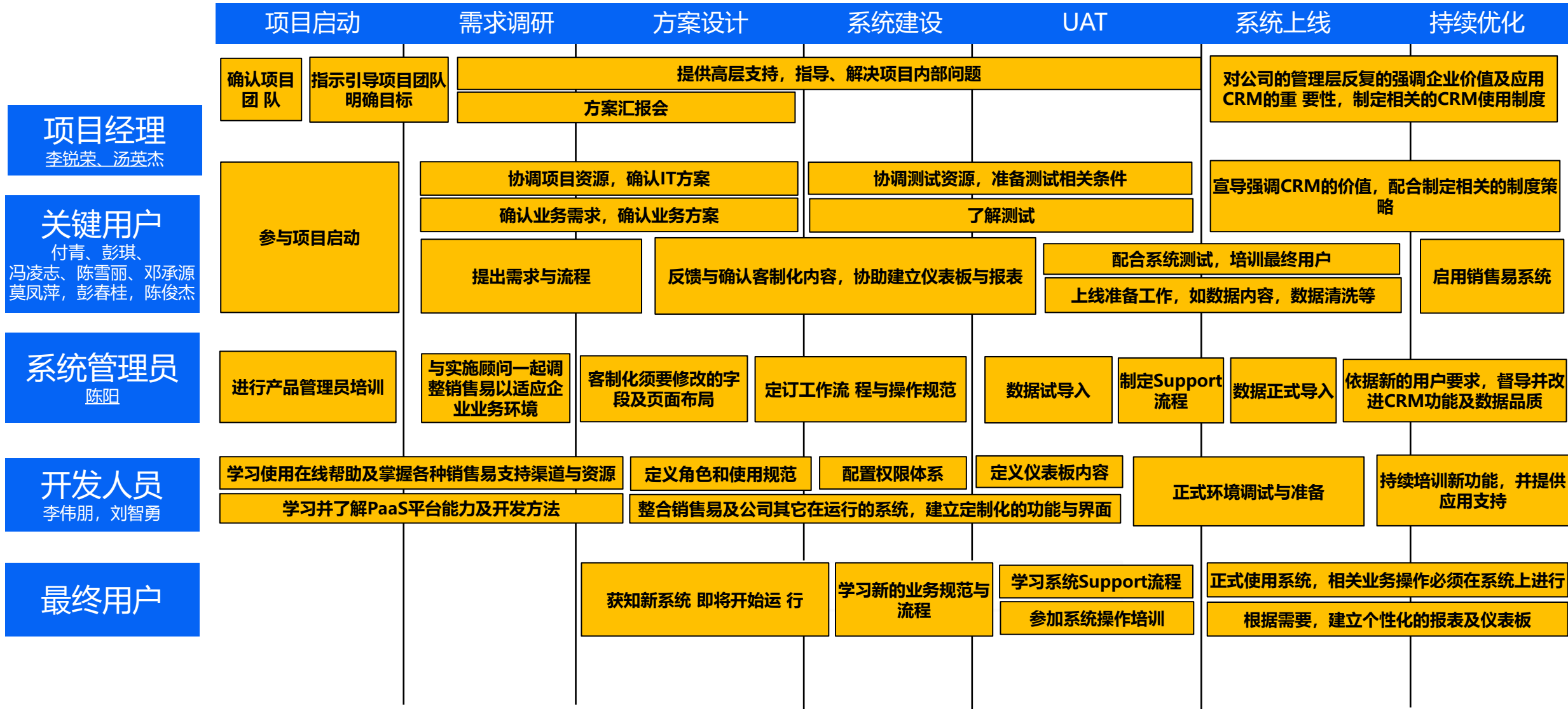
东江

系统管理员：陈阳

销售易

客户运营：曾鑫鑫


项目实施——各个阶段中不同的客户人员在项目中扮演的角色



项目实施——项目周会机制

项目周例会要求每周五下午三点召开，周四发出周会讨论议题，项目组成员提前准备

- ◆ 周报内容包含总体进展，TOP风险/问题跟踪，项目详细计划
- ◆ 议题类型包含项目管理类、需求沟通、系统配置、方案设计、系统开发、系统测试
- ◆ 议题内容包含本周项目阻塞及进展，下周项目进度及计划，目前项目风险及需要甲方协调的资源

报告周期:		2026/3/23 - 2026/3/29		报告日期:		2026/3/29 (周日)		报告人:				
一、总体进展 (一句话描述):		交付阶段: 系统上线, 按需求响应用户问题				交付状态: 进行中						
二、TOP风险/问题跟踪												
序号	类别	描述	类型	责任人	提出部门	提出时间	处理优先级	解决方案	预计解决时间	处理责任人	解决状态	
1	需求	转接CID系统可用和备份机制	系统功能			1月13日	高	已向德伦反馈, 交付给东江IT需求团队跟进测试部署	6月份前	马春那、关杰	处理中	
三、里程碑计划												
四、项目详细计划												
阶段划分	分类	交付物	责任人	当前状态	计划开始时间	方案计划完成时间	实际开始时间	实际完成时间	备注			
方案阶段	通用方案	通用方案建议书	项目组	5功能开发					12月份已在项目申请中多份沟通, 项目前期沟通。			
	方案阶段	应用系统库 (无冗余)	项目组	5功能开发					数据看板整理完成			
			应用系统库	项目组	5功能开发					竣工部署完成		
			应用系统库	项目组	5功能开发					方案整理, 部署前、中、后类型整理		
	应用系统库	项目组	5功能开发					竣工部署完成				
	应用系统库	项目组	5功能开发						已定稿, 有签字			

项目实施——项目成功实施关键因素



04



项目动员




领导发言-销售易代表 (5min)

领导总结-数字化总监 (5min)

领导致辞-东江CEO (10min)

THANKS

 400-089-8830

 www.neocrm.com



Copyright© 20245Neocrm. All rights reserved.