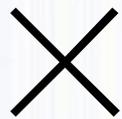


客户案例



视立美
为学生保护视力

励销云aPaaS低代码助力多门店项目管理

——视立美使用励销CRM高级版提高协作效率

#多门店管理

#aPaas

#客户管理

视立美

为学生保护视力

客户名称

视立美品牌管理（西安）有限公司小寨分公司

品牌介绍

视立美视光科技集团（西安）有限公司创立于2007年，是一家连锁集团企业，全国加盟连锁门店700余家，累计服务会员上千万。

视立美以“为学生保护视力”为品牌定位，以“让中华少年少近视，让近视少年度数低”为企业使命，依托视立美全焦轴控镜，在行业里导入APA青少年近弱视健眼方案，为青少年提供爱眼护眼的专业服务。



业务开展中遇到的堵点



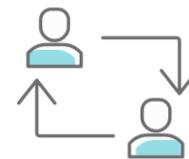
表格化记录，效率低

一个电销团队，覆盖四个店铺邀约任务；邀约成功后，**表单记录**客户到店地址、基本信息、到店时间及所需产品，**及时性差**。



重复沟通，客户体验差

客户更改时间或者更改产品需求时，因**信息不同步**，电销团队和门店销售同时电话与客户**沟通相同问题**，**客户体验差**。



信息不同步，业务流转繁琐

电销邀约客户到店，需同步给门店；客户到店后的具体情况，**门店需要再反馈给电销团队**，还需要**每天开会两方核实**，业务流转周期长，影响信息传达准确性。

产品使用历程

2023年

电销坐席系统

励销CRM独立版

2024年

增购升级CRM高级版*20工号

CRM系统在核心业务中的使用情况

线索导入系统自动去重

电销坐席批量触达客户

意向客户邀约到店

门店接待

电销坐席回访

aPaas在业务中的价值

aPaas自定义设置业务表单

四大门店设置管理权限

客户页面关联应用

客户动态信息同步

客户统一管理

客户管理

客户信息统一管理，客户状态清晰查看，保护客户资产

The screenshot displays the '客户' (Customers) management page within the Lixiaoyun CRM system. The interface includes a top navigation bar with '工作台' (Workbench), '报表中心' (Reporting Center), and '应用中心' (Application Center). A search bar and utility icons for '提醒' (Reminders), '帮助' (Help), and '设置' (Settings) are also present. The main content area features a sidebar with navigation options like '快捷新增' (Quick Add), '工作台' (Workbench), '客户管理' (Customer Management), '线索' (Leads), '线索池' (Leads Pool), '客户' (Customers), '客户公海' (Customer Public Sea), '联系人' (Contacts), '跟进记录' (Follow-up Records), '电销助手' (Sales Assistant), and '小商店' (Small Store). The '客户' section is active, showing filters for '跟进状态' (Follow-up Status) and '实际跟进时间' (Actual Follow-up Time). A table lists customer records with columns for selection, school name, grade, student name, vision status, follow-up status, phone, latest follow-up record, last call, and responsible person. The table shows two entries for '小学' (Primary School) students in the 3rd grade. The bottom of the page includes a pagination bar showing '共91666条' (Total 91666 records) and navigation controls.

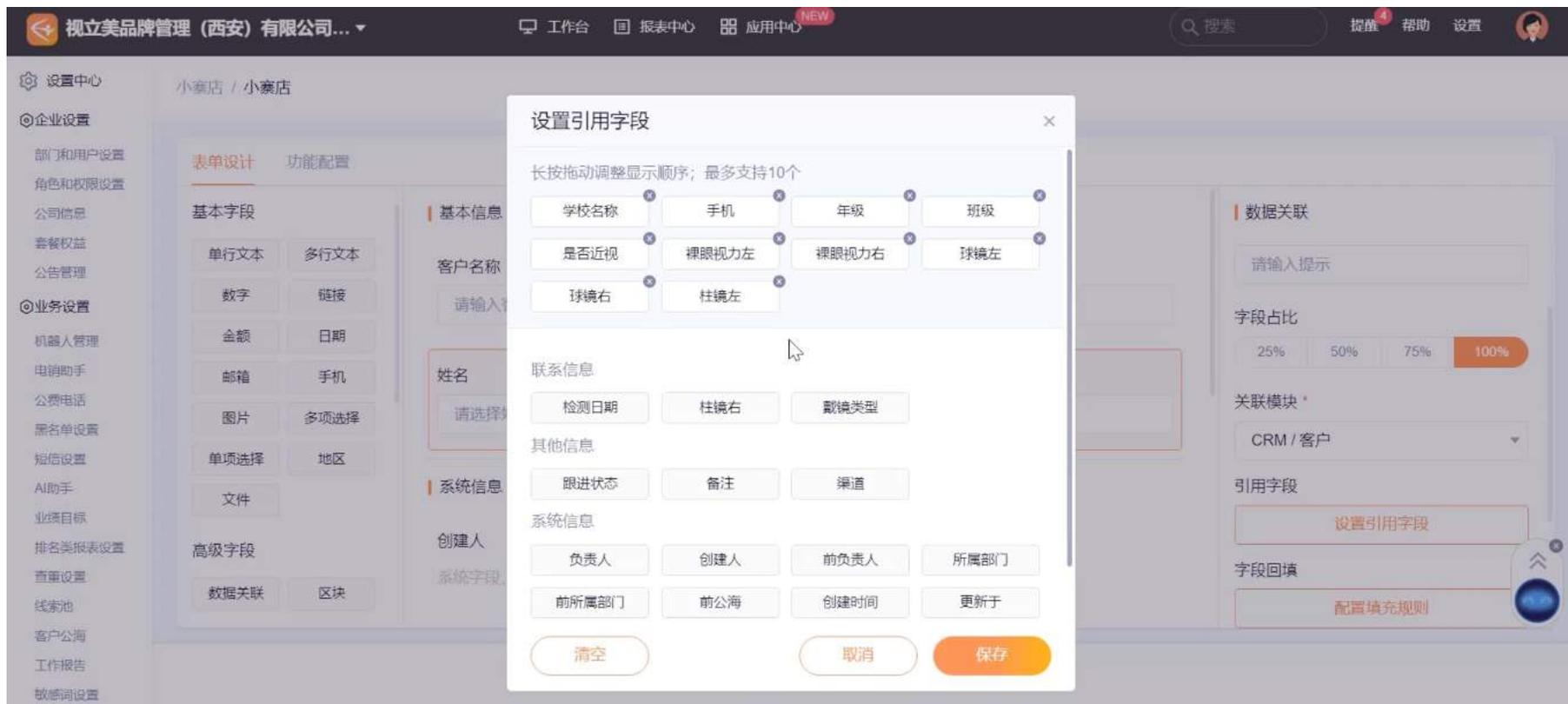
<input type="checkbox"/>	学校名称	年级	学生姓名	是否近视	跟进状态	手机	最新跟进记录	最后通话...	最后通话...	备注	负责人
<input type="checkbox"/>	小学	三年级	源	是	承诺到店	177...59	5.25号周六...	已接通	2024/05/21 ...		左腾
<input type="checkbox"/>	小学	三年级	源	否	其他	16...8	么意向	已接通	2024/05/21 ...		左腾

*客户授权前提下，客户后台系统截图

aPaas登记表单设置，无代码易操作

aPaas

根据线下表单字段自定义设置登记表单，无代码字段拖拉拽，简单易操作



*客户授权前提下，客户后台系统截图

aPaas登记表单设置，无代码易操作

aPaas

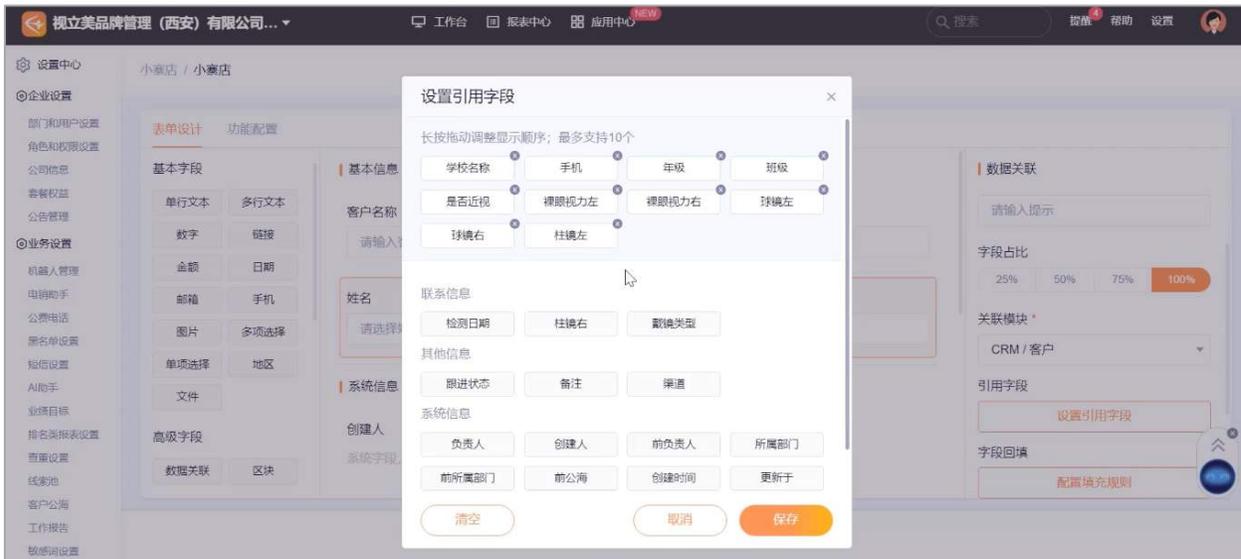
根据线下表单字段自定义设置登记表单，无代码字段拖拉拽，简单易操作

#设置引用字段

#关联CRM/客户

#数据关联

#单项选择

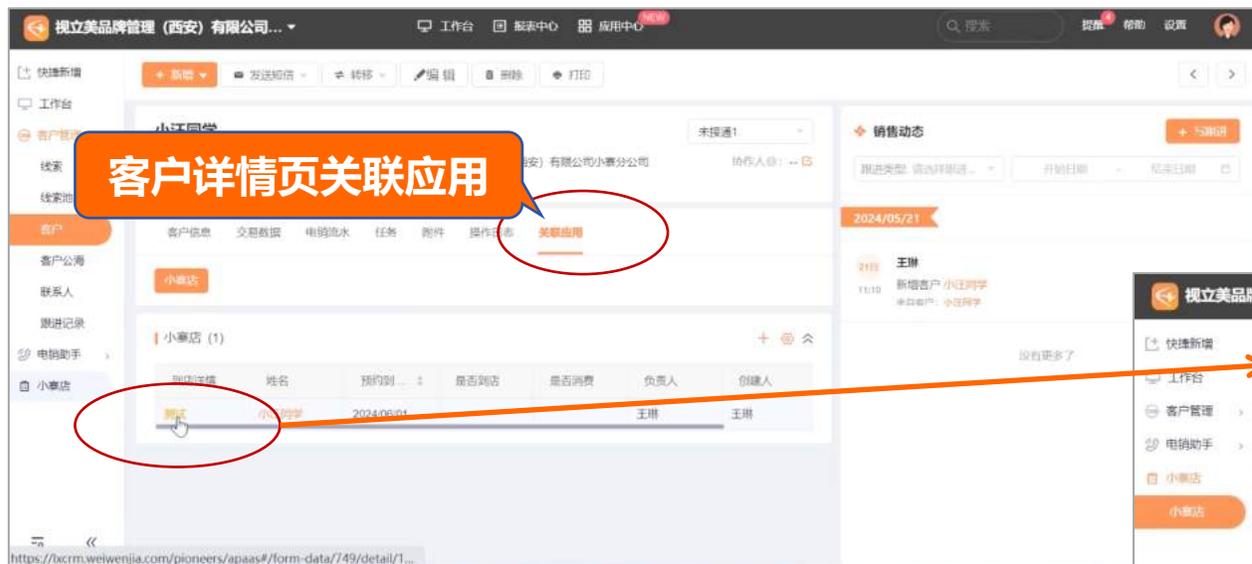


*客户授权前提下，客户后台系统截图

客户关联应用，满足业务场景，提高效率

关联应用

自定义表单关联至CRM客户模块，客户详情可依据业务场景获取信息



*客户授权前提下，客户后台系统截图



*客户授权前提下，客户后台系统截图

客户信息同步，提升沟通效率

销售动态

电销人员通过销售动态记录客户邀约情况；门店人员记录客户到店需求；销售动态相互提醒，信息同步，无需表格交流，提升效率，增强客户体感。

The screenshot displays a user interface for a CRM system. The main content area is titled '测试' (Test) and includes a sidebar with navigation options like '快捷新增', '工作台', '客户管理', '电销助手', and '小商店'. The main panel shows '基本信息' (Basic Information) and '系统信息' (System Information) tabs. The '基本信息' tab contains a table with the following data:

到店详情		测试	
姓名	小汪同学	手机	15255119654
学校名称	清华小学	班级	3班
年级	六年级	裸眼视力左	
是否近视	是	裸眼视力右	
预约到店时间	2024/06/01	是否到店	是
是否消费			

Below the table, there is a '销售动态' (Sales Dynamics) section with a '+ 写跟进' (Write Follow-up) button. It shows a list of follow-up records for the date 2024/05/21. Two records are visible:

- 21日 王琳 (电话) 11:22 今天小汪同学到店，买了我们3C型号，七折，..... 写跟进时间：2024/05/21 11:23 来自小商店：测试
- 21日 王琳 (电话) 11:20 这个客户比较看重价格，我们给客户介绍了莫套餐，七折 写跟进时间：2024/05/21 11:21 来自小商店：测试

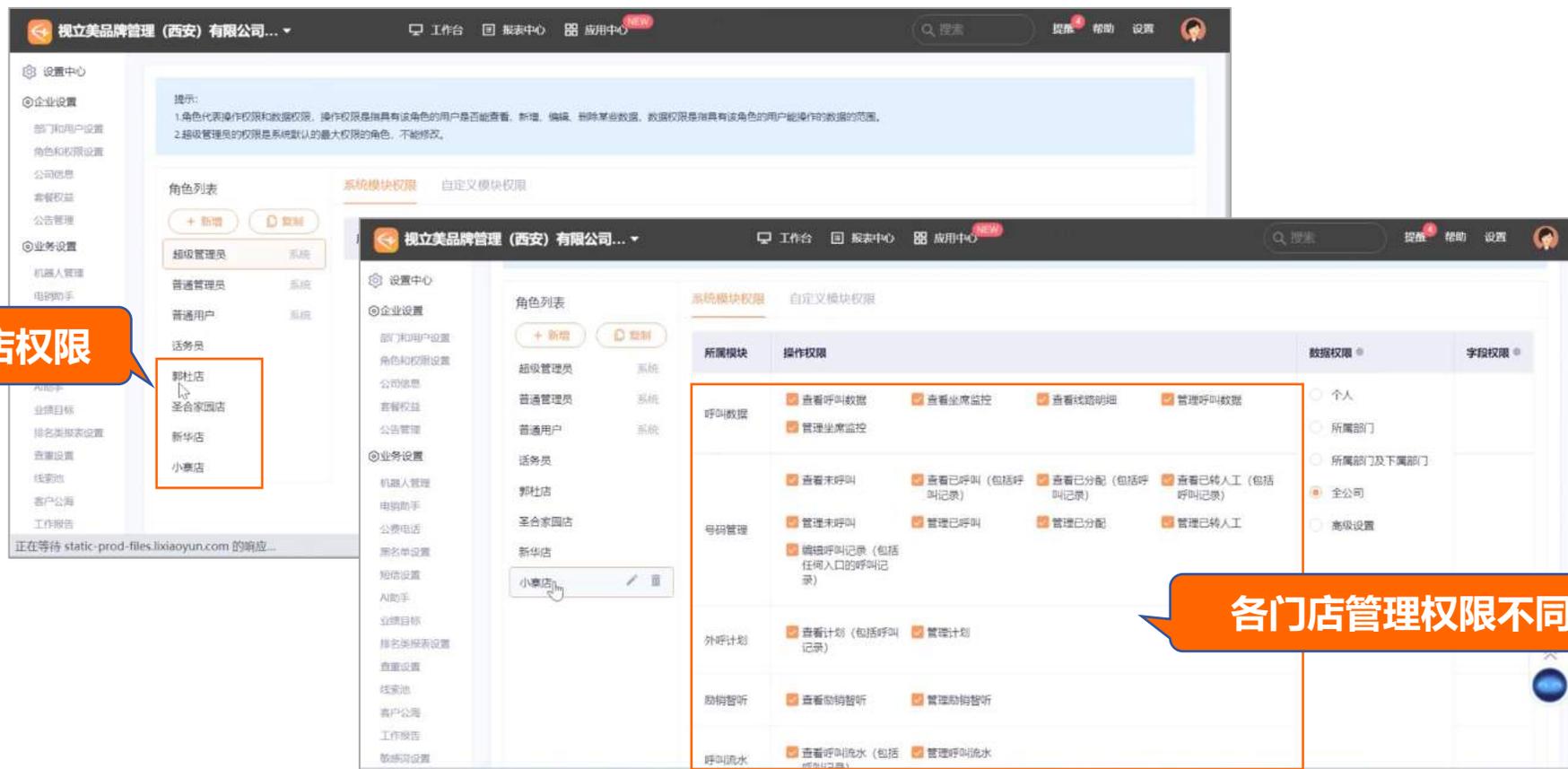
An orange callout box with the text '客户动态实时跟进，信息同步' (Real-time follow-up of customer dynamics, information synchronization) points to the sales dynamics section.

*客户授权前提下，客户后台系统截图

客户关联应用，满足业务场景，提高效率

权限设置

角色权限，四家门店分别创建，业务清晰，高效管理；
系统模块权限，不同门店店长查看模块权限不同，便于管理者差异化管理。



设置四家门店权限

各门店管理权限不同

效果展示



工作效率
提升



每天/每周/每月
数据报表可查



沟通成本
降低



客户满意度
增强





视立美
为学生保护视力

谢谢欣赏·顺祝商祺

上海微问家信息技术有限公司 Shanghai weiwenjia Information Technology Co., Ltd

上海市浦东新区陆家嘴软件园1号楼202室