



蜂巢 访问

记录最真实的拜访过程

蜂巢访销产品介绍

浙江金汉弘软件有限公司

2013.04

目录

1、蜂巢访销系统介绍

2、使用流程

3、售后服务及安全保障

4、成功案例

蜂巢访销定位

1. 蜂巢访销定位于移动微CRM范畴
2. 蜂巢访销的价值观是：记录最真实的拜访过程，过程管理创造价值！
3. 蜂巢访销系统利用智能手机（GPS、摄像头、话筒、重力感应、大屏、智能操作系统.....）+移动3G网络+LBS（基于位置的服务）+企业管理（ERP、CRM）+云计算、云存储技术为企业 provide 创新应用
4. 蜂巢访销为用户提供了以地图感的方式感知全局信息，从而为企业对员工管理、客户管理、销售管理、市场管理提供了随时随地的管理的手机。



蜂巢访销的用户群

行业特征

- 有大量销售、外勤人员需要管理
- 服务业、生产制造、贸易、快消品、零售、医药等行业
- 对过程管理、管控有需求

部门特征

- 销售、市场、巡查、上门安装、维修等部门

人员特征

- 销售经理、客户经理、督导、促销员、业务员、督导员
- 外勤巡查巡检、维护工程师等
- 总监、经理、领导



解决哪些问题



- 员工在外面到底跑得怎样，第一场情况如何？
- 拜访，客户到底说了什么，真实的情况？
- 我就不能用手机来管理客户、查询客户资料吗？
- 为什么没有尽早发现竞争对手会这么干
- 怎样能让工作效率、办事效率更高点
- 天天得回来写报表
- 那么多事，就没有个随手的工具帮解决吗？
- 怎样提升业绩

蜂巢访销，您的工具

蜂巢访销系统帮你：

- 1.通过智能机APP随时记录最真实的拜访过程（时间、位置、文字、图片、语音组合）
- 2.数据即时上传到服务器，为您建立如**蜂巢神经网络**般的资源管理与智能辅助决策系统



蜜蜂（销售经理、外勤）
拜访、外勤数据采集

GPRS、3G、4G、WiFi



蜂巢（Feng-Engine）
云存储、云计算



Internet



WEB协同管理后台
查询、统计、分析、报表

蜂巢访销的作用

数据管理

1. 销售过程数据
2. 客户拜访数据
3. 外勤过程数据
4. 终端采集的数据
5. 竞争对手的数据

客户管理

1. 客户名片备份
2. 员工的客户数据即时全部上传公司数据库
3. 所有与客户相关的信息全部统一管理
4. 对客户的拓展、分类、重要程度进行关系维护

员工管理

1. 员工管理
2. 任务管理
3. 外勤管理
4. 任务下达、公司通知
5. 客户数据上传
6. 出差、外勤数据上传
7. 经验分享

辅助决策

1. 自动日报、周报、月报
2. 紧急重要事件处理
3. 数据地图分布

蜂巢访销具体功能介绍-APP

系统由三部分构成

- 1 智能手机APP
- 2 通信网络
- 3 Web协同管理



APP功能明细

1. 我的位置
2. 客户拜访
3. 客户管理
4. 数据采集
5. 数据采集记录
6. 公司通讯录：领导可看员工数据
7. 签到考勤
8. 交换名片
9. 消息通知：领导的批复意见直接下达
10. 帮助
11. 同步数据
12. 更多设置

Web协同管理后台系统

Web后台，协同管理，为管理者提供管理手段，经理可以查看员工的全部数据、报表，并指派任务

功能简介：

- 1.查看紧急重要数据、地图、统计报表、处理意见
- 2.全部采集数据查询、地图、实景图片、统计报表（日报、周报、月报、季报、年报），KPI设定；数据处理意见
- 3.新建拜访、日程日历、拜访数据、统计报表、KPI设定，拜访处理意见
- 4.客户关系管理、分配资源、客户分析
- 5.消息、通知发送，处理意见、任务分配下发
- 6.公司管理、组织架构、员工管理
- 7.制作公司电子名片、更新名片背面宣传页
- 8.个人信息设置，密码修改

The screenshot displays the '统计报表' (Statistics Report) section of the system. It features a sidebar with navigation options like '紧急重要数据', '数据收集', '拜访任务', '客户关系管理', '消息', '公司管理', and '个人设置'. The main content area shows a list of records with columns for '姓名', '客户归属', '总工单数', '全部执行结果', '推动率', '45元30套餐', and '套餐占比'. A table with 4 rows of data is visible. Below the table, there are navigation controls for '共4条' records, including '首页', '上一页', '下一页', and '尾页'. A large orange callout bubble with the text '统计报表' is overlaid on the screenshot.

姓名	客户归属	总工单数	全部执行结果	推动率	45元30套餐	套餐占比
1	郑文超	11	11	49%	0	0%
2	孙松	4	4	100%	1	25%
3	丁大海	3	3	100%	0	0%
4	姜涛	2	2	50%	0	0%

功能详细介绍-我的位置

我的位置

手机端点击【我的位置】即可在地图上定位自己当前位置，查看详细地图与正确路线

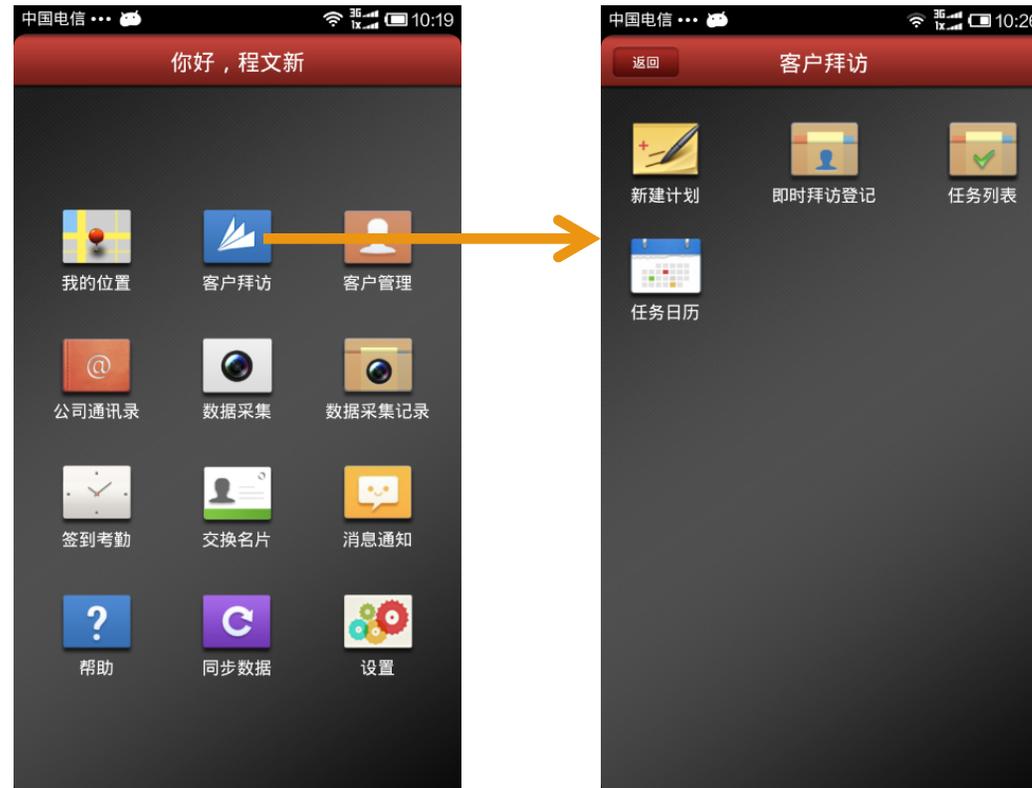


放大及缩小
地图查看

功能详细介绍-客户拜访

1、客户拜访及管理概述

- 新建计划**：可以在手机端和WEB端新建制定拜访任务，领导也可以在WEB端新建任务并分配给相应员工，无需再口头传达，节约时间，提高工作效率
- 即时拜访登记**：即时生成一条拜访计划并即时完成
- 任务列表**：查看已经建立的任务列表，包括全部、执行中、已过期和已完成的拜访计划，执行中的拜访任务可点击完成拜访结束拜访任务
- 任务日历**：以日历方式展现拜访任务，领导可通过公司通讯录-员工详情来实时查看到员工的相关记录，也可通过web端查看，并给出相应的处理意见实时推送到员工客户端。



功能详细介绍-客户拜访

2、如何新建计划

在手机端主界面点击【客户拜访】——【新建计划】/后台管理系统在左侧导航栏点击【拜访任务】——【新建计划】——输入对象、日期、时间、地址——选择备注、重要程度、是否提醒——输入说明——添加照片——点击保存任务计划即可

可自由输入对象名称也可点击右侧图标选择

添加照片

上传至服务器中

保存任务计划

手机端主界面【客户拜访】-【新建计划】

后台管理系统左侧导航栏【拜访任务】-【新建计划】

输入对象、日期、时间、地址

选择备注、重要程度、是否提醒

输入说明

添加照片

点击保存任务计划即可

手机端主界面截图显示：客户拜访、新建计划、即时拜访记录、任务列表、任务日历

沟通拜访日历截图显示：对象（请选择拜访对象）、日期（2013年05月10日）、时间（10:36:00）、地址（选择省、选择市、请输入地址）、提醒（不提醒）、重要（普通）、备注（请选择）、说明（请输入文字记录（400字以内））、添加图片、保存任务计划

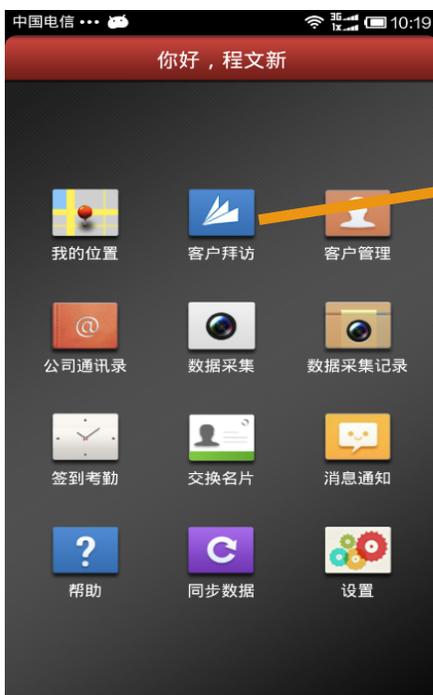
后台管理系统截图显示：员工（请选择）、拜访对象（王东东(网易科技)）、日期（2012.10.11）、时间（15:00）、备注（请选择）、重要（普通）、提醒（不提醒）、说明（请输入文字记录（400字以内））、添加图片、保存、重置

后台管理系统左侧导航栏：紧急重要、地图分布、统计报表、数据采集、全部采集、地图分布、实景照片、统计报表、KPI设置、拜访任务、新建计划、任务日历、全部拜访、地图分布、实景照片、统计报表、KPI设置、客户关系管理、消息、公司管理

功能详细介绍-客户拜访

3、如何进行即时拜访登记

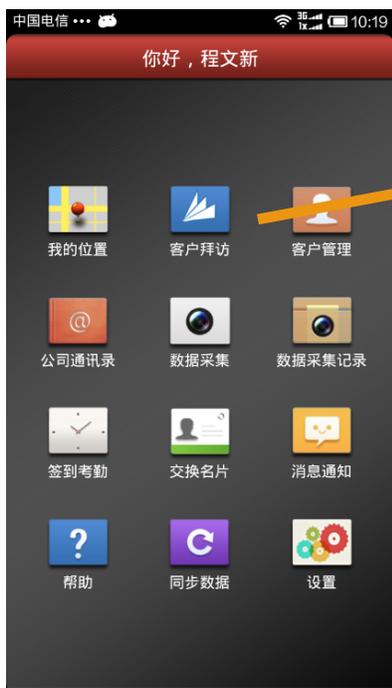
在手机端主界面点击【客户拜访】——【即时拜访登记】——输入/选择拜访对象——输入对象、日期、时间——获取当前地址——选择备注、重要程度——输入说明——添加照片——点击完成拜访即可



功能详细介绍-客户拜访

4、如何查看任务列表

在手机端主界面点击【客户拜访】——【任务列表】——查看全部、执行中、已过期和已完成的所有计划
在后台管理系统点击【拜访任务】——【全部拜访】——查看所有拜访计划



点击完成拜访任务

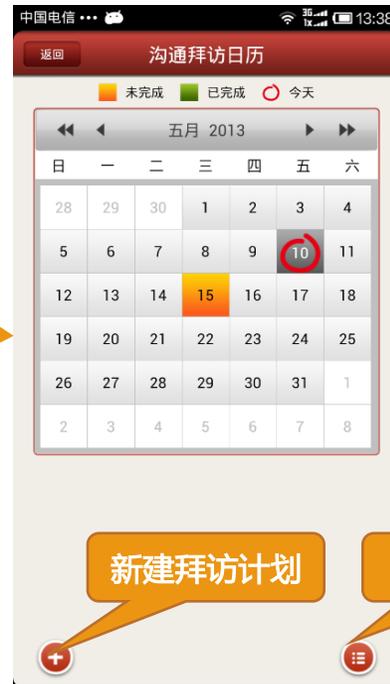


领导可以对此计划进行编辑您并给出处理意见

功能详细介绍-客户拜访

5、如何查看任务日历及执行拜访任务

在手机端主界面点击【客户拜访】——【任务日历】/后台管理系统在左侧导航栏点击【拜访任务】——【任务日历】——点击已完成任务可进行查看/点击未完成任务可执行任务



- 紧急重要
- 地图分布
- 统计报表
- 数据采集
 - 全部采集
 - 地图分布
 - 实景照片
 - 统计报表
 - KPI设置
- 拜访任务
 - 新建计划
 - 任务日历
 - 全部拜访
 - 地图分布
 - 实景照片
 - 统计报表
 - KPI设置
- 客户关系管理
- 消息
- 公司管理
- 布
- 构
- 到



功能详细介绍-客户管理

1、客户管理概述

在手机端和WEB端可以新建客户、进行客户分组、新建及查看客户沟通拜访记录、进行客户评估等操作。领导在WEB端可以对客户进行分配，客户管理不再麻烦，客户资料一键查询

客户查询：支持客户姓名、公司名、手机号码模糊查询

数据分类：全部 导入客户 白金价值 VIP 密切关系 良好关系

序号	客户名称	手机	公司	重要标记	跟踪负责人	其他操作
1	丁特	13125672567			程文新	转公海
2	黄飞云	13235613581			程文新	转公海
3	何建群	13758565856			程文新	转公海
4	刘思蕊	13859265926			程文新	转公海

共4条，每页10条，第1/1页 跳转 首页 上一页 下一页 尾页

选中发送 全部发送 转公海

查看客户详情

可对客户发送消息

你好，程文新

我的位置 客户拜访 客户管理

公司通讯录 数据采集 数据采集记录

签到考勤 交换名片 消息通知

帮助 同步数据 设置

客户管理

新建客户资料

新建客户 客户列表 价值漏斗

关系拓展

点击查看客户列表

查看客户价值

查看客户关系程度

功能详细介绍-客户管理

2、手机端如何进行客户管理

在手机端主界面点击【客户管理】——【新建客户】——输入客户姓名、手机号码等资料即可新建客户名片，还可为客户选择名片模板
——【客户列表】——可进行客户分组、新建客户、查看客户详情等操作
——【关系拓展】——可对客户关系亲近度进行编辑和查看
——【价值漏斗】——可对客户价值进行编辑和查看



功能详细介绍-客户管理

3、后台管理系统如何进行客户管理

在后台管理系统可以查看全部客户、我的客户、公海客户，可以对客户发送消息、导入客户资料、查看名片发送记录

通过条件查询客户

统计饼图

销售机会

查看客户详情

对客户发送消息

导入客户资料

下载导入客户的模板

序号	客户名称	手机	公司	重要标记	跟踪负责人	其他操作
1	丁玲	13125672567			程文新	转公海
2	黄飞岳	13235613581			程文新	转公海
3	何珊珊	13758565856			程文新	转公海
4	刘翠萍	13859265926			程文新	转公海

功能详细介绍-公司通讯录

公司通讯录

可直接查看公司各部门同事的名片通讯录，也可通过搜索框快捷查询



功能详细介绍-数据采集

2、如何进行数据采集？

在手机端主界面点击【数据采集】——输入/选择采集对象——自动获取当前位置——选择重要程度——输入备注说明——添加照片——点击我要上传即可



功能详细介绍-数据采集

3、后台管理系统如何查看采集的数据？

在后台管理系统点击【数据采集】，可以查看自己及下属的全部采集、地图分布、实景图片、统计报表和KPI设置

The screenshot displays the 'Data Collection' (数据采集) module in a management system. It is divided into several sections:

- Left Sidebar:** A navigation menu with categories like '紧急重要数据' (Urgent/Important Data), '数据采集' (Data Collection), and '拜访任务' (Visit Tasks). The '数据采集' section is expanded to show sub-options: '全部采集' (All Collection), '地图分布' (Map Distribution), '实景照片' (Real-scene Photos), '统计报表' (Statistical Reports), and 'KPI设置' (KPI Settings).
- Top Section:** Search filters for '所有部门' (All Departments) and '时间' (Time), with a '查询' (Search) button and an '输出Excel' (Export to Excel) button.
- Detail View (Left):** Shows individual collection records. For example, a record for '员工: 文文' (Employee: Wenwen) at '浙江省杭州市滨江区南环路111' (No. 111 Nanhuan Road, Binjiang District, Hangzhou) on '7月12日 15:30' (July 12, 15:30). It includes a '处理意见' (Handling Opinion) field and a '说明' (Description) about promotional activities. A 'Copy' button is next to the record.
- Table View (Bottom Left):** A table listing collection records with columns for '员工姓名' (Employee Name), '照片' (Photo), '签到地址' (Check-in Address), '签到时间' (Check-in Time), and '其他操作' (Other Operations). A callout '查看采集的照片' (View collected photos) points to the photo column, and '点击可查看大图' (Click to view large image) points to the photo thumbnail.
- Map View (Right):** A map showing the geographical distribution of collection points. A callout '查看采集时的位置分布情况' (View the distribution of collection locations) points to the map. Another callout '点击可在地图定位位置' (Click to locate position on the map) points to a red location pin on the map.
- Statistical Report (Bottom Right):** A '数据采集记录统计报表' (Data Collection Record Statistical Report) table. It shows performance metrics for employees like '张三' (Zhang San) and '文文' (Wenwen) across various time periods (日报, 周报, 月报, 季报, 半年报, 年报). Callouts '可查看各种由系统自动生成的报表' (View various reports automatically generated by the system) and '统计报表' (Statistical Report) point to this section.

功能详细介绍-数据采集记录

数据采集记录

手机端点击【数据采集记录】即可查看采集记录，点击可看采集人员、对象、时间、地址、备注说明及照等详情
后台管理系统点击【全部采集】即可查看全部采集记录，领导还可以对其批示【处理意思】下发



功能详细介绍-交换名片

交换名片

通过手机端可以进行摇摇交换名片及点对点发送名片，通过WEB端还可以制作公司个性电子名片、名片背面宣传页，美观、新颖、个性，更为地球增添一点绿



功能详细介绍-消息通知

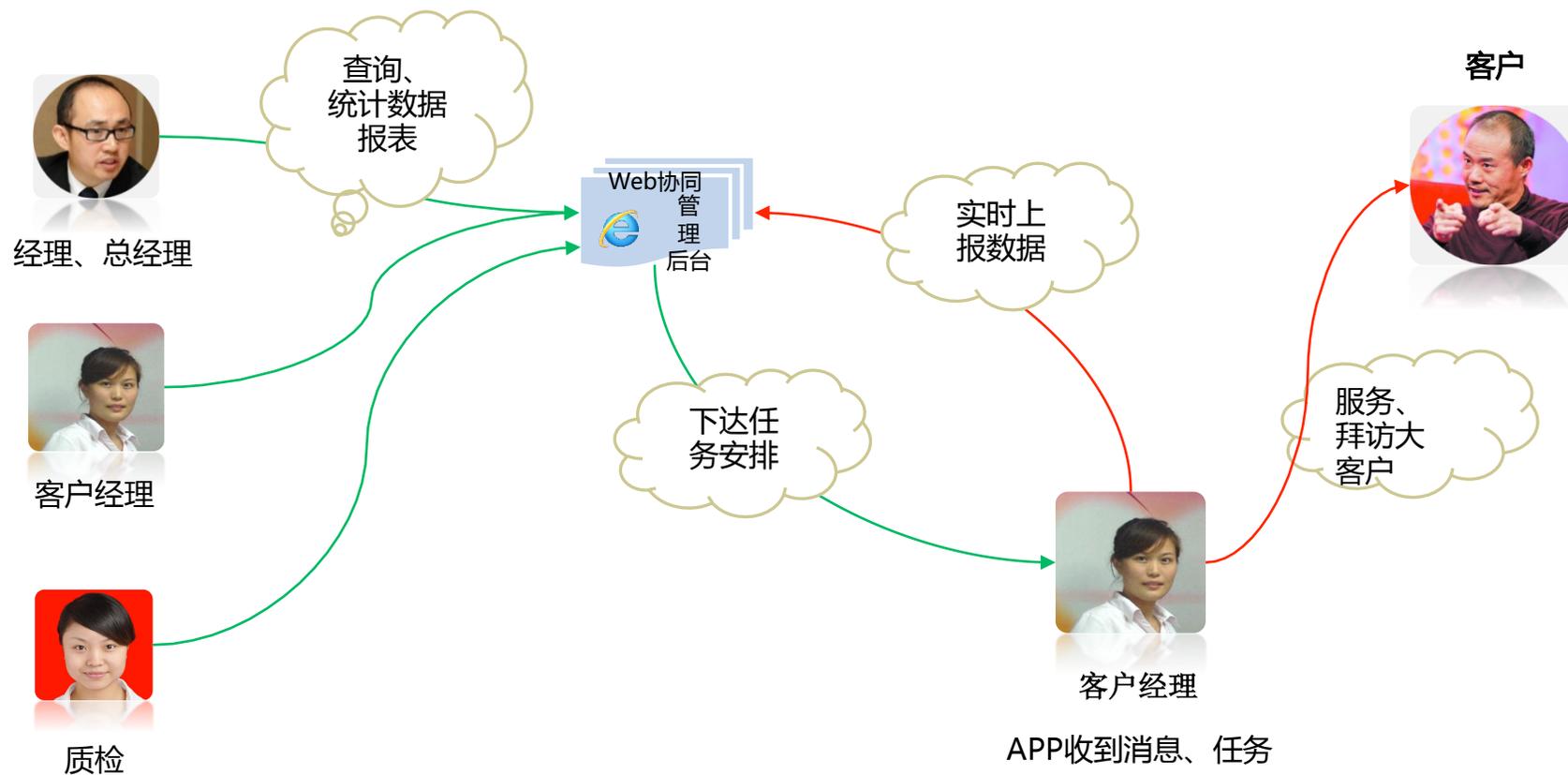
消息通知

在WEB端可以进行消息、通知发送，处理意见、任务分配下发，手机端可以随时随地接收消息通知，无遗漏无错失



业务流程

如销售经理：



目录

1、蜂巢访销系统介绍

2、使用流程

3、售后服务及安全保障

4、成功案例

软件怎么用：准备、下载



1.准备:

- Android、iphone手机一部
- 运营商包月流量
- 可上网电脑

2.下载安装:

- Android版本, 可到91助手、豌豆荚、360手机助手等市场搜“蜂巢访销”:
- Iphone版本可在App store中搜索“蜂巢访销”
- 可到官网下载:www.fafamp.com



3. 帐号注册



注册帐号分四个权限：总裁、系统管理员（HR）、经理、员工
可通过官方网页或手机客户端一键注册即可完成

手机APP端注册



网页注册：www.fafamp.com

联系客服协助

联系人：邓立言
联系电话：13957165116
邮箱：lydeng@kinghanhong.com
24小时客服电话：
400-100-5116

4. APP采集数据



选择对象、设置主主题

自动获取位置

添加直拍照图片

选择重要等级：重要、普通

自主纪录内容

上传数据

你好，程文新

- 我的位置
- 客户拜访
- 客户管理
- 公司通讯录
- 数据采集
- 数据采集记录
- 签到考勤
- 交换名片
- 消息通知
- 帮助
- 同步数据
- 设置

数据收集

对象 请选择拜访对象

我的位置 浙江省杭州市滨江区南环路4028号

重要性 普通

备注 请输入文字记录 (400字以内)

添加图片

上传数据

我的名片

沟通拜访日历

沟通拜访计划

沟通拜访日历

5. Web协同管理后台



在浏览器中输入网址：[Http://www.fafamp.com](http://www.fafamp.com)；

帐号一般为手机号，输入密码登录

- 管理员权限：设置公司信息、名片、组织架构，帐号权限
- 员工权限：查看自己数据、统计报表、修改密码
- 经理权限：查看自己及下属全部数据、统计报表、批复处意见、发消息、KPI设置等
- 总裁权限：全部权限，查看全公司数据、统计报表、批复、发消息，KPI设置、管理员工等

实景图片报表

员工姓名	照片	签到地址	签到时间	其他操作
张兵		浙江省杭州市余杭区西虹路	2012-10-22 10:09:34	查看详情
张兵		浙江省杭州市滨江区世纪华联(耀水豪庭西)	2012-10-19 17:51:07	查看详情
张兵		浙江省杭州市滨江区高家路481号	2012-10-19 17:51:07	查看详情
张兵		浙江省杭州市余杭区五常大道	2012-10-11 12:47:01	查看详情
张兵		浙江省杭州市滨江区世纪华联(耀水豪庭西)	2012-10-11 19:01:12	查看详情
张兵		河北省石家庄市裕华区建设南大街197号	2012-10-11 14:57:25	查看详情
张兵		河北省石家庄市裕华区建设南大街154号	2012-10-11 10:32:15	查看详情

查看详情

2012-10-10 13:51:07
员工：张兵
备注：河北省石家庄市裕华区建设南大街197号

浏览照片

目录

1、蜂巢访销系统介绍

2、使用流程

3、售后服务及安全保障

4、成功案例

安全保障

关于数据存储

客户数据存储我们选择了与中国成熟的知名云服务器提供商阿里云合作，保证了服务质量与性能，同时数据永久用效，不会丢失

关于数据安全

我们主动与您签订数据保密协议，保证您的数据安全是蜂巢平台的立命之本

帐号隐私管理

系统设置三级隐私管理，并对手机端进行鉴权，保证帐号不被破解，也无法进行恶意删除数据

维护升级

我们承诺：系统出现重大故障发生之后的8小时之内，作出响应，并解决；微小故障在24小时内作出响应，并解决所有用户将获得免费的升级版本（含新功能）

目录

1、蜂巢访销系统介绍

2、使用流程

3、售后服务及安全保障

4、成功案例

成功案例

- 蜂巢访销
 - 浙江大好大食品有限公司 （使用人数：500人以上）
 - 广州东一室内设计有限公司 （使用人数：50-100人）
 - 比亚迪汽车有限公司 （使用人数：50-100人）
 - 平安保险（上海）
 -



谢谢，欢迎联系！



联系人：邓立言

联系方式：4001005116

邮箱：kf@kinghanhong.com

浙江金汉弘软件有限公司

杭州市滨江区南环路4280号元光德大厦501-502

P.C.:310052