



教育培训行业解决方案

广州市蓝岭信息技术有限公司
Bluelinksys Technology Co.,Ltd
www.bluelinksys.com

目录

-  教育培训行业发展背景
-  教育培训行业发展挑战
-  教育培训行业解决方案
-  教育培训行业客户案例
-  蓝岭公司介绍



教育培训行业发展背景

教育培训行业现状分析

目前，我国现有2亿多的中小学生，在大中城市学生当中，90%以上小学生在课后课外辅导，市场发展潜力巨大。随着中国国内市场不断的消费升级，教育消费已逐渐成为家庭的刚性需求，目前教育培训行业已成为第二大消费领域，仅次于金融，而为了满足不同人群的教育培训需求，教育市场的细分也越来越明显。

教育培训行业可以分为体制内公立教育和体制外培训机构两大类，其中体制外市场化的教育培训机构包括 K12 辅导、婴幼儿教育、兴趣辅导等，合计所占市场规模为8700亿元，占比 52.80%，是整个教育培训最主要组成部分。

当前中国培训业正进入快速发展时期，各类培训机构呈爆发性增长。中国培训业正在走向建设品牌的道路。培训市场经过多年来的发展，“实力”、“规范”正成为市场淘汰法则的新标准。随着越来越多的中小培训机构被淘汰出局，培训机构出现了“集中化”“巨头化”的趋势。

教育培训领域的广阔市场和丰厚利润，使得西方国家加紧了进军中国教育培训市场的步伐。

国内教育培训未来发展趋势有以下四种：

- 一、我国教育培训业的品牌化格局将逐步形成，各个大品牌将在自己的领域内不断地发展壮大，将标准化和专业化的运营模式推向全国，这也将是中国教育培训业的未来发展格局；
- 二、随着国际教育集团不断入住中国教育市场，我国的教育机构也将走向国际大舞台，我们既要学习国际先进的教育模式，同时也要借助本土的优势研发国内教育产品，努力提高国际竞争力。
- 三、中小学课外辅导市场将是最受投资者关注的细分市场。调查表明，目前全国有73%的中小學生，选择用课外辅导的方式来弥补学校教育的不足。调查显示，1/3的家长愿意拿出上万元为孩子进行课外辅导，中小学课外辅导市场发展潜力巨大。
- 四、幼儿教育市场发展潜力巨大。近些年来，我国教育培训市场受到投资商的广泛关注，我国教育培训领域的市场空间巨大。统计数据表明，教育支出在中国已经超过其他生活费用成为仅次于食物的第二大日常支出。

在这种情况下，找到合适有效的营销推广和学员互动方式，就成了教育培训机构发展壮大的首要任务。



教育培训行业发展挑战

2008年到2018年是教育培训行业的黄金十年，这十年中教育行业的发展保持持续增长，很多教育培训机构得以发展扩大。但在这十年里很多机构的教育体系还不够完善，在下一个十年里，教育培训行业依然面临以下挑战：

一、行业泡沫

教培行业不同于其他行业，大笔的现金进入的泡沫或许会冲昏创业者的头脑，不知不觉就不再关心机构本身业务的发展，而转变成一场资本的游戏。教培行业不是一个块钱行业，很多时候要靠一步一个脚印的踏出来，浮躁的泡沫或许会比其他行业更容易散尽。

二、人才断层

十年前进入教培的业务人员已经逐步成长成为新一代优秀的创业者，基本三年就能磨出一家营收2000万左右的机构，在这样的“扩招”模式下，人才的素质需要进一步提高配合行业发展的节奏，而往往因为近几年教培机构人员的流动成本低，收入稳定性好的特点，导致很多机构的人才越来越不容易“磨”出来。

三、管理不够规范

教培行业入门门槛低，从业人员水平参差不齐，加之国家出台的民办教培机构管理制度还在滑行阶段，所以不管是“内”管理还“外”管理，都会给用户(客户)造成一种缺乏从业规范的印象。越“小”的机构家族式管理模式越严重。行业整体呈现形式就是行业头部公司优势越来越明显，中型机构管理者缺乏学习动力，小型机构管理还没进入企业管理阶段。

四、竞争异常惨烈

如前文所述，头部公司规模巨大，市场潜力极大。中部和小型的机构却迟迟难以突破，一旦头部公司的市场战略变为“农村包围城市”，中小型机构通常很难与之抗衡，必须因地制宜变通营销和管理方式。



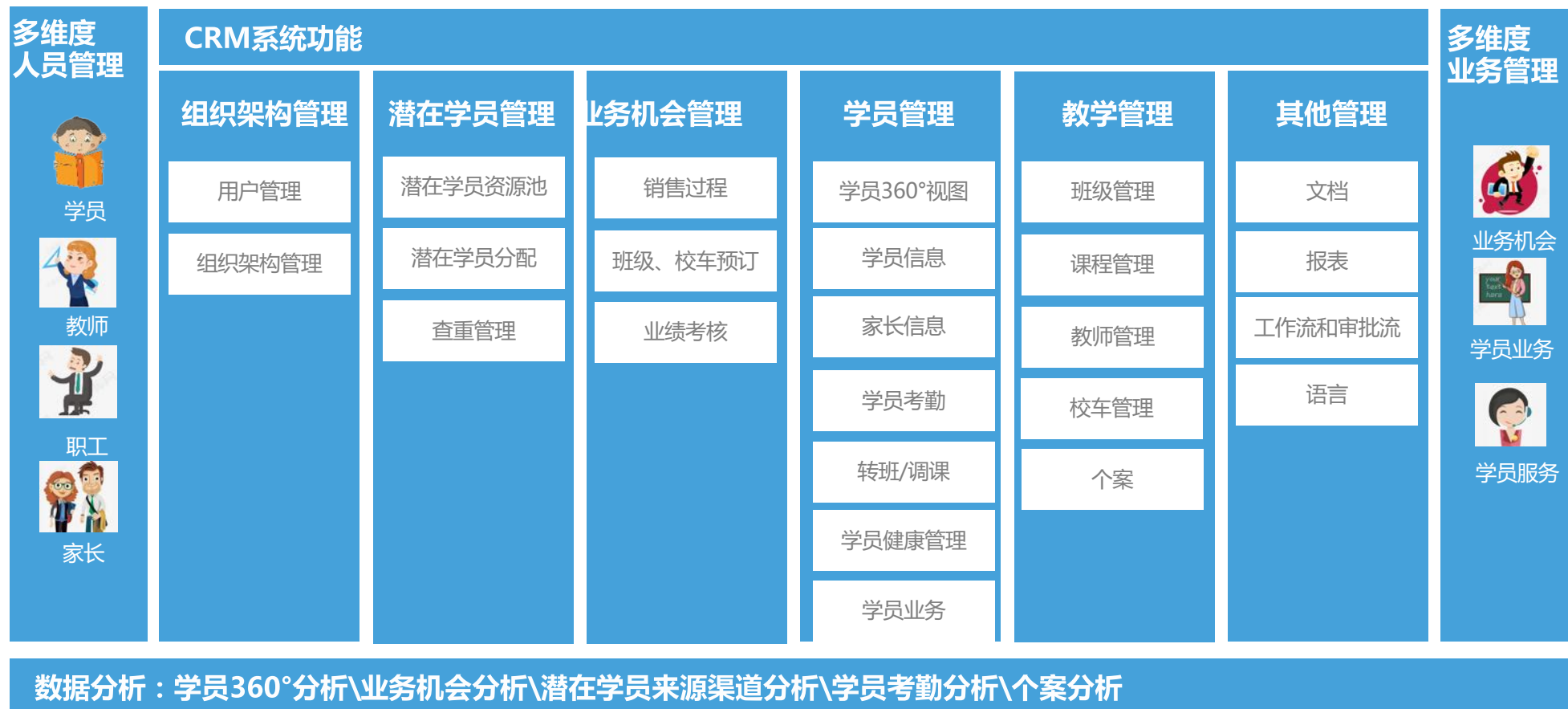
教育培训行业解决方案

项目目标

提升教学、优化业务流程



系统功能设计



基于Salesforce的整体解决方案



业务功能架构分解



Sales Cloud - 全球第一的销售应用程序

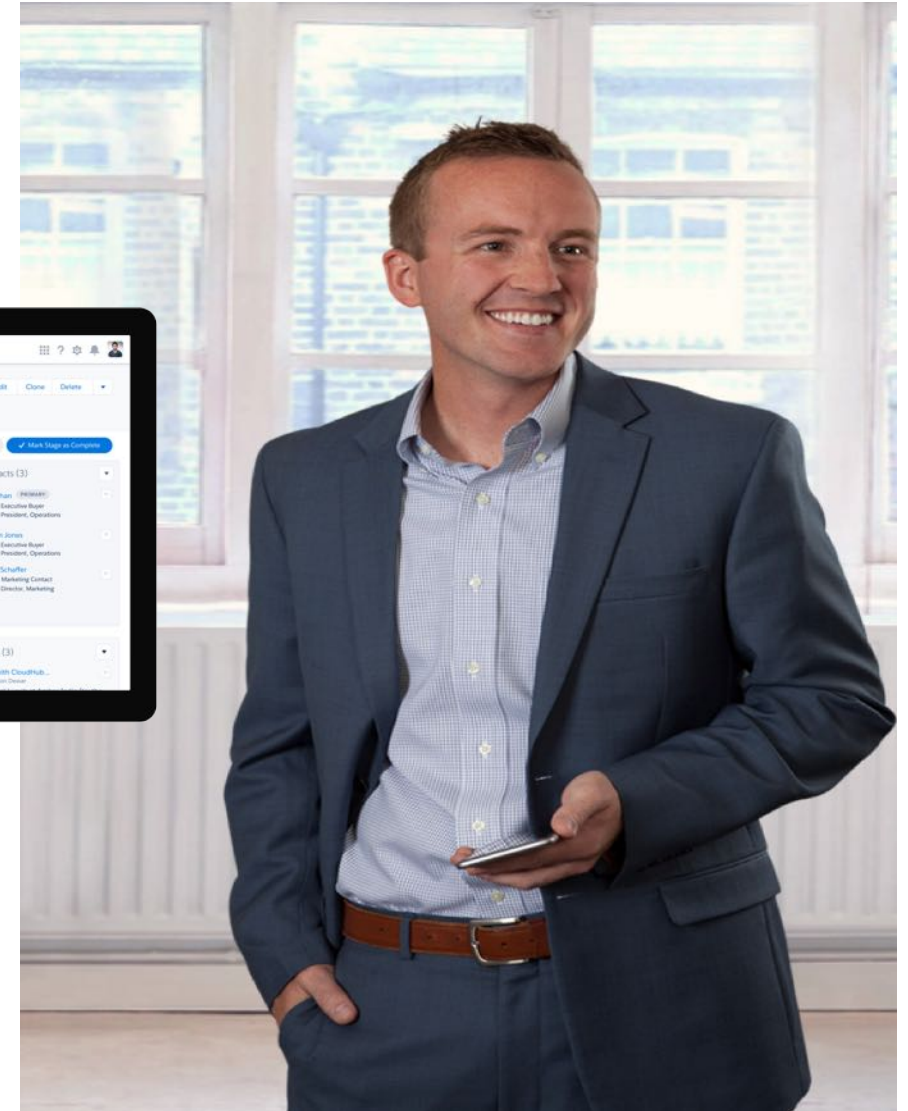
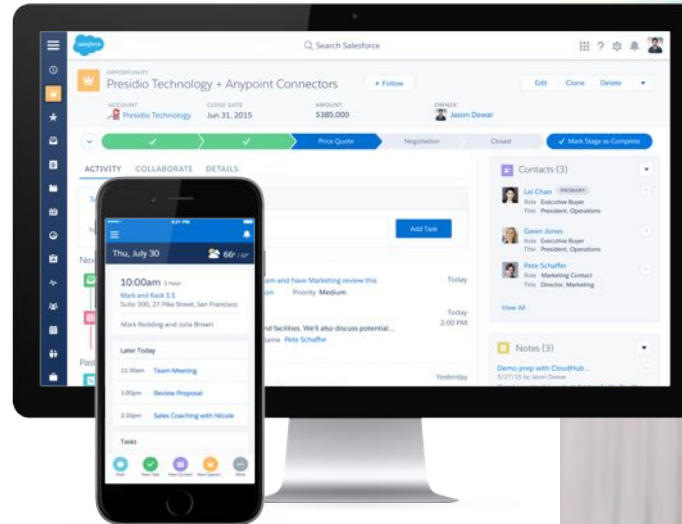


以你想要的方式销售
Lightning Platform & Ecosystem

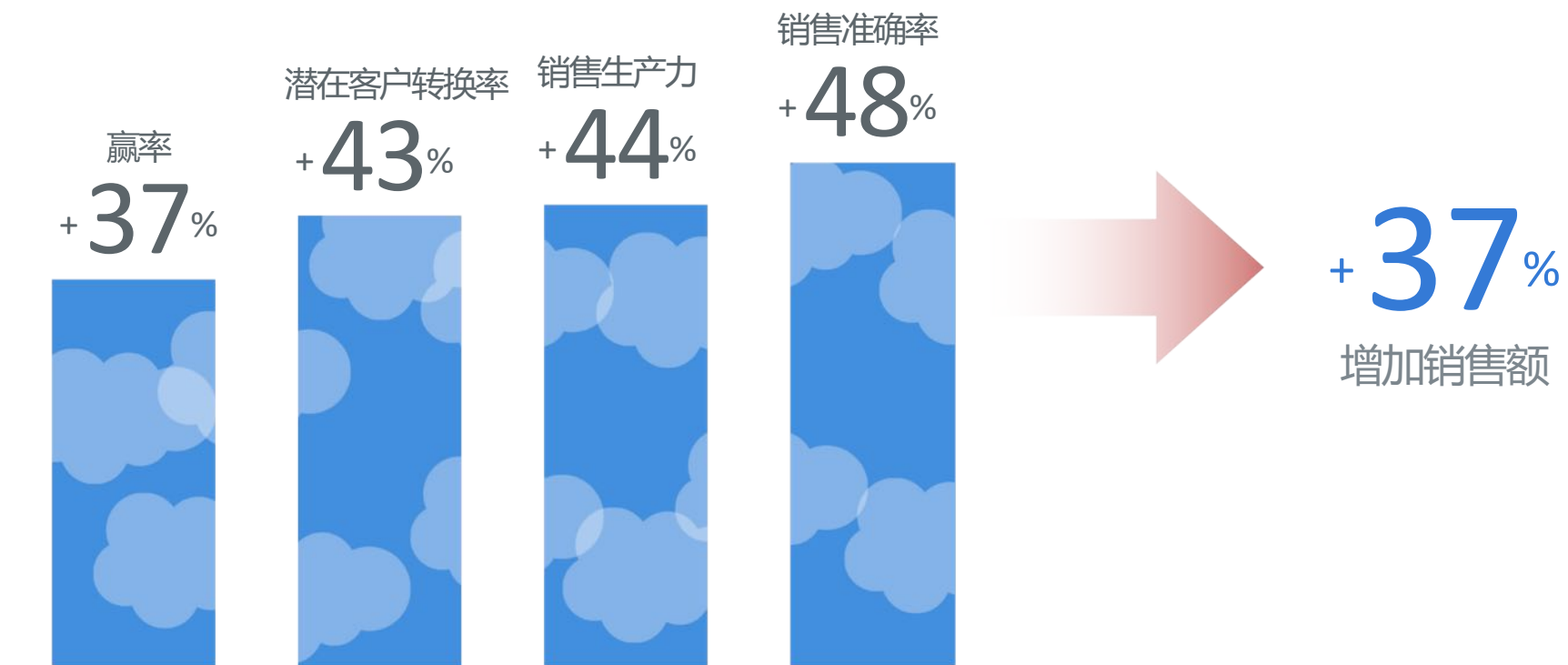
随时随地销售
Salesforce1 Mobile App

更智能地销售
SalesforceIQ Inbox & Sales Wave
Analytics

更快速地销售
Salesforce SteelBrick CPQ



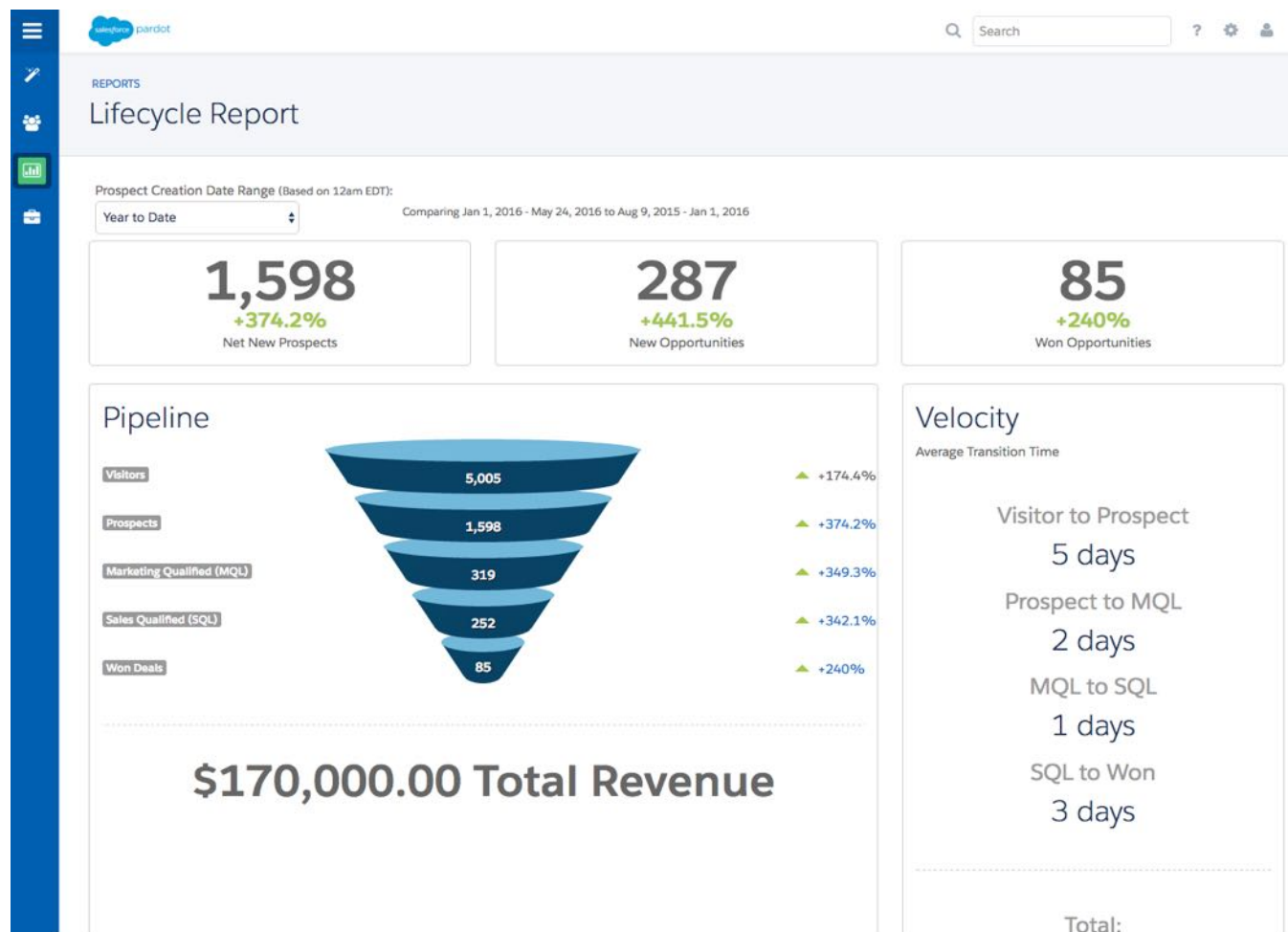
Sales Cloud 助力客户成功



通过Salesforce客户报告得出平均百分比

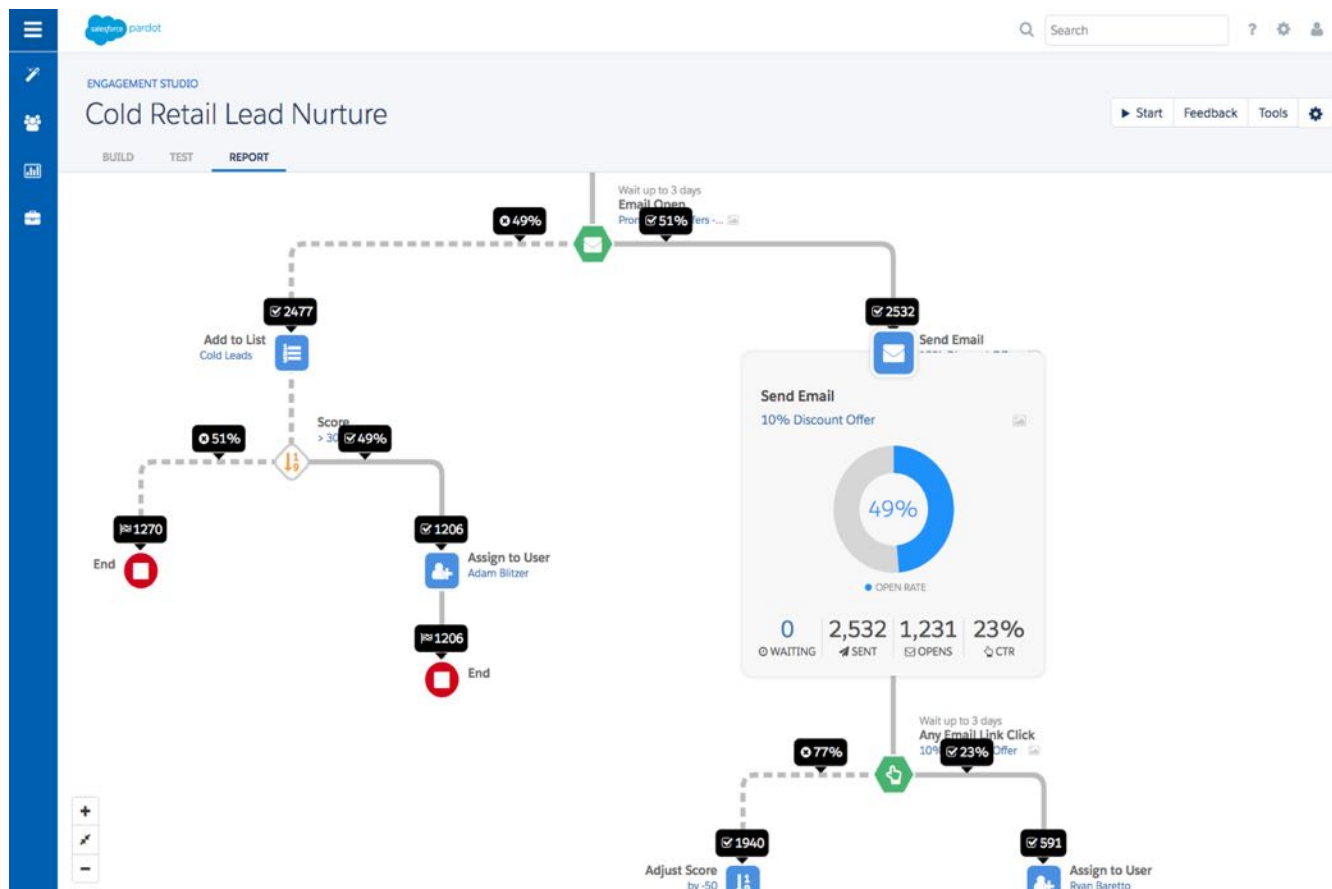
Source: Salesforce Customer Relationship Survey conducted March 2015 - May 2015, by an independent third-party, Confiunit Inc., on 4,600+ customers randomly selected. Response sizes per question vary.

增加潜在学员的数量，降低线索名单成本



1. 向潜在学员批量发送电子邮件文章，可以自定义邮件/文章内容/模板
2. 跟踪潜在学员对邮件/文章的反应情况（例如：是否打开邮件/阅读文章，是否打开链接，等。）
3. 根据潜在学员的反应，制定下一步的活动流程
4. 利用邮件/文章内容，吸引并引流客户到官网等渠道，并统计引流数据

自动不间断培育潜在学员，有效提升市场投资回报



1. 对潜在学员进行分组分群，制定精准的营销策略
2. 系统自动执行营销策略，并根据客户不同反应，完成营销路径
3. 可以对潜在学员进行多轮次的营销活动发起与淘洗
4. 通过不断培育淘洗潜在学员名单，最终产生有效销售线索。最大程度利用潜在学员名单，并提升销售代表的效率和赢率。

个性化营销策略示例

通过自动感知学员回馈进行评级打分，完善客户信息

HOME > PROSPECTS

Mr. Steve McDonald

Edit Delete Disable CRM Syncing

OVERVIEW LISTS PROFILE RELATED ACTIVITIES AUDITS LIFECYCLE OPPORTUNITIES RELATED OBJECTS

Contents

Name Mr. Steve McDonald

Email smcdonald@example.com

Company Advanced Communications

Account Name Advanced Communications

Source Campaign Roadshow

Insight

Score Overall: 175

- Expense Management: 100
- Payroll: 50

Grade B

Assigned User Delie An

Assigned Date Jul 13, 2017 4:18 PM

Notes

Recent Interaction Inactive for 10 hours 10 minutes

Prospect Activities

Any Type Any Category

ACTIVITY	TYPE	SCORE	DATE / TIME
Opportunity Dissociated - Bernhard, Beahan and Weber	Opportunity Dissociated	0	Jul 8, 2017 9:25 PM
Form: Webinar Registration	Success	50	Jul 8, 2017 6:39 PM
Form: Webinar Registration	View	0	Jul 8, 2017 6:38 PM
Visit: 1 page view	Visit	1	Jul 8, 2017 6:38 PM
Ad: Painless Expense Reports	Click	0	Jul 8, 2017 8:46 AM

Show Rows: 5 Page 1 of 4 Next »

Custom Fields

Attended Event?

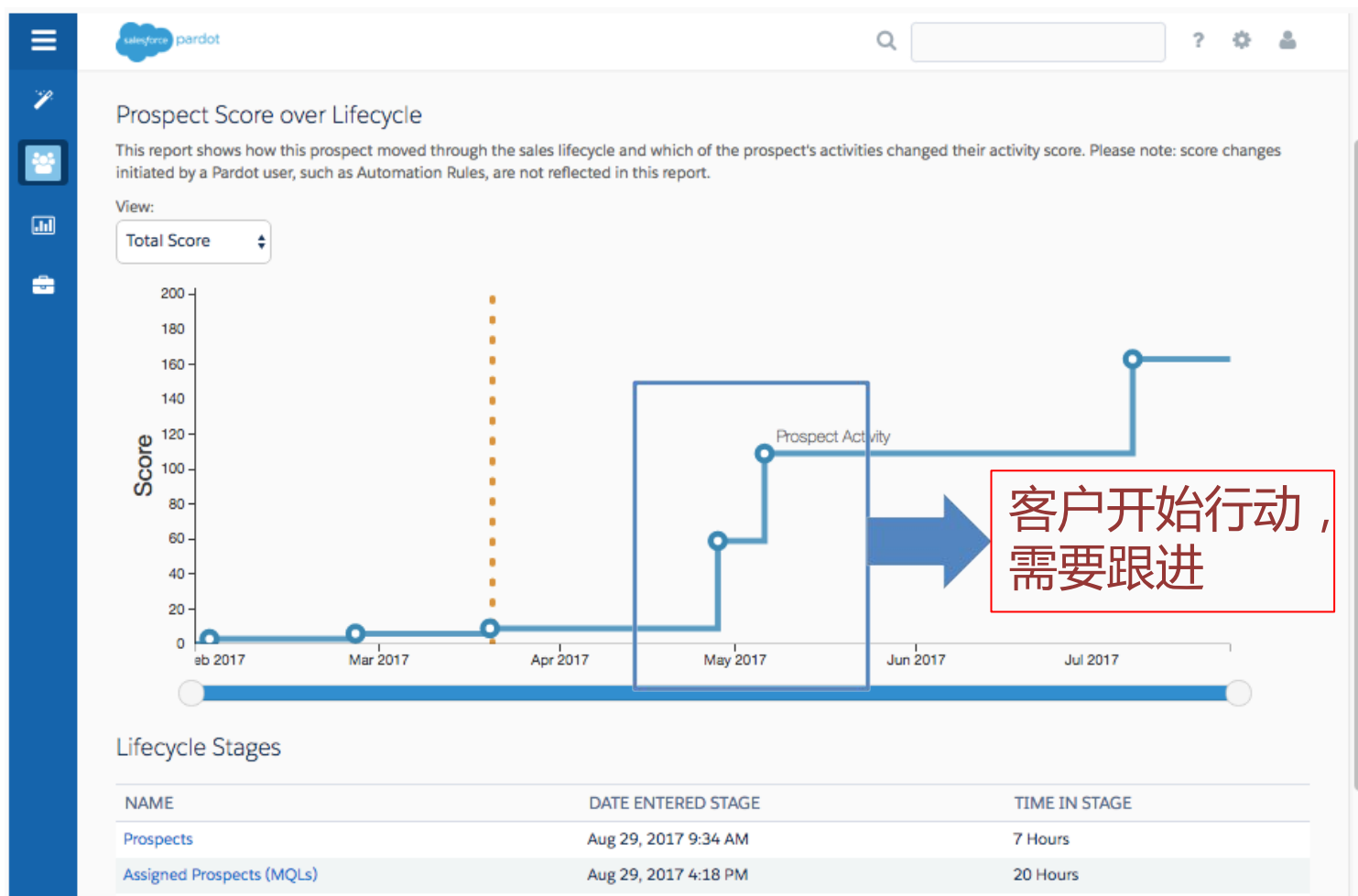
1. 在一定时间内用特定孵化程序对潜在学员进行广告链接点击、网站板块浏览记录、下载文档记录等交互情况综合分析

2. 对于具有初步意向的潜在学员，利用门户表单，获取关键信息（例如姓名、联系方式、职业等信息）

线索打分评级

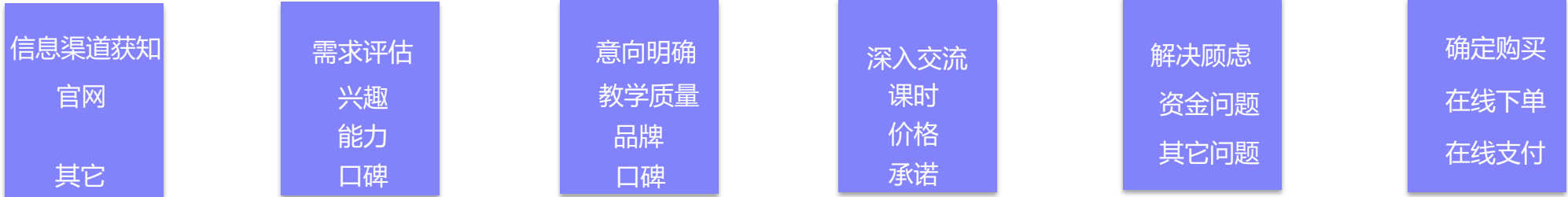
客户行动感知

感知交互历程，让销售精准介入，提升销售效率和赢率



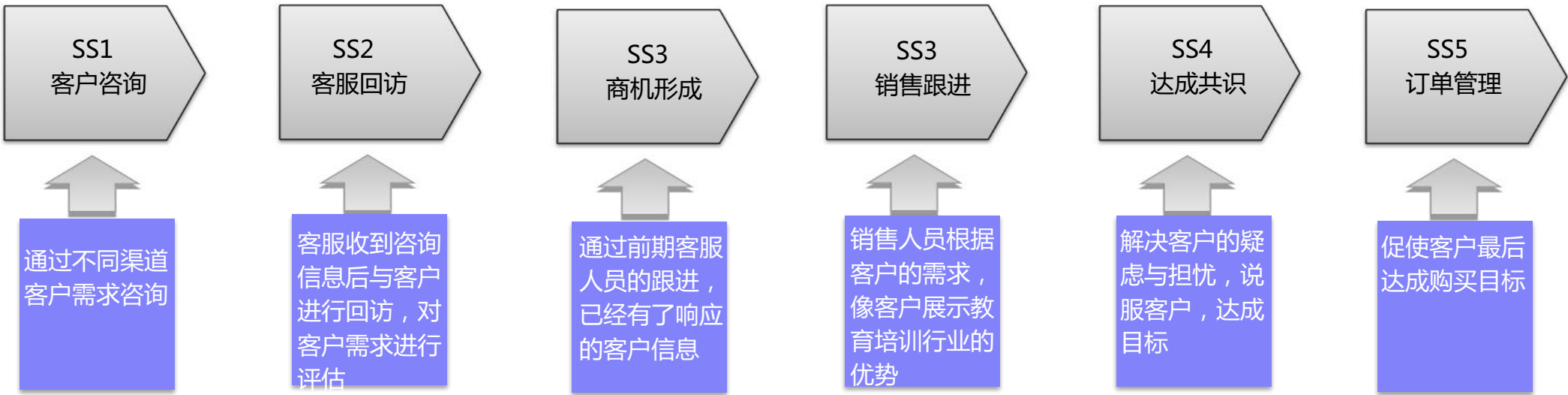
1. 精准捕捉学员需求的时间窗
2. 记录完整学员跟进历程，以优化营销策略
3. 自定义孵化评分门限，对于达到评分门限的潜学员，由销售代表进行跟踪与转换（进入到销售流程）

客户购买行为

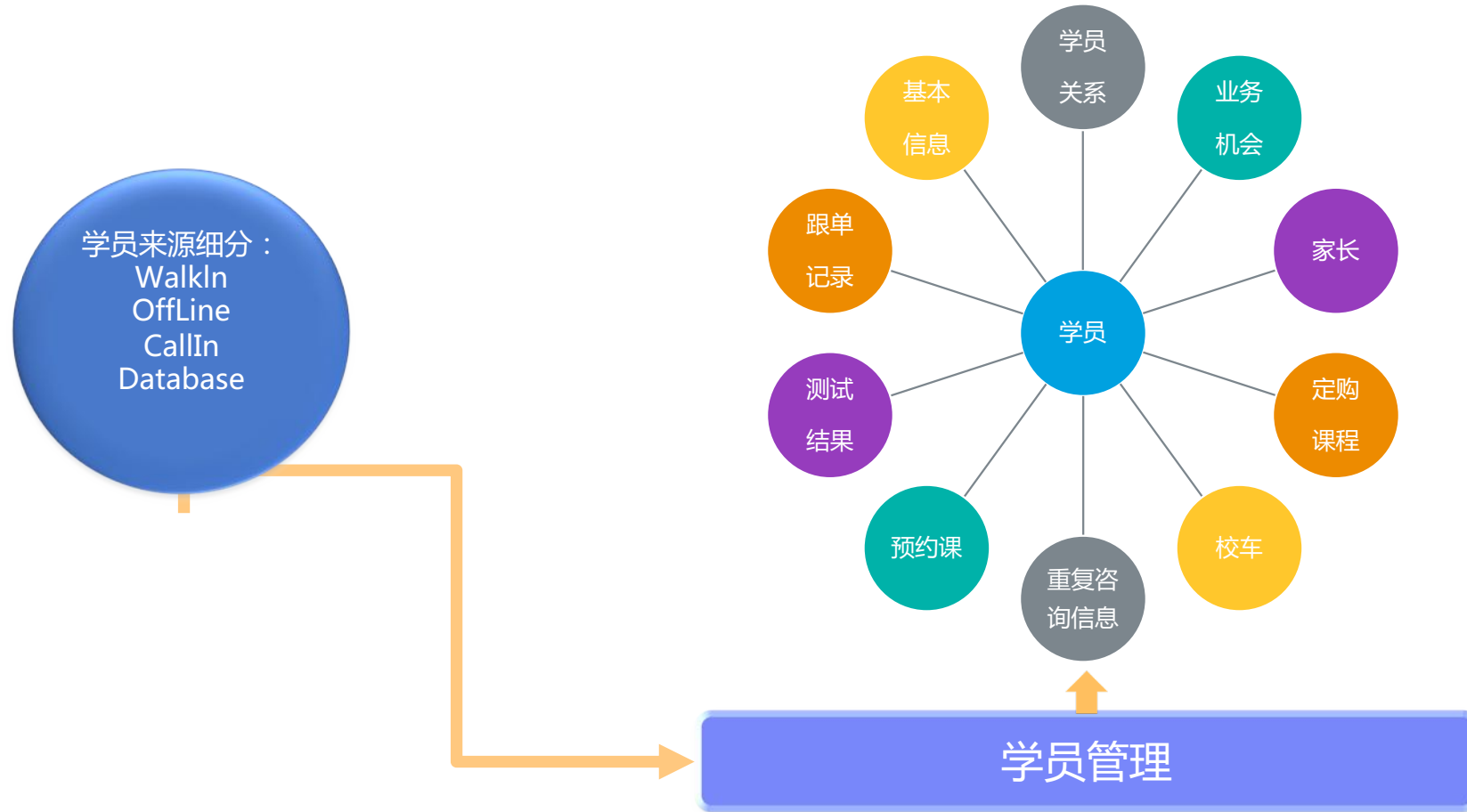


与客户达成一致

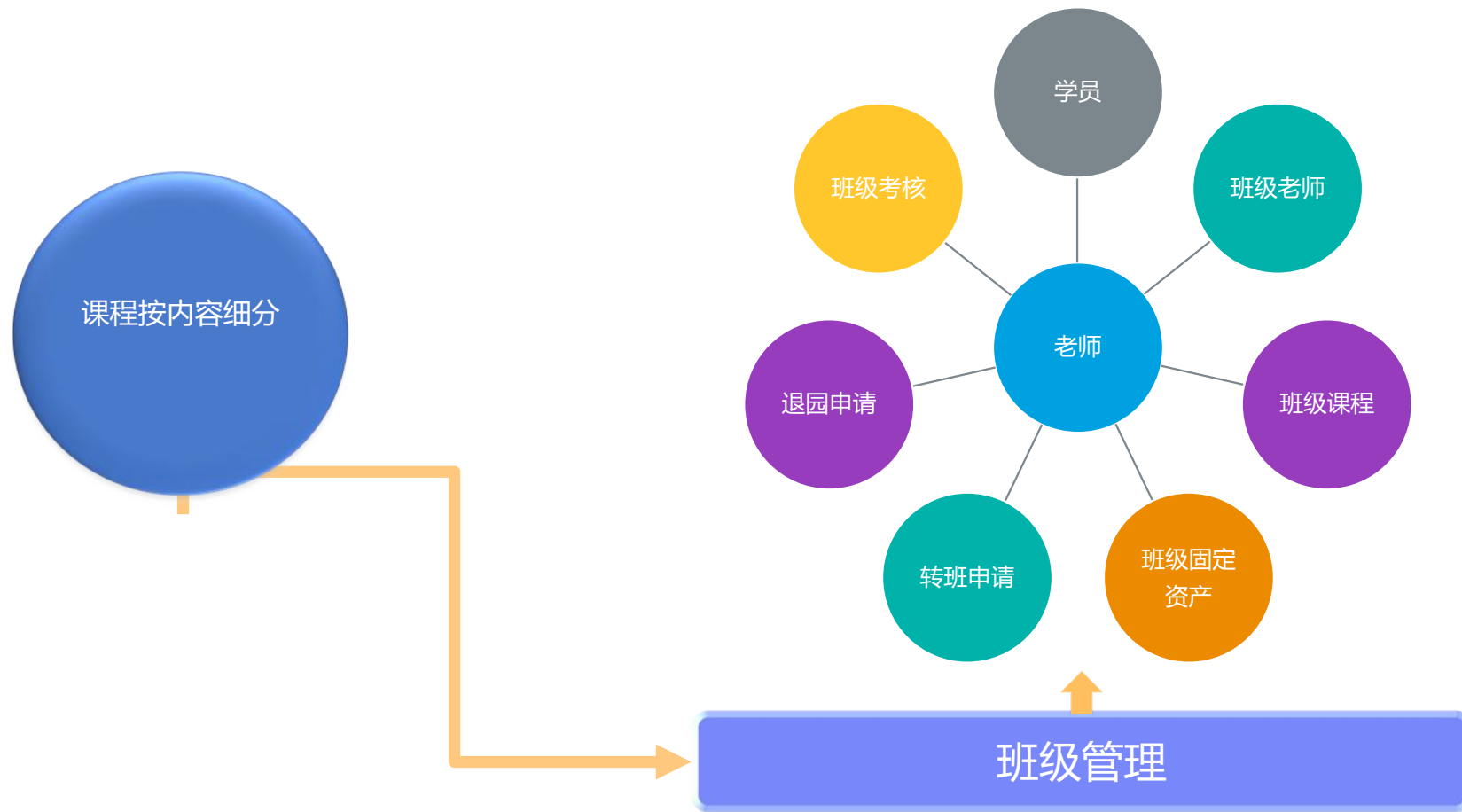
销售阶段及工作示例



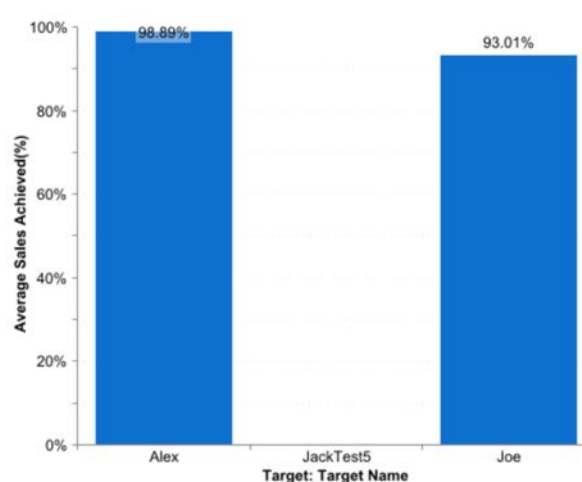
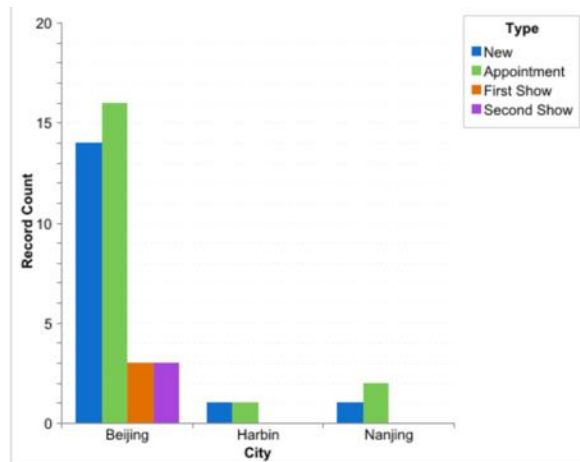
学员管理-360视图



班级管理-360视图



数据分析



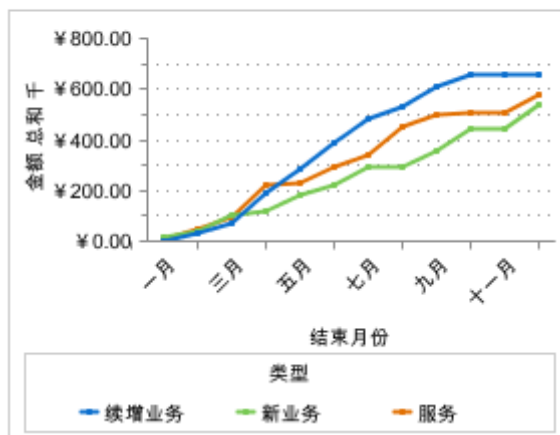
销售管理报表：

- 潜在学员统计报表
- 销售数据分析表

教务部门报表：

- ***部门报名花名册
- 退费
- 新生名单
- 转班登记表
- 教师信息表
- 出勤统计报表

Revenue Trend by Type 收益趋势(按类型)



客户跟进情况



上报教育部门的报表：

- 学员信息采集服务系统录入表
- 全国教育管理信息系统录入表
- **市**区教育统计补充报表

保健室报表：

- 全日健康观察登记
- 伤害与事故登记表
- 因病缺排查结果登记

系统截图示例-主页



主页：可以根据不同角色通过权限定义不同主页的内容，如销售人员关注个人的业绩指标，销售总监关注所有销售人员的业绩指标，区域总监关注整个区域不同分部的销售指标，领导层关注整个全国的业绩指标



05

342.56 KB



销售

[主页](#)

业务机会

销售线索

任务 ▾

文件

备注

客户

联系人

市场活动

仪表板 ▾

报表 ▾

Chatter

小组

日历

更多 ▼



销售线索

全部未处理销售线索 ▼

新建

导入

[添加到市场活动](#)

▼

50+ 个项目 · 按线索编号排序 · 按销售线索状态 筛选 · 已更新 几秒前

潜在学员资源池：通过从官网渠道进行注册后的学员可以直接在Salesforce中生成潜在学员信息，不同渠道进入salesforce的潜在学员信息可以划分为不同的视图。进入后的潜在学员形成一个大的潜在资源池按照教育培训行业客户的业务规则进行自动分配或者手动分配

系统展示-截图（示例）-市场活动

搜索 Salesforce

0s

1049.6 KB

★

+

?

,

🔔

销售

主页

业务机会

销售线索

任务

文件

备注

客户

联系人

市场活动

仪表板

报表

Chatter

小组

日历

更多

SBS股份2017年Q2产品交流会

追踪

添加潜在客户

编辑

删除

相关

详细信息

市场活动所有人

Yan Sean

市场活动名称

SBS股份2017年Q2产品交流会

上级市场活动

互联网+时代的销售变革

类型

研讨会

结束日期

2017-3-31

开始日期

2016-11-15

预计参展人数

1000

市场活动记录类型

父市场活动

启用

☒

预计签单金额

30,000,000

市场活动中的预算成本

¥ 500,000

市场活动中的实际成本

¥ 300,000

市场活动中的业务机会数量

¥ 0

审批状态

审批中

活动

CHATTER

创建活动

新建...

添加

筛选时间线

全部展开

后续步骤

更多步骤

无后续步骤。要开始工作，请添加任务或设置会议。

过去活动

更多过去活动

无过去活动。将在此处显示标记为完成的过去会议和任务。

市场活动管理：1. 线上的营销活动可以关联至市场活动中，如通过邮件/短信等渠道进行活动发布，追踪活动执行情况，进行活动分析。

2. 线下沙龙、讲座可以预先进行成本预算、资源投入进行内部审批，审批后进行市场然后进行活动的执行，如，预计到场人数、实际到场人数、产生的销售机会、订单等。

系统展示-截图（示例）-销售线索转换销售机会

转换潜在客户

* 已转换状态
符合条件-转换

* 记录所有人
Yan Sean

* 客户名
搜索客户
业务机会名称
会计网-精品销售机会

取消 转换

销售线索转换：当销售人员通过主观及客观判断某一个潜在学员是真正的销售客户时可以进行转换为销售机会，转换条件可以根据教育培训行业客户的管理规则进行定义

系统展示-截图（示例）-销售机会管理



销售

主页

业务机会

销售线索

任务

文件

备注

客户

联系人

市场活动

仪表板

报表

Chatter

小组

日历

更多

业务机会

陈 保金-

+ 追随

编辑

添加潜在客户

删除

客户名

结束日期

金额

业务机会所有人

陈 保金

2016-12-31

¥ 18,000.00

Y...

>

✓

✓

✓

✓

✓

✓

✓

商务谈判/...

关闭

✓ 将阶段标记为完成

活动

CHATTER

详细信息

业务机会名称

陈 保金-

业务机会所有人

Yan Sean

客户名

陈 保金

结束日期

2016-12-31

类型

新业务

阶段

商务谈判/评估

Big Deal

90%

可能性 (%)

90%

产品 (1)

MR 8500

数量: 10.00

销售价格: ¥ 1,800.00

价目表价格: ¥ 1,800.00

查看全部

联系人角色 (1)

陈 保金

角色:

职位:

销售机会管理：根据教育培训行业客户管理的业务要求可以自定义销售机会的阶段及每个阶段的赢率，关联相关的活动、任务信息，并且根据要求可自定义关联产品、订单、报价等相关列表

系统展示-截图（示例）-报价管理

搜索 Salesforce

920.76 KB

★

+

?

⚙

🔔

销售

主页

业务机会

销售线索

任务

文件

备注

客户

联系人

市场活动

仪表板

报表

Chatter

小组

报价

更多

报价

新增业务-报价申请

添加潜在客户

编辑

删除

报价编号

到期日期

正在同步

业务机会名称

客户名

总计

00000037

2017-7-31

☐

陈 保金-

陈 保金

¥ 18,000.00

草稿

需要检查

检查中

已批准

已拒绝

已显示

已接受

已否决

✓ 将状态标记为完成

报价编号

00000037

到期日期

2017-7-31

报价名称

新增业务-报价申请

正在同步

☐

报价金额

100,000

状态

草稿

项目

货币类型

RMB人民币

采购价

¥ 50,000

业务机会名称

陈 保金-

毛利

¥ 50,000

付款条件

需试用后付款

订单

00000107

付款方式

支付宝

报价行项目 (1)

添加产品

编辑产品

产品	销售价格	数量	小计
MR 8500	¥ 1,800.00	10.00	¥ 18,000.00

报价 PDF (0)

备注和附件 (1)

上传文件

蓝岭信息公司简介_Bluelinksys_2017

9:22 晚上 • 1.3MB • pdf

报价管理：管理报价的规则，通过权限控制不同层级人员的折扣权限，保证报价的规范性及合理性

系统展示-截图（示例）-订单管理

 订单
00000100

[添加潜在客户](#) [编辑](#) [删除](#) 

Draft

Activated

✓ 将状态标记为完成

订单编号
00000100

*客户名

 陈 保金

*订单开始日期

2016-5-1

客户授权人

搜索联系人

公司授权人

搜索人员

*合同编号

搜索合同

 00000127
北京市二十一世纪实验幼儿园

 00000112
Li-Ning

 00000118
成功物流

 00000126
Li-Ning

 00000124
华为股份有限公司

邮寄街道

创建任务

新建...

添加

筛选时间线

全部展开

后续步骤

更多步骤

无后续步骤。要开始工作，请添加任务或设置会议。

过去活动

无过去活动。将在此处显示标记为完成的过去会议和任务。

订单管理：可以定义不同的订单类型，不同订单类型所需要的信息可以自定义，管理订单的状态，并实时把状态反馈至相关人员，如学员在不同官网下单、支付的信息都会进入salesforce，salesforce帮助教育培训行业客户把所有的订单进行汇总，进行统计分析

系统展示-截图（示例）-已缴费客户管理



陈 保金

已缴费学员管理：可以对已缴费学员进行分级、分类管理，已缴费学员关联相关产品、订单、报价等信息形成已缴费学员360°视图，未来通过已缴费学员的消费记录及历史信息做会员管理

相关 详细信息

客户所有人



Yan Se

Customer Co

c-00089

客户名

陈 保金

客户满意度指

B - 满意

性别

男

是否签约

已签约

客户类型

市场活动来源

互联网+时代的

个人详细

工作习惯

习惯深夜工作

工作状态

在职

个人爱好

运动、写作

最佳联系时间

18:00-20:00

纪念日

出生日期

1978-7-20

客户小组 (1)



Han

小组角色: 客户经理

职务:

联系人 (2)



张 美

电话:

13110430089

职务:

电子邮件:

121796652@qq.com



李 东

电话:

15120068266

职务:

电子邮件:

137796652@qq.com

业务机会 (1)

课购买

阶段:

结束(赢单)

可能性 (%):

100%

金额:

¥ 20,000,000.00

合同 (1)

00000129

合同开始日期:

2017-7-2

合同结束日期:

2019-3-1

状态:

草稿

订单 (1)

订单编号

状态

订单开始日期

合同编号

00000109

Draft

2017-7-13

00000129

后续步骤



Call

2016-11-25

您拥有有关 课购买 的即将进行的任务

过去活动

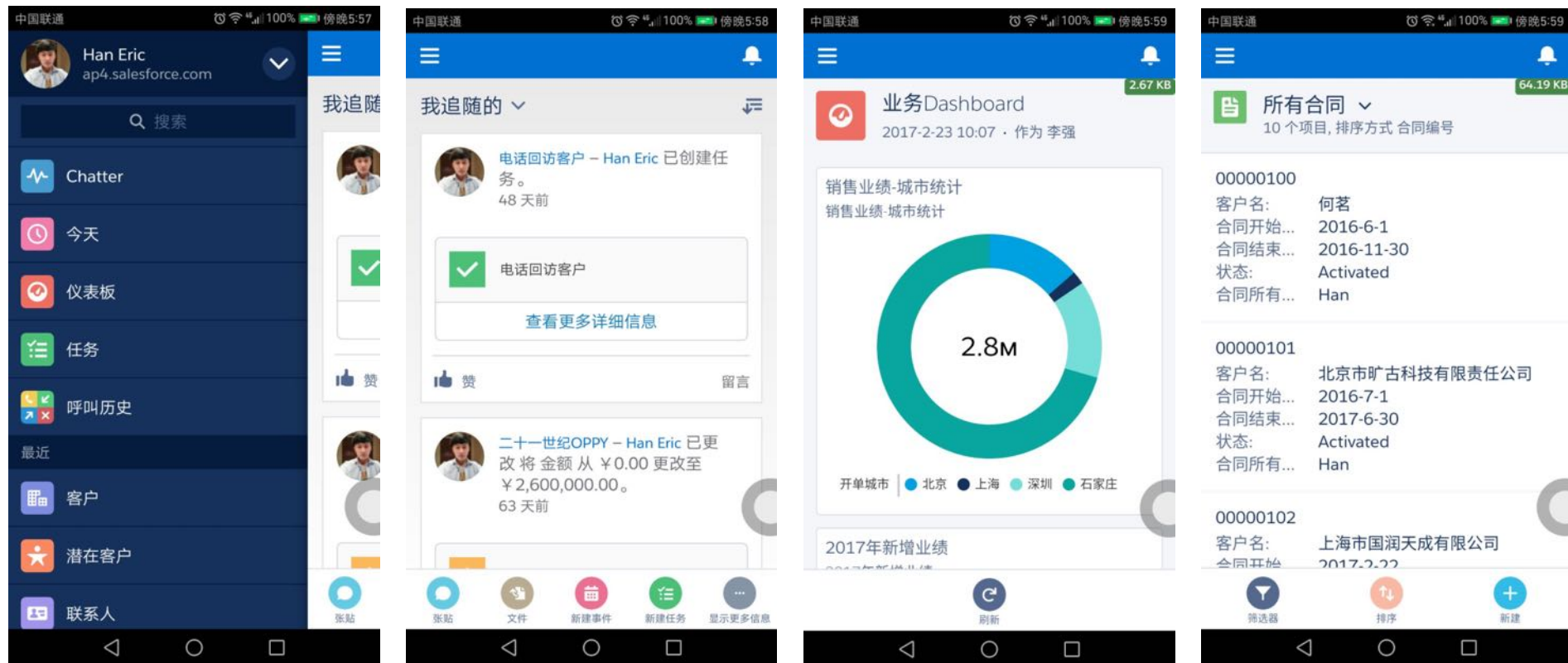


邀约客户

2016-11-24

Han 拥有有关 课购买 的任务

系统展示-截图（示例）-移动应用



移动端：Salesforce移动端支持iOS、Android、Apple Watch、iPad等，不需要再单独开发移动端，PC端定制的业务都可以在移动端实现，摆脱电脑的束缚，能够随时随地办公，提升工作效率。

系统展示-截图（示例）-报表管理



搜索 Salesforce

0.1 s

1876.4 KB



销售

主页

业务机会

销售线索

任务

文件

备注

客户

联系人

市场活动

仪表板

报表

Chatter

小组

日历

更多



报表类型：销售线索（包括已转换销售线索信息）

Converted with Optys

[指导教程](#) | [此页面的帮助](#)

保存

另存为

关闭

报表属性

运行报表

字段

全部

#

消息

筛选器

添加

筛选器语言 英语

显示

全部销售线索

数据字段

上次活动日期

持续时间 所有时间

从

到

已转换 等于 "真"

预览

矩阵格式

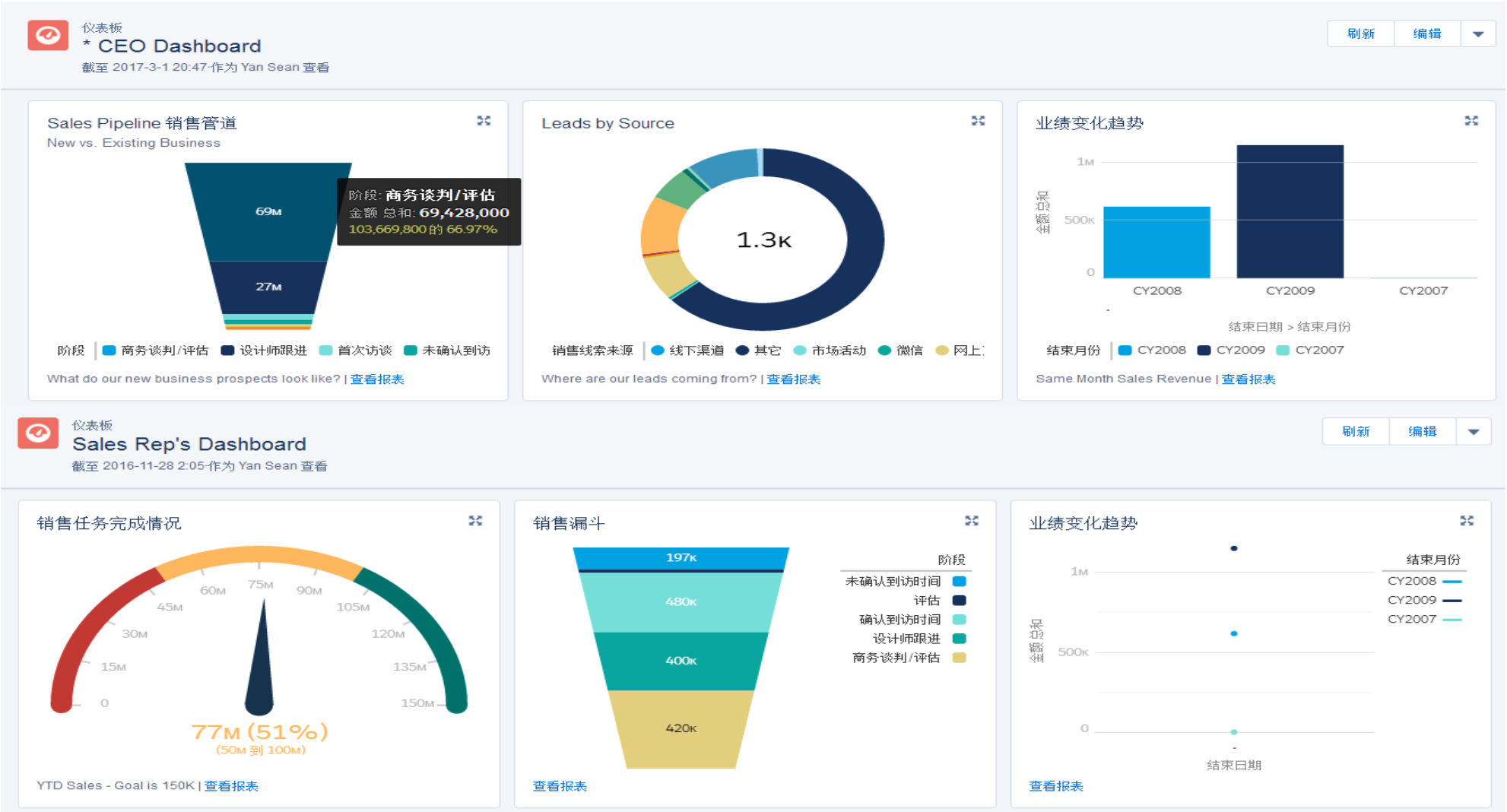
显示

删除所有列

		销售线索所有人	East Ricky	East Valerie	li wallace	West Wendy	Yan Sean	总计
		将字段拖放到此处 创建列分组。						
转换日期	将字段拖放到此处 创建行分组。	将汇总字段拖放到矩阵。						
-		已转换 总和	0	0	0	0	2	2
		年收入 总和	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
		记录计数	0	0	0	0	2	2
十二月 2009		已转换 总和	0	0	0	0	8	8
		年收入 总和	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
		记录计数	0	0	0	0	8	8
三月 2010		已转换 总和	0	0	0	0	2	2
		年收入 总和	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0

报表管理：基于Salesforce中所有的基础数据信息，业务人员可以通过拖拉拽的方式进行自定义报表，复杂的报表可以通过Salesforce平台自有的公式和简单的代码实现，通过Salesforce平台教育培训行业客户可以满足对销售业绩（整体、员工）、销售数据（按整体、按员工、团队）、辅导类别、支付方式（系统集成）、通话时长（二期）等不同类型报表的要求。

系统展示-截图（示例）-仪表盘管理

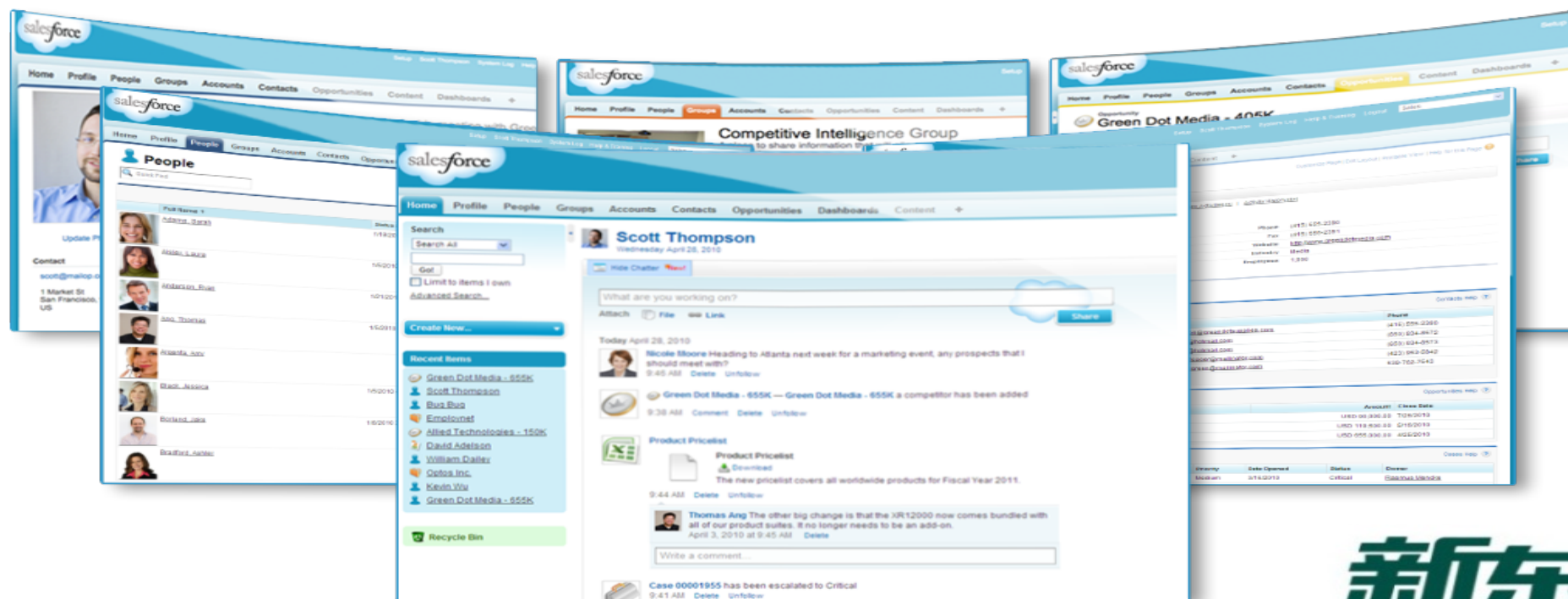


仪表盘管理：仪表盘基于报表生成，可根据教育培训行业客户的报表要求制定不同层级的仪表盘管理组，不同权限的人可看到的仪表盘不同，每一个仪表盘都可追溯至最底层的字段信息



教育培训行业客户案例

客户案例一：新东方 – 中国最大的专业教育机构



新东方
XDF.CN

2013年上线使用Salesforce，管理会员、销售、客服

4500 个salesforce用户



客户案例二: 英孚教育 : 17 种业务 , 跨越54个国家



英孚教育

北京 [选择城市] | 关于EF | 新闻信息 | 网站地图 | 联系我们

致电我们 →  成人 400-656-7890 青少儿 400-820-3018 位于北京的英孚学校 >

首页 成人英语 青少儿英语 儿童英语

主页 > 关于EF



特别优惠
参加我们的**免费试听**课
亲临EF英孚学校, 获得我们的免费课程、英语测试和学习计划



学习
和你的老师共同学习
EF英孚只聘用持有双重资质认证的英语外教



尝试
在线进行英语练习
利用我们的iLAB系统尽情地在**线**练习英语



应用
生活俱乐部让你尽情说英语
在有趣的社交氛围中学英语能帮助你建立自信



拥有**40多年**的英语教学经验, EF英孚教育利用最尖端的技术和最高效的教学方法, 保证学员更快更扎实地掌握英语, 更自信更自如地说口语。

点击获得免费课 >



EF英孚教育享有**40年**的悠久历史



EF英孚教育致力于打破一切语言、文化和地域上的障碍, 让全世界沟通无阻



EF英孚是全球规模最大的私立教育集团, 保证我们的学员获得**最好、最高效**

马上预约免费课 

2011年上线使用salesforce , 管理会员、销售、教务、客服
4200 个salesforce用户

英孚教育：选择使用最好的CRM

CUSTOMER CASE STUDY



“In Salesforce I saw a company that was creative, changing fast, responding quickly to market needs and fixing problems fast. Salesforce made me confident that it would pull through the hard times to deliver world-class solutions across the board.”

- Enio Ohmaye Chief Technology Officer, EF English Town

salesforce



World's biggest online school gives Salesforce an A+

Industry
Education

“I cannot afford to build the best CRM system in the industry, but I want to use the best and Salesforce gives me that.”

- Enio Ohmaye Chief Technology Officer

客户案例三：汉普森英语



汉普森英语是高端英语培训品牌，于2002年3月成立，是中国较早的“洋家教”个性化外语研究及教学机构，拥有市教委授权民办教育机构资质，并取得国家外专局权威颁发的外国专家聘用许可证。

经过近14年的不断发展，汉普森英语已经在全国建立了30家分支教学机构，聘用外教人数达800多位，成为目前国内较大的“洋家教”外语培训基地，为社会培养了2万名专业外语人才，学员包括儿童、青少年、成人及企业定制培训。其独特的“一对一洋家教”教学方式，受到包括中央电视台、北京电视台及各大报纸、网络媒体的关注和报道。

秉承定制教育先锋，为学员提供高效、实用的英语培训服务，汉普森英语自成立之初便建立健全一套完善的教育服务体系，下设教学研究部、外教管理部、客户服务部，全程监督外教教学质量，跟踪学员学习进程及效果。依托汉普森英语独创的科学、权威的OTM教学法（Objective Teaching Method），为学员量身打造学习计划及课程，提倡“一节课顶十节课”的好效果，又快又好才是省”的高效、实用、经济的学习方式。

项目范围

项目名称：汉普森英语Salesforce CRM系统

上线时间：2016.12

销售线索	外部系统可以同步销售线索到CRM系统，销售线索可以转换为客户和业务机会
客户	客户即学员，包含学员信息，联系人信息，咨询人信息等；每一个客户必须包含一个业务机会
业务机会	从意向到签单的一个销售过程管理，便于销售对于销售状态实时反馈
合同	包括一对一合同和一对多合同，合同信息都是由业务机会生成
产品	由教务系统同步到CRM系统，供CRM所有用户参考和创建合同时选择产品
销售目标	总部给校区校长制定的销售额计划，校长给销售制定销售额计划
跟单记录	销售线索和业务机会下创建跟单记录
个案	呼叫中心在接到400电话时可创建相应的投诉个案并关联客户
通话记录	由TQ同步到CRM系统
校区	由教务系统同步到CRM，供销售选择
短信配置	CRM系统用户可以为客户发送短信，发送的短信需要系统事先配置以供呼叫中心或销售使用
系统集成	与教务系统、汉普森后台系统、汉普森采集系统、TQ、短信接口集成
报表&仪表板	进行报表及仪表板操作培训

客户案例四：贝尔安亲



中国课后托育高端品牌

源·自·台·湾

贝尔安亲源自台湾，是中国课后托育行业的高端品牌。依托30年的安亲教育经验，带领学生托管行业全面升级。

贝尔安亲以小而美的精致环境，为小学生提供课业辅导、生活照顾、习惯培养、兴趣培训等全方位的服务。贝尔安亲拥有经过专业化训练的课后托育师资队伍，依托丰富的教育经验及台湾教育资源，提供“数位、精致、专业、开心、适性”的学习氛围，让孩子轻松学习、快乐成长！

项目范围（一期）

项目名称：贝尔安亲Salesforce CRM系统（一期）

上线时间：2016.03

学生管理	360视图，生日提醒，退托与退托生成个案，退托生成退款
家长管理	家长信息管理，与学生关联。
老师管理	老师信息管理，与学生关联。
订单管理	订单生成VF，向导式创建订单，订单自动生成收款单
收款单	收款单生成，收款按产品按月拆分，收款提醒
退款单	退款拆分
费用管理	费用录入，费用清单导入
产品管理	基础产品管理
校区 / 分公司管理	校区管理，分公司管理
收支管理	收入与支出清单
个案管理	个案管理
问题反馈管理	用户需求与问题的反馈管理
报表&仪表板	进行报表及仪表板操作培训

项目范围（二期）

项目名称：贝尔安亲Salesforce CRM系统（二期）

上线时间：2016.08

校区管理	项目一期订单功能优化，班级管理，物资管理，校区报表等。
校务中心管理	活动通知，直营校管理，信息导出。
招商管理	销售线索管理，加盟校管理，销售过程管理，加盟校辅导管理。
系统集成	与贝趣APP集成
报表&仪表板	针对总部 / 分公司下属所有校区统计校区量，收入，学生和老师情况。



蓝岭公司介绍

公司发展历程



Bluelinksys是一家专业从事企业应用系统软件的研究开发和生产经营的高科技企业，产品广泛应用于零售、消费品、科技、金融、医药和医疗、服务、现代物流等领域，专业提供行业应用软件产品和软件技术与咨询的IT服务，自2009年至今已经基于Salesforce平台为**300+企业**客户的**500+项目**提供了开发与维护服务。

蓝岭 – Salesforce铂金咨询实施服务合作伙伴



大中华区伙伴排名
第1位

SFDC GCR Alliance
FY 2020

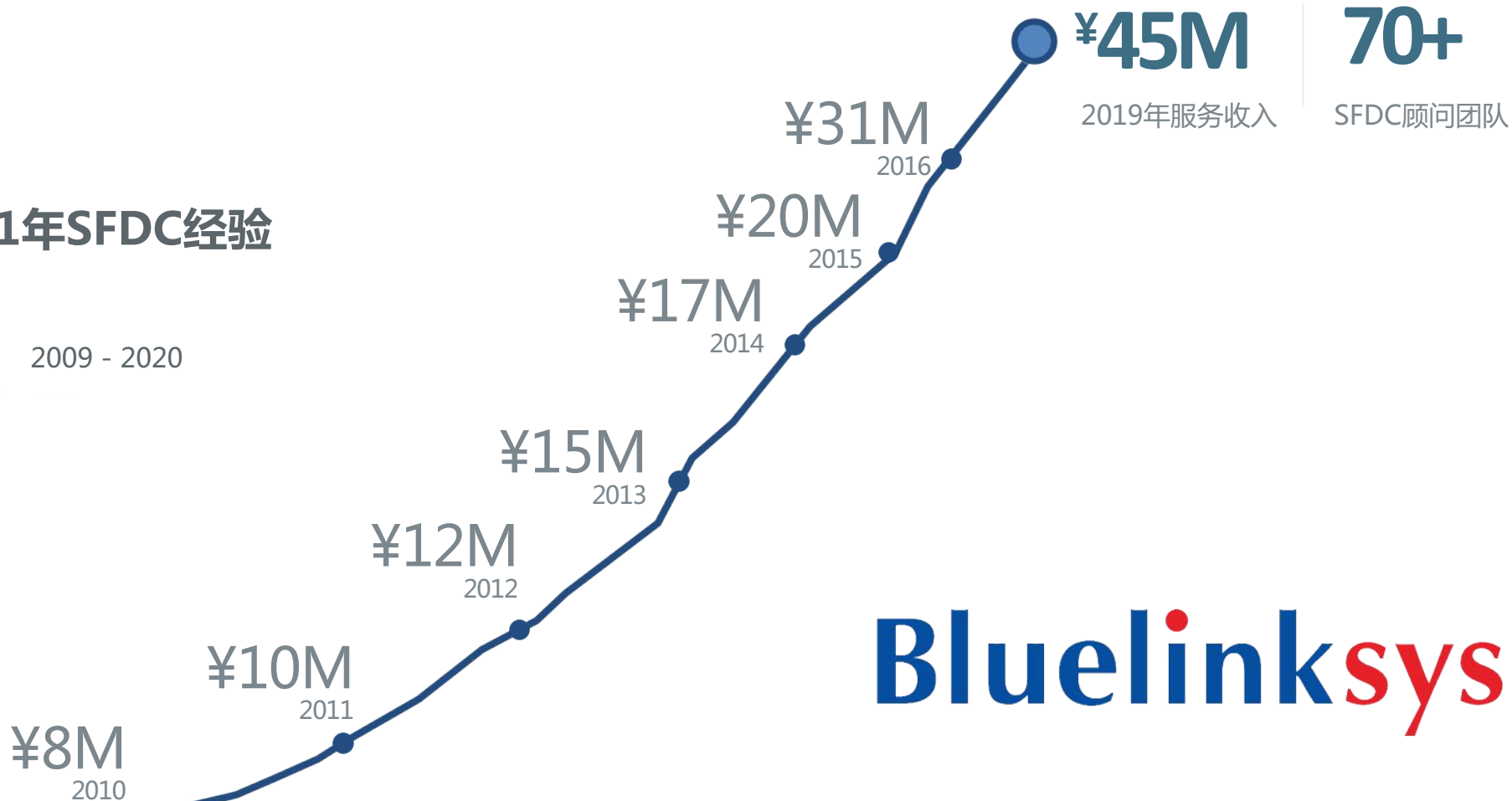
11年SFDC经验

2009 - 2020

聚焦Salesforce业务

2017-2018连续两年增长超过50%

11年 SFDC Consulting Partner经验



Bluelinksys

蓝岭 – 11年Salesforce CRM成功服务经验



完整的市场营销、销售、服务、渠道管理、交付与运营的闭环

- IPD
- MTL
- LTC
- CTE
- ITR
- MF

高科技/互联网



生命科学



教育培训



汽车/制造



专业服务



零售/金融/物流



协同（前后端、跨部门）

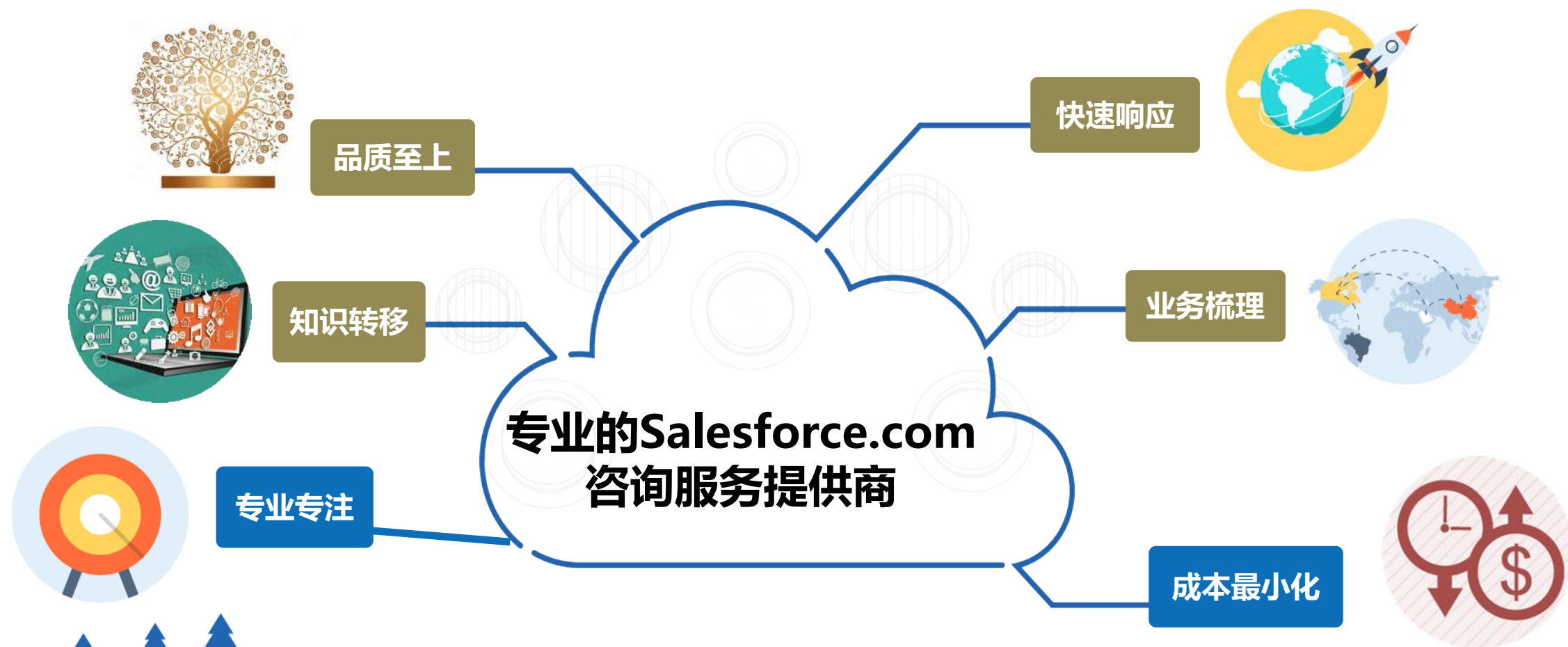
MPAR（合作伙伴管理）

长期服务的大客户

华东区



- 浙江大华技术股份有限公司
- 英孚教育科技有限公司
- 保乐力加（中国）贸易有限公司
- 百威英博（中国）投资有限公司
- 新东方教育集团
- 西安杨森制药有限公司
- 诺和诺德中国制药有限公司
- 华大基因股份有限公司
- 广东欧珀移动通信有限公司
- 广州小鹏汽车科技有限公司



为什么选择Bluelinksys?

经验丰富的SFDC 顾问
和开发人员



Bluelinksys 更懂中国，Bluelinksys 核心实施顾问人员有多年企业IT顾问从业经验

技术专长：定制，系统
整合，行业业务咨询



参与顾问的团队包括salesforce原厂顾问资源，团队对salesforce产品更为理解

使用经验证的方法论和
最佳实践



与第三方专业salesforce顾问公司合作，各行业更多的实施经验

降低总体实施成本



本地服务更实惠，响应速度更快

专注Salesforce

Salesforce实施服务是我们唯一的业务

多行业的成功实施经验

瀑布/敏捷实施的实践经验

对大客户的持续一致服务保障

实施团队保持稳定，保障优质资源的持续投入

项目经理负责制，高层直接关注，保持良好客户关系

与客户团队保持高效协同，遵守客户的沟通机制与管理制度

项目成功与满意度保障

定期Review项目状态（周/月/季度/年度），提前预判风险和制定预案

制定客户满意度调查报告，定期进行回访与调查收集；标准化的问题处理流程与追踪机制

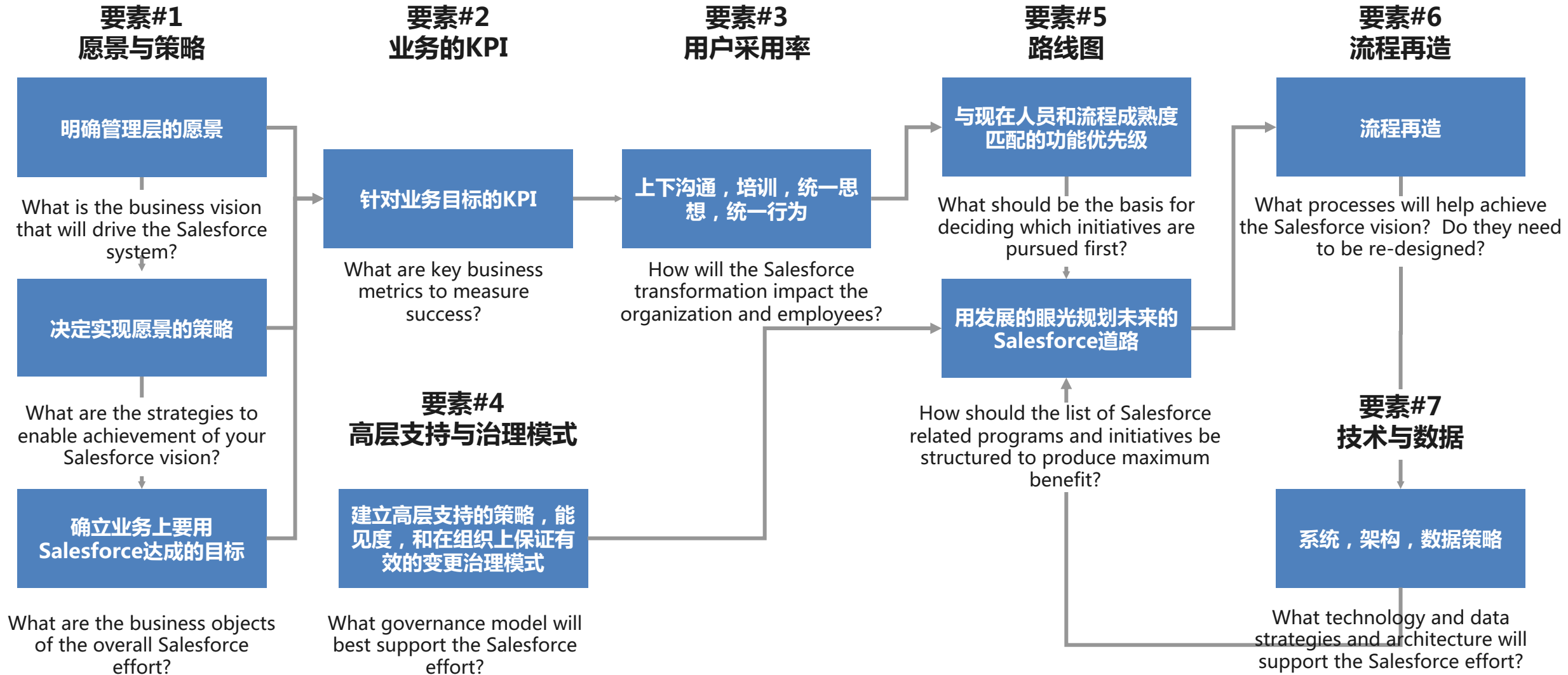
每年三次（或多次）Workshop，分享Salesforce创新的解决方案、成功案例，和技术培训

定价结构与折扣策略

为大客户长期服务专门制定的报价结构和服务方式

特殊折扣

蓝岭的最佳实践 - CRM项目实施成功的7个要素





创新发展，合作共赢

Salesforce&蓝岭信息技术有限公司