



案例研究

# 使用基于云的CRM解决方案提高销售团队效率





# 目录

概要	3
客户	4
解决方案	5
收益	6



# 概要

本案例研究介绍了FPT如何通过基于云的CRM解决方案帮助废物管理领域的领先公司提高销售团队的效率。





# 客户

我们的客户是一家在废物管理和水处理领域运营的大型公司。该公司在日本拥有各种各样的工厂。



以前, 客户使用的是内部CRM。尽管内部解决方案为公司提供了对其客户数据的完全可视性和控制, 但在新冠疫情期间, 它可能无法按预期运行。流感大流行几乎在一夜之间导致企业转向远程工作模式。在这种情况下, 基于云的CRM平台有助于系统化远程销售和满足客户服务流程。

此外, 由于该公司的大部分运营已经在云上, 下一步自然是使用基于云的 CRM 平台, 并将其集成到该公司的核心系统中。通过这样做, 新的 CRM 平台可以自动向利益相关者发送电子邮件通知, 并自动化多个手动流程。

在与FPT密切合作以评估升级其 CRM 解决方案的几个选项后, 我们的客户决定切换到 Microsoft Dynamics 365。迁移项目的另一个主要驱动因素是改善销售人员和系统管理人员的用户体验。与内部CRM相比, Dynamics 365 提供了更多有用的功能。例如, 它与 Microsoft Office 365 生态系统无缝集成。

**基于云的CRM 平台有助于系统化远程销售和迎合客户服务流程。**



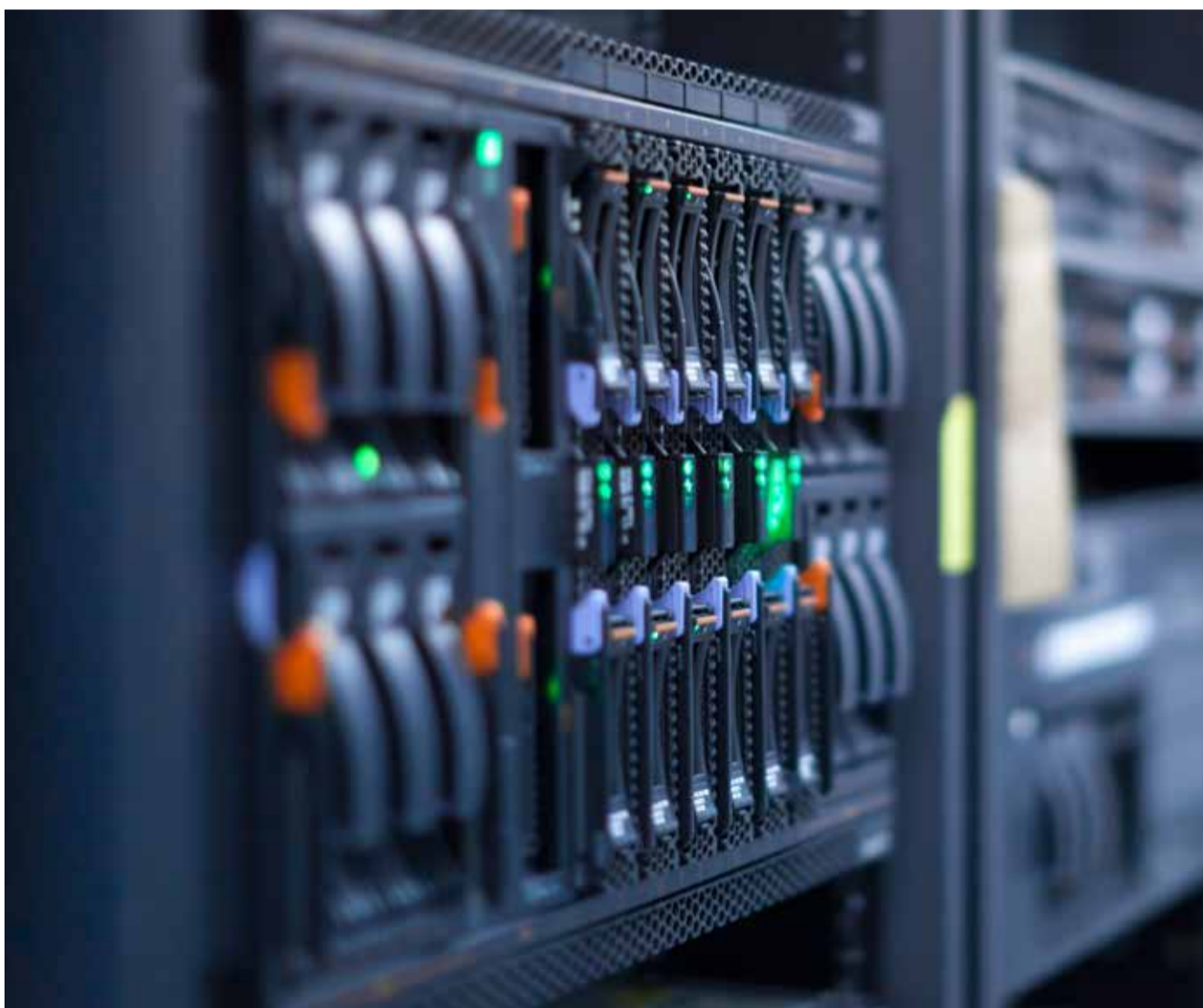
# 解决方案

**FPT 在能源领域的全球专业知识，加上整个 Microsoft Dynamics 365 的深入经验，使团队能够确定客户的需求，并为其制定最佳执行计划。**

由于旧CRM系统的一些标准功能是为满足客户需求而定制的，因此它们可能无法在新系统中按预期运行。凭借云迁移的实践经验，我们的团队手动调整自动化工具无法覆盖的所有功能。

迁移项目的另一个关键组件是从旧系统导出数据。我们决定使用 SQL Servier Integration Services 将数据加载到新系统中，而不是直接将数据写入 Dynamics 365。由于该工具受 Microsoft 支持，因此它将确保数据迁移过程快速、顺利。

为了确保 workflow 功能，我们在 UAT 环境中进行了一次试点测试。测试对于确定迁移是否满足系统要求以及帮助我们在上线前检测和修复任何错误至关重要。





# 结果

有了新的CRM平台，客户的销售人员可以享受无缝的工作流程，从接收客户的请求到完成合同。





FPT Software是一家总部位于越南的全球技术和IT服务提供商，在25个国家拥有超过5亿美元的收入和16000名员工。作为数字转型的先驱，该公司在智能工厂、数字平台、RPA、AI、物联网、云、AR/VR、BPO等领域提供世界一流的服务。它为全球700多家客户提供服务，其中100家是汽车、银行和金融、物流和运输、公用事业等行业的《财富》全球500强公司。欲了解更多信息，请访问

<https://fpt-software.cn>

---

如需进一步信息，请联系 [contact@fpt-software.com](mailto:contact@fpt-software.com)

版权所有 2020 FPT Software  
保留所有权利。