

大企业的功能

小企业的价格与速度，灵活高效

8thManage CRM 包含了所有传统意义上的CRM功能：

客户与联系人管理



销售自动化



市场营销管理

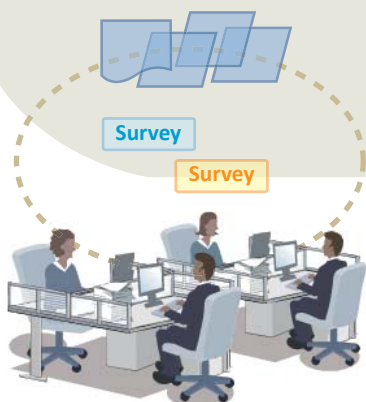


客户服务管理



此外，它还具有现代CRM系统所应具备的创新功能：

按需定制的电子调查功能，帮助企业快速搜集市场细分信息



嵌入式商业智能执行功能，帮助企业有效提升销售业绩



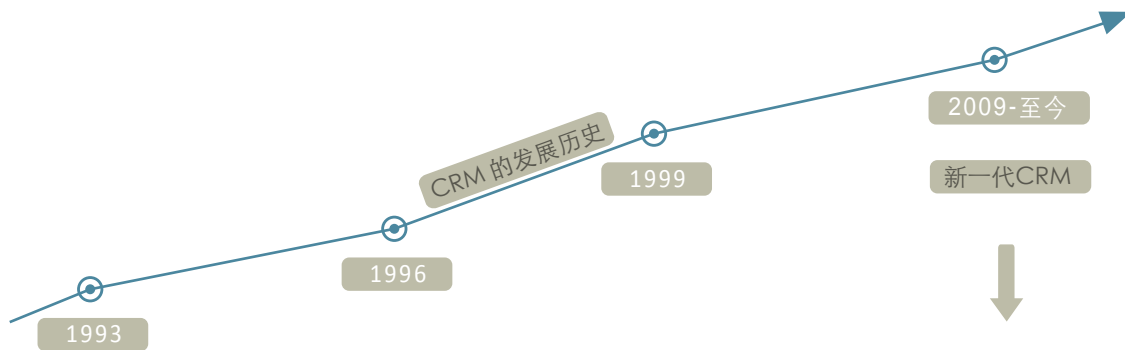
客户关系管理软件（CRM）从其前身SFA（销售自动化软件）算起，已有20多年的历史。在20世纪90年代初，有400家软件供应商提供客户及联系人管理软件，帮助用户实现销售自动化。1996年，出现了32位Windows系统、高性能的数据库系统技术以及面向对象编程技术，在这些新技术的推动下，SFA发展成了CRM。但到1999年，CRM软件供应商却剧减至40家，而且这个数字自那时起就一直没有改变过。

今天，用户对CRM系统提出了新的要求，现代CRM系统应能提供：

- 客户及联系人管理
- 销售自动化
- 市场营销自动化与营销活动管理
- 客户服务管理

用户希望，CRM系统可将关键绩效指标显示在概览页面，并能与移动电话无缝整合，同时，也可以与人力资源、物流及其他中端和后端应用系统进行系统集成。

很多软件供应商成功地对产品进行了一定的升级，提供相应的功能来满足这些新的需求。但少数致力于软件创新的软件供应商则另辟蹊径，基于“一个设计一个系统（ODOS）”的原则，研发出顺应时代发展的能够完全满足现代化商业需求的商业管理系统，并将CRM作为其中一个重要的应用模块。高亚科技就是这些创新型软件供应商之一。



- 基于互联网的交易处理平台
- 嵌入式商业智能执行功能
- 个性化概览页面与关键绩效指标
- 按需定制的电子调查功能
- 全局查询
- 与Outlook同步



高亚科技是一家为各类企业提供高性价比业务解决方案的软件开发和服务提供商，由三位兼具专业技术知识和商业应用经验的专业人士于2004年创办。

公司创始人及CEO罗叶明 (Stephen Law) 先生拥有20多年软件/IT行业的管理工作经验，在创办高亚科技前，曾在贝尔实验室、Perkin Elmer、Concurrent Computer Corp.、Digital Equipment Corp.、花旗银行、Perot Systems Corp.、InterWorld Corp.与香港交易所担任核心研究人员或高层管理人员职位。凭借深厚的知识基础与丰富的经验，罗叶明先生对最新的技术和复杂的商业应用系统需求总能深刻的见解，这对新一代商业解决方案的设计和研发具有非凡的意义。

8thManage是高亚科技开发的一体化商业管理解决方案，其设计满足了商业用户的全面需求。在当今商业社会对一体化管理工具的强烈需求的推动下，高亚科技研发团队充分利用最新硬件平台成本低、性能高的优点以及开放式系统的内在优势，于2008年底成功发布完整的端到端的商业解决方案，此解决方案功能齐全，涵盖了客户关系管理 (CRM)、产品管理、采购与供应商管理、人力资源管理、文档管理以及财务管理等应用领域。经过对其实用性和功能性的进一步改进和完善，高亚科技又开发出了另一款商业管理产品——8thManage企业全面自动化管理 (FAS)。8thManage FAS提供全面的即装即用的功能，用户只需执行简单的配置步骤，即可轻松启用各个功能模块，8thManage CRM就是其中一个重要的应用模块。



相对于传统的CRM应用系统，8thManage CRM具有许多优势：

- **低成本** – 8thManage CRM具有极高性价比，并且其Windows运行平台也是低成本、高性能的。此外，8thManage CRM建立于同一平台之上，功能齐全，可满足企业各种业务需求，因而能够最大限度地降低企业部署其他商业应用系统的成本，同时可节省企业使用分散式系统所需支付的升级和维护费用。
- **部署灵活** – 8thManage CRM建立在“一个设计一个系统”的架构之上，是商业解决方案中的重要组成部分。其所有功能模块都是围绕同一数据库和用户界面统一设计和开发的，用户可以根据需要部署不同的模块，获得最佳的功能组合，从而达到最高的成本效益比。随着企业业务的不断发展和企业规模的不断扩大，企业可能需要增加新的功能，此时，企业只需购买和启用新的功能模块即可满足自己的业务需求。而且，8thManage CRM的所有功能模块都是“随时待命的”，只需稍微改变配置，即可将其“加入”原有的系统，轻松完成部署工作。
- **一体化运作** – 8thManage CRM各模块的设计实现了协同工作、数据共享，解决了分散式系统中数据冗余和数据不一致的问题。由于能够在整个系统内实现数据的共享，许多高级功能，如全局搜索、全局行动列表和全局业务地图等，均支持不同应用模块间的数据整合和信息重组功能，并且都可以作为标准功能予以实施，这也大大提高了8thManage CRM的价值。
- **使用便捷** – 基于实时的互联网平台和“一个设计一个系统”架构之上的8thManage CRM还有另外一个显著的优点。由于采用了ODOS架构，8thManage CRM能为所有业务数据建立恰当的联系，并提供各种附有链接的列表和摘要报告。这些链接在形式上跟普通的列表和报告相似，但却能够为用户提供深层次的信息，帮助用户获取必要的业务运作信息，从而更好地进行业务管理。基本上，用户在“一个页面，即可管理整个企业绩效信息”，并且可以根据自己的需要“获取任何层次的细节信息”。8thManage CRM还提供了简便友好的用户界面操作，包括自定义多个概览，与Microsoft Outlook进行整合，通过手机访问8thManage CRM，发起即时会话以及启用提醒和上报功能等，方便用户快速有效地开展各项工作。



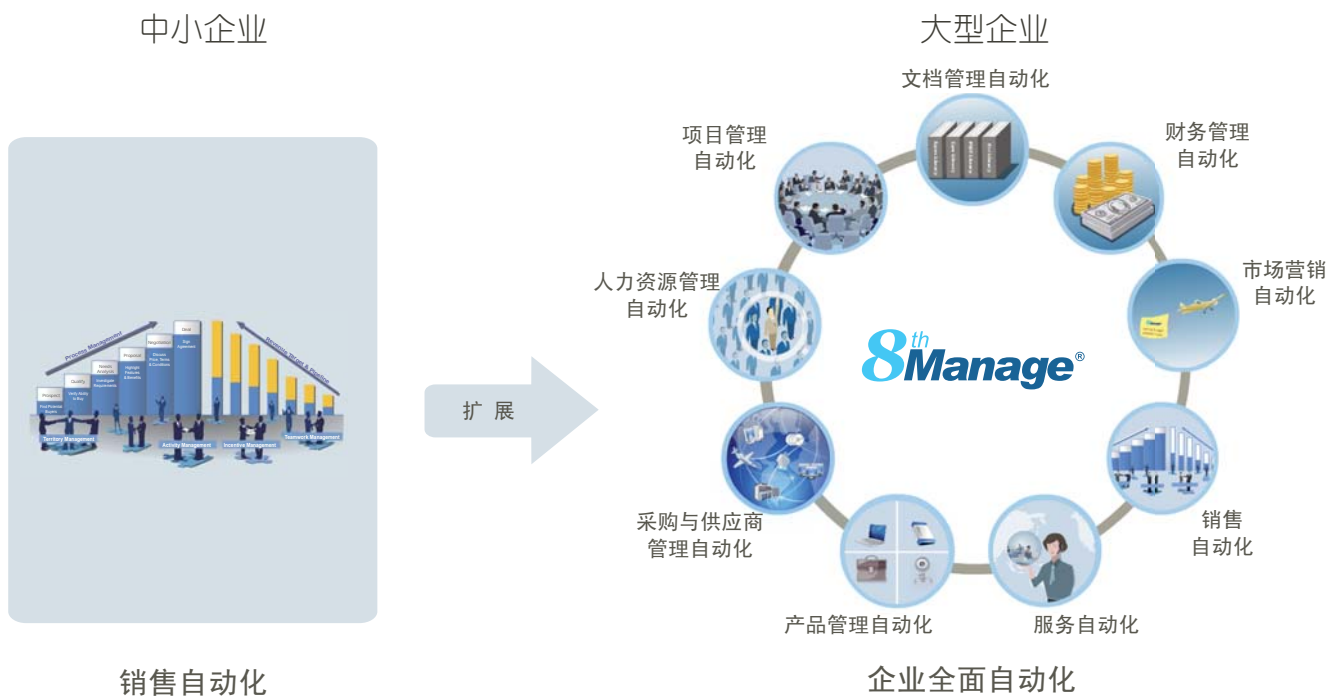
在过去，商业应用系统非常昂贵，而且维护费用及维护团队的人员支出同样非常高昂。因此，尽管商业软件会带来许多好处，也往往只有大公司才有能力购买和使用。

大多数中小企业均采用电子表格和功能单一的解决方案，比如会计软件包和人力资源软件包，他们无法享受到一个完整的商业管理工具所带来的好处。

8thManage CRM改变了这一历史，该应用系统成本低，性能高，且提供的功能都是即装即用的，使用起来非常方便快捷，是发展中企业的理想选择。发展中企业基本上或根本就没有旧式系统的包袱，对它们而言，企业数据的迁移非常简单，只需将电子表格中的数据上传到8thManage中即可，这也就意味着他们能够迅速适应8thManage，没有任何后顾之忧。

即使是对于已经采用了旧式应用系统的企业而言，ODOS带来的好处也绝对值得这些企业为8thManage CRM的实施而付出一点努力。8thManage CRM能够为企业节省巨大的成本，同时为企业提供更完善的功能，自然没有人会反对采用这样的应用系统。

在中国、印度、巴西等各个快速发展的经济体中，中小型企业突飞猛进，迅速向大型企业迈进，中小型企业的中层管理人员需要一款具有可扩展性的商业管理软件，以在当前助其一臂之力，并在企业成长为大企业之后继续支撑其工作，而建立于ODOS架构之上的CRM正是满足这一需求的最佳商业管理工具。



市场营销自动化：

- 通过电子邮件营销渠道发送市场营销信息
- 营销结果跟踪与投资回报率跟踪
- 市场营销费用管理与绩效跟踪
- 潜在客户管理

销售自动化：

- 潜在客户与客户管理
- 机会管理
- 报价与交易管理
- 销售团队管理
- 销售绩效管理
- 部门任务地图
- 全局客户行动列表
- 无行动提醒与上报

客户与联系人管理：

- 客户信息覆盖的广度
- 客户信息覆盖的深度
- 使用8thManage 商业智能开拓新的商机

客户服务管理：

- 标准化与个性化客户服务
- 实时的信息与知识库
- 客户服务质量管理与客户满意度
- 客户服务绩效管理

嵌入式商业智能市场细分：

- 获取客户数据库
- 分析客户
- 在线收集客户信息



销售咨询 : sales@wisagetech.com

North, Central & South Americas
438 Red Birch Court
Ridgewood, NJ 07450, USA
T: (1)201-882-2447

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)34980609

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