

中国企业级 SaaS 移动销售管理第一股：和创科技（证券代码：834218）

红圈营销^o

中国企业级 SaaS 移动销售云服务领导者

我们更懂销售

“用移动智能终端解决企业销售管理问题，
其潜力之大远远超过我们今天的想象。”



雷军

小米科技创始人、董事长兼 CEO
和创科技天使投资人



真诚的公司介绍

SINCERE COMPANY PROFILE

HECOM

和你一起，创想未来

和创（北京）科技股份有限公司于2009年成立，是一家注册于北京市中关村科技园的高新技术企业，致力于为中国企业提供基于SaaS模式的移动销售管理云服务。公司员工近1000人，在全国拥有30多家运营中心，以及五百多家渠道合作伙伴。公司于2015年11月13日挂牌新三板（代码834218，目前市值近50亿人民币），并于2016、2017年连续两年入选新三板创新层。

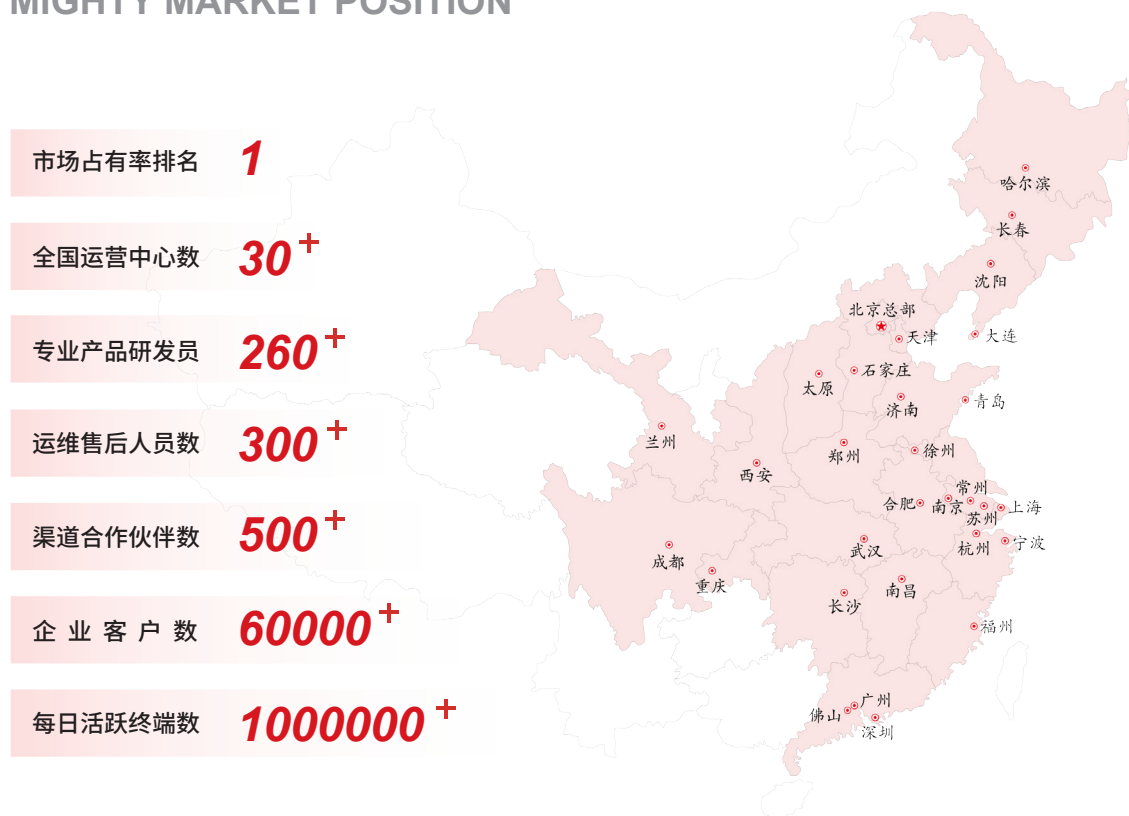
和创科技基于中国企业所面临的最重要的销售管理问题先后研发出了红圈营销、红圈通、红圈CRM、红圈OMS与红圈CSM等系列移动SaaS销售管理云服务软件，全面涵盖了团队效率协同、企业经营管理和客户和销售管理、商业决策和智能、企业信息化平台等多条产品线，充分满足了企业多层次的信息化管理需求。并深入到快消、农牧、医药、服装与建材等行业业务流程中，成功开发了具有行业特性的标准化解决方案。因为充分融合了移动、社交、云计算、大数据、人工智能等新技术，从而更具有简单易用、灵活配置、智能化与拓展性强等特性，帮助企业实现移动数字化销售管理，降低成本，提升团队效率与业绩，实现了为企业CIO的营销赋能。已经为国内40余行业包括新希望六和、复星医药、三元食品、和睦家、北京大学、中粮米业、正和岛和燕京啤酒等众多知名企业和院校在内的60000多家企业提供了精准的移动销售云服务。

作为数据时代最专业的移动SaaS销售管理云服务商，和创科技具备国家双软认证、国家高新技术、地图测绘等资质，并拥有二十多项核心专利技术。公司核心团队由来自北大、北师大、南大、北邮与新国大等国内外著名大学的同学校友组成，核心成员曾服务过阿里巴巴、三星、中软国际、中国五矿、百度、复星与中国电信等公司。自2010年以来公司先后获得雷军先生和中关村管委会等个人和机构的天使投资，以及湖北高投、复星锐正、东方富海、新希望集团、昆仲资本、中信金石、正和磁系、海通开元与陈发树、王亚伟等机构和个人的近八亿元人民币股权投资。

八年来和创科技始终只专注于企业SaaS移动营销管理，我们的使命就是通过移动智能终端帮助国内几千万家大中小企业打造移动、SaaS、人工智能的IT数据神经系统，让他们的销售管理移动起来，让销售业绩增长飞起来！

强势的市场地位

MIGHTY MARKET POSITION



红圈营销^o 红遍中国的企业级 SaaS 移动销售云服务领导者



移动营销时代已经来临，但中国尚有几千万家企业还未移动起来。8年来我们始终专注于企业移动销售云服务领域的研究，作为中国企业移动销售云服务领导者，“红圈营销”能够让他们率先移动起来，让他们的销售简单起来。

红圈营销创始人、CEO
正和岛企业服务联盟创始主席
北京大学创业投资研究会副理事长

扎实的发展历程

STEADY DEVELOPMENT HISTORY



资深的股东团队

SENIOR SHAREHOLDER TEAM



李汉生 - 和创科技董事长

香港大学计算机技术与应用数学专业学士，现任和勤软件技术有限公司董事长兼 CEO，曾任惠普中国区副总裁和北大方正电子公司总裁，擅长资本运作与模式创新。



雷 军 - 和创科技天使投资人

小米科技创始人、董事长兼首席执行官；金山软件公司董事长中国大陆著名天使投资人，2012 年 " 中国经济年度人物新锐奖 " 获得者。



湖北高投

成立于 2005 年 10 月，湖北省政府同意设立的省级重点科技投融资平台，在高新技术产业投资领域有着较高的影响与实力，是我国中部地区最具影响力和综合实力的国有创投机构之一。



复星锐正资本

复星旗下的风险投资平台，专注于投资中国的早期和扩张期创新企业。主要投资领域涵盖互联网与媒体、现代服务业和清洁技术等。



东方富海

由数位在中国创业投资领域从业时间长、有丰富实战经验、优秀投资业绩、在业内有较大影响力的专业人士发起设立的专业性创业投资管理公司。



昆仲资本

昆仲资本是一支具有全球化视野的早期高科技风险投资基金，由优秀的 VC 基金管理团队发起设立，专注于投资中国和美国 TMT 领域具有商业模式创新或技术创新的早期及成长期企业。



新希望集团

新希望有农牧与食品、化工与资源、地产与基础设施、金融与投资四大产业集群，成为集农、工、贸、科、金融一体化发展的大型民营集团企业，总资产超过 400 亿元。



中信金石

中信证券股份有限公司的专业直接投资机构，经中国证监会批准作为券商直接股权投资业务试点后，于 2007 年 10 月成立。



海通开元

海通开元是经中国证监会批准试点，由海通证券股份有限公司于 2008 年 10 月全资设立的直接股权投资公司。



正和磁系

正和岛旗下专注于投资移动互联网基金，特别专注于互联网 + 领域的价值投资。

优秀的管理团队

OUTSTANDING MANAGEMENT TEAM



刘学臣

创始人、CEO

北京大学 MBA，北京大学创业投资研究会副理事长，正和岛企业服务联盟创始主席，曾任中国五矿进出口公司业务经理、北京东方奔月科贸有限公司总经理。并于 2009 年创办和创（北京）科技股份有限公司，董事会成员。



胡奎

联合创始人、CFO

北京大学博士，北京大学创业投资研究会理事(第五任会长)，曾任北京方正技术研究院工程师、北京橄榄山投资管理有限公司创始合伙人。于 2009 年联合创办和创（北京）科技股份有限公司，公司董事会成员。



金晨

总裁 / CTO
首席科学家

新加坡国立大学计算机科学博士，曾任惠普亚太研发中心研究员。具有 6 年以上移动互联网行业及企业级应用研发、架构、运维经验，并对应用数学、数理统计长期深入研究，在移动互联网行业大数据和云计算方面具有行业专家经验。



张爱辉

COO

浙江大学硕士、UCLA 安德森管理学院 EP。曾在 UT 斯达康、Giesecke&Devrient、摩托罗拉担任重要销售管理岗位，管理过销售额数十亿元的产品事业部，具有丰富的销售及运营管理经验，现任公司 COO。



牛其建

联合创始人、
副总经理

北京大学 MBA，曾担任兰德咨询、赛普咨询等公司咨询师，具有近 10 年的市场和咨询行业工作经验。于 2009 年联合创办和创（北京）科技股份有限公司。



于军

高级副总经理

十余年资深销售管理经验，跨越 IT 服务、互联网、电子商务等行业。曾在金蝶、用友、阿里巴巴担任过重要的销售岗位工作。



张欣

副总经理

华中科技大学 MBA，曾就职金蝶、用友等公司担任技术与销售高管职务。具有 15 年的 IT 行业经验，在企业管理，销售咨询方面具有行业专家经验。



帅勇

副总经理

10 余年渠道行业管理经验，曾在畅捷通公司等担任重要渠道销售管理工作。



邱庆华

高级副总经理

南京大学计算机科学与技术硕士，北京大学 EMBA，曾任用友高级软件工程师，中软国际技术总监及医药事业部总经理等职务。



李巍

副总经理

毕业于西安电子科技大学数学系，十余年人力资源管理经验，曾供职于 VCLK、5173.com、复星集团，先后任 HRM、HRD。



崔敏

副总经理

北方交通大学，注册会计师、注册税务师、高级会计师；曾任中企动力科技集团股份有限公司审计总监、财务总监。



刘豪中

副总经理、
兼 CMO

北京大学 MBA，北大 MBA 校友会副会长。具多年一线核心企业的管理咨询经验和品牌建设及传播经验。

权威的专家视角

AUTHORITY EXPERT PERSPECTIVE



“中国在创新的道路上正在赶超美国，和创科技的产品让我非常惊喜。”

A handwritten signature in black ink, reading "Edmund P. Byrne".

埃德蒙·费尔普斯

美国哥伦比亚大学教授
2006 年诺贝尔经济学奖获得者

“和创科技是“中国第四波创业”浪潮的典范，“红圈营销”是已经被实践验证过的成功产品，他可以让企业管理移动起来。”

A handwritten signature in black ink, reading "何志毅".

何志毅

北京大学教授
《北大商业评论》执行主编
新华都商学院理事长



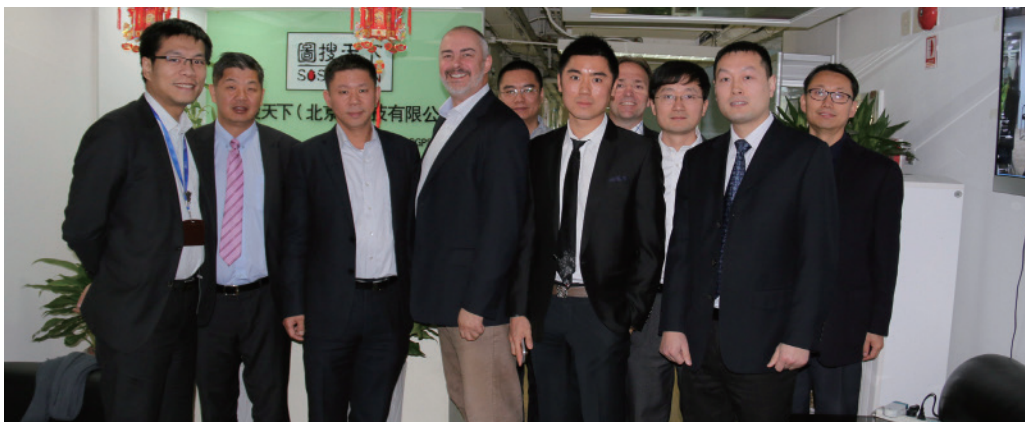
真正的业界声音

TRULY INDUSTRY RESPERCUSSION

“2013年我们要重点拥抱移动互联网，我们第一家拥抱的就是图搜天下（今和创科技）。”

郭广昌

复星集团董事长
第十一届全国人大代表
第十届全国工商联常委
全国青联常委
上海浙江商会名誉会长



“我们希望能够将 salesforce 在美国的成功经验应用到中国，和创科技与我们有着相似的基因，就是让中国企业的销售简单起来。”

Julian Ford

Salesforce 公司亚太区副总裁

在中国

每个企业都会面临以下问题

- 如何快速积累客户资源？
- 如何高效转化商业线索？
- 如何有效跟进商业机会？
- 如何持续挖掘客户价值？
- 员工的工作过程如何？
- 客户的维护情况怎样？
- 沟通协同是否很顺畅？
- 工作结果是否超预期？

红圈系列产品致力于帮助企业打通从沟通协同到工作执行，从任务计划到过程管理，从客户管理到销售管理，从业务经营到数据决策等多个方面的业务桎梏，从而帮助企业提高经营效率，提高业绩和生产力

我希望我的销售团队
能招来好人留住能人

我希望我销售团队的销售动作会井然有序

我希望我的销售成员们离
职时不会再带走我的客户

我希望我的团队沟通
更顺畅协作更紧密

我希望我不再需要为我销售
团队的业绩动荡难测而操心

我希望我的销售
团队不再懒散疲惫

卓越的产品体系

EXCELLENCE PRODUCTS SYSTEM

以销售和管理为核心

覆盖企业多层次管理需求的一站式信息化平台

超过 **60000+** 国内外企业机构最佳实践方案校验;

超过 **10000+** 行业客户 CEO、销售总监等核心管理者经验积累;

每日 **100000+** 一线使用者实时使用的稳定业务好帮手;





企业级客户管理和销售协同执行利器

红圈通是面向企业客户管理和销售协同执行的创新应用。以沟通协同为基础，围绕人、事、团队实现沟通协作，打通组织中人与人、人与事的协同执行与交互，助力企业实现全员日程、任务、拜访、会议以及培训的高效协同，减少中间成本，提高管理与工作执行效率，连接企业所有信息！

主要功能：

企业通讯录、即时通讯 (IM)、必达、小秘书、工作消息

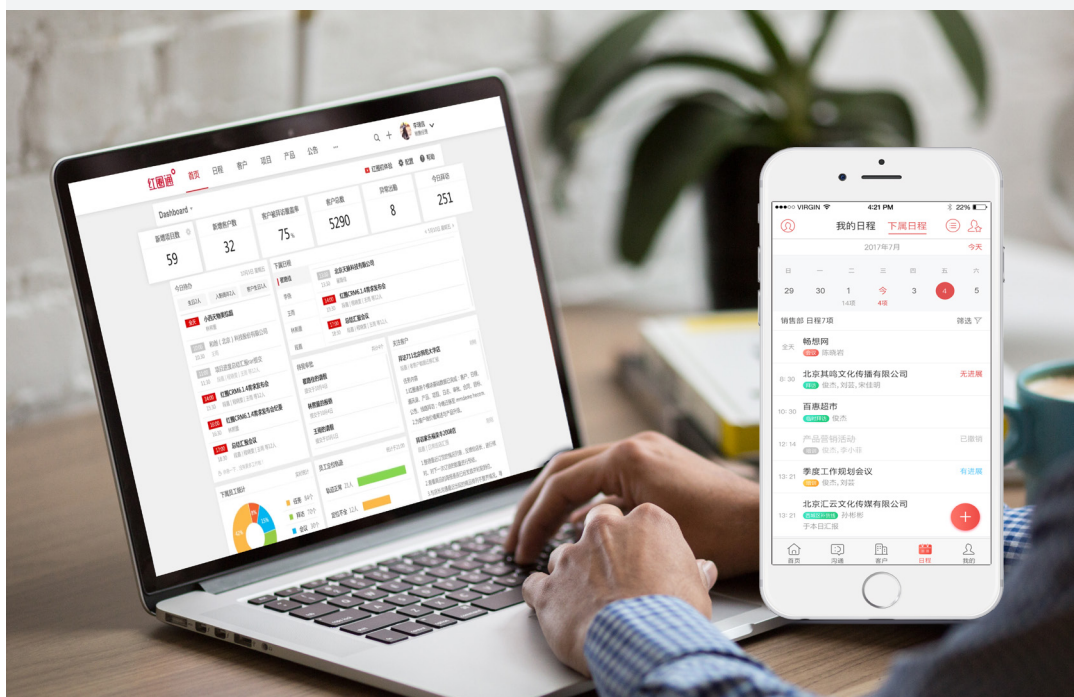
客户管理、客户跟进、项目管理、产品管理

拜访路线、拜访计划、任务、会议、培训、日程备忘

客户分布、工作轨迹、拜访排行、工作统计

考勤、公告、日志、审批、角色权限、企业管理

自定义业务模板配置，支持多种字段和栏目



核心价值

企业常常面临业务扩张、团队分散、组织内部各自为阵的情况，如何打破团队沟通的鸿沟，让团队紧密围绕目标和任务进行沟通协同作战？借助红圈通，轻松连接企业所有的人、团队和事，连接企业所有信息！

沟通内外消息必达

通过手机通讯录，只需几秒时间即可轻松触达企业任一员工，还可以通过IM在弹指之间与团队快捷沟通，打破地域限制，实现密切协作。重要事项通过应用内、短信、电话三种方式发送消息确保使命“必达”，已读未读即刻呈现，不会错过重要信息！

掌控客户聚焦业务

通过快速查看和更新客户信息，实时掌握客户动态及安排，甚至可以轻松获知客户最新新闻，拜访前做足准备，轻松应对！还可以随时创建“以客户为中心”的工作安排，更高效有序地维系与企业的客情关系！

日程备忘高效协同

凭借日程管理，可以更快速更高效更智能地跟踪自己和下属每天的工作事务。系统还会智能推荐参与人的时间空档，让每一次工作安排更精准。甚至可以通过实时指导和及时认可的方式，使团队成员同心协力，从而更高效完成绩效目标！

移动办公轻量高效

借助轻量级的移动办公，轻松完成公告、考勤、审批、日志等。无论是在公司还是外勤，都可以随时进行考勤；更高效的审批，让每一个流程更加快捷、透明、精准，不因流程原因而错失良机！轻松填写日报，让工作的所有记录都能被有效记录，及时汇报！为团队赢得数小时的时间，更聚焦核心工作内容！

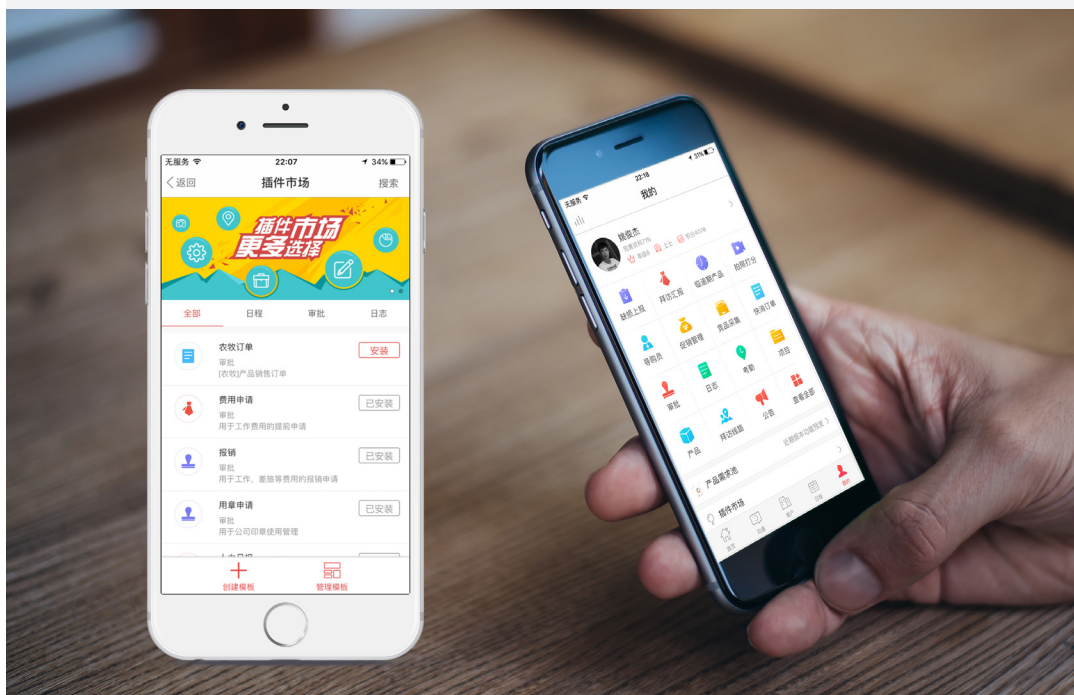
红圈营销^o

零售和行业销售管理专家

红圈营销是零售终端以及行业销售管理的解决方案。以客户为中心，以移动为载体，融合各个行业（快消、农牧、服装、医药、建材等）最佳销售和管理实践，并通过流程配置，灵活匹配不同行业的特性业务需求。帮助企业实现精细化销售过程管理，让外勤执行更标准，让企业销售管理更高效！

主要功能：

企业通讯录、即时通讯 (IM)、工作圈
客户管理、促销管理、订单管理
拜访计划、任务管理、日程备忘、拜访执行
客户分布、工作轨迹、拜访排行、工作统计
考勤、公告、日志、出差、审批
支持通过插件市场下载行业插件
支持通过配置功能自定义业务流程



核心价值

对于零售终端及行业销售来说，终端管理、资源投放、客情维护、过程管理等都是困扰业务管理者的核心问题。红圈营销，通过聚焦客户，标准化操作执行流程，提升企业的投入产出比，进而帮助企业提升经营管理效率！

更全面掌握客户信息

聚合客户信息、历史动态、围绕客户的工作计划以及客户新闻资讯，让管理者和团队随时随地掌握客户动态，追溯客户信息，管理客户跟进，新人上手也更加方便！

建立标准化操作流程

通过手机端，实时记录和反馈一线终端信息，精准定位、拍照、打分，实现作业流程标准化，规范人员的工作执行。提升巡店效率和店面工作质量，保证人员出勤的同时又出工！

管控店面销售及促销

管控终端促销行为，实时收集促销过程信息，优化促销活动执行，降低无效投入。快速提交汇总订单信息，快速审核通过，提升终端客户体验，让终端过程投入一目了然。

数据分析精准决策

还可以通过关键指标，一览无余团队、客户、人员的情况，准确定位问题，给予警示和指导。甚至通过趋势变化、横向对比、占比结构等多种方式，分层查看详细情况，让业务分析成为指导管理者分析决策的核心依据。



企业级专业销售管理利器

红圈CRM是一款面向大客户和项目型销售团队的移动CRM解决方案。借助红圈CRM，您的销售团队可以随时随地在一个平台上对所有的客户信息和互动情况进行跟踪，打通从销售线索到客户、从客户到商机、从商机到合同、从订单和回款的整体流程。帮助企业聚焦业务机会，缩减销售周期，提升销售业绩！

主要功能：

企业通讯录、即时通讯 (IM)、必达、日程备忘
线索池、客户公海、商机、合同、订单、回款
销售目标、销售漏斗、销售预测、销售理单
客户分布、工作轨迹、拜访排行、工作统计
考勤、公告、日志、出差、审批
支持通过配置功能自定义业务流程



核心价值

红圈CRM帮助销售团队迅速发现和锁定商业线索，并进行商业机会的转化，快速达成交易；帮助管理者实时掌握团队动态，并通过销售理单掌控销售执行情况，做出关键辅导与决策，同时借助多维度的销售漏斗分析，做出销售预测，随时掌控销售全局。

拓展商机不丢商机

随时随地录入销售线索，拓展商业机会，高效管理从各个渠道而来的线索信息，实现客户信息的沉淀，让销售资源信息企业化，并分配给最合适的销售人员，从而产生更多订单；

销售流程自动化

通过销售过程和销售阶段漏斗，轻松分析查看不同阶段的商机转化，实时进行理单和指导，及时调整销售策略，帮助管理者与业务员准确把握每个客户当前的销售状态，提供最优策略和判断，提高赢单几率；

数据可视业务更透明

首页实时滚动核心销售数据指标，多维度报表清晰展现最新业绩、业绩对比、销售执行、销售阶梯、团队执行等信息，一目了然掌握团队整体情况，及时有效配置团队人力资源；

工作更高效协作更紧密

借助红圈CRM高效的沟通、日程、协同等功能，您的团队可以更聚焦业务目标，不再受到繁杂工作的困扰！突破地域限制，实现密切的协作。并且可以随时通过灵活配置，轻松建立、改变和推行关键业务流程。



冠军级直销团队管理利器

红圈OMS是一款面向直接销售业务模式的销售管理解决方案。以客户为中心，以业绩经营为目标，以销售过程为驱动。从客户的获取、过程跟进、销售理单、业绩预测，再到合同、订单、回款、商务流程的管理，所有的工作都可以在红圈OMS中完成！红圈OMS，让销售打单更精准，让企业的直销团队运作更高效，帮企业提升销售业绩，获取更多收益！

主要功能：

客户公私海、新增客户、检索客户、客户开放池、客户导入
销售目标、客户跟进、销售预测、销售理单、合同、订单
发票、产品、门店、商务，驾驶舱、报表统计
企业管理、角色权限、数据字典等灵活配置定义



核心价值

完全贴合直接销售团队“多拜访、成单周期短、业务需求简单”的业务特征，红圈OMS通过管理客户资产、提升销售过程效率、高效推进销售进程，促进业务增长。

客户资产企业化

随时随地录入客户信息，沉淀优质客户资源，避免因业务人员流失而带走客户。公海、私海、保护池多种方式提升客户整体翻动率，实现客户高效管理，从而增加更多业绩；

销售过程高效化

灵活设定销售目标，并可按照团队和组织进行分解。无论是在公司还是外出，均可完成客户的跟进及状态更新。业务经理随时可以进行理单和预测，并实时进行指导和督促，确保业绩目标的达成；

业务过程可视化

现在您可以通过销售漏斗、销售阶梯等数十种业务报表，从核心指标、趋势变化、数量对比、占比构成等不同维度，清晰了解团队、业绩、工作执行等多种信息，更有效的进行管理，从而提升整体作业效率！

灵活配置柔性化

通过灵活可变的配置能力，可以对组织架构、角色权限、模板信息、数据字典、关键业务流程等进行灵活配置，即配即生效，让快速柔性IT变革成为企业的核心能力！



企业客户成功管理专家

红圈CSM是一款面向企业客户成功管理的解决方案。帮助售后、客服、客户成功等团队管理成单客户，定期管理和维护客户关系，并通过多种统计报表，更好的了解和分析客户现状。帮助企业提高客户忠诚度和满意度，从而在更好地服务客户的基础之上，实现客户生命周期的增值。

主要功能：

- 客户管理、客户留存、客户翻动、客服管理
- 客户活跃度、客户健康度、流失管理
- 续费业绩分析、二次激活分析、客户增值分析
- 合同管理、开户管理、售后管理



核心价值

如何更好的服务客户，如何基于卓越的客户管理实现客户增值？借助红圈CSM，企业可以构建“以客户为中心”的服务管理体系，通过多种渠道为客户提供售后服务支持，从而形成销售、服务、二次增值的闭环。

沉淀所有服务过程

全面记录客户服务过程中的所有信息，关联至销售人员、客户跟进人、合同信息、合同期限等，定期预警提醒，确保客户全生命周期的记录沉淀，为服务水平和质量提升提供有力支撑；

标准化客服流程

通过标准化的服务过程管理，提升客户成功经理的工作效率，从而更精确地掌控客户服务的质量，避免问题的低效沟通、重复沟通，提升客户服务的满意度；

可视化报表更聚焦

从产品、客户分布、合作方式等多角度以可视化的数据报表呈现统计分析结果，定性和定量地反馈和评估服务支持的质量，方便客户成功经理以及业务管理者更精准地管理和定位问题，及时进行反馈及调整；

整合红圈服务高效便捷

红圈CSM整合红圈通、红圈CRM，通过协同支撑、业务数据流转、工单派转等，让服务支持工作更有效率，真正实现以客户为中心的客户服务。无论在办公室，还是出差在外，身处任何地方都可以为客户提供完美的客服支持。



企业智能高配置化信息平台

红圈云构是面向中大型企业业务和流程管理的云平台，旨在帮助企业构建以流程为中心的整体管理能力。协调组织内的所有业务过程，使流程体系与组织目标、内外环境变化保持一致。通过高度配置、高效使用、深入领域，精准匹配企业的业务特性，贯穿企业的行为、过程与结果，为企业管理提供有效的解决方案；只需要几个简单的过程即可柔性定制企业自己的业务系统，让信息驱动的快速变革成为企业核心竞争力。

主要功能：

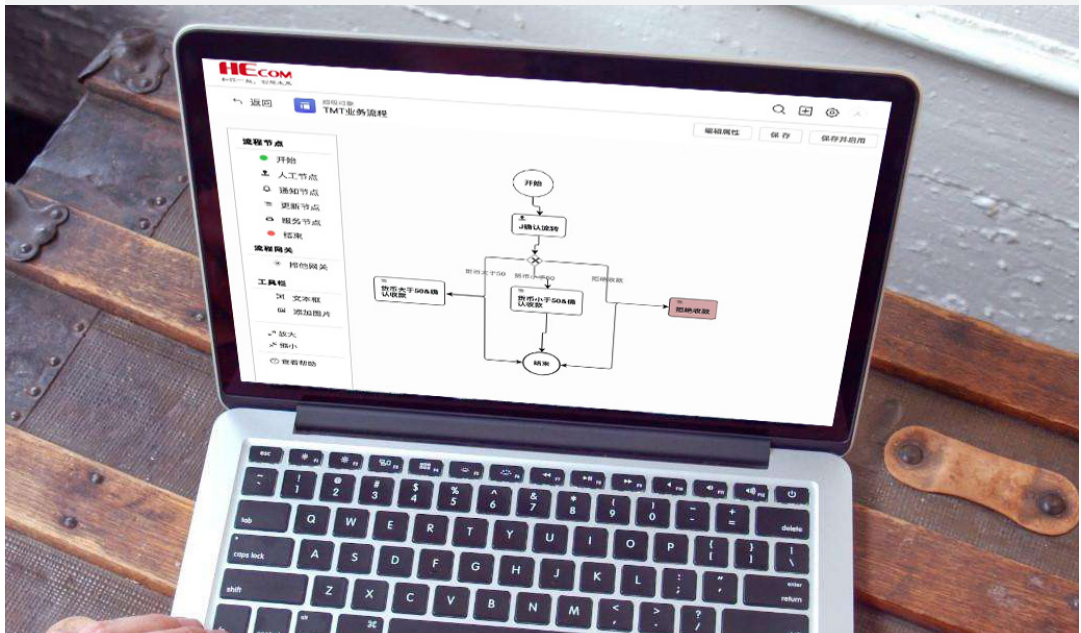
企业组织搭建：部门管理、员工管理、岗位管理、权限管理

字段级配置引擎：表单、字段、按钮、界面布局、限制规则

workflow配置引擎：业务自动化、分级审批、业务流转

报表自定义引擎：企业自定义报表、4 种类型报表、11 种不同类型图表、自定义统计公式

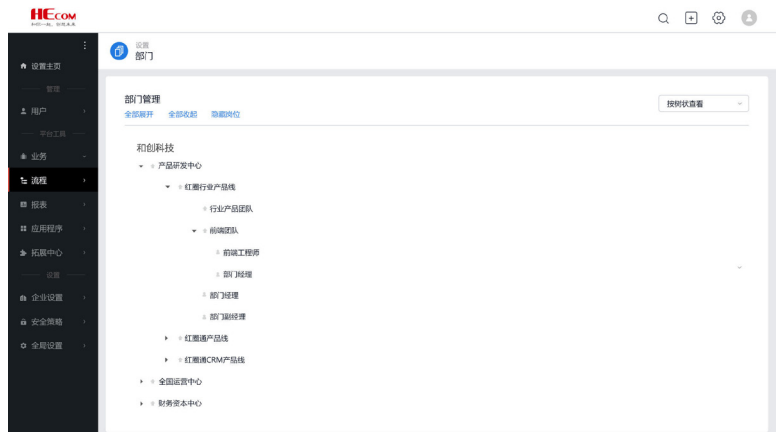
企业应用设计：专属移动应用、专属网页应用



业务赋能

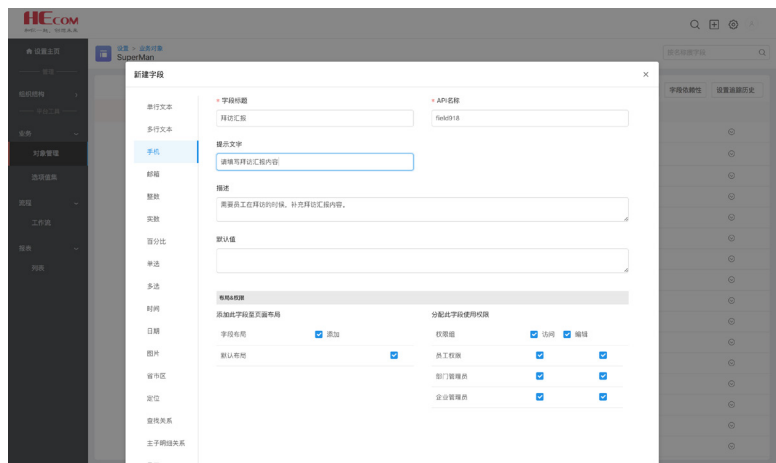
创建组织结构

根据企业的组织结构树构建系统的整体使用架构，比如部门管理、员工管理、岗位管理、权限管理等，让IT信息化部署、岗位角色管理、数据权限管理等更加灵活。



字段级配置

可以灵活配置字段，还可以通过字段依赖性、字段权限控制等，在更精细的层面实现字段的跟踪与监控。



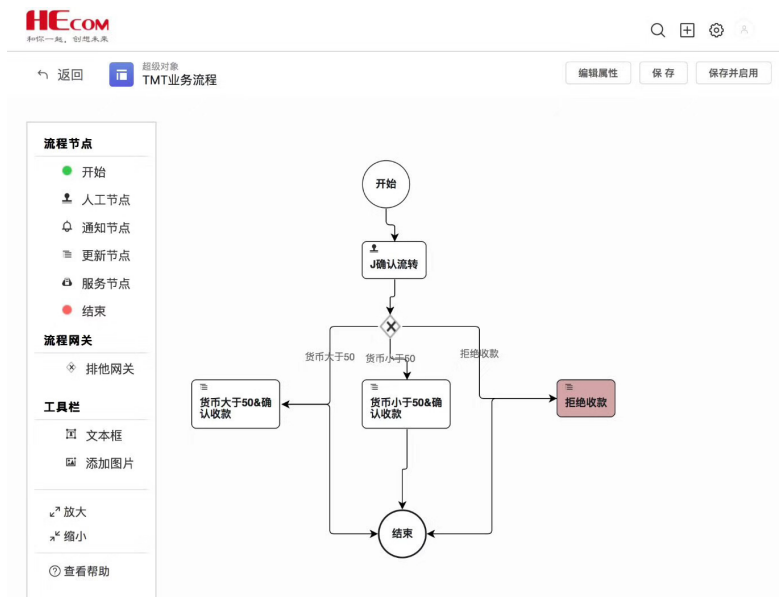
业务对象配置

针对企业要解决的业务目标，构建基本业务单元，规范业务的属性、行为和彼此关系、初步构建企业业务的信息体系，完成业务可视化。例如客户、商机、合同等。



workflow配置

针对企业规模、管理方法、组织效率不同，建立匹配的、规范的企业业务流程，达到业务自动化、业务流转、业务审批的需求。例如销售流程、拜访流程、财务审批流程。



报表自定义

提供多达几十种可视化展示效果，让销售管理者得以更快速的洞察市场规律，及时发现业务盲点，让数据成为驱动企业决策和业务增长的依据。



企业应用设计

企业可以依据自己的VI（视觉识别）系统，产品使用习惯等自定义应用的移动端或者网页端的页面布局，柔性配置属于企业自己的企业应用。



红圈云构平台特性

百万级用户平台云服务能力：弹性高可用

以多租户和PaaS架构为技术基础，整体云化搭建平台底层服务架构，可以轻松应对百万级以上用户/设备服务访问，高效支撑企业信息化需求。

标准开放的服务框架：标准接口，无限扩展

平台继承了红圈系列产品线一贯的标准开放特性，各子平台和子系统均采用标准开放且容易扩展的设计框架，提供丰富的服务接口和API，便于第三方App和服务集成对接。

完整丰富的系统自定义能力：一体化企业信息平台

平台围绕困扰企业信息化平台化系统开发、集成、管理、运营等关键问题，提供丰富完整标准高效的一体化平台能力，可以灵活构筑属于企业自己独有的流程化信息系统。

平台租用降低IT成本：按需而用，支持私有化部署

企业可以通过 SaaS的方式快速构建流程化信息系统，同样也可以通过私有云版本实现独立部署，更灵活贴合不同体量及业务形态下企业自身的信息化平台需求。

完整全面的平台安全可控能力：分层架构&完整的认证权鉴

平台分别从权限层、系统层、链路层、接触层、储存层五个层面上，构建完整的安全体系，在服务接口设计上整体考虑了安全问题，各服务和API接口均有完整可靠的接入认证鉴权，可有效支撑平台的安全可靠运行。

红圈外勤

企业外勤精细化管理专家

红圈外勤是一款面向外勤人员执行管理的移动应用。企业的外勤人员可以通过红圈外勤，更好的完成拜访执行过程的记录，实时汇报外勤工作的最新进展。企业的业务管理者可以更好地对外勤人员的日常工作和工作行为进行管理，通过数据化的分析和直观的汇报呈现，实现高效管理。企业的核心决策者，也可以依据这些数据和内容更加精准的进行业务决策！

主要功能：

考勤管理、轨迹定位、电子围栏、数据分析
客户管理、拜访计划、客户拜访、拍照信息
企业通讯录、即时通讯 (IM)、通知公告、日报、审批
角色管理、权限管理、企业管理、员工成就



核心价值

企业外勤人员数量多且难于管理，红圈外勤帮助企业更有效的管理外勤人员，掌控客户资源防止流失，更有效的维系和记录外勤人员与客户之间的交互过程，精细化管理销售人员的外勤行为。

轻松管理外勤销售工作

全程记录外勤人员在外的行为轨迹和拜访过程，地图查看人员在线情况，并可以通过时间轴、状态列表等全局了解下属工作情况。还可以通过实时定位，随时获知员工位置就近安排工作。灵活电子围栏报表，可以更加直观地管理销售人员的外勤工作，提高外勤销售的规范性。

高效把控外勤拜访过程

高效拜访是与客户建立稳定关系的关键工作，通过拜访计划管理，更高效地量化外勤人员的拜访工作。通过拜访定位、拜访拍照、拜访汇报等多种方式确保外勤真实有效，方便业务管理层轻松把控拜访过程！

灵活考勤手机打卡更方便

灵活设置考勤分组及考勤范围，手机打卡更方便，自动生成多维度考勤分析报表，让业务管理层轻松掌控团队出勤情况。融合定位位置、拍照记录等方式，让考勤打卡突破地域限制。

高效沟通连接工作内容

团队沟通、“小秘书”提醒、工作消息应有尽有。重要消息一键必达，确保信息传递到位。公告、日志、审批等均可在手机上轻松完成，轻松管理，让您的企业日常事务移动互联化！

稳固的安全保障

STRONG SECURITY

以国内外核心标准为准绳，严苛管控所有过程，确保数据安全

通过稳健的混合云计算服务及实时优化，确保用户享用最佳的服务体验

贯穿于所有过程，全方位保证信息安全

- 通过ISO27001国际信息安全、ISO90001国际质量体系标准的认证
- 获得国家信息安全等级保护三级、电信与信息服务业务经营许可认证
- 通过多家国内外一流安全机构信息安全风险评审



采用第三方数据安全加密确保客户数据安全

- 业内首家引进第三方（LOCKet）256位混合数据加密技术，加密所有数据链路传输过程，确保客户数据唯客户可见
- 云端信息全部由公钥加密，没有获得客户授权协助，即使我们也无法破译任何一则企业信息
- 由平安保险为数据安全承保，意味着我们通过了保险行业的严苛审核，真正为信息安全负责



健壮的混合云计算体系为企业提供更稳健的服务

- 全年 SLA > 99.992%，服务高性能节点 > 250，健壮的云计算体系，保障对用户的可持续服务
- CDN负载均衡覆盖率 > 90.27%，常年数据副本数量 > 5，全自动灾难恢复和节点切换保障服务安全
- 全部云计算状态自动化预警恢复体系，7X24小时监控运维，时刻保障您的业务高效开展
- 亚太领先的OneAPM提供全程网络在线服务监控，提前预警问题于未然



专业的产品运营优化实时提升您的使用体验

- 全球领先的GrowingIO提供最精细化用户体验优化依据
- 多维度灵活分析影响用户体验因素，针对用户热点页面按指标特性优化
- 页面更加人性化，操作更加高效，更贴合实际体验，助您轻松提升工作效率



极致的用户体验

ULTIMATE USER EXPERIENCE

通过完备的产品体系，让您的团队快速进入移动互联网的信息时代
我们真正懂得企业级服务的核心需求，以原生体验、完备的配置和开发平台更贴合企业业务

完备的产品体系，覆盖企业多层次的管理需求

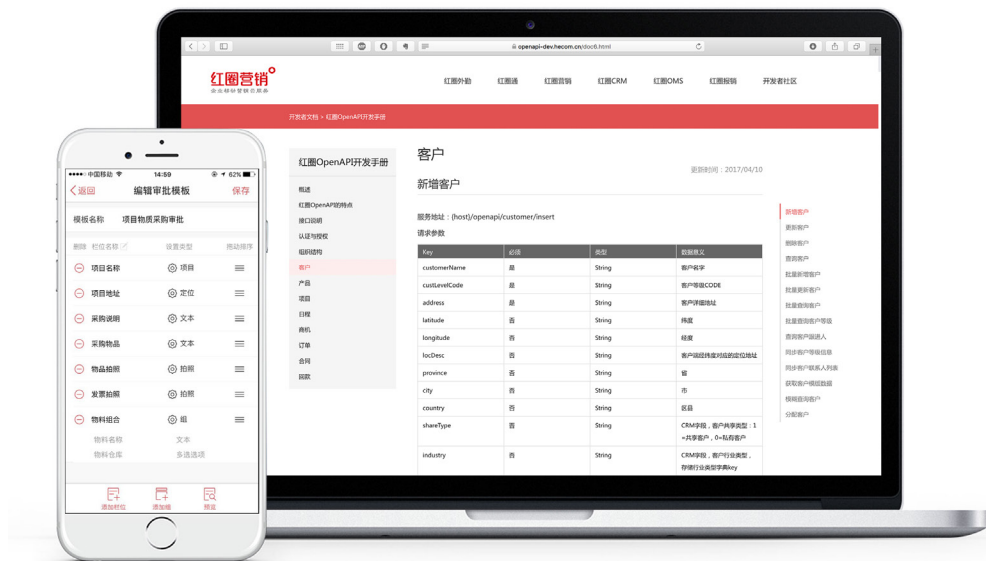
- 涵盖外勤行为管理、销售过程管理、协同沟通、日常 OA 等多个应用场景，满足不同场景下的管理需求
- 各个产品之间数据相互贯通，打破企业内的信息孤岛，产生深层次的数据价值
- 采用“通用+垂直”行业的方式，深入企业每个细小业务单元，优化企业执行效率

移动原生应用体验，融合多种前沿技术提升效率

- 匹配于多种网络制式及手机类型进行优化，只用专注于工作而无需分心
- 原生操作体验，与常用 APP 高度一致的用户体验，降低上手学习成本
- 融合移动、云计算、大数据、人工智能等多种技术，让所有业务过程高效

完善的配置和开发平台，构建灵活扩展的信息化系统

- 灵活配置自定义表单及流程，多达15种不同栏位类型可选，实时推行最新业务流程
- 支持嵌入第三方页面，将企业已有的成熟业务系统嵌入红圈产品内调用
- 提供多达837个OpenAPI接口，包括多类业务单元及字段，可实现数据、服务等对接



贴心的服务支持

INTIMATE SERVICE SUPPORT

用最优质的专业服务，和您的企业一起成长！

遍布全国近 30+ 城市地面服务体系，7X12 小时 400 专线服务经理支持！

覆盖 业内最广泛的服务覆盖

- 覆盖全国范围近 30+ 城市的地面服务团队
- 上门、电话、在线服务等多种方式支持

经验 业内最丰富的经验积累

- 一线最丰富的经验：8 年 6 万余家客户持续服务经验
- 业内最全的知识库：100 多万条服务知识库的经验积累

专业 业内最优质的专业服务

- 专属客户成功经理负责资讯及实施服务
- VIP 服务专员提供培训及上门服务
- 全程跟随式用户回访和主动管家式贴心服务

快捷 业内最完善的快捷服务

- 一对一管家客服经理，保证服务效果和客户满意度
- 系统问题 2 小时内出解决方案，24 小时内解决问题
- 使用问题 2 小时内响应，与客户协商现场服务时间



专业快速稳定低成本的 移动 SaaS 云服务

72小时内上门服务

10分钟快速化配置

无需购买大型硬件

无需支付维护费用

无需专业维护人员

无上的资质荣誉

SUPREME QUALIFACATIONS & HONOR

资质



荣誉



400-8811-100 全国统一业务咨询专线

成功的客户案例

SUCCESSFUL CUSTOMER CASE



红圈通助力大方装饰实现精细化管理



重庆大方建筑装饰设计工程有限公司

重庆市装饰协会会长单位，重庆地区标杆企业。拥有室内外装饰装修及建筑幕墙、建筑智能化、钢结构、机电安装、消防设施等资质的大型综合性建筑工程施工企业。

遇到难题

定制化项目的标准化管理

公司业务为定制化工装，项目各自独立，如何实现企业项目的统一和标准化管理，是企业急需解决的难题。

确保项目交付的高质量

装修项目地区分散，持续时间短，要保证高质量的项目实施，就需要对项目进行细致的过程管理。

高效的工作与人员管理

业务员多为外出工作，传统的纸质、电话、邮件等工作方式，会让团队沟通、协同、信息共享等工作效率低下，企业需要高效系统的工作方式，提升工作效率。

客户说

红圈通的模板编辑是很强大的，我能够根据自己的业务需求，配置出不同的模板。像我们这种定制化的工装行业，在保持统一管理的基础上，又能实现个性化的配置，这让我们能够更好地去推进工作。

价值

项目标准化管理

从项目信息录入到跟进和结束，项目状态随着项目推进实时更新，实现项目的动态管理；项目全过程都有记录和留档，共享项目完整资料，沉淀项目资源。

细致的项目过程管理

记录项目所有工作和信息，项目施工现场情况及时上传，保证项目高质量地进度推进；

沟通协同高效便捷

员工工作随时查看，工作信息同事间共享，清楚了解员工工作数据，方便管理员工。

定制化模板灵活适配企业

模板均可按照企业需求自主配置，实现更灵活的企业管理。如客户模板，实现客户的分类和动态评级管理，客户的筛选和淘汰有据可依，有迹可循。



借助红圈通，德国汉高构建了全新的团队协作方式



汉高（中国）投资有限公司

德国汉高公司是应用化学领域中的一家国际性的专业集团，世界 500 强之一，有 330 多家分支机构分布在全球 60 多个国家和地区。汉高的中国业务始于 1988 年，中国区总部在上海。

遇到难题

工作结果不可控

业务员外出随意，没有统一管理标准，工作效率低下，工作结果难以考量。

客户资源流失

业务员流动性大，客户资料分散易流失，客户资源难以有效沉淀。

协同工作困难

企业人员多，企业内部沟通有碍，协同工作困难。

客户说

红圈通和汉高是完美契合的，它帮助我们改变了传统的工作方式，我们不仅和客户有了更好的合作，也让团队协作更加便捷。更重要的是，我们的人员来自各个国家，红圈通的英文版本解决了语言不通的大麻烦。

价值

外出工作全程监控

业务员外出拜访定位签到，结束后填报拜访记录，保证拜访真实有效，拜访过程可记录可追溯，有效提升员工外出工作效率。

一人计划多人执行

工作日程可一人计划多人执行，所有执行人共享工作资料与信息，提升全员沟通效率，协同工作更便捷更高效。

掌握客户全部信息

从客户基本信息录入到记录客户工作，所有客户资料集中管理留档，有助于员工掌握客户全部信息，更好的维系客情关系。

自定义模板管理

根据企业业务动态需求，企业可自主配置与编辑模板，让系统更加贴合企业工作流程。



不靠情怀靠新科技，红圈营销为世纪可乐的发展注入新动力



重庆天府可乐集团

天府可乐是 20 世纪 80 年代中国八大饮料厂之一，创建于 1936 年，至今已有近百年的历史，是中国人自己的可乐品牌。

遇到难题

人员统一指挥

在市场复兴和扩张的过程中，如何保证人员扩张和工作的平衡，让人员听从统一指挥，保证市场平稳快速发展，企业需要标准化方法来管理人员。

统一作战，实现共同目标

员工需要为了共同的目标统一作战，那么员工之间的沟通和协同工作就非常重要。

终端、消费者沟通

企业能否与终端、消费者的沟通顺畅，影响着企业是否能够把握市场方向，做出正确决策。如何建立标准化工作流程，让业务员的工作成为企业与外界建立沟通的通道。

客户说

在企业快速发展的过程中，我们肯定需要一个软件和系统，跟我们的工作完美配合，以减少我们的工作量并使我们的工作更加高效，红圈通就是我们的选择。

价值

标准化管理流程

在人员急速扩张的过程中，通过系统制定标准化的管理流程，包含签到、打卡、工作填报等，更有效管理员工。

沟通协同更高效

通过企业内部通讯录、一个日程多人执行、工作信息共享等，保证员工能够沟通顺畅，能够为共同的目标统一作战。

工作管理透明化

员工去了哪里，拜访了什么客户，通过管理和监控员工工作轨迹，对工作进行记录和统计，实时了解员工工作内容与成果。

更好的服务终端客户

通过业务员的工作汇报，了解终端、消费者信息，保证企业与终端、消费者建立良好的沟通，为企业正确决策提供准确依据。



国际农牧业巨头，借力红圈营销实现从传统营销到技术营销的转型

传播正能量 沟通新希望

新希望六和股份有限公司

新希望六和是中国农业产业化国家级重点龙头企业，中国最大的饲料生产企业，中国最大的农牧企业之一，拥有中国最大的农牧产业集群，是中国农牧业企业的领军者，世界第三大农牧产业集团。

遇到难题

多链条沟通团队协作困难

业务人员在一线，专家团队在总部，跨地域沟通时间周期长，无法贴近养殖户实时业务和技术需求。

业务分散数据收集困难

业务分散在全国各地，基层数据收集慢、数据汇报质量低，数据失真无法进行准确参考决策。

基层养殖户亟需提升养殖能力

养殖户分散在不同省份大小且实力不同，如何为养殖户提供高质量的服务是核心业务诉求。

客户说

和创科技以红圈营销为模板，为新希望六和打造的福达在线平台对于新希望六和来说具有重要的战略意义，移动营销提高了团队内部的沟通效率，拉近了我们和客户之间的距离，帮助我们实现了从传统营销到技术营销的转型。

价值

提供技术服务养殖户业务粘性更大

将被动服务变成主动服务/诊断，将服务营销变成技术营销，养殖户养殖效益更高，业务黏性更大。

随时录入数据及时诊断支持

减少业务人员每天繁重的工作，轻松通过移动终端随时提交和汇报业务现场数据，后台专家团队随时进行诊断支撑，有效提升养殖户的满意度与忠诚度。

一线市场数据更加真实详尽

所有进入系统的数据真实、可靠，帮助新希望集团建立全面的养殖数据库，方便集团根据市场和一线业务变化调整商业策略。



红圈营销助力摩贝生物快速实现全国化扩张

**购化工原料
上摩贝现货商城**

- ◆ **质量有保障** 大品牌优质供应商，提供源头好货
- ◆ **支付更灵活** 线上线下多种付款方式，支持货到付款和账期
- ◆ **物流巨省心** 全程专人跟踪，安全准时送达

摩贝（上海）生物科技有限公司

摩贝生物服务于全球化工、医药、新材料等行业，致力于打造集化合物数据库、行业资讯、化学品现货交易、供应链金融以及专业仓储物流为一体的化学品电商综合服务平台。现在拥有全球最大、最精准的免费化合物数据库。

遇到难题

人员工作管理

企业在向全国扩张的过程中，人员也在快速扩张，员工及工作的统一管理，对企业发展至关重要。

业务员团队归属感

业务员多为单独外出工作，要消除业务员孤独感，使业务员有团队归属感，才能够提升业务员工作效率。

客户管理与维护

企业客户大多分布在园区，客户分散，距离远，维护周期长，客户资料难以统一管理留存，客户资源极易损失。

客户说

公司业务快速扩张，分散在全国各地，如何更好管理团队，让大家高效协作，是我们最头疼的问题之一。红圈的业务员和我们的一样，他们使用红圈来管理，我们也希望通过红圈产品让我们业务团队更加专业更加高效！

价值

工作打卡签到

员工工作时打卡签到，集中显示签到信息，消除外出员工工作孤独感。

联通企业所有员工

工作信息可一键分享给同事，员工间可以随时沟通。以工作和沟通为纽带，联通企业内部员工。

沉淀客户资源

客户的基本信息、工作记录、工作计划等资料均永久保存在系统中，客户资料可随时查看、随时跟进，帮助企业有效沉淀客户资源。

过程执行更标准客户更满意

通过标准化客户拜访流程，团队得以更高效的进行业务经验的复制，实现规模化扩张，为客户提供的服务也更有质量保证，满意度和忠诚度更高。



品牌联盟借力红圈 CRM，实现销售业绩增长



品牌联盟（北京）咨询股份公司（简称品牌联盟）成立于 2006 年，是中国第一个致力于推进“产业品牌化，品牌产业化”的活动性、学术性、联谊性的平台化公司。

遇到难题

客户管理粗放无法进行跟踪

拥有海量资料但转化率很低，问题出在哪里无法分析。暂时无进展的资源长期闲置，不能积累后转化。

业务人员长期在外协作困难

业务分布在全国各个地方，经常在外出差奔波，无法及时有效的和总部团队形成协作。

销售团队管理难以激活

唯业绩衡量销售努力程度随机性大，无法激活团队效率，经验、能力、资源固定在某几个人身上。

客户说

我们通过CRM梳理了现有的客户资源，提升了销售团队整体效能，客户转化率提升了5%，实现了销售业绩的实际增长！同时，也实现了销售团队和活动团队的高效沟通协同！

价值

客户管理系统化沉淀为企业资产

整合碎片化的客户资源，建立完整的客户档案，系统的进行客户分层分级管理，使客户信息更清晰便于查找，整个管理流程标准化、规范化，便于公司进行数据分析。

客户资源共享团队产能更高

可查客户的历史跟进记录，通过“公海”共享资源，业务员离职客户不丢失，最大化提高客户价值，提高员工产能。

业务过程更可控客户更满意

业务规范管理自己的客户，系统化安排客户拜访计划更好服务客户，提高客户忠诚度和满意度。

成功的经典客户

SUCCESSFUL CLASSIC CUSTOMER

快消行业



农牧行业



医疗行业



信息行业



工程行业



日化行业



红圈资讯

HECOM NEWS



刘学臣：15年内移动智能终端将取代PC 85%的功能

新浪财经讯 2017年06月11日

由正和岛举办的“2017 创变者年会暨 2017 正和岛岛邻大会”于6月9日-11日在北京举行。红圈营销 CEO、正和岛企业服务联盟主席刘学臣出席并演讲。

红圈营销于2009年成立之初，天使投资人雷军就与刘学臣共同确定了企业发展的33个字——“用移动智能终端解决企业销售管理问题，其潜力之大远远超过我们今天的想象”。这里面有两个关键词：企业销售管理问题、移动智能终端。

刘学臣表示，“中国3000万家企业的领导最头疼也是最重要的问题就是销售管理问题。谁能够帮助他们把销售业绩提得更高，把销售成本降得更低，谁就为这个社会、为3000万家企业创造了最大的价值，所以红圈以帮助企业提升销售管理效率，降低销售成本作为己任”。

他分析称，未来的5-15年，移动智能终端将取代PC 85%的功能，成为最有影响力也最有潜力的工具。刘学臣认为，当下中国经济增速持续放缓、人力资源成本急剧上升、制造业等行业产能过剩严重，中国进入到一个必须要讲究高效率增长的阶段，企业级服务的发展正逢其时。但是企业级服务是一条‘长、宽、陡’的跑道，不会像消费级市场那样出现爆发式的增长，需要相对较长时间的沉淀。

在经历了2015年的原力觉醒、2016年的跑马圈地之后，2017年企业服务厂商都在强调价值回归和理性发展。刘学臣介绍，2017年公司将实行“内生+外延”双轮驱动式增长，对内做强、对外做大，既要讲速度又要讲质量。

作为移动SaaS领域的领军企业，红圈营销总能领先行业一步发展。无论是之前业界最早提出的“移动销售管理”概念，还是后来的“蓝冰市场”理论，以及率先挂牌新三板，红圈营销都显示出了对行业前瞻性的洞见。刘学臣表示，“基于大数据时代的移动化、SaaS化、人工智能化将是企业级服务的发展趋势，红圈营销未来将聚焦于帮助企业打造‘移动的、SaaS的、人工智能的IT数据管理驾驶舱’。”

在谈到红圈的战略时，他认为有三个方面：

战略一：从SaaS到SaaS V。“我们的客户更多地是想要价值，而不仅仅是要一个工具或者一个服务，所以我们需要永远为客户和用户创造价值”。

战略二：客户产品战略。“中小企业是中国的希望，他们更应该有一个有价值的工具和服务”，“红圈营销未来将同时为大中小企业提供服务，并将一如既往地深入行业做开发，为垂直行业提供更成熟的解决方案”。

战略三：企业级生态。“我们将来会孵化、投资、并购更多的移动OA、移动CRM、移动客服、移动知识管理、移动财务管理等一切与移动相关的企业服务，并且我们会用我们的直销、渠道、大客户一起把这个通道打开”。

刘学臣还提出，未来将向客户、合作伙伴输送包括品牌、技术标准、企业资源以及资本在内的多种资源和能力，来完成企业服务生态圈的战略布局，为中国企业提供更多的优质服务。

亿+计划

正和岛企业服务优选计划

无缝链接正和岛内企业和优质企业级服务产品

正和岛企业服务优选计划——亿+计划是正和岛企业服务联盟倾心打造的一站式企业服务平台，一方面为正和岛 6000+ 亿级企业优选企业级服务各细分领域的优质产品 / 服务，助推企业管理模式创新升级，一方面为优质企业级服务拓展品牌传播与获客渠道。

首期亿+计划于 2016 年 9 月启动，历经近四个月的产品征集、厂商调研及三轮专家评审，以红圈营销为代表的 23 件产品 / 服务最终从 316 件报名产品 / 服务中脱颖而出，入选首期亿+计划。

正和岛企业服务联盟由正和岛发起成立，邀约以创新的产品及应用为企业服务的公司加入，以创新服务推动企业供应链和管理流程的转型升级，目前已有 300 多家企业级服务厂商加入。



2016 正和岛创新大集亿+计划启动仪式（邱国金、龙杰、刘学臣、黄丽陆、徐石）



2016 正和岛新年家宴首期亿+计划结果发布（左七黄丽陆、左八刘学臣、左九徐石）

红圈营销^o

秉承“追求卓越，永无止境”的红圈精神

我们知道激光瞄准器会在标靶上投射出一个红点，那个红点代表着我所学过的全部东西，一切都被压缩成一个光点。那种感觉就像是站在一个小小的红圈里面，通过纯粹的意念把子弹投向目的地。在面对目标时其他的一切都消失了，世界也缩小了，就像黑洞中被无限压缩的物质一样，缩进了那个小小的红圈里。

自由社会的根基看似是有着宏大准则和崇高的理想，在多数时候或许确实是这样的，但在黑暗的时期，真正重要的并非理性或言辞，而是“走向卓越”的承诺，经受时间考验的承诺。

我为什么要告诉你这些？因为这才是最意义的事！

你可能永远都不会使用狙击步枪，永远不会加入突击队，永远不会在战争中负责安全防卫，永远不会半夜抢登公海上的一艘敌船；你可能永远不会穿上一身军队制服，永远不会以“自由”的名义重拳出击。不过，我要告诉你，无论做什么，你都需要作决定——到底是选择卓越，还是选择平庸？

这就是我作为一名海豹突击队队员学到的东西——凡事都要追求卓越，永远不要自暴自弃！无论如何，这都是我将坚守的信念。瞄准自己的目标，守住自己的阵地，感受“卓越”究竟能改变多少。这也是我始终持续坚守的“红圈”，这就是我所坚守的“红圈精神”！



Brandon Webb

布兰登·韦伯

美国海豹突击队前狙击手总教练



正和岛企业服务联盟
ZHisland Business Service Alliance



红圈营销微信订阅号



下载体验红圈营销系列产品

全国统一业务咨询电话
400-8811-100

全国统一售后服务电话
400-8313-070

HECOM

和你一起，创想未来

和创（北京）科技股份有限公司

地址：北京市西城区新街口外大街甲14号十月大厦（100088）

网址：www.hecom.cn

电话：010-82603569

传真：010-82603589