



## 企微大讲堂第一期实录回放

### 企微 CEO：颠覆传统办公，企业号创造企业高效 (原声转译版)

■分享嘉宾/企微云平台 CEO 覃章波

讲座实录：

嘉宾 | 覃章波：大家晚上好，非常感谢大家抽时间来参加企微大讲堂的首期课程，我是覃章波。企微大讲堂的目的是想搭建一个平台，大家可以共同探讨企业移动信息化的各类问题当然也包括在使用企微过程中大家遇到的各类问题和使用建议。

嘉宾 | 覃章波：今天，人人都在谈及互联网，互联网+，云计算，大数据，O2O，互联网思维等概念满天横飞。其实互联网思维的本质是什么呢？大家可以思考一下。那对我来说，我理解的互联网的本质是“连接”。所有的O2O，口碑传播，大数据，人口红利等等我们所看到的各类互联网的现象的背后，全都是因为连接才能产生这样的景象。就如同互联网的名字过一样，一张互相连接的网。

嘉宾 | 覃章波：那所谓的连接具体指的是什么呢？其实就是信息从一个节点到另一个节点的传播。说得通俗一点，我们现在也就是通过微信连接在一起。微信实现了人与人之间的连接，只需要通过手机就可以把信息传达给对方。

嘉宾 | 覃章波：光纤在瞬间就可以远距离传输大量数据的方式就决定了互联网信息传播成本低的属性，互联网的发展，造就了我们今天的信息爆炸的时代。今天你可能下了一个订单，半小时之后外卖就送到了你的手上，你不需要像以往一样去拿着电话黄页查找合适餐厅的电话号码，然后再把电话拨出。互联网把餐厅和我们连接到了一起，中间节省了许多的时间。互联网就是通过这样低成本高效的连接，来为我们创造价值，提供我们的效率。

嘉宾 | 覃章波：说回到我们的主题，**企微云平台是基于微信企业号的移动工作平台**，这个大家应该都知道，**也是目前最大的微信企业号应用平台**，**目前在使用微信企业号第三方应用的用户中，有超过 50%的企业选择了企微**。这样的成绩不仅仅是因为我们是一个永久免费的一个互联网的平台，更重要的是我们有大量的功能真的实际地解决了用户的需要。

嘉宾 | 覃章波：同时我们还在每周一个版本这样的迭代的速度来持续地更新，当然这样的更新里面的很多需求来自于在座的各位和我们的用户。

嘉宾 | 覃章波：我们愿景就是要颠覆企业移动互联网市场，想要改变中国企业移动信息化的现状。

嘉宾 | 覃章波：通过我们的努力能够提高企业效率，为企业提供更高效的移动工作体验。包括但不限于我们目前所做的移动沟通，协作，移动销售，数据采集等各个方面，**利用移动互联网的属性，让信息及时到达形成闭环，我们通过移动互联网连接员工和组织，让多对多的工作协同方便高效。**老板通过手机即可以把工作派发到各位员工微信当中。同时可以通过手机，随时随地查看员工的工作进度汇报，通过这样的方式让团队信息变得更加对称。让问题出现之前就被发现和解决。



嘉宾 | 覃章波：如企微提供的一些应用像**任务分派、工作日志**等，它里面有**评论功能**，**可以通过评论让参加同一个工作任务的所有参与者能够及时回复相关工作的进展、问题，所有人都能查看。**同时对一些重要的人，如果你需要提醒他的话，你还可以用@，

类似微信@的方式去提醒他。一个点出现了问题，即可以通过消息，传到整个团队，避免了每个人单独排查的问题解决了，节省了很多时间。并且将信息同一时间传达给所有人降低了企业员工的沟通成本。并且这些信息会一直存档，那在需要的时候，你可以进行回顾和查阅。



嘉宾 | 覃章波 :我们再来说一个销售管理方面的场景。那现在我们了解到的大部分企业，尤其中小企业的销售管理普遍存在一些问题。比如说一个典型的问题就是客户没有管理，渠道企业的客户没有进行有效的管理。结果就是企业无法就上次客户给其带来更多的价值，也无法有效地控制销售的风险。因为这些客户可能是掌握在少数人的手里。



嘉宾 | 覃章波 :另外一个普遍存在的问题就是销售信息无反馈。信息是企业决策的生命。销售人员身处市场的一线，最了解市场的动向。信息及时的反馈给管理者，对决策有着重要的意义，销售活动中存在的问题，也应该迅速地向上一级报告，以便管理层能够及时做出相应的对策。而在传统的模式下面，这样子的一些问题，可能因为工具或管理理念的问题，导致无法得到很好的解决，那企微存在的目的，我们也是希望能够借助移动互联的新手段能很好地改变企业的销售管理方面的问题。

嘉宾 | 覃章波 :举一个具体的例子。这也是我在过往做销售过程当中经常存在的。一些线下销售人员在现场拜访客户，其实在拜访之后会收集到一些有价值的信息，这个时候打算给老板打电话反映这个情况。老板刚好正在开会，没有空无法进行深入交流。而之后我又得去拜访另一个客户。老板开完会想找我的时候可能我这个时间又不方便。那就因为这样子的时间的不同步就导致信息的不同步甚至遗失。那我们提供的**移动CRM工具**，可以将客户的资料，拜访情况和他的进展等商务信息及时传递给老板。老

板可以在方便的时候进行查阅。

嘉宾 | 覃章波：那另外我们再来看一个销售数据管理方面的例子。像销售的信息，客户的资料，很多情况下我们都是靠人工来处理的，因为我看很多企业都是在用 来管理客户信息。那要在里面找到一些有价值的信息的时候显得非常费力。其实，像这样的工作，我们完全可以交给机器来完成，并且可以在手机上随时查阅。举个例子，**我想找一下最近三个月没拜访的客户是哪些？最近半年没有成交的客户是哪些？最近半年成交额少于五十万的客户是哪些？**那这样的信息可能我们只需要输入几个查询条件，**点击几下就可以完成**。那像这样子的一些工作，我们完全可以交给机器去完成。以此提高我们自己的工作效率解放，解放我们工作的压力。



The screenshot shows a mobile application interface for creating a new customer record. The title bar at the top is dark with white text, displaying '无 SIM 卡' (No SIM card), '15:45', and a battery icon. Below the title bar, there are navigation options: '< 返回' (Return) on the left and '新建客户' (New Customer) in the center, with a three-dot menu icon on the right. The main form area is white with horizontal lines separating different fields. The fields are: '客户类别' (Customer Category) with a dropdown arrow pointing to '服务合作伙伴' (Service Partner); '\* 客户名称' (Customer Name) with the value '企微' (QIWEI); '区域' (Region) with '广东省' (Guangdong Province) and '广州市' (Guangzhou City); '地址' (Address) with the value '经典居' (Classic Residence); '行业' (Industry) with a dropdown arrow pointing to '增值服务 互联网/电子商务' (Value-added Service Internet/E-commerce); '联系电话' (Contact Number) with the placeholder '请输入客户联系电话(可为空)' (Please enter customer contact number (optional)); '公司规模' (Company Size) with the value '0~200人' (0-200 people); '接入日期' (Access Date) with the value '今天' (Today); '客户来源' (Customer Source) with the value '企微接入号' (QIWEI Access Number); and '行政区' (Administrative District) with the value 'ABC'.



嘉宾 | 覃章波：我们再可以看一下，通过移动互联的手段，可以解决数据采集方面的一些问题。那我知道数据采集这个词可能听起来比较生疏，但事实上，每个企业都会涉及到数据采集方面的问题，尤其是是一些零售行业，快消品行业这样的一些企业，比如说我要收集每天门店的销售数据，我要收集某一个产品在超市的数据，像这样子的数据采集是显得非常麻烦的。那现在我们企微里面有类似的**超级表单**这些功能，**你只需要去按要求配置好模板，然后你门店的员工，你一线的销售人员就可以直接在手机上面提交数据上来，后台可以汇总导出。**



嘉宾 | 覃章波：对一个企业来说，它最主要的目的就是活下去生存下去。活下去的前提是它能保持持续的盈利，能够赚钱，对一个企业来说，我怎么才能够**赚钱**啊？两个途径，开源和节流。**开源就是提高你的销售管理能力和效率。能够在市场上拿到更多的单，从**

**而赚更多的钱，那同时对内部你需要节流。怎么节流，就是原来五个人干的事，想办法通过一些信息化的工具，能够让三个人来完成，并且你不是在增加员工的工作压力的情况下完成，以此来降低你的成本，提高你的办公效率。**

嘉宾 | 覃章波：企微是依托于微信企业号企业号来开发实现的。并且目前我们有大量的**微信企业号和服务号打通的实例。企业号连接公司员工，服务号连接客户。服务号搜集客户信息，为客户提供服务的线上入口。同时将客户的需求及时反馈到企业号的员工端，员工端进行内部的协作可高效为客户直接提供服务。**

嘉宾 | 覃章波：这样的方式，可以减少中间过程的时间和信息传达的损耗，提高了服务质量和速度，客户的体验会更好，另一方面还可以提高客服的服务效率，及时反馈和解决客户的问题。将来，服务号将成为企业面对客户的前台，而企业号则成为企业员工接受服务并提供服务的后台，服务号与企业号的连通使得客户与企业的距离更加接近，通过微信实现了客户与企业员工的连接。同时，服务信息的电子化管理使得企业业务管理及数据分析更加高效，大数据的价值将会越来越明显。

嘉宾 | 覃章波：经常有企微的用户问我们。我们**企微是免费的方式，那我们如何盈利。**那我在这里做一个简单的解释。**企微云平台的这些应用都是永久免费的，那么目前的收入来源主要是什么？主要属于一些大型企业的定制化和独立部署。**包括比如说我们给顺丰做定制，给中信证券，给千金药业没给海南航空，给广州移动，像包括广州移动也是腾讯企业号发布时候官方推荐的其中一个案例。那**通过这些中大型企业我们可以获得足够的收入来保证我们正常盈利。**



嘉宾 | 覃章波：企微云平台它是一个面向企业的移动互联化的产品。那我们以后还有其他一些盈利的方式比如说我们会为一些高级的一些用户提供更高级的一些服务，可能是功能方面的，也可能是其他方面的。当然，这块儿这些高级的服务并不影响免费用户去使用我们已经在使用的这些功能。就是说我们已经宣布免费的这些应用，它是永久免费的，以后不会在这上面进行额外收费。

嘉宾 | 覃章波：再来探讨一个问题。大家可以知道，现在做企业号应用的厂商很多，尤其是创业型公司很多。在永久免费提供基础服务的前提上，如何保障服务质量，如何为客户提供持续性服务而不突然中断呢？我想这是大家都非常关心的一个问题。

嘉宾 | 覃章波：做企业服务方面的产品，除了要好用，高效，还有非常重要的一点就是安全可靠。在保证数据的安全方面，我们是把它当成我们的生命线来进行保障。在这上面除了和国内顶级的安全厂商合作之外，另外我们也花巨资去聘请安全专家给我们一些方案建议。

嘉宾 | 覃章波：在持续性方面，前面有提到我们是一家健康的公司，有持续盈利，所以说能够保障我们的平台，在那长久持续稳定的运行。这和创业公司是不一样的。创业公司他们拿的是投资人的钱。什么时候烧钱烧完了，没有赚钱，投资人中断投资了，那这个平台可能也就终止了。所以说在选择一个平台方面，大家可能也需要慎重。

嘉宾 | 覃章波：那我们按计划先继续讲一讲应用。我们大家知道，企微基本上是维持每周一个版本，不断有新的功能推出来，同时也在原有的工作上做大的改进。当然这些改进的话，很多时候是用户在使用过程中反馈给我们的 比较实用，接地气的需求，我们评估之后我们基本上都会安排去把它实现。

嘉宾 | 覃章波：顺带着说一下，我们目前的这些应用，因为安装腾讯的规定，他是需要分套件的，就每个套件只能装部分应用。目前企微是有四个套件。每次每个套件的应用可以一次性装完，但是**你要把所有应用装完的话，你需要分别装四个套件里面的应用的，你总共需要四次才能完成。**可能有些用户啊，并不知道这样子，他以为企微只有这几个应用。

嘉宾 | 覃章波：上周我们推出了一个新的应用，是移动报销的。就是来解决尤其是中小企业，他的报销可能是通过传统纸质的方式，这样其实对财务来说他的工作压力也大，因为每一笔还得去核嘛，那我们通过这样子的一个应用，让员工，尤其是出差的同事 可以随时随地去报销。报销的时候他可以拍他的发票，做好编号，回来的时候只是按编号提交发票可以了。大家啊，有空可以去试一下这个应用。



本次大讲堂回顾到此结束，欢迎大家参加下一次企微大讲堂。