



光伏**PV**行业 解决方案



- 卓豪（中国）技术有限公司



目录

01

市场概况

02

行业解决方案

03

客户故事



01.市场概况

光伏市场现状与前景



光伏行业发展历程

中国光伏行业兴起于20世纪90年代末，当时国内政府开始关注可再生能源，并制定了一系列政策和计划以促进发展。在这个阶段，中国光伏行业主要依赖进口技术和设备，国内生产规模相对较小。

起步阶段
(20世纪90年代末-2005年)

1

初级发展阶段
(2006年-2009年)

2006年，中国政府发布了《可再生能源法》，进一步推动了光伏行业的发展。政府设立了补贴计划，并提供了财政支持和税收优惠等激励措施。在这个阶段，中国光伏市场快速增长，光伏产能大幅扩大。

2010年，中国光伏市场迅速扩张，成为全球光伏产能最大的国家。政府鼓励光伏产业链的全面发展，并加强了技术研发和产业化。然而，由于需求过剩和迅速下降的国际市场价格，导致光伏企业面临严重的产能过剩和价格下跌。

快速扩张阶段
(2010年-2012年)

3

调整阶段
(2013年-2015年)

由于光伏市场的过剩和价格下跌，中国政府采取了一系列措施来调整行业。政府取消了一些鼓励性政策，加强了市场监管和产业整合。同时，政府推动了技术创新和产品升级，提高了行业竞争力。

自2015年以来，中国光伏行业逐渐走向了健康发展的轨道。政府提出了更加可持续和清洁能源政策，鼓励光伏发电的规模化应用。行业整合进一步加强，企业竞争力得到提高。同时，技术创新和研发投入也在持续增加，使得中国光伏行业在全球具有更强的竞争力。

健康发展阶段
(2016年至今)

5

光伏行业现状

产能过剩

近年来，中国光伏产能持续扩大，中国已成为世界上最大的电池板生产国。这导致光伏组件的价格大幅下跌，对行业的利润率造成冲击，影响企业的持续发展。产能过剩也导致竞争加剧，使较小的参与者难以在市场上生存。

国内市场需求不足

国内市场需求相对不足，缺乏足够的国内客户订单，使得光伏企业更加依赖于国际市场，同时也增加了对国际市场需求波动的敏感性。

技术创新不足

尽管中国光伏行业取得了一定的发展，但在技术创新方面仍存在一些差距。与国际竞争对手相比，一些中国企业在技术研发和产品创新上投入不足，限制了企业的竞争力和盈利能力。

环境挑战

光伏企业面临着环境挑战，如废弃光伏组件的处理、能源消耗等。这些问题需要企业担心如何有效地处理和回收废弃产品，以及如何提高能源利用效率。

针对这些痛点，光伏企业需要寻求技术创新和多样化的市场策略，以提高竞争力和适应市场变化。

客户管理难点



近年来，在对可再生能源需求的增加的推动下，太阳能行业出现了显着增长。然而，管理光伏（PV）行业的客户已成为一项具有挑战性的任务，这给该行业的企业带来了几个痛点。



客户获取

高昂的客户获取成本。太阳能系统是一项巨大的投资，说服客户采用太阳能解决方案可能是一项艰巨的任务。光伏行业的企业往往难以找到具有成本效益的营销策略来吸引潜在客户并产生潜在客户。此外，太阳能系统的长投资回收期可能会阻止客户进行购买，进一步增加企业的购买成本。



销售过程

太阳能行业客户管理的主要痛点之一是复杂而耗时的销售过程。销售太阳能系统涉及各个阶段，包括潜在客户生成、现场评估、提案、安装和维护。每个阶段都需要与客户进行广泛的协调和沟通，使企业难以简化流程并确保及时完成。



客户留存

客户保留低对太阳能行业提出了重大挑战。由于太阳能系统使用寿命长达数十年，与客户保持长期关系至关重要。但是，那些与系统性能、保修索赔或客户服务相关的问题，将影响客户满意度和忠诚度。对于企业来说，管理这些问题并及时解决并不容易。

解决这些问题需要创新的策略和高效的系统来简化客户旅程、降低成本并提高客户满意度，最终带来光伏行业业务的增长和成功。

02.行业解决方案

光伏太阳能行业解决方案



Zoho CRM帮助企业达到客户关系管理目标



客户关系

通过CRM系统建立系统化的客户关系管理模式，全方位展示客户全景数据，更好评估客户价值。



业务流程

系统可以自动化业务流程，规范销售动作，提升跨部门协作，有效提高业务效率。



交付流程

系统可以记录订单执行过程，监控项目交付里程碑和结点，预警提醒，确保订单顺利交付。



客户黏性

系统可以管理客户售后工单、投诉、质量事故等，定制处理流程，提高问题处理效率和客户黏性。

新能源光伏行业Zoho CRM解决方案

Zoho CRM为新能源光伏行业提供全面且灵活的解决方案，帮助您更好地管理客户、优化销售流程、提高项目执行能力，并提供卓越的售后服务。



客户管理

Zoho CRM可以帮助公司管理光伏行业中的潜在客户和现有客户。通过集中管理客户信息和沟通记录，您可以更好地跟进销售机会、了解客户需求，并提供个性化的服务和支持。



商机管理

CRM提供直观且易于使用的销售管道管理，跟踪潜在客户进展，管理销售阶段和销售机会。预测销售前景，优化资源分配，并制定更具策略性的销售计划。



合同管理

光伏行业销售过程经常涉及定制化报价和合同。报价和合同管理帮助您快速生成并跟踪报价，确保合同及时签订与执行。提高销售效率，减少错误，并提供一致的销售文档。



项目管理

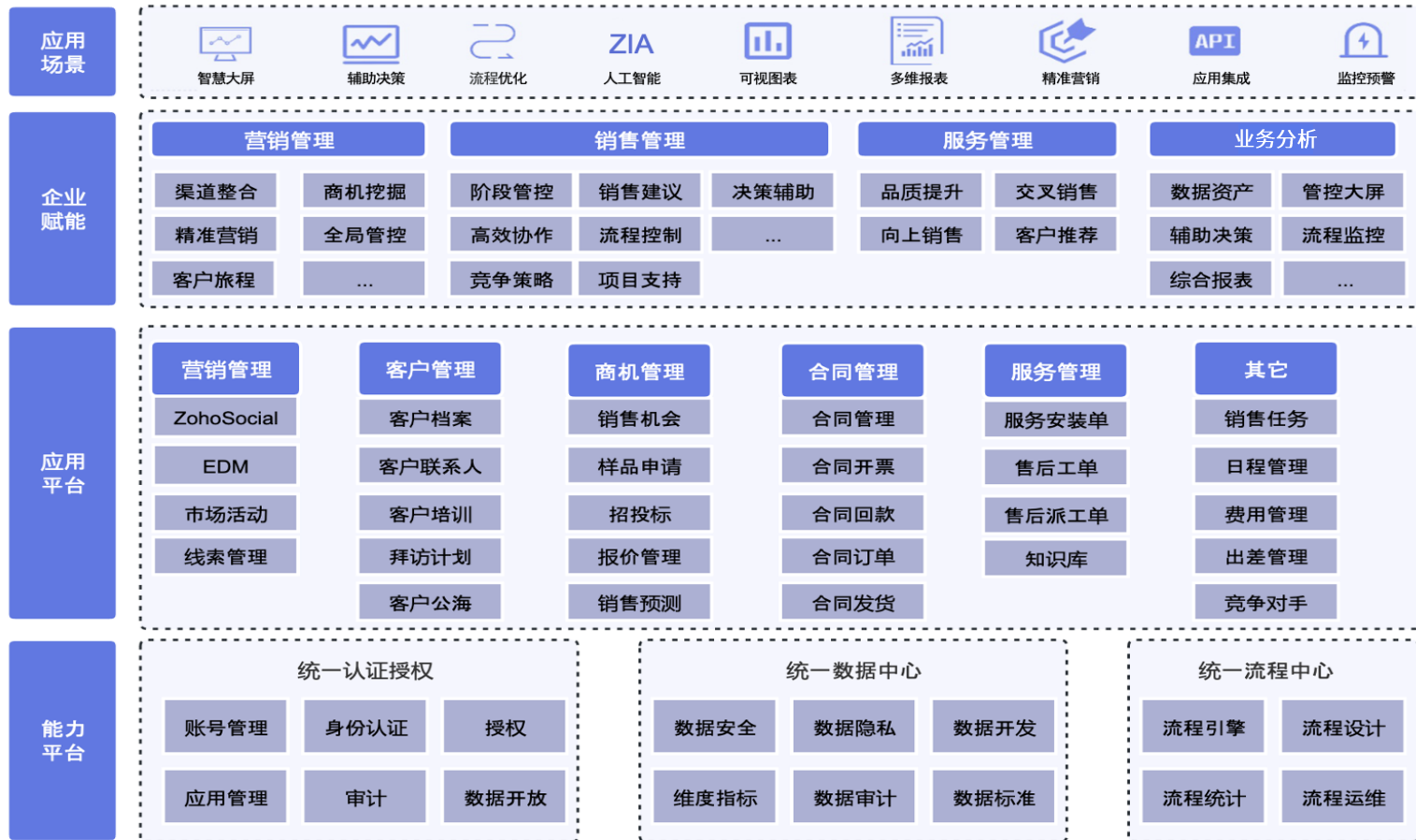
销售项目通常涉及多个团队和复杂的计划安排。项目管理能力可协调团队合作，跟踪项目进展，提供实时项目信息和报表，控制项目风险。



售后管理

光伏行业售后服务非常重要。服务管理功能帮助您追踪客户问题和需求，及时派遣相应的技术人员。通过提供快速响应和高质量的售后服务，增强客户忠诚度和口碑。

系统整体架构图



一、品牌塑造与传媒策略

品牌定位

明确核心价值，树立独特形象

创意传媒

运用创新的传媒手段，以视觉、音频、文字等方式传递品牌信息。

社交媒体营销

利用社交平台，与粉丝互动，提升品牌知名度和用户参与度。

独具特色，引领潮流

社交媒体品牌推广

Zylker Travels

HomePostsMessagesMonitorConnectionsCollaborateReports

New Post

2910+

Brand Health

Networks	Total Audience?	Active Audience?	Engagement?	Stories Created?
ZylkerTravels	78 +0.0%	30 -18.9%	12 -20.0%	48 -12.7%
ZylkerTravels	110 -1.8%	7 -46.2%	13 -31.6%	3 -50.0%
Zylker Travels	0 +0.0%	NA?	0 +0.0%	0 +0.0%
zylkertravels	62 +0.0%	NA?	7 -65.0%	7 -65.0%

Recent Posts

ZylkerTravels

via Zoho Social by Balu G

8 Aug at 02:27 PM



Learn to Dive in Koh Tao, Thailand - A Broken Backpack bit.ly/2YfLNIX

Likes 0

ZylkerTravels

via Zoho Social by Balu G

8 Aug at 02:25 PM



Learn to Dive in Koh Tao, Thailand - A Broken Backpack bit.ly/2YfLNIX

Likes 0

Zylker Travel

via Zoho Social by Meera Sa...

30 Jul at 08:09 AM



Solo Female Travel in Europe: Everything You Need to Know

Additional stats unavailable for LinkedIn Profile posts.

Zylker Travels

directly via LinkedIn

17 Dec at 09:56 PM



Don't wait for Santa this Christmas. Give him a jolly surprise

Likes 0

Zylker Travels

directly via Google My Busin...

8 Aug at 02:27 PM



Learn to Dive in Koh Tao, Thailand - A Broken Backpack <http://bit.ly/2YfLNIX>

Views 1

zylkertravels

directly via Instagram

8 Aug at 02:27 PM



Learn to Dive in Koh T Thailand - A Broken Backpack

Likes

Live Stream

Tips for healthy food commented on your page post

2 Aug 2019 03:08 PM

@oroxyl_travel mentioned you in a tweet

1 Aug 2019 04:36 PM

Zoltán Tóth liked your post

27 Jul 2019 05:23 PM

行业展会品牌推广

CRM

所有页签

我的工作

动态

主页

产品管理

业绩预测

销量预测

营销活动

线索管理

客户管理

...

←

ESTF2024上海国际储能技术装备及应用博览会光伏展会

2024-04-01 - 2024-04-03

相关列表

备注

附件

线索管理

客户联系人

商机管理

未关闭的活动

关闭的活动

联系人

添加相关列表

链接

添加链接

概览

时间轴

隐藏详细信息

营销活动信息

营销活动名称

ESTF2024上海国际储能技术装备及应用博览会光伏展会

类型

交易会

状态

计划中

开始日期

2024-04-01

结束日期

2024-04-03

展示面积

30,000m2

涉及产品

储能技术及材料；储能设备及组件；储能系统/EPC工程；电源与测试；超级电容器；电池原材料；环保与回收

修改者

销售经理-王伟

Mon, 11 Sep 2023 02:45 下午

布局

Standard

汇率

—

费用明细

类别

金额(¥)

备注

营销活动所有者

举办方

参展企业数

预计参展观众

预算成本

发出数量

期望成功率(%)

预期收益

实际成本

创建者

货币

←

ESTF2024上海国际储能技术装备及应用博览会光伏展会

2024-04-01 - 2024-04-03

概览

时间轴

备注

升序

现场图片



201907301...



8b6d9797a...



8349432bd...

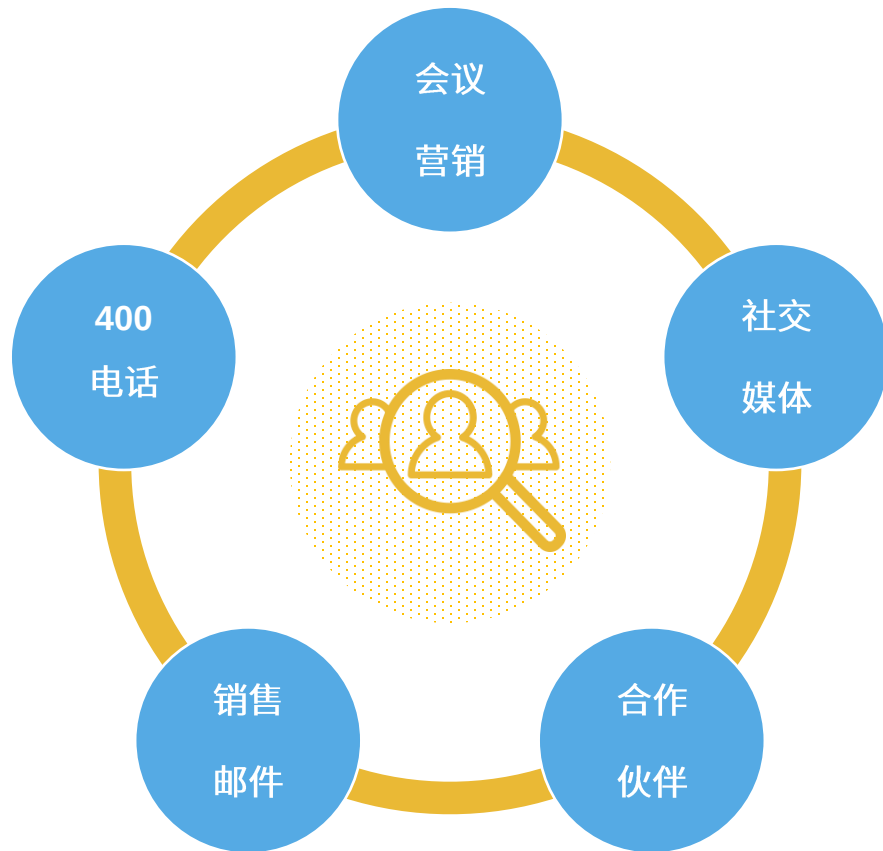
营销活动 - ESTF2024... • 添加备注 • 已编辑现在 由 销售经理-王伟

添加备注...



客户获取策略

- 制定您的策略
- 按来源渠道整理打分规则
- 强化成功的广告系列
- 识别每个渠道的优势
- 认清每个渠道的问题点



社交媒体品牌Ads引流

F For test

Home

Posts

Messages

Monitor

Connections

Collaborate

Reports

Lead Forms

New Post

20

f

in

BETA

Manage Ad Account

LEAD GENERATION

Lead Forms

Lead Ads

Last updated at 5:14 PM

Status: All Status

Leads Synced to CRM

Lead Gen Campaigns

Auto Sync Enabled Forms

Form Fields Mapped

Additional Fields Mapped

185

16

10

13

3

Download as CSV

Edit Mapping

Edit Mapping

Read More

It is mandatory to map a Facebook field to the Last Name field on Zoho CRM to start syncing your leads.

CREATED ON	STATUS	FORM NAME	MAPPING INFO	LEAD COUNT	AUTO SYNC	
16 Jun 2021 4:09 PM	Active	fb_form_ful_wd_1-20 7 fields	0/7 fields unmapped Edit Mapping	4	☒	Download
7 Jun 2021 11:25 PM	Active	fb_form_ful_bt_es1-30 7 fields	0/7 fields unmapped Edit Mapping	1	☒	Download
7 Jun 2021	Active	fb_form_ful_bt_en1-30	0/7 fields unmapped Edit Mapping	5	☒	Download

Chats

Channels

Contacts

Here is your Smart Chat (Ctrl+Space)

Feedback

社交媒体品牌内容引流

F

For test

Home

Posts

Messages

Monitor

Connections

Collaborate

Reports

Lead Forms

New Post

20

Back

BRAND SETTINGS

Brand Information

Social Channels

Brand Members

Publishing

Roles & Permissions

Notifications

Lead Generation

GENERAL SETTINGS

All Members

Portal Settings

Audit Log

Facebook

Twitter

Lead Ads Settings

Status

Sync Facebook Lead Ads with Zoho CRM

10/37 Forms in Sync

10/37 Forms in Sync

Social Actions Settings

Add as

Status

likes my ad

Lead

comments on my ad with any of these keywords:

product

price

catalog

+ Add keyword

Lead

comments on my ad

Lead

likes my page post

Lead

comments on my page post with any of these keywords:

Lead

Chats

Channels

Contacts

Here is your Smart Chat (Ctrl+Space)

Feedback

100%



行业展会分析

✓ 总体分析： 对活动总体效果进行分析，了解活动投入产出成效和参与情况

		统计指标	说明		
分类 维度		成功覆盖人数			
	所在地区	有效响应人数			
	行业	响应率	购买 表现	来源	展会 媒体 推荐
	员工数	累计销售收益		常购品类	具体商品 二级分类 一级分类
	年收入	渠道成本估计			
	地址	其他成本		购买金额	平均客单价 累计金额
		ROI			

二、精准定位目标客户群体

客户定位

大型集中式地面电站和整县推进：国电投、国能、三峡、华电、大唐等国有发电企业

工商业光伏发电：工厂、酒店、学校、商场、产业园等

家用光伏发电：农村自建房、别墅等

精准客户细分

- 根据市场需求，将目标市场细分为不同的客户群体，以便更好地满足他们的需求。

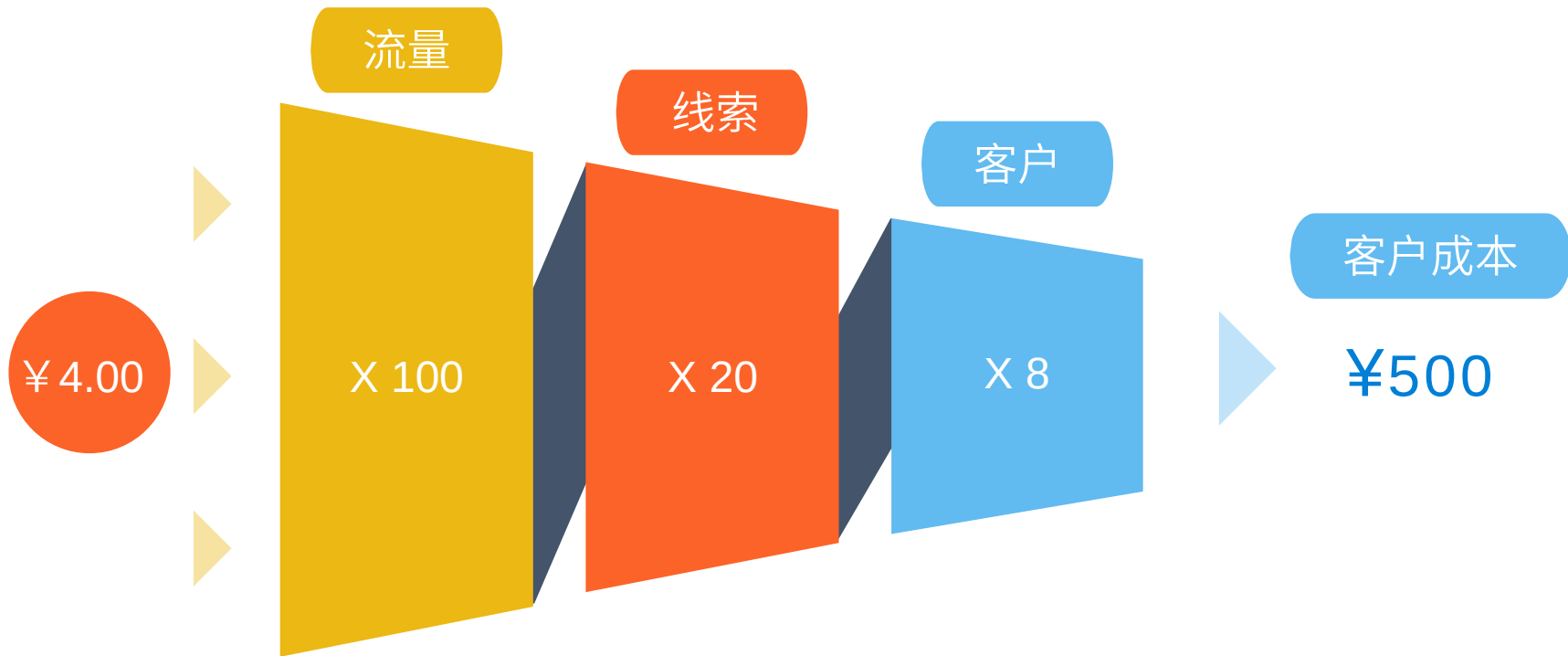
制定差异策略

- 通过差异化的产品、定价、促销等策略，与竞争对手区分开来，提供独特的价值给目标客户群体。

稳坐市场

- 通过市场定位的精准和差异化策略，占领市场的核心地位，稳定市场份额，实现持续增长。

客户转化漏斗



线索转化率

将合格的潜在客户转化为客户

线索 - 2,140

商机 - 752

方案 - 510

谈判 - 256

成交 - 149



线索转商机

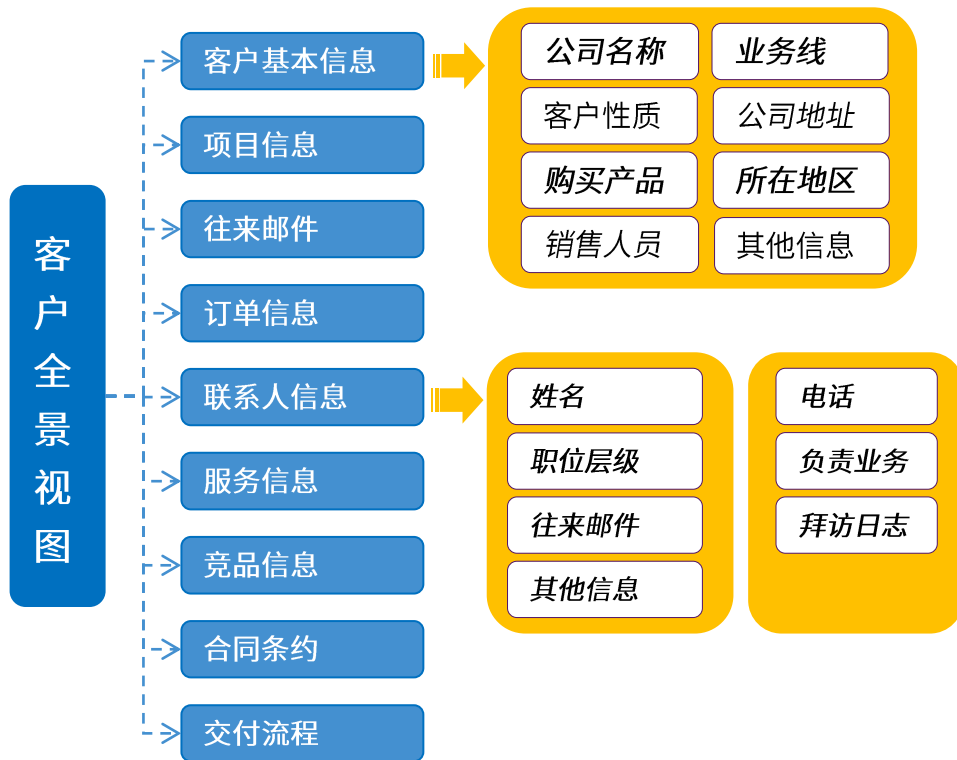
35%



商机成交率

20%

客户360度视图



客户全景视图

客户全景视图的意义

为了解客户提供全面的信息
为客户提供差异化服务成为可能
精准匹配相关产品
精准服务

客户信息的收集量要与公司业务匹配

太多将使成本增加
太少将不能支撑业务发展

客户信息准确收集

抽查督导，与绩效挂钩

客户全景

CRM

所有页签

动态

数据驾驶舱

SalesInbox

我的工作

模块介绍

主页

营销预算

市场活动

客户管理

...

+

🔍

🔔83

📅

📧67

🏠

👤

⋮

←

🏠

示例数据-广东腾越建筑工程有限公司 - www.tengyuejz.com

📌 战略客户

企业工商信息

编辑

打回公海

...

<

>

相关列表

备注 5

附件 6

授信管理 1

商机管理 3

客户联系人 5

客户拜访记录 4

电子邮件 2

客户到访记录 1

样品管理 1

报价管理 10+

合同管理 5

销售订单 10+

开票申请 3

发货管理 3

客户回访 1

客户反馈 4

Zoho Desk 2

退款单 1

产品管理 1

成员客户管理 2

概览

时间轴

上次更新时间: 2天前

客户所有者 华东-李燕

电话 0757-26330199

客户编号 202123447742

客户属性 意向客户

商机管理

广东腾越建筑工程有限公司-2022Q3项目合作 CNY 800,000.000

初步沟通 2023-09-30

广东腾越建筑工程有限公司-2022Q2项目合作-蓝图 CNY 800,002.000

初步沟通 2022-05-27

广东腾越建筑工程有限公司-2023Q2环境检测项目 CNY 800,000.000

产品报价 2022-03-31

下一个活动

八月 29, 2021 Plan提醒: A类客户跟进提醒

九月 21, 2021 状态更新提醒: 客户状态变更, 请及时了解

九月 21, 2021 状态更新提醒: 客户状态变更, 请及时了解

九月 29, 2021 Plan提醒: A类客户跟进提醒

十月 29, 2021 Plan提醒: A类客户跟进提醒

客户联系人

张天

yanjie.zhang@zohocorp.com

0757-26330199

13678909870

4 更多

隐藏详细信息

客户信息

客户来源 400电话

客户名称 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司

客户所有者 华东-李燕

客户成功 客户成功

客户资源整合的场景、特性、价值

应用场景

- 客户信息报备；
- 删除无效客户信息；
- 客户信息完整性管理；
- 客户信息分权限管理；
- 潜在客户管理；
- 客户信息共享；
- 客户关怀；

关键特性

- 客户归属机制；
- 客户查重机制；
- 客户属性、价值细分；
- 客户分配与收回；
- 线索管理；
- 批量发送短信、邮件；

应用价值

- 企业级客户管理；
- 细分客户价值，资源倾斜区别对待、促进再销售；
- 避免客户私有化；
- 打破部门间信息壁垒；
- 客户联系人关怀管理；
- 客户忠诚度计划，减少客户流失；
- 客户企业互动平台。

三、规范商机跟进流程

销售流程

多业务线

- 不同业务线，不同销售流程

最佳销售实践

- 提炼最佳销售实践，标准化并不断优化销售过程

效率提升

- 自动化跨部门协作，提高效率

销售流程

了解

问询

购买

服务

拥护

客户、联系人、产品、金额、时间

确认机会

需求确认、方案建议、交流、价值

初步沟通

需求说明书、联系人角色、决策流程

方案确认

采购方式、竞争、投标策略、谈判

招投标

签订合同、开票、收款、案例沉淀

成交

商机打分



购买意向 ↑

D1	C1	B1	A1	销售就绪
D2	C2	B2	A2	跟进培育
D3	C3	B3	A3	管道储备
D4	C4	B4	A4	
D5	C5	B5	A5	

理想目标 →

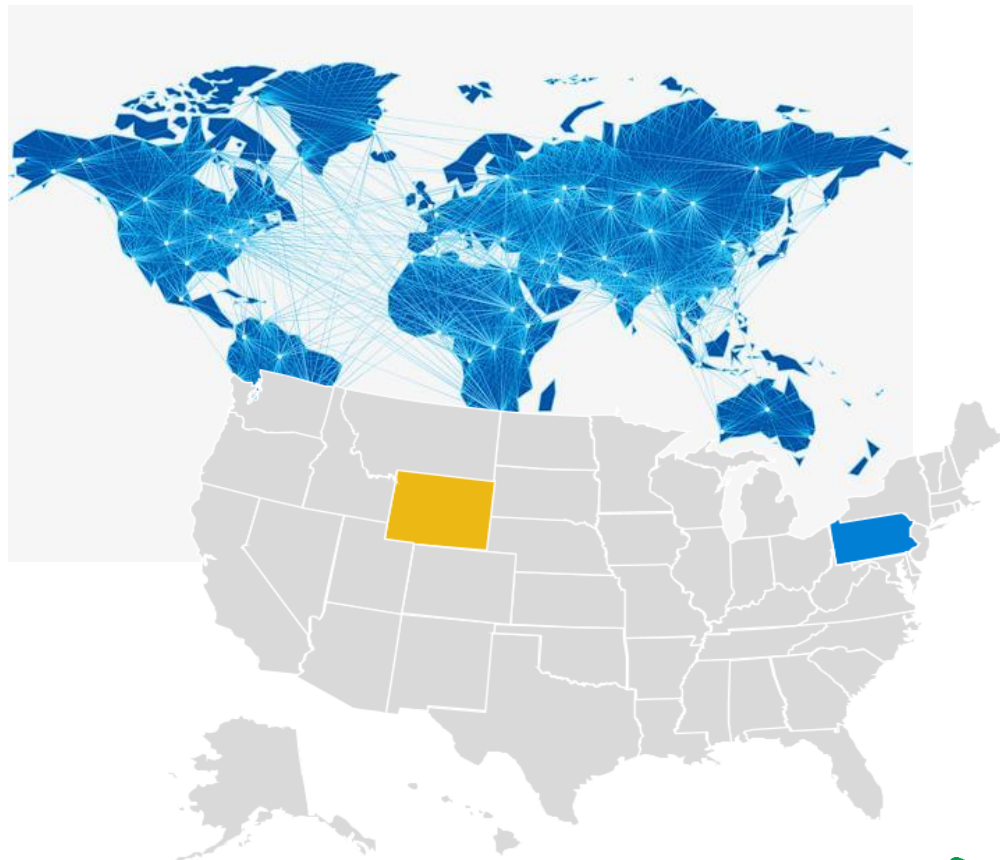
区域细分



商机区域细分，针对不同国家法律、标准识别、制裁和限制风险以及风俗习惯，有效推进商机流程

区域 A

区域 B



项目决策链

采暖项目面访表

主要采暖设备	
购买流程（企业客户）	
近期是否有投资	
客户偏好信息	
决策人	
对我方产品的评价	
竞争对手情况	
实施方案	
。 。 。	



Jenn
y

职位：采购总监

项目角色：决策者

关注点：合同条款及交货期

对我方态度：支持



王维

职位：技术

项目角色：评估者

关注点：产品性能

对我方态度：中立

多业务线

通过多布局集中管理多业务线、多产品流程的销售工作



创建商机

商机-项目类 ▾

[编辑页面布局](#)

商机信息

布局

商机-产品类

商机-服务类

✓ 商机-项目类

商机名称

预计成交日期

YYYY-MM-DD

联系人名称

异常原因

线索来源

-None-

市场活动源

竞争对手

主营产品

客户名称

管道

Standard (商机-项目类)

阶段

项目立项

项目是否异常

☐

方案参与者

无

金额

¥

下次跟进日期

YYYY-MM-DD

可能性

30

商机全景

广东腾越建筑工程有限公司-2023Q4项目合作 -

← CN¥ 800,000.000

添加标签

编辑

生成报价

...

相关列表

备注 2

附件 1

阶段历史 10+

联系人职位 1

竞争对手 1

电子邮件 10+

阶段关键任务 2

客户到访记录 1

客户拜访记录 2

出差申请 1

样品管理 1

投标管理 1

报价管理 5

Zoho Projects 2

合同管理 3

销售订单 10+

项目实施 1

客户反馈 1

发货管理

概览

时间轴

上次更新时间: 17:32

开始

2021-07-29

关闭

2023-09-30

确认机会

初步沟通

需求确认

产品报价

赢单

丢单关闭

商机所有者 销售经理-王伟

管道 非招投标项目

阶段 初步沟通

预计成交日期 2023-09-30

最佳时间 -

今天

项目决策链

联系人	部门	职位	对我方态度	角色	关注点	其他备注
李新-采购专员	采购部	采购专员	支持	评估者	产品性能	
王维-采购总监	采购部	采购总监	中立	决策者	性价比及售后	

需求产品明细

产品名称	产品线	产品分类	定价(¥)	需求数量	小计(¥)
NCL41000MNIITWIG	LED Driver	NCL	699.00	23	16,077.00
NCL61000MNNWNG	LED Driver	NCL	887.00	45	39,915.00

业务对象



张天

at 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司

yanjie.zhang@zohocorp.com

☎ 0757-26330199

☎ 13678909870

漏斗式项目预测、销售管理

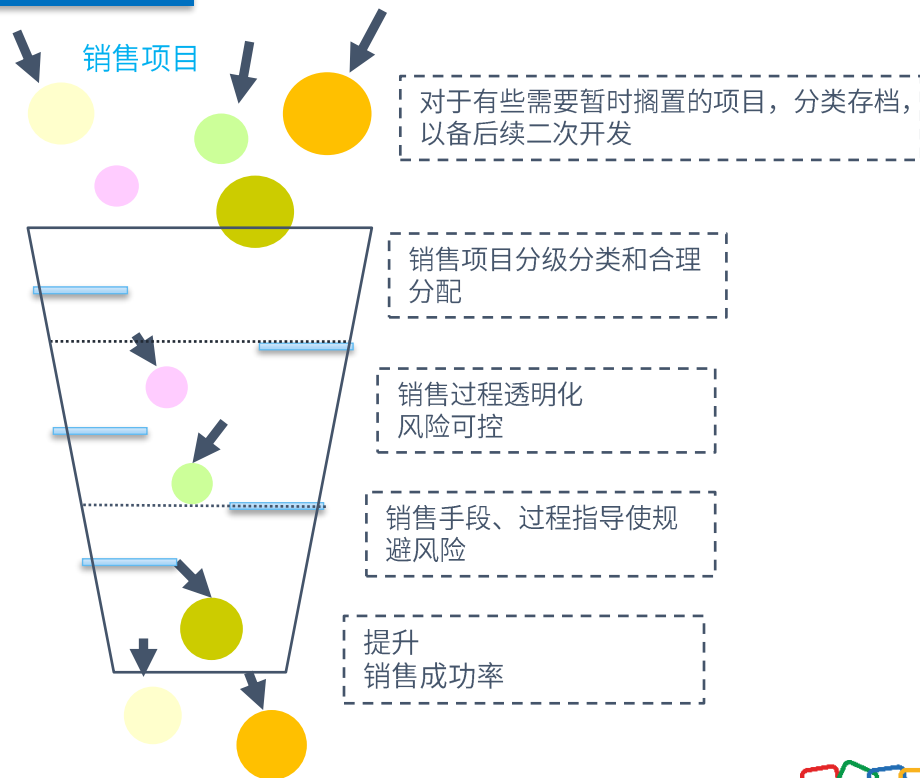
可能存在的问题

- 1、销售项目遗失，或没统计或没总结；
- 2、销售过程管理亟待提升；
- 3、销售过程和结果需要定期审阅和分析；
- 4、销售行为参差不齐；
- 5、项目实施管理粗糙，缺乏规范化管理；

价值提升

- 1、对销售项目进行统一建档、立项有效评估；
- 2、标准化、自动化、简单化的销售固化流程；
- 3、建立项目报备机制；
- 4、有效指导销售过程，提升签单几率；

销售漏斗管理



漏斗式项目销售管理

应用场景

- 销售项目很多但签单率低下
- 项目获取与报备
- 项目跟进过程与行动
- 项目跟进过程中的营销团队配合
- 查询历次报价情况
- 销售预测
- 项目实施流程

关键特性

- 项目查重与分配机制
- 销售漏斗管理
- 项目评论与领导指导
- 项目跟进所需的知识：产品、方法论、话术等
- 报价历史查询
- 实施要有阶段的划分
- 1, 定位 2 开凿 3 铺管 4 挂暖气片 5 完工
- 有限定的实施时间 以及实际的实施时间, 完成自动生成回访任务

应用价值

- 项目过程可控制
- 项目跟进标准化
- 项目跟进自动化
- 提高签约成功率
- 设计部门出完方案返回给销售(弹窗提醒), 然后销售拿方案去客户那进行确认, 有问题返回刚才的流程, 没问题则签订合同、法务确认, 下一步客户打款、财务查收

四、竞争格局概览

竞争分析

前三



- 市场份额分布情况

本土企业



- 国内企业与国际企业优劣势分析

市场潜力大



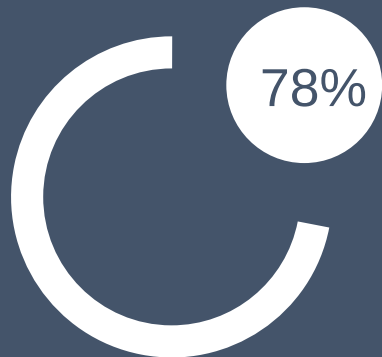
- 行业前景分析

竞争格局

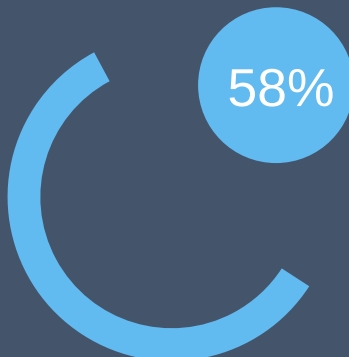
你在和谁对战？

了解竞争对手市场份额和产品、服务等信息，做到知己知彼。

竞争对手 A



竞争对手 B



竞争对手 C



竞品分析

建立竞争对手库

建立竞争对手库，及时维护、更新竞争对手档案，全面、准确的跟踪竞争对手动态，并在全公司范围内共享；

关注商机竞对

商机跟进过程准确记录商机竞争对手，客观评估对手优劣势，从而制定有效竞争策略。商机失败，主动跟踪获胜竞争对手；商机赢单，及时分析获胜原因；

赢单丢单分析

竞争对手实力如何？赢单因素、丢单因素分别是什么？商机竞争分析帮助销售经理分析竞争对手的优势和劣势，客观准确反映企业与竞争对手态势，不断优化竞争策略。

CRM

所有页签

我的工作

动态

主页

产品管理

业绩预测

销量预测

营销活动

线索管理

竞品分析

...

← 光伏行业某某竞对

概览

时间轴

竞争对手名称

光伏行业某某竞对

成立日期

2022-06-16

电话

2345676543

创建者

销售经理-王伟
星期四, 16 六月 2022 04:06 下午

生产地址

生产工厂地址

生产形式

自产

销售模式

直销+渠道

服务体系

健全

市场占有率

12

竞品分析所有者

销售经理-王伟

注册资本

324565768

员工人数

300

参与商机

演示数据-广东有氧科技有限公司
-2023Q4产品采购

修改者

销售经理-王伟
Mon, 11 Sep 2023 04:37 下午

客户产品分析

产品名称	生产形式	销售模式	服务体系	市场占有率(%)	挖掘可能性
FS特殊材料	自产	直销+渠道	健全	1.6	✓
Rg特殊材料	自产	直销	健全	2	✓
Sin特殊材料	自产	直销+渠道	健全	3.5	

分析报告

公司分析报



五、合同交付流程

合同交付

产品数据

多维度产品数据管理

灵活的报价策略

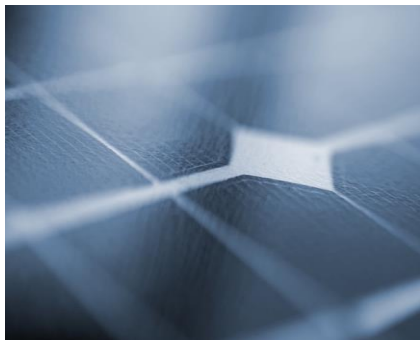
根据客户需求和成本控制

多类型合同管理

根据不同类型管理合同

产品管理

Zoho CRM提供丰富的产品管理功能，
包括产品图片、产品信息、产品特点、
产品价格策略等多维度属性。



产品库

CRM 所有页签 我的工作 动态 主页 产品管理 业绩预测 销量预测 营销活动 线索管理 客户管理 ...												
NCL产品系列												
全部记录 10												
表格视图: NCL												
	产品名称	Container Qty.	Compliance	Package Type	Container Type	IO Max (mA)	Case Outline	MSL Type	MSL Temp (°C)	LEDs in Parallel (Max)	LEDs in Serie...	VI Ma...
☐	 NCL6100G	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57
☐	 NCL6100G	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57
☐	 NCL5100M	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57
☐	 NCL5100M	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57
☐	 NCL4100M	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57
☐	 NCL4100M	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57
☐	 NCL3100M	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57
☐	 NCL3100M	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57
☐	 NCL3100M	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57
☐	 NCL3100M	2500	Pb H	QFN-48	REEL	3000	485EP	3	260	16	13	57

产品视频文档资料管理

Zoho CRM提供在线文件管理平台，可统一管理产品文档、视频等资料，支持设置外部链接，客户可直接在线查看相关产品介绍和操作视频。

The screenshot displays the Zoho CRM interface with a dark sidebar on the left and a main content area. The sidebar contains navigation options: '所有未读的', '最近的文件', '收藏夹', '标签', '共享给我的', '收集文件', '我的文件夹' (highlighted), and '团队文件夹'. The main content area shows a list of files under '我的文件夹' with columns for '名称' and '上传者'. The files listed are: '多晶硅资料', 'QCC产品资料', 'SLN产品资料', 'C产品资料', 'Migrated from Docs', and 'NCL产品资料', all uploaded by '销售经理-王伟'. A modal window titled '新建外部共享链接' is open, showing settings for a link named 'WX20200713-113013@2x.png'. The settings include: '外部客户' (with '访问级别' dropdown), '设置密码' (password field with an eye icon), '设置过期时间' (toggle), '显示下载和打印选项' (toggle), and '请求用户数据' (toggle). A warning message states: '这是一个公共链接，即具有该链接的任何人都可以访问文件，因此请确保仅与受信任的联系人共享此链接。' and '您可以设置密码和过期时间以限制用户访问。'. The modal has '取消' and '创建' buttons at the bottom right.

CRM 所有页签 我的工作 动态 主页 产品管理 业绩预测 销量预测 营销活动 线索管理 文档视频资料

ZOH O

我的文件夹 管理

名称

多晶硅资料
上传者 销售经理-王伟

QCC产品资料
上传者 销售经理-王伟

SLN产品资料
上传者 销售经理-王伟

C产品资料
上传者 销售经理-王伟

Migrated from Docs
上传者 销售经理-王伟

NCL产品资料
上传者 销售经理-王伟

新建外部共享链接 WX20200713-113013@2x.png

外部客户 访问级别 查看

设置密码 ①

设置过期时间 ①

显示下载和打印选项 ①

请求用户数据 ①

• 这是一个公共链接，即具有该链接的任何人都可以访问文件，因此请确保仅与受信任的联系人共享此链接。
• 您可以设置密码和过期时间以限制用户访问。

取消 创建

客户报价

根据客户需求、特征、购买力和成本控制以及竞争情况进行报价策略调整，调用相应模板直接发送给客户。

CRM

所有页签

我的工作

动态

主页

产品管理

业绩预测

销量预测

营销活动

线索管理

报价管理

...

+

🔍

🔔

📄

⚙️

← 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司-2023Q4项目报价V1

编辑

相关列表

备注

附件

合同列表 1

销售订单 1

电子邮件

未关闭的活动

关闭的活动

链接

添加链接

概览

时间轴

报价信息

主题 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司-2023Q4项目报价V1

商机名称 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司-2023Q4采购项目

客户名称 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司

联系人名称 李新-采购专员

报价日期 2023-09-12

有效期至 2023-07-19

创建者 销售经理-王伟

星期二, 12 九月 2023 11:24 上午

货币 -

已报价货品

序号	产品名称	产品线	产品分类	规格	单价(¥)	数量	总计(¥)	Container Ty
1	NCL61000MNNWG	LED Driver	NCL	23*33	368.00	23	8,464.00	
2	NCL41000MNNWG	LED Driver	NCL	44*50	558.00	34	18,972.00	
3	NCL31000MNSTWG	LED Driver	NCL	120*80	1,699.00	5	8,495.00	

模板库

报价管理

插入HTML代码/纯文本

所有

空白

黑白

平线

精简

简单的

标准

企业

专业

时尚

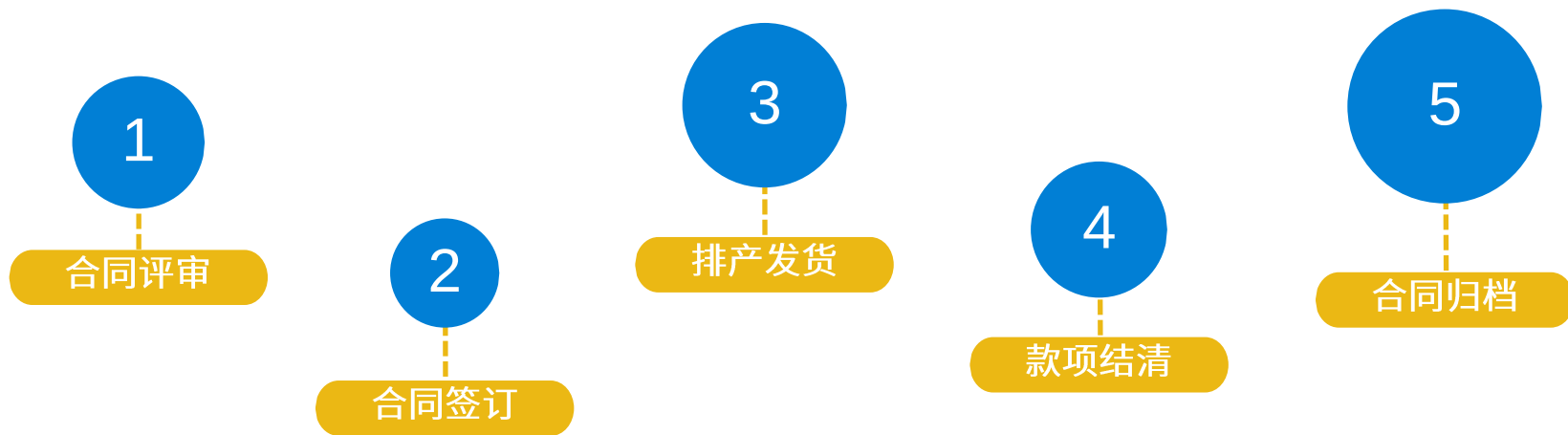
现代

复古

小计 ¥ 35,931.00

1

合同交付



合同数据

支持一单一签、框架等多种类型合同，自定义审批流程、合同模板，在线合同归档。

CRM

所有页签

我的工作

动态

主页

产品管理

业绩预测

销量预测

营销活动

线索管理

合同管理

...

示例数据-广东腾越建筑工程有限公司202309销售合同

添加标签

发送邮件

编辑

归档到WorkDrive

相关列表

备注

附件

电子邮件

补充协议

合同变更申请

销售订单

开票管理

回款管理

派工单

未关闭的活动

关闭的活动

添加相关链接

链接

添加链接

概览

时间轴

合同所有者 销售经理-王伟

合同编号 GDYY20230916002

合同类型 一单一签

签订日期 2023-09-16

合同类型 一单一签

隐藏详细信息

合同信息

合同名称 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司202309销售合同

合同编号 GDYY20230916002

报价名称 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司-2023Q4项目报价V1

客户 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司

商机 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司-2023Q4采购项目

合同版本 正式版本

合同类型 一单一签

签订日期 2023-09-16

合同所有者 销售经理-王伟

销售经理 A作战单元销售经理-刘丽

审批状态 审批通过

合同状态 生效

合同开始日期 2024-09-16

合同截止日期 2024-09-16

付款方式 银行转账

付款模式 账期

处理进度 生产中

产品订购合同

合同编号: «field9»

甲方: «field2»

乙方: XX集团

地址: «field9»

联系人: «field9»

电话: «field16»

传真: «field16»

邮箱: «Email»

地址: 北京市

联系人: «Owner»

电话: 86-010-

传真: 86-010-

经过甲乙双方友好协商,就甲方购买乙方产品相关事宜,确定如下条款:

1、产品、配置及价格

甲方向乙方购买的产品具体信息如下(货币单位:元):

产品名称	规格	编号	备注	定价	数量	小计
«LinkingModule11.field1»	«LinkingModule11.field6»	«LinkingModule11.field2»	«LinkingModule11.field3»	«LinkingModule11.field4»	«LinkingModule11.field5»	«LinkingModule11.field5»

2、付款及账号开通

甲方应于本合同签订后,5个工作日内向乙方支付100%合同款。



开票及回款

根据帐期设置回款次数和提醒任务，做好合同风险管控。

CRM

所有页签

我的工作

动态

主页

产品管理

业绩预测

销量预测

营销活动

线索管理

合同管理

...

示例数据-广东腾越建筑工程有限公司202309销售合同

添加邮件

编辑

归档到WorkDrive

相关列表

备注

附件

电子邮件

补充协议

合同变更申请

销售订单

开票管理

回款管理

派工单

未关闭的活动

关闭的活动

添加相关链接

链接

添加链接

概览

时间轴

合同所有者

销售经理-王伟

合同编号

GDYY20230916002

合同类型

一单一签

签订日期

2023-09-16

开票申请

分配

新建

编辑

...

开票申请名称

申请日期

状态

开票金额

发票号

开票公司名称

发票类型

税号

广东腾越建筑工程有限公司-2022Q1合作项目开票申请

2022-04-24

未开票

CNY 100,000.000

广东腾越建筑工程有限公司

专票

4567890987678

隐藏详细信息

合同信息

合同名称

示例数据-202309

合同编号

GDYY20230916002

报价名称

示例数据-202309

客户

示例数据-202309

商机

示例数据-202309

合同版本

正式版

合同类型

一单一签

签订日期

2023-09-16

回款管理

分配

新建

编辑

...

收款管理所有者

编号

回款期次

计划回款金额

计划回款日期

实际回款金额

实际回款日期

销售经理-王伟

HK66

三期

CNY 81,566.000

2023-07-12

销售经理-王伟

HK56

二期

CNY 81,566.000

2022-04-30

销售经理-王伟

HK55

一期

CNY 100,000.000

2022-04-24

付款方式

银行转账

付款模式

账期

处理进度

生产中

合同交付

通过Zoho Projects管理项目交付成员、分解里程碑、交付任务等，确保项目交付。

CRM

所有页签

我的工作

动态

主页

产品管理

业绩预测

销量预测

营销活动

线索管理

合同管理

...

示例数据-广东腾越建筑工程有限公司202309销售合同

添加标签

发送邮件

编辑

归档到WorkDrive

相关列表

备注

附件

电子邮件

补充协议

合同变更申请

销售订单

开票管理

回款管理

派工单

未关闭的活动 1

关闭的活动

添加相关列表

链接

添加链接

概览

时间轴

隐藏详细信息

合同所有者 销售经理-王伟

合同编号 GDYY20230916002

合同类型 一单一签

签订日期 2023-09-16

合同信息

合同名称 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司202309销售合同

合同编号 GDYY20230916002

报价名称 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司-2023Q4项目报价V1

客户 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司

商机 示例数据-广东腾越建筑工程有限公司-2023Q4采购项目

合同版本 正式版本

合同类型 一单一签

签订日期 2023-09-16

Zoho Projects

活跃项目

新建项目

关联项目

项目名称	项目状态	项目完成	里程碑	任务	问题
P202309光伏设备安装项目	活跃的	50%	0 2	3 3	1 0

合同状态 生效

合同开始日期 2024-09-16

合同截止日期 2024-09-16

付款方式 银行转账

付款模式 账期

处理进度 生产中

六、目标管理

业务结果指标

营收



业务结果
Results

销售管控指标

客户钱包份额



销售目标
Objectives

销售活动指标

完成客户计划



销售活动
Activities

A-O-R衡量指标

目标实现情况

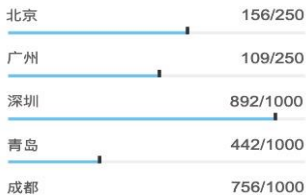
指标追踪

追踪重要销售指标的仪表板

重新排序

+ 添加组件

基于区域的线索追踪器



团队绩效

343

33% of 512 任务剩余

机构绩效

910

50% of 1820 任务剩余

线索生成目标



销售人员个人目标追踪器

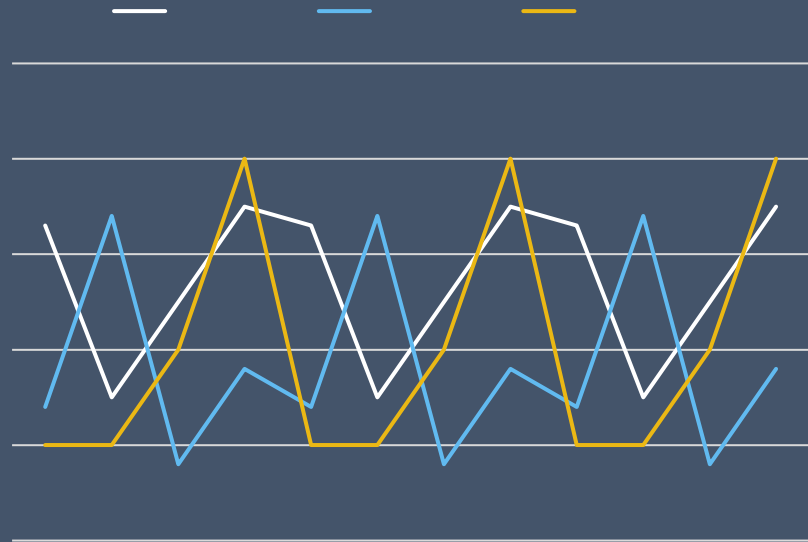


销售人员个人目标追踪器



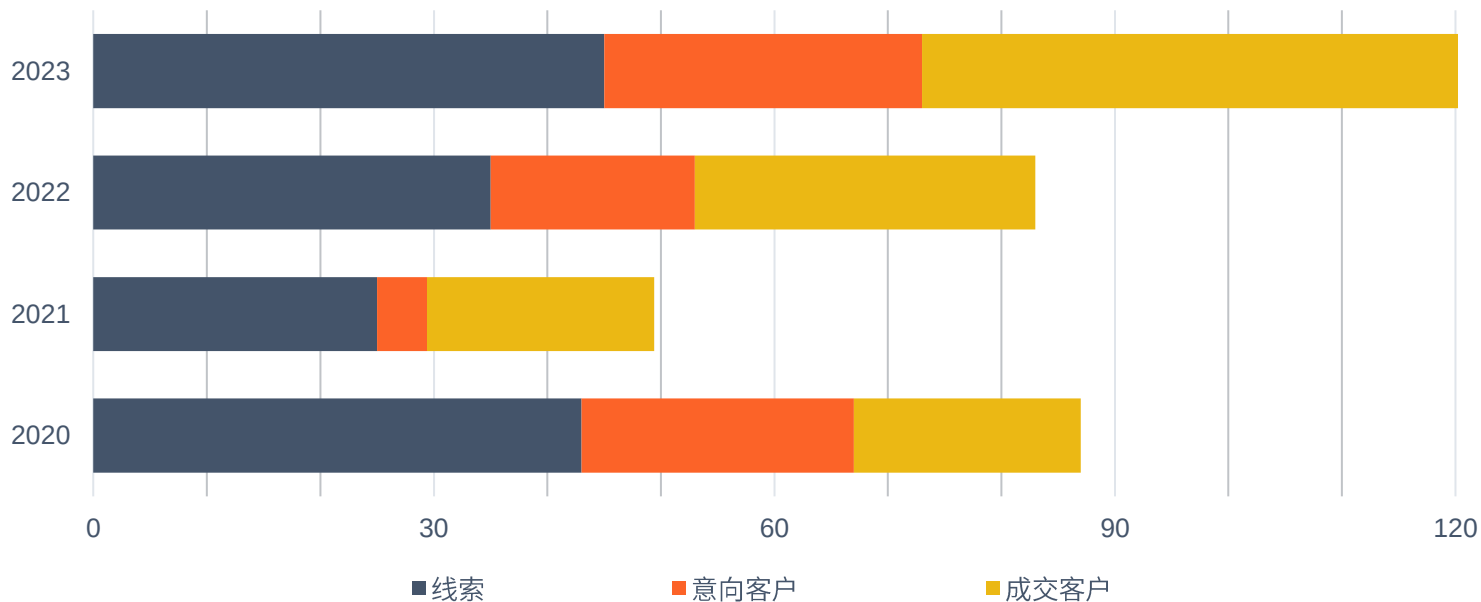
团队能力可视化

了解团队成员表现，实现线索转换率、成交率、成交金额、平均客单价、平均承担周期等各种维度数据可视化



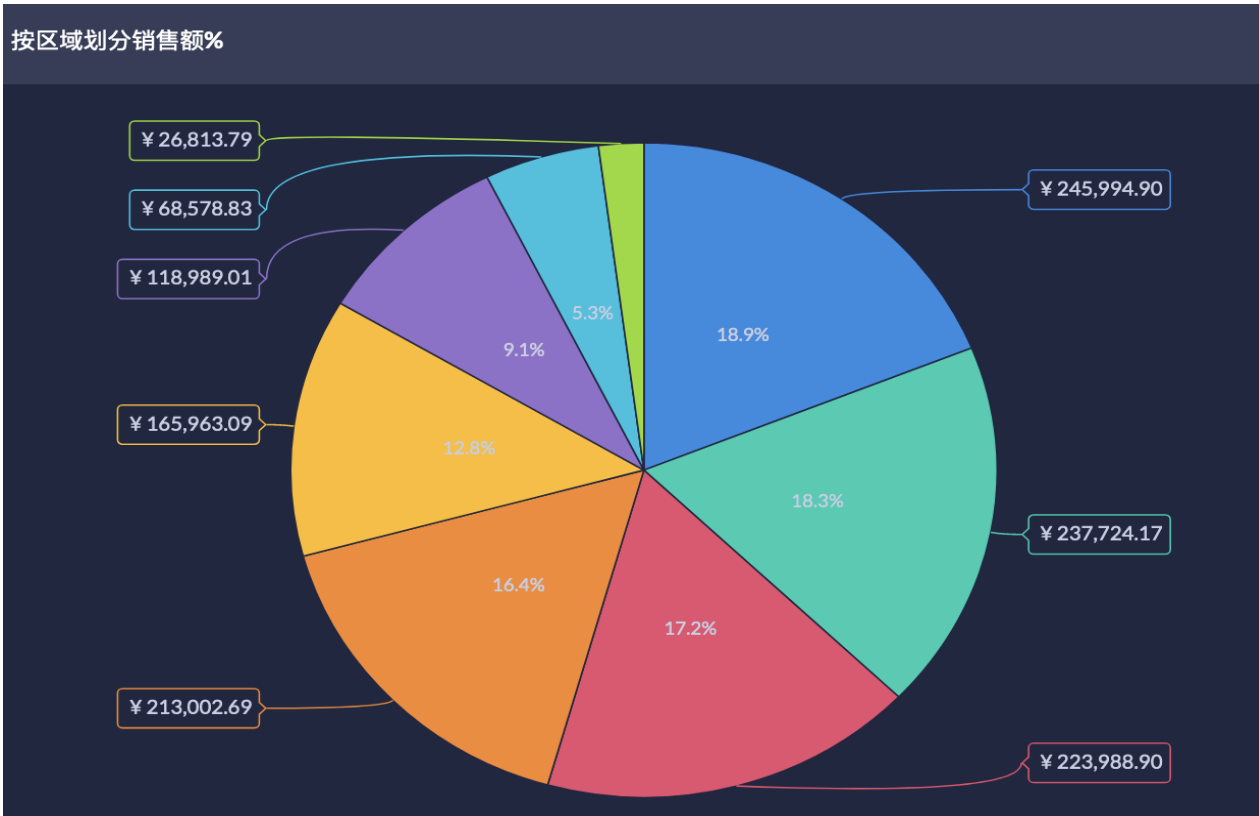
客户数量实现情况

对比了解线索、意向客户、成交客户数量，及时发现问题，做好客户储备，关注销售管道



区域业绩情况

实时了解全球各区域销售情况，灵活调整销售策略。



产品销售成本利润分析

可视化企业销售、成本、利润情况。



七、客户服务

服务提升销售

01

建立客户档案

记录客户信息，为客户提供
个性化服务。

02

及时回应客户问题

快速响应客户需求，提高客
户满意度。

03

定期回访客户

通过回访客户，了解客户需求
和反馈，提高客户忠诚度。

响应式服务业务场景分析



工单数据

记录客户问题反馈信息，设置SLA升级协议，快速完成售后问题处理。

CRM

所有页签

我的工作

动态

主页

产品管理

业绩预测

销量预测

营销活动

线索管理

问题反馈

...

← PV板质量问题 - 高

相关列表

备注

附件

未关闭的活动

关闭的活动

添加相关列表

链接

添加链接

概览

时间轴

业务对象

王维-采购总监

示例数据-广东腾越建筑工程有限公司

13211111111@testtest.com

13211111111

13211111111

隐藏详细信息

基本信息

主题

PV板质量问题

客户名称

示例数据-广东腾越建筑工程有限公司

关联对象

王维-采购总监

商机名称

示例数据-广东腾越建筑工程有限公司-2023Q4采购项目

产品名称

NCL61000MNNWG

状态

待处理

优先级

高

新建升级动作

升级动作明细:

*升级操作之前的时间:

1小时

*升级到:

销售总监-刘恩

*升级模板:

选择模板

服务支持升级

为升级的客户反馈指定所有者:

通知被分配人:

选择模板

其它邮件地址:

(多个邮件地址之间用逗号(,)隔开)

保存

取消

是否为重大投诉

否

是否快速理赔

否

处理人员

销售经理-王伟

八、拓展合作提升品牌

合作共赢

与具有共同理念的企业合作，共同实现业绩目标

行业领袖

与行业领袖企业建立战略合作关系，借力扩大市场份额

资源共享

企业合作，资源共享优势互补

合作伙伴

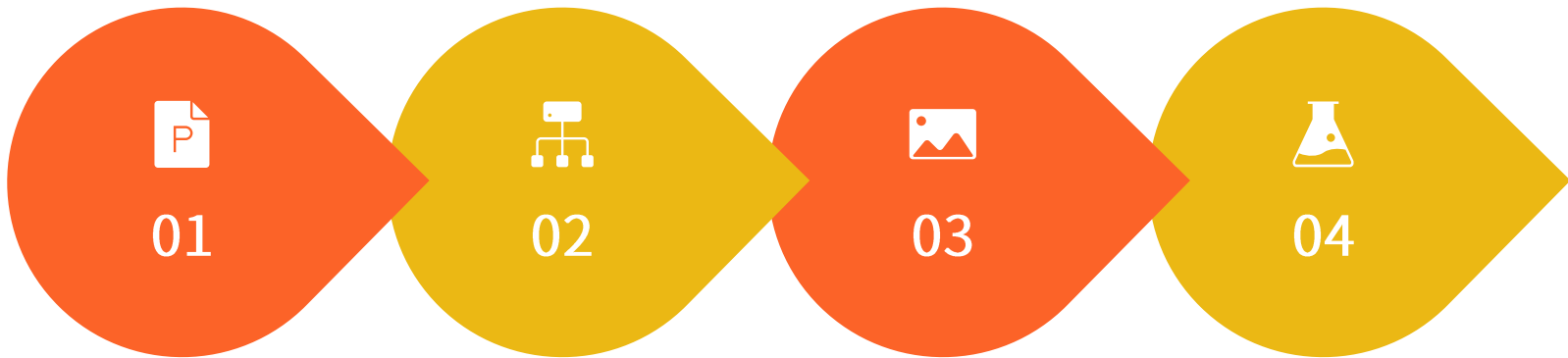
渠道拓展流程

市场调研

了解目标客户和竞争情况

渠道招募

招募合适的渠道合作伙伴



渠道策略制定

确定销售渠道和渠道合作策略

渠道培训

对渠道合作伙伴进行培训和支持

合作伙伴管理

记录合作伙伴属性信息，以及项目报备、合同、返佣等相关业务信息。

CRM

所有页签

动态

数据驾驶舱

SalesInbox

我的工作

模块介绍

主页

营销预算

市场活动

合作伙伴

...

← 刘力

相关列表

备注

附件

电子邮件

未关闭的销售活动

关闭的销售活动

行业分析 3

项目报备

合同管理

返佣管理

添加相关列表

链接

添加链接

业务信息

概览

时间轴

隐藏详细信息

合作伙伴信息

合作伙伴名称

刘力

公司名称

刘力科技有限公司

职位

CMO

电话

88888888

电子邮件

liuli@liuli.com

微信

liuli

创建者

销售经理-王伟

星期一, 7十二月 2020 16:33

行业分析

2, 3.. & More

合作伙伴所有者

销售经理-王伟

区域

华北

行业

互联网

合作方类型

项目匹配

详细地址

北京市海淀区xx路xx号

修改者

销售经理-王伟

星期四, 21九月 2023 18:29

货币

CNY



九、国际化助力业务出海

国际化支持



多语言多币种多时区

收集销售数据，评估销售业绩



多数据中心&数据安全&数据隐私

了解竞争对手市场表现和策略



强扩展

关注市场变化和客户需求，调整营销策略

多语言&多币种&多时区

多语言

支持28种语言，个性化您的系统显示

多币种

多货币帮助您轻松处理全球市场的业务交易

多时区

多时区设置，打造优质或个性化用户体验



多数据中心&数据安全&数据合规

全球14座数据中心

中国：北京 上海

美国：华盛顿昆西 达拉斯

欧洲：都柏林 阿姆斯特丹

印度：孟买 金奈

澳大利亚：悉尼 墨尔本

日本：东京 大阪

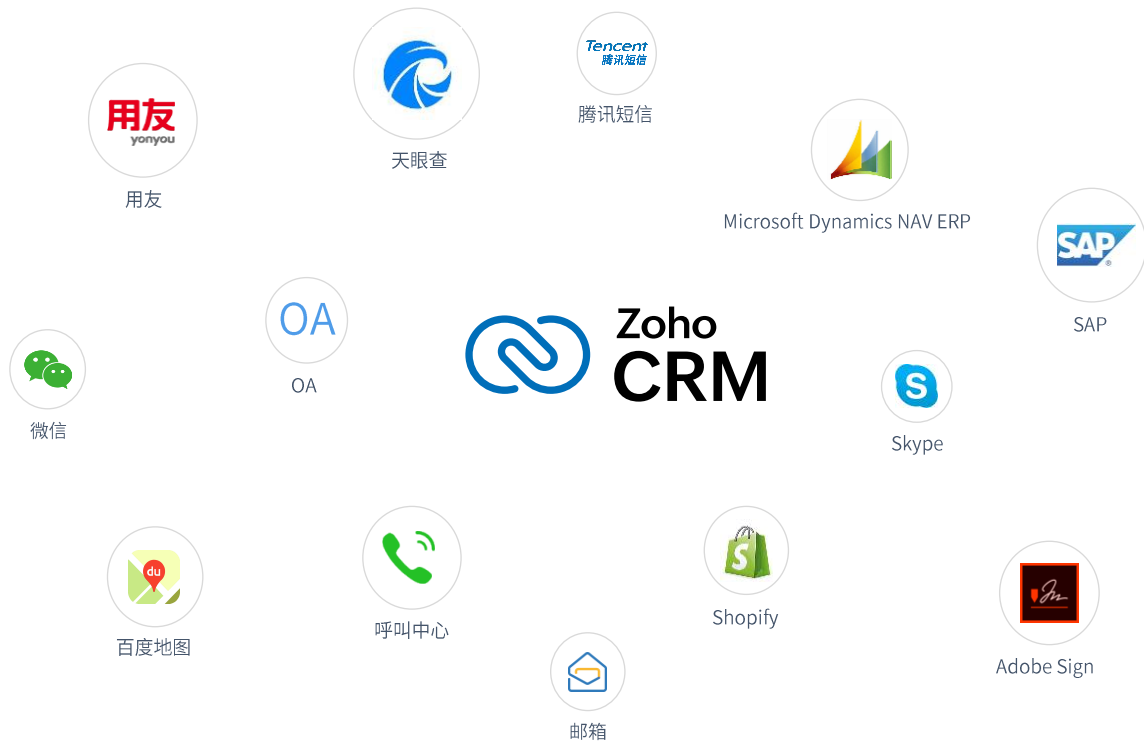
加拿大：蒙特利尔 多伦多



强扩展

Zoho应用市场

Zoho应用市场是一个在线业务应用程序商店，无需编码轻松连接您使用Zoho的其他业务应用程序，为您的Zoho产品提供1000+即用型扩展，增强您的Zoho产品的核心功能，整合您的业务运营，创建更敏捷的工作环境，并帮助您的团队以更少的时间和精力完成最佳工作。



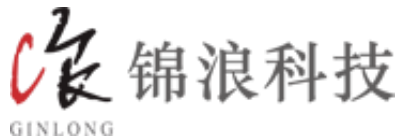
03.客户故事

Zoho CRM光伏太阳能行业成功客户案例



我们的客户

合作、发展、共赢



麦田能源



作为一家长期专注于储能及逆变器领域的新能源企业，麦田能源致力于为广大家庭及工商业企业提供先进的分布式能源、储能产品及智慧能源管理等整体解决方案，为用户高效管理新能源发电、储电和用电，以及提高能源利用效率、降低用电能耗等提供全面的软硬件服务。

创立伊始，麦田能源即开启了全球化发展的战略布局，目前已在澳洲、欧洲、北美、南美、东南亚等地区建立了完善的销售网络体系，并仍在快速地进行着全球市场的扩展。通过不断拓展的新能源市场，麦田能源致力于为全球更多地区提供创新的储能及逆变器产品，以及高效的综合能源解决方案，助力全球绿色能源产业的发展，将清洁能源带进千家万户。



作为国内为数不多坚持全球化发展战略并拥有成熟的全球销售网络布局的新能源企业之一，麦田能源近年来的高速发展受到了越来越多的关注，面对巨大的市场需求，原有的管理模式已无法满足现有的管理需求。

如何通过数字化手段提升销售管理和效率，成为麦田能源战略发展的一大重心。

数字化究其本质就是“开源、节流、提效”，因此需要选择适合自己发展情况和行业属性的工具。麦田能源经过长时间的调研与内部流程梳理，结合自身业务全球化的特点，选择了**Zoho One企业一体化管理云平台**。Zoho One聚焦企业核心业务的同时，帮助麦田能源全方位视角增强了团队之间的协作。从市场人员到销售再到客服，每个人都可以访问相应的客户信息，实现客户资料“平滑交接”，并确保麦田能源每次与客户互动时都能获得个性化的体验。

基于AI+BI双引擎，**Zoho One**驱动麦田能源经营管理水平的提升、业务体系的优化。通过CRM模块，能够将复杂且有协作需求的销售流程，进行自动化处理，保证内部资源有效配置的前提下，对业务环节进行全周期实时监控，从而达到提升业务洞察力的目的。在日益竞争激烈的商业环境下，企业的“运营”和“管理”成为焦点，而规范的业务管理更是一家企业的重中之重。无论是销售活动计划的制定、工作的分配、资源的管理还是与团队的协作，使用Zoho One皆能游刃有余，确保各项工作都能有条不紊地完成。“数字引领未来”，作为广大能源企业代表，麦田能源将走在数字化转型前列，在新能源转换技术、智慧能源管理等领域持续开拓创新，成为推动全球能源变革的重要力量，以更好的姿态面对大趋势下的数字能源产业潜在发展机遇，开启能源新时代！