

## 移动商业应用；移动业务流程管理；综合定位管理

产品名称	移动商业应用；移动业务流程管理；综合定位管理
公司名称	凌云科技(天津)有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	北京市石景山区体育场南路
联系电话	010-68640140

### 产品详情

移动互联时代，消费者追求的不仅仅是感官上的体验，还要有情感的体验、社交体验、个性化体验等。这就要求商家为消费者提供一种服务，是能够让消费者感受到这种服务是无处不在的。基于消费环境的变化，富士通提出了“无边界”的零售解决方案，试图通过技术与服务的支撑，为客户在不断变化的消费市场增加持续成长的砝码。随着电子商务、移动互联网、社交网络等技术的兴起，企业正面对前所未有的、充满机遇与挑战的市场，企业业务也随之发生巨大的变化。寻求高效、灵活、可靠、成本合理的数据中心基础设施平台，成为企业发展的大势所趋。销售人员定位：打开百度地图整合，销售人员行动轨迹尽在把握。同时，销售人员拜访过的地方，采集的客户信息直接拍片上传，boss一登陆，就可以对外勤销售人员行踪一目了然。

移动下单：很多企业想直接通过crm为代理商、客户下单，不需要发传真。移动crm发展趋势云计算来袭、移动互联网普及、移动终端设备的强化，刺激移动办公这个还不算太成熟的市场。移动crm这个新生物，成为crm市场中一个新的发力点，它今后的发展将会整合更多的社交元素，从而让办公在轻松愉快的社交中开展起来。另一方面，它必须有异于pc端的crm,这就需要crm厂商有敏锐的洞察力，去发现更多用户核心需求。未来随着互联网技术的发展，更多的中小企业管理层可以随时随地查阅公司业务情况，用手机就可以实现业务的全部管控，而销售人员只需要一部手机，就可以开展整个销售工作，这在一年以前还是一个梦想，但是现在却可以了。我们相信，随着科技的不断进步，移动crm厂商定会突破瓶颈，打造出一个全新的企业级办公软件。它有可能是工作和娱乐的完美组合，也有可能是迄今为止最完美的移动办公软件。移动销售管理能够让小企业也和大企业一样，实现销售管理的提升。中小企业和大企业站在了同一个竞争和管理平台。这就是“云计算”给管理带来的变革。个性化消费意味着，零售商要为消费者提供个性化商品的同时，还要为其提供个性化服务，而实现个性化消费的前提，是识别客户。最大限度的了解顾客成为所有零售商当下面临的重大课题。无论是多渠道、移动购物，还是个性化营销，最终检验其可行性的还是消费者，这就要求无论何种方式都要为消费者提供最佳的消费体验。这无疑加大了it系统建设的目的性和风险性。在陈未名看来，零售商在建立自己的it系统时应考虑到两点，一个是定制越来越最小化，另一个是需要保持适当的扩展性，以便降低风险。电子商务改变了传统零售以店铺为中心的销售模式及流程，管理传统的店铺就是管理自己的收银机。在对定位技术深入分析的基础上，基于混合定位能力平台，研究了用户综合定位管理平台的实现方案，通过提供定位客户管理、定位鉴权、用户定位业务统计、定位模式及成功率分析、定位计费信息等，为用户和运营商提供定位管理信息，便于推广基于定位业务的应用、发展行业信息化应用和促进客户价值的提升。

移动商务

<http://www.ipaloma.com/>