

## SCRM领域 最具商业合作价值企业

### 2023企业 盘点

\*本篇盘点按首字母排序

企业名称	成立时间	(总部)所在地	负责人	相关业务标签
Convertlab	2015年	上海	高鹏	私域粉丝运营、社交互动 微信会员管理、个性化营销 全渠道客户管理
尘锋信息	2019年	北京	蔡质彬	客户管理及资源保护、智能运营工具 全域获客、智能风控、销售转化提效
纷享销客	2011年	北京	罗旭	连接型CRM、客户全生命周期数字化管理 移动CRM服务商，智能分析平台
联蔚数科	2000年	上海	胡剑凡	数字化系统管理方案、多云管理服务 企业数字化变革 全方位精细化运营、数据洞察
六度人和	2008年	深圳	张星亮	全场景CRM、SFA 销售管理、数字化、大数据
探马	2020年	北京	常丰峰	销售服务一体化、客户精细化管理 客户引流、全流程运营工具
微盛·企微管家	2015年	无锡	杨明	企业微信客户营销第一的服务商 助力用好企业微信做增长 企业微信SCRM、企业微信客户运营 SaaS工具和OaaS运营双引擎服务
卫瓴	2020年	上海	杨炯纬	营销工具、协同CRM 以客户为中心、销售赋能、协同跟进
销售易	2011年	北京	史彦泽	客户连接&在线、客户全生命周期运营 流程在线、数据驱动运营 营销服一体化
珍岛	2009年	上海	赵旭隆	CDP、MA、SCRM 数字化智能化

制图：数据猿

说明：如有异议，请与数据猿联系



以下为本期盘点策划的部分典型性企业详情，排名不分先后：



企业名称：卫瓴科技

企业文化

·Slogan：

市场、销售都爱用的营销工具。线索获取多而精，线索跟进快而准，让成交更简单！

·使命：让中国5000万销售成交更简单

·愿景：

卫瓴希望能够帮助企业解决营销和销售的数字化问题，通过精准营销数据智能来切实赋能整个营销和销售流程，让每位一线营销和销售人员能够获得互联网和大数据的加持。也希望卫瓴科技能够与处于成长期的中小企业共同探索和实践先进的管理思想和技术工具，让数字化真正成为企业获得持续增长的保证！

企业简介：

卫瓴科技成立于2020年12月，公司致力于为成长型企业和中小企业实现以客户为中心的协同增长，赋能B2B中小企业数字化转型，打造市场和销售都爱用的营销工具，让中国5000万销售成交更简单！在成立的近两年以来，先后获得了红杉中国种子基金、腾讯、云九资本、云启资本、光速中国等机构的3轮投资。

旗下核心产品【卫瓴·协同CRM】两年多来已经为包括海康云曜、企查查、分众传媒、有赞、贝锐、住范儿、分贝通、梦饷集团等各行业共五百多家客户，向企业提供了领先的数字化营销和销售赋能工具及解决方案，助力企业提升营销及销售效率，实现了转化率及业绩的显著提升。

相关业务及产品服务：

卫瓴科技旗下核心产品【卫瓴·协同CRM】是一款市场、销售都爱用的营销工具，帮助ToB企业实现营销公域和企微私域的连接、客户孵化、商机感知、销售赋能、协同跟进，帮助企业实现线索获取和线索培育效率提升，从而提升企业线索转化效率，组织协同效率，助力企业持续增长。目前已帮助500多家先进企业实现营销和销售转化率的提升。

代表性客户：梦饷集团、分贝通、企查查、海康云曜、分众传媒等。

企业荣誉：

国家高新技术企业证书；【全球信息安全资质证书】卫瓴科技通过ISO 27001信息安全管理体系认证；产业家【2022中国产业领军企业SaaS】；第九届TM A奖项【年度最佳移动营销服务工具】；非凡奖【最佳企服行业CRM产品奖】；钛媒体“创新场景50”最佳协同营销场景实践等。

外界评价：

使用【卫瓴·协同CRM】之前，把客户加进企业微信一直是个老大难的问题，使用了卫瓴的「一键加微」智能组件后，加微率由 20% 提升至60%，增长了3倍。希望卫能够推出越来越多创新玩法！

——前梦饷集团品牌中心  
总经理 陈文理

通过【卫瓴·协同CRM】的智能营销组件，我们的市场投放实现了与企微私域的无缝连接，同时，我们也将CRM和卫进行了API打通，信息在系统之间的高效流转，进一步释放了数据的价值。

——分贝通  
联合创始人、总裁 施伟

★数据猿评价

：卫瓴科技专注于服务成长型企业客群，以数据和技术赋能企业营销业务流程，尤其是在打通公域与私域方面见长，进而帮助客户拉动业绩增长。此外，卫瓴科技在将营销管理思想与数智技术融合方面做出了自身特色。

成立于2020年底的卫瓴科技虽然发展时间不算长，但其发展速度较快，得到数据猿的持续关注，并在《2022中国费控报销领域最具商业合作价值企业盘点》介绍了其在费控报销领域的进展。



企业名称：销售易

企业文化：

·Slogan：赋能企业以客户为中心

·使命：

助力企业同客户互动全过程数字化、智能化，成为真正以客户为中心的组织，实现可持续增长

·愿景：成为世界级企业数字化引领者

·价值观：客户为中心、专业可信赖、长期有耐心、成就奋斗者

企业简介：

Neocrm销售易致力于通过新型互联网技术，打造企业级营销服一体化CRM，将企业同客户互动的全过程数字化、智能化，帮助企业转型为真正以客户为中心的数字化运营组织，实现业绩的可持续增长。销售易连续6年成为唯一入选Gartner销售自动化魔力象限的中国CRM厂商，以多语言、多地域、多币种的国际化能力及海外服务器集群，支撑企业的全球化业务需求，目前已服务了沈鼓集团、联想、海康威视、施耐德电气、中化信息等企业。

相关业务及产品服务：

销售易营销服一体化CRM支持企业从营销、销售到服务的全流程自动化业务场景，帮助企业连接外部经销商、服务商、产品以及最终用户，构建360°全生命周期的客户关系管理体系。同时，销售易多语言、多地域、多币种的国际化能力以及海外服务器集群，可以支撑企业的全球化业务需求，帮助企业出海拓展

。



图注：荣登该盘点的企业，还将获颁荣誉证书

★  
接下来的4月-12月，数据猿还将陆续发布30+领域的《2023中国XXXX领域最具商业合作价值企业盘点》，敬请期待！

详情请查看《【报名】数据猿联合上海大数据联盟共同推出2023年度三大策划活动》

★ 3月份数据猿选题月部分相关内容：

- MarTech领域代表性人物线上直播论道
- 《2023中国「MarTech」领域最具商业合作价值企业》盘点
- 《2023中国「数字孪生」领域最具商业合作价值企业》盘点
- 《2023中国「CEM」领域最具商业合作价值企业》盘点