



**客户案例：
SAP成长型企业社区线上营销项目**

项目介绍

SAP成长型企业社区是SAP专为中国成长型中小企业提供资源和服务的平台,整合了SAP行业解决方案,市场活动,客户案例等内容,SAP为中小企业打造的业务管理软件涵盖了云 ERP、HR、商务及分析等企业套件。SAP每月会举办4-6次线上专题讲座,直播课堂。全年吸引万余家中小企业参与线上活动。

从2015年开始,北京逸飞神希科技有限公司成为了**SAP成长型企业社区线上营销项目的数据服务商(全面合作伙伴)**。每月推荐二三百家成长型企业参与线上课堂。高质量的客户受众赢得了SAP市场部门的认可。



项目内容

北京逸飞神希科技有限公司主要为SAP提供大数据精准营销,客户邀约,网络会议平台服务.

✓ 目标受众

年销售额3-20亿的成长型企业

企业员工人数500人以上.

✓ 重点行业:

制造业(装备, 工业机械, 工业设备, 装配部件, 金属加工, 电子高科技, 汽车整车及零部件, 轨道交通, 航空航天等), 零售, 消费品, 专业服务业

✓ 目标群体

C-level: CEO, CIO, COO, VP(占25%)

生产制造总监/经理, 营运总监/经理, 采购供应链总监/经理, HR总监/经理(占30%)

信息化主管 (占45%)

项目流程

- I. 精准客户筛选
- II. eDM制作
- III. 电子邀请函发送
- IV. 电话跟进回访
- V. 收集注册

Sirui 斯瑞新材 **思爱普 SAP**

线上直播 斯瑞新材数字化转型实践 云ERP如何推动企业管理效率提升

直播时间: 2019年11月20日, 14:40 - 16:10

中国制造业的当前目标挑战: 制造企业需要加大数字化转型的力度, 优化生产流程和产品的多样性和灵活性, 提高生产效率和产品质量, 降低运营成本。

2019年11月20日, 我们特邀大名鼎鼎—首席制造官, 带您走进斯瑞新材云ERP项目的成功实践, 为更多成长型企业的数字化转型提供宝贵经验。

直播嘉宾: 陈开成, 斯瑞新材首席制造官

- 斯瑞新材业务快速发展历程, 分享公司成长和发展
- 斯瑞新材如何成功实现数字化转型
- SAP如何支撑企业成长与业务发展

斯瑞新材科技股份有限公司—一家新材料研发制造企业, 二十多年来企业的研发、制造, 在铜箔电极材料、高端高性能铜材料等几个领域。

为了把公司管理上一个新的台阶, 斯瑞新材于2019年进行SAP系统全面数字化, 帮助企业在减少、降低SAP S/4HANA Cloud项目风险的同时保持高质量, 系统规范企业流程, 助力企业的降本增效。

直播时间: 2019年11月20日 14:40-16:10

直播议程: 14:40-15:10 斯瑞新材数字化转型经验分享—陈开成 斯瑞新材制造官 15:10-15:40 斯瑞新材SAP S/4HANA Cloud云ERP项目分享—陈开成 斯瑞新材制造官 15:40-16:10 SAP智慧企业云软件概述—陈开成SAP资深方案顾问

如您想了解更多产品及信息, 请随时和我们取得联系
电话: 400-002-3266
邮箱: sap_gskao_campaign@sap.com

请扫描下方二维码报名

感谢阅读!
SAP大中华区市场部

在线客服 **在线客服SAP** 400-611-1111

通过 浏览 提交反馈 隐私声明 联系

您可以拨打SAP官方咨询热线: 400-002-3266, 或与我们的在线客服沟通更多详情, 您还可以微信添加好友“sapdaily”, 与我们的在线互动!

感谢阅读!
SAP大中华区市场部

在线客服SAP 400-611-0727#800

CIO直播间 | 如何在生产经营中做好数据运营

直播时间: 2019年1月24日, 14:00 - 15:30

2017年以来, 随着数字化建设的深入实施, 中国制造业正在经历一个重大转变, 即从“制造”变为“智造”, 即从“制造”向“智能制造”转变。打造建设数字化运营和运营, 解决了成本与效率的问题; “数据为先”阶段, 打造建设数据运营的应用, 解决对不确定性认知和不确定运营的问题。

于是, 随着数据从应用阶段产品迈向如今“数据”时代, 数据运营也日渐成为企业战略和运营的核心内容, 并且在制造业领域的应用产生了多个案例。2019年1月24日, 由SAP中国智能制造和数字化团队主办的“如何在生产经营中做好数据运营” CIO直播间, 特邀联合汽车电子有限公司CIO刘超, SAP数据分析师, 从应用建设和数据运营两个角度, 详细解读数据运营之道, 帮助制造业CIO了解数据运营。

- 数据运营在企业生产经营中扮演的角色
- 如何分析融合人工智能、机器学习等创新科技助力企业实现智能制造
- 联合汽车电子的数据运营之道
- 陈开成分享, 制造业的数据运营如何降本? 又该如何落地?

2019年1月24日, 来CIO直播间寻找答案!

直播议程: 14:00-14:40 制造业如何在生产经营中做好数据运营 联合汽车电子CIO 刘超 14:40-15:10 数据运营与智能制造 “智”造未来 SAP数据分析师刘超 15:10-15:30 互动问答

嘉宾介绍: 企业CEO、CIO、IT及业务部门经理、总监、负责人等

演讲嘉宾: 刘超 联合汽车电子有限公司CIO

1997年开始, 一直参与公司IT项目, 对制造业信息化项目的管理有了全面掌握。2006年起, 担任联合汽车电子的数据系统总监, 承担起规划、方案制定、项目监督、人员能力建设等全部工作, 推动企业数字化转型, 帮助制造型企业有效应对市场和运营的挑战。

主持人 SAP 数据分析师

丰富的企业信息化实施经验, 专注于数据分析、数据应用、机器学习算法等创新解决方案, 致力于在数字化转型时代, 帮助企业实现数据驱动经济, 转变智能制造。

请扫描下方二维码报名

感谢阅读!
SAP大中华区市场部

平台工具

北京逸飞 的网络会议平台选择稳定性,成熟度较好的263展视互动产品.最高接入过200人同时上线参加会议.平台支持视频录制,剪辑,点播回访.

在线分享 ERP+供应链计划 卓越供应链管理提升企业...

卓越供应链管理提升企业优势
IBP+S/4HANA
孙威丹 (Benner), SAP
Aug. 2018
Public

序号	标题	时间
1	1	00:00
2	Page 2 - 孙威丹...	01:11
3	Page 3 - 日程	02:06
4	Page 4 - SAP的...	03:20
5	Page 5 - 企业供...	06:48
6	Page 6 - SAP 供...	09:38
7	Page 7 - 日程	13:39
8	Page 8	13:43
9	Page 9	13:53
10	Page 10 - SAP S...	15:21
11	Page 11 - S/4H...	20:14
12	Page 12 - 基于...	23:11
13	Page 13 - 基于...	28:01
14	Page 14 - 需求...	28:47
15	Page 15 - 日程	31:39
16	Page 16 - SAP ...	31:50
17	Page 17 - SAP ...	34:17
18	Page 18 - SAP L...	36:07
19	Page 17 - SAP ...	36:10
20	Page 18 - SAP L...	36:27
21	Page 19 - Why L...	37:43

数据报告

- 以下为2018年度SAP线上营销项目北京逸飞渠道的各项数据指标.(数据来自SAP市场部门反馈及北京逸飞内部数据统计)

推广渠道	客户覆盖数量	发送email数	email打开数	打开率	点击数	点击率	注册数	参会数	参会率	产生商机	商机转化率
Email	237600	318450	142692	44.81%	35478	24.86%	2386	1475	61.83%	179个	12.16%

项目成果

从2015至2019年度,由北京逸飞执行的SAP成长型企业社区线上营销项目共

- 覆盖制造业受众280000多人次; 消费品受众27000多人次;零售业受众11000多人次
- 获得客户主动注册信息6300余条
- 参与线上会议客户4100多人次
- 帮助SAP产出商机420条

感谢您的关注,期待与您合作