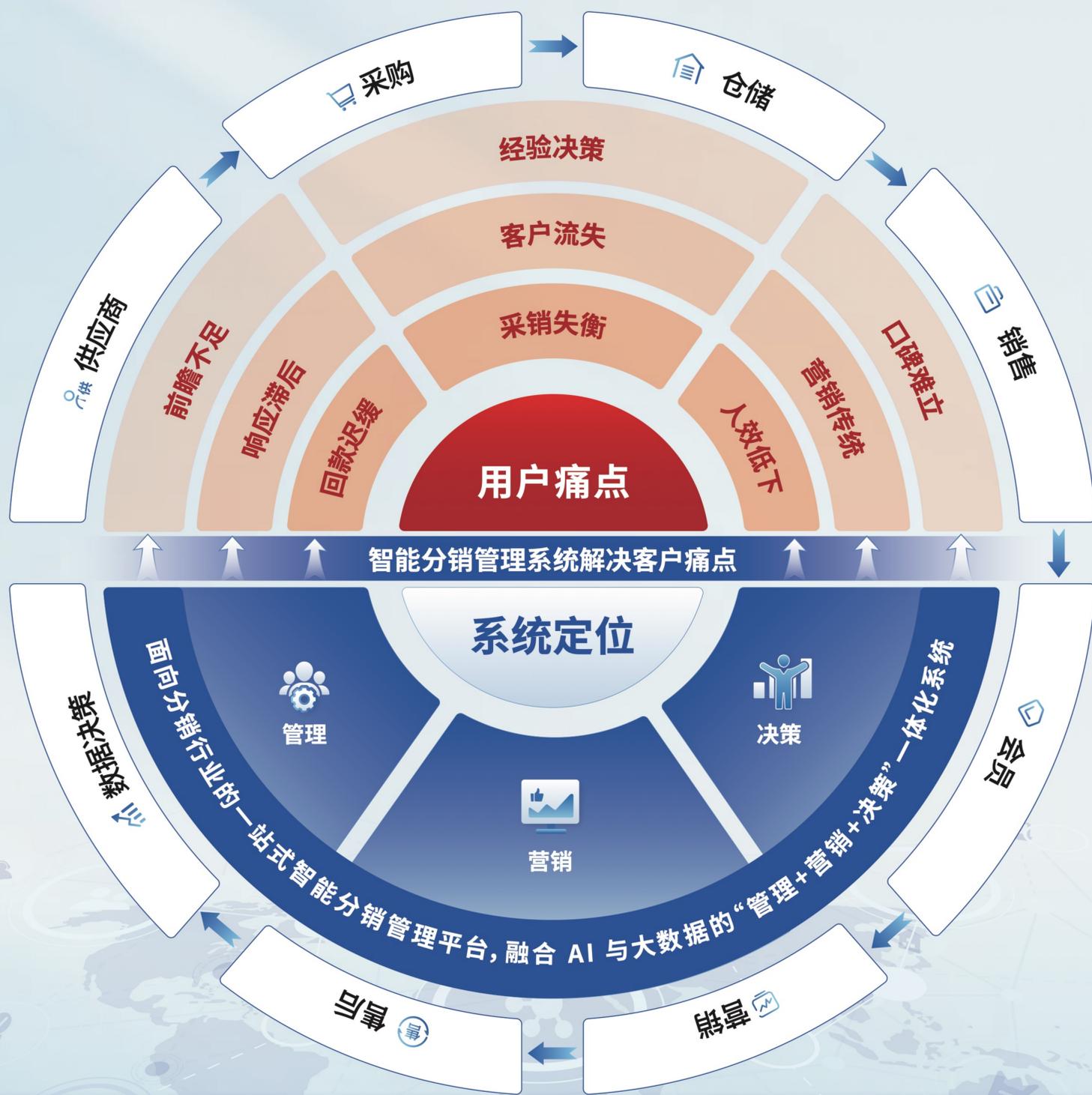


ZQ DMS - 分销管理系统

赋能分销全链路数字化升级



覆盖“采购-仓储-销售-会员-售后-分析”全业务场景

激发主动销售

实施即时激励

实时洞察团队

强化过程管控

重构财务价值

实现合理库存

提升客户粘性

推行科学营销

识别潜在风险

支持数据决策

智能驱动, 重塑价值链: 分销全链路数字化变革

销售: 驱动主动销售, 数据实时支撑, 风险实时掌控, 激励按需而至

盲目跑街, 拜访路线混乱, 效率低下。

无法即时判断价格底线, **凭感觉报**。

激励滞后, 缺乏持续冲刺。

风险后知, 事后复盘, 但为时已晚。

01 智能顾问 [早晨 8:30 | 每日规划] → 数据化博弈 [上午 10:00 | 客户谈判] → 即时反馈 [每天 | 绩效激励] → 风险先知 [实时 | 风险管控]

AI 驱动主动销售, 让每一次拜访都有放矢

AI 预警机制防范于未然, 大幅提升核心客户留存率。

02 销售产品: 限时优惠价: ¥1800 (基于库存与政策), 动态库存水平, 阶梯促销政策, 会员附加值

03 激励体系: 透明, 即时, 多元化

04 客户360°画像与交易记录: 客户画像分析, 交易记录, 重要客户“长远流”采购额连续三个月下滑超40%

销售代表小张

推销员 弱

智能顾问 强

财务: 释放财务团队效能, 聚焦高价值分析与价值创造, 深化风险管控

加班关账, 且容易出错引发矛盾。

逾期催收, 效率低且易遗漏。

财务**被动核对**, 沦为“客户中心”。

01 业财一体化: 销售出库, 采购入库, 费用报销, 一键关账

02 应收账款健康度: 金额, 账龄, 催款任务单

03 主动服务: 智能对账, 一键开票, 电子凭证, 往来账目, 返利政策

04 账龄管理: 每周-上午 | 周度风控

05 智能分销管理系统: 资金规划, 成本控制, 经营分析

财务总监刘总监

账房先生 弱

风控大师 强

人力: 高效团队不是管出来的, 而是实时感知团队, 用数据与激励实时赋能

对日常状态**一无所知**, 过程无管理。

绩效管理**“秋后算账”**, 中途无调整。

激励政策**费时费力**, 无法预测。

人工核对, 易出错、引争议、费时间。

培训内容**不清楚**, 效果难衡量。

01 团队活力仪表盘: 95% 出勤率, 25 拜访量, 48 新客开发

02 销售产品: 客单价, 新客拜访量

03 激励规则: 激励规则1: 奖励积分, 激励规则2: 奖励现金红包, 激励规则3: 年度表彰

04 KPI 规则: 绩效分数:99 应得激励 1, 2, 3

05 销售能力矩阵: 客户关系维护, 挖掘客户新需求

智能化激励方案配置与预览 [每月 25 号]: 激励方案可模拟, 投入产出更清晰

无争议薪酬与激励发放 [每月 5 号]: 解放人力, 激励即时透明, 提升员工信任感

数据驱动的人才 [季度末]: 数据支撑组织发展, 打造学习型团队

晨间组织健康扫描 [每日上午 9:00]: 实时感知团队状态, 及时介入管理

周度绩效进度追踪 [每周一上午 10:00]: 过程绩效管理, 让努力有方向

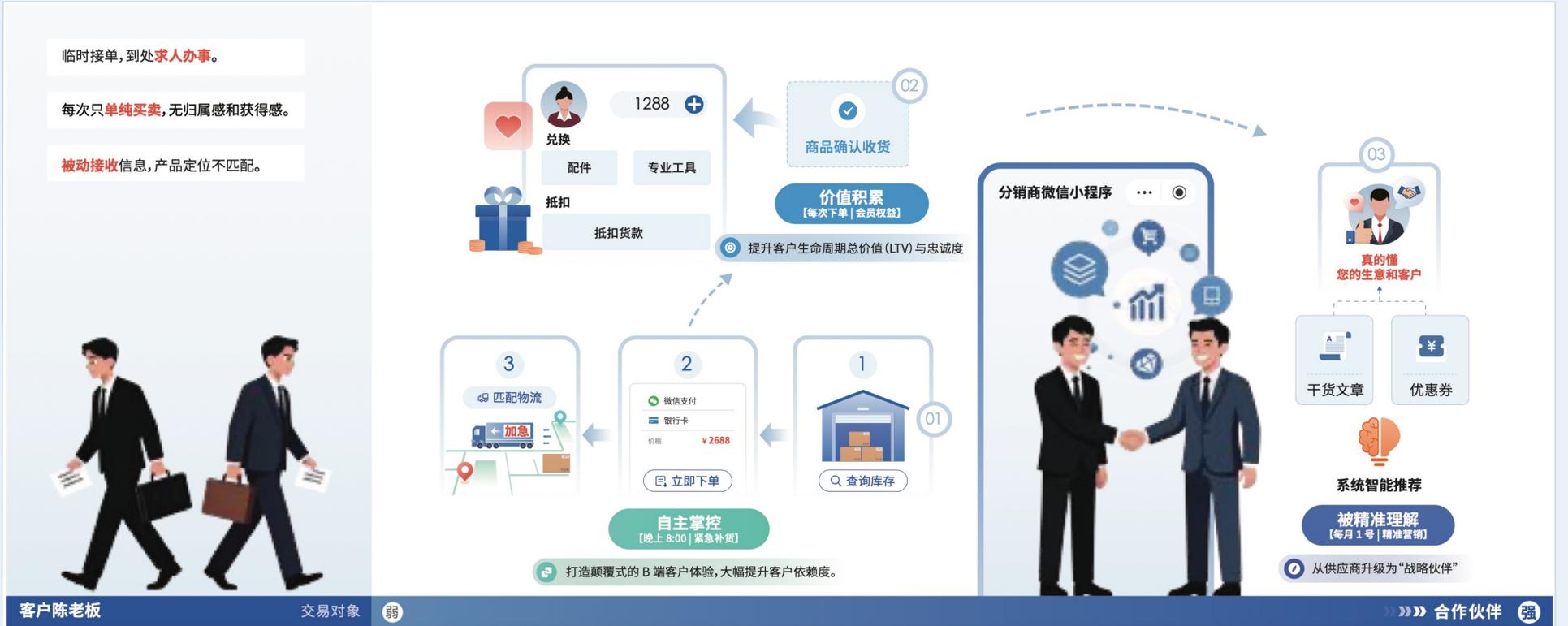
人事经理孙经理

差评师 弱

团队效能引擎 强

智能驱动, 重塑价值链: 分销全链路数字化变革

客户: 忠诚源于随时响应、极致体验的服务, 让客户自然选择



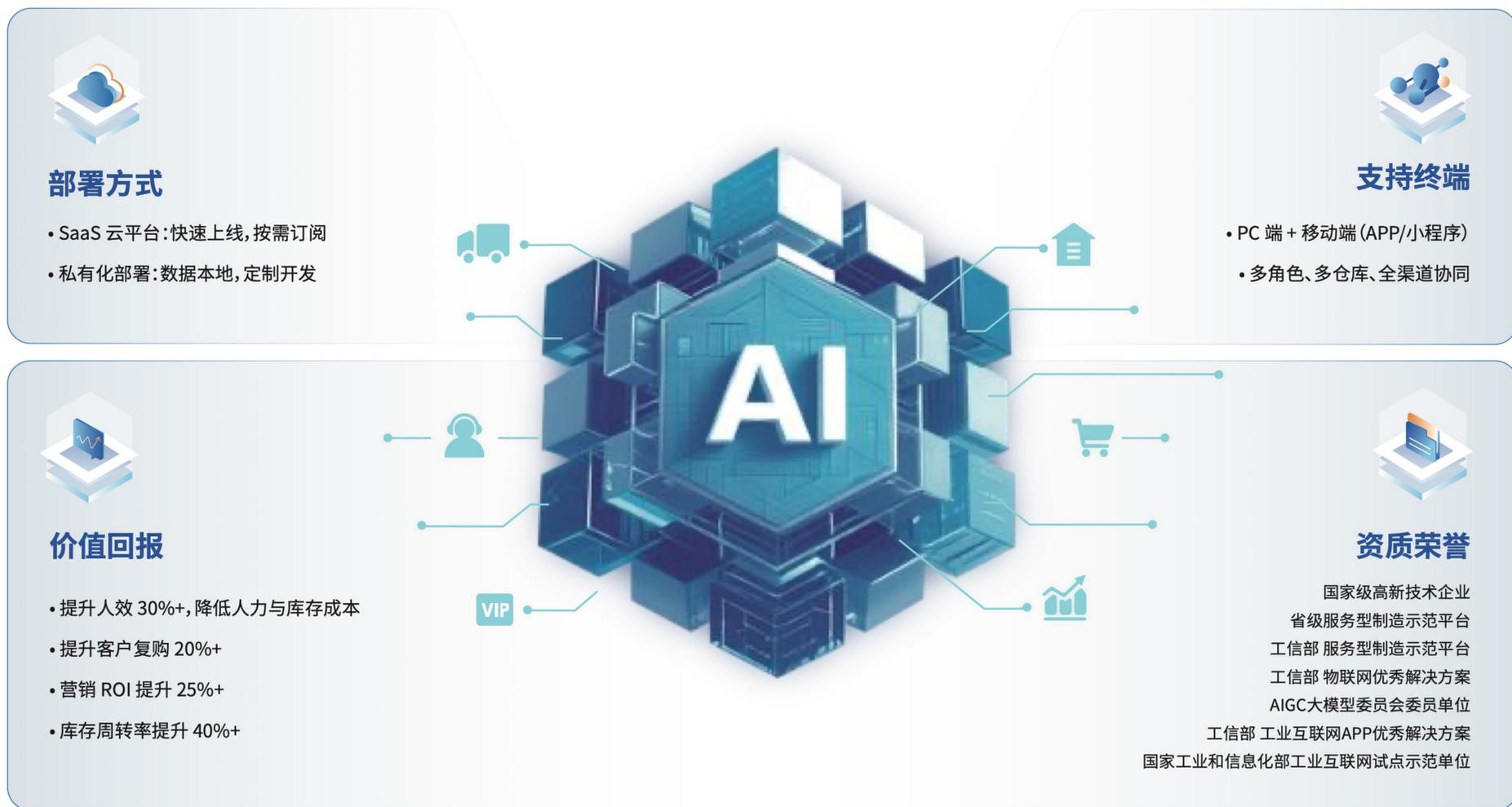
运营: 营销不止于广撒网, 更在于读懂每分投入的回报, 实现数据驱动的增长



总经理: 告别经验决策, 依托数据驾驶舱, 实时洞察、辅助决策、预见未来



核心功能体系



鑫海智桥信息技术有限公司

📍 大连 济南 南京

💻 www.xhzq.com

☎ 400-107-7178

