

医药企业营销资源管理服务

CRM系统解决方案研讨



用友软件股份有限公司
CRM事业部 熊剑



Agenda



用友**TurboCRM**简介



医药企业营销现状及管理方向



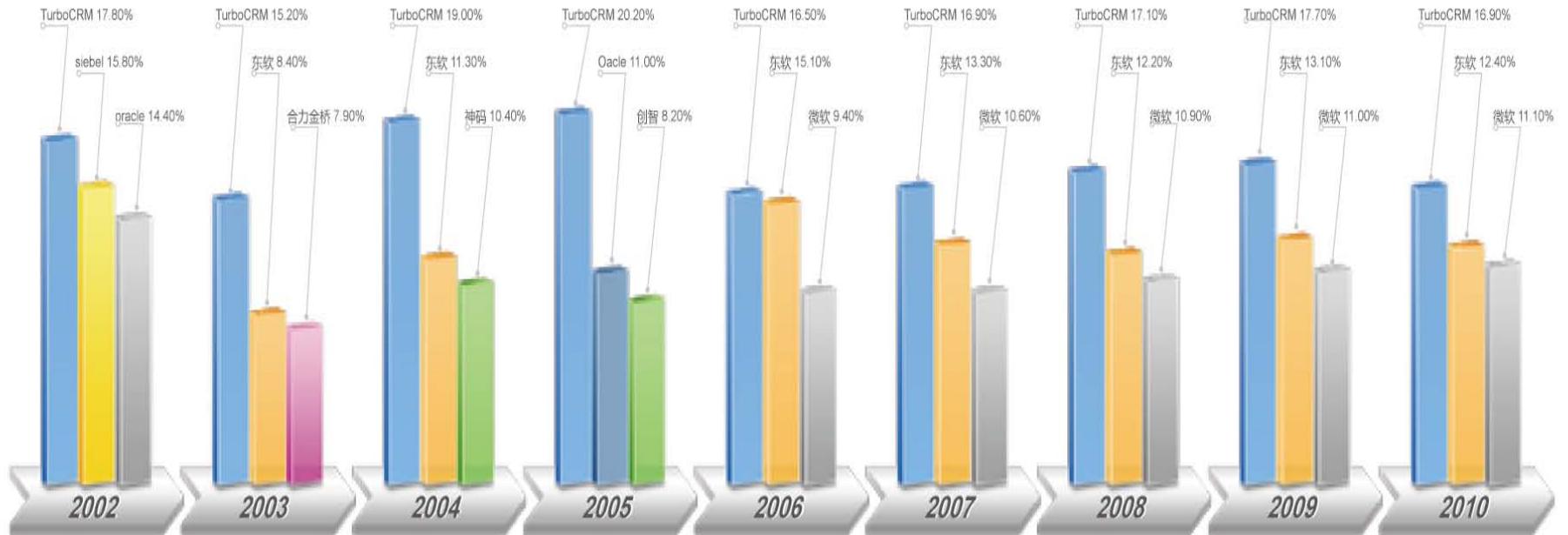
用友医药行业**CRM**解决方案



成功案例分享

连续九年中国CRM软件市场份额第一

连续九年市场份额第一



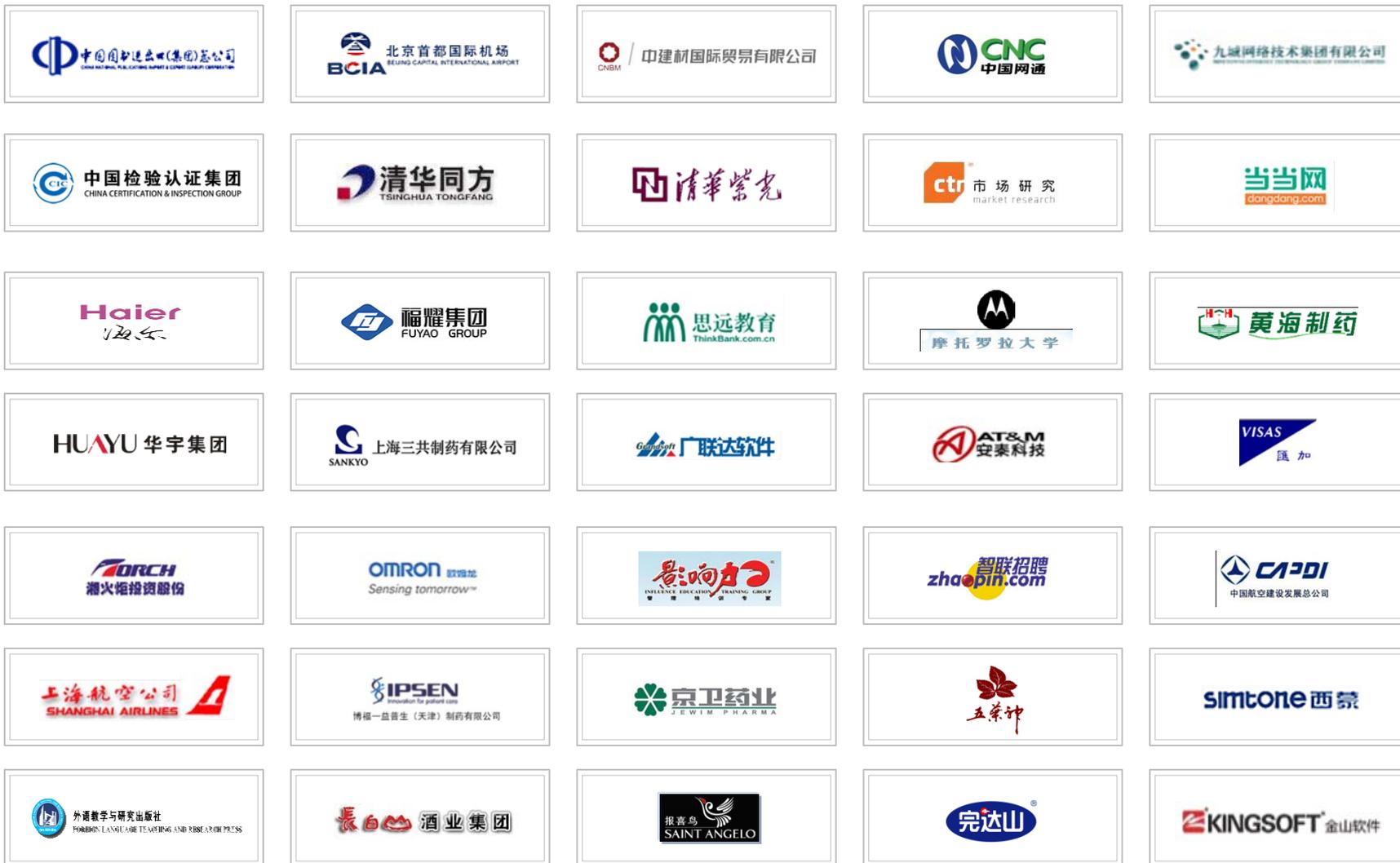
连续九年蝉联中国CRM满意度第一

连续九年蝉联中国CRM满意度第一



ISO9002服务体系，为客户提供优质以及主动个性化的服务

幸福企业 拥有中国最多跨行业的CRM成功案例



幸福企业

医药行业CRM典型用户



第一三共制药(上海)有限公司



京卫药业 JEWIM PHARMA



博福-益普生 (天津) 医药有限公司



黄海制药

华东医药 HUADONG MEDICINE



英科新创 (厦门) 科技有限公司



上海联合赛尔生物工程有限公司 Shanghai United Cell Biotechnology Co., Ltd.



哈药集团生物疫苗有限公司



Agenda



用友**TurboCRM**简介



医药企业营销现状及管理方向



用友医药行业**CRM**解决方案



成功案例分享

自建队伍模式下的产品营销过程



营销体系中的问题



现象

需求

营销问题

客户资源分散，不能动态获取和管理；对重点客户的评价缺乏量化、准确的数据依据，主要基于经验对客户价值进行判断，无法对重要客户开展有针对性的推广活动；销售代表的变动常带来客户资源的流失

1

客户资源企业化管理

客户资源管理混乱

营销数据和信息大多使用传统的方式采集和上报，内容单一，层层上报；重要数据不准确、不及时，特别是销售流向数据和竞争数据。

2

营销资源一体化管理平台

信息不通畅，不及时

不能及时掌握真正市场销售状况，不能进行全局库存管控，无法根据真实的市场情况制定生产计划和物流计划；纯销和关键客户的实际消耗不清，无法及时准确地计算各种营销费用。

3

渠道数据、终端数据的采集

销售流向、客户库存和终端消耗不清

采取放羊式管理，重业绩，轻管理；不能对销售代表进行量化的工作过程管理和指导；不能充分挖掘销售代表的潜力，无法提高销售队伍的有效性。

4

管理销售队伍的行为

销售队伍管理松散

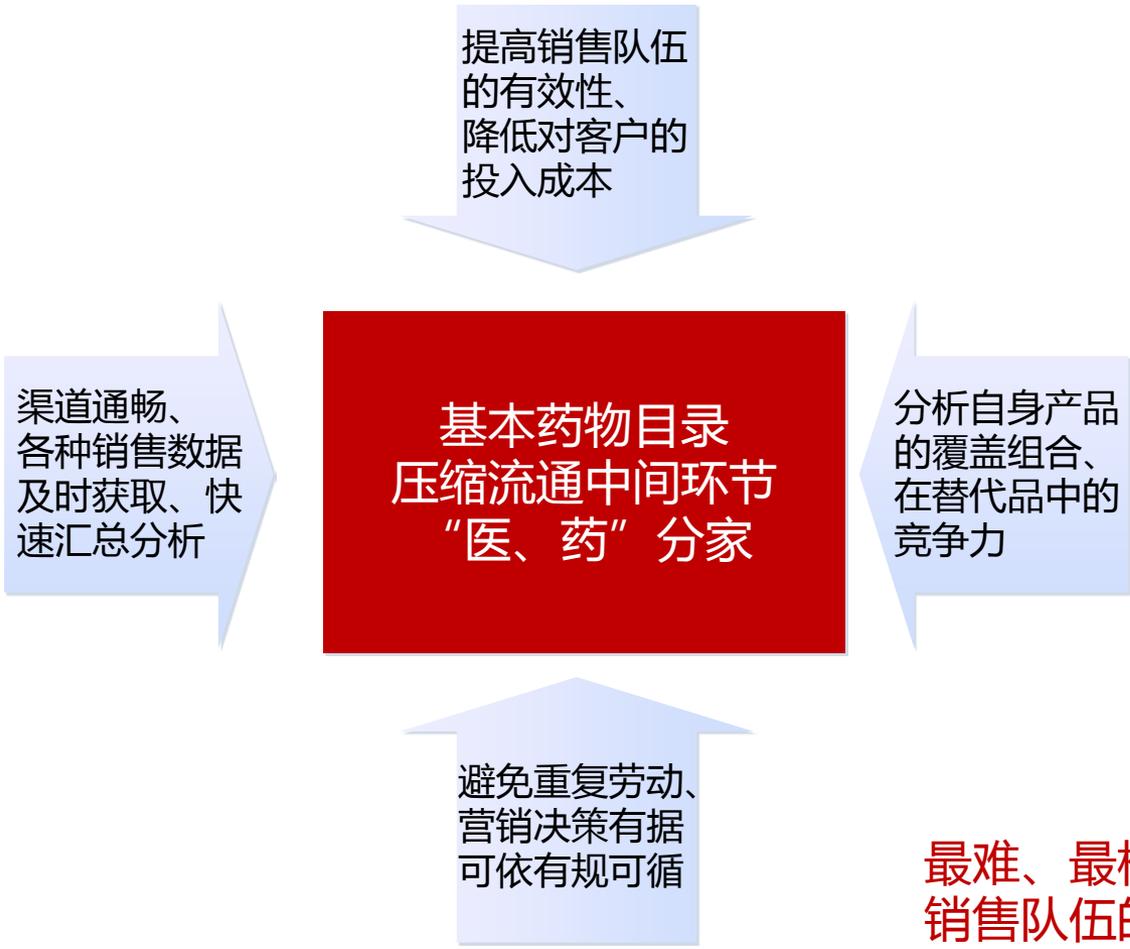
决策分析数据多数采用Excel分析，存在数据缺失（如：订单无节来源）、滞后和分析统计口径不标准等问题，影响业务部门决策

5

多维、动态的决策分析支持

海量数据分析困难

新医改给营销管理带来的挑战



最难、最核心的是如何提高销售队伍的有效性！！！！

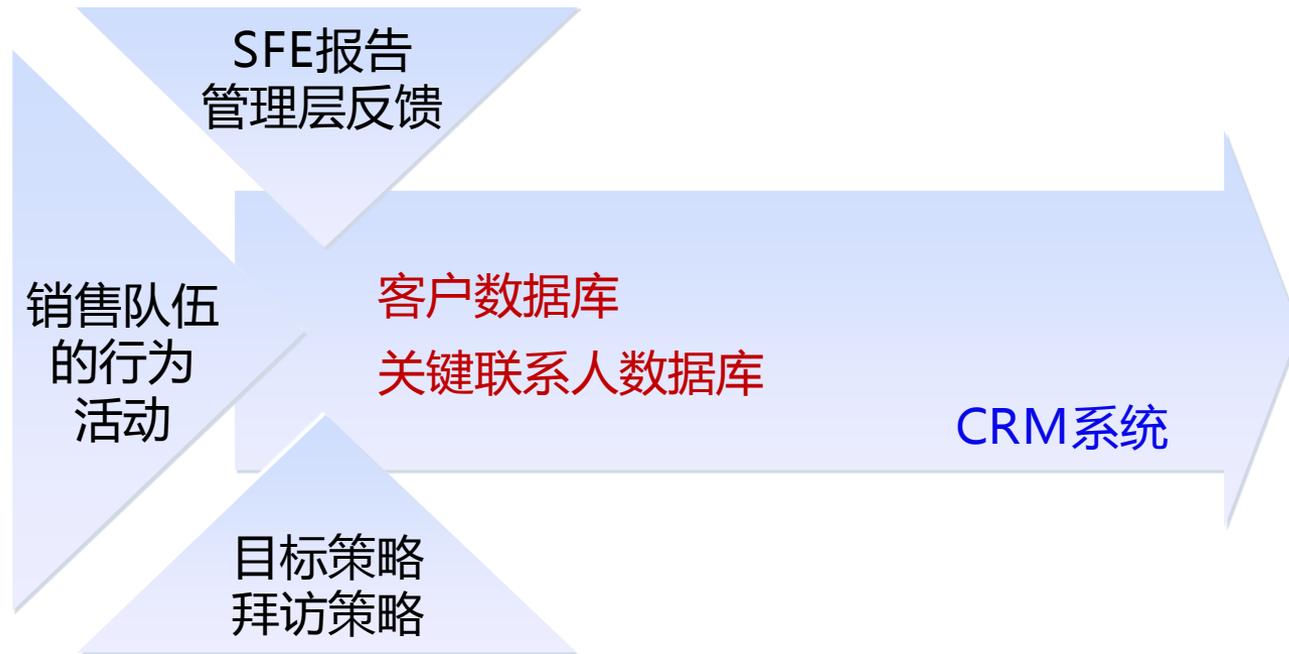


- 实地工作天数
- 每天拜访数量
- 每个拜访传递的产品信息

- 客户分类与目标设定
- 有效实施
- 销售经理辅导
- 销售队伍的组织架构

- 设定个人工作目标
- 业绩管理
- 有效激励
- 有效的沟通与支持

关键是提高销售队伍的工作质量



不断改进客户分类和目标设定



Agenda

1

用友TurboCRM简介

2

医药企业营销现状及管理方向

3

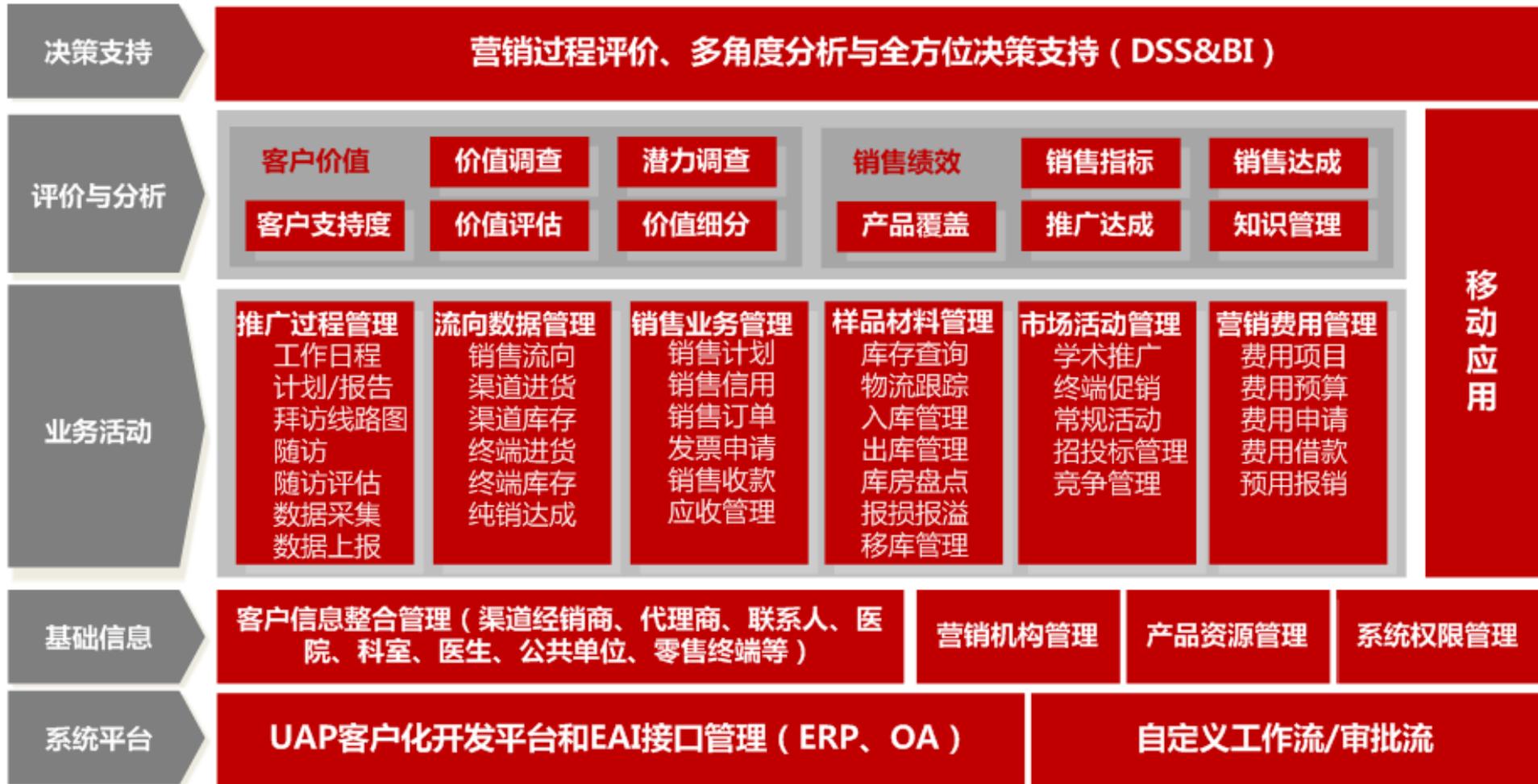
用友医药行业CRM解决方案

4

成功案例分享

医药行业CRM系统的总体架构

幸福企业



系统的核心应用目标 I

幸福企业

进行全方位的客户资源管理

- ✓集中统一管理各种客户资源；
- ✓整合管理各种客户基础信息、业务信息、交往信息和价值信息；
- ✓及时获取动态客户信息，进行精准管理。

建立关键客户价值评估体系，寻找最重要客户

- ✓建立目标客户，特别是处方医生的价值评估模型及体系；
- ✓依据评估体系对处方医生价值进行细分；
- ✓根据处方医生价值制定有针对性的关系维护策略。

约束和规范销售代表的推广业务过程，提升销售队伍能力和有效性

- ✓通过计划、报告、随访、评估等内容规范销售人员的业务过程；
- ✓科学评估一线销售的推广拜访过程，有针对性地对其进行工作指导；
- ✓科学评估一线销售队伍的工作负荷，合理安排其负责目标客户。

系统的核心应用目标II

幸福企业

及时获取营销通路数据，提升企业营销管理能力

- ✓ 建立销售信息、流向数据的上报、汇总和分析体系；
- ✓ 进行全局库存管理，科学制定生产计划和物流计划；
- ✓ 有效预防倒货、窜货行为，约束各级经销商的经销行为；
- ✓ 将终端消耗纳入营销管理体系。

加强市场活动的管理，提高市场活动成效，并充分利用竞争信息

- ✓ 全程管理市场活动，从活动目标确定、活动创建、执行，直至活动效果分析；
- ✓ 及时收集竞争对手、竞争产品、竞争状况信息，有针对性地开展竞争活动。

合理有效的管控营销费用，有效降低企业营销支出

- ✓ 针对市场活动进行费用事前预算、事中控制，事后核销的全程管理；
- ✓ 根据销售流向、客户价值，拜访指标，并结合实际消耗控制各种营销费用。

用友TurboCRM关键应用



- I. 客户信息整合管理
- II. 客户价值评估与细分
- III. 销售队伍推广过程管理
- IV. 市场活动与竞争管理
- V. 分销数据管理
- VI. 销售业务管理
- VII. 样品及POP材料管理
- VIII. 营销费用管理
- IX. 营销决策分析

整合客户信息资源、将无形资产“有形”化



客户

新建 | 列表查询 | 编辑 | 删除 | 复制 | 打印 | 相关对象 | 查重 | 关系图 | 客户合并 | 更改类型 | 价格表浏览 | 停用

| | | | |
|-----------|--------------|------------|---------------------|
| 名称: | 武汉大学中南医院 | | |
| 客户编号: | 201002250001 | | |
| 助记码: | | 类型: | 目标医院 |
| 详细地址: | 武汉市东湖路169号 | | |
| 邮编: | | 院长: | |
| 传真: | | 电话: | |
| 是否专科医院: | | | |
| 省份: | | 城市: | |
| 医生数(人): | 0 | 床位数(床位): | 0 |
| 日门诊量(人次): | 0 | IVF中心: | |
| 行政级别: | | 年购药金额(千元): | 0.00 |
| 部门: | 总部 | 所有者: | CRM咨询顾问 |
| 创建人: | CRM咨询顾问 | 创建时间: | 2010-02-25 09:13:32 |
| 修改人: | CRM咨询顾问 | 修改时间: | 2010-02-25 09:13:32 |
| 描述: | | | |

联系人 (8) 新建

相关资产 (3)

相关行动 (12) 新建一般行动 | 新建会议行动 | 新建邮件行动 | 新建短信行动 | 新建电话行动 | 更多

销售机会 (6) 新建

报价单 (2) 新建

订单 (5) 新建

相关服务请求 (6) 新建

相关服务计划 (7) 新建

相关工单 (11) 新建 | 更多

市场活动 (1)

幸福企业 目标医院管理示例

客户

新建 列表查询 编辑 删除 复制 打印 相关对象 查重 关系图 客户合并 更改类型 价格表浏览 停用

| | | | |
|-----------|---------------|------------|-----------------------------|
| 客户名: | 浙江大学医学院附属儿童医院 | | |
| 客户编号: | 001216 | | |
| 助记码: | 类型: | 医院客户 | |
| 详细地址: | 杭州市下城区竹竿巷57号 | | |
| 邮编: | 310003 | 院长: | |
| 传真: | | 电话: | 0571-87061007(总) = 87033296 |
| 是否专科医院: | 儿童 | 管理城市: | 杭州 |
| 所在省份: | 浙江省 | 行政城市: | 杭州市 |
| 医生数(人): | 254 | 床位数(床位): | 800 |
| 日门诊量(人次): | 2,400 | IVF中心: | |
| 行政级别: | 三甲 | 年购药金额(千元): | 126,267 |
| 客户种类: | 目标医院 | | |
| 部门: | | 所有者: | |
| 描述: | | | |

根据用户需要
自定义字段和
记录的信息

相关科室 (12) 新建 更多

| 操作 | 名称 | 编号 |
|----|------|----|
| | 少女妇科 | |
| | 神经科 | |
| | 肠道科 | |
| | 急诊科 | |

经销商管理示例

幸福企业

全文检索

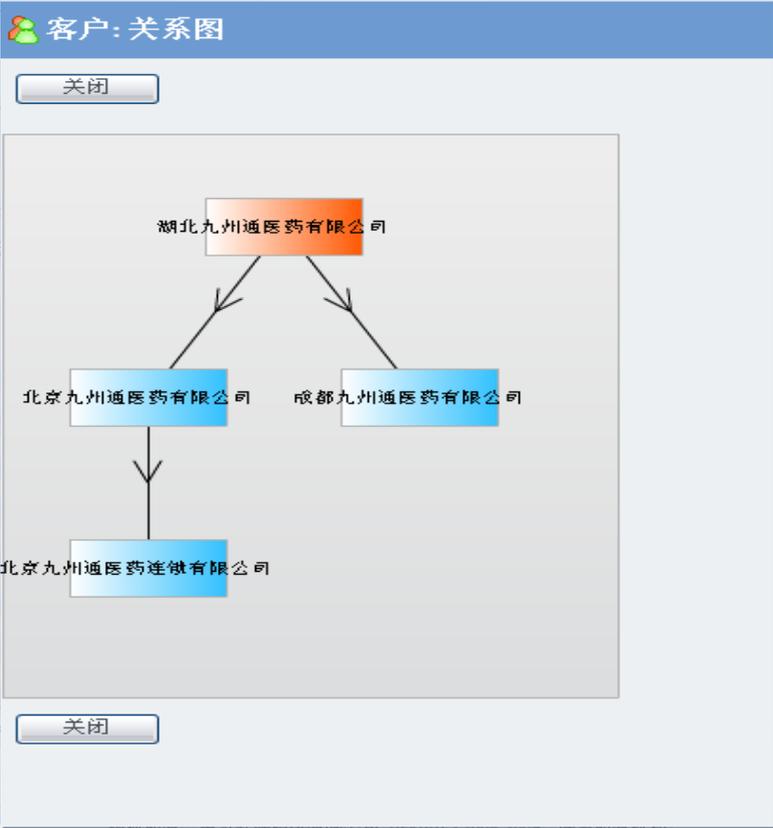
您好 administrator! 今天是 2010-01-24

线索 | 快速新增 | 快速查询 | 客户 | 联系人 | 市场管理 | 销售管理 | 订单 | 服务 | 客户调查 | 上报库存管理 | 资源中心 | 报表分析 | 医生实际消耗 | 拜访工作计划 | 拜访工作报告

客户

新建 | 列表查询 | 编辑 | 删除 | 复制 | 打印 | 相关对象 | 查看 | **关系图** | 客户合并 | 更改类型 | 价格表浏览 | 停用

| | | | |
|---------|---------------------|-----|------|
| 名称: | 湖北九州通医药有限公司 | | |
| 客户编号: | A06976 | | |
| 助记码: | HBJZT | 类型: | 商业客户 |
| 传真: | 027-88888888 | 电 | |
| 电子邮件: | | | |
| 网址: | | | |
| 省份: | 湖北 | 城 | |
| 商务客户种类: | 一级商(思密达) | | |
| 上级客户: | | | |
| 部门: | 总部 | 所 | |
| 最近行动时间: | 2010-01-21 13:13:21 | | |
| 描述: | | | |



联系人 (0)

DSS更新记录 (0)

相关行动 (3)

员工 (1)

销售机会 (0)

订单 (4)

产品 (0)

下级机构 (2)

| 操作 | 名称 | 客户编号 |
|----|-------------|--------------|
| | 成都九州通医药有限公司 | 201001230003 |
| | 北京九州通医药有限公司 | 201001230001 |

新建

新建一般行动 | 新建邮件行动 | 新建短信行动

加入负责员工 | 加入相关员工

新建

新建

加入产品



医生联系人管理示例

联系人

新建 ▾
 列表查询
 编辑
 删除
 复制
 打印
 相关对象
 查重
 关系图
 联系人合并
 更改类型
 停用

| | | | |
|-------|------------------|--------|-------------|
| 姓名: | 袁有园 | 类型: | 医生联系人 |
| 客户: | 武汉市武昌医院(原武昌铁路医院) | | |
| 性别: | 男 | 出生日期: | 2080-04-20 |
| 科室: | 消化科 | 称谓: | 先生 |
| 办公电话: | 010-123456789 | 手机: | 13999999999 |
| 电子邮件: | yyy@163.com | | |
| --: | -- | --: | -- |
| --: | -- | | |
| 所有者: | CRM咨询顾问 | 部门: | |
| 所属部门: | 总部 | 职务: | 会计 |
| 传真: | 010-123456789 | 邮编: | 100095 |
| --: | -- | 职称: | 副主任医师 |
| 身份证号: | 152896325874 | 民族: | 蒙 |
| 户照号: | 587496665 | 户照到期日: | 2018- |
| 军官证号: | 5896574 | | |
| 描述: | | | |

医生信息根据需
要自定义，可以
通过关系图绘出
医生在医院中相
关位置

相关行动 (0)

员工 (1)

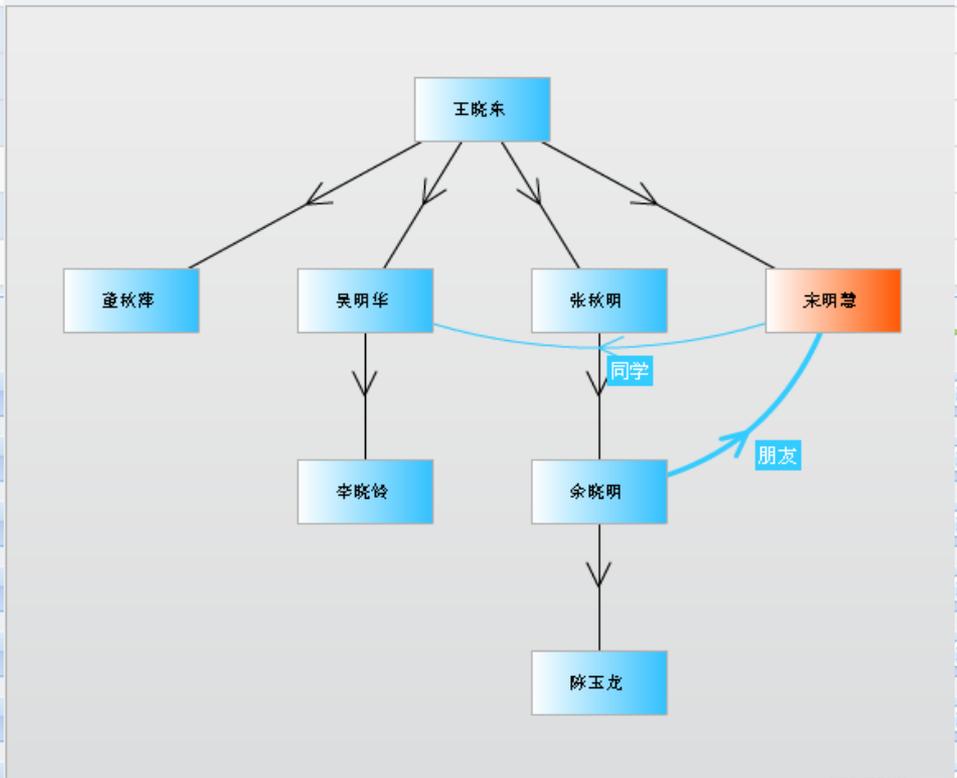
联系人

- 新建 ▾
- 列表查询
- 编辑
- 删除
- 复制
- 打印
- 相关对象
- 关系树
- 联系人合并
- 更改类型
- 停用

| | | | |
|-------|--------------|---------|--|
| 姓名: | 宋明慧 | 类型: | |
| 线索来源: | | 主联系人标志: | |
| 客户: | 世纪天华(集团)有限公司 | | |
| 称谓: | 先生 | 职务: | |
| 手机: | 13611229536 | 办公电话: | |
| 电子邮件: | smh@sjth.com | 传真: | |
| 地址: | | | |
| 国家: | | 省/州: | |
| 描述: | | | |

联系人: 关系图

关闭



- 相关行动 (0)
- 市场活动 (0)
- 提交的调查答卷 (0)
- 相关服务请求 (0)
- 相关服务计划 (0)
- 相关工单 (0)
- 资源分配 (0)
- 评论 (0)

新建 ▾

新建 ▾

通过邮件方式与客户沟通

用友 TurboCRM

桌面 个人信息 电子邮件 手机短信 登出

您好 administrator! 今天是 2009-02-09

线索 客户 联系人 市场管理 销售管理 订单 服务 资源中心 客户调查 报表分析

客户

新建 列表查询 布局 加入收藏 统计分析 批量更新 批量删除 导入 导出 打印 发送邮件 发送短信 一般行动 会议行动 电话行动

定制查询 高级查询 统计

邮件行动

名称 预览

保存 保存并查看 保存并新建 保存并发送 取消

操作

| | | | | |
|--------|---|--------|-----------|-----------------|
| 名称 | 数码新产品介绍 | | 状态 | 未开始 |
| 计划开始时间 | 2009-01-01 16:42:00 | 计划结束时间 | 指派给 | administrator |
| 开始时间 | | 结束时间 | 关联对象阶段 | |
| 关联到 | | 线索 | 已加入相关对象列表 | 提醒 |
| 动作 | | 客户 | 已加入相关对象列表 | 提醒到桌面 |
| 联系人 | 已加入相关对象列表 | 需要回执 | | 邮件字符集 |
| 模板 | | | | GB2312 简体中文字符编码 |
| 邮件帐户 | 管理员 | | | |
| 邮件内容 | <p>Courier New</p> <p>客户:名称</p> <p>尊敬的 (!Contact.Name):</p> <p>非常感谢您一直以来对我们的信任和支持!</p> <p>为答谢贵公司一直以来对我们的支持,我们针对 (!Account.Name)公司特别制订了数码新产品的优惠政策,详细内容请参阅附件!</p> <p>恭祝</p> | | | |
| 描述 | | | | |

费用项目 发生费用 批准费用 摘要

保存 保存并查看 保存并新建 保存并发送 取消

版权所有:用友软件股份有限公司 UFIDA (C) 2008. 保留所有权利。

完成

版权所有:用友软件股份有限公司 UFIDA (C) 2008. 保留所有权利。

完成

可信站点 100%

用友TurboCRM关键应用



- I. 客户信息整合管理
- II. 客户价值评估与细分**
- III. 销售队伍推广过程管理
- IV. 市场活动与竞争管理
- V. 分销数据管理
- VI. 销售业务管理
- VII. 样品及POP材料管理
- VIII. 营销费用管理
- IX. 营销决策分析

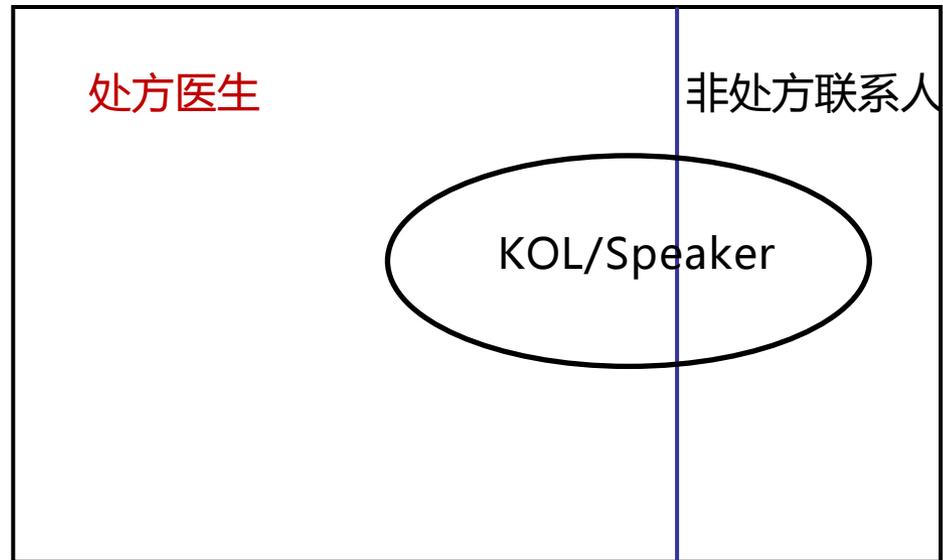
对目标客户的联系人进行分类管理

目标医院的联系人构成

- 处方医生
- 非处方联系人
 - 院长
 - 药剂科主任, 库管
 - 医教科客户
 - 护士
- Key Opinion Leader/Sperker

关键意见领袖

KOL/Speaker可能与处方医生或非处方客户重复



建立处方医生的价值评估模型

结合处方医生的潜力和支持度建立矩阵式价值的评估模型

潜力

| | | | |
|----------|------------------|--------------------|----------------------|
| A (高) | A3 | A2 | A1 |
| B (中) | B2 | B2 | B1 |
| C (低) | C3 | C2 | C1 |
| | 3 没有用药/ 试用 | 2 二线用药/ 反复用药 | 1 一线使用/ 推荐他人用药 |

支持度

- 医生潜力基于每个具体的产品/治疗领域
- 医生的潜力是一种客观存在,并非一成不变,会随着环境的改变发生变化
- 医生潜力 = 病人总数或开出的相关处方总数
- 医生潜力 \neq 企业产品的销售额 (医生的支持程度)



处方医生潜力和支持度的定性、定量标准

- 例如：某抗肿瘤产品
- 适用症：晚期结直肠癌一线治疗
- 目标科室：消化科、肿瘤科、普外科、介入科
- 城市差异：重点城市/一般城市

| 5大城市BJ,SH,GZ,NJ,HZ | 潜力 (Potential) | | | 支持度 (Support) | | |
|--------------------|------------------|-----|-----|-----------------|------|------|
| 以下指标满足一条即可 | A | B | C | 1 | 2 | 3 |
| 每周相关处方数量 | ≥4 | ≥3 | ≥2 | ≥30% | ≥20% | ≥10% |
| 每周相关目标病人数 | ≥10 | ≥7 | ≥5 | ≥30% | ≥20% | ≥10% |
| 每周门诊量 | ≥20 | ≥15 | ≥10 | ≥30% | ≥20% | ≥10% |

| 其它城市 | 潜力 (Potential) | | | 支持度 (Support) | | |
|------------|------------------|-----|----|-----------------|------|------|
| 以下指标满足一条即可 | A | B | C | 1 | 2 | 3 |
| 每周相关处方数量 | ≥3 | ≥2 | ≥1 | ≥30% | ≥20% | ≥10% |
| 每周相关目标病人数 | ≥6 | ≥5 | ≥3 | ≥30% | ≥20% | ≥10% |
| 每周门诊量 | ≥15 | ≥10 | ≥8 | ≥30% | ≥20% | ≥10% |

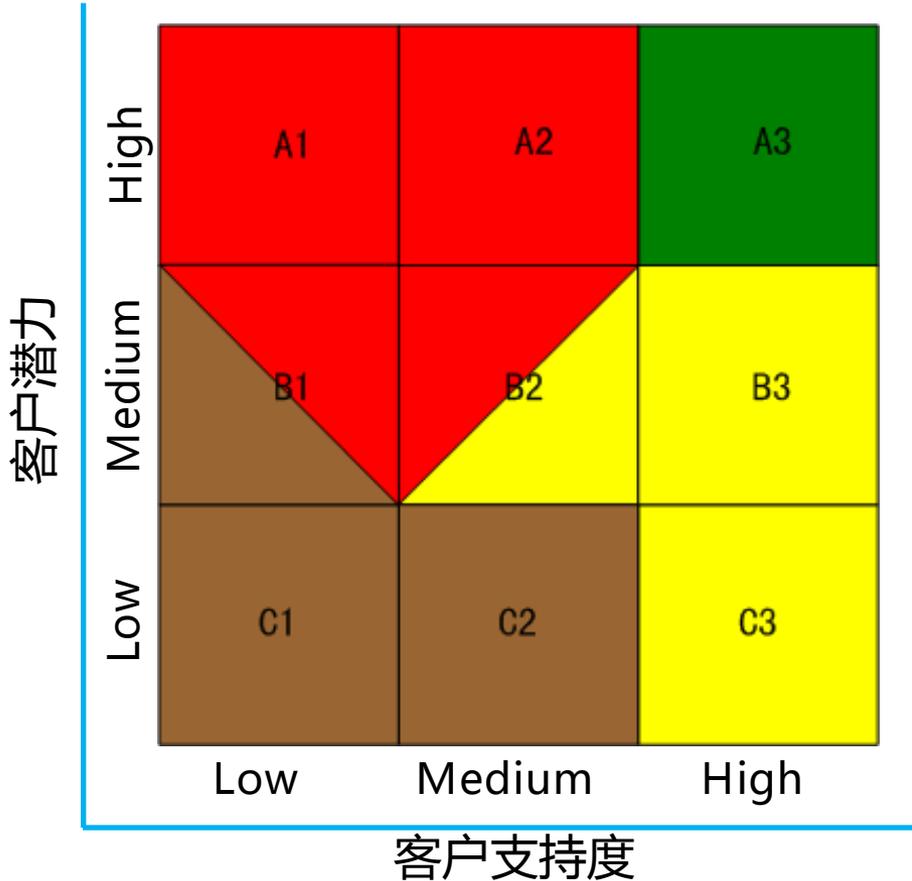
幸福企业 不同产品，不同的潜力和支持度的评估标准

- 例如：某急症产品
- 适用症：院内获得性感染
- 目标科室：呼吸科、感染科、血液科、ICU
- 城市差异：重点城市/一般城市

| 5大城市BJ,SH,GZ,NJ,HZ | 潜力 (Potential) | | | 支持度 (Support) | | |
|--------------------|------------------|-----|-----|-----------------|------|------|
| 以下指标满足一条即可 | A | B | C | 1 | 2 | 3 |
| 负责床位数 | ≥12 | ≥6 | ≥2 | ≥30% | ≥20% | ≥10% |
| 每周处方量 | ≥240 | ≥60 | ≥20 | ≥60% | ≥30% | ≥10% |

| 其它城市 | 潜力 (Potential) | | | 支持度 (Support) | | |
|------------|------------------|-----|-----|-----------------|------|------|
| 以下指标满足一条即可 | A | B | C | 1 | 2 | 3 |
| 负责床位数 | ≥12 | ≥6 | ≥2 | ≥30% | ≥20% | ≥10% |
| 每周处方量 | ≥12 | ≥30 | ≥10 | ≥60% | ≥30% | ≥10% |

根据客户价值级别，制定推广拜访策略



拜访策略

| | |
|--|-----------|
| | 进攻--业务增长点 |
| | 防御--倡导者 |
| | 维持 |
| | 观察 |

对于经销商、代理商、零售终端同样可以通过九宫格模型进行客户价值评估与细分

✦ 建立以客户为中心的营销策略





医生价值评估过程示例

Gyne

1. 每月腔镜(EM和UL)患者的数量
2. 其中使用GnRH-a患者的数量

Endo

保存并退出
保存
保存并查看
取消

| | | | |
|------|--|------|--|
| 名称 | <input type="text" value="target doctor"/> | | |
| 联系人 | <input type="text" value="袁有园"/> | | |
| 处方类型 | <input type="text" value="DPL"/> | 适应症 | <input type="text" value="Gyne"/> |
| 处方量 | <input type="text" value="60"/> | 处方细分 | <input type="text" value="H"/> |
| 潜力值 | <input type="text" value="112"/> | 潜力细分 | <input type="text" value="H"/> |
| 级别 | <input type="text" value="A"/> | 级别细分 | <input type="text" value="HH"/> |
| 公司目标 | <input type="text" value="5"/> | 拜访计划 | <input type="text" value="5"/> |
| Q1 | <input type="text" value="100"/> | Q2 | <input type="text" value="60"/> |
| DM区域 | <input type="text" value="公司总部"/> | 代表区域 | <input type="text" value="administrator"/> |

DPL处方量：DPL MOT

DPL MOT计算：3盒DPL0.1=1支DPL3.75；1支DPL15=3支DPL3.75

保存并退出
保存
保存并查看
取消

幸福企业 评估结果查看示例

联系人

新建 列表查询 编辑 删除 复制 打印 相关对象 查重 关系图 联系人合并 更改类型 停用

基本信息 子面板 1

联系人: 袁有园 性别: 女

职务:
 客户:
 科室: 门诊
 身份证号:
 护照号:
 军官证号:
 描述:

| | | | |
|------|------|------|-----|
| 名称 | 袁有园 | 处方类型 | DPL |
| 适应症 | Gyne | 潜力细分 | H |
| 处方细分 | H | | |

| | | |
|----|----|----|
| HH | HM | HL |
| MH | MM | ML |
| LH | LM | LL |

| |
|----|
| 进攻 |
| 防御 |
| 维持 |
| 观察 |

拜访策略: 进攻

| 操作 | 名称 | 联系人 | 潜力细分 | 适应症 | 级别 | 级别细分 | 处方类型 | 处方细分 | 公司目标 | 潜力值 | 差距(计划-目... | 拜访计划 |
|----|---------------|-----|------|------|----|------|------|------|------|--------|------------|------|
| | target doctor | 袁有园 | H | Gyne | A | HH | DPL | H | 5.00 | 112.00 | 0 | 5.00 |

相关行动 (0)
 员工 (0)
 提交的调查答卷 (1)
 Endo医生调查 (1)
 PCS医生调查 (0)

制定不同级别医生的推广拜访策略

例如：某产品

| 拜访计划/月 | 特殊情况 |
|--------|--|
| A级 4次 | 偏远地区的目标医生 仍然基于医生级别划分A/B/C类，但拜访的频率可以均为一月一次 |
| B级 3次 | 暂时无法联系到的目标医生 拜访频率可以定为一月一次，但不应立即降低拜访频率 通过院内推广会或非正式拜访保持联系 一旦联系到，立即恢复规定拜访频率 |
| C级 1次 | 处方KOL/Speaker 单独拜访，或随地区经理一同拜访 利用公司投入，如：国际研讨会 |
| | 新开发的处方医生 提高拜访频率，每周2-3次，让其形成处方习惯 在三周内逐步降低拜访频率至正常水平 |

用友TurboCRM关键应用



- I. 客户信息整合管理
- II. 客户价值评估与细分
- III. 销售队伍推广过程管理**
- IV. 市场活动与竞争管理
- V. 分销数据管理
- VI. 销售业务管理
- VII. 样品及POP材料管理
- VIII. 营销费用管理
- IX. 营销决策分析

规范销售队伍的推广业务过程



Customer Needs



High Market Hit



Supply Chain

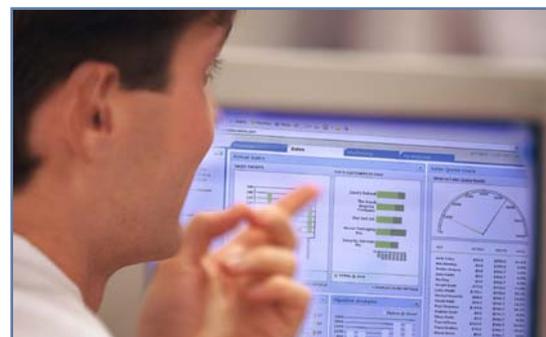
用“推式管理”加强对销售队伍的管控



High Job Efficiency



Cost Down



Offer Enterprise KPI

各种销售角色的推广过程管理

医院代表

- 拜访计划
- 拜访报告
- 科室会计划与报告
- 经理随访
- 随访评估
- 进货与库存
- 竞争对手

商务代表

- 计划/报告
- 商务拓展
- 经理随访
- 随访评估
- 流向数据采集
- 采购与库存
- 对帐、催款等

零售代表

- 巡店报告
- 到店离店监控
- 进货与库存采集
- 促销活动采集
- 基本陈列与特殊陈列

延伸应用：定位、移动数据采集和上报

代表推广业务过程管理示例 I

拜访工作计划

工作日程提醒

拜访工作报告

拜访计划

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 保存并复制 取消 上次拜访信息

| | | | |
|--------|---------------------|------|--------------------------|
| 主题 | 拜访计划 | | |
| 开始时间 | 2010-04-06 08:08:00 | 持续时间 | 半小时 |
| 拜访医院 | 武汉市武昌医院(原武昌铁路医 | | |
| 拜访科室 | 儿科 | 拜访类型 | 打招呼 |
| 拜访医生 | 饶玲璋 | 拜访目的 | 进药 |
| 医生待办事宜 | | 随访要求 | <input type="checkbox"/> |
| 所有者 | administrator | 随访经理 | |
| 部门 | 总部 | 状态 | 未执行 |

| 产品 | 促销材料 | 介绍特性 |
|--------|------|------|
| SMT10 | 口服药剂 | 见效快 |
| SMT-草莓 | 口服药剂 | 见效快 |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 保存并复制 取消 上次拜访信息

计划可按不同的时间维度制度，也可以细化到每一次拜访

拜访工作计划

工作日程及提醒

拜访工作报告

The screenshot displays the '用友 TurboCRM' interface. At the top, there are navigation tabs for '桌面', '个人信息', '电子邮件', '手机短信', '项目销售', '设备报修', '知识', and '退出'. Below this is a navigation menu with options like '线索', '客户', '联系人', '市场管理', '销售管理', '订单', '服务', '资源中心', '客户调查', and '报表分析'. The main content area is titled '员工: 日程' and shows a calendar for December 2008. The calendar grid shows dates from 30 to 20. On Monday (01), there are two events: '杜海芳: [14:35--14:35] 机会查重' and '张天刚: [15:15--23:59] 审核通过进入下一阶段'. On Tuesday (08), there is an event: '赵文: [14:54--23:59] 同客户约好下周一进行需求调研'. On Friday (05), there are two events: '杜海芳: [14:40--23:59] 对销售机会进行评估' and '杜海芳: [14:45--23:59] 机会分配给其他'. Below the calendar is a table titled '日程' (Calendar) with columns for '计划开始时间' (Planned Start Time) and '名称' (Name).

| 计划开始时间 | 名称 |
|---------------------|---|
| 2010-01-26 13:00:00 | 2010-01-26(1300--1700)沟通交流-湖北黄冈市安康医院 |
| 2010-01-26 09:00:00 | 2010-01-26(0900--1100)策划会议日程-黄冈团丰县人民医院 |
| 2010-01-25 21:31:00 | 拜访 |
| 2010-01-25 14:00:00 | 2010-01-25(1400--1700)拜访客户-广州军区武汉总医院 |
| 2010-01-25 11:00:00 | 2010-01-25(1100--1200)产品展示-武汉市中心医院(华中科技大学同济医学院附属仁济医院/武汉市第二医院) |
| 2010-01-25 09:00:00 | 2010-01-25(0900--1000)拜访客户-武汉市中心医院(华中科技大学同济医学院附属仁济医院/武汉市第二医院) |

拜访工作计划

工作日程及提醒

拜访工作报告

拜访报告

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 保存并复制 取消

| | | | | | |
|--------|--------------------------|---------|------|--|--|
| 主题 | 拜访计划 | | | | |
| 开始时间 | 2010-04-06 08:08:00 | 持续时间 | 半小时 | | |
| 拜访医院 | 武汉市武昌医院(原武昌铁路医 | | | | |
| 拜访科室 | 儿科 | 拜访类型 | 简单拜访 | | |
| 拜访医生 | 饶玲璋 | 拜访目的 | 进药 | | |
| 随访要求 | <input type="checkbox"/> | 随访经理 | | | |
| 下次拜访目标 | 需要继续跟进 | 对应的拜访计划 | 拜访计划 | | |
| 医生待办事宜 | | 费用 | | | |
| 代表意见 | 对药品功效有认识, 初步利益陈述清楚 | | | | |
| 经理意见 | | | | | |
| 部门 | 总部 | 所有 | | | |

例如产品介绍、竞争优势介绍、临床实验报告、治疗领域讲解等

| 产品 | 产品特性 | 促销材料 | 接受程度 | 医生反馈 |
|--------|------|------|------|------|
| SMT10 | 见效快 | 口服药剂 | 全部接受 | 反馈良好 |
| SMT-草莓 | 见效快 | 口服药剂 | 全部接受 | 反馈良好 |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 保存并复制 取消



拜访报告明细管理示例

拜访报告明细

列表查询 布局 统计分析 导出 打印

定制查询 高级查询 统计

| 拜访报告: ... | 拜访报告: ... | 拜访报告: 拜访... | 拜访报告: 拜访... | 拜访报告: 医生 | 产品名称 | 拜访类型 | 阶段目标 | 关注点 | 学术论点 | 医学服务 | 学术交流 | 医生反馈 |
|----------------|--------------|-------------------------------|-------------|----------------------------|-------|-------|--------|-------------|--------------|-------|--------|-----------|
| 2010-11-01 ... | PCS_Han... | 武警部队浙江总队医院 | 急诊科 | test1029-8 | FTS | 学术拜访 | | | | | | |
| 2010-11-01 ... | PCS_Han... | 武警部队浙江总队医院 | 急诊科 | test1029-8 | ETS | 学术拜访 | stage5 | ETS关注点4-2 | ETS学术论点4-2 | | 个别学术讨论 | ETS关注点4-2 |
| 2010-10-27 ... | PCS_Wuh... | 十堰市太和医院(南阳医学院附属太和医院) | 消化科 | 童强 | Meteo | 学术拜访 | stage5 | Meteo关注点4-1 | Meteo学术论点4-2 | | 个别学术讨论 | |
| 2010-10-27 ... | PCS_Wuh... | 湖北省人民医院(武汉大学人民医院) | 消化科 | 卢筱洪 | ETS | 提醒性拜访 | | | | | | |
| 2010-10-01 ... | Endo_Ch... | 重庆医科大学附属第一医院(重医大门诊) | 泌尿外科 | 汤召兵 | DPL | 学术拜访 | stage4 | DPL关注点4-3 | DPL学术论点4-3 | VA/DA | 个别学术讨论 | DPL关注点4-3 |
| 2010-10-01 ... | Endo_Ch... | 重庆西南医院/第三军医大学附属第一医院 | 妇科 | 徐永成 | DPL | 学术拜访 | stage3 | DPL关注点4-2 | DPL学术论点4-2 | VA/DA | 个别学术讨论 | DPL关注点4-2 |
| 2010-10-01 ... | Endo_Ha... | 临安市人民医院 | 妇科 | 叶立君 | DPL | 学术拜访 | stage4 | DPL关注点4-1 | DPL学术论点4-1 | VA/DA | 个别学术讨论 | DPL关注点4-1 |
| 2010-10-01 ... | administr... | 青岛市妇女儿童医院(青岛儿童医院/青岛市妇幼保健院) | 妇科 | 吕智敏 | DPL | 学术拜访 | | | | | | |
| 2010-10-01 ... | administr... | 唐山市第六医院(原唐山市妇幼保健院/唐山妇幼医院医药商场) | 妇科 | 金海涛 | DPL | 学术拜访 | | | | | | |
| 2010-09-01 ... | Ester | La Clinique De Paris | GP | DR TSE BOON KEUNG, STEPHEN | DYS | 学术拜访 | | | | | | |

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



OTC代表工作计划和报告管理示例

工作记录

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消

| | | | | | |
|--------|---------------------|--------|---------------------|------|----------|
| 工作简述 | 拜访, 了解库存 | | | | |
| 出发地点 | 三门峡 | 到达地点 | 渑池 | 发生费用 | 0 |
| 出发日期时间 | 2011-01-20 14:33:49 | 到达日期时间 | 2011-01-20 17:34:00 | 出差天数 | 1 |
| 客户 | 三门峡市渑池县终端 | | | 产品开发 | 利福平 (万象) |

| 库存信息 | | | | | |
|--------------|-----|---------------|-----|---------------|-----|
| [信奥14]库存 | | [信奥14]已购进 | | [信奥14]新计划 | |
| [利福平 (万象)]库存 | 120 | [利福平 (万象)]已购进 | 400 | [利福平 (万象)]新计划 | 400 |
| [三合钙]库存 | | [三合钙]已购进 | | [三合钙]新计划 | |
| [无极膏]库存 | | [无极膏]已购进 | | [无极膏]新计划 | |
| [信奥21]库存 | | [信奥21]已购进 | | [信奥21]新计划 | |
| [联苯]库存 | | [联苯]已购进 | | [联苯]新计划 | |
| [罗红75ml]库存 | | [罗红75ml]已购进 | | [罗红75ml]新计划 | |
| [罗红150ml]库存 | | [罗红150ml]已购进 | | [罗红150ml]新计划 | |
| [延迪诺]库存 | | [延迪诺]已购进 | | [延迪诺]新计划 | |
| [尿素维E]库存 | | [尿素维E]已购进 | | [尿素维E]新计划 | |

| 沟通信息记录 | |
|-------------|--|
| 销售员沟通与达成 | |
| 异常问题原因及解决方案 | |
| 描述 | |

幸福企业 科室会计计划示例

会议计划

保存并查看 保存并新建 取消 上次会议信息

| | | | |
|--------|--------------------------|------|-----|
| 主题 | 科室冬季推广会议 | | |
| 开始时间 | 2010-11-19 14:44:00 | 持续时间 | 2小时 |
| 科会医院 | 湖南中医学院第二附属医院(湖南省中医院) | | |
| 科会目的 | 提高销量 | | |
| 随访要求 | <input type="checkbox"/> | 随访经理 | |
| 科会待办事宜 | | | |
| 所有者 | administrator | 费用 | 0 |
| 部门 | 公司总部 | 状态 | 未执行 |

| 产品名称 | 拜访类型 | 阶段目标 | 关注点 | 学术论点 | 医学服务 | 学术交流 | 医生反馈 |
|------|------|--------|-----------|------------|------|------|------|
| DPL | 学术拜访 | stage1 | ETS关注点4-1 | ETS学术论点4-1 | 医学文献 | 科内交流 | |

保存并查看 保存并新建 取消 上次会议信息



商业拜访管理示例

商业拜访记录

新建 | 从商业拜访计划生成 | 列表查询 | 布局 | 加入收藏 | 统计分析 | 批量更新 | 批量删除 | 导入 | 导出 | 打印

定制查询 | 高级查询 | 统计

开始时间: 晚于 [] 客户: = [] 查询

| 操作 | 目的 | 随访经理 | 开始时间 | 持续时间 | 客户 | 主题 | 是否随访 | 部门 | 所有者 | 费用 | 对应的计划 |
|----|----|------|---------------------|------|-----------------------------|--------|------|------|---------------|--------|-------|
| | | | 2010-10-01 13:27:00 | 10分钟 | 中国永裕新兴医药有限公司 | 商业拜访记录 | 否 | 公司总部 | administrator | ¥ 0.00 | |
| | | | 2010-10-01 11:56:00 | 15分钟 | Zuelig & Woo Pharma Service | 商业拜访记录 | 否 | 公司总部 | administrator | ¥ 0.00 | |
| | | | 2010-10-12 13:47:00 | 半小时 | 重庆九州通医药有限公司万州分公司 | 商业拜访记录 | 否 | 公司总部 | administrator | ¥ 0.00 | |

商业拜访记录明细

列表查询 | 布局 | 统计分析 | 导出 | 打印

定制查询 | 高级查询 | 统计

| 商业拜访记录: ... | 商业拜访记录: 开始... | 商业拜访记录: 客户 | 提及顺序 | 产品名称 | 类型 | 工作内容 |
|---------------|---------------------|-----------------------------|------|------|-------|--------------|
| administrator | 2010-10-01 13:27:00 | 中国永裕新兴医药有限公司 | 产品1 | SMT | 商业拜访 | 协调发货、价格、回款 |
| administrator | 2010-10-01 11:56:00 | Zuelig & Woo Pharma Service | 产品2 | FLX | 招标/物价 | 招标/物价-准备相关资料 |
| administrator | 2010-10-01 11:56:00 | Zuelig & Woo Pharma Service | 产品1 | SMT | 商业拜访 | 协调发货、价格、回款 |



经理人员随访计划管理示例

拜访及科会计划

高级查询 应用 取消

所有者 = 部门 = 查询

| 主题 | 拜访目的 | 计划状态 | 随访要求 | 持续时间 | 随访确认标志 | 拜访动作 | 部门 | 随访经理 | 科室 | 医生 | 医院 | 关闭 | 费用 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|--------|------|------------------|------|-----|-----|---------------|----|----|
| <input type="radio"/> 拜访计划 | | 未执行 | 否 | | 否 | | Endo_Hangzhou... | | 药剂科 | 盛炳义 | 浙江大学医学院附属儿童医院 | 否 | |
| <input checked="" type="radio"/> 拜访计划 | | 未执行 | 否 | | 否 | | Endo_Hangzhou... | | 儿科 | 章毅英 | 浙江大学医学院附属儿童医院 | 否 | |

随访计划

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消 上次随访信息

主面板 子面板 1

| | | | |
|------|--|------|-----------------------------------|
| 开始时间 | <input type="text" value="2010-10-01 09:59:00"/> | 持续时间 | <input type="text" value="1002"/> |
| 协访代表 | <input type="text" value="Endo_Hangzhou_4"/> | | |
| 拜访医院 | <input type="text" value="浙江大学医学院附属儿童医院"/> | | |
| 拜访科室 | <input type="text" value="儿科"/> | 拜访医生 | <input type="text" value="章毅英"/> |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消 上次随访信息

随访报告

新建 从随访计划生成 列表查询 布局 加入收藏 统计分析 批量更新 批量删除 导入 导出 打印

定制查询 高级查询 统计

http://localhost:8088/survey/answeredit.php?IsPopWindow=1&surveyID=e3e2d222d3b3d&objT...

地区经理随访评估

- 1. 临床知识**
 - 好
 - 非常好
 - 达标
 - 待提高
- 2. 产品知识是否结合临床知识应用**
 - 非常好
 - 好
 - 达标
 - 待提高
- 3. 宣传资料是否能够熟练应用**
 - 非常好
 - 好
 - 达标
 - 待提高
- 4. 访前计划是否充分**
 - 非常好
 - 好
 - 达标
 - 待提高
- 5. 初步利益陈述**
 - 非常好
 - 好
 - 达标
 - 待提高
- 6. 探询和主动倾听得分**
 - 非常好

销售人员数据采集示例

全文检索

您好 administrator! 今天是 2010-01-21

线索 | 快速新增 | 快速查询 | 客户 | 联系人 | 市场管理 | 销售管理 | 订单 | 服务 | 客户调查 | 上报库存管理 | 资源中心 | 报表分析 | 医生实际消耗

医生实际消耗

医生实际消耗

保存并退出 | 保存 | 保存并查看 | 保存并新建 | 取消

| | |
|------------|------------------------------------|
| 医院名称 | 武汉市中心医院(华中科技大学同济医学院附属仁济医院/武汉市第二医院) |
| 医生姓名 | 王医生 |
| 上报时间 | 2010-01-21 |
| 消耗开始时间 | 2009-12-01 |
| 消耗结束时间 | 2009-12-31 |
| 所有者 | administrator |
| 部门 | 总部 |
| 上报产品 | SMT10 |
| 上报产品: 计量单位 | 盒(10袋) |
| 消耗数量 | 200 |

保存并退出 | 保存 | 保存并查看 | 保存并新建 | 取消



库存上报示例

库存上报单

供货客户: 安徽华康医药集团有限公司
 上报客户: 中平能化医疗集团神马职工医院
 财务期间: 2011年2月 上报日期: 2011-03-21 16:30:18
 部门: 延安药业 所有人: 用友
 是否停用: 状态: 新建
 描述:

| 产品 | 产品规格 | 产品批次号 | 计价单位 | 库存数量 |
|------------|------|-------|------|------|
| 罗红霉素胶囊1... | | | | 100 |
| 二甲双胍60 | | | | 60 |

可以与销售流向数据关联，验证数据的真实性

版权所有：用友软件股份有限公司 UFIDA(C) 2009-2010。保留所有权利。

2010 UFIDA Software Corporation **UFIDA** 用友

用友TurboCRM关键应用

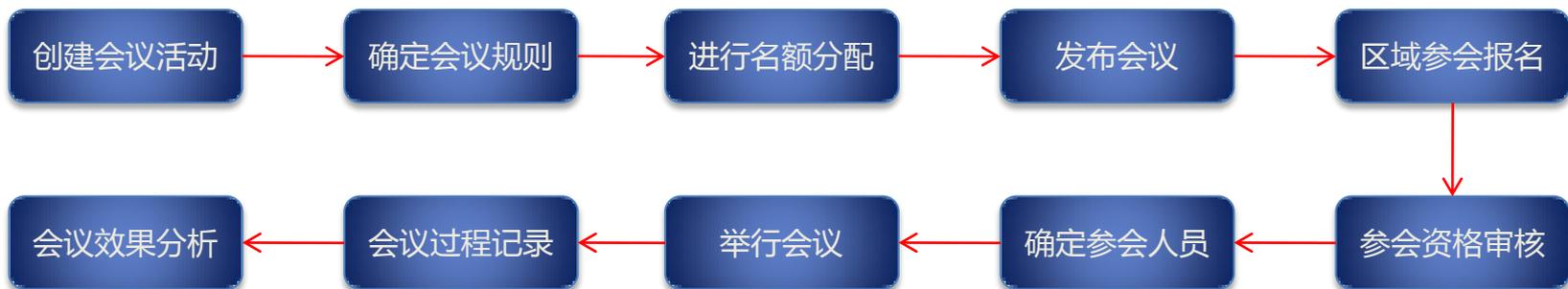


- I. 客户信息整合管理
- II. 客户价值评估与细分
- III. 销售队伍推广过程管理
- IV. 市场活动与竞争管理**
- V. 分销数据管理
- VI. 销售业务管理
- VII. 样品及POP材料管理
- VIII. 营销费用管理
- IX. 营销决策分析

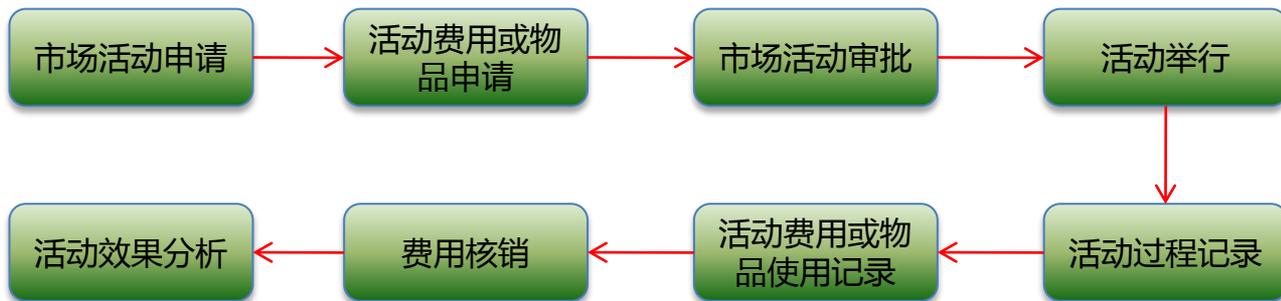
市场活动管理流程

幸福企业

学术推广会议管理



常规市场活动管理



创建医学会议示例

幸福企业

市场活动

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消

| | | | |
|--------|---------------|------|------------|
| 名称 | DPL冬季区域学术推广会议 | | |
| 会议类型 | 国内会 | 会议地点 | 深圳 |
| 出发日期 | 2010-11-19 | 返程日期 | 2010-11-21 |
| 会议天数 | 3 | | |
| 报名截止日期 | 2010-11-16 | | |
| BU-业务部 | Endo | | |
| 所有者 | administrator | | |
| 识别码 | | | |
| 描述 | | | |

保存并退出 保存 保存并查

参会资格

保存 取消

| | |
|--------|----------------------|
| 客户编号 | <input type="text"/> |
| 客户城市级别 | <input type="text"/> |
| 客户行政级别 | <input type="text"/> |
| 科室 | <input type="text"/> |
| 职务 | <input type="text"/> |
| 适应症 | <input type="text"/> |
| 医生级别 | <input type="text"/> |
| | |
| | |
| | |

保存 取消

幸福企业 制定区域名额计划示例

名额计划

保存

取消

市场活动: 出发日期: 返程日期:

| | 大区 | 地区 | 主席计划 | 主席实际 | 主持计划 | 主持实际 | 主讲计划 | 主讲实际 | 参会医生计划 | 参会医生实际 | 陪同计划 | 陪同实际 | 合计计划 | 合计实际 |
|----|------------|-----------------|------|------|------|------|------|------|--------|--------|------|------|------|------|
| 1 | | Endo | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Endo | Endo-South | 1 | | 1 | | 2 | | | | | | 4 | |
| 3 | Endo-South | Endo_Shang... | | | | | | | 8 | | | | 8 | |
| 4 | Endo-South | Endo_Hangz... | | | | | | | 8 | | | | 8 | |
| 5 | Endo-South | Endo_Nanjin... | | | | | | | 8 | | | | 8 | |
| 6 | Endo-South | Endo_Wuhan... | | | | | | | 8 | | | | 8 | |
| 7 | Endo-South | Endo_Guang... | | | | | | | 8 | | | | 8 | |
| 8 | Endo-South | Endo_Chang... | | | | | | | 8 | | | | 8 | |
| 9 | Endo-South | Endo_Nannin... | | | | | | | 5 | | | | 5 | |
| 10 | Endo-South | Endo_Wenzh... | | | | | | | 5 | | | | 5 | |
| 11 | Endo-South | Endo_Shenz... | | | | | | | 5 | | | | 5 | |
| 12 | Endo | Endo-North | 1 | | 1 | | 2 | | | | | | 4 | |
| 13 | Endo-North | Endo_Beijing... | | | | | | | 6 | | | | 6 | |
| 14 | Endo_North | Endo_Beijing... | | | | | | | 6 | | | | 6 | |
| 15 | Endo-North | Endo_Sheny... | | | | | | | 6 | | | | 6 | |
| 16 | Endo-North | Endo_Tianjin... | | | | | | | 6 | | | | 6 | |
| 17 | Endo-North | Endo_Cheng... | | | | | | | 6 | | | | 6 | |
| 18 | Endo-North | Endo_Chong... | | | | | | | 6 | | | | 6 | |
| 19 | Endo-North | Endo_Jinan... | | | | | | | 6 | | | | 6 | |
| 20 | | 合计计划 | 2 | 0 | 2 | 0 | 4 | 0 | 99 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

保存

取消

幸福企业 会议活动发布示例

市场活动

新建 列表查询 编辑 删除 复制 打印 相关对象 关闭 ROI分析 最新状况 进展分析 计划确认

会议策划 >>> 报名 >>> 确定名单及会议邀请 >>> 举行会议 >>> 总结评估

| | | | |
|---------|---------------|-------|--------------|
| 名称: | DPL冬季区域学术推广会议 | | |
| 会议类型: | 国内会 | 会议地点: | 深圳 |
| 出发日期: | 2010-11-19 | 返程日期: | 2010-11-21 |
| 会议天数: | 3 | 预算费用: | ¥ 200,000.00 |
| 报名截止日期: | 2010-11-16 | 会议规模: | 100 |
| BU-业务部: | Endo | 产品线: | DPL |
| 所有者: | administrator | 部门: | 公司总部 |
| 识别码: | | 关闭: | 否 |
| 描述: | | | |

会议策划 >>> 报名 >>> 确定名单及会议邀请 >>> 举行会议 >>> 总结评估

参会资格 (0) [编辑]

名额计划: 市场活动 (18) [编辑] [更多]

参会人员: 市场活动 (0) [确认提交] [编辑] [更多]

幸福企业 会议活动报名示例

参会人员

保存
统计
确认提交
取消

市场活动: 部门: 出发日期: 返程日期:

| | 主席 | 主持 | 主讲 | 参会医生 | 陪同 | 合计 |
|--------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 会议分配名额 | <input type="text" value="0"/> |
| 实际报名人数 | <input type="text"/> | <input type="text" value="0"/> |

增加行 删除新增的行

| <input type="checkbox"/> | 人员类型 | 城市 | 客户 | 科室 | 联系人 | 级别 | 职务 | 手机 | 身份证号 | 出生日期 | 性别 | 民族 | 护照号 | 护照到期日 | 军官证号 | 到达日期 |
|-------------------------------------|------|-----|--------|-----|-----|----|----|----|------|------|----|----|-----|-------|------|------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | 参会医生 | 东城区 | 北京地坛医院 | 门诊科 | mmm | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | 主席 | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | 主持 | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | 主讲 | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | 陪同 | | | | | | | | | | | | | | | |

保存
统计
确认提交
取消

竞争策略

- 竞争分析
- 竞争计划
- 竞争活动

竞争对手

- 基本信息
- 业务信息
- 竞争能力分析

竞争状况

- 信息采集
- 汇总分析
- 业务行动

幸福企业 竞争管理示例

用友 Turbo CRM

全文检索

您好 administrator! 今天是 2010-01-21

线索 ▾ 快速新增 ▾ 快速查询 ▾ 客户 ▾ 联系人 ▾ 市场管理 ▾ 销售管理 ▾ 订单 ▾ 服务 ▾ 客户调查 ▾ 上报库存管理 ▾ 资源中心 ▾ 报表分析 ▾ 医生实际消耗 ▾

竞争对手

竞品管理

新建 ▾ 列表查询 编辑

| | |
|------|--------|
| 名称: | 江苏扬 |
| 编码: | 20100 |
| 类型: | 竞争对 |
| 国家: | |
| 电话: | |
| 邮件: | |
| 网站: | |
| 地址: | |
| 优势: | |
| 劣势: | |
| 创建人: | admini |
| 修改人: | admini |
| 备注: | |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消

| | | | |
|------|--|------|--|
| 公司名称 | | 合作方式 | |
| 公司类型 | | 具体类型 | |

竞品信息

| | | | |
|--------|--|-----------|--|
| 主要竞品 | | 规格 | |
| 进货渠道 | | 月均销量 (竞品) | |
| 价格 | | 库存 | |
| 竞品促销政策 | | | |

公司产品

| | | | |
|------|--|-----------|--|
| 产品信息 | | 月均销量 (产品) | |
| 促销建议 | | | |

其它相关信息

| | | | |
|------|------------|-----|---------------|
| 部门 | | 负责人 | administrator |
| 调研时间 | 2011-01-20 | 调查人 | administrator |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消

招投标基础信息：投标产品、投标价格、地区招标组织机构、招标单位及投标渠道经销商等

招投标活动反馈：各分支机构对参加的地区招标活动结果进行记录反馈

投标申请：各分支机构向总部申请进行投标活动，包括产品、价格、时间、费用等，总部审批后执行

投标费用：管理不同地区招标组织机构、招标中介机构的费用率，并对不同招标活动的费用情况进行记录

招投标过程：记录各地区的招标文件模板、评标标准，同时对标书、招标采购周期、招标流程、招标进展情况，招标结果，中标单位等信息进行管理

投标竞争：管理投标竞争对手的基本信息、商品信息、商品价格信息，对竞争对手的中标情况，在本企业的目标医院的订单情况

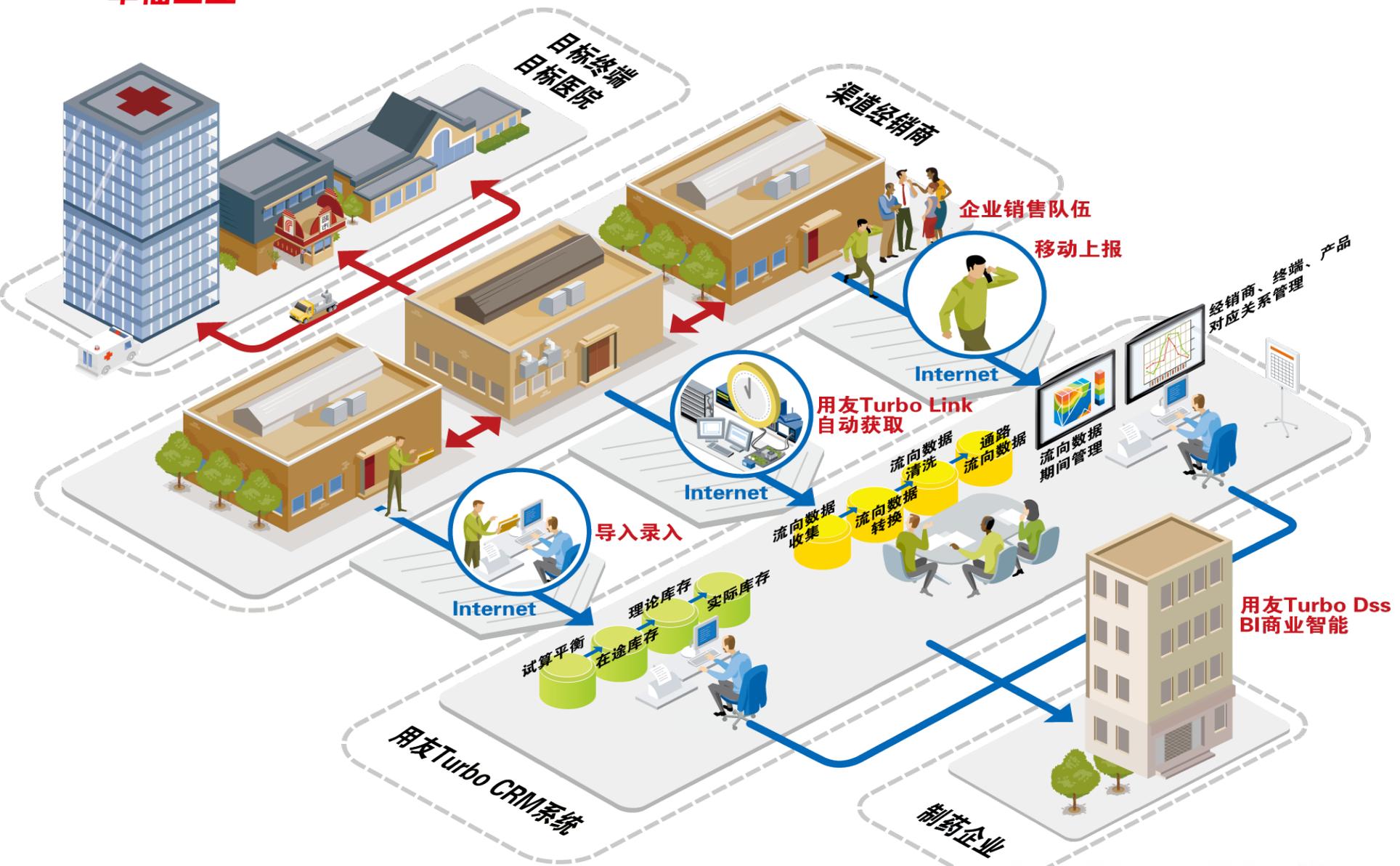
招标投标
活动管理

用友TurboCRM关键应用

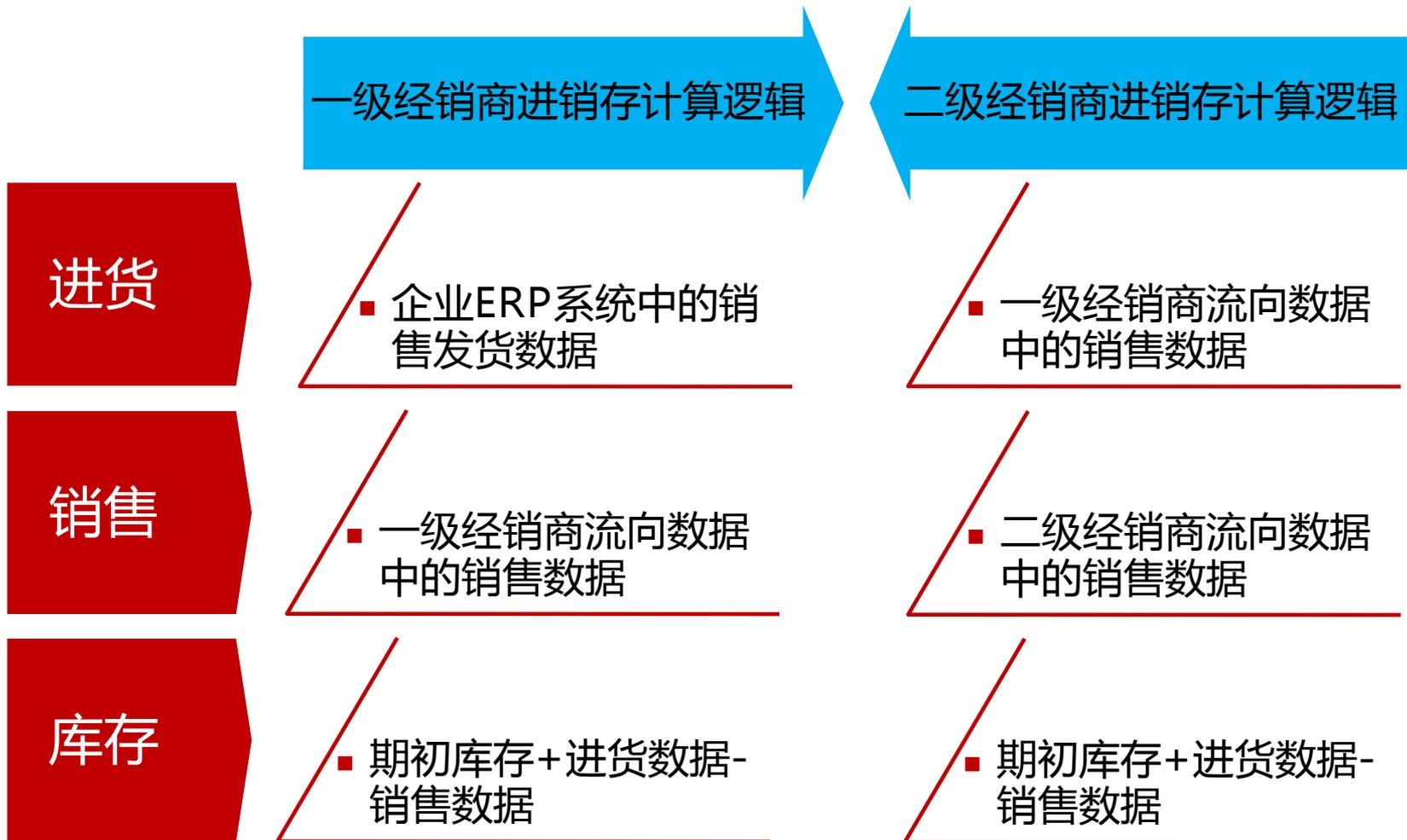


- I. 客户信息整合管理
- II. 客户价值评估与细分
- III. 销售队伍推广过程管理
- IV. 市场活动与竞争管理
- V. 分销数据管理**
- VI. 销售业务管理
- VII. 样品及POP材料管理
- VIII. 营销费用管理
- IX. 营销决策分析

分销数据的采集和管理



经销商进、销、存计算模型



销售发货直接对应一级经销商的进货数据示例

订单

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消 获取最新价格表价格

| | | | |
|------|----------------|-------|---------------|
| 订单编号 | BSO20101100001 | 类型 | 商业订单 |
| 订单日期 | 2010-11-16 | 付款日期 | 2010-12-16 |
| 主题 | order | | |
| 客户 | 湖南双舟医药有限责任公司 | | |
| 合作伙伴 | | | |
| 部门 | 公司总部 | 业务员 | administrator |
| 币种 | 人民币 | 汇率 | 1 |
| 价格表 | 标准价格表 | | |
| 订单数量 | 20000 | 订单金额 | 270000 |
| 交付日期 | 2010-11-22 | 未交付数量 | |
| 收款金额 | | 未收款金额 | |
| 描述 | | | |

| 产品 | 计量单位 | 折扣 | 标准价 | 价格表价格 | 产品数量 | 成交价 | 金额 | 备注 |
|-----------|--------|-------|-----|-------|-------|-----|--------|----|
| SMT-草莓OTC | 盒(10袋) | 0.00% | 0 | 0 | 10000 | 12 | 120000 | |
| SMT-草莓 | 盒(10袋) | 0.00% | 0 | 0 | 10000 | 15 | 150000 | |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消 获取最新价格表价格

幸福企业 流向数据管理示例

导入订单：选择数据文件

下一步

取消

流向单

保存并退出

保存

保存并查看

保存并新建

保存并复制

取消

| | | | |
|------------|--------------|------|---------|
| 流向单号 | 201102000110 | 财务期间 | 2011年2月 |
| 卖方公司 | 江西新源医药有限公司 | | |
| 卖方公司: 客户编号 | B300064 | | |
| 所有者 | 郑孟勇 | 部门 | 南昌办 |

| 日期 | 买方公司 | 产品 | 计价单位 | 数量 | 批次号 | 产品经理 | 销售代表 | 代表部门 | 市场活动编号 | 流向明细编号 |
|------------|------------------|-------------------|------|----|--------|---------|------|------|--------|-------------|
| 2011-02-20 | 石狮乡让里村卫生所(尹田松... | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 5 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000001 |
| 2011-02-19 | 茶亭镇白沙村冯桂荣诊所 | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 5 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000002 |
| 2011-01-25 | 枫岭头镇黄源村卫生所(柯诗... | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 2 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000003 |
| 2011-02-08 | 前程乡前村村卫生所(俞美钗... | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 2 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000004 |
| 2011-02-01 | 上饶县清水乡双溪村青春堂药店 | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 20 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000005 |
| 2011-02-19 | 茶亭镇箬坑村卫生所(黄贤洋... | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 5 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000006 |
| 2011-02-04 | 石狮乡王家坝村卫生所(谢良... | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 2 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000007 |
| 2011-02-01 | 枫岭头镇郭大良诊所 | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 10 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000008 |
| 2011-02-10 | 田墩镇东坑村卫生所(陈其喜... | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 5 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000009 |
| 2011-02-22 | 石狮乡让里村卫生所(尹田松... | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 5 | 100604 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000010 |
| 2011-02-03 | 五府山镇塘里村刘岳波卫生所 | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 5 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000011 |
| 2011-02-14 | 前程乡前村村卫生所(俞美钗... | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 5 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000012 |
| 2011-02-15 | 花厅卫生院一分院 | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 10 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000013 |
| 2011-02-03 | 上饶县皂头镇康健药店 | 奥美拉唑肠溶胶囊(塑)20m... | 瓶 | 10 | 100905 | 徐文彪代南昌办 | 黄国军 | 南昌办 | | 1101-000014 |

版权所有：用友软件股份有限公司 UFIDA(C) 2009-2010。保留所有权利。

流向数据调整和审核示例

流向调整单

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消

| | |
|-------|---------|
| 流向单 | 关羽5月流向单 |
| 原卖方公司 | 关羽 |
| 原买方公司 | 王老五 |
| 原产品经理 | 王碧 |
| 原分销代表 | 杨柳 |
| 产品 | CPU_p5 |
| 计价单位 | 台 |
| -- | -- |
| 部门 | 总部 |
| 调整日期 | |
| 描述 | |

保存并退出 保存 保存并

流向调整单

新建 列表查询 编辑 删除 复制 打印 相关对象 生效

| | | | |
|---------|--------------|--------|---------------|
| 流向调整单号: | 201012110003 | | |
| 流向单: | 关羽5月流向单 | 财务期间: | 5月 |
| 原卖方公司: | 关羽 | 新卖方公司: | 关羽 |
| 原买方公司: | 王老五 | 新买方公司: | 王老五 |
| 原产品经理: | 王碧 | 新产品经理: | 王碧 |
| 原分销代表: | 杨柳 | 新分销代表: | 杨柳 |
| 产品: | CPU_p5 | 产品规格: | A |
| 计价单位: | 台 | 调整数量: | 20.00 |
| 调整日期: | | 状态: | 新建 |
| 部门: | 总部 | 所有者: | administrator |
| 描述: | | | |



经销商库存上报和终端销量上报管理示例

库存上报单

终端上报单

保存并

供货客

上报客

财务期

部门

是否停

描述

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消

| | | | |
|------|----------------|------|---------------------|
| 流水号 | 201102100001 | 财务期间 | 2011年1月 |
| 终端客户 | 常州万仁大药房 | | |
| 供货客户 | 江苏亚邦医药物流中心有限公司 | | |
| 状态 | 生效 | 上报时间 | 2011-02-10 17:27:20 |
| 部门 | 常州办 | 上报人 | 卢俊 |
| 描述 | | | |

目

目

目

目

目

目

目

目

目

目

目

| 产品 | 产品规格 | 计价单位 | 数量 | 金额 | 价格 | 销售方式 | 联系人 |
|-----------|------|------|-----|----|----|------|-----|
| 奥美拉唑肠溶... | | | 800 | | 0 | 零售 | |
| 奥美拉唑肠溶... | | | 800 | | 0 | 零售 | |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消

保存并

支持终端数据通过移动方式上报



PDA数据上报，条码扫描采集



流向数据核算后经经销商进、销、存管理示例

进销存

列表查询 高级查询 布局 导入 导出 打印

设置查询条件

字段:

- 在下面的行中设定字段的限制条件
- 查询条件会在下面的文本区域中组合
- 你可以改变条件的组合方式(如 1 or (2 and 3))

| | | | |
|---|--------|--|--|
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| 3 | 创建时间 | | |
| 4 | 本期调整 | | |
| 5 | 本期进货 | | |
| | 本期出货 | | |
| | 在途库存 | | |
| | 库存差异 | | |
| | 期末库存 | | |
| | 进销存流水号 | | |

增加行 删除行

客户进销存

列表查询 打印

| | | | |
|--------|------------|------|---------------|
| 名称 | 2010年11月 | | |
| 开始日期 | 2010-11-1 | 结束日期 | 2010-11-30 |
| 创建日期 | 2010-11-15 | 创建人 | administrator |
| 月结日期 | | 操作人 | |
| 状态 | 未月结 | 是否停用 | 否 |
| 是否当前期间 | 是 | | |
| 描述 | | | |

库存调整单 (1) 新建

| 操作 | 财务期间 | 客户 | 产品 | 计价单位 | 库存调整 | 所有人 | 创建时间 | 状态 |
|----|----------|------|--------|------|------|-----|---------------------|-----|
| | 2010年10月 | 南方化工 | 工业盐101 | 吨 | 10 | 王力 | 2010-11-30 09:07:30 | 审批中 |

财务期间

新建
 列表查询
 布局
 加入收藏
 批量更新
 批量删除
 导入
 导出
 打印

定制查询 | 高级查询 | 统计

| <input type="checkbox"/> | 操作 | 名称 | 年度 | 月份 | 开始日期 | 结束日期 | 状态 |
|--------------------------|----|----|------|----|------------|------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | | 5月 | 2010 | 5 | 2010-12-11 | 2010-12-11 | 已月结 |
| <input type="checkbox"/> | | 7 | 2010 | 7 | 2010-07-01 | 2010-07-30 | 当前 |
| <input type="checkbox"/> | | 6 | 2010 | 6 | 2010-06-01 | 2010-06-30 | 已月结 |
| <input type="checkbox"/> | | 4月 | 2010 | 4 | 2010-12-11 | 2010-12-11 | 已月结 |

财务期间

新建
 列表查询
 编辑
 删除
 复制
 打印
 检查数据
 取消月结

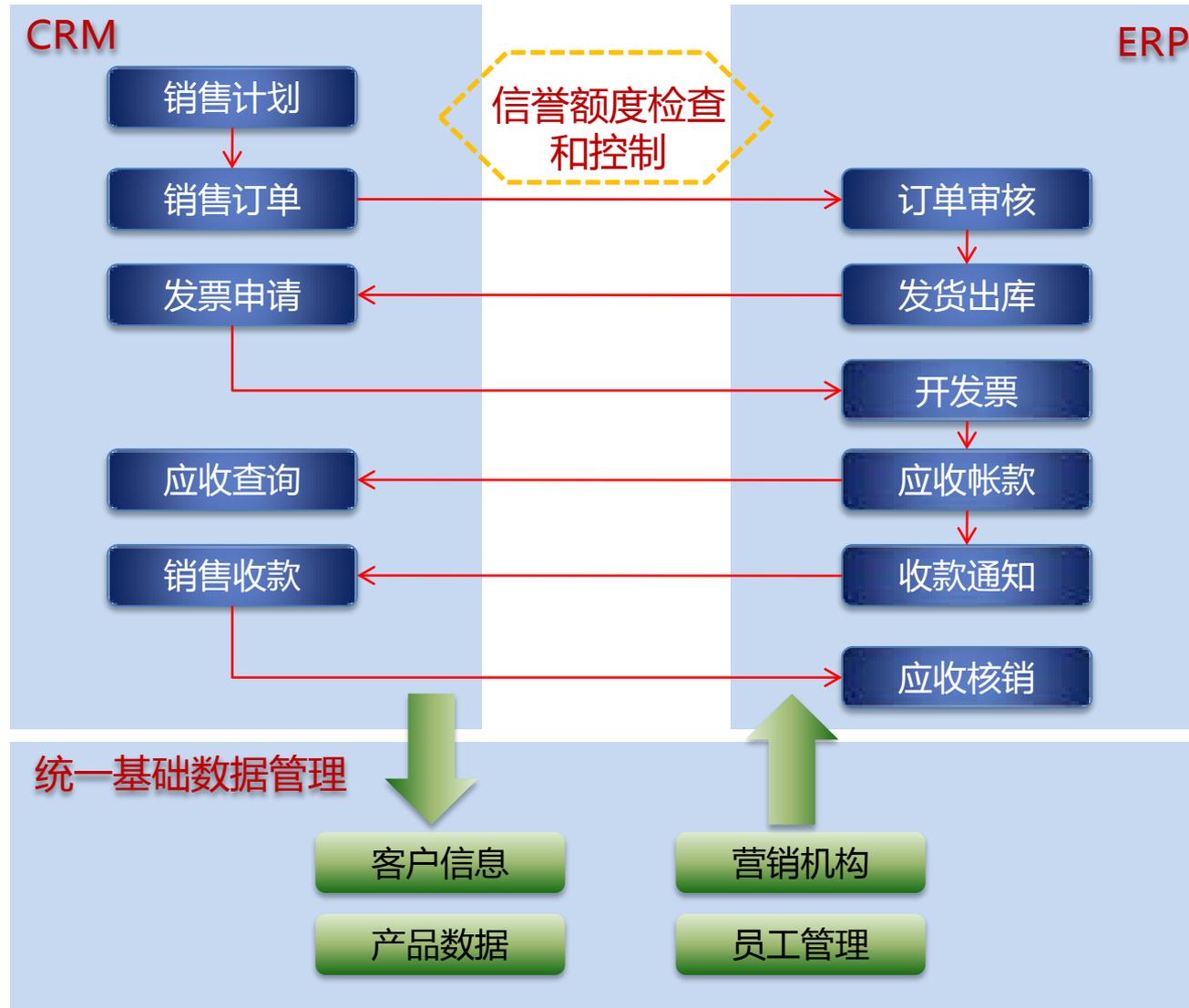
| | | | |
|-------|---------------|-------|---------------------|
| 名称: | 5月 | 状态: | 已月结 |
| 年度: | 2010 | 月份: | 5 |
| 开始日期: | 2010-12-11 | 结束日期: | 2010-12-11 |
| 上报周期: | 日 | --: | -- |
| 上报时间: | | | |
| 月结日期: | 操作人: | | |
| 创建人: | administrator | 创建时间: | 2010-12-11 16:21:03 |
| 描述: | | | |

用友TurboCRM关键应用



- I. 客户信息整合管理
- II. 客户价值评估与细分
- III. 销售队伍推广过程管理
- IV. 市场活动与竞争管理
- V. 分销数据管理
- VI. 销售业务管理**
- VII. 样品及POP材料管理
- VIII. 营销费用管理
- IX. 营销决策分析

围绕客户开展的销售活动





销售业务管理示例 I

销售计划管理

信誉额度管理

销售订单管理

销售收款管理

销售计划

可选指标

- 个数
- 已收款金额(总和)
- 已收款金额(平均值)
- 已收款金额(最大值)
- 已收款金额(最小值)
- 计量单位换算率(总和)
- 计量单位换算率(平均值)
- 计量单位换算率(最大值)

列维度

| 合计 | 维度 |
|--------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> | 产品 |

可选维度

- 计量单位
- 订单
- 币种
- 订单: 审批状态
- 订单: 订单日期(年)
- 订单: 订单日期(季度)
- 订单: 订单日期(月)
- 订单: 订单日期(周)
- 订单: 订单日期(天)
- 订单: 状态
- 订单: 客户
- 订单: 有效
- 订单: 生效时间(季度)
- 订单: 生效时间(周)
- 订单: 生效时间(天)
- 订单: 价格表
- 订单: 部门
- 订单: 部门(业务结构)

行维度

| 合计 | 维度 |
|--------------------------|--------------|
| <input type="checkbox"/> | 订单: 生效时间(年) |
| <input type="checkbox"/> | 订单: 生效时间(月) |
| <input type="checkbox"/> | 订单: 部门(区域结构) |

已选指标

- 产品数量(总和)
- 金额(总和)

销售计划管理

信誉额度管理

销售订单管理

销售收款管理

用友 TurboCRM

全文检索

您好 administrator! 今天是 2010-03-01

快速查询 | 快速新增 | 线索 | 客户 | 联系人 | 市场管理 | 销售管理 | 订单 | 服务 | 上报库存管理 | 客户调查 | 资源中心 | 报表分析 | 名额计划 | 参会人员

信用管理

查重 打印

定制查询 | 高级查询 | 统计 | 保存 | 退出

名称 包含 | 类型 = | 查询

| 操作 | 名称 | 应收发生 | 预收发生 | 已收发生 | 信用额度 | 信用期限 | 帐户余额 |
|----|---------------------|------|------|------|------|------|------|
| | 武汉市武昌医院(原武昌铁路医院) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| | 武汉市武昌医院(原武昌铁路医院) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| | 武汉市武昌医院(原武昌铁路医院) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| | 武汉市武昌医院(原武昌铁路医院) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| | 武汉市武昌医院(原武昌铁路医院) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| | 武汉红运堂药业有限公司 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| | 武汉红运堂药业有限公司 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| | 武汉康信医药有限公司 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| | 武汉医药集团股份有限公司医药展销分公司 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| | 武汉医药集团股份有限公司医药展销分公司 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0 | 0.00 |

版权所有：用友软件股份有限公司 UFIDA(C) 2008-2009。保留所有权利。



销售业务管理示例 III

销售计划管理

信誉额度管理

销售订单管理

销售收款管理

订单

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消 获取最新价格表价格

| | | | |
|------|-----------------|-------|---------------|
| 订单编号 | 201008190001 | 类型 | 医院订单 |
| 订单日期 | 2010-08-19 | 付款日期 | 2010-08-31 |
| 主题 | 医院订单 | | |
| 客户 | 哈尔滨市第三医院(哈尔滨第二) | | |
| 合作伙伴 | | | |
| 部门 | 公司总部 | 业务员 | administrator |
| 币种 | 人民币 | 汇率 | 1 |
| 价格表 | | | |
| 订单数量 | 0 | 订单金额 | 0 |
| 交付日期 | | 未交付数量 | |
| 收款金额 | | 未收款金额 | |
| 描述 | | | |

| 产品 | 计量单位 | 折扣 | 标准价 | 价格表价格 | 产品数量 | 成交价 | 金额 | 备注 |
|----|------|----|-----|-------|------|-----|----|----|
| | | | | | | | | |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消 获取最新价格表价格



销售业务管理示例IV

销售计划管理

信誉额度管理

销售订单管理

销售收款管理

收款

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 取消 按比例分摊

| | | | |
|----------|---------------|----------|--------------------------|
| 订单 | 商业订单 | 类型 | 收款 |
| 订单: 订单金额 | 59170 | 订单: 有效金额 | 59170 |
| 客户: 预收发生 | | 客户: 帐户余额 | -59170 |
| 客户 | 贵州天地药贸医药开发公司 | | |
| 主题 | | | |
| 计划开始时间 | | 计划结束时间 | |
| 实际开始时间 | | 实际结束时间 | |
| 部门 | 总部 | 动作 | 收款 |
| 指派给 | administrator | 提前提醒 | |
| 状态 | 完成 | 提醒到桌面 | <input type="checkbox"/> |
| 付款方式 | | 币种 | 人民币 |
| 汇率 | 1 | 外币金额 | 0 |
| 冲减预收 | 0 | 发生金额 | 0 |
| 发生费用 | 0 | 未分摊金额 | 0 |
| 描述 | | | |

收款明细 行动费用

| 操作 | 订单明细: 产品 | 订单明细: 已收... | 订单明细: 有效... | 发生金额 | 备注 |
|----|-----------|-------------|-------------|------|----|
| | TNK30ml | 0 | 43120 | 0 | |
| | SMT-草莓OTC | 0 | 16050 | 0 | |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 取消 按比例分摊

可分次勾兑，也可合并多笔明细勾兑

2010 UFIDA Software Corporation **UFIDA** 用友

用友TurboCRM关键应用



- I. 客户信息整合管理
- II. 客户价值评估与细分
- III. 销售队伍推广过程管理
- IV. 市场活动与竞争管理
- V. 分销数据管理
- VI. 销售业务管理
- VII. 样品及POP材料管理**
- VIII. 营销费用管理
- IX. 营销决策分析



样品及POP材料管理主要流程

总部产品入库

- 相关人员填写样品、POP材料的订货单
- 库管人员收到货品后进行到货入库确认

总部产品出库

- 相关人员填写样品、POP材料的出库单
- 库管人员在发出货品后进行出库确认

分支机构产品入库

- 分支机构收到产品后由总部出库单生成入库单
- 分支机构库管人员收到货品后进行到货入库确认

分支机构产品出库

- 相关业务人员根据活动需要填写样品、POP材料的出库申请单
- 库管员将产品发出后进行出库确认



样品及POP材料管理示例 I

产品调拨管理

活动产品申请管理

产品库存明细

调拨单

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消

| | | | |
|------------|----------------------|------------|----------------------|
| 调拨单名称 | 201008190001 | 调拨单编号 | 201008190001 |
| 调入仓库 | <input type="text"/> | 调出仓库 | <input type="text"/> |
| 单据时间 | <input type="text"/> | 审批流程 | <input type="text"/> |
| 所有者 | administrator | 部门 | 总部 |
| 调出仓库: 仓库名称 | <input type="text"/> | 调入仓库: 仓库名称 | <input type="text"/> |
| 调出仓库: 联系电话 | <input type="text"/> | 调入仓库: 联系电话 | <input type="text"/> |
| 调出仓库: 仓库地址 | <input type="text"/> | 调入仓库: 仓库地址 | <input type="text"/> |
| 调出仓库: 联系人 | <input type="text"/> | 调入仓库: 联系人 | <input type="text"/> |
| 备注 | <input type="text"/> | | |

| 产品 | 系列号 | 数量 | 计量单位 | 价格 | 金额 |
|----|-----|----|------|----|----|
| | | | | | |

保存并退出 保存 保存并查看 保存并新建 保存并复制 取消

产品调拨管理

活动产品申请管理

产品库存明细

订货申请单

新建 | 列表查询 | 复制 | 打印 | 相关对象

| | | | |
|--------|--------------|--------|-----------|
| 主题: | 201008180001 | | |
| 申请服务商: | tian | 受理服务商: | 田宏岩 |
| 需货时间: | | 审批流程: | thy-订货申请单 |
| 受理金额: | ¥ 200.00 | 申请金额: | ¥ 200.00 |
| 受理数量: | 2.00 | 申请数量: | 2.00 |
| 已交付数量: | 0.00 | 未交付数量: | 2.00 |
| 已交付金额: | ¥ 0.00 | 未交付金额: | ¥ 200.00 |
| 单据号: | 201008180001 | | |
| 所有者: | tian | 类型: | 新件订货单 |
| | | 部门: | 总部 |

新建 正常

订货申请单明细 (1)

| 操作 | 产品 | 计量单位 | 单价 | 申请数量 | 受理数量 | 已交付数量 | 未交付数量 |
|----|---------|------|--------|------|------|-------|-------|
| | 键盘鼠标两件套 | 个 | 100.00 | 2.00 | 2.00 | 0.00 | 2.00 |

产品调拨管理

活动产品申请管理

产品库存明细

库存明细

列表查询 布局 统计分析 导出 打印

定制查询 高级查询 统计

| <input type="checkbox"/> | 操作 | 仓库 | 产品 | 计量单位 | 库存量 | 金额 | 价格 |
|--------------------------|----|----------|-----|------|-------|-----------|----------|
| <input type="checkbox"/> | | 田宏岩旧件库 | 方向盘 | 个 | 1.00 | 300.00 | 300.00 |
| <input type="checkbox"/> | | 田宏岩新件库 | 方向盘 | 个 | 29.00 | 8,700.00 | 300.00 |
| <input type="checkbox"/> | | D服务商1旧件库 | 方向盘 | 个 | 1.00 | 300.00 | 300.00 |
| <input type="checkbox"/> | | D服务商1旧件库 | 保险杠 | 个 | 2.00 | 1,000.00 | 500.00 |
| <input type="checkbox"/> | | D服务商1新件库 | 方向盘 | 个 | 20.00 | 6,000.00 | 300.00 |
| <input type="checkbox"/> | | D服务商1新件库 | 保险杠 | 个 | 19.00 | 9,500.00 | 500.00 |
| <input type="checkbox"/> | | 田宏岩旧件库 | 硬盘 | 个 | 2.00 | 1,000.00 | 500.00 |
| <input type="checkbox"/> | | D服务商1旧件库 | 显示器 | 个 | 1.00 | 1,000.00 | 1,000.00 |
| <input type="checkbox"/> | | D服务商1新件库 | 显示器 | 个 | 18.00 | 18,000.00 | 1,000.00 |
| <input type="checkbox"/> | | D服务商2旧件库 | 保险杠 | 个 | 7.00 | 3,500.00 | 500.00 |

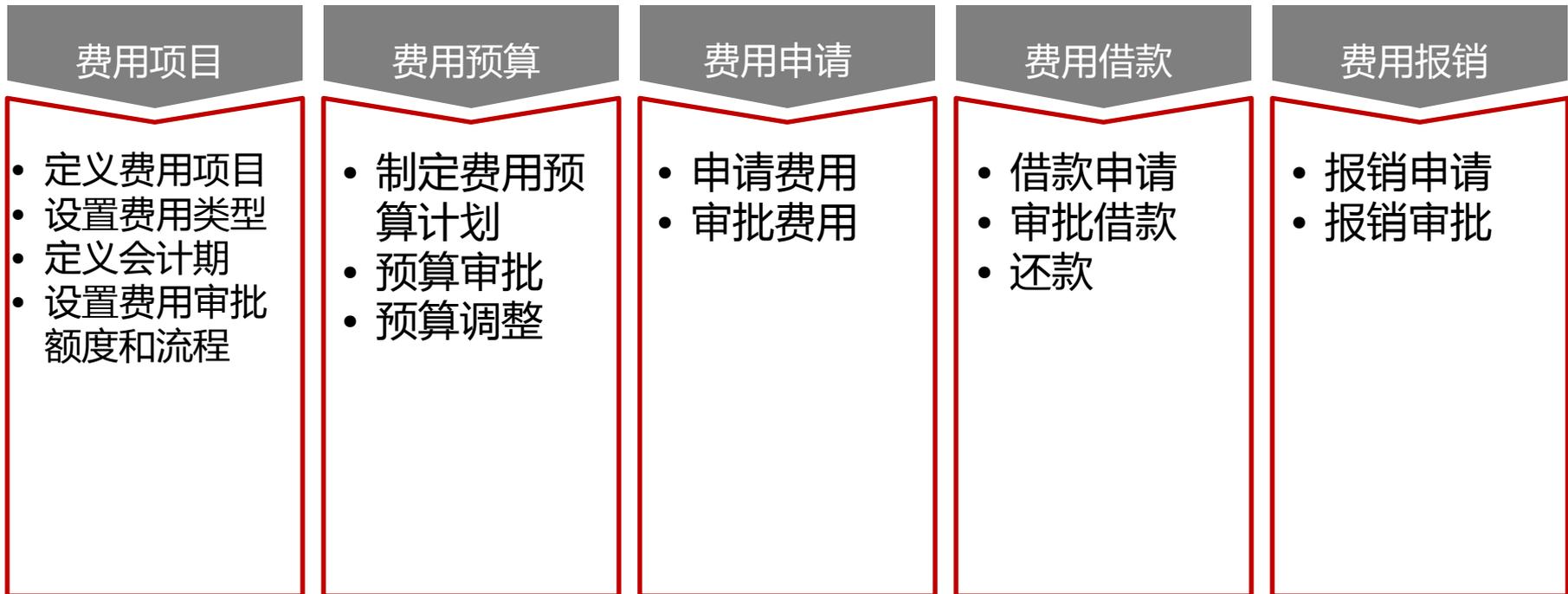
1 2 3 4 5

用友TurboCRM关键应用



- I. 客户信息整合管理
- II. 客户价值评估与细分
- III. 销售队伍推广过程管理
- IV. 市场活动与竞争管理
- V. 分销数据管理
- VI. 销售业务管理
- VII. 样品及POP材料管理
- VIII. 营销费用管理**
- IX. 营销决策分析

营销费用的管理过程



费用预算执行分析

费用构成分析

费用还原分析

费用趋势分析

费用RIO分析

幸福企业



费用预算政策示例

预算政策

新建 列表查询 复制 打印 失效 预算下发 制定预算政策细则

预算政策名称: 2010年预算政策

依据对象: 发票明细 时间字段: 发票, 发票日期

依据字段: 发票

计提比率控制方式: 产品

单据类型: 奶粉

发票属性: 发票

部门: 总部

描述:

取消

| | 部门 | 本级费用比率 | 是否填写标志 |
|----|----------|--------|--------|
| 1 | 奶粉营销公司 | 制定本级比率 | Y |
| 2 | 奶粉KA部 | 制定本级比率 | Y |
| 3 | 奶粉市场部 | 制定本级比率 | |
| 4 | 奶粉销售部 | 制定本级比率 | Y |
| 5 | 奶粉营养教育中心 | 制定本级比率 | |
| 6 | 奶粉财务部 | 制定本级比率 | Y |
| 7 | 奶粉物流部 | 制定本级比率 | |
| 8 | 奶粉人事考核部 | 制定本级比率 | Y |
| 9 | 陕西省区 | 制定本级比率 | |
| 10 | 广西省区 | 制定本级比率 | |
| 11 | 浙江省区 | 制定本级比率 | |
| 12 | 湖北省区 | 制定本级比率 | |
| 13 | 江西省区 | 制定本级比率 | |
| 14 | 天津市区 | 制定本级比率 | |
| 15 | 北京市区 | 制定本级比率 | |

取消

下发记录 (1)

| 操作 | 下发时间 |
|----|---------------------|
| | 2010-01-20 20:27:00 |

取消

页 1 页共 3 页

版权所有：用友软件股份有限公司 UFIDA(C) 2009-2010。保留所有权利。



预算帐户费用科目明细管理示例

预算帐户费用科目明细

列表查询 布局 统计分析 打印

自定义查询

统计分析: 预算帐户费用科目明细

高级查询 加入列表 打印 返回

| 可用余额(总和) | KA部DM费 | KA部促销费用 | KA部制作费用 | KA部客情费用 | KA部常规费用 | KA部折让费 | KA部进场费用 | 市场部大型路演 |
|---------------|----------|-----------|---------|---------|-----------|----------|---------|---------|
| administrator | 18779.72 | 187044.95 | 0.00 | 0.00 | 566726.93 | 29222.02 | 0.00 | 1072.83 |
| 费用科目: 创建人 | 18779.72 | 187044.95 | 0.00 | 0.00 | 566726.93 | 29222.02 | 0.00 | 1072.83 |

柱形图 条形图 折线图 面积图 堆积柱形图 堆积条形图 堆积面积图 仪表

| 费用科目: 名称 | 金额 |
|----------|-----------|
| KA部DM费 | 18779.72 |
| KA部促销费用 | 187044.95 |
| KA部制作费用 | 0.00 |
| KA部客情费用 | 0.00 |
| KA部常规费用 | 566726.93 |
| KA部折让费 | 29222.02 |
| KA部进场费用 | 0.00 |
| 市场部大型路演 | 1072.83 |

费用科目: 名称

administrator

幸福企业 预算帐户管理示例

| 预算帐户 | | | | | | | | | | | | |
|-----------------|-----------------------------|--------------|----------------|----------------|----------------|--------|--------|--------|--------|----------------|--------|---------------|
| 列表查询 布局 统计分析 打印 | | | | | | | | | | | | |
| 定制查询 高级查询 统计 | | | | | | | | | | | | |
| 操作 | 预算帐户名称 | 预算政策 | 可用余额 | 本级费用限额 | 机构费用限额 | 已申请金额 | 已核销金额 | 本期调出 | 本期调入 | 帐户总额 | 上期结转 | 创建时间 |
| | 佳木斯省区-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 827,681.92 | ¥ 827,681.92 | ¥ 827,681.92 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 827,681.92 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 哈尔滨省区-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ (367,418.49) | ¥ (367,418.49) | ¥ 1,771,375.93 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ (367,418.49) | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 阿荣旗那吉镇广路付食商店-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 7,943.07 | ¥ 7,943.07 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 7,943.07 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 大庆市萨尔图区满溢源经贸有限责任公司-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 177,116.27 | ¥ 177,116.27 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 177,116.27 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 杜尔伯特蒙古族自治县鑫兴食杂店-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 11,596.99 | ¥ 11,596.99 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 11,596.99 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 绥棱县百兴食品商行-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 27,383.56 | ¥ 27,383.56 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 27,383.56 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 明水县富华食杂商店-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 10,420.09 | ¥ 10,420.09 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 10,420.09 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 青冈县青冈镇老百姓仓买店-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 林甸博奥生物科技有限公司-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 庆安县鑫达食品批发部-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 28,942.68 | ¥ 28,942.68 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 28,942.68 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 海伦市宏旺商贸有限公司-2010年-4月 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 48,506.47 | ¥ 48,506.47 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 48,506.47 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |
| | 东宁县金洲乳品 | 2010年4月份预算政策 | ¥ 16,423.75 | ¥ 16,423.75 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 0.00 | ¥ 16,423.75 | ¥ 0.00 | 2010-04-21 06 |

版权所有：用友软件股份有限公司 UFIDA(C) 2009-2010。保留所有权利。



费用申请单管理示例

费用申请单

报表: 费用申请

新建 列表查询 编辑 删除 复制 打印 高级查询 加入仪表板 导出 发送邮件

| | 陈列费 | | 堆头费 | | 节庆费 | | 端架费 | |
|-------------|----------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|
| | 金额(总和) | 核销金额(总和) | 金额(总和) | 核销金额(总和) | 金额(总和) | 核销金额(总和) | 金额(总和) | 核销金额(总和) |
| 亲亲宝贝 | 200.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 家乐福超市 | 3625.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 张家蔬菜水果 | 300.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 七台河市桃山区欣源奶 | 14000.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 海伦市宏旺商贸有限公司 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 200.00 | 0.00 |
| 阿荣旗那吉镇金帝超市 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 122.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 抚远县糖酒商场 | 600.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 家宝贝育婴店 | 1000.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 小屁孩育婴店 | 800.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 鸿盛乳品大全 | 1000.00 | 0.00 | 800.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |

柱形图 条形图 折线图 面积图 堆积柱形图 堆积条形图 堆积面积图 仪表

版权所有：用友软件股份有限公司 UFIDA(C) 2009-2010。保留所有权利。

版权所有：用友软件股份有限公司 UFIDA(C) 2009-2010。保留所有权利。



费用报销管理示例

费用报销

新建 列表查询 复制 撤消审批 打印 相关对象

| | | | |
|--------------|----------------------------|--------------|------------|
| 费用申请单: | (测试)绿化市志同乳品经销有限公司-2010年-2月 | 费用计入月份: | |
| 报销金额: | ¥ 1,600.00 | 费用申请单: 申请金额: | ¥ 1,600.00 |
| 部门: | 哈尔滨省区 | 报销人: | 乾振兴 |
| 费用申请单: 批复金额: | ¥ 1,600.00 | 费用申请单: 核销金额: | ¥ 1,600.00 |
| 描述: | | | |

费用明细 (3)

| 费用项目 | 报销金额 | 描述 |
|------|----------|----|
| 端架费 | ¥ 400.00 | |
| 堆头费 | ¥ 500.00 | |
| 陈列费 | ¥ 700.00 | |

审批历史 (1)

| 审批阶段 | 审批流程 | 发送审批人 | 发送审批时间 |
|------|--------|---------------|---------------------|
| 核销审批 | 费用报销审批 | administrator | 2010-04-08 08:39:09 |

员工 (1)

| 操作 | 姓名 | 职务-作废 | 部门 | 分机号码 | 主要社会关系 | 负责员工标志 |
|----|-----|-------|-------|------|---|--------|
| | 乾振兴 | | 哈尔滨省区 | | 管理员角色, 完达山管理员, 分公司经理, 销售部部长, 总部各部门CRM管理专员 | |

用友TurboCRM关键应用



- I. 客户信息整合管理
- II. 客户价值评估与细分
- III. 销售队伍推广过程管理
- IV. 市场活动与竞争管理
- V. 分销数据管理
- VI. 销售业务管理
- VII. 样品及POP材料管理
- VIII. 营销费用管理
- IX. 营销决策分析**

幸福企业 多角度全方位决策分析

客户分析

- 客户特征分析
- 客户价值分析
- 购买潜力分析
- 交易历史分析

伙伴分析

- 伙伴特征分析
- 伙伴价值分析
- 伙伴欠款分析
- 业务历史分析

业务分析

- 市场分析
- 销售分析
- 竞争分析
- 业务执行分析

运营分析

- 部门分析
- 员工分析
- 计划分析
- 产品分析
- 费用分析

上一步

保存

保存并新建

取消

可选指标

- 个数
- 已收款金额(SUM)
- 已收款金额(AVG)
- 已收款金额(MAX)
- 已收款金额(MIN)
- 计量单位换算率(SUM)
- 计量单位换算率(AVG)
- 计量单位换算率(MAX)

行维度

| 合计 | 维度 |
|-------------------------------------|--------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | 订单: 类型 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 订单: 客户: 类型 |
| <input type="checkbox"/> | 订单: 客户: 客户级别 |

列维度

| 合计 | 维度 |
|-------------------------------------|--------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | 产品: 类型 |
| <input type="checkbox"/> | 产品 |

已选指标

| |
|-----------|
| 产品数量(SUM) |
| 金额(SUM) |

可选维度

- 计量单位
- 订单
- 币种
- 备注
- 订单: 订单编号
- 订单: 订单日期(年)
- 订单: 订单日期(季度)
- 订单: 订单日期(月)
- 订单: 状态
- 订单: 主题
- 订单: 客户
- 订单: 有效
- 订单: 生效时间(年)
- 订单: 生效时间(季度)
- 订单: 生效时间(月)
- 订单: 价格表
- 订单: 部门
- 订单: 部门(业务结构)

| | | | 产品: 类型1 | | | | 产品: 类型2 | | | |
|-------------|-------------|---------------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | | | 产品1 | | 产品2 | | 产品1 | | 产品2 | |
| | | | 产品数量(SUM) | 金额(SUM) | 产品数量(SUM) | 金额(SUM) | 产品数量(SUM) | 金额(SUM) | 产品数量(SUM) | 金额(SUM) |
| 订单: 类型1 | 订单: 客户: 类型1 | 订单: 客户: 客户级别1 | | | | | | | | |
| | | 订单: 客户: 客户级别2 | | | | | | | | |
| 订单: 客户: 类型2 | 订单: 客户: 类型2 | 订单: 客户: 客户级别1 | | | | | | | | |
| | | 订单: 客户: 客户级别2 | | | | | | | | |
| 订单: 类型2 | 订单: 客户: 类型1 | 订单: 客户: 客户级别1 | | | | | | | | |
| | | 订单: 客户: 客户级别2 | | | | | | | | |
| 订单: 客户: 类型2 | 订单: 客户: 类型2 | 订单: 客户: 客户级别1 | | | | | | | | |
| | | 订单: 客户: 客户级别2 | | | | | | | | |



常规统计报表示例 I

报表: 终端门店: 销售区域: 类型

新建 列表查询 编辑 删除 复制 打印 高级查询 加入仪表板 导出 发送邮件

| 个数 | 终端卖场 | 合计 |
|--------|------|------|
| 佳木斯 | 1 | 1 |
| 佳木斯分公司 | 5364 | 5364 |
| 北京分公司 | 1029 | 1029 |
| 县内 | 1 | 1 |
| 吉林分公司 | 2801 | 2801 |
| 哈尔滨分公司 | 5519 | 5519 |
| 四川分公司 | 1158 | 1158 |
| 天津分公司 | 1037 | 1037 |
| 安口镇 | 1 | 1 |
| 安徽分公司 | 2261 | 2261 |

柱形图
 条形图
 折线图
 面积图
 堆积柱形图
 堆积条形图
 堆积面积图
 仪表

报表: 各区域各品类销量情况对比表

新建 列表查询 编辑 删除 复制 打印 高级查询 加入仪表板 导出 发送邮件

| 价税合计(总和) | 成人粉系列 | 珍益系列 | 安力聪系列 | 元乳系列 | 育儿系列 | 乳珍系列 | 促销 | 米粉 |
|----------|------------|------------|-----------|-------------|------------|------------|------------|-----------|
| 四川 | 2873613.24 | 140934.00 | 191129.70 | 2247786.33 | 500232.22 | 573627.46 | 300672.00 | 178341.60 |
| 湖南 | 3196720.97 | 1158540.00 | 135864.00 | 13272840.00 | 1459326.00 | 3741860.00 | 1584766.18 | 118160.40 |
| 豫南 | 1458742.00 | 267822.00 | 46818.00 | 9807624.04 | 301704.00 | 520450.00 | 2428296.00 | 50173.96 |
| 重庆 | 1030090.00 | 414246.00 | 183600.00 | 2219198.67 | 411714.00 | 384496.00 | 716496.00 | 139768.80 |
| 广东 | 1608773.00 | 680634.00 | 123012.00 | 7535238.00 | 1277556.00 | 1168440.00 | 327144.00 | 346651.20 |
| 云贵 | 282881.00 | 286548.00 | 154224.00 | 3327996.00 | 789888.00 | 2456172.00 | 604872.00 | 495675.55 |
| 山西 | 205987.46 | 227100.00 | 19440.16 | 4515403.41 | 192774.06 | 1119809.13 | 452088.00 | 5534.40 |
| 广西 | 671250.49 | 0.00 | 0.00 | 1132134.00 | 228486.00 | 175926.00 | 271825.11 | 72865.20 |
| 辽宁 | 3930551.97 | 57324.00 | 304776.00 | 18386178.05 | 942342.25 | 5428830.00 | 325056.00 | 600614.40 |
| 河北 | 887362.00 | 251328.00 | 88128.00 | 5336148.00 | 776964.00 | 2275628.00 | 758463.52 | 23760.00 |

柱形图
 条形图
 折线图
 面积图
 堆积柱形图
 堆积条形图
 堆积面积图
 仪表

报表: 全国经销商各月订单情况

新建 列表查询 编辑 删除 复制 打印 高级查询 加入仪表板 导出 发送邮件

| 价税合计(总和) | | 2009-11 | 2009-12 | 2010-01 | 2010-02 | 合计 |
|----------|------------|----------|------------|------------|-----------|------------|
| 广东 | 揭阳市榕城区奇生食品 | 53198.00 | 153624.00 | 225846.00 | 0.00 | 432668.00 |
| | 东莞市森瑞食品有限公 | 0.00 | 1203870.00 | 1181398.00 | 69792.00 | 2455060.00 |
| | 梅州市伟颂贸易有限公 | 0.00 | 393348.00 | 442135.00 | 35214.00 | 870697.00 |
| | 广州市宜锋乳品有限公 | 0.00 | 71934.00 | 0.00 | 0.00 | 71934.00 |
| | 湛江市乾顺贸易有限公 | 0.00 | 261530.00 | 248680.00 | 0.00 | 510210.00 |
| | 深圳市宝安区大浪彬伟 | 0.00 | 181278.00 | 204116.00 | 3258.00 | 388652.00 |
| | 河源市源城区泽源贸易 | 0.00 | 206462.00 | 57790.00 | 132600.00 | 396852.00 |
| | 潮州市枫溪区柏雄副食 | 0.00 | 209466.00 | 107936.00 | 59886.00 | 377288.00 |
| | 东莞市柏洋百货贸易有 | 0.00 | 104748.00 | 123604.00 | 0.00 | 228352.00 |
| | 肇庆市绍华商贸发展有 | 0.00 | 70840.00 | 0.00 | 0.00 | 70840.00 |

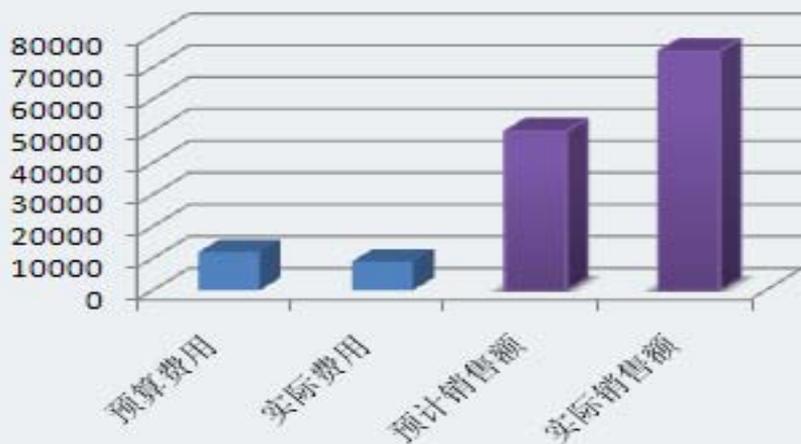
 柱形图
 条形图
 折线图
 面积图
 堆积柱形图
 堆积条形图
 堆积面积图
 仪表

ROI 分析

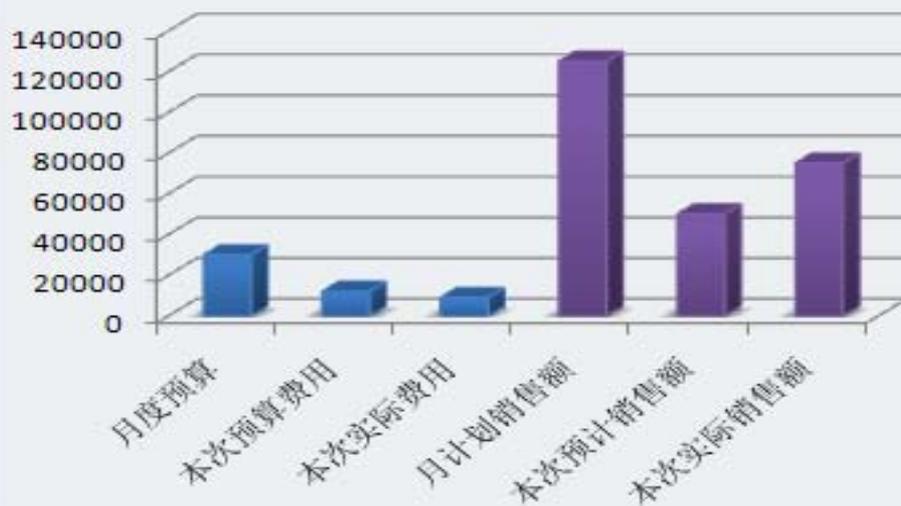
列表查询 ROI 分析 最新状况 进展分析

| | | | | | |
|-------|---|------|-----|-------|-----------|
| 预算费用 | ¥ 10,000 | 预计销量 | 100 | 预计销售额 | ¥ 500,000 |
| 发生费用 | ¥ 10,000 | 实际销量 | 150 | 实际销售额 | ¥ 750,000 |
| 预计ROI | 每投入1万元, 预计销量: 100, 预计销售额: 50.0000万元, 投入产出比: 50.00% | | | | |
| 实际ROI | 每投入1万元, 实际销量: 150, 实际销售额: 750,000 万元, 投入产出比: 55.00% | | | | |

本活动投入产出对比



活动投入产出与月度计划对比分析



常规统计报表示例 V

全文检索

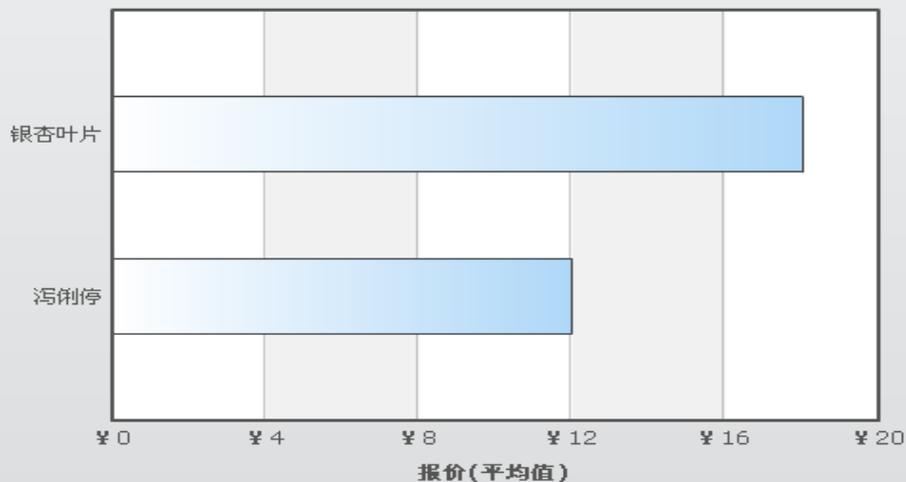
线索 ▾ 快速新增 ▾ 快速查询 ▾ 客户 ▾ 联系人 ▾ 市场管理 ▾ 销售管理 ▾ 订单 ▾ 服务 ▾ 客户调查 ▾ 上报库存管理 ▾ 资源中心 ▾ 报表分析 ▾ 医生实际消耗 ▾

报表: 竞争分析

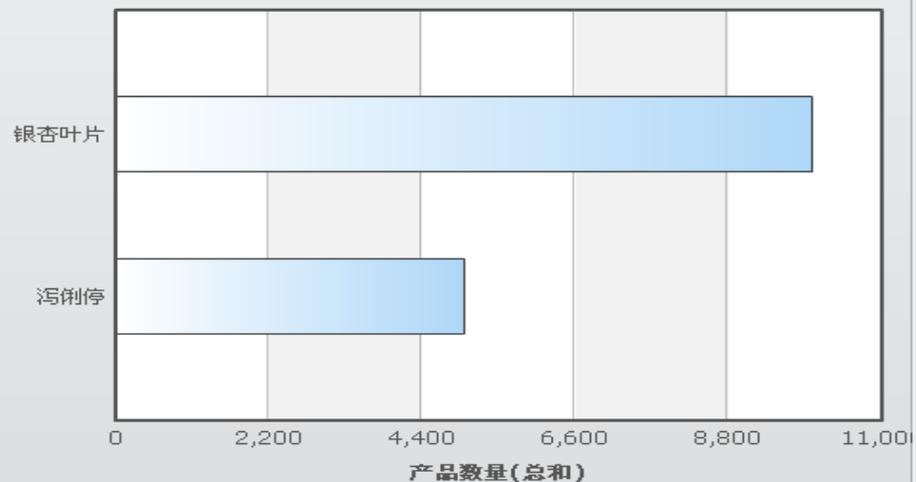
新建 列表查询 编辑 删除 复制 打印 高级查询 加入仪表板 导出 发送邮件

| | | 银杏叶片 | | | 泻痢停 | | |
|---------|------------|---------|----------|-----------|---------|----------|----------|
| | | 报价(平均值) | 产品数量(总和) | 金额(总和) | 报价(平均值) | 产品数量(总和) | 金额(总和) |
| 2009-05 | 湖北丰源药业有限公司 | 18.00 | 10000.00 | 180000.00 | 12.00 | 5000.00 | 60000.00 |

柱形图 饼图 折线图 面积图 堆积柱形图 堆积条形图 堆积面积图 仪表

竞争分析
2009-05

湖北丰源药业有限公司

竞争分析
2009-05

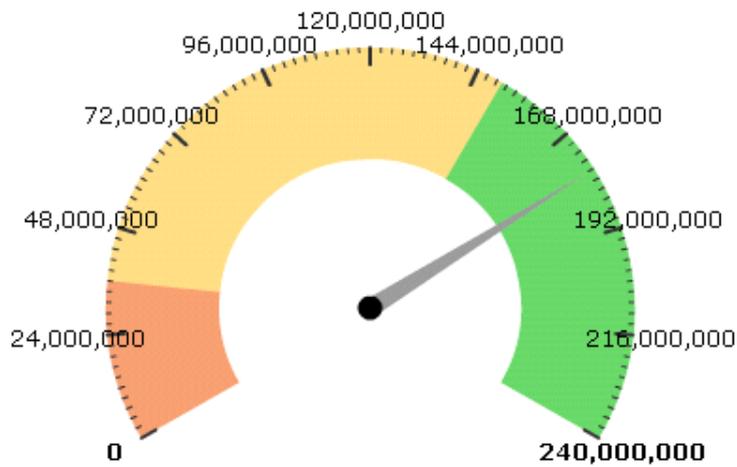
湖北丰源药业有限公司

报表

新建 | 列表查询 | 编辑 | 删除 | 复制 | 打印 | 加入仪表板 | 导出到CSV

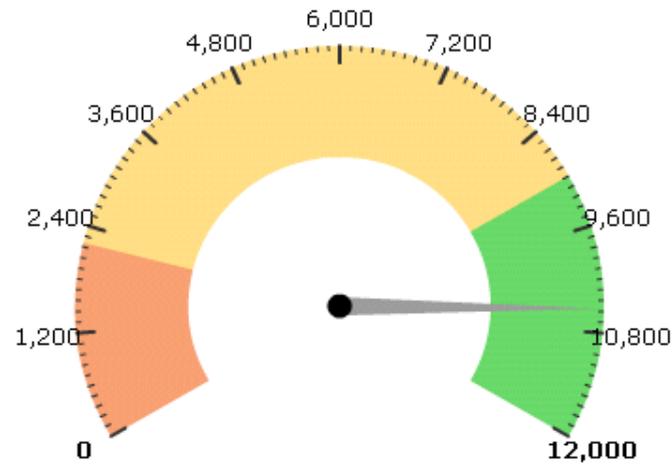
客户销售机会分析

金额(SUM)



客户销售机会分析

数量(SUM)



结合BI系统进行决策分析示例 I

幸福企业

马应龙决策支持系统 - Microsoft Internet Explorer

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

地址 http://221.232.131.108:7095/EIS/start.htm

马应龙 MAYINGLONG PHARM 决策支持系统

主页 计划分析 运营监督 统计分析 数据录入 系统管理

欢迎您, admin! 时间: 2009年1月21日 11:28:48

全国KPI(万元): 本月回笼: 0 本年累计回笼: 1867.56 本年回笼任务: 16287.14 回笼任务达成率: 11.47%

更多>>> 全国KPI

时间选择: 年: 2008年 月: 10月

指标选择: 商务回笼 终端产出 销售发出

刷新

我关注的报表

- 年度一级经销商协议额度汇
- 年度销售政策规定任务量
- 月度经销商实际完成任务
- 年度经销商实际完成回笼
- 年度终端完成任务汇总按

重新定义

差 中 良 优

| 排名 | 办事处名称 | 本年回笼 |
|----|--------|--------|
| 1 | 河北办事处 | 408.35 |
| 2 | 湖北办事处 | 254.18 |
| 3 | 陕西办事处 | 183.90 |
| 4 | 四川办事处 | 123.08 |
| 5 | 湖南办事处 | 113.87 |
| 6 | 江苏办事处 | 113.83 |
| 7 | 浙江办事处 | 101.09 |
| 8 | 辽宁办事处 | 75.18 |
| 9 | 云南办事处 | 64.16 |
| 10 | 山东办事处 | 59.96 |
| 11 | 福建办事处 | 56.20 |
| 12 | 河南办事处 | 52.28 |
| 13 | 山西办事处 | 49.37 |
| 14 | 安徽办事处 | 46.53 |
| 15 | 广州办事处 | 42.81 |
| 16 | 江西办事处 | 37.04 |
| 17 | 广西办事处 | 31.81 |
| 18 | 汕头办事处 | 20.60 |
| 19 | 贵州办事处 | 12.88 |
| 20 | 深圳办事处 | 10.76 |
| 21 | 吉林办事处 | 5.33 |
| 22 | 黑龙江办事处 | 4.36 |

东北大区 84.87万元

华北大区 512.91万元

华东大区 214.91万元

华中大区 420.32万元

西南大区 327.36万元

东南大区 255.94万元

华南大区 191.61万元

西北大区 233.27万元

Internet

结合BI系统进行决策分析示例II

幸福企业

马应龙决策支持系统 - Microsoft Internet Explorer

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

地址 http://221.232.131.108:7095/EIS/start.htm

马应龙药业 决策支持系统

欢迎您, admin! 时间: 2009年1月21日 13:16:16

全国KPI(万元): 本月产出: 0 本年累计产出: 0.39 本年产出任务: 53765.13 产出任务达成率: 0.00%

差 中 良 优

时间选择: 年: 2008年 月: [全年]

指标选择: 商务回笼 终端产出 销售发出

刷新

我关注的报表

- 年度一级经销商协议额度
- 年度销售政策规定任务量
- 月度经销商实际完成任务
- 年度经销商实际完成回笼
- 年度终端完成任务汇总表

重新定义

| 排名 | 办事处名称 | 本年产出 |
|----|-------|--------|
| 1 | 辽宁办事处 | 0.7102 |
| 2 | 0.00 | 0.3923 |
| 3 | 海南办事处 | 0.2094 |
| 4 | 山西办事处 | 0.1904 |
| 5 | 广州办事处 | 0.1428 |
| 6 | 汕头办事处 | 0.1185 |
| 7 | 河北办事处 | 0.0952 |
| 8 | 江西办事处 | 0.0952 |
| 9 | 浙江办事处 | 0.087 |
| 10 | 北京办事处 | 0.0571 |

终端情况(金额:万元)

终端数量 0家

其中: OTC: 0家 RX: 0家

OTC产出额: 0 RX产出额: 0

当月终端产出: 0

累计产出: 0.39

本年终端任务: 0

完毕

Internet

结合BI系统进行决策分析III

幸福企业

马应龙决策支持系统 - Microsoft Internet Explorer

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

后退 搜索 收藏夹

地址(D) http://221.232.131.108:7095/EIS/start.htm

马应龙药业 决策支持系统

主页 计划分析 运营监督 统计分析 数据录入 系统管理

欢迎您, admin! 时间: 星期五 2009年1月16日 16:09:30

全国KPI(万元): 本月回笼: 0 本年累计回笼: 1567.36 本年回笼任务: 15297.44 回笼任务达成率: 11.87%

时间选择

年: 2008 月: 12

指标选择

商 终 销

我关注的

回笼任务

办事处

接收

城市与

2008年12月 西北大区 概况(万元)

| | |
|------------|-----------------------------------|
| 回笼数(万元): | 经销商协议完成情况 |
| 期末在途数(万元): | 一级经销商协议额度: 0.00 一级经销商完成率: 100.00% |
| | 二级经销商协议额度: 0.00 二级经销商完成率: 100.00% |

2008年 西北大区 累计概况(万元)

回笼任务完成进度: 5.82%

本年累计回笼(万元): 230.78

本年回笼任务(万元): 2300.82

办事处排名 主要品种排名 经销商回笼排名

| 排名 | 办事处 | 回笼任务 | 累计回笼 | 累计发出 | 回笼完成率↓ |
|----|-------|--------|--------|--------|--------|
| 1 | 陕西办事处 | 617.47 | 100.00 | 220.03 | 29.76% |
| 2 | 山西办事处 | 620.43 | 47.82 | 54.94 | 5.82% |

回笼任务分析

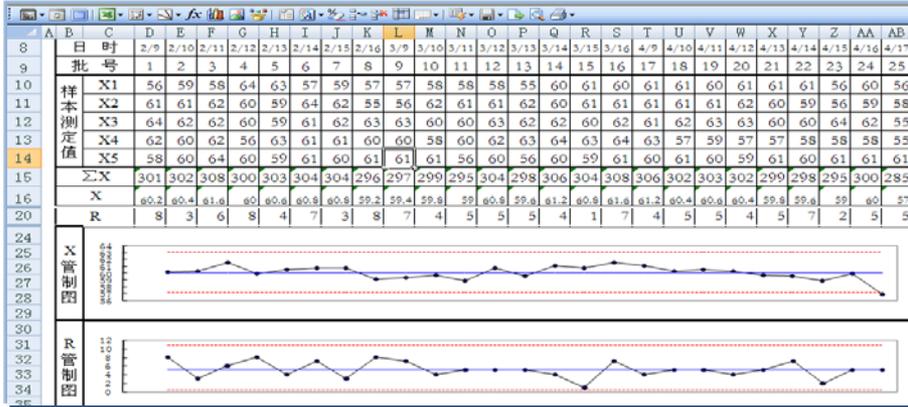
| 排名 | 办事处名称 | 本年回笼 |
|----|--------|--------|
| 1 | 河北办事处 | 409.35 |
| 2 | 湖北办事处 | 254.70 |
| 3 | 0 | 203.08 |
| 4 | 陕西办事处 | 193.00 |
| 5 | 湖南办事处 | 113.67 |
| 6 | 江苏办事处 | 112.83 |
| 7 | 浙江办事处 | 101.02 |
| 8 | 福建办事处 | 54.10 |
| 9 | 山东办事处 | 53.96 |
| 10 | 福建办事处 | 55.25 |
| 11 | 河南办事处 | 51.28 |
| 12 | 山东办事处 | 47.93 |
| 13 | 安徽办事处 | 46.52 |
| 14 | 广州办事处 | 42.01 |
| 15 | 江西办事处 | 37.04 |
| 16 | 广西办事处 | 31.01 |
| 17 | 湖北办事处 | 26.60 |
| 18 | 贵州办事处 | 12.62 |
| 19 | 深圳办事处 | 10.73 |
| 20 | 肇庆江办事处 | 4.55 |

山西办事处 新疆办事处 陕西办事处

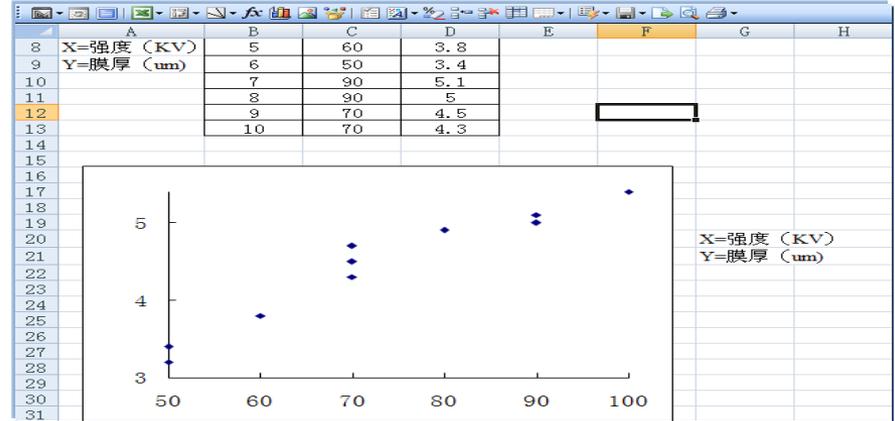
全面支持智能报表

幸福企业

管制图分析



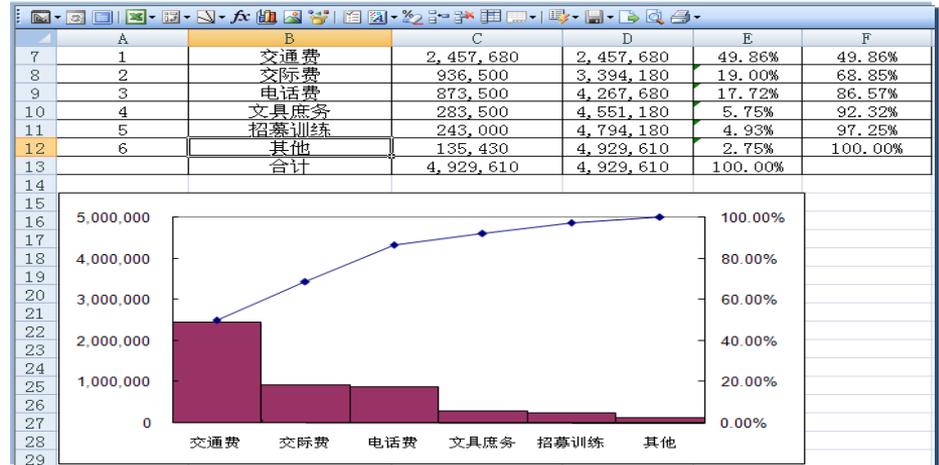
散布图分析



推移图分析



柏拉图分析





Agenda



用友**TurboCRM**简介



医药企业营销现状及管理方向



用友医药行业**CRM**解决方案



成功案例分享

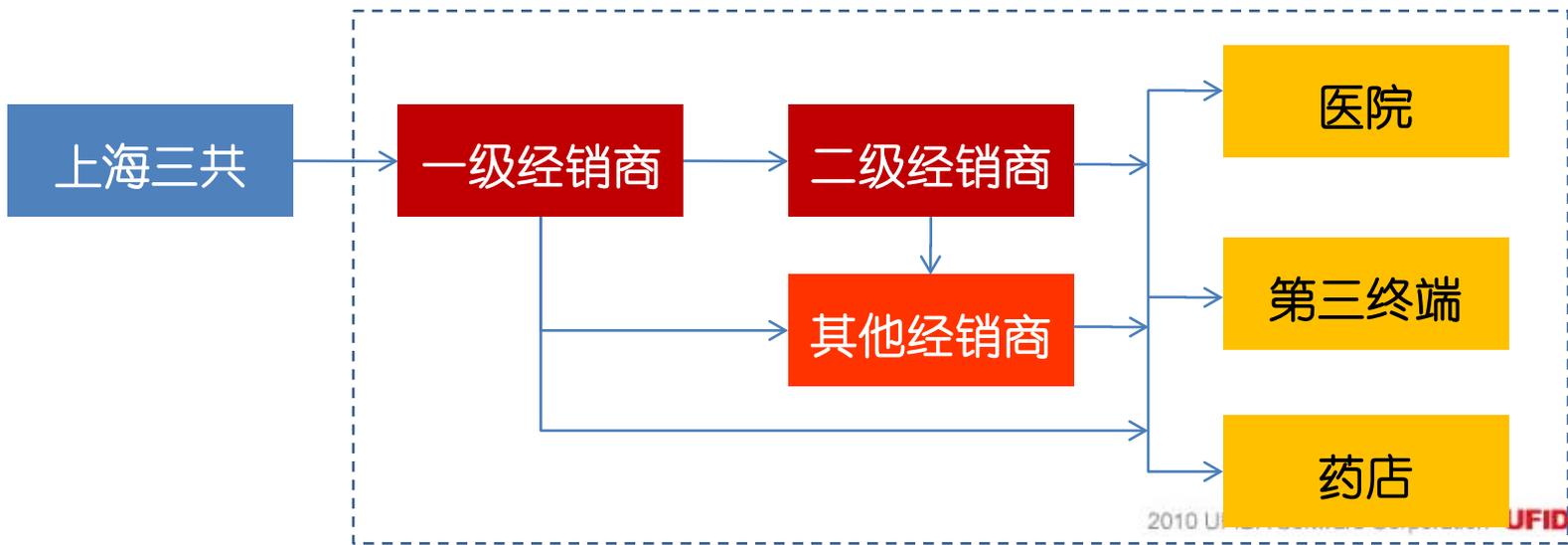
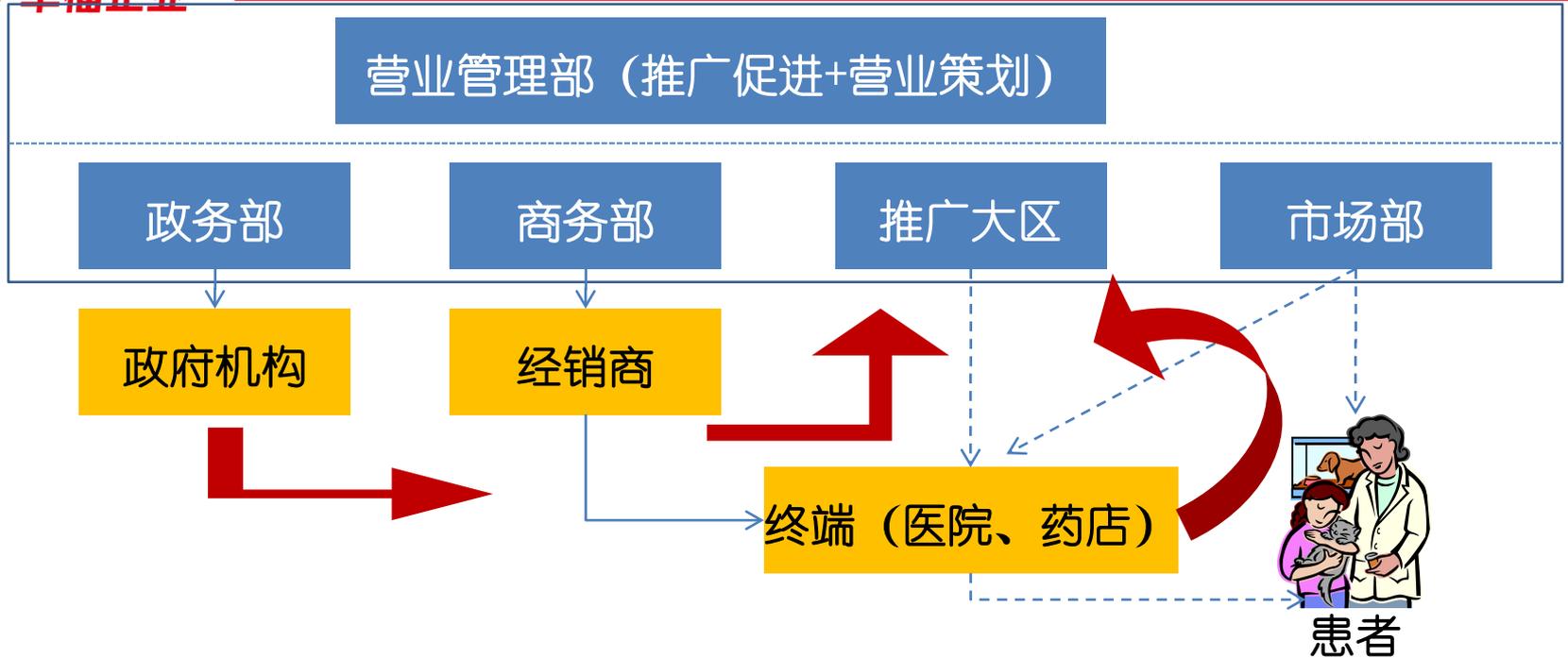
幸福企业 成功案例分享

第一三共制药(上海)有限公司

- 位于上海张江高科技园区，是全球著名的原研医药集团：第一三共株式会社于1999年成立的全资子公司。
- **经营范围**：主要从事医药品的开发、生产、销售和咨询，以及药品的进出口和批发等业务。
- **主要产品**：搏拿、美百乐镇、傲坦、乐松、阿斯美、宁得朗等抗炎、抗感染、抗肿瘤及心血管疾病方面的药品
- **营销体系**：公司“营业本部”负责产品的推广和销售工作，是公司与医疗机构行信息沟通的主要桥梁，在全国各地300多名一线销售代表，全国31个省、自治区和直辖市的各大医院，目标客户涉及到全中国几乎所有二级以上的医院和处方医生。



上海第一三共的营销体系及过程



上海第一三共营销信息化整体规划



目的：

- 整合客户、企业、员工资源
- 规范业务流程
- 提高员工生产力
- 改善企业服务、提高客户满意度、延长保持客户忠诚度、使用客户价值最大化
- 提供针对客户、业务方面的评估与企业决策的数据支持
- 降低运营成本、提高企业销售收入

说明：以客户管理为基础，不断向销售，市场，商务，政务，费用等管理及绩效考核体系深化。



上海第一三共的实施成果及应用感受

- 将分散在各分支机构、业务人员手中的各种客户资源整合起来，统一集中管理，建立客户信息创建、变更的处理流程，确保各种客户信息真实有效；
- 加强与各类型客户的沟通与交流，通过主动关怀和服务，提高客户满意度；
- 销售过程标准化、规范化，工作流程自动化，充分挖掘销售人员的潜力，提高销售队伍的推广能力和竞争水平；
- 对各种市场活动的创建、开展、过程和结果进行跟踪管理，并结合销售情况，对市场活动进行投入产出分析，合理规划和利用营销资源，节省投资；
- 通过系统对一级、二级经销商的流向数据进行管理，加快了销售人员业绩和费用的计算周期和计算准确度，还可以进行全局库存管理，提高销管人员的预测能力，为防止经销商串货和倒货提供数据支持；
- 通过销售业绩分析,绩效(费用,拜访)分析,客户价值分析,市场策略分析，帮助营业管理人员正确判断、科学决策。



上海第一三共实施经验分享

- 一把手工程；
- 在企业内部必须有足够的推广和实施力度；
- 明确内部需求，确定实施范围，合理制定目标；
- 统一规划，分步实施；
- 对异地分支机构实施时，采用“滚雪球”的方式，先树标杆，再辐射周边，再全面推广；
- 将系统的使用情况、使用频率与绩效考核挂钩，强调业务考核的数据依据来源于系统；
- 对销售人员给予网络使用费用补助，对经常使用、及时上报、数据真实的用户进行适当奖励；
- 选择合适的供应商尤为重要，其不但提供成熟的、先进的软件平台，关键是其有经验的实施人员知道用户需要什么，他们能提供什么，双方良好的沟通和协作能保证系统在短时期内完成在全面范围的推广和应用。



UFIDA 用友

客户信赖的长期合作伙伴