

拥抱数字化，连接新增长

纷享销客助力培训行业数字化转型升级

纷享销客教培行业经营组：周楠

目录

CONTENTS



01.

培训机构数字化转型

02.

纷享销客一体化解决方案

03.

实践案例分享

04.

纷享销客简介

An aerial photograph of a modern city skyline at dusk, featuring numerous skyscrapers and illuminated streets. A large blue rectangular overlay box is positioned on the left side of the image, containing white text. The background image shows a dense urban landscape with a river or waterway visible in the upper left corner.

培训机构 数字化转型

01.

培训机构增长中的业务痛点

营销投入大，ROI评估难

传统的获客渠道客户获取难，成本高质量低，获得的潜在客户是否值得跟进，全靠个人经验判断，无法把有限的时间和精力用在可产出结果的客户上。

表哥表姐数量多、成本高

多种系统并存，数据割裂，导致职能部门、业务部门之间数据不一致，长长需要众多的表哥表姐来做数据核对工作，从而产生大量人力成本。

客户资源分配不公平、效率低

更有价值的客户资源集中在少数大销售手里，不透明、不公平、缺乏监管，也造成了人均单产值低，销售机会未被充分挖掘；客户信息沉淀有限、无法进行机会再挖掘。

项目管控不到位，业绩预测难

缺乏科学的项目识别、评估、报备与审核机制，整个培训过程模糊、不可预估，项目进展不了解，项目风险评估不准确，业绩考核是以结果导向，却没有精细和有效的跟进流程来规范交付团队。

跨部门/区域员工协同能力差

项目/大客户需要多部门协同、却效率低下、客户满意度不高，企业无法基于真实的业务需求，自定义管理流程，很难用成熟的管理制度有效管控全过程。

埋没数据价值，科学决策难

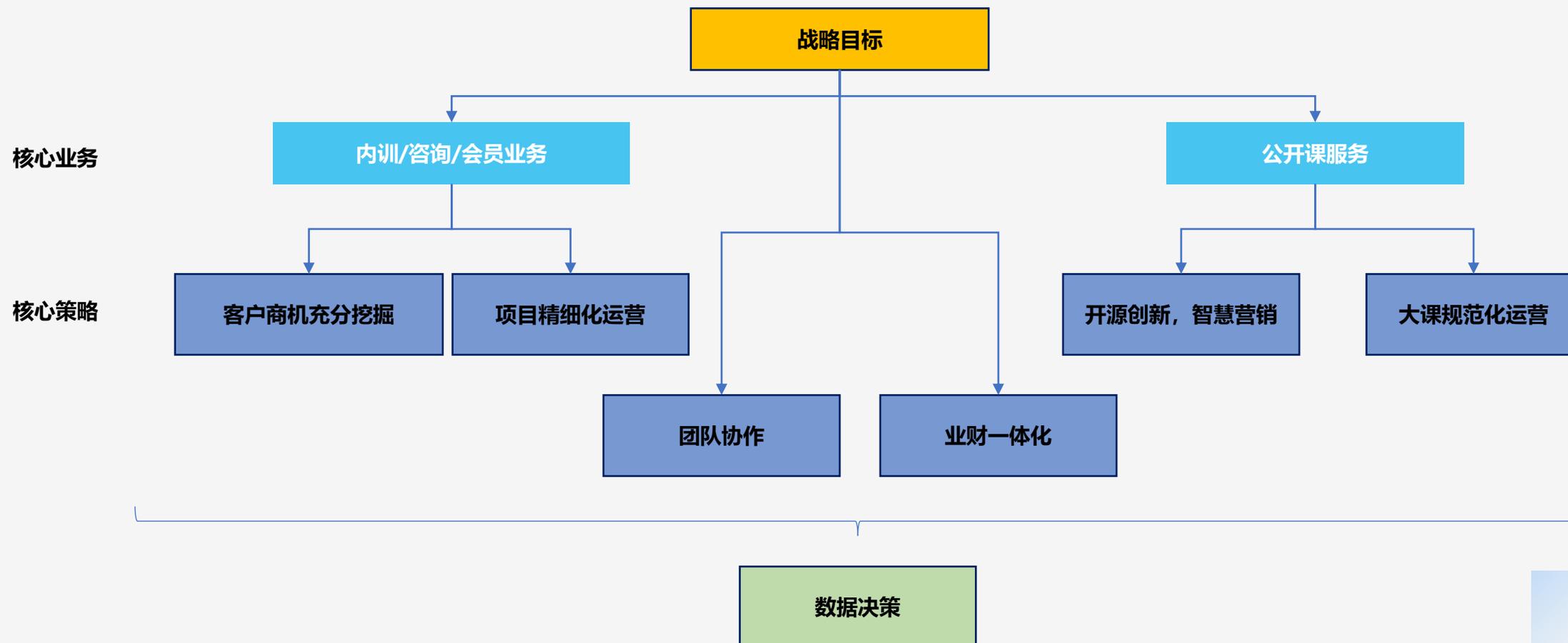
大量的客户跟进数据、结果数据被埋没，没有有效利用，无法实施精细化的销售过程管理，赢单经验无法总结赋能，丢单环节和改进无法分析，企业决策无科学依据



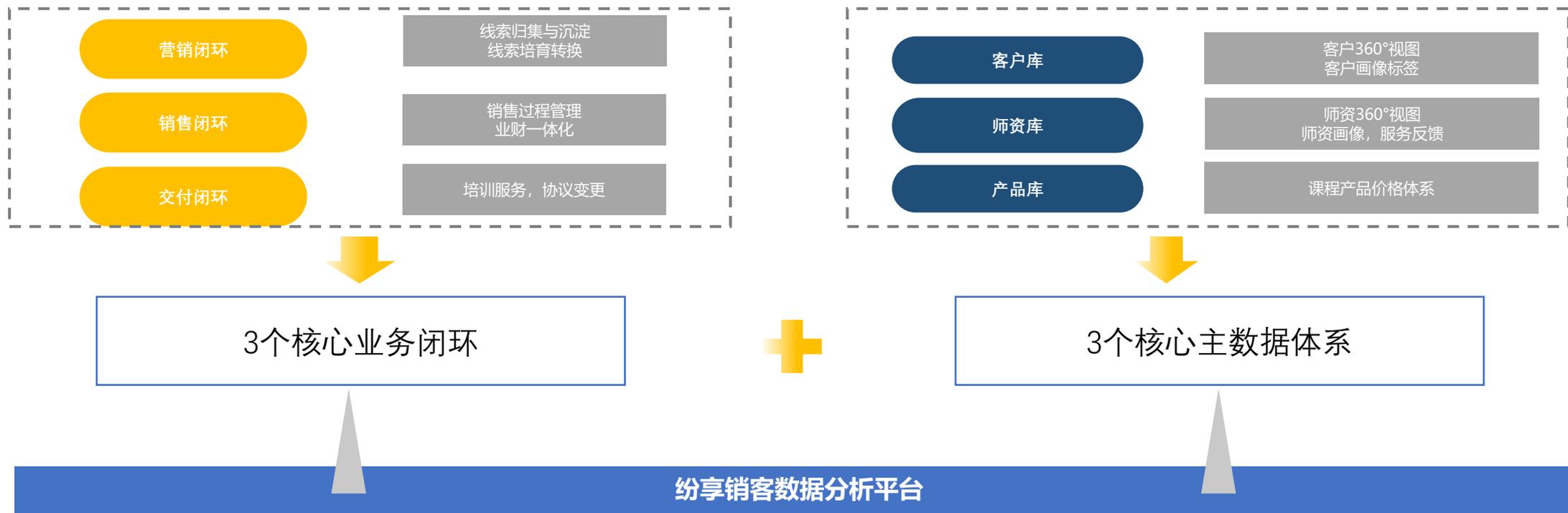
培训机构核心业务的理解

战略目标：

通过敏锐的市场洞察，精准判断客户的培训需求；打造自身的“爆品”课程；实现强劲的业务增长。



纷享销客“3+3+1”模式助力企业培训机构数字化升级



数字化转型价值点:

对业务精细化管理, 客户关系持续深入, 内部团队协作流程规范, 项目稳步增长, 从而提升管理效率, 达成培训机构战略目标。



纷享销客
一体化
解决方案

02.

培训机构数字化转型解决方案蓝图



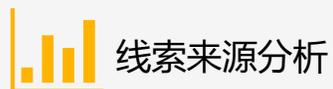
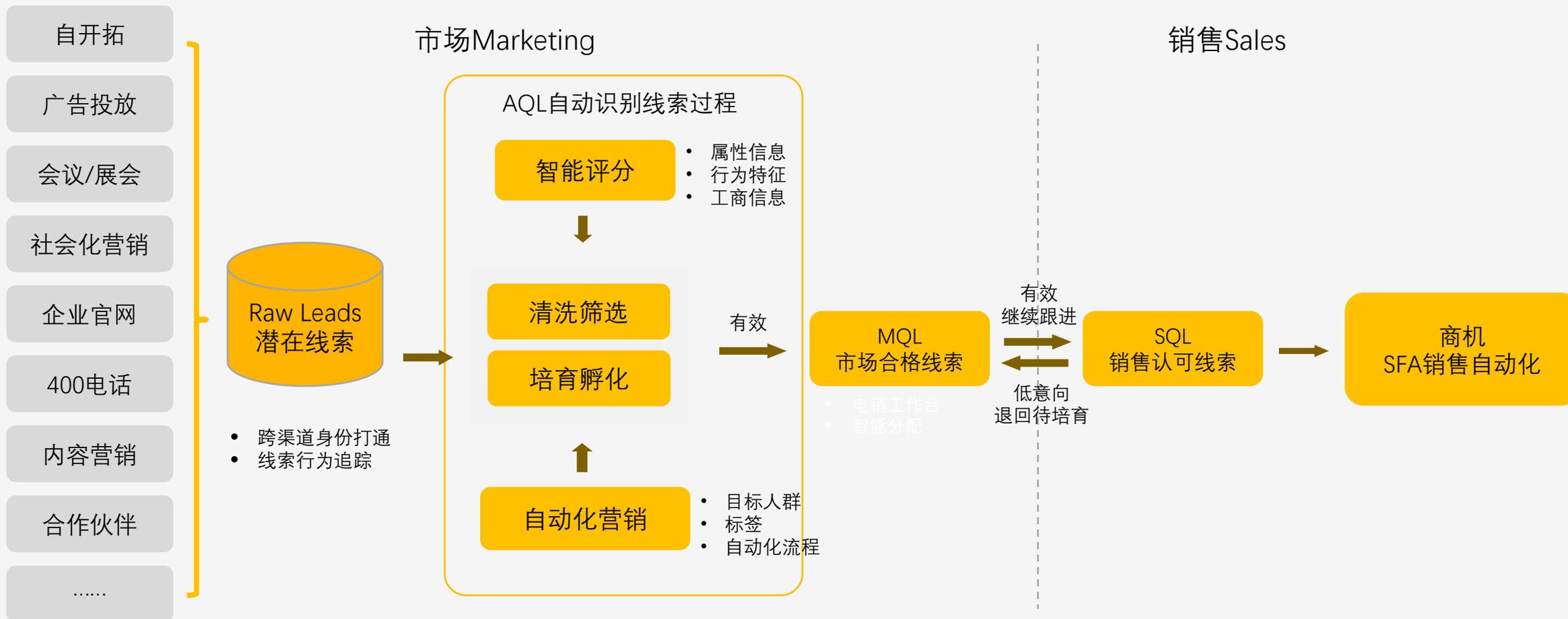
开源获客精细化管理

全渠道获客

线索识别

线索培育转化

销售跟进



销售过程精细化管理



销售人员

目标设置

2019-01 - 2019-12

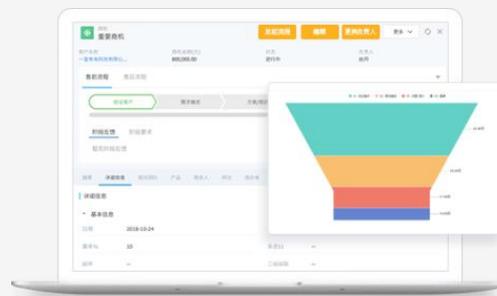
公司总目标 (201809-2018-12 - 2019-12) 销售总额

月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	总额
销售总额	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,000,000,000

部门目标 (201809-2018-12 - 2019-12)

部门	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	总额
销售部	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,000,000,000
市场部	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
生产部	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

业绩指标



销售漏斗与预测



业绩达成情况



销售管理



商机阶段视图



报价阶段/商机跟进过程

业财融合精细化管理



合同管理



应收管理



发票管理



收款管理

下午3:00

合同管理详情

N01125

正常

客户名称 演示机器人设备有限公司

开始日期 2019-12-02

日期 2019-12-31

负责人 演示人员

负责人主属部门 总部

跟进动态 2 0 0

详细信息 订单 项目 维保计

基本信息 仅显示已填信息

客户名称 演示机器人设备有限公司

合同编号 N01125

合同标题 软件服务合同

合同状态 执行中

开始日期 2019-12-02

日期 2019-12-31

合同金额(元) 350,000.00

截止日期 2019-12-18 00:00:00

返佣 0.00

写销售记录 合同状态... 打电话 更多

下午3:17

回款计划详情

20200306-000004

未完成

客户名称 演示客户

销售订单编号 20200306-000026

计划回款金额(元) 50,000.00

计划回款日期 2020-03-31

计划回款方式 现金

负责人 演示人员

团队

跟进动态 0 0 0

详细信息 回款明细 流程列表 审批流

基本信息 仅显示已填信息

回款计划编号 20200306-000004

客户名称 演示客户

销售订单编号 20200306-000026

销售订单金额 19800.00

计划回款金额(元) 50,000.00

计划回款日期 2020-03-31

计划回款方式 现金

写销售记录 打电话 更换负责人 更多

下午3:18

开票申请详情

20190516-000001

已开票

客户名称 演示电器股份有限公司

销售订单编号 20190516-000005

开票金额 5,000,000

开票日期 2019-05-16

负责人 演示人员

负责人所在部门 总部

团队

跟进动态 0 0 0

详细信息 流程列表 审批流程 修改记

基本信息 仅显示已填信息

开票申请编号 20190516-000001

客户名称 演示电器股份有限公司

销售订单编号 20190516-000005

负责人 演示人员

负责人所在部门 总部

开票金额 5,000,000

开票日期 2019-05-16

写销售记录 作废 锁定 更多

下午3:16

搜索销售订单编号

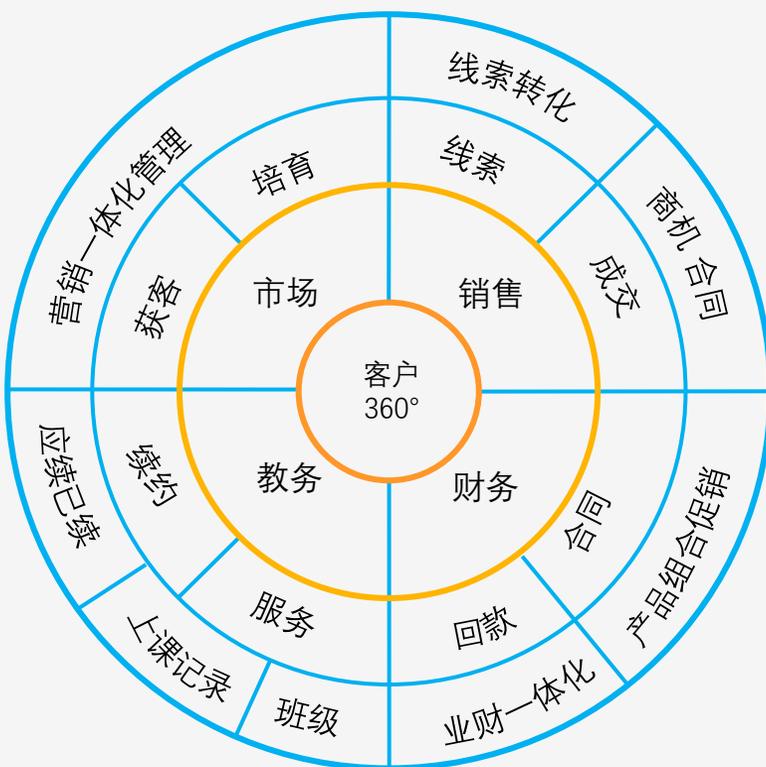
销售订单列表

排序 筛选

20200306-000026	正常
客户名称 演示客户	
销售订单金额(元) 19,800.00	
待回款金额(元) 0.00	
下单日期 2020-03-06	
20191219-000025	正常
客户名称 演示机器人设备有限公司	
销售订单金额(元) 7,500.00	
待回款金额(元) 7,500.00	
下单日期 2019-12-19	
20191219-000024	正常
客户名称 演示机器人设备有限公司	
销售订单金额(元) 500.00	
待回款金额(元) 500.00	
下单日期 2019-12-19	
20191218-000023	正常
客户名称 演示机器人设备有限公司	
销售订单金额(元) 800,000.00	
待回款金额(元) 800,000.00	
下单日期 2019-12-18	
20191218-000022	正常
客户名称 演示电器股份有限公司	
销售订单金额(元) 500.00	
待回款金额(元) 500.00	
下单日期 2019-12-18	

深挖客户价值

统一的客户数据模型



客户价值模型

客户价值 (RFM) :

R: Recency —— 客户最近一次交易时间的间隔。

F: Frequency —— 客户在最近一段时间内交易的次数。

M: Monetary —— 客户在最近一段时间内交易的金额。

打造“爆品”课程及服务

- 课程开发及迭代管理
- 课程开发版本及进度实时跟进
- 课程衍生项目管理
- 课程市场投放管理
- 课程研发阶段管理

课程产品 | 全部

产品名称

新建

筛选
列设置
分类: 全部分类
共 7 条

<input type="checkbox"/>	产品名称	产品编码	分类	产品阶段	最新版本	项目经理
<input type="checkbox"/>	CEO必修课	202105	公开课	可行性分析	V1.0	
<input type="checkbox"/>	销售组织变革升级	124	企业培训	初定课程框	V1.0	Rita
<input type="checkbox"/>	项目服务包 (50人以内/2天)	FWB50				
<input type="checkbox"/>	项目服务包 (20人以内/2天)	FWB20				
<input type="checkbox"/>	绩效管理改革	GXGL				
<input type="checkbox"/>	培训管理者专业能力提升	TDF				
<input type="checkbox"/>	定制课类型产品	DZK0001				

课程产品 CEO必修课
编辑 更换负责人 作废

详细信息
产品研发版本及进度
项目
市场投放
修改记录

显示全部信息

基本信息

产品名称	CEO必修课	产品编码	202105	分类	公开课
产品阶段	可行性分析	最新版本	V1.0	项目经理	李
负责人	李	上下架	已上架	标准价格	29,999.00

产品说明

每一个企业决策者都应该上一次组织创新工坊
名师天团联袂授课
建立“人财务”三位一体内容体系
习得顶层架构设计的体系化思维
打造企业商业与组织设计解决方案

最新产品研发信息

启动时间	2021-05-24	可行性分析报告提交时间	2021-06-07	预计完成时间	2021-08-07
------	------------	-------------	------------	--------	------------

打造名师专业服务

师资360°视图

- 基本信息：教师姓名、性别、擅长领域
- 教师类型：院校师资、其他师资
- 教师级别：国内教授、国内助理教授
- 师资开发审批过程
- 师资服务跟进记录
- 师资授课程记录
- 师资课酬发放记录、师资账号
-

师资信息 李老师
编辑 更换负责人 作废 ...

显示全部信息

▼ 基本信息

姓名	李老师	手机	15634545466 山东济宁 联通	工作状态	在校任职
工作性质	全职	师资来源	高校	师资归属	校内
师资状态	在聘师资	师资级别	司局(副)级	师资服务等级	中
入职时间	2021-01-01	师资评分	良好(80-89.9)	擅长领域	股权激励设计
推荐理由	高校博士导师				
是否临时师资	否				

▼ 私人信息

证件类别	身份证
转账账户开户名	李梅
是否海外	否

师资信息 李老师
编辑 更换负责人 作废 ...

负责人 李兰 负责人主属部 销售二部
门

最后修改时间 2021-05-18 17:36 业务类型 预设业务类型

[详细信息](#)
项目邀约记录
[课程表](#)
[课酬支付明细](#)
[付款单明细](#)
[跟进记录](#)
[辅助课程表](#)
[修改记录](#)
[流程列表](#)
[审批流程](#)

备选师资邀约 | 全部

搜索编号
关联

<input type="checkbox"/>	编号	课程模块	课程项目	拟邀师资	邀约人	邀约状态	操作
<input type="checkbox"/>	2021-05-18010	组织变更趋势	组织变革升级1期	李老师	李兰	待邀约	▼
<input type="checkbox"/>	2021-05-18009	组织变更升级	销售组织变革升级	李老师	杨洋	待邀约	▼

数据洞察辅助经营决策能力 (平台化、可视化)

销售战略驾驶舱



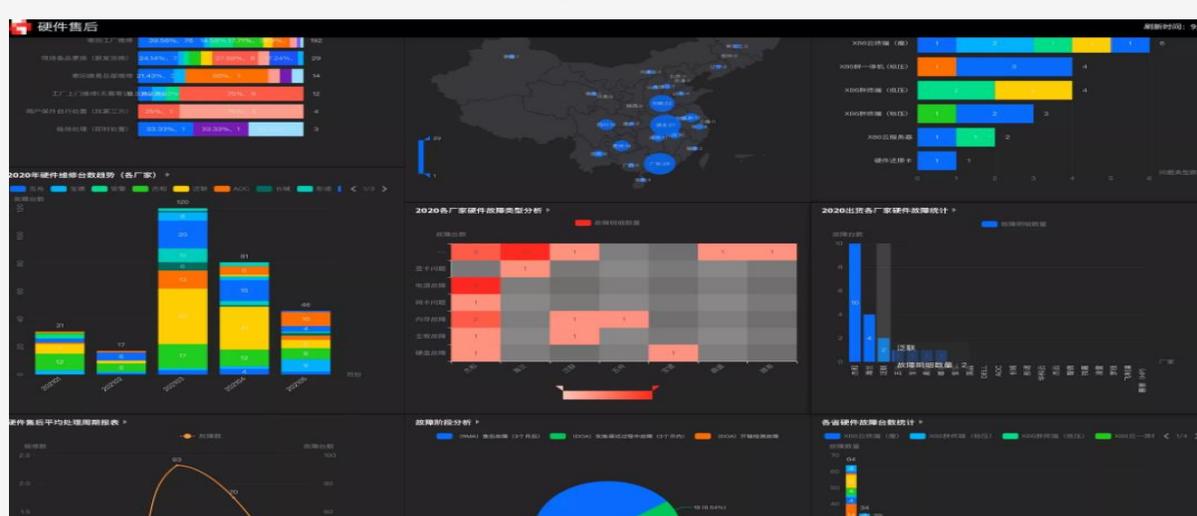
商机经营驾驶舱



服务管理驾驶舱



销售运营驾驶舱



- 所有数据分析图表均可支持逐级下钻，洞察业务本质，发现业务规律，调整销售策略

An aerial photograph of a dense urban skyline at dusk or dawn. The buildings are illuminated with warm lights, and the sky is a mix of blue and orange. A large blue rectangular box is overlaid on the left side of the image, containing white text. The overall scene is a high-angle view of a modern city.

实践案例 分享

03.

纷享销客已获得众多培训机构的认可



客户案例—BEST CONSULTING

百思特管理咨询集团起源于模拟转数字化时代、成长于全球化时代、发展于互联网变革时代，正继续坚定走在基于数字化的万物互联时代前沿。

二十多年的稳健发展，百思特始终坚持“以变革，谋未来”的发展理念，从全价值链视角，以解决方案的咨询模式，帮助中国企业不断追求行业进步，打造竞争优势；以业务咨询视角，深度参与客户业务策略的设计与运作，将管理技术、方法、工具和数据，与客户的业务特点深度结合，完美融合，保证咨询项目能够推动企业业务进步。

所属行业

企业咨询

企业规模

1000人

公司总部

深圳

销售模式

项目型

产品应用类型

项目型

CRM业务转型诉求

企业画像 (呈现痛点)

解决方案 (产品应用)

线索客户更新难

线索档案在第三方LTC系统建立并存档，但LTC缺失移动端工具，跟进记录更新不方便，导致更新不及时；

机会点管理效率低

机会点推进阶段无直观显示，推进情况反馈不及时，没有过程追踪，难以把控机会点推进节奏；
输单原因没有形成结构化数据分析，难以用数据为业务增长提供决策支撑；

项目管理模式落后

项目的监管依赖于人工，现有的LTC系统+电子表格作业管理模式不系统，无法对项目进程进行分析与管控；

管理决策数据不及时

销售管理层的决策缺少完整的数据支撑，不能很好地洞察项目现状。

客户资源企业化

- 线索跟进转化
- 线索池回收机制
- 客户360度档案
- 客户分类分级

业务流程规范化

- 机会点推进流程标准化
- 推进阶段可视化
- 机会点赢/输单分析
- 销售预测分析
- 项目交付流程标准化
- 项目管控分析

数据决策科学化

- 客户成交转化分析
- 订单回款分析
- 项目交付率及利润分析
- 目标完成分析

线索管理
客户管理
商机管理
订单管理
项目管理
数据分析

应用效果



资源管理可视化

线索闭环管理、客户360度视图



业务管理规范化的

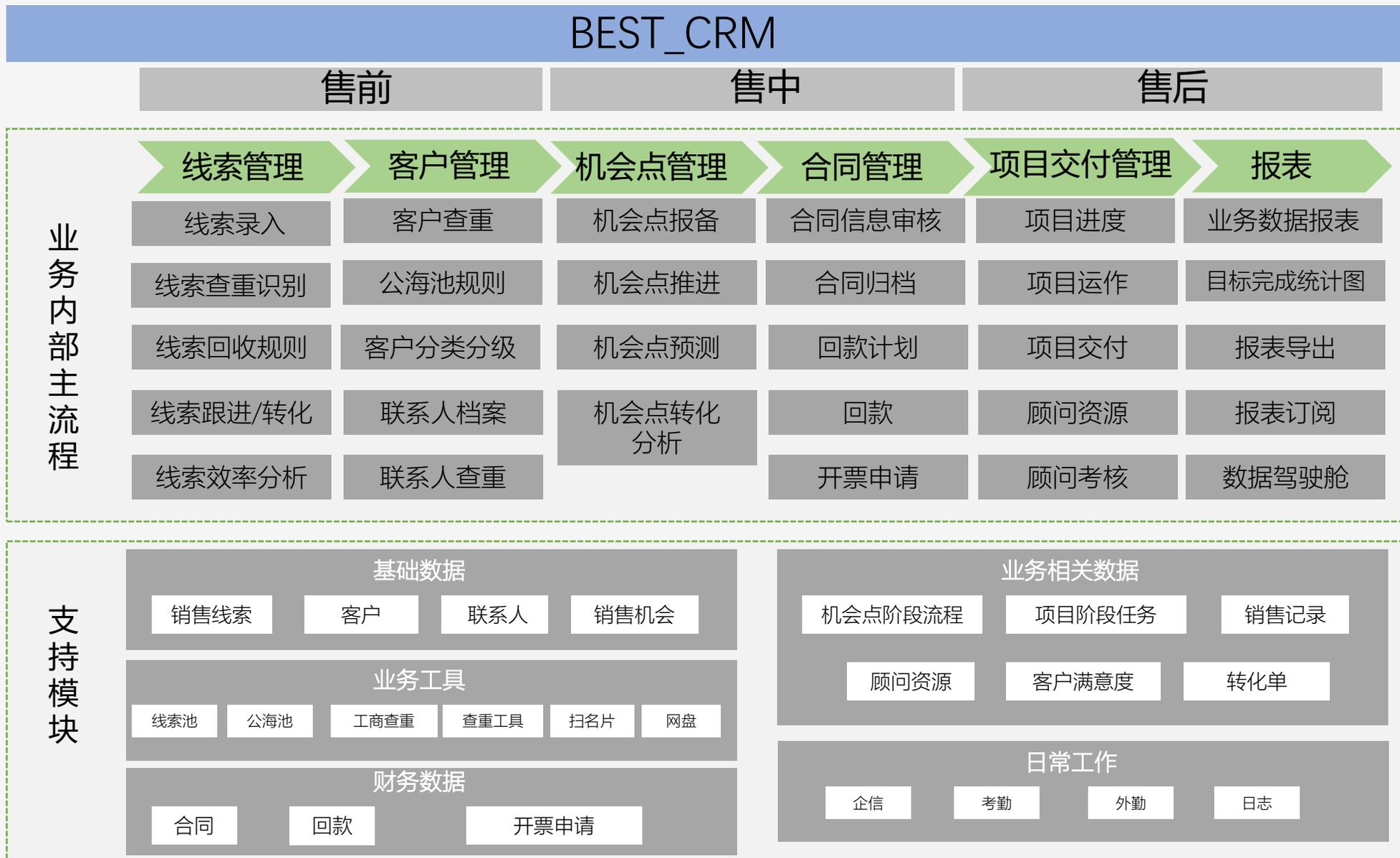
销售机会跟进流程及分析、
项目管理流程规范化



为管理决策提供数据支撑

目标、计划、预测、报表

CRM业务落地蓝图



客户案例—DBZHOU

国内知名的企业“股权整体策划”综合服务平台，业务遍布北京、上海、广州、深圳、武汉、成都等四十多个城市，学员遍布世界各地。现拥有股权分配、股权激励、股权融资、全员激励、股权打市场、股权薪酬、股权并购、股权执行、股权管控九大精英策划实战团队，成员近1000人，服务企业超过15000家，个案策划企业超过1300家。公司课程体系完善，共有九大实战策划课程。“九大精英团队+九大实战策划”相辅相成，帮助企业健康成长，为企业发展保驾护航。

所属行业

企业培训

企业规模

1000人

公司总部

深圳

销售模式

直销型

产品应用类型

商机型

CRM业务转型诉求

企业画像 (呈现痛点)

解决方案 (产品应用)

销售线索难管理

线索渠道无统一管理规则，公司资源直接分配销售，企业无法掌握线索转换率及获客渠道质量；

销售管理效率低

销售跟进有主观性，大量睡眠客户资源未被激活利用，销售过程管理缺失，成交转化无法优化；

销售业绩核算难

课程交付业绩核算周期长，多角色拆分比例不固定，数据间共享层级多；

二次销售开展难

老客户客情维护及再销售的机会点突破，培训活动邀约及参会跟进的过程把控点多。

客户资源企业化

- 营销通活动过程管理
- 线索闭环管理
- 客户信息360度视图
- 客户分类分级

销售流程规范化

- 跟进提醒及保有规范
- 公海回收机制
- 销售跟进行为规范
- 业务复盘及分析

数据决策科学化

- 活动效果分析
- 目标完成分析
- 回款业绩分析
- 服务及多次转化分析

线索管理
客户管理
商机管理
订单管理
服务管理
数据分析

应用效果



销售过程规范化

客户360度视图、跟进机制



营销通助力市场开拓

公开课拓客全流程管理



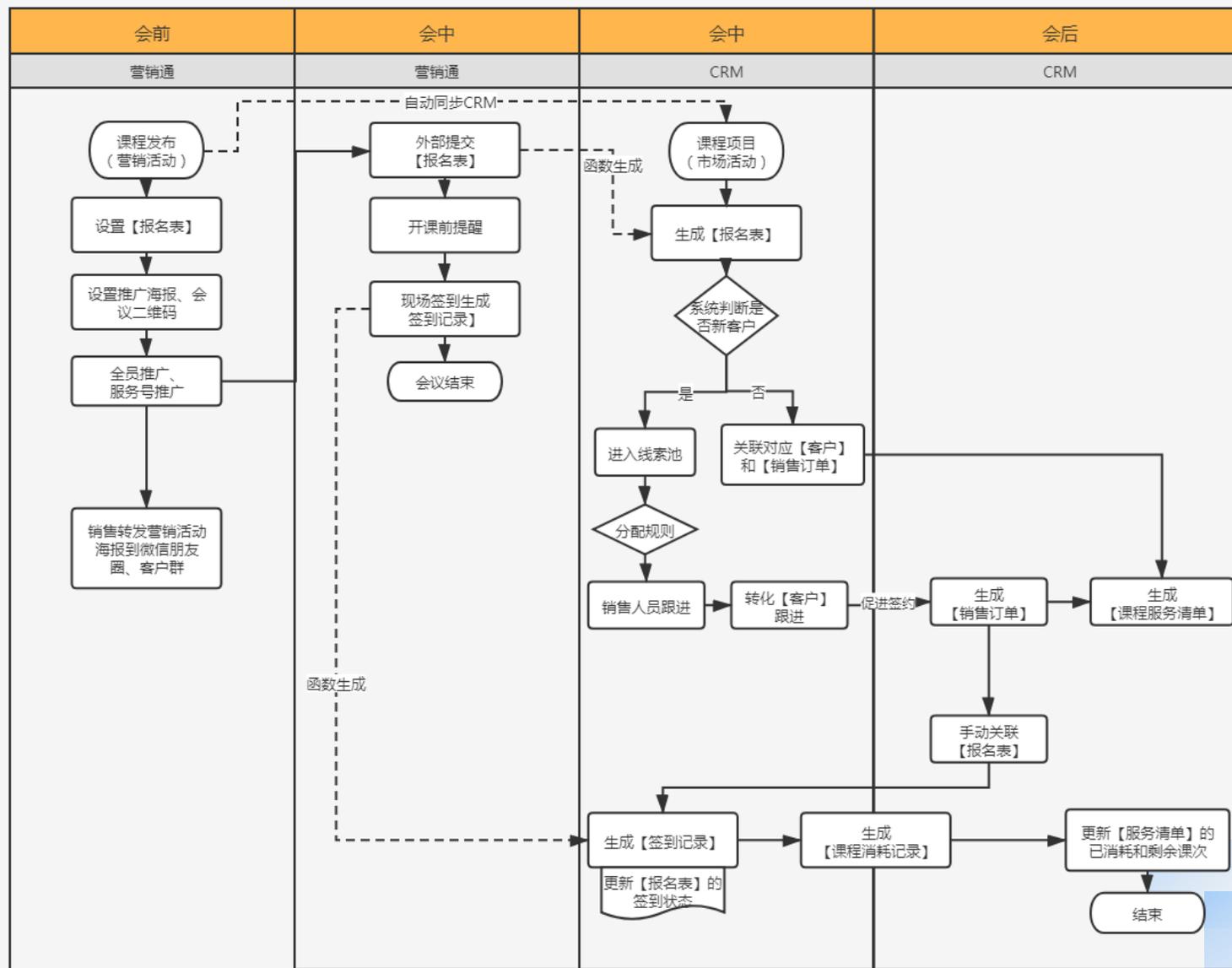
为管理决策提供数据支撑

目标、计划、预测、报表

【公开课】业务模型落地实践

原有管理模式

- 发布活动安排
- 销售邀约客户
客户报名销售无感知
- 客户参会纸质签到
会后整理线下表格
- 会后各部门再次确认
参会客户信息
- 业绩申请流程长



An aerial photograph of a dense urban skyline at dusk or dawn. The buildings are illuminated with warm lights, and the sky is a mix of blue and orange. A large blue rectangular box is overlaid on the left side of the image, containing white text. The overall scene is a high-angle view of a modern city, likely Shanghai, showing a mix of skyscrapers and lower-rise buildings.

纷享销客 简介

04.

连接组织
(全员协作)

连接系统
(对接支持)

移动 CRM
(销售管理)

连接客户
(营销 / 服务)

连接伙伴
(伙伴管理)

PaaS平台能力

+

行业化应用



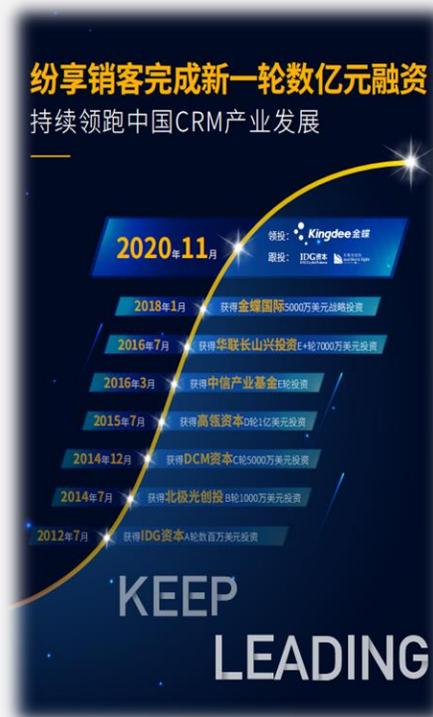
公司规模

10+ 年发展 800+ 员工

8个城市设立直营分公司

50+ 城市建立营销服务中心

4亿美金 累计融资



安全，是我们的生命线



5星级三网机房

世界顶级的安保、
运维环境，稳定
性能保障



企业级加密

采用GlobalSign
颁发的企业级SSL
证书对传输信息
进行加密



异地容灾、安全监管

异地容灾、合同
约定及我们自身
的安全监管制度



中华人民共和国 公安部监制

公安部信息系统安
全等级保护三级定
级，具备等级保护
定义的安全
保护能力



ISO 27001 信息安全认证

获得国际信息
安全管理体系
认证

CSM长尾服务，以客户的成功定义成功



01

专属的客户方案

- 由专属的客户经理，经过深入沟通，制定实用的、贴合企业业务的解决方案。



02

针对性培训与实施

- 根据企业特点进行有针对性的培训与实施，专人上门对所有相关负责人、管理员、业务员培训，现场答疑。



03

全方位的定期服务

- 客户经理定期上门回访及时电话沟通跟进；
- 客服中心提供14*7小时在线服务；
- 根据数据收集，协助调整销售管理策略。



04

产品升级支持

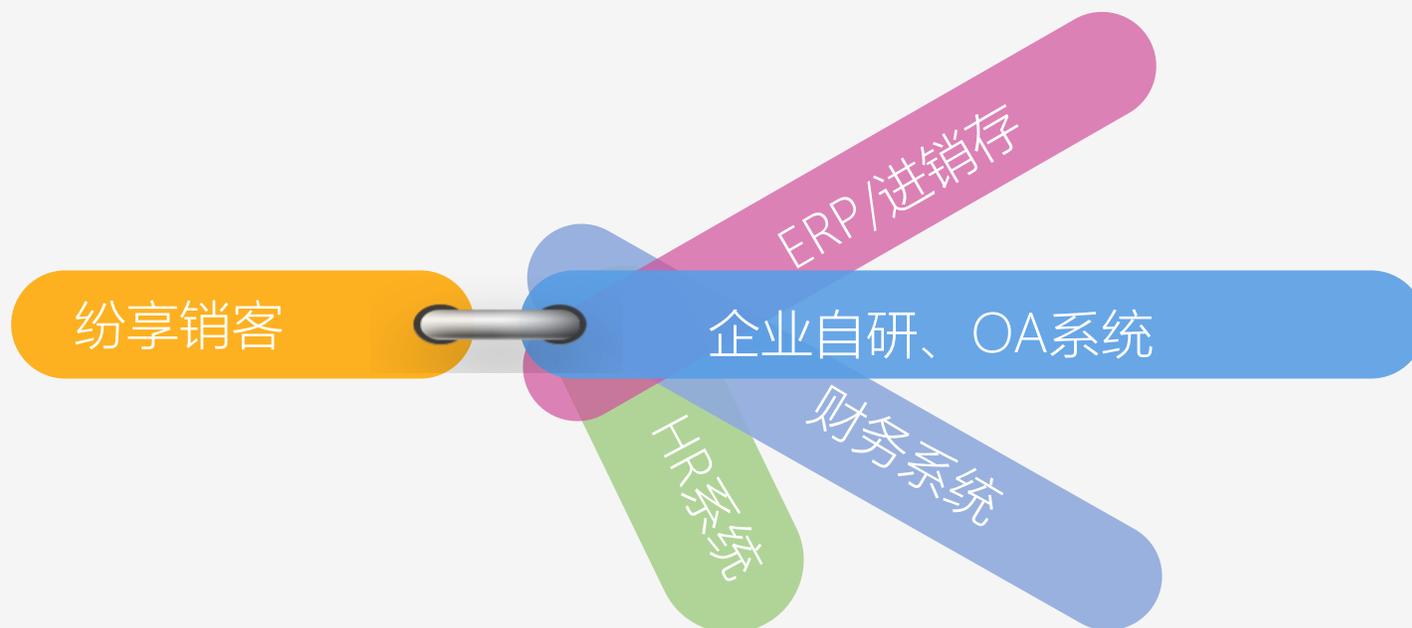
- 持续产品升级沟通
- 新产品培训
- 续费服务

纷享销客CRM产品架构



拒绝信息孤岛-纷享销客集成能力

连接系统：和其他企业IT系统高效对接，数据互通



总结

需求更契合，服务更精准；

获客成本低，综合管理效能高；

纷享销客助力培训机构，以客户为核心，打造全新的数字化“骨干”平台，以达成培训机构增长目标。

THANK YOU



总部：北京市海淀区知春路甲63号卫星大厦7层

分公司：

北京分公司 / 北京市海淀区知春路甲63号卫星大厦9层

上海分公司 / 上海市长宁区春秋国际大厦701

杭州分公司 / 杭州市江干区红普路788号创智绿谷发展中心4号楼1003室

广州分公司 / 广州市天河区体育东路108号（创展中心）西座1802单元

深圳分公司 / 深圳市南山区高新园华润城大冲国际中心2202

.....

官方网址：www.fxiaoke.com

免费售前热线：4001122778；免费服务热线：4001869000

纷享客服：您可以在纷享销客企信对话列表搜索纷享客服，直接发起对话