



# 目录

联想PC+

联想快消品行业移动互联介绍

移动快消应用

# 联想公司战略：从PC到PC+

FORTUNE  
500

1984

公司成立

1994

微机事业部成立

实现目标和  
增长

1997

中国市场第一

1999

亚太市场第一

2005

收购IBM个人电脑事业部

2008

- 北京奥运会顶级赞助
- 世界财富500强 (第499位)

积蓄能量

2010

与NEC成立合资公司

2011

- 收购德国Medion公司
- 世界财富500强 (第450位)
- 开始布局移动互联

2012

- 与EMC全球战略合作
- 收购StoneWare、收购CCE
- 世界财富500强 (第370位)
- 正式发布移动互联战略

PC+转型...

2013

- 全球最大PC厂商
- 世界财富500强 (第329位)
- 成为全球第三大智能终端厂商

每秒钟

售出5台设备



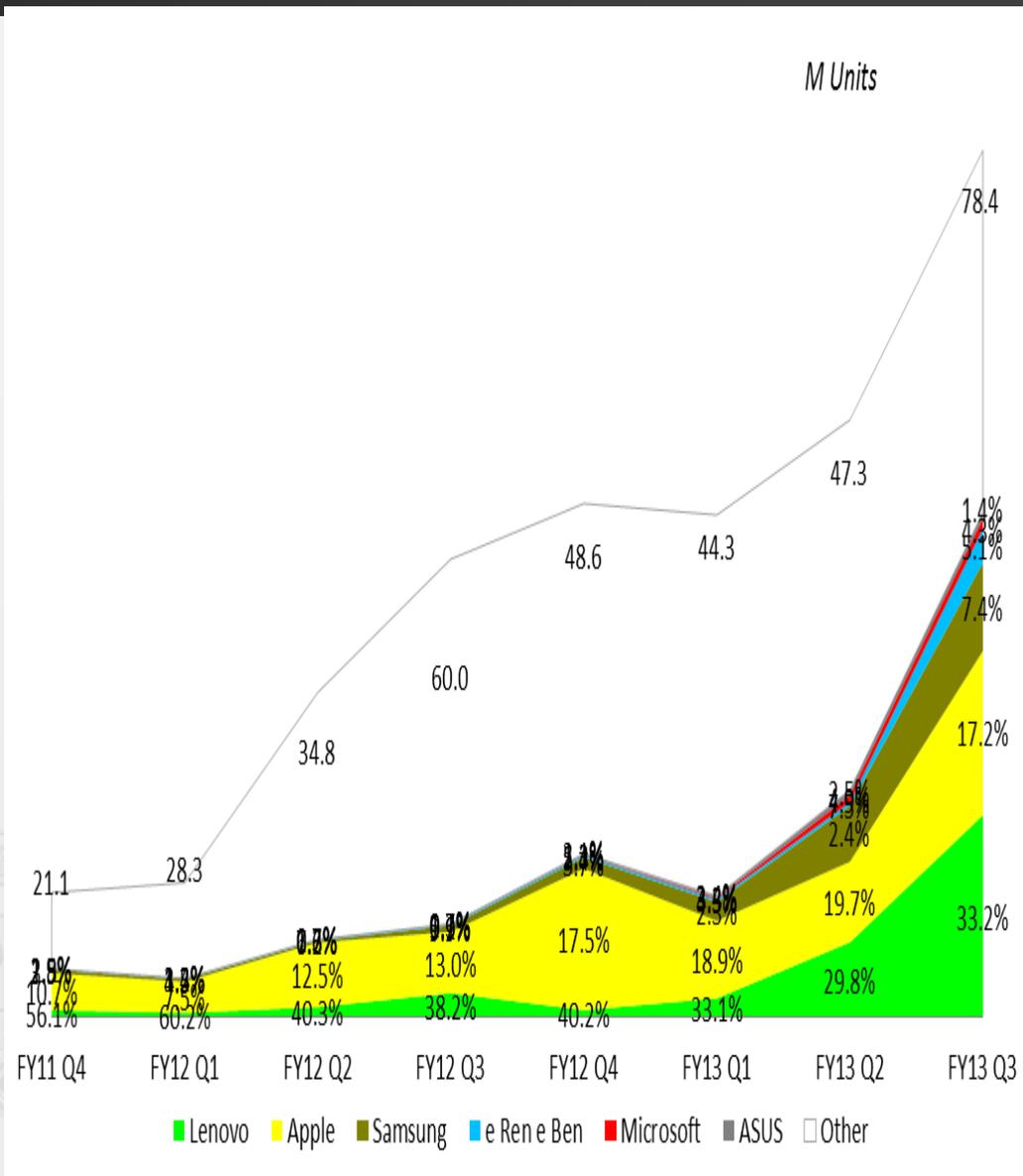
29亿美元收购摩托罗拉移动，联想强势转型PC+

RIENCE

联想全面接管摩托罗拉收购价达29.1亿美元

# 2013 Q4 联想攀升为PRC商用平板市场NO.1

Rank	Vendor	Rank Change (QOQ)	FY13Q3					
			Share	Share Changes		Vol.(K)	Vol.Gr.	
				YTY	QTQ		YTY	QTQ
1	Lenovo	↑ 1	23.4%	18.0%	10.7%	523	718.8%	168.5%
2	Apple	↓ 1	18.9%	5.6%	5.5%	424	167.8%	103.9%
3	Samsung	→	10.1%	8.9%	0.8%	227	1380.9%	57.4%
4	e Ren e Ben	↑ 4	4.0%	3.7%	3.4%	89	2594.5%	861.0%
5	Microsoft	↓ 1	1.2%	1.1%	0.0%	26	2829.7%	50.0%
6	ASUS	→	0.7%	0.6%	-0.2%	16	1766.4%	14.7%
7	Huaw ei	↓ 2	0.7%	0.5%	-0.4%	15	744.1%	-8.2%
8	Teclast	↑ 1	0.5%	0.1%	0.0%	11	141.1%	53.7%
9	Dell	↑ 7	0.3%	0.3%	0.2%	7	-	379.8%
10	Acer	↓ 3	0.2%	0.2%	-0.4%	5	-	-47.2%
	Others		40.0%	-39.0%	-19.6%	895	-4.2%	-2.7%
1	Lenovo	↑ 1	23.4%	18.0%	10.7%	523	718.8%	168.5%
MKT Total			100.0%	-	-	2,237	89.2%	45.1%



# 目录

联想PC+

联想快消品行业移动互联介绍

移动快消应用

# 快消品行业细分架构



# 联想快消品行业移动互联机会

## 典型客户群体

烟草行业

酒类企业：劲酒、洋河、稻花香、枝江酒业、泸州老窖。...

饮料类企业：加多宝、红牛。...

综合类食品企业：味全、统一、康师傅。...

日化企业：宝洁、立白、雅芳。...



Microsoft Office  
Excel 2007 Workbooks



市场展望—FY13快消品行业平板电脑产出约15万台，  
FY14预期20%左右增长，达到18万台

市场数据来源：IDC

# Tablet逐渐深入行业客户业务应用



# 目录

联想PC+

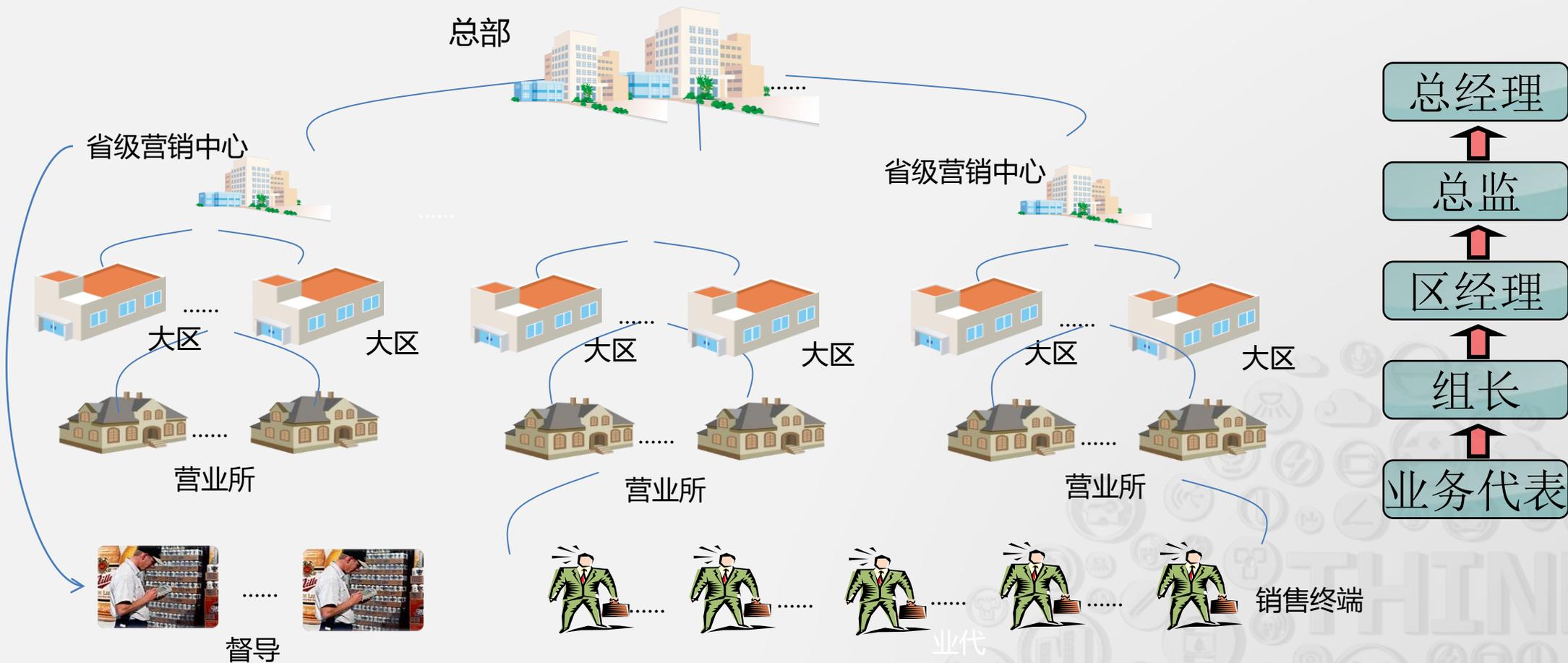
联想快消品行业移动互联介绍

移动快消应用

- **快消行业形势和面临的挑战**
- 联想移动快消的应对策略
- 联想移动快消成功案例



# 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
- ✓ 主管经理如何了解



- ✓ 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
- ✓ 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业务管理能力、市场信息掌控能力、业务分析决策能力

## ✓ 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；

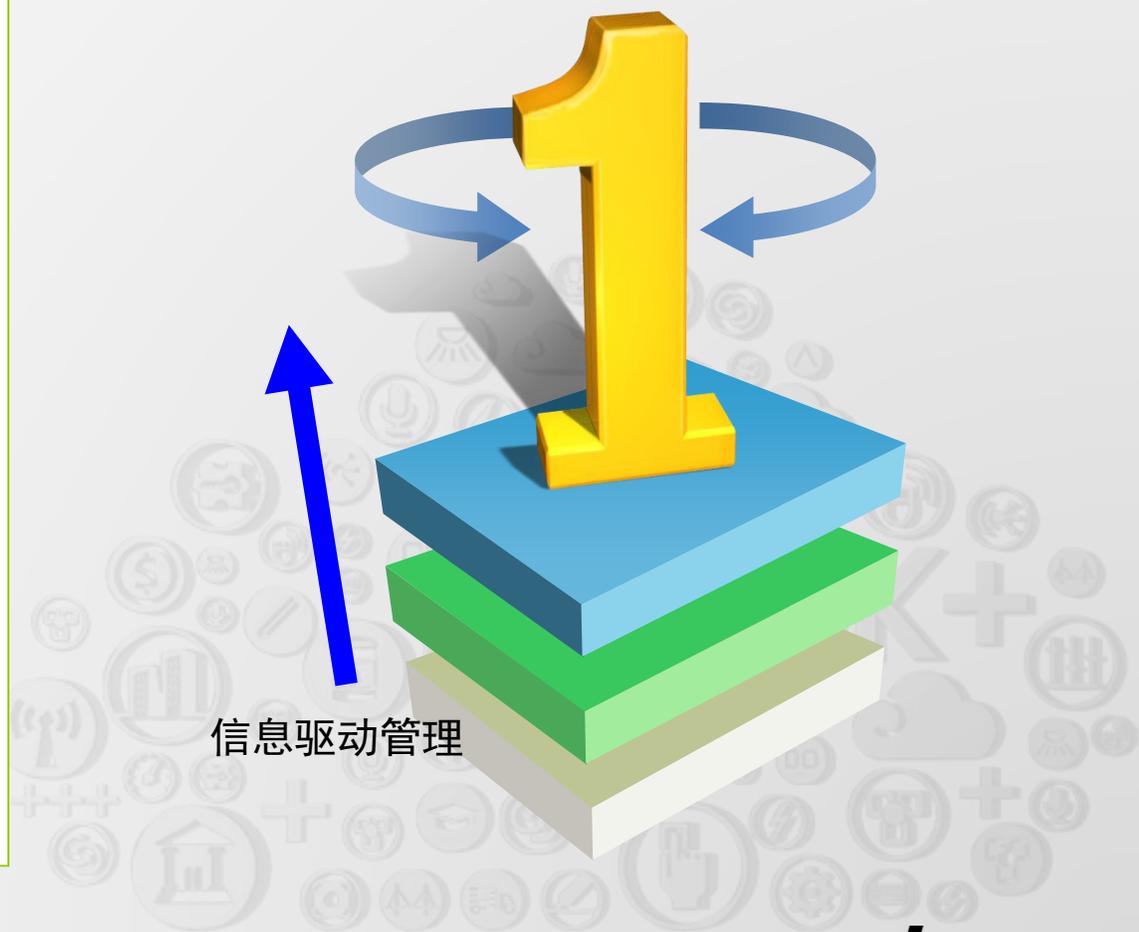
## ✓ 准确掌握市场信息

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

；





# 联想移动快消业务逻辑架构



# 移动营销管理系统总体功能

## 终端功能

- ✓ 公告管理
- ✓ 定位考勤管理
- ✓ 销售订单管理
- ✓ 市调管理
- ✓ 理货管理
- ✓ 促销管理
- ✓ 广告管理
- ✓ 竞品管理
- ✓ 终端资产管理

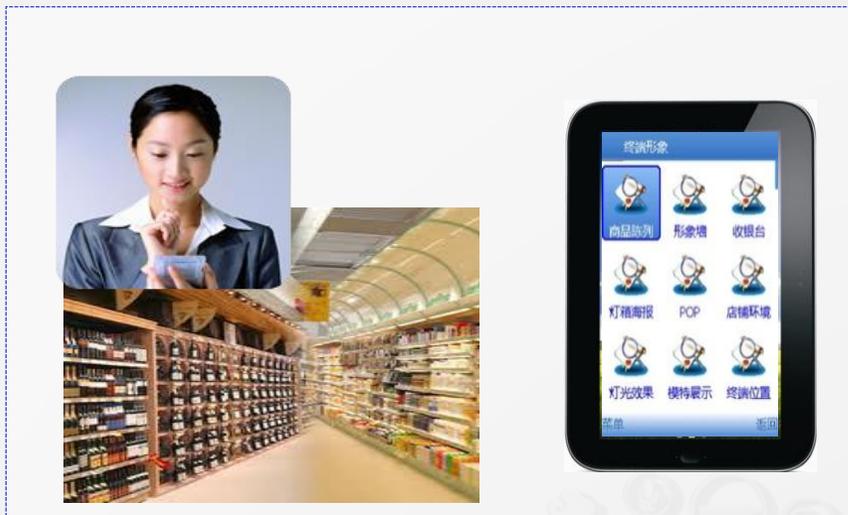
## 后台管理功能

- ✓ 基础数据管理
- ✓ 业代管理
- ✓ 定位考勤管理
- ✓ 销售订单管理
- ✓ 市调管理
- ✓ 理货管理
- ✓ 终端资产管理
- ✓ 统计分析报表
- ✓ 系统管理

终端设备

总部

PC 访问



- 与客户的IT系统相结合
- 与客户的营销策略相结合
- 与客户的绩效管理相结合

# 功能示例—规范操作流程

制定销售人员工作标准，规范流程，完全遵从公司的制度

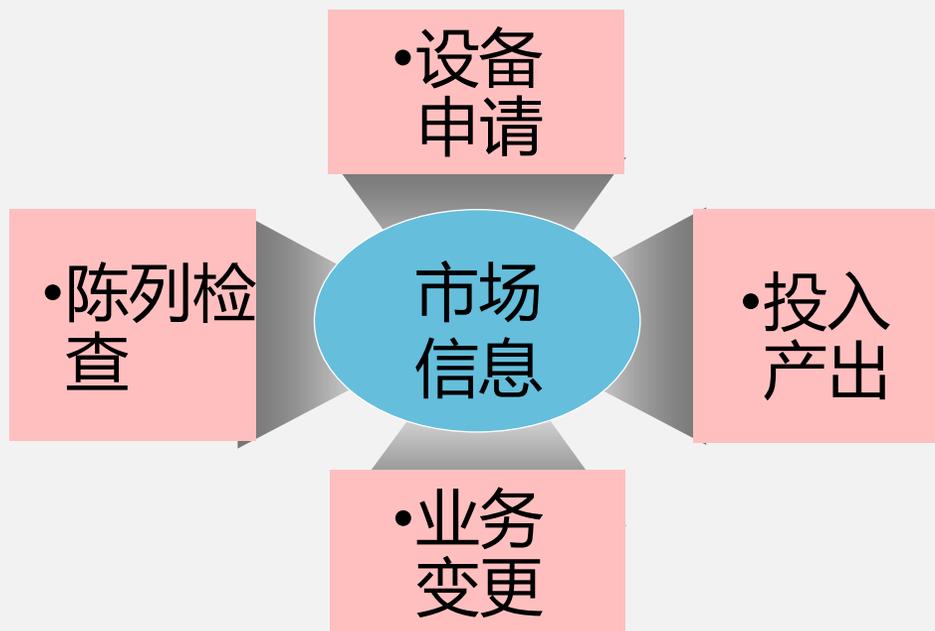
结合客户的标准操作流程，在终端系统中设定了拜访流程，销售人员在使用终端时必须严格按照已经设置好的标准流程执行，提升销售人员的工作质量，规范其操作流程，从而达到公司的要求。



销售人员和经理可以实时在终端中查看其各项KPI指标完成率

- 拜访七步骤
1. 检查户外广告
  2. 向客户打招呼
  3. 检查户内广告
  4. 生动化陈列
  5. 检查库存
  6. 建议销售
  7. 道谢并告知下次拜访时间
- 拜访完毕 | 门店信息 | 其它

# 功能示例—销售终端资产管理



## 产品功能

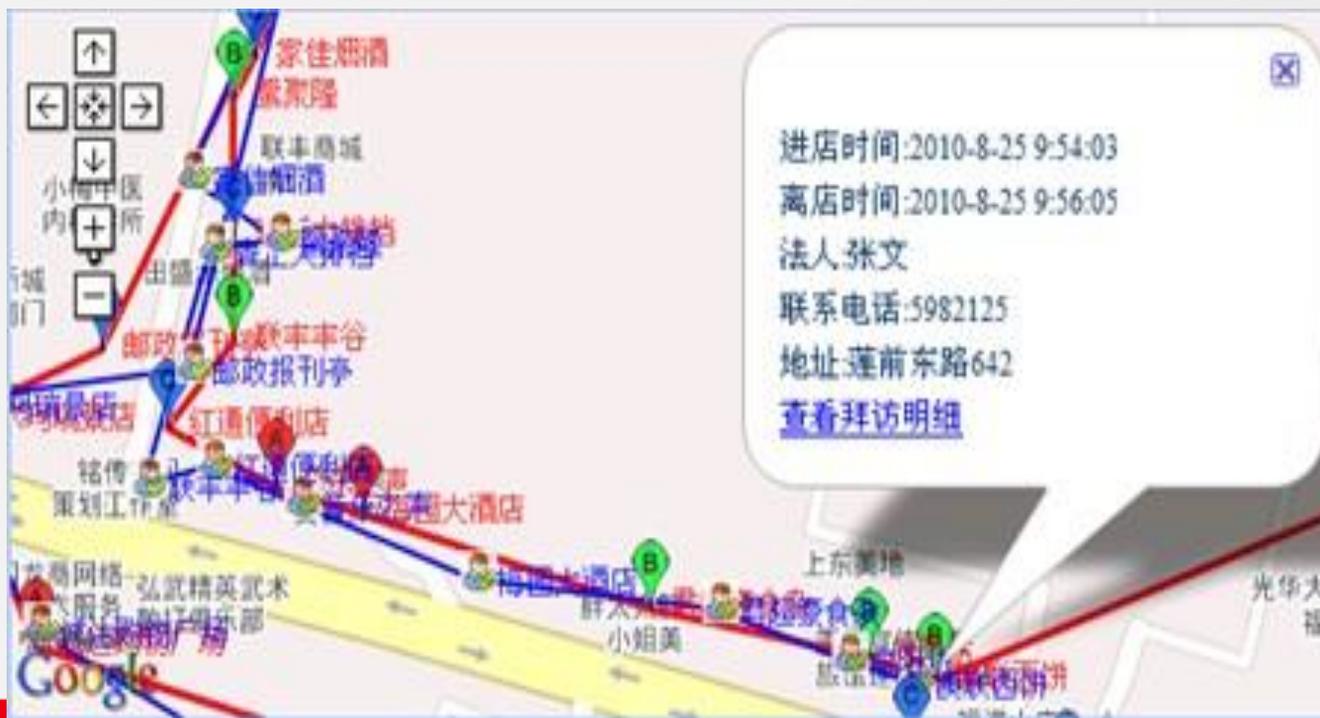
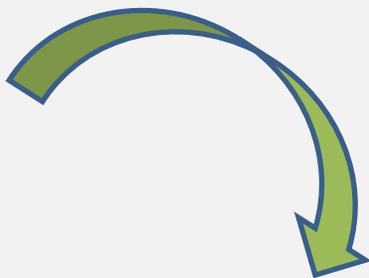
- 对市场设备进行RFID标识管理，对设备进行定位管理
- 通过Pad将市场设备陈列状况图片发送给服务器
- 通过Pad进行设备申请
- 通过市场设备与售点的结合，实现投入产出分析
- 对市场设备的动态进行管理

## 业务价值

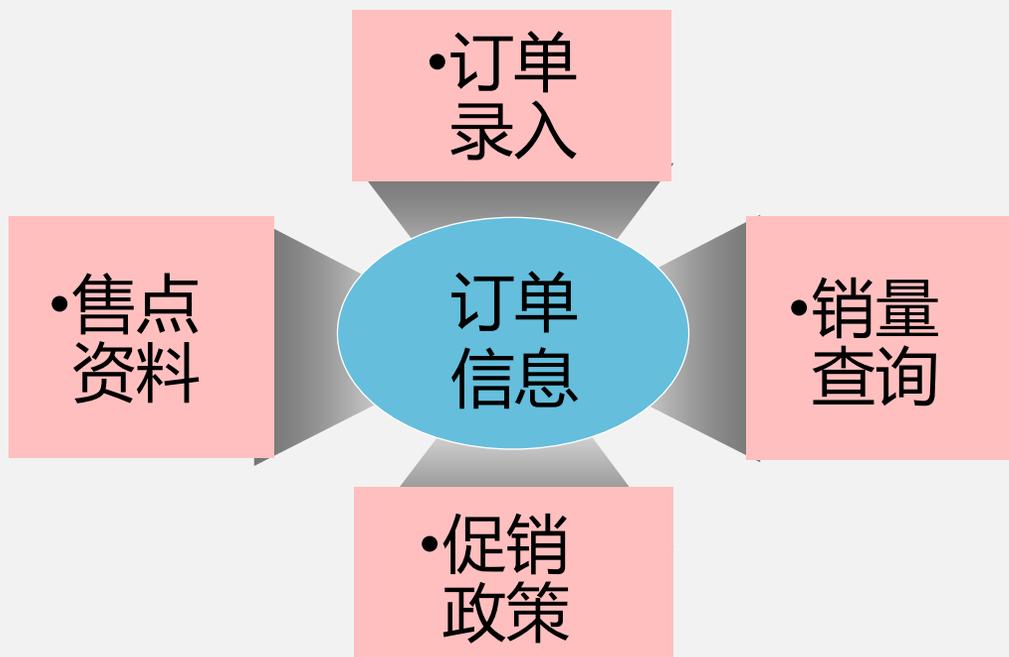
- 市场设备丢失率降低5%
- 实现市场设备与售点、销售员的捆绑管理
- 为更好的发挥市场设备的价值提供手段

# 功能示例—日常计划管理

业务代表依据既定计划、路线进行操作，提高工作效率，完成进度；以时间、地点、人员工作过程管理为主轴，通过信息的快速收集和反应，实现企业数据共享的需要。



# 功能示例—销售订单管理



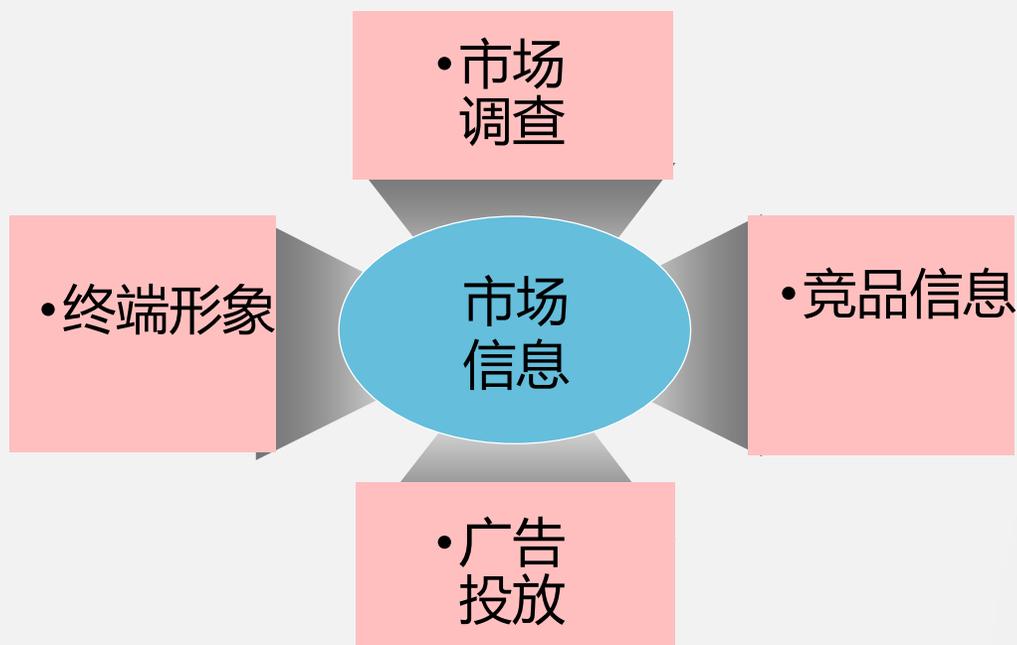
## 功能描述

- 销售员随时随地通过Pad录入业务订单
- 通过界面的方式来操作系统，简单、快捷
- 销售员可以及时更新售点最新资料
- 能够及时接收到最新的促销政策
- 销售员可以查询所管辖售点的销量信息

## 业务价值

- 销售员每天新增工作时间1.5小时
- 销售员的自我管理能力强
- 快消企业营销政策的执行力得到有效提高

# 功能示例—市场信息管理



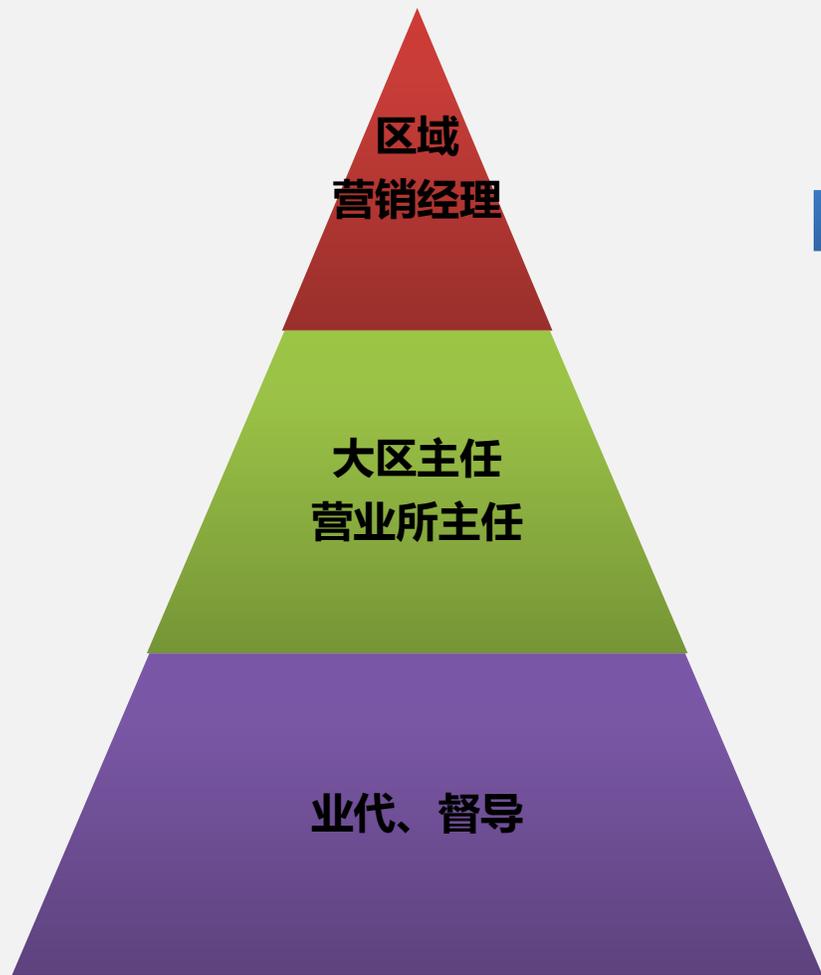
## 产品功能

- 通过Pad采集销售终端产品陈列、促销等信息
- 通过Pad上报市场调查报告信息
- 通过Pad采集、监控广告投放情况

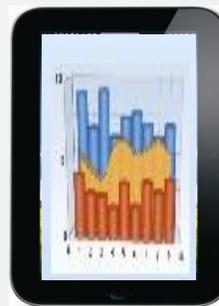
## 业务价值

- 及时了解一线的市场信息，形成分析报表辅助营销决策
- 增加广告投放的有效性
- 售点感受与企业的共同成长

# 与营销体系相适应的层级化管理



- 销售报表查询
- 市场分析查询



- 监督信息上报
- 工作内容管理
- 区域报表查询



- 订单数据上报
- 市场信息采集
- 渠道信息反馈



# 提供丰富的、可深度定制的移动终端



镜像管理



硬件加密



用户鉴权



外观定制



功能定制

专业外设



POS机



迷你打印机



三防背夹  
(带扩展电池)



背夹集成条  
码扫描器



背夹集成二  
代证读卡器

定制类别	详细内容
软件类	a. 修改开关机动画/图片/音乐 b. 修改待机动画/图片 c. 修改桌面壁纸 d. 将浏览器主页默认设置为客户指定网页 e. 预置或删除客户指定图片/视频/应用软件
	f. 屏蔽BT、wifi、摄像头
	a. 提供API接口 b. 其他framework层修改 c. 其他kernel层修改
硬件及随 机资料类	印制客户logo 更换背壳颜色
	a. 包装箱加贴客户内容不干胶贴 b. 添加客户内容说明页 c. 重新制作包装箱 d. 重新制作说明手册
外设类	根据客户需求导入外围设备

# 构筑移动设备的安全管控平台

行业客户通过MDM，实现了对移动设备及设备上的应用、内容的远程管理，确保了企业的安全合规



移动设备管理



移动应用管理



移动内容管理

联想基于Android系统，为行业客户定制开发了专属API，实现了客户对安全管控的需求



联想移动互联行业应用开发平台

联想除自研MDM平台外，还与行业内主流MDM厂商均完成了集成测试，客户可直接对联想智能终端进行管理

联想MDM平台

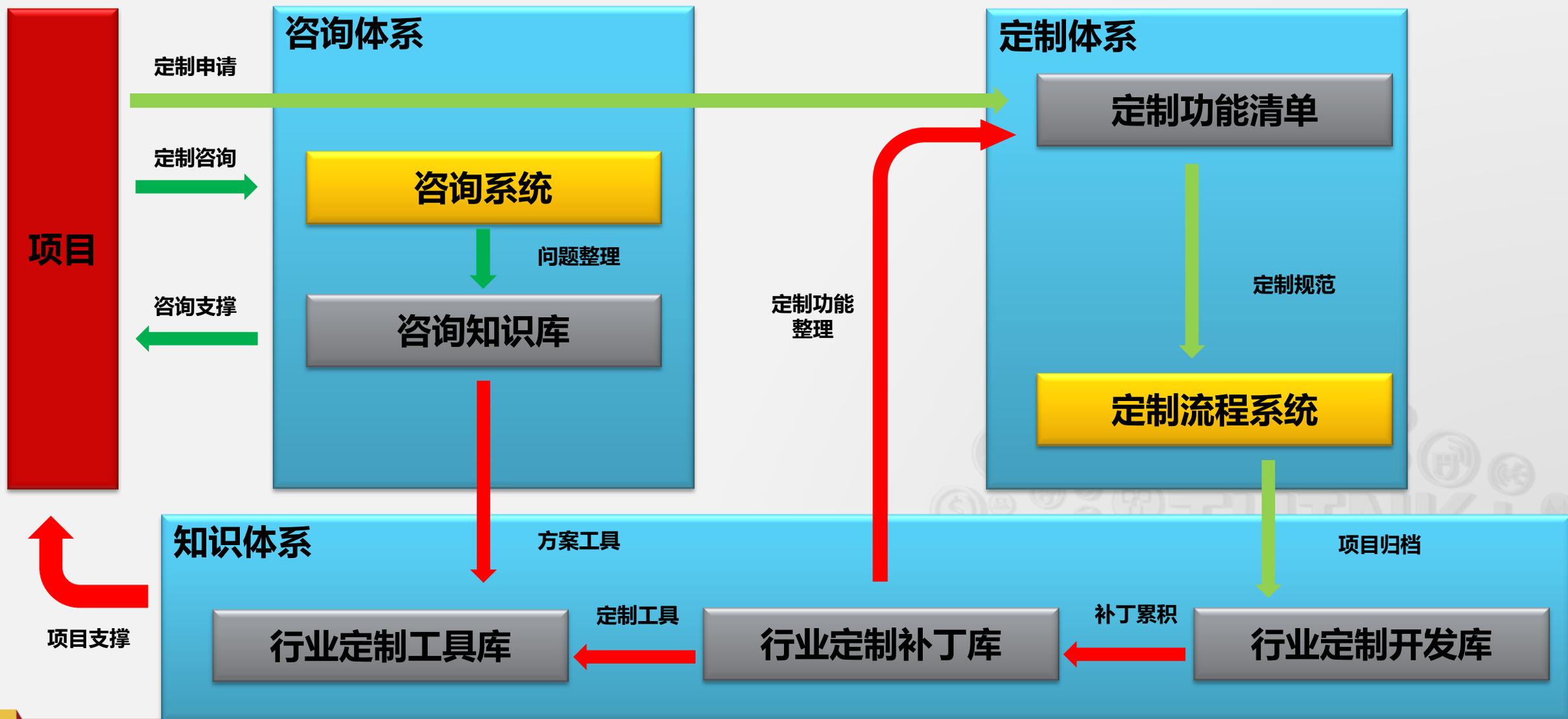
Citrix MDM

Airwatch  
MDM

MobileIron  
MDM



# 专业的技术支持体系



# 厂商提供完善、高效的售后服务

10,000+	服务工程师	覆盖全国县级市的 现场服务交付网路
2,000+	专业服务站	
700+	热线工程师	亚洲最大的 COPC满分认证 远程IT支持中心
800+	电话线路	
1023	一线备件库 ( 5万m <sup>2</sup> 总库容 )	卓越的 备件物流体系
18	区域备件分库 ( 1万m <sup>2</sup> 总库容 )	
2	备件中心库 ( 1.2万m <sup>2</sup> 总库容 )	

依托联想PC在  
全国建立的服务  
网络，联想  
服务可覆盖到  
全国县级城市

**联想服务  
的规模优势  
为您一触即发**

# 联想及合作伙伴所提供的创新客户融资解决方案

- ✓ IT融资租赁 (IT Lease)
  - 融资性租赁 (Full Pay Out Lease, FPO)
  - 经营性租赁 (Fair Market Value Lease, FMV)
- ✓ 分期付款 (Installment Payment Plan, IPP)
- ✓ 委托贷款 (Entrusted Loan)

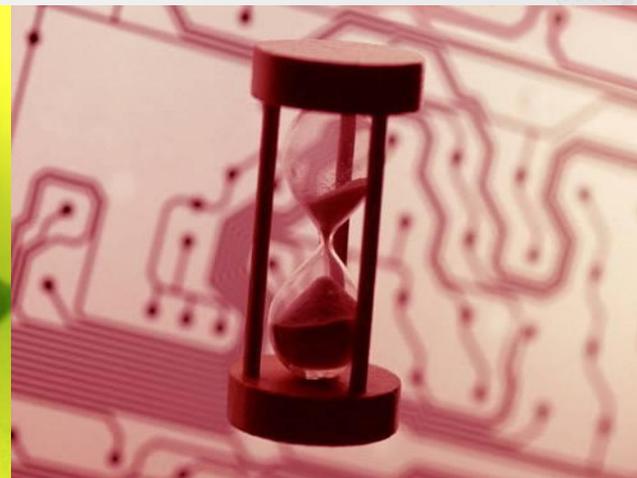


降低成本

管理风险

加速建设

促进增长



# 支持完整IT生命周期的端到端解决方案

提供所需资金，加速 IT的建置；更快实现IT价值

计划

如何在影响预算的前提下提升能效？

汰换

将处置风险转移至 融资伙伴；所有机密数据都将被完整移除

如何能负担得起这项投资？

如何降低项目与财务风险？

如何以最低成本筹得资金，同时加速取得投资回报？

使支出与未来收益相匹配

与现金购买相较，减低 IT采购成本达 10-16%

采购

对于多方供货商的投资项目，如何简化付款并降低成本？

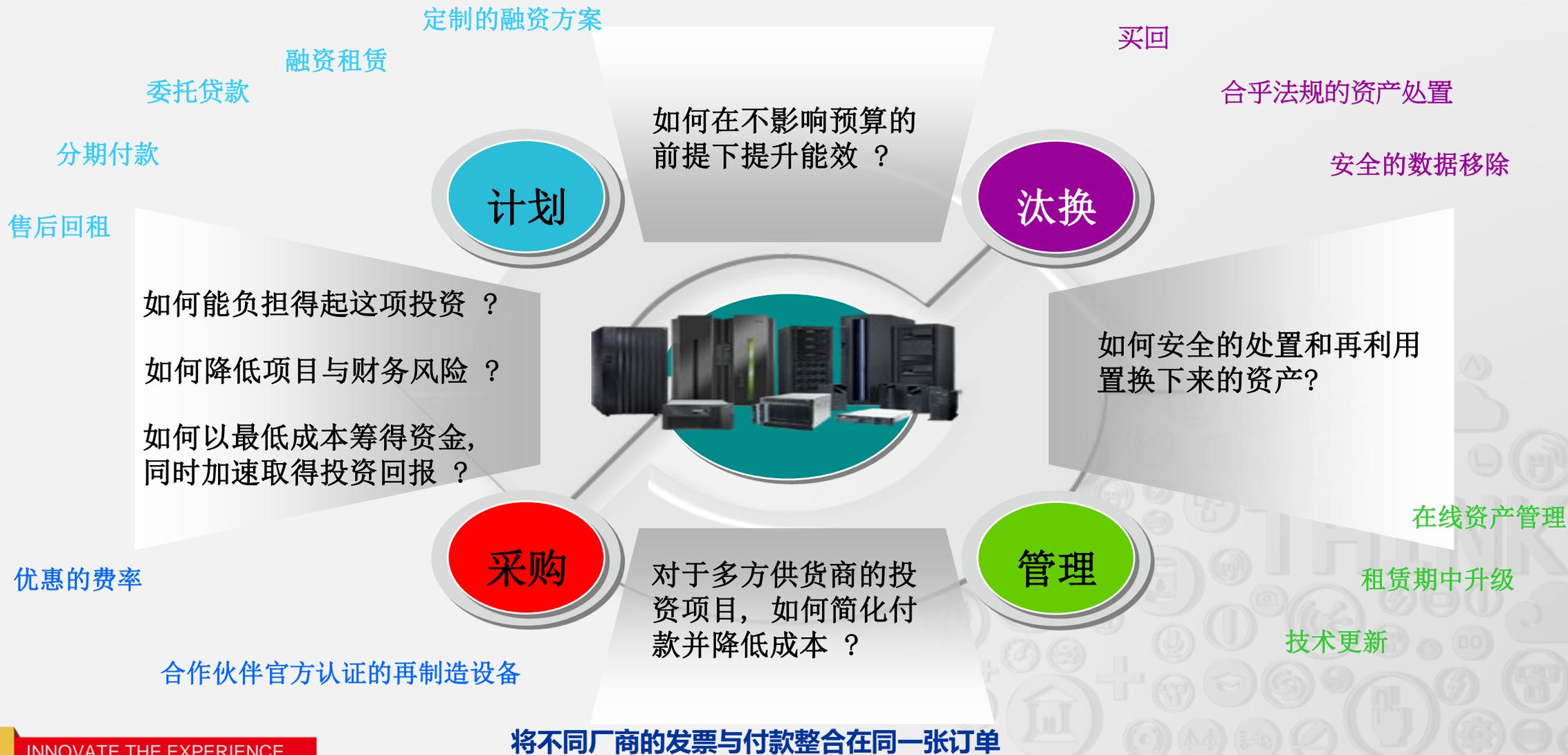
管理

经由租赁以几乎不影响付款的方式方便升级

成本控制，资产管理与技术更新更为简便

将不同厂商的发票与付款整合在同一张订单

# 支持完整IT生命周期的端到端解决方案



# 联想移动快消解决方案特点



配送



3G  
WIFI  
GPS



3G WIFI GPS



# 联想移动快消解决方案优势

## 主要优势

- 创建品牌数据库
- 提升品牌知名度
- 提高销售拜访效率
- 提高有效促销
- 增加零售终端透明度

创建品牌数据库

提高门店终端透明度

10-30% 销售增长

提升品牌知名度

提高有效促销

增加销售拜访效率



- 快消行业形势和面临的挑战
- 联想移动快消的应对策略
- **联想移动快消成功案例**



# 可口可乐SFA案例

## 项目背景

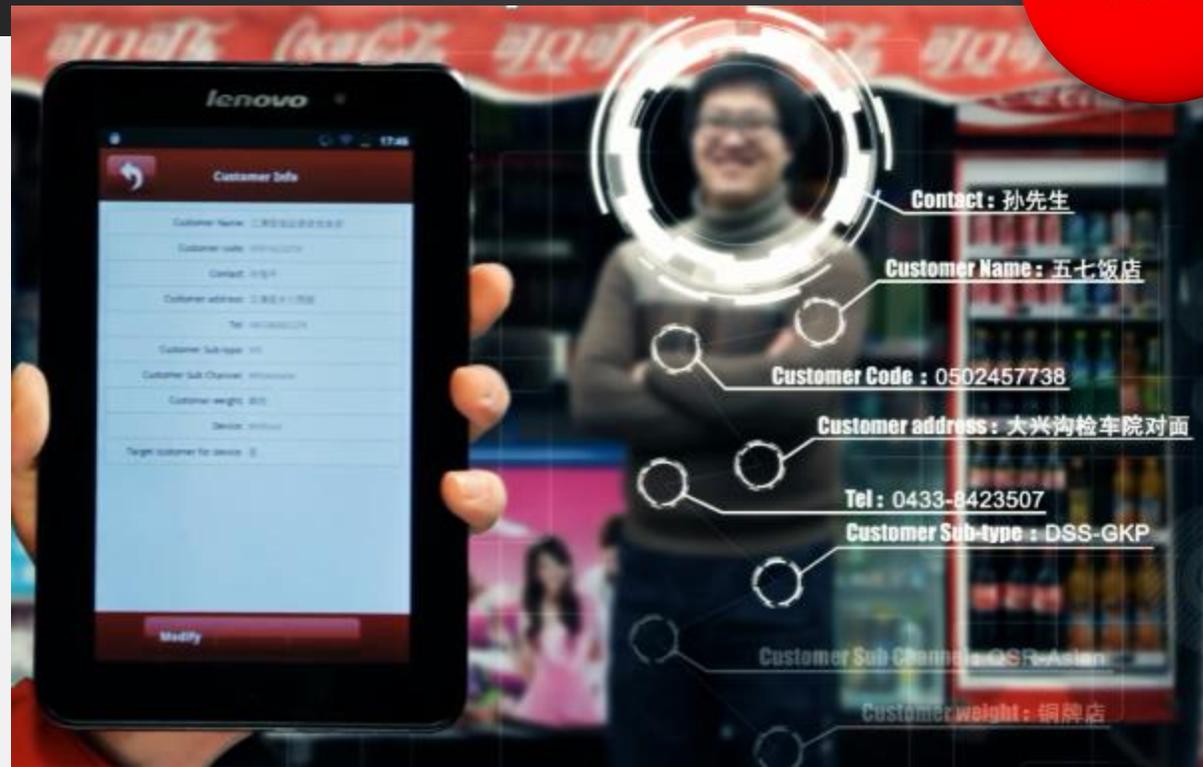
- 近9,000名业代，分布在11个省294个市镇
- 每位业代每天工作10小时，通过移动销售管理系统下单数量总计超过10万份

## 项目亮点

- 定制充电三防背夹，可支持全天连续不间断工作，并为Pad提供物理保护，有效降低了故障率
- 联想为客户提供了全国范围内的运维保障

## 客户收益

- 业代使用Pad，实时进行客户管理、拜访计划、订单管理、冰柜核查等一系列业务流程，并实时上传到后台数据中心
- 管理人员可实时掌握市场信息，对业代进行精细化管理，工作路径可在GIS系统上实时查询



# 联想移动快消成功案例—宝洁中国



## 项目背景

- 首批7600名业代，分布全国33个省，超过340个市镇
- 每位业代每天工作10小时，通过移动销售管理系统下单数量总计超过8万份

## 项目亮点

- 与运营商成功合作，整合消费业务优势，满足宝洁业代的使用需求
- 客户提供全国范围内的运维保障

## 客户收益

- 销售拜访效率得到大幅提升
- 管理人员可实时掌握市场信息，对业代进行精细化管理，工作路径可在GIS系统上实时查询
- 进一步扩大宝洁在日化行业的领先优势

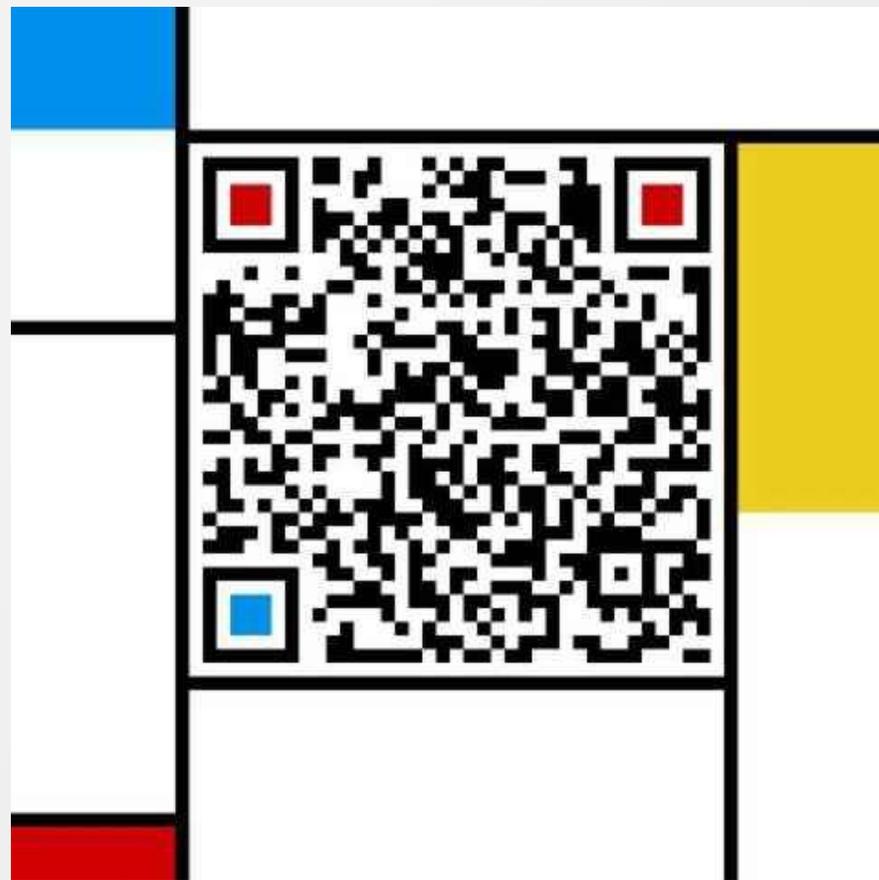
企业快消品行业经理：吴刚

电话：13522774563

QQ：36360471

邮箱：wugang1@lenovo.com

微信：Adam----WU



**THANK YOU** **GRAZIE** **MERCI** **DANKE** **GRAZIAS** 謝謝 **СПАСИБО**  
**GRACIAS** **OBRIGADO** ありがとう **DANK** **TAKK** **BEDANKT** **DAKUJEM**