



Zoho CRM 测量测绘行业 解决方案

不动产测绘 | 摄影测量与遥感 | 地理信息系统
工程测量设备 | 测绘航空摄影 | 海洋勘测设备

www.zoho.com.cn/crm

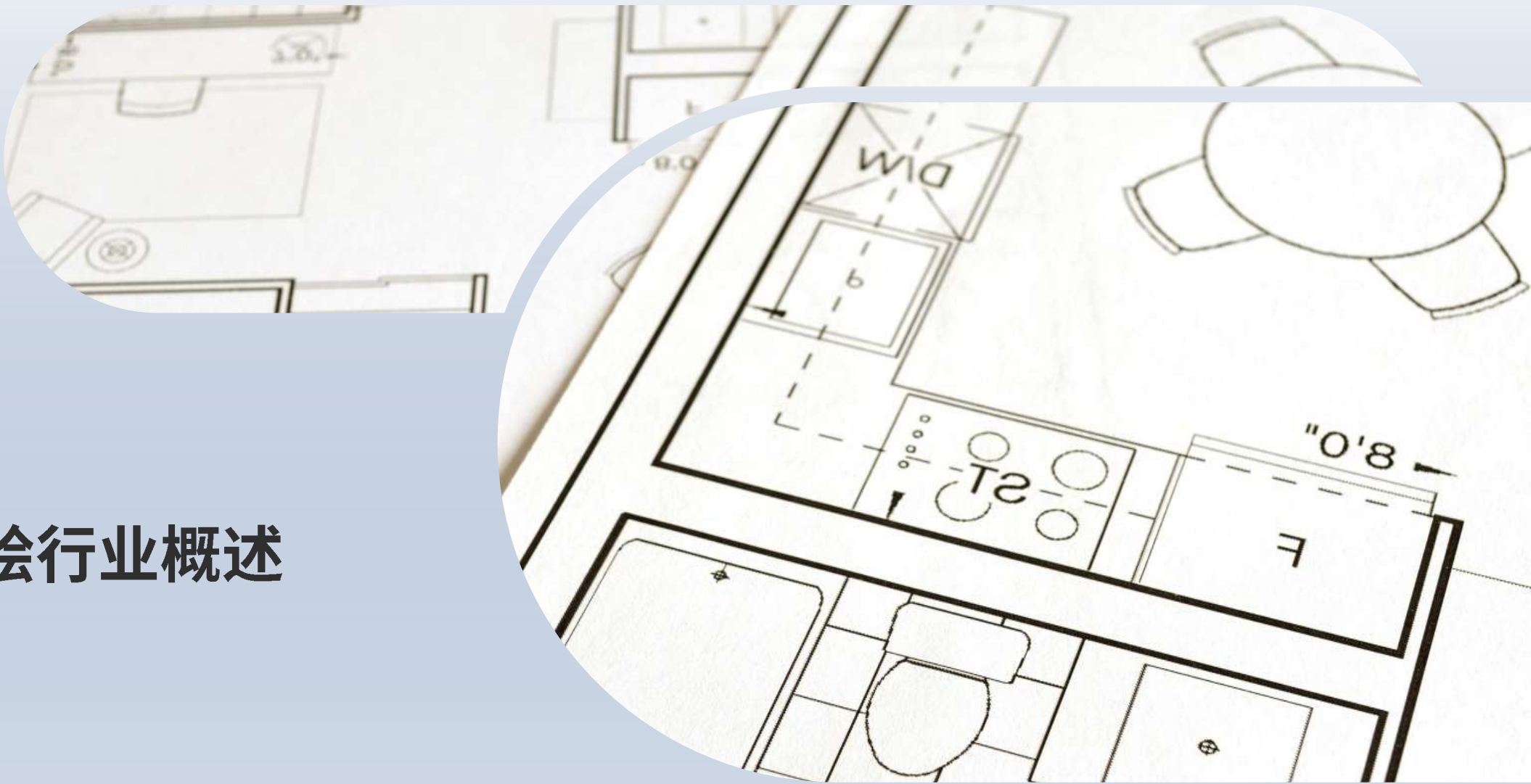
目录

1. 行业概述
2. Zoho CRM系统解决方案
3. 典型客户案例
4. 实施服务与保障





01 测量测绘行业概述



测量测绘是地理信息产业的上游和基础环节，与数字城市建设息息相关，是智慧城市战略的重要组成部分，受到政策的重点支持，为国民经济，社会和持续发展和国防建设提供技术支持和数据保障。以现代测绘和全球定位系统GPS、遥感RS、地理信息系统GIS等技术为基础，以地理信息数据的获取、处理、管理、服务和应用为核心，测绘地理信息产业逐步形成发展。



1980年之前

起步阶段

测绘装备落后，资料匮乏，物质条件艰苦，测绘主要工作由国家发起，以传统的模拟测绘手段为主。但在这一时期，地形图编制硕果累累，还开展了省、地、县、社各级地图、农业建设规划图、经济地图集和综合性地图集的编制业务，为中国测量测绘行业打下了坚实基础。



1980-1990

技术突破阶段

传统的模拟测绘技术体系向现代的数字化测绘技术体系、信息化测绘技术体系转变，数字摄影测量和地理信息系统技术改变了传统的地图测绘手段，3S技术的集成化和一体化开始走向实用。1988年，首次将GPS技术应用于大地测量，填补了卫星大地测量的空白。



1990-2000

数据库阶段

1995年开始在全国范围内开展基础测绘分级管理，这一时期地形图更新速度加快，数据量不断扩充，数据库建设成为重点。1998年，数据库可实现全国范围对居民地及地名、县级以上行政境界、国家级干线公路、铁路、河流湖泊等实体进行快速查询检索，为国民经济信息化提供了数字化空间信息平台。



2000-2010

成果应用阶段

我国测绘业从后台大步走向前台的变革时期，国家地理信息公共服务平台建设成效显著，数字城市建设逐步展开，测绘服务的范畴大大拓宽。这个时期，政策方面也在不断向测绘倾斜，印发《关于加强测绘工作的意见》，中央及地方财政对基础测绘建设的投入大幅增长。

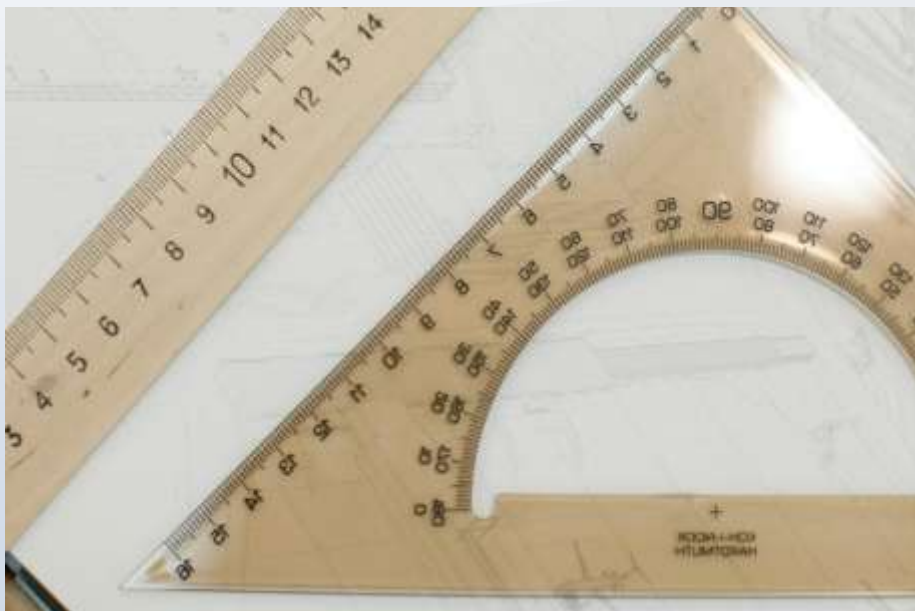


2010-至今

转型升级阶段

国家现代测绘基准体系建成，基础地理信息资源得到极大丰富，实现了数据库动态化、常态化更新，新兴技术加入也在加快测绘行业发展进程。

竞争与机遇并存



01

行业规模扩大

目前，测绘行业已成为国家发展规划和城市建设重要组成部分，拥有庞大的市场需求和广阔的发展空间。

02

发展机遇增多

城市发展更新、公共设施建设、农业资源开发等领域，测量测绘不可或缺，新兴技术不断进步，市场发展机遇持续增多。

03

技术进步与创新

全球定位技术、激光雷达、数字摄影等技术不断更新，为测量测绘行业发展提供了有力支撑。

04

市场竞争加剧

测绘行业市场竞争激烈，主要体现在市场份额争夺、产品和服务质量比拼、价格竞争等方面。行业监管和规范也对企业发展提出了更高要求。

05

市场前景与发展趋势

可持续发展和绿色环保要求，测绘行业在环境保护、气候变化、资源管理等方面的作用更加凸显。



01. 市场压力

市场竞争激烈，很多公司都在争夺市场份额。为了在市场竞争中脱颖而出，测量公司要不断加强市场推广和营销能力。



02. 客户压力

客户对测量测绘服务的需求也变得多样化，不同的客户有着不同的需求和要求，测量公司需要了解客户的需求并提供个性化的服务方案。



03. 业务压力

无论是硬件设备，还是报告产品，企业均需要进行充分的市场调研和文化适应，以确保业务拓展的成功和稳定。



04. 项目压力

项目往往涉及到多个阶段和方面，需要进行有效的协调和管理。企业需要建立完善的项目管理体系，明确各个阶段的任务和目标，以确保项目的顺利实施。

目标客户识别与定位

在进行营销策略制定之前，首先明确目标客户群体及需求。通过对市场调研结果的分析，了解客户需求，偏好以及购买行为特征。在此基础上，对目标客户进行细分，并为每个细分群体制定相应的营销策略。

价格策略与市场竞争力分析

在制定价格策略时，要分析市场竞争环境，确保产品/服务的定价具有竞争力。此外，要对产品/服务的市场竞争力进行评估，了解目标客户的价格敏感度，并据此调整价格策略。

客户关系管理维护

建立完善的客户档案，全面了解客户需求及反馈信息。其次，提供优质的客户关系维护服务，包括定期回访，技术支持等，确保客户得到满意的产品和服务。同时，通过持续优化服务流程，提高响应速度和处理效率，进一步增强客户忠诚度。

营销策略制定与实施

根据市场需求和目标客户的特点，制定具有针对性的营销策略。例如，可以制定促销活动，提供优惠政策和定制化的解决方案等。同时，要结合数据分析，制定销售计划，并按照计划执行。通过销售策略的持续优化和调整，提高销售业绩和市占率。

营销渠道选择与优化

营销渠道的选择关乎企业的营销效果和市场份额。因此，在选择营销渠道时，要综合考虑各种营销渠道的优缺点，并根据目标客户群体和产品/服务的特点选择最佳营销渠道。同时根据市场需求和不同客户群体的特点，针对不同营销渠道制定相应的营销策略。

产品/服务策划与设计

基于市场需求和目标客户的特点，进行产品/服务创新。首先明确产品/服务的特点和优势，其次根据市场需求设计符合市场需求的产品/服务组合。同时要确保产品/服务的品质和可靠性，以提高客户满意度。

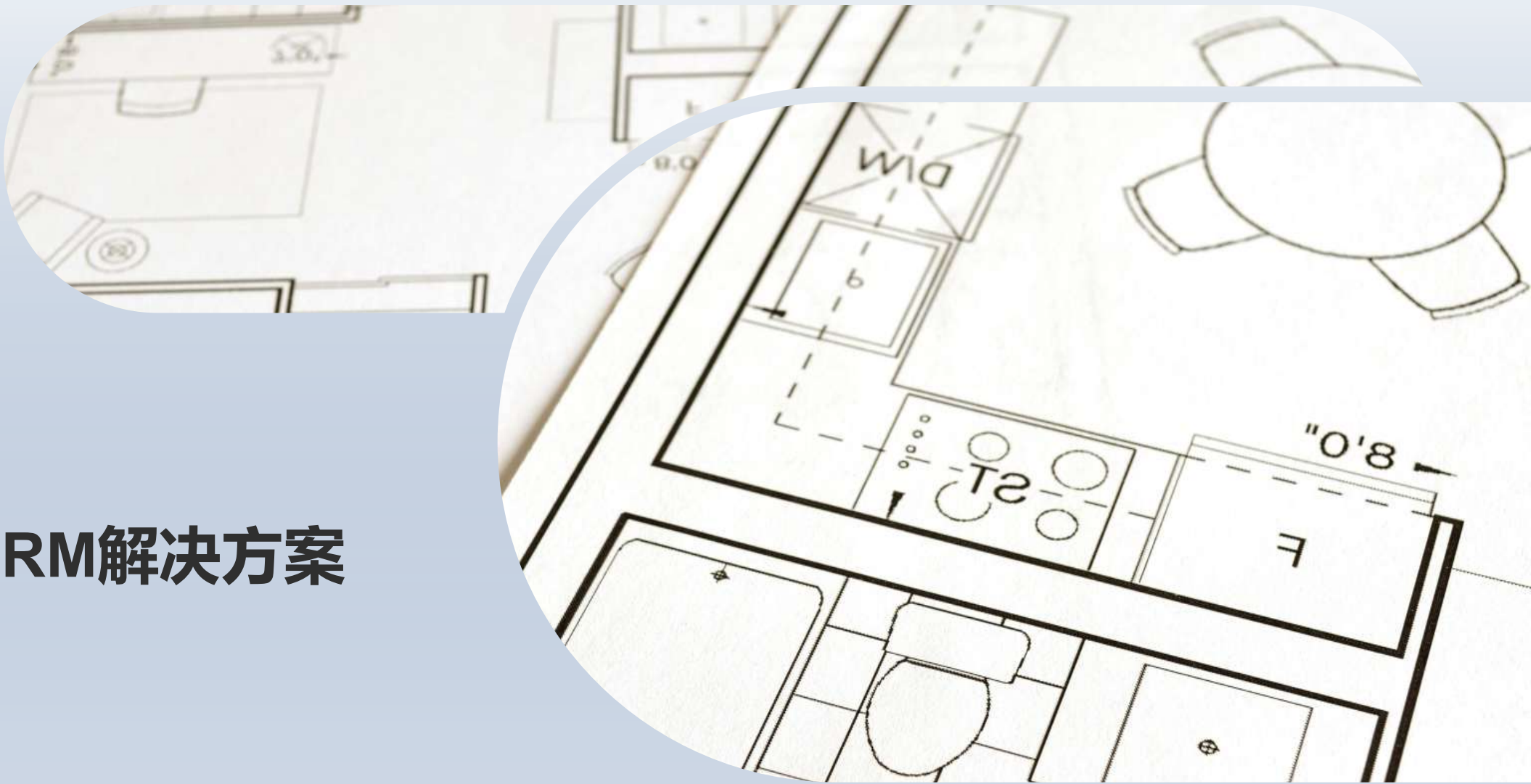
市场调研与分析

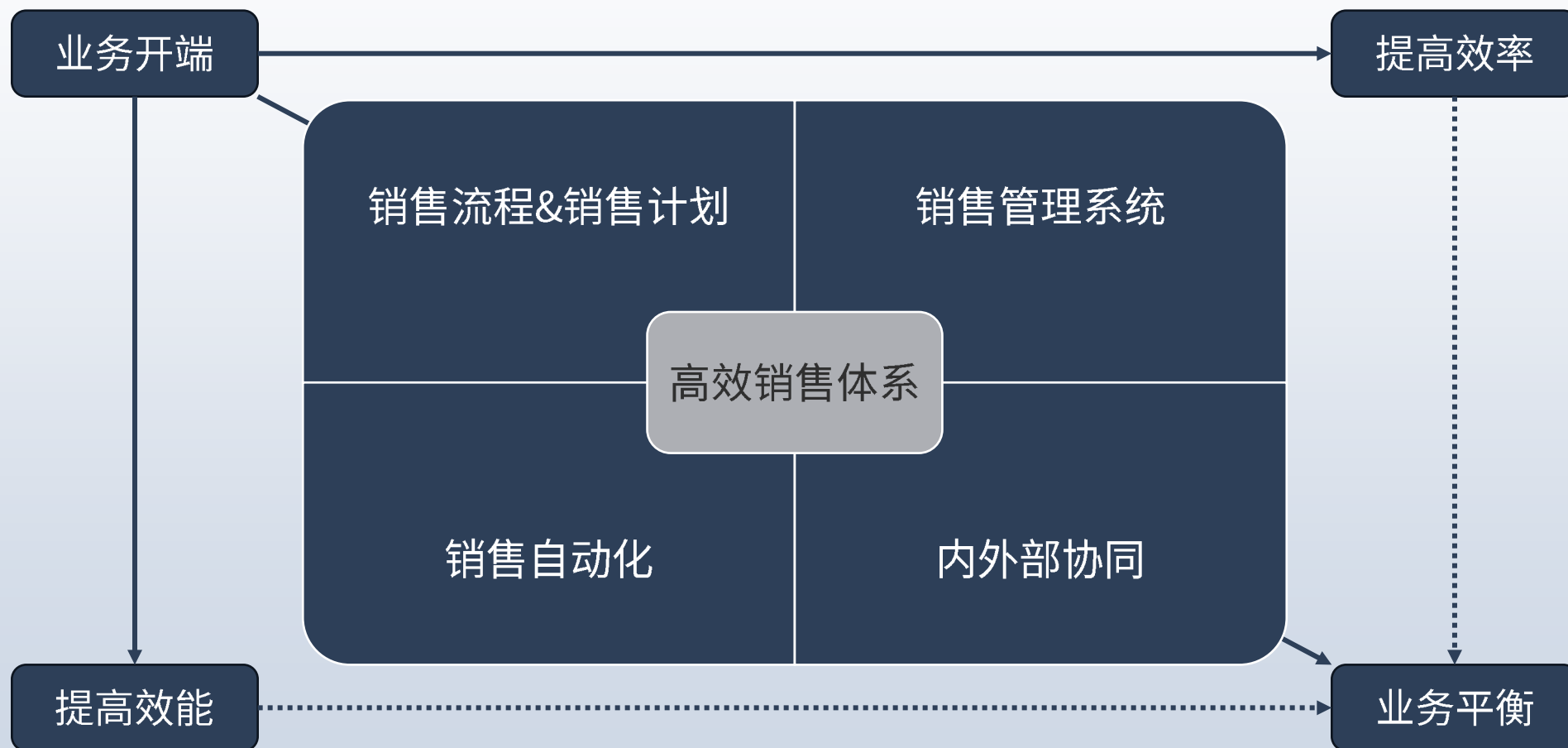
收集行业报告，市场研究数据以及关注相关政策法规，了解市场动态和发展趋势。对竞争对手进行详细的分析，包含产品，技术实力，市场份额等方面，明确自身优势和劣势。



02

Zoho CRM解决方案





01

理解市场

- 市场调查
- 数据收集
- 自身分析
- 市场营销

02

组合分析

- 细分市场
- 产品组合
- 目标市场
- 地位分析

03

制定策略

- 产品策略
- 市场策略
- 营销策略
- 项目目标

04

管理计划

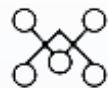
- 执行计划
- 任务安排
- 跟进记录
- KPI设置



01

灵活定制

- 字段
- 权限
- 布局
- 模板
- 门户
- 按钮
- 报表
- 蓝图
- workflow
- 审批流
- UI



02

扩展性

- PaaS平台
- 低代码/无代码
- 多平台应用
- CRM一体化
- 连接器
- 自定义函数
- 客户端脚本



03

集成性

- 地图
- 邮箱
- 天眼查
- 小部件
- 开放API
- SDK
- ERP
- OA
- 社交媒体
- 呼叫中心
- 招投标



04

AI赋能

- 销售预测
- 宏建议
- 异常检测
- 趋势分析
- 自动化建议
- 自动分析邮件
- 最佳联系时间
- workflow建议



05

一体化平台

- 邮件营销
- 市场活动
- 工单管理
- 在线客服
- 进销存
- 项目
- 在线会议
- 低代码
- 问卷
- 网盘
- 海外电话
- BI





Zoho CRM解决方案—— 营销获客

- **营销归因**

市场获客渠道较为丰富，因此，有效的评估活动投入产出比，分析哪种渠道获客率最高，就显得尤为重要。

- **线索培育**

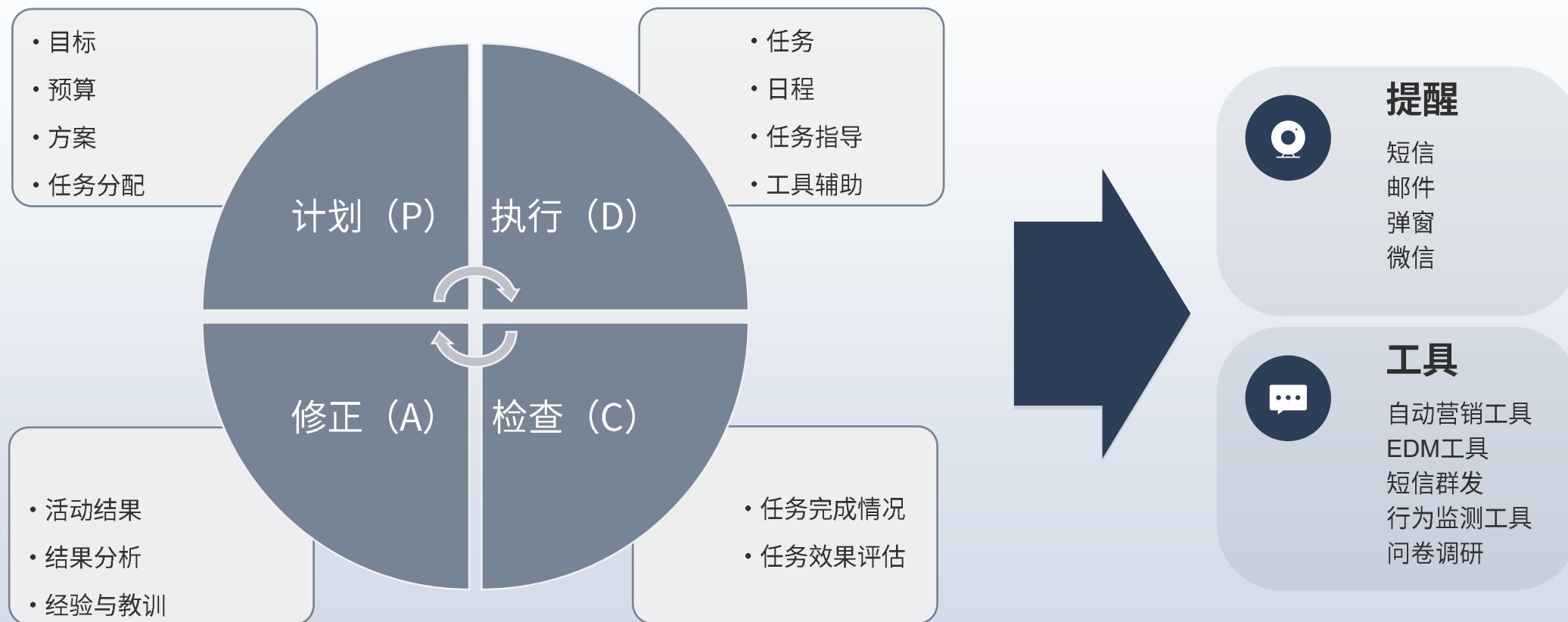
获取线索后，及时分配给对应的销售人员，由其进行及时的沟通。达到废弃无效线索、转化有效线索，跟进意向客户，培育无意向客户的目的。

- **营销策略**

通过对意向客户的跟进，收集用户信息，不断完善用户画像，最终根据用户画像进行精准营销。



Zoho CRM提供丰富的模块与功能，帮助企业高效进行市场营销与活动管理，判断客户需求，执行市场策略。



- 哪种活动投资回报率最高？
- 哪种活动获客最多？
- 客户/会员邀请情况？到场率？

- 活动在不同地区客户的响应程度？
- 同一地区不同活动的响应程度？

- 下次可以借鉴什么内容？
- 这个市场活动为什么最能吸引客户？

CRM

所有页面

数据驾驶舱

贸易方案

主页

动态

我的工作

市场活动

线索

联系人

...

客户开发邮件群发

相关列表

备注

子市场活动

未关闭的任务、通话...

附件

关闭的任务、通话及...

线索 3

商机

联系人

客户

Zoho Survey

添加相关列表

链接

概览

时间轴

汇总

收件人活动

自定义营销内容

主题

客户开发邮件群发

发送人名称

杨阳

发送人地址

admin@wxcorp.com.cn

回复地址

admin@wxcorp.com.cn

创建日期

Tue, 18 Jul 2023 05:08 PM

列表已关联

VIP客户列表

关联的主题

Marketing

1-已发送邮件

已发送成功邮件-100.0%

已退回邮件-0.0%

未发送邮件-0%

1-收件人

0-收件人

0-收件人

立即发送

稍后发送

固定的时间和时区

将在指定的日期和时间启用您的营销推广。

分批发送

以指定间隔按批次发送营销推广。

收件人的时区

您的营销活动将根据收件人的时区启动。

收件人的最佳打开时间

您的营销活动将根据您的收件人更有可能打开它的时间启动。

日期

Sep 20, 2023

时间

02:45 PM

时区

Asia/Shanghai

8月份新品推广

已发送 在 Aug/10/2019 01:16 PM CST

搜索总结

收件人活动

点击活动

退信和自动回复

社交统计

...

实时营销数据

设置营销规则

Simple followup series

Basic welcome series

Push-to-CRM workflow

邮件营销效果分析

实时营销数据

4311 总邮件发送数量

Nov/15/2020 04:01 PM CST

已阅读 97.9%

未读 2.1%

未送达 0.0%

打开-2 40.23%

点击-2 20.36%

未打开 39.77%

投诉/打开 67.48%

投诉 0.5%

投诉 0.0%

到达率

4753 总到达

Email 4222 查看

Facebook 323 查看

Twitter 123 查看

LinkedIn 85 查看



管理线下展会活动全流程，涵盖前期策划、中期执行、后期数据统计，并随着销售的推进实时获取本次活动ROI。

活动评估与反馈

市场活动效果评估			
经济收入	10000000	竞争能力	强
畅销型号	A品	市场需要的时间	12
行政区划	上海	未来需求量	23
人口分布	闽北区	产品规格品种	高
消费习惯	优	品种及持续时间	2022-04-25 05:00 下午
品种	消费品	各市场特点	优
市场活动反馈			
反馈内容	市场活动效果非常好，收集了大量的潜在客户的信息。		

- 积分规则：系统提供打分规则、可基于线索属性和行为为线索打分、第一时间判断线索质量；
- 销售活动：制定完整、高效的跟进计划、管理跟进记录和拜访、会议、电话等交互信息；
- 自动化：支持定义工作流（Workflow）、自动通知（Auto Alert）、支持对于未跟进的自动提醒等规则；

CRM

所有页面

数据驾驶舱

贸易方案

主页

动态

我的工作

市场活动

线索

联系人

...

江苏建设控股集团有限公司 - 江苏建设控股集团有限公司

发送邮件

转换

相关列表

备注 5

附件 3

未关闭的任务、通话及... 2

关闭的任务、通话及... 7

电子邮件 6

跟进记录 1

拜访管理 1

产品管理 2

市场活动 3

解决方案 1

已邀请的会议

销售订单/合同 1

审批状态 历史

Zoho Survey 1

概览

时间轴

线索信息

线索所有者 销售总监-杨阳

行业 应用服务提供商

SDR跟进情况 已联系

客户所在地 上海

线索状态 合格

线索名称 江苏建设控股集团有限公司

公司 江苏建设控股集团有限公司

电子邮件 weixing.yang@zoho.com

等级 已获得

传真 209836272

未关闭的任务、通话及活动

未关闭的任务 1

未关闭的会议 0

未关闭的电话 0

给客户发送报价 2022-03-02

市场总监-赵一曼

状态 : 未启动

优先级 : 高

转换线索 (江苏建设控股集团有限公司 - 江苏建设控股集团有限公司)

新建客户 江苏建设控股集团有限公司

新建联系人 江苏建设控股集团有限公司

为客户创建商机

布局 标准

金额 CNY 628883990

货币 CNY

商机名称 江苏建设控股集团有限公司

预计成交日期 2023-09-30

阶段 调查

转换

取消

销售活动

线索转换

积分规则

规则名	正分	负分	正向触点	反向触点	总触点数	得分
线索积分规则	12	0	0	-20	-20	-8

通过联系人层级管理，帮助销售判定接洽人在项目中的角色，提高订单赢率。

CRM

所有页签

数据驾驶舱

贸易方案

主页

动态

我的工作

市场活动

线索

客户管理

...

江苏建设控股集团有限公司 - www.江苏建设控股集团有限公司.com

企业工商信息

编辑

客户公海池

相关列表

备注 11

附件 1

联系人 2

成员客户

商机 2

未关闭的任务、通话... 7

电子邮件 5

跟进记录 1

关闭的任务、通话及... 12+

拜访记录 1

产品管理 1

报价管理 3

销售订单 2

合同管理 2

客户回款 2

开票计划 1

概览

时间轴

上次更新时间: 03:15 下午

客户信息

客户编号 982

客户所有者 研发总监-赵敏敏

分配时间 2022-04-26 04:00 下午

业务类型 国贸

等级 已获得

传真 0987667

客户来源 线下展会

客户状态 目标客户

联系人层级

层级视图

江苏建设控股集团有限公司

赵菲菲

刘一飞

联系人 层级视图

新建

联系人名称	电子邮件	手机	职位/职称	联系人所有者	等级	报告到	部门	客户名称
刘一飞	liufei@konggugu.com.cn	18900002356	市场总监	销售总监-杨阳	一级	赵菲菲	市场部	江苏建设控股集团有限公司
赵菲菲	zhangfeifei@Gmail.com.cn	18690876879	商务总监	销售总监-杨阳	一级		商务部	江苏建设控股集团有限公司



Zoho CRM解决方案—— 销售转化

- 客户管理

客户精细化分类管理，不同的客户制定不同的跟进策略，可以大大缩短成交周期，增强用户粘性，公海客户制定自动运维规则，合理安排，分配销售资源。

- 项目管理

不同的项目设置不同的跟进规则，大型项目沉淀成熟经验并进行业务建模，强大团队业务开发能力。

- 订单管理

针对项目跟进过程中产生的样品订单，小批量订单，或者批量订单进行有序管理，让项目经费不再模棱两可，有序进行。



基础信息

客户基本信息

联络人信息

区域信息

客户编码

区域经理

渠道信息

历史记录

拜访记录

邮件记录

保存文档

社交集成

待办未清

客诉

客户评级

客户类型

客户等级

当地影响力

关系等级

企业运营前景

运维能力

服务信息

个案

个案原因

响应用时

服务记录

个案状态

回访信息

财务信息

统一社信代码

开户信息

银行授信

客户经营情况

上年度财务信息

经营范围

资产设备

设备记录类型

设备订单号

产品名称

机台编号

设备状态

设备采购年份

业务机会

业务机会类型

业务机会所有人

业务机会来源

竞争对手信息

询盘编码

预计成交日期

合同档案

合同记录类型

类型

合同评审状态

付款性质

合同产品线

订单编号



CRM

L2C流程

主页

我的工作

动态

销售预测

营销活动

线索管理

客户管理

客户联系人

商机管理

销售订单

...

XX有限责任公司

www.youdaocharge.com

企业工商信息

编辑

...

相关列表

备注 1

附件

电子邮件 1

客户联系人 2

拜访计划 2

未关闭的任务、... 6

关闭的任务、通... 6

产品管理 1

信用评级 1

资信调查 1

需求计划 1

商机管理 3

费用管理 1

Zoho Projects 1

样品申请 2

验厂管理 2

报价管理 2

合同管理 2

相关列表

概览

时间轴

客户信息

客户基本信息

业务类型

国贸

客户名称

XX有限责任公司

编号

20161223ZMJA

成立时间

2002-01-04

员工人数

200-500

注册资本

2000万人民币

交易币种

人民币

首次成交日期

2021-12-23

区域

华南

客户所在地

北京市xx区坪L

客户背景介绍

兴趣点及需求

是否唤醒

客户

客户所有者

销售-李津

跟单人员

跟单-李华

客户来源

转介绍

客户类型

OE

状态

正式客户

行业

服务提供商

客户联系人

层级视图

新建

↕

联系人所有者	联系人 Name	部门	职位/职称	手机	电话	电子邮件
销售总监-王维	刘丽	商务部	商务总监	13211111111		liuli@liuli.com
销售总监-王维	欣然王	QA	质量工程师	555-555-5555	555-555-5555	krismarrier@gmail.com

关闭的销售活动

主题

活动类型

去电电话状态

通话开始时间

通话目的

通话持续时间

通话结果

给王薇薇打电话

通话

完成

2021-08-17 10:30 上午

调研

23:00

有项目合作机会，稍后发送公司介绍和项目介绍

未关闭的销售活动

主题

活动类型

状态

到期日期

活动所有者

修改时间

发送产品介绍

任务

未启动

2021-08-17

王天一

2021-08-17 11:31 上午

通过联系人层级管理帮助业务人员判定接洽人在项目中的角色，提高订单赢率。

Zoho CRM帮助企业对新老客户信息进行360°全貌管理，通过岗位/角色/共享等多种权限管控方式，让企业永久保存完整客户数据。



通过业务蓝图构建起满足企业需求的业务流程，从与客户建立联系的第一步开始，定制销售顺序和流程，将最佳销售和项目经验复制出来。



对客户分类分级，是精细化客户运营与管理的基础。
RFM，即“新近消费”、“消费频率”、“消费金额”的简称，是衡量客户价值和客户创造利益能力的重要工具和手段。

精准营销

定义范围

细分时间: 联系人

贡献者: 商机

链接字段: 联系人名称

编辑

新近消费字段: 预计毕业日期

消费频率字段: 商机的计数

消费金额字段: 金额

定义数据

设置联系人的得分?

设置得分范围 1-5

R

F

M

新近消费

消费频率

消费金额

得分	标准
5	1 预计毕业日期 是 本月
4	1 预计毕业日期 之后 2020-06-01 2 与 预计毕业日期 之前 2021-06-30
3	1 预计毕业日期 之后 2021-06-31 2 与 预计毕业日期 之前 2022-06-30

定义标签

← 细分标签

为不同的RFM（新近消费、消费频率、消费金额）得分模式创建标签。

细分标签	新近消费	消费频率	消费金额
VIP客户	4-5	4-5	4-5
忠诚客户	4-5	4-5	4-5
高粘性客户	2-3	4-5	4-5
有希望的客户	4-5	1	1
需注意的客户	3	1-2	1
即将休眠的客户	2-3	2-3	2-3
不能流失的客户	2-3	1	2-3
即将流失的客户	1	4-5	4-5
	1	1	1

效果展示

联系人名称	客户名称	SEGMENT LABEL	REGENCY	FREQUENCY	MONETARY
LUOXINYU (sherry)		高粘性客户	4	1	1
ZHOU LINGSHAN (Anny)		高粘性客户	4	1	1
WANG DU		高粘性客户	4	1	1
LU MENG 磊(Moon)		高粘性客户	4	1	1
LIU TOMMY BO		高粘性客户	4	1	1
SU YUE (Cindy)		高粘性客户	4	1	1
Karen zhao wei		高粘性客户	4	1	1
LIU MOLLY M		高粘性客户	4	1	1
MIN BRANDON		高粘性客户	4	1	1
WANG XIAO LING (marilyn)	西安麦博	即将流失的客户	1	1	1

取消

下一步

● 客户跟进

- 制定跟进计划
- 现场陌拜签到
- 电话一键呼出
- 拜访结果反馈

CRM 标准演示 SalesInbox 我的工作 动态 主页 市场活动 线索管理 客户管理

广东 有限公司 - www. .com 10 积分

企业工商信息 编辑

相关列表

- 备注 1
- 附件
- 项目管理 1
- 联系人 2
- 电子邮件 2
- 跟进记录
- 报价管理
- 销售订单 1
- 未关闭的销售活动 4
- 关闭的销售活动 2
- 发货单
- 产品库
- 合同管理 1
- 客户反馈 1
- 客户回访 1

拜访历史

客户信息

客户名称	广东	公司
客户编号	202123447742	
注册资本	520000万人民币	
法人	杨宝坚	
统一社会信用代码	91440606231927946	
电话	0757-26330199	
客户分类/客户状态	终端客户	
员工数	1000	
年收入	CNY 100,000,000.00	
客户属性	意向客户	
客户来源	400电话	

客户所有者 华东-李燕

客户详情

客户定位

定位详情

这是您的智能聊天 (Ctrl + Space)

江苏设计技术邮箱公司 - CNY1,600,983.00

编辑 生成合同 ...

功能列表

相关列表

备注 4

附件 1

阶段历史 10+

联系人职位 1

竞争对手 1

阶段关键任务

未关闭的任务、通话... 1

关闭的任务、通话及...

概览 时间轴

销售管道

开始 2022-01-27

关闭 2022-01-28

上次更新时间: 刚才

初次咨询 客户试用 售前申请 需求分析 方案提交 Poc测试 商务谈判 赢单关闭 丢单关闭 因竞争而丢单关闭

下一个活动 阶段关键任务

三月 19, 2022 产品功能介绍

商机所有者 销售总监-杨阳

阶段 因竞争而丢单关闭

可能性 0

销售漏斗

销售线索

信息收集

客户说服

综合分析

招投标

成交

竞争对手名称	成立时间	注册资本	员工人数	网站	销售模式	服务体系	市场份额	优势
百度科技云技术有限公司	1993-08-02	70000 万美元	1000 人以上	https://www.scsa.com	直销+渠道	全	20	优势在A产品线

- 推动商机成交
 - 里程碑
 - 项目信息
 - 预警
 - 销售过程管理
 - 阶段关键任务
 - 定制项目跟进流程

创建竞争对手库，及时了解竞争对手信息，把握销售机会。

客户、联系人、产品、金额、时间
客观障碍、主观顾虑、说服、建议
需求确认、方案建议、决策流程
采购方式、竞争、投标策略、谈判
签订合同、开票、收款、案例沉淀

CRM

所有页签

数据驾驶舱

主页

动态

我的工作

市场活动

线索

联系人

客户管理

...

+

🔍

🔔

📅

✉️

📁

⚙️



← 江苏建设控股集团有限公司 - www.江苏建设控股集团有限公司.com

企业工商信息

编辑

客户公海池

...

相关列表

备注 11

附件 1

联系人 2

成员客户

商机 2

未关闭的任务、通话... 7

电子邮件 5

跟进记录 1

关闭的任务、通话及... 12+

拜访记录 1

产品管理 1

招投标管理 1

报价管理 3

概览

时间轴

招投标管理

招标编号	招投标管理名称	招投标管理	状态	投标日期	招投标管理所有者	技术标负责人
ZB001	江苏测绘招标	江苏建设控股集团有限公司有限	处理	2022-08-07	销售总监-杨阳	研发总监-赵敏敏

报价管理

报价

Q20

创建招标信息

招标管理

招标管理名称

招标日期

文档需求

招标文件

图纸

金额

招标管理

招标管理所有者

招标负责人

商务标完成

技术标完成

招标标书

状态

货币

汇率

商务标负责人

招标进度

最终报价

商务标书

招标流程自定义

标前引导

客户关系

产品方案

合作伙伴

招标操作

资源申请

标书制作

标书审核

审核通过

招标跟踪

招投标状态

进行中

实现完整的报价管理，包括产品库、报价、报价变更等功能。

CRM

所有记录

数据驾驶舱

贸易方案

主页

动态

我的工作

报价管理

报价管理概览

显示

所有报价管理

创建报价管理

操作

全部记录 45

100 记录/页

1-45

过滤报价管理通过

系统定义的过滤器

受影响的记录

未受影响的记录

记录操作

相关的操作记录

已锁定

按字段过滤

主题

修改时间

修改者

创建时间

报价管理编号	主题	客户名称	报价管理阶段	累计	商机名称
116003000005225654	宗鼎-供应商管理系统-报价	江苏建设控股集团有限公司	草稿	CNY 363,269.50	江苏建设控股集团有限公司
116003000005120005	报价测试	河北	草稿	\$ 7592,090.00 (CNY 1100,000.00)	
116003000004433188					
116003000003924962					
116003000003717060					
116003000003649329					
116003000003601114					
116003000002942342					

转换

一键转换

报价审批

销售订单

发货单

CRM

所有记录

数据驾驶舱

主页

我的工作

报价

联系人

项目信息

客户

商机

任务

会议

通话

产品库

报价

← A30 GNSS RTM系统-报价单

概览

时间轴

报价审批

正等待您的审批

审批阶段: 0/2

上次更新时

隐藏详细信息

报价信息

报价所有者: 销售总监-杨德

主题: A30 GNSS RTM系统-报价单

报价阶段: 已确认

团队: 销售4组

运输: 联邦快递

创建者: 销售总监-杨德

日期: 星期四, 21 九月 2023 03:05 下午

报价编号: 224682000000456008

商机名称: 霆行设计

有效期至: 2023-09-29

联系人名称: 王秋桦

客户名称: 霆行设计

修改者: 销售总监-杨德

日期: 星期四, 21 九月 2023 03:08 下午

报价主体

报价明细

小计

折扣

税

调整

总计

¥ 7890.00

¥ 0.00

¥ 0.00

¥ 0.00

¥ 7890.00

备注

销售订单

附件

未关闭的活动

关闭的活动

电子邮件

链接

添加链接

已报价货品

序号	产品名称	数量	单价(¥)	金额(¥)	折扣(¥)	税(¥)	总计(¥)
1	A30 GNSS RTM系统 (001)	1	7890.00	7,890.00	0.00	0.00	7,890.00

- 报价管理
 - BOM管理
 - 询价管理
 - 报价模板
 - 报价审批
 - 报价记录

维护整个公司产品信息，便于业务在商机意向、报价申请及合同中直接调用。

● 产品管理

- 产品维护
- 服务类型
- 产品定价
- 利润核算

CRM

所有页面

数据驾驶舱

主页

咨询

联系人

项目信息

客户

商机

任务

会议

通话

产品库

报价

产品中心

...

全部 产品中心

创建产品

操作

全部记录 3

10 记录/页

1 - 3

排序按

-无-

升序

过滤产品中心通过

搜索

系统定义的过滤器

受影响的记录

未受影响的记录

记录操作

相关的操作记录

已锁定

最新邮件状态

活动

备注

按字段过滤

BDS

GLONASS

GPS

产品.名称

产品.所有者

产品类型

修改时间

修改者

自定义列表视图: cp

产品.名称

A220 GNSS RTM系统

产品类型

RTM

数据存储

内置128GB存储器

定价

¥ 37,800.00

库存数量

233

操作系统

智能操作系统

GPS

L2C/P

功耗

2.2W

GLONASS

L1

服务类型

地形图测绘

通道数

220

相对湿度

100%抗冷凝

输出格式

ASCII: NMEA-0183以及二进制

外部供电

USB口: 直流4.2-5.5VDC/2A

测杆防摔

抗2米测杆自然跌落

产品.名称

智能RTM系统A153

产品类型

RTM

数据存储

内置32GB存储器

定价

¥ 3,578,999.00

库存数量

321

操作系统

Linux操作系统

GPS

L1C/A, L2C, L2E, L5

功耗

5.7W

GLONASS

SBAS

服务类型

变形监测

通道数

440

相对湿度

79%抗冷凝

输出格式

ASCII: NMEA-3215以及二进制

外部供电

USB口: 直流5.2-5.7VDC/1A

测杆防摔

抗6米测杆自然跌落

产品.名称

A30 GNSS RTM系统

产品类型

RTM

数据存储

内置8GB存储器

定价

¥ 136,999.00

库存数量

233

操作系统

智能操作系统

GPS

L1, L2C/P, L5

功耗

3.2W

GLONASS

L1, L2

服务类型

地质雷达

通道数

220

相对湿度

100%抗冷凝

输出格式

ASCII: NMEA-0183以及二进制

外部供电

USB口: 直流4.2-5.5VDC/2A

测杆防摔

抗2米测杆自然跌落

订单明细

订单明细

订单编号: [输入框]

订单备注: [输入框]

订单日期: [输入框]

订单状态: [下拉菜单]

订单类型: [下拉菜单]

订单金额: [输入框]

订单备注: [输入框]

英文名称	中文名称	物料	数量	单位	金额	是否标准配件	备注	附件中心	操作
暂无数据									
小计									
[输入框]									
[输入框]									
[输入框]									
[输入框]									
[输入框]									

添加配件

添加配件

配件名称: [输入框]

配件编号: [输入框]

配件描述: [输入框]

配件单位: [输入框]

配件数量: [输入框]

配件金额: [输入框]

配件备注: [输入框]

配件附件: [输入框]

配件中心: [输入框]

配件操作: [按钮]

添加套件

添加套件

套件名称: [输入框]

套件编号: [输入框]

套件描述: [输入框]

套件单位: [输入框]

套件数量: [输入框]

套件金额: [输入框]

套件备注: [输入框]

套件附件: [输入框]

套件中心: [输入框]

套件操作: [按钮]

套件详情

英文名称	中文名称	物料	数量	单位	金额	是否标准配件	备注	附件中心	操作
1		CH040	1	2200	2200.000	标准配件 Stand and Gd			[按钮]
2		CH0402100000	1						[按钮]
3		CH0402100000	1						[按钮]
4		CH0402100000	1						[按钮]
5		CH0402100000	1						[按钮]
6		CH0402100000	1						[按钮]
7		CH0402100000	1						[按钮]
8		CH0402100000	1						[按钮]
9		CH0402100000	1						[按钮]
10		CH0402100000	1						[按钮]
11		CH0402100000	1						[按钮]
12		CH0402100000	1						[按钮]
13		CH0402100000	1						[按钮]
14		CH0402100000	1						[按钮]
15		CH0402100000	1						[按钮]
16		CH0402100000	1						[按钮]
17		CH0402100000	1						[按钮]
18		CH0402100000	1						[按钮]
19		CH0402100000	1						[按钮]
20		CH0402100000	1						[按钮]
21		CH0402100000	1						[按钮]
22		CH0402100000	1						[按钮]
23		CH0402100000	1						[按钮]
24		CH0402100000	1						[按钮]
25		CH0402100000	1						[按钮]
26		CH0402100000	1						[按钮]
27		CH0402100000	1						[按钮]
28		CH0402100000	1						[按钮]
29		CH0402100000	1						[按钮]
30		CH0402100000	1						[按钮]
31		CH0402100000	1						[按钮]
32		CH0402100000	1						[按钮]
33		CH0402100000	1						[按钮]
34		CH0402100000	1						[按钮]
35		CH0402100000	1						[按钮]
36		CH0402100000	1						[按钮]
37		CH0402100000	1						[按钮]
38		CH0402100000	1						[按钮]
39		CH0402100000	1						[按钮]
40		CH0402100000	1						[按钮]
41		CH0402100000	1						[按钮]
42		CH0402100000	1						[按钮]
43		CH0402100000	1						[按钮]
44		CH0402100000	1						[按钮]
45		CH0402100000	1						[按钮]
46		CH0402100000	1						[按钮]
47		CH0402100000	1						[按钮]
48		CH0402100000	1						[按钮]
49		CH0402100000	1						[按钮]
50		CH0402100000	1						[按钮]
51		CH0402100000	1						[按钮]
52		CH0402100000	1						[按钮]
53		CH0402100000	1						[按钮]
54		CH0402100000	1						[按钮]
55		CH0402100000	1						[按钮]
56		CH0402100000	1						[按钮]
57		CH0402100000	1						[按钮]
58		CH0402100000	1						[按钮]
59		CH0402100000	1						[按钮]
60		CH0402100000	1						[按钮]
61		CH0402100000	1						[按钮]
62		CH0402100000	1						[按钮]
63		CH0402100000	1						[按钮]
64		CH0402100000	1						[按钮]
65		CH0402100000	1						[按钮]
66		CH0402100000	1						[按钮]
67		CH0402100000	1						[按钮]
68		CH0402100000	1						[按钮]
69		CH0402100000	1						[按钮]
70		CH0402100000	1						[按钮]
71		CH0402100000	1						[按钮]
72		CH0402100000	1						[按钮]
73		CH0402100000	1						[按钮]
74		CH0402100000	1						[按钮]
75		CH0402100000	1						[按钮]
76		CH0402100000	1						[按钮]
77		CH0402100000	1						[按钮]
78		CH0402100000	1						[按钮]
79		CH0402100000	1						[按钮]
80		CH0402100000	1						[按钮]
81		CH0402100000	1						[按钮]
82		CH0402100000	1						[按钮]
83		CH0402100000	1						[按钮]
84		CH0402100000	1						[按钮]
85		CH0402100000	1						[按钮]
86		CH0402100000	1						[按钮]
87		CH0402100000	1						[按钮]
88		CH0402100000	1						[按钮]
89		CH0402100000	1						[按钮]
90		CH0402100000	1						[按钮]
91		CH0402100000	1						[按钮]
92		CH0402100000	1						[按钮]
93		CH0402100000	1						[按钮]
94		CH0402100000	1						[按钮]
95		CH0402100000	1						[按钮]
96		CH0402100000	1						[按钮]
97		CH0402100000	1						[按钮]
98		CH0402100000	1						[按钮]
99		CH0402100000	1						[按钮]
100		CH0402100000	1						[按钮]

● BOM管理

- 订单明细
- 添加配件
- 添加套件
- 套件详情

● 合同/订单管理

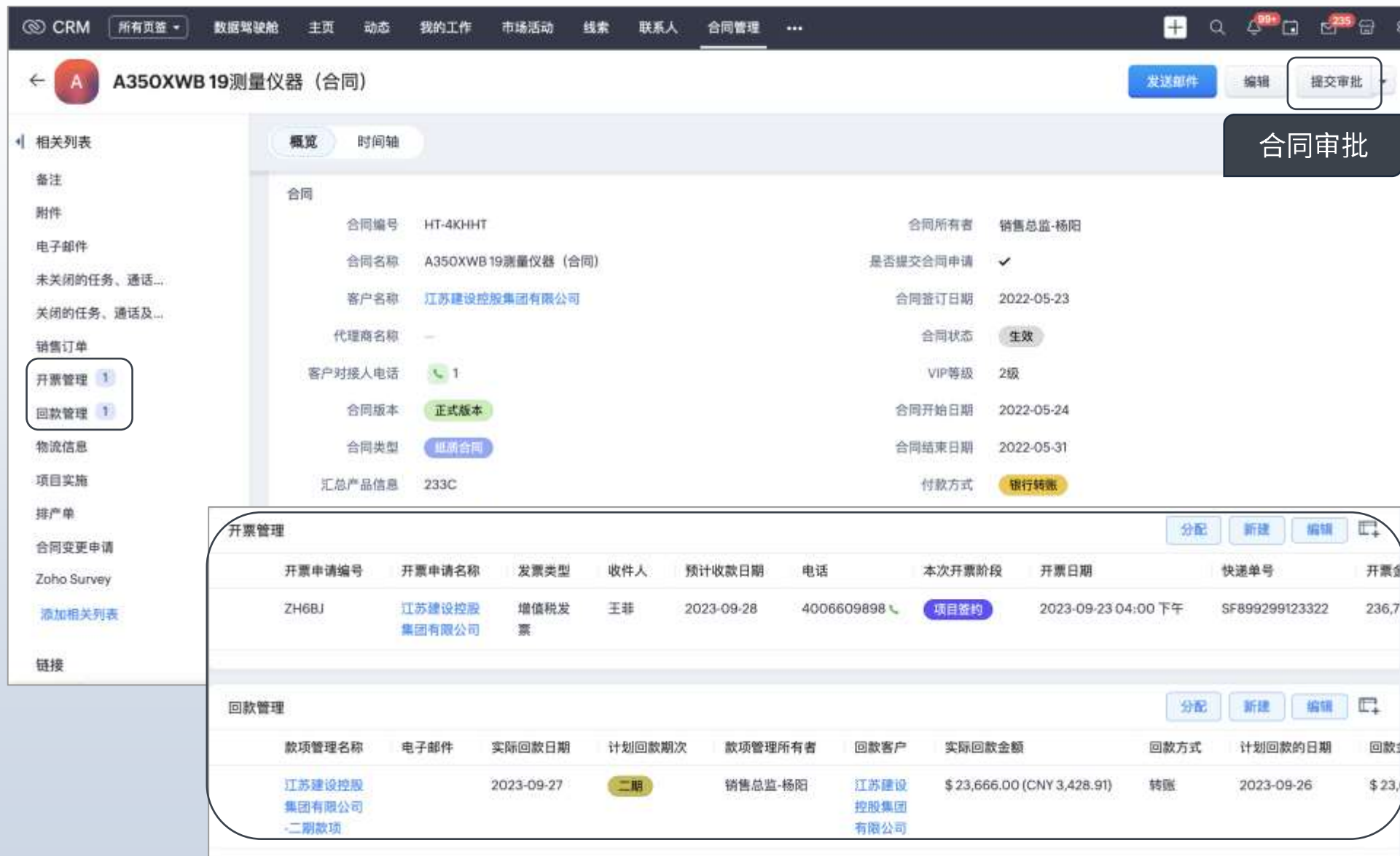
- 线上创建合同/订单并发起审批，有效提高工作效率

● 回款管理

- 可基于账期自动或手动生成计划回款任务，进行合同风险管控

● 开票管理

- 线上申请发票并发起审批，快速完成开票申请流程



The screenshot displays the Zoho CRM interface for a contract titled "A350XWB 19测量仪器 (合同)". The interface includes a sidebar with navigation options like "相关列表" (Related Lists) and "销售订单" (Sales Orders). The main content area shows contract details such as "合同编号" (Contract ID), "合同名称" (Contract Name), "客户名称" (Customer Name), and "合同状态" (Contract Status). A "合同审批" (Contract Approval) button is visible in the top right corner.

Below the contract details, there are two sections: "开票管理" (Invoice Management) and "回款管理" (Payment Management).

开票管理 (Invoice Management):

开票申请编号	开票申请名称	发票类型	收件人	预计收款日期	电话	本次开票阶段	开票日期	快递单号	开票金额
ZH6BJ	江苏建设控股集团有限公司	增值税发票	王菲	2023-09-28	4006609898	项目签约	2023-09-23 04:00 下午	SF899299123322	236,7

回款管理 (Payment Management):

款项管理名称	电子邮件	实际回款日期	计划回款期次	款项管理所有者	回款客户	实际回款金额	回款方式	计划回款的日期	回款金额
江苏建设控股集团有限公司-二期款项		2023-09-27	二期	销售总监-杨阳	江苏建设控股集团有限公司	\$ 23,666.00 (CNY 3,428.91)	转账	2023-09-26	\$ 23,666.00



Zoho CRM解决方案—— 赢单交付

- **订单执行**

- 订单可以从CRM进行录入或者与ERP/PO系统进行打通实现业务财务一体化，业务人员不用切换系统就可以实时掌握订单执行情况。

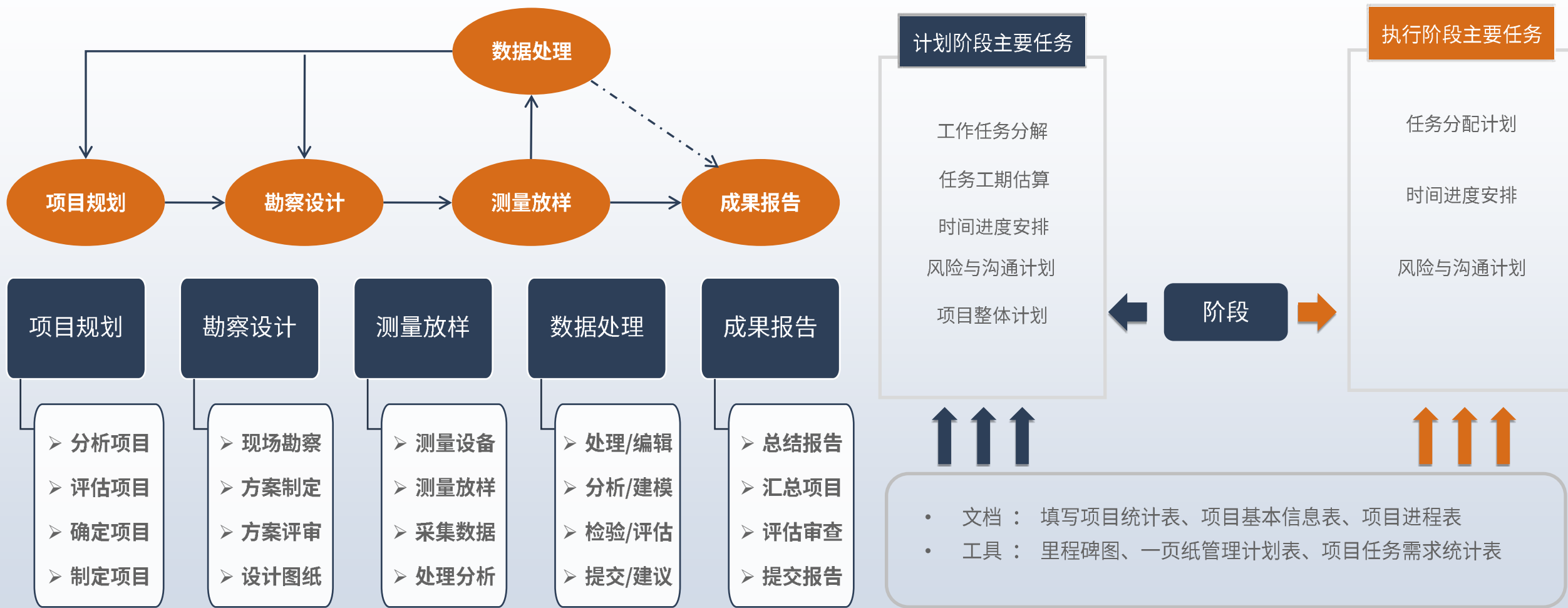
- **项目管理**

- Zoho CRM无缝集成项目管理工具Zoho Projects，实时关注项目进度，监控风险。

- **回款录入**

- CRM可以与财务系统对接或者财务人员进行手动录单，业务人员实时掌握回款情况，保证订单和业务支持顺利执行。

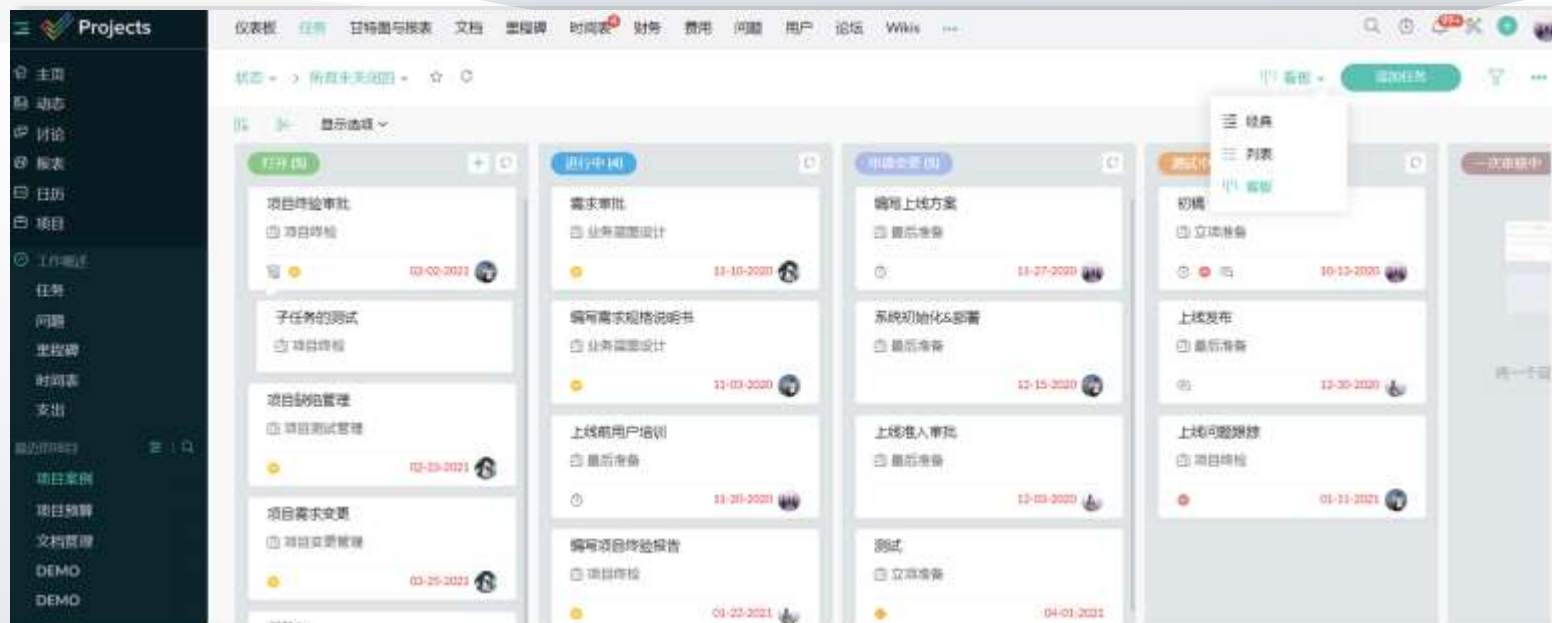




测绘企业常见项目管理流程

项目进度看板

看板让每个人都了解项目进度，以直观的方式将 workflow 可视化展示，以便每个人都了解任务最新进展。

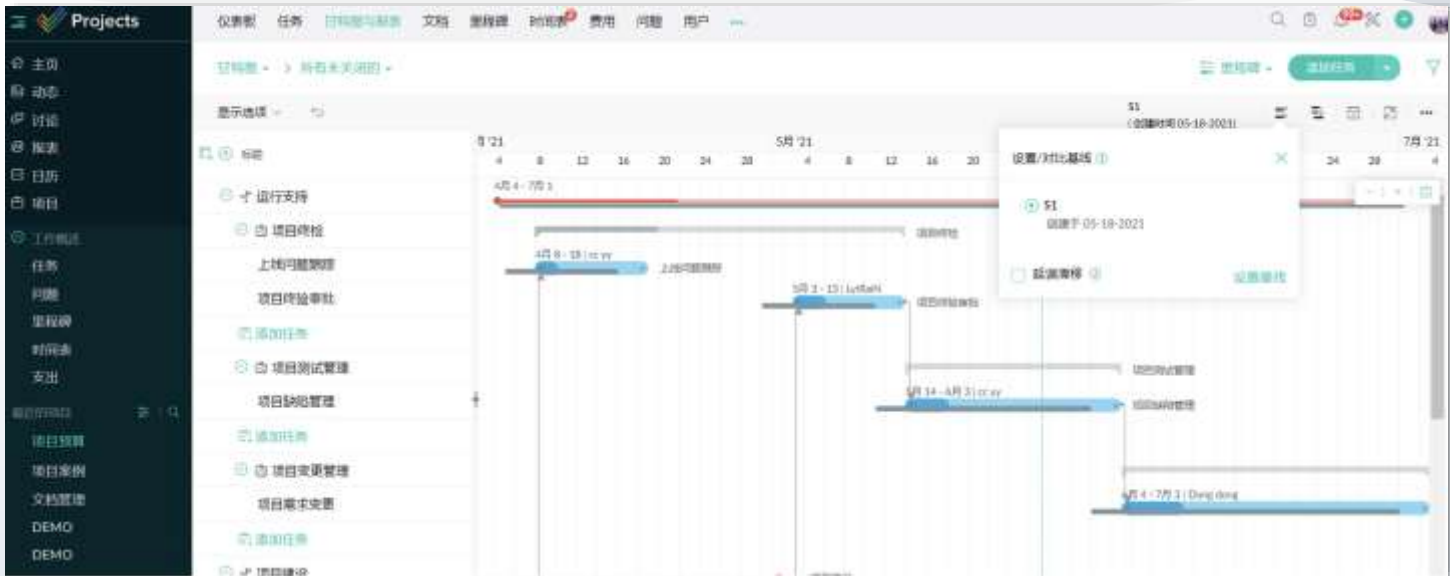


项目分配

合理有序分配项目，集中访问正在进行的各个项目，了解还需要做什么，何时做，谁来做，保证按时完成工作。

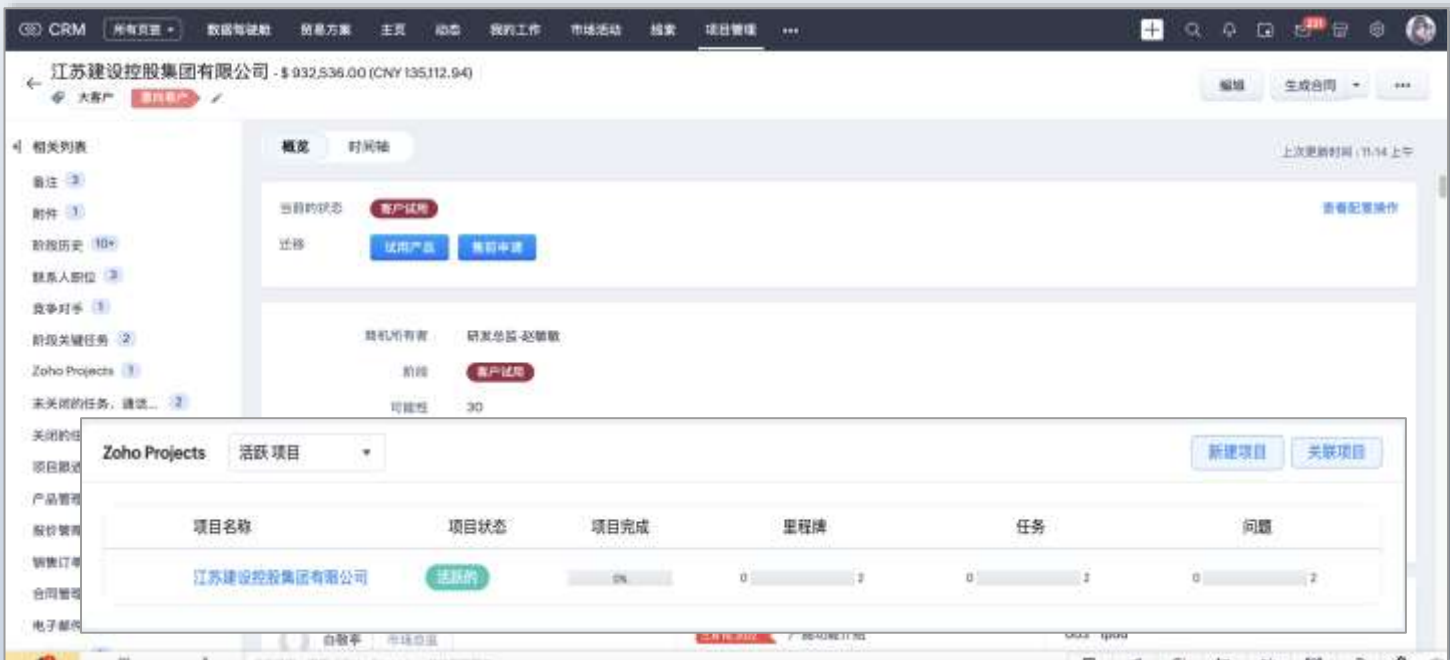


任务	团队	负责人	状态	标签	开始日期	到期日期	持续时间
项目立项 > 项目准备							
立项申请	产品团队	Dong dong	待处理	-	10-14-2020	10-27-2020	14 天
业务范围设计 > 项目建设							
编写需求规格说明书	开发团队	Dong dong	进行中	-	10-28-2020	11-03-2020	7 天
需求审批	开发团队	LytRaN	进行中	-	11-04-2020	11-10-2020	7 天
最后准备 > 项目建设							
上线前用户培训	产品团队	cc yy	进行中	-	11-17-2020	11-20-2020	4 天
编写上线方案	产品团队	cc yy	待处理	-	11-21-2020	11-27-2020	7 天
系统初始化&部署	产品团队	Dong dong	待处理	-	12-04-2020	12-15-2020	12 天
上线准入审批	产品团队	xiaofeng Dong	待处理	-	11-28-2020	12-03-2020	6 天
上线发布	产品团队	xiaofeng Dong	待处理	-	12-16-2020	12-30-2020	15 天



甘特图

使用甘特图将项目进度与您的项目计划进行比较。您可以使用简单的拖放操作修改和编辑项目计划。

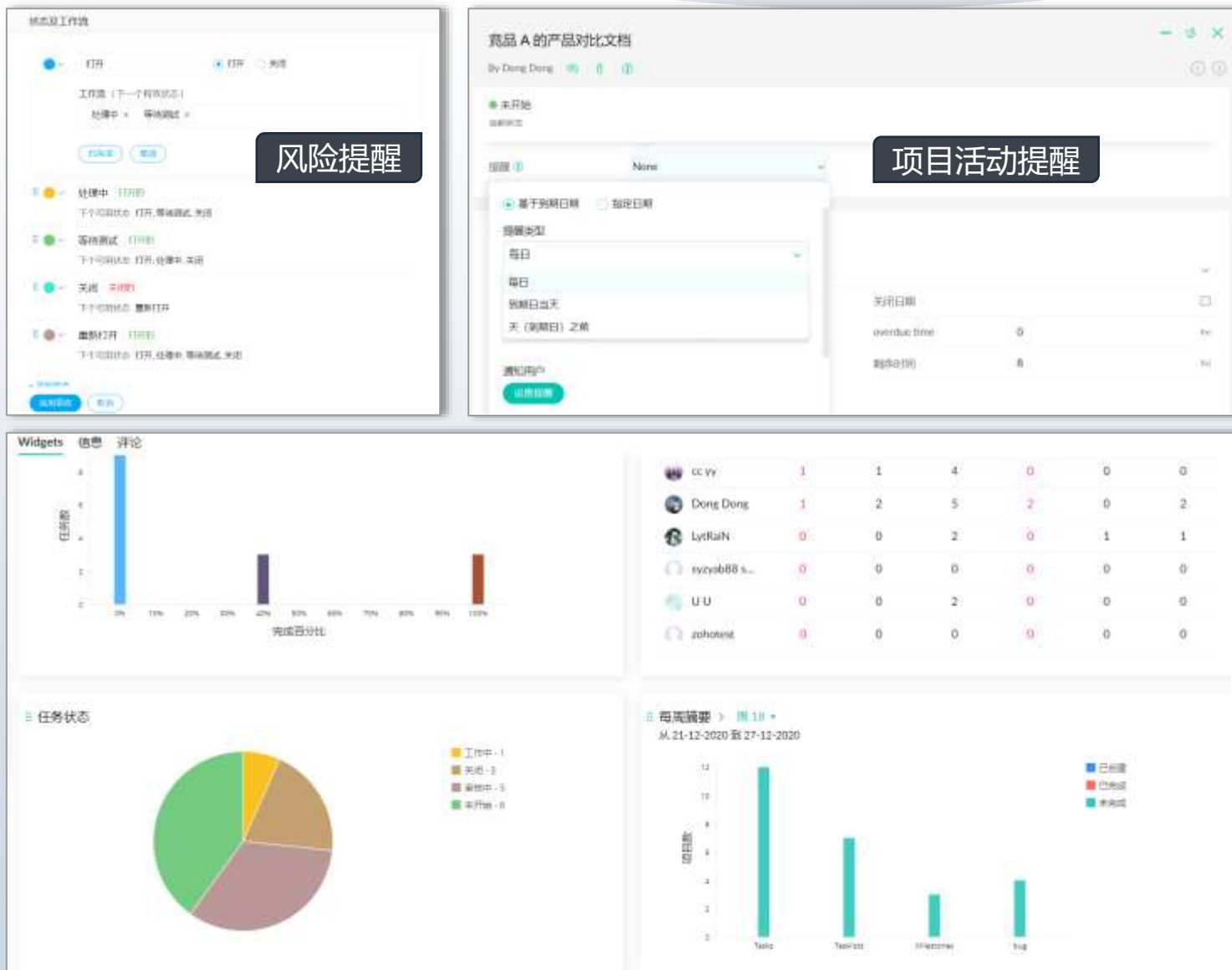


项目信息同步CRM

项目信息同步到Zoho CRM中进行展示，实时查看当前项目整体情况和状态。

- ## 风险提示

- ## 项目活动提醒



按照项目的分类，进行项目周报和月报的填写。选择不同的报告类型，显示对应需要填写的信息内容。

- 汇报管理
- 项目分类

• 日报/月报/周报

• 项目跟进

• 工作内容

创建项目日报

编辑页面布局

项目日报信息

项目日报名称

最终用户

商机名称

来源

今年所在周

是否补交

本周项目总结

下周项目计划

项目周报信息

渠道经理

所有者职位

项目月报信息

工作总结

项目报告信息

项目报告名称

项目名称

客户名称

所属部门

工号

项目报告所有者

销售总监-李静

项目分类

项目分类

重点项目/类

项目报告

周报

岗位

责任人

-无-

周报

本周已完成工作总结

本周未完成工作总结

需要协调事，跟进事宜

时间节点

本周完成情况和总结

下周工作计划

推荐和跟进方法

备注(需要协调事宜)

月报

序号

量化标准

完成措施

完成结果

完成时间

完成期限

配合部门

内容备注

管理合同预计回款和实际回款信息，并对节点设置提醒，完成催款任务。

CRM 标准系统 我的工作 动态 主页 合同管理

← 腾越公司Q3仪器项目采购合同

相关列表

备注

附件

电子邮件

未关闭的活动

关闭的活动

开票管理 1

回款管理 1

Zoho Survey

添加相关列表

链接

添加链接

开票管理

分配 新建 编辑

开票申请编号	开票申请名称	发票类型	收件人	预计收款日期	电话	本次开票阶段	开票日期	快递单号	开票金额
ZH6BJ	江苏建设控股集团有限公司	增值税发票	王菲	2023-09-28	4006609898	项目签约	2023-09-23 04:00 下午	SF899299123322	236,7

回款管理

分配 新建 编辑

款项管理名称	电子邮件	实际回款日期	计划回款期次	款项管理所有者	回款客户	实际回款金额	回款方式	计划回款的日期	回款金额
江苏建设控股集团有限公司-二期款项		2023-09-27	二期	销售总监-杨阳	江苏建设控股集团有限公司	\$ 23,666.00 (CNY 3,428.91)	转账	2023-09-26	\$ 23,666.00 (CNY 3,428.91)

付款方式 银行转账

CRM 所有页面 数据驾驶舱 主页 动态 我的工作 市场活动 线索 联系人 回款管理

全部回款管理

全部记录 3

10 记录/页 1-3

	款项管理名称	回款方式	计划回款期次	实际回款日期	计划回款的日期	计划回款的金额	回款金额	逾期时间	款项管理所有者
☐	南宁测绘装备有限公司	转账	三期	2023-09-26	2023-09-24	\$ 33,322.00 (CNY 4,827.95)	\$ 55,666.00 (CNY 8,065.32)		
☒	江苏建设控股集团有限公司(二期项目回款)	转账	二期	2022-11-30	2022-11-29	\$ 23,761,222.00 (CNY 3,442,707.37)	\$ 23,761,222.00 (CNY 3,442,707.37)		
☒	浙江测绘机械有限公司	转账	三期	2023-01-01	2022-12-31	\$ 230,000.00 (CNY 33,324.16)	\$ 230,000.00 (CNY 33,324.16)		

提醒 1

现在

☐ 江苏建设控股集团有限公司-二期回款已逾期，请及时跟进，谢谢！！
- 2023-09-24



Zoho CRM解决方案—— 客户服务与数据分析

- **需求受理**

- 接收客户需求后，系统根据不同途径的需求来源进行需求的分配与提醒。

- **需求满足**

- 由相关负责人进行需求的处理，满足客户需求，包括：再次购买、投诉和退换货等需求。

- **追根溯源**

- 接收客户需求后，系统根据不同途径的需求来源进行需求的分配与提醒。



电子邮件

将发送到客户服务邮箱中的邮件转发到客服工单系统

在线聊天

集成在线客服软件，与客户实时聊天，将聊天内容立即转换为工单添加到客服系统

网站表单

将表单嵌入到网站中，通过表单接收的客户反馈直接进入系统

客服电话

通过电话与客户沟通问题，接收客户咨询，将内容直接记录在客服工单系统内

社交平台

将表单添加到微信公众号，用户通过公众号菜单提交的工单直接进入系统

社区论坛

客户通过用户帮助中心的社区论坛发表帖子，可以直接将帖子转换为工单进行进一步跟进和回复



Zoho Desk

根据派工单类型，进行工单流转，并记录工单处理状态、处理结果及客户满意度。

● 售后管理

- 反馈渠道
- 风险评估
- 问题升级
- 问题追溯
- 方案输出
- 知识沉淀

CRM 所有页面 数据驾驶舱 主页 动态 我的工作 市场活动 线索 联系人 服务支持

所有服务支持

全部记录 32 10 记录/页 1-10

服务支持编号	主题	状态	客户名称	类型	指派工程师	优先级	服务支持来源	服务支持所有者	产品名称
116003000005188027	关于desk的技术支持	处理完毕	苏菲达国际技术贸易有限公司	问题	研发总监-赵敏敏	高	邮箱	研发总监-赵敏敏	单通道方向舵
116003000004625291	关于系统密码忘记了，无法登录系统	新						赵敏敏	A350XWB 19段维护
116003000004625271	关于签名不能上传图片的问题	新							
116003000002226119	ZOHO双12年终大促，福利来啦！	新							
116003000002152061	无法修改销售订单的问题	新							
116003000001332054	无法创建审批流程的问题	新							
116003000001329050	关于邮件拦截的问题	升级							
116003000001292032	请问域名需要进行备案的	新							
116003000001180003									
116003000001178003									

概览 时间轴

服务支持信息

服务支持所有者 研发总监-赵敏敏

状态 新

优先级 高

服务支持原因 用户没有参加培训

主题 ZOHO双12年终大促，福利来啦！

客户名称 北京百汇科技有限公司

评论数量 0

电子邮件 zoho@zohocorp.com.cn

创建者 销售总监-杨阳

创建时间 星期六, 8 五月 2023 01:55 下午

货币 CNY

汇率 1

修改者 星期三, 14 四月 2023 03:30 下午

编辑 SLA升级

SLA升级

创建按钮

自定义处理流程

自定义操作

从CRM客户页面提交并查看所有工单信息，实时了解问题处理进展。

CRM

所有页签

数据驾驶舱

主页

动态

我的工作

市场活动

线索

联系人

客户管理

...

江苏建设控股集团有限公司 - www.江苏建设控股集团有限公司.com

企业工商信息

编辑

相关列表

备注 11

附件 1

联系人 2

成员客户

商机 2

未关闭的任务、通话... 7

电子邮件 5

跟进记录 1

关闭的任务、通话及... 12+

拜访记录 1

产品管理 1

报价管理 3

销售订单 2

合同管理 2

客户回款 2

开票计划 1

概览

时间轴

客户信息

客户编号 982

等级 已获得

客户所有者 研发总监-赵敏敏

传真 0987667

分配时间 2022-04-26 04:00 下午

客户来源 线下展会

业务类型 国贸

客户状态 目标客户

企业类型 集团

客户类型 5

客户所在地 常州

职务 财务总监

职责 主管

办公电话

手机

邮箱 xia

微信 xia

整合Zoho Desk工单系统

Zoho Desk

全部工单 过期的工单

平均响应时间 平均解决时间 客户满意度评级

2 2 00:00 小时 00:00 小时 尚无评级

所有工单

隐藏统计数据 新建工单

主题	状态	优先级	工单所有者	到期日期	联系人	项目管理
#597 213 DAYS 关于系统的使用问题咨询	打开的	Medium	杨维星	2023-02-22	赵菲菲	
#596 227 DAYS 江苏建设-关于账户登录问题咨询	打开的	High	杨维星	2023-02-07	赵菲菲	



自助门户

建立由客户和热心人士组成的团队，他们可以互助回答和解决问题。减少客服人员工单负担，并确保客户的问题得到及时响应和回答。



审核社区帖子

通过审核社区帖子，您可以始终控制内容的质量，并减少垃圾邮件和不必要的内容参与。添加多个版主，并置顶社区讨论。

设置访问权限

可以向所有人开放社区，也可以只对登录用户开放。可以确保您的客户帖子是受保护的，并保持您的公告仅对注册用户可见。

售后服务可以通过客服电话回访，也可以对接Zoho Survey采集终端客户使用满意度信息。



客户满意度调查

- ✓ 技术满意度
- ✓ 产品满意度
- ✓ 服务满意度



数据采集方式包括

- ✓ 电话方式
- ✓ 网页提交反馈
- ✓ zoho survey数据采集



服务内容

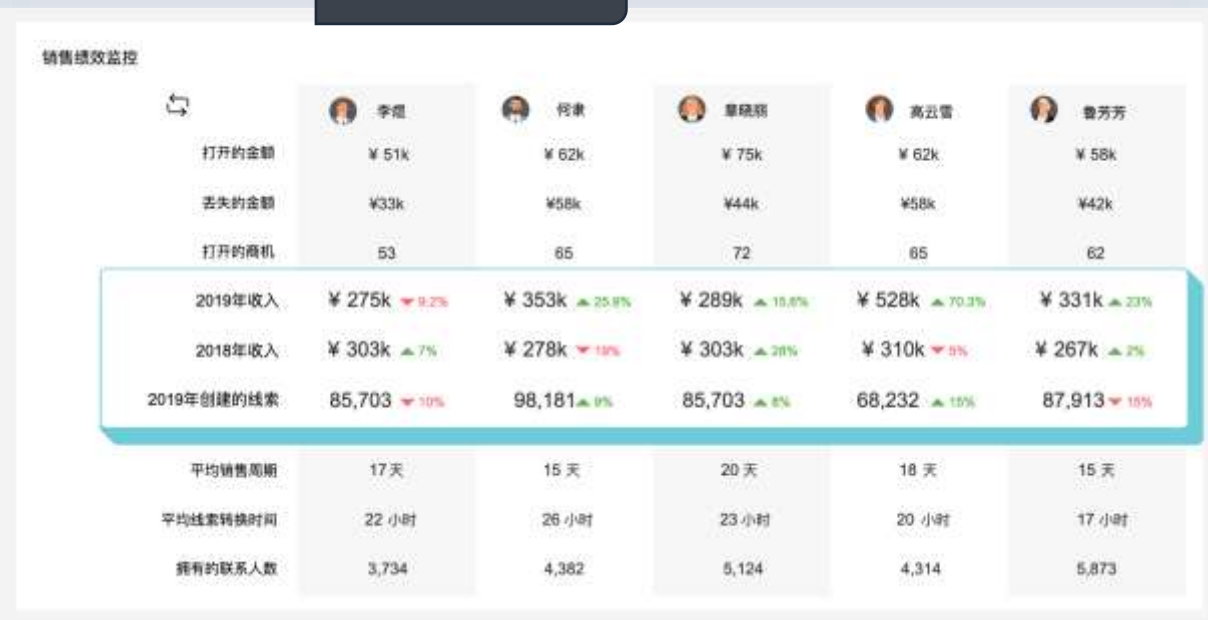
- ✓ 客户投诉及反馈
- ✓ 定期回访(每月一次)
- ✓ 问题记录

综合统计分析，有助于做数字化决策；图形化展示企业经营过程中的关键指标，发展、变化和趋势，业务状况一目了然。





多维分析



地图模式



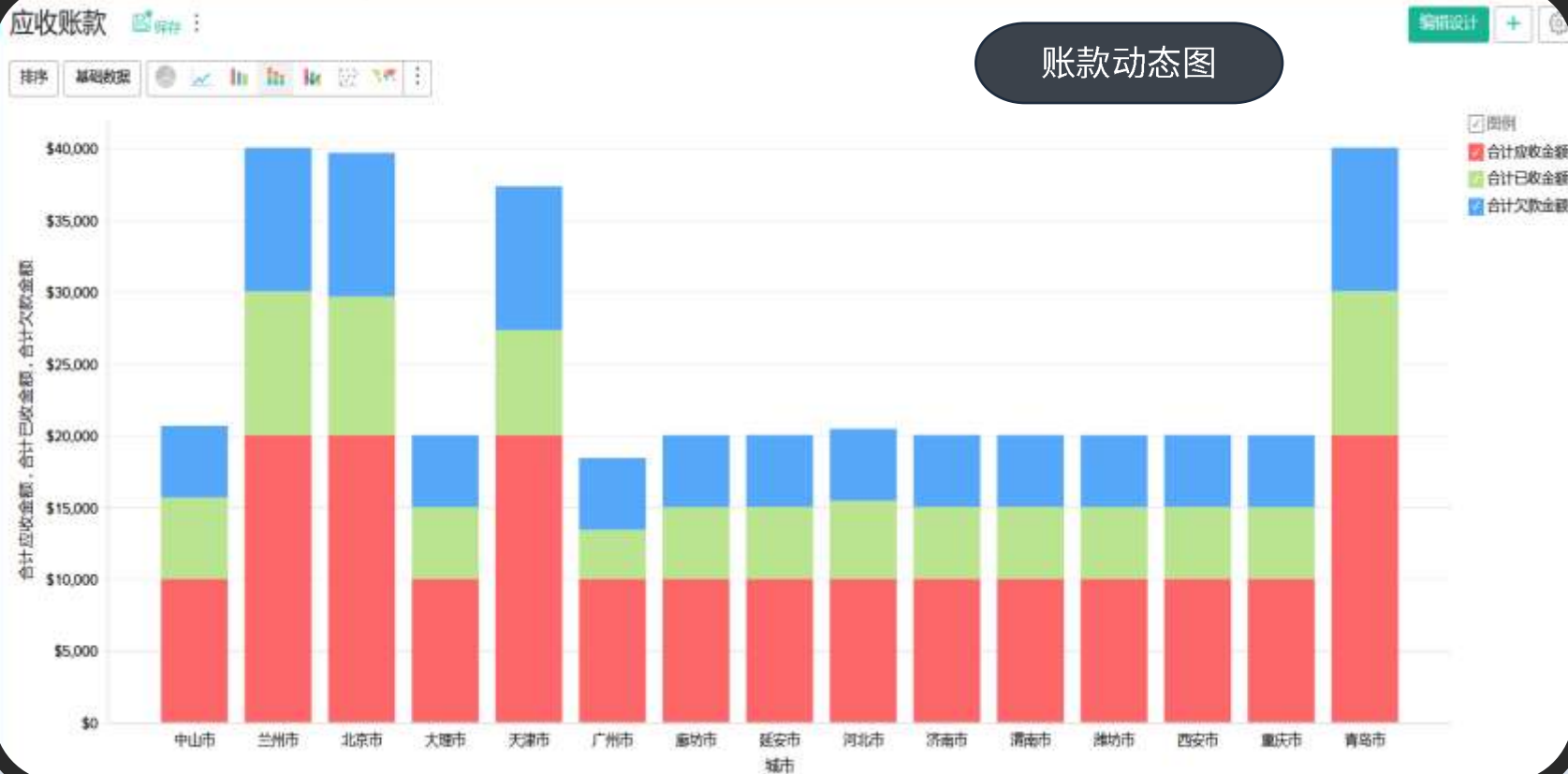
波动模式



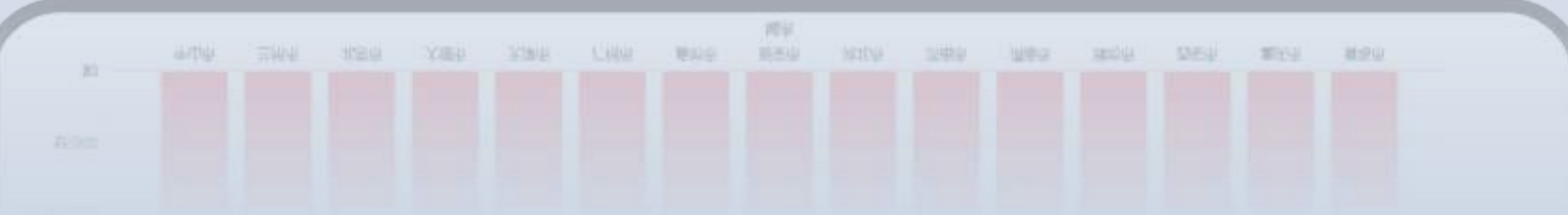
饼状图



应收账款



账款动态图



PC端与APP端实现双端联动，数据及时同步，针对陌拜场景，系统还提供了离线存储的功能，满足移动办公需求。

移动办公

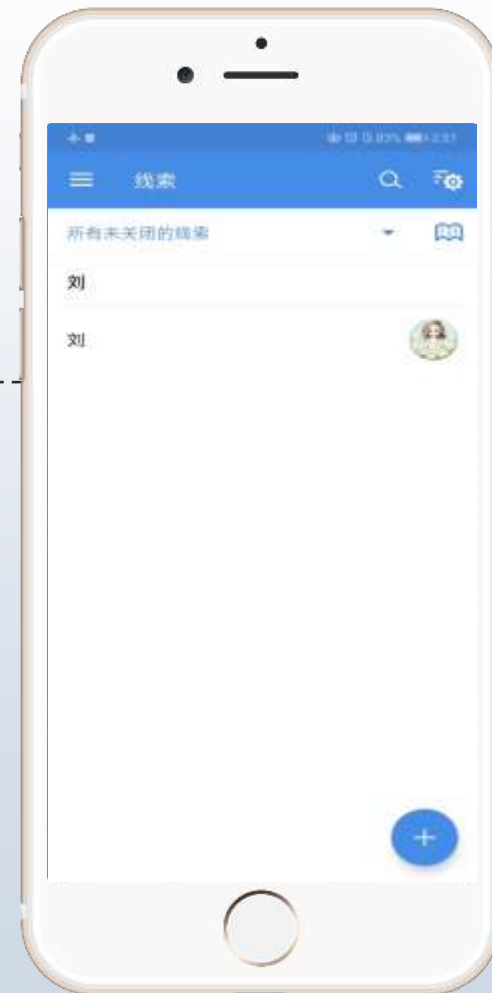
销售的日程、消息提醒、图表等移动应用。

外勤管理

当进行陌拜时可以进行位置定位。

离线存储

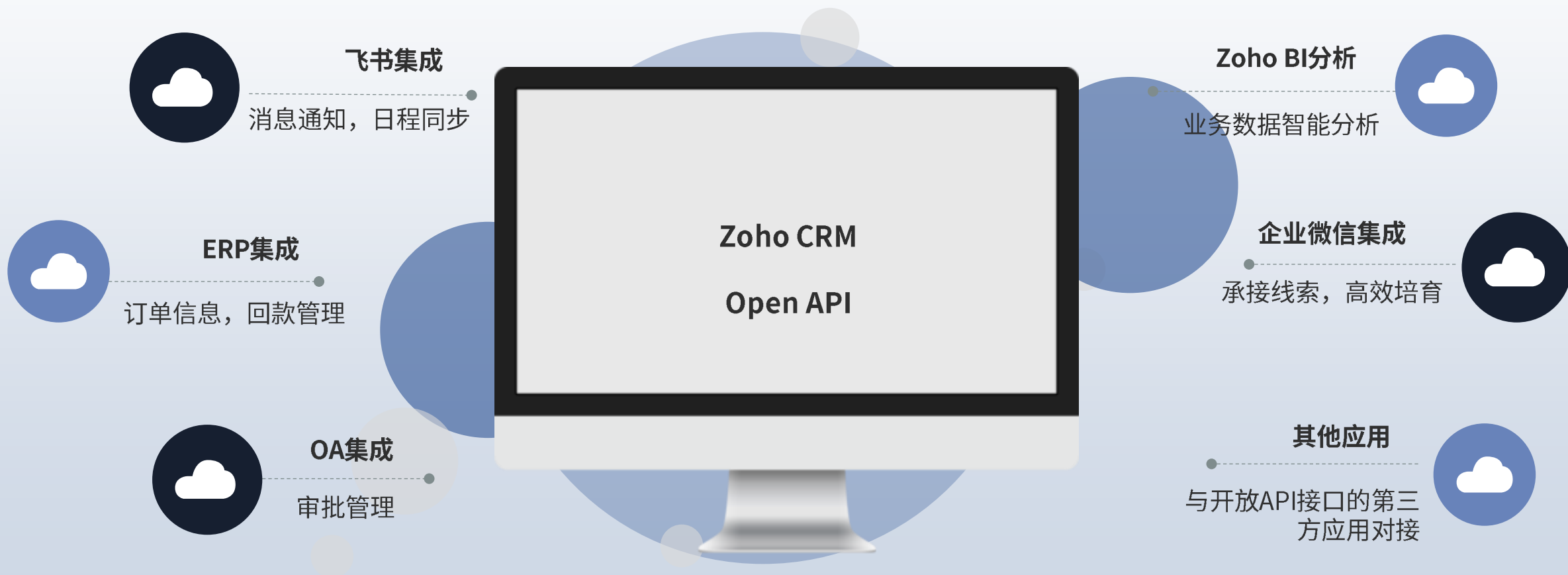
移动办公时，离线存储保障了能够随时随地开展工作，不受网络限制。



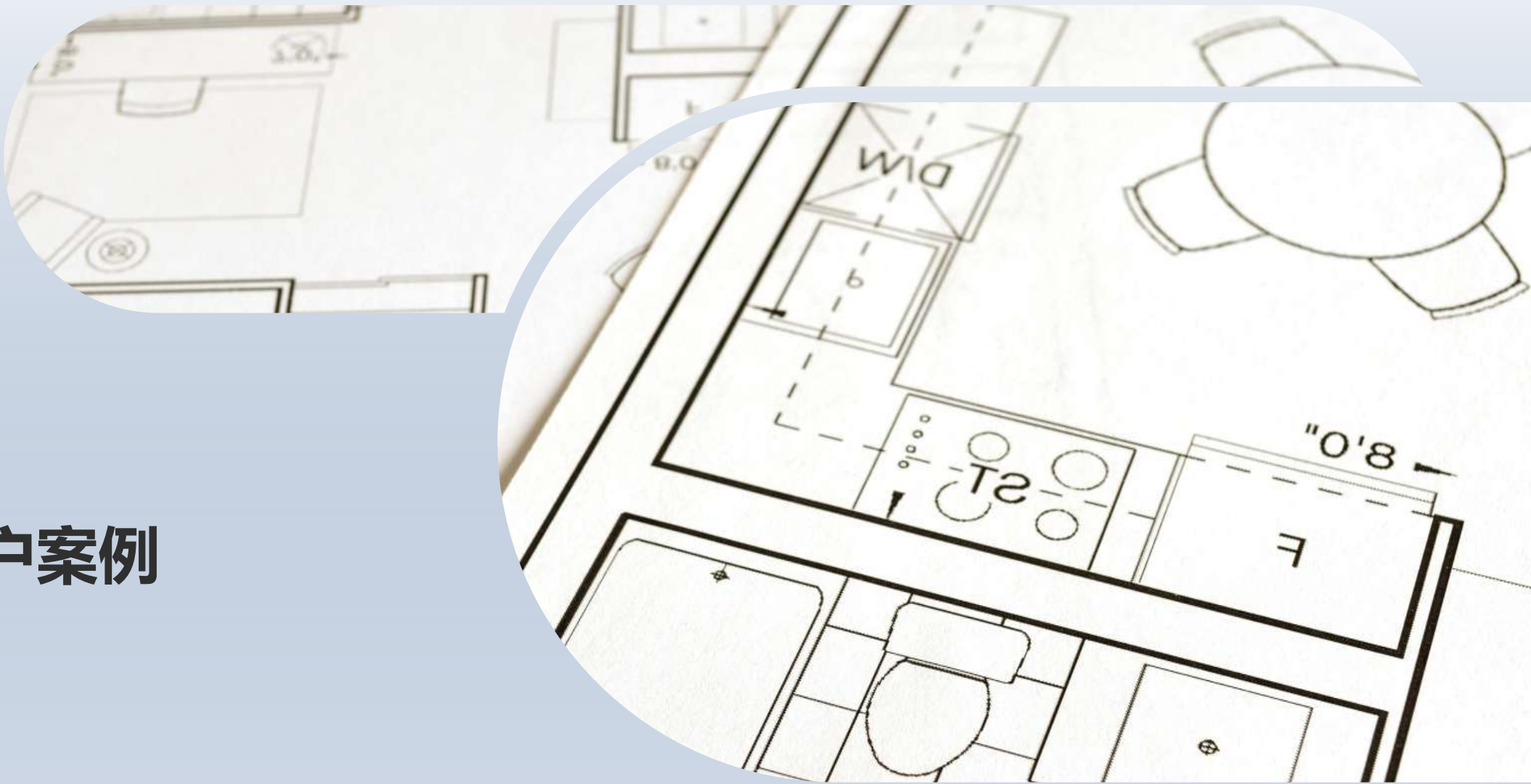
Zoho扩展： Zoho提供50+应用，无缝集成CRM，形成企业一体化业务管理平台；

Zoho生态： Zoho提供Marketplace应用商店，可下载第三方集成插件，快速构建跨应用对接；

其他扩展： 标准API接口，可按需对接其他第三方应用。



03 典型客户案例



面临的挑战

1. 整体业务保持高速增长，客户和商机等核心资源需要有效的管理，公司资源信息需要留存沉淀。
2. 业务团队人员规模在不断扩大，但是缺少相应的管理工具，业务流程无法做到标准化。
3. 海外业务拓展迅速，市场规模扩大，业务开展方式与国内有所差异，海内外团队协作效率有待提高。
4. 缺少完整高效的售后服务流程，数据分散无法形成具有价值的洞察。

解决方案

1. 针对华测导航的业务需求，Zoho以CRM系统为核心，整合营销、销售、订单、合同、项目管理与售后服务全流程，实现全流程业务数字化管理。
2. 基于Zoho国际化基因，助力华测导航海外业务快速开展，集成Zoho Campaigns开展EDM邮件营销，整合线上线下获客渠道，提升线索转化率。
3. 在Zoho Analytics中生成数据看板，将分散的数据进行智能分析，形成具有可参考性的数据洞察。



“华测导航致力于提供高精度数据的采集和应用解决方案，专业从事高精度卫星导航定位相关软硬件技术产品的研发、生产和销售，主要产品包括高精度GNSS接收机、GIS数据采集器、海洋测绘产品、三维激光产品、无人机遥感等数据采集设备。”

面临的挑战

1. 面对庞大的客户群体，传统管理方式很难满足业务模式和销售管理复杂程度的提高，公司寻求战略转型。
2. 售前管理不完善，例如客户，商机和联系人的管理，客户的数据等资料没有沉淀在系统中，导致部分客户流失。
3. 北斗+精准定位装备制造研发，生产和销售的过程复杂，缺少管理工具和智能分析工具。
4. 财务管理体系不健全，手工填写报价单，报销单，追踪和管理困难。

解决方案

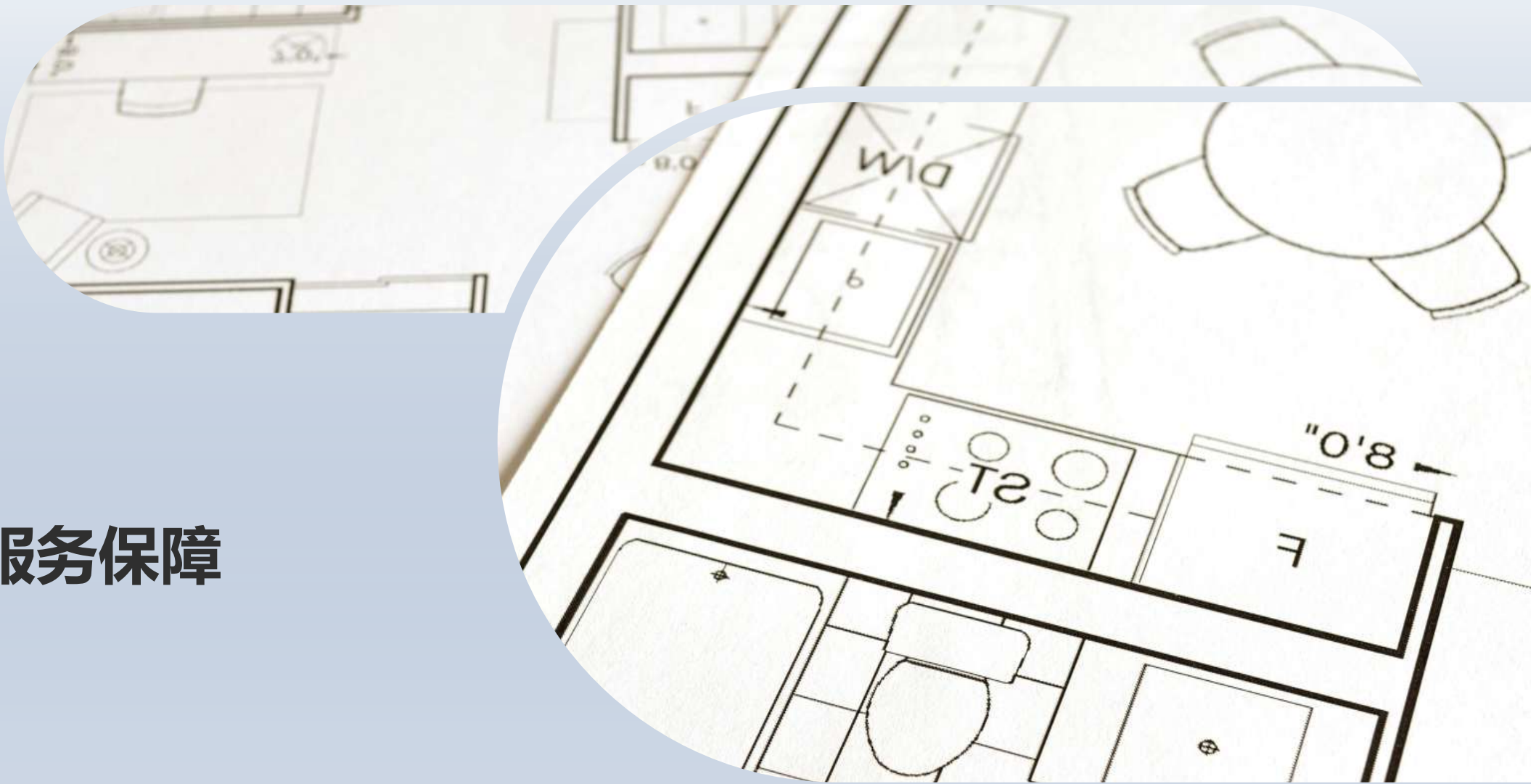
1. Zoho为其制订了一套完善的CRM系统解决方案，整合市场、销售、服务业务，实现人性化客户管理、自动化销售管理及完善的后期服务管理。
2. 建立市场活动-线索-联系人-客户-商机-产品-报价-订单-发货单一体化管理的体系，对终端客户，经销商不同销售过程管理。
3. 根据中海达面临的问题，Zoho CRM集成了Zoho Social社媒和Zoho Analytics BI工具。Zoho Social帮助中海达管理社媒软件，集成社媒账号自动同步信息。Zoho Analytics BI商业智能工具，生成直观的报表，让中海达更加科学地制定各项决策。



“公司专注于高精度定位技术产业链相关软硬件产品和服务的研发、制造和销售，深化北斗精准位置行业应用，着力提供时空信息解决方案，为国内高精度卫星导航产业的领先企业之一。公司以卫星导航定位技术为基础，融合声呐、光电、惯导、激光雷达、UWB超宽带、星基增强等多种技术，已形成“海陆空天、室内外”全方位、全空间的高精度定位产业布局，致力于成为时空信息解决方案全球领导者。”



04 实施与服务保障



系统建设思路：系统主体框架整体规划，分期实现核心需求和核心效果，组织多方完成理念提升、管理提升、技术集成。



在项目实施过程中，通过各种方式组织培训和交流，达到有效的知识传递，关键用户和内部IT积极参与项目，在实践中帮助客户锻炼出一支有战斗力的实施和运维团队。

