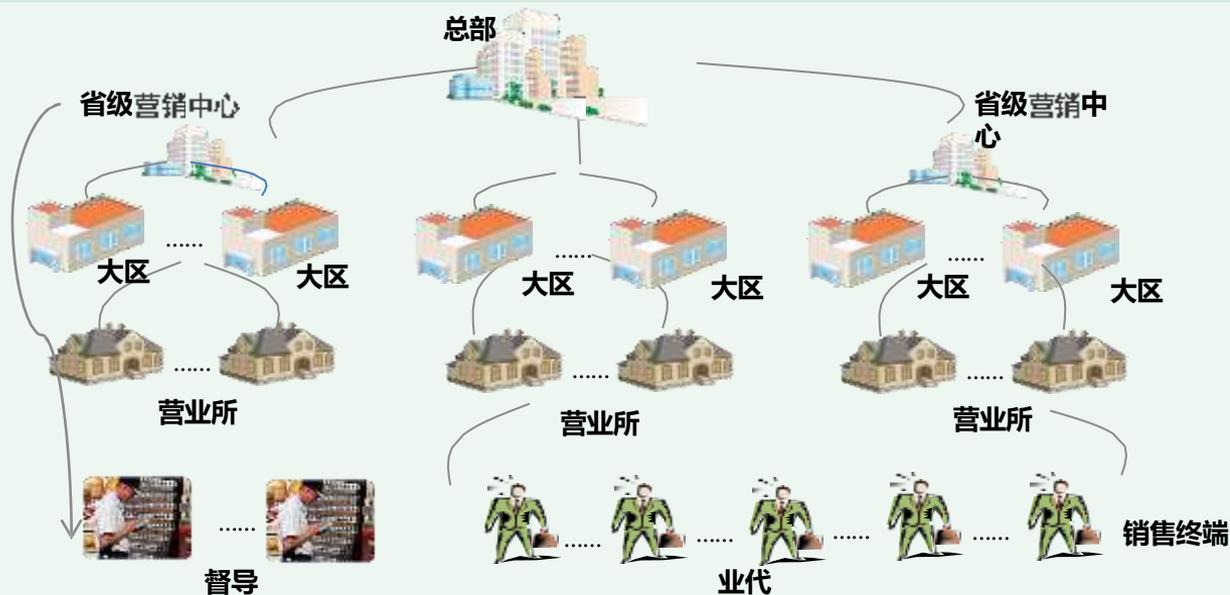


快消行业形势和面临的挑战

联想移动快消的应对策略

快消品营销管理体系分析



现今大部分企业模式：信息需要填写大量表单，经过多次汇总，层层上报，信息传递的准确性和时效性收到影响。

快消业务的发展瓶颈



- 订单数据如何快速上报
- 库存数据如何及时反馈



- 数量巨大的业代如何有效监督
- 主管经理如何了解工作进展



- 是否执行标准销售流程
- 销售经理如何了解流程执行的情况



- 销售终端设备如何有效监控管理
- 如何提升终端竞争力



- 是否缺少有效统计分析
- 目前管理手段能否高效辅助决策

快速消费品行业形势

通过移动化的技术手段提升快销系统的



建立统一管理体系

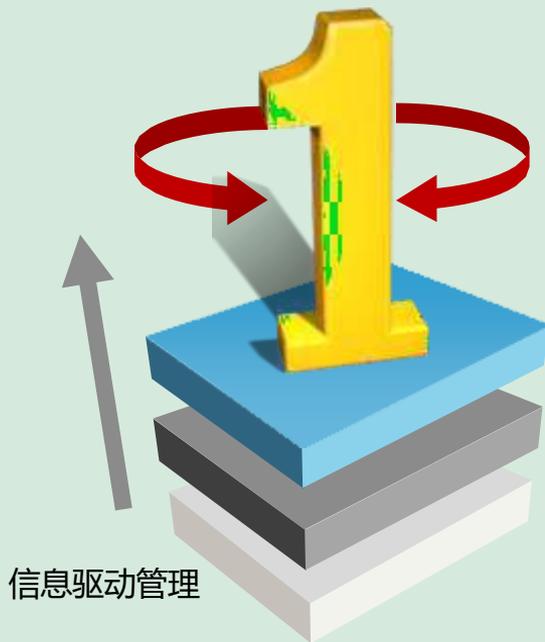
建立统一完善的营销人员管理体系，实现业代销售、巡检等业务的规范化管理。

准确掌握市场信息

通过信息化手段，增加一线市场与总部的联动性，总部可在第一时间了解到实时准确的订单数据、市场信息、资产设备等信息。

提供分析决策依据

完善营销管理体系，掌握销售、市场、资产、流向等数据并形成科学的消费行为分析辅助决策。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/905021040131011101>