



蝶飞CRM介绍

解决B2B销售核心痛点：

构建深度客户关系，驱动持续增长

——蝶飞CRM 专为长周期、重关系的B2B企业打造

点击文章中的头像，可查看视频内容~

B2B企业销售真的很难！

B2B的销售团队通常面临这些难题：



关系浅

优质客户少，关系薄弱 -> 拼价格、卷交期、复购难、丢单率高。



协同差

单打独斗效率低，团队协作不畅，信息分散 -> 错失商机。



管理难

客户全貌不清，决策链复杂，风险难控 -> 决策失误，资源浪费。

如果您也有思考过这些问题？

- 为什么团队总在“关系浅、协同乱、管理难”中疲于奔命？
- 如何让客户从“一次交易”变为“终身伙伴”？
- 如何将销售个人能力转化为企业可持续发展的资产？



B2B销售有多难？



销售管理有多难？



蝶飞能给销售哪些帮助？

点击头像，听一听20年销售老张的经验、血泪与共鸣！

蝶飞CRM有什么用？

B2B业务所有的“难”都源自：



客户太少，业绩不稳，
难抗风险，增长乏力。



关系太浅，难获信任，
低价竞争，易被撬单。

助力业务员拓展客户并建立深度客户关系！

驱动业绩增长的五大核心作用：

- ★ **突破客户瓶颈，助力业务破冰**
无缝对接天眼查、企查查等，构建多层次资源池。
微信双名片+行业方案一键传递，展会/活动破冰效率提升200%+
- ★ **构建深度信任，锁定长期价值**
科学分级、精细标签、360°精准画像，让每个线索都“透明可见”。
沟通纪要、待办提醒、关怀策略、复盘分析，建立深度客户关系。
- ★ **穿透决策链，赢单更稳、风险更低**
分析客户决策流程、关键角色立场与影响力，增加持续赢单概率。
多维度模型科学评估客户潜力与信用，显著降低坏账，保障利润。
- ★ **组织能力标准化，打造可复制的销售力**
40+销售管理场景模板，助力销售总监实时掌控全局；
AI生成沟通策略生成工作内容，帮助业务员养成良好工作习惯；
- ★ **赋能团队进化，加速新人培养周期**
话术库、成功案例、产品资料一键获取，团队智慧加速流动。
快速掌握核心技能，响应市场快人一步，大幅缩短产出周期。

徐总监分享
蝶飞CRM的三重价值



蝶飞CRM如何让老板、总监、业务员都说好？点开看蝶飞如何做到...

蝶飞CRM 是业务拓客和与重要客户建立深度关系的工具！

突破客户瓶颈，助力业务破冰

客户资源：多层次客户资源池

天眼查
企查查
启信宝

资源公海

离职人员
数据转交

客户公海

客户
线索池

专属客户

对接海量数据，助您建立多层次客户资源池！

破冰利器：蝶飞双名片



一键展示企业

动态展示企业全貌（认证/案例/产品），全方位展现团队实力。



精准角色定制

销售/生产/品控专属内容，直击客户关注点。



流量无缝转化

点击直达官网/产品页，引流更高效。



信息永不过时

实时更新，客户看到永远是最新实力证明。

点击了解蝶飞双名片



蝶飞双名片，参展/电销秒变信任利器，千人千面抓商机，三分钟解锁拓客新姿势！

蝶飞CRM不仅管理工具，更是业务员的销售武器！

构建深度信任，锁定长期价值

全方位管理重要线索



- ◆ 对线索进行分级分类
- ◆ 记录下相识一刻
- ◆ 给重要线索打上标签
- ◆ 记录每一次沟通重点
- ◆ 记录每一笔待办事项
- ◆ 对线索进行定期关怀
- ◆ 给线索打上重要备注
- ◆ 将他/她的文件归纳存档
- ◆ 沟通之前追溯过往
- ◆ 对关系进行及时保温
- ◆ 全局性认知与回想

培养深度客户关系，把陌生客户变成终身金矿！

科学分级

对线索科学分级、分类+关键信息标签（相识时刻/精准标签/痛点），一键透视客户全貌，告别碎片记忆盲打。

高效跟进

待办事项排期+沟通纪要+文件按人存档+时光轴，精力聚焦高价值谈判，关键动作零遗漏。

反思总结

基于标签画像，反思三个问题，让客户感觉“你懂他的需求”，信任度飙升50%。

长期关怀

关系保温图表自提醒客户关怀（节日/项目里程碑），复购率提升+坏账率归零。

了解蝶飞CRM线索管理



揭秘销冠的人情炼金术！蝶飞CRM用11招读心术，让小白秒变“关系管理大师”...

穿透决策链，赢单更稳、风险更低

多维度评价你的客户



- 对客户进行多维度管理
- 将客户与线索关联绑定
- 对客户进行科学评价
- 了解客户决策机制
- 厘清相关人士角色立场
- 销售工作归纳整理
- 将客户数据实时分析
- 相关文件集中管理

客户管理核武器：多条线索 + 8维透视 + 决策机制 + 立场分析

1

客户分类、区别对待

潜在/小微/重点客户分池管理，有限资源高效使用。

2

关系网一键透视

谁引荐？谁拍板？谁使绊子？决策链图表看得清清楚楚。

3

多了解，少风险

多维度了解客户运营状况，据数据科学授信，降低应收款风险。

4

大客户攻坚定制攻略

支持者/反对者/关键人实时定位；客户历史合作记录+决策偏好全掌握

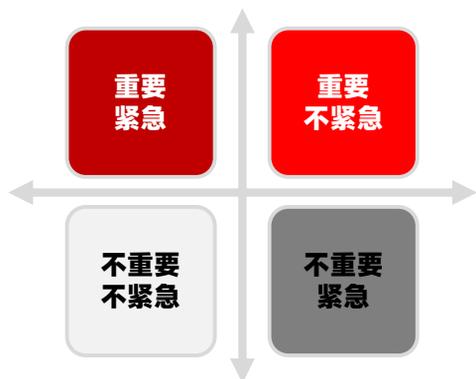
了解蝶飞CRM客户管理



八大核心功能，精准锁定高价值客户，ERP实时数据联动，让团队业绩持续提升！...

组织能力标准化，打造可复制的销售力

有目标有计划的开展工作



- 规范梳理日常工作
- 预置多种单据的丰富选择
- 支持单据个性化配置
- 支持AI大文本
- 灵活的审批策略
- 高效管理每一天
- 支持多人工作协同
- 将备忘录纳入日程

蝶飞CRM智能单据平台：告别繁琐，让您和团队效率倍增！

40+智能工单模板

覆盖拜访/报销/收款等全场景，填空即用，新人半小时上手，团队效率↑50%

AI文本自动生成

一键生成话术/方案/简报，解放文案时间，每天省2小时，专注客户耕耘。

总监级流程DIY

灵活整审批流，零代码配置单据，响应业务变化，报销/合同签批提速70%

团队作战指挥台

任务派发插入工作日历+进度实时追踪，协作响应快60%，零遗漏项。

了解蝶飞CRM工作管理



减少业务员文书工作，日程协同无缝联动，让团队效率飙升50%的智能单据平台...

蝶飞CRM通过规范化、智能化的工作管理为销售工作带来便利！

赋能团队进化，加速新人培养周期

分享、收获，和大家一起成长

知识库



书籍库



视频库



文件库

蝶飞知识共享平台：汇聚企业智慧，赋能销售赢单！

业务员导航

新人不再迷茫3个月！

一秒调取应对话术/案例，客户问倒率↓90%；

迅速掌握产品卖点和沟通技巧，成单率↑40%；

团队造血引擎

老师傅经验，不再随离职消失！！

标准的销售知识体系，让团队语言一致、打法统一；

政策文件、销售资料集中管理，版本清晰，多人协作编辑无障碍；

企业资产保险箱

客户资源不再被撬墙角！

企业核心销售方法论、经验、政策文件安全沉淀，形成可复用的宝贵资产；

跨领域书籍和行业洞察，拓宽团队视野，激发创新思维；

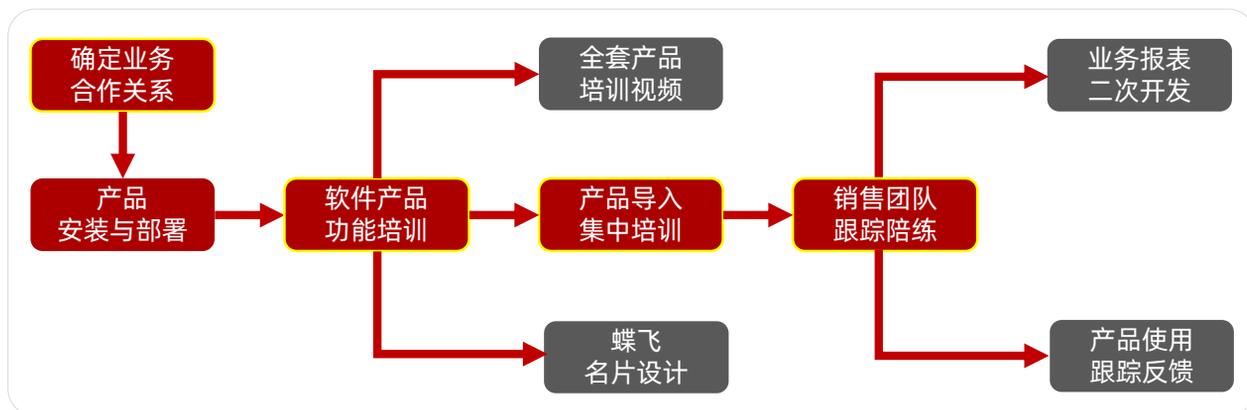
了解蝶飞CRM知识平台



蝶飞知识共享平台：
助您建立企业资源库，
让新人迅速成长有了
新的秘密武器...

以培训分享驱动产品交付

蝶飞CRM产品交付过程



我们的交付：不止配置系统，更是全程提升您的销售团队战斗力！

老蒋分享 CRM升级心路历程



从“冰冷记事本”到“搞定客户关系”神器！一套好系统+一支能打的队伍...

王超讲述 蝶飞CRM的售后经历



实战培训+客户思维课才是核心！打造“赚钱武器”！点开看值回票价！...

告别传统交付陷阱

与传统CRM的交付不同，蝶飞的交付不再是技术工程师的“按图索骥”，避免工程师不懂业务，机械配置，仅能把现有流程简单电子化，难以给业务团队带来能力增长。

收获蝶飞交付价值

通过视频学习+沟通培训，统一团队认知，打好基础；上线关键期，3天高强度实战集训，实战导师手把手教您结合功能使用优化销售动作；

销售体系全面升级

蝶飞CRM将销售流程、沟通技巧、客户经营策略等核心经验固化到系统中，通过教练老师3~6个月的全程跟进，推动团队采用更科学、高效的方法，实现质的飞跃。

释放CRM的战略价值

蝶飞通过软件+培训+陪练的深度融合，老师全程跟进辅导，让软件真正成为您提升销售团队效率、赢单能力和客户忠诚度的核心引擎。

蝶飞CRM以培训+陪练，实现销售能力跃升与方法论固化。

关于蝶飞CRM的更多信息

数据图表分析：



蝶飞CRM图表分析

蝶飞CRM的图表分析功能，实时呈现客户分布、订单趋势和业绩动态：客户资源排行榜帮您快速分析资源分布，订单走势图预警业务波动，而客户计分榜展现业务员对客户了解程度。

您关心的“客户状态”、“跟进情况”、“成交信息”等问题，数据图表给您直观答案，让决策从经验驱动升级为数据驱动，销售总监的管控效率提升50%以上。

软件扩展能力：



蝶飞CRM扩展案例

蝶飞CRM与金蝶、用友等主流ERP深度打通，让您一眼看透生意的“投入产出比”！业务员的客户拜访、关怀投入在CRM清晰记录，而订单、发货、回款数据实时从ERP同步，自动生成可视化的业绩地图和风险预警。通过整合数据，高管能全局把控业务健康度，业务员能及时调整跟进策略，审批效率提升30%，复杂项目失败率明显下降。

数据安全机制：



蝶飞CRM安全机制

蝶飞CRM为您的核心数据打造了“铜墙铁壁”级防护：采用私有化独立部署方案，所有客户资料和交易数据100%存储在您自己的服务器上，彻底规避第三方泄露风险。

系统通过微信实名认证+设备白名单双重锁死入口，业务员必须绑定本人微信，且仅限授权设备访问。PC和手机数据实时同步，操作全程留痕。就像给企业数据上了指纹锁+防盗门+监控系统，让您牢牢掌握数据主权。

关于蝶飞CRM的更多信息

蝶飞CRM与传统CRM的重要区别：



传统CRM

由软件厂商的产品经理，参考自己公司的销售流程，规划产品设计，形成“商机-漏斗”模型，将每一次客户需求视为一个商机，进行标准化流程管控，适用于快消/电商/消费产品等平台流量型业务。



蝶飞CRM

由咨询公司老师按B2B制造企业的实际销售经验进行需求规划，从项目提炼到产品。深度洞察客户关系，适用于与客户有长期服务关系的企业（如设备制造商、零部件/原辅料供应商等）。

蝶飞CRM 定位与B2B企业的长期且重要客户关系管理工具。

了解蝶飞CRM更多特点：

蝶飞CRM软件的产品来源



蝶飞CRM专为B2B制造业/贸易公司而生，助力销售增长！点击图片了解它的产品起源...

蝶飞CRM专注于客户关系



蝶飞CRM的核心是深耕客户关系，助您将客户视为长期资产经营，赢得持久合作！点开看本质差异！

蝶飞CRM和传统CRM的差异



蝶飞CRM专为复杂销售战场而生！赋能业务员个性化服务、深化客户关系，驱动长期合作增长...

蝶飞适用于哪些类型的企业



蝶飞助您从小订单开始培养长期客户，个性化服务打造深度信任，让交易变成挚友合作...

蝶飞CRM适用于需要与客户有长期合作的企业！



CRM Product Introduction



感谢您的阅读

祝您旗开得胜、业绩长虹!