

Neocrm 销售易

销售易

隐私白皮书

Privacy White Paper

引言

introduction

机遇挑战 需保护个人数据

互联网高速发展为数字化经营提供了沃土，越来越多的企业加大数字化转型力度。但同时，客户的数据安全和隐私保护也成为企业乃至国家重点关注的问题。近年来，随着欧盟GDPR的生效，各国也先后编撰和颁布了个人数据保护相关的法案，我国也相应出台了《中华人民共和国个人信息保护法》。不难看出，数据安全的管控力度正在逐渐加大，未来各行业将在数据安全和隐私保护问题上，面临更多挑战。

销售易作为企业数字化转型的CRM解决方案服务商，力求在个人数据保护合规工作上和客户同发展、共进步，时刻关注国内外信息安全和隐私保护相关的法规/指南，持续对个人数据隐私保护进行完善和提升，从企业自身安全建设到产品安全能力设计不断优化更新，将保障客户/用户的数据安全以及客户隐私权利作为服务的重中之重。



法规趋势发展



欧盟：2016年欧盟发布《通用数据保护条例》(General Data Protection Regulation, 以下简称GDPR)并于2018年5月正式生效，对个人隐私权利提出了明确的法律要求。

中国：2016年11月中国颁布了《中华人民共和国网络安全法》，其中对个人信息保护提出系列具体要求；随着《信息安全技术个人信息安全规范》的出台，同时于2021年6月10日第十三届全国人民代表大会常务委员会第二十九次会议通过了《中华人民共和国个人信息保护法》，并于2021年9月1日正式实行，中国对个人信息保护的监管要求日益严格。

美国、印度、俄罗斯、巴西、印度尼西亚、新加坡等国家也相继制定或修订本国隐私保护法律。全球范围愈加严格的隐私监管态势客观上对隐私保护合规提出更高要求。

借此白皮书，销售易将把公司在隐私保护与信息安全方面的理念、成果与实践经验分享给客户，并为客户在使用销售易过程中可能遇到的隐私保护相关问题进行答疑。

<销售易承诺将保障客户相关业务遵从所在国家/地区适用的隐私保护法律法规>

目录 CONTENT

一 销售易隐私合规成熟度现状

GDPR	0 1
《中华人民共和国个人信息保护法》	0 1

二 个人数据保护责任

个人数据安全责任共担模型	0 2
销售易的责任	0 3
客户的责任	0 3

三 销售易隐私保护体系建设

销售易隐私保护原则	0 4
隐私组织建设与人员管理	0 5
内部流程	0 6
工具/技术措施	0 7

四 销售易如何保护您的个人数据？

销售易如何保护客户的内容数据？	0 8
销售易如何保护收集的用户个人数据？	0 9

五 销售易如何响应您的隐私权利？

如何保障您的知情权	1 0
如何访问、纠正您的个人信息	1 0
如何删除您的信息	1 1
如何撤销您的同意	1 1
如何注销您的账号	1 2
如何行使拒绝权，限制处理权	1 2
如何行使拒绝营销权	1 3
响应您的上述请求	1 3

六 销售易安全合规认证

1

销售易隐私合规成熟度现状

GDPR

销售易将以最高标准践行用户隐私相关的工作,确保在GDPR隐私合规标准要求下处理客户/用户的个人数据,并同国际著名的咨询公司(安永)一起,定期对销售易产品进行GDPR隐私合规审查,持续优化提高销售易隐私合规成熟度。销售易在国内同行业中,隐私合规成熟度处于领先地位。

《中华人民共和国个人信息保护法》



针对新出台的《个人信息保护法》,并参考《信息安全技术个人信息安全规范》,销售易主动寻求国内标准体系认证领先机构(新世纪检验认证有限责任公司),对销售易整体隐私信息保护能力进行指导和评估,于2022年2月22日通过了ISO 27701隐私信息管理体系认证并取得资质证书。

销售易致力于不断提高产品隐私合规性,在组织人员层面,设立了DPO(数据保护专员)和用户隐私权利响应部门,由专人确保用户隐私权利的及时响应,增强客户可感知的隐私成熟度;在流程制度层面,销售易内部不断优化隐私安全体系流程的建设,包括应急响应流程,安全评估流程等,不断提高销售易隐私体系建设的成熟度;在产品技术层面,将隐私合规融入个人数据全生命周期(数据收集、存储、使用、提供、公开、删除等),隐私设计(Privacy by Design)的落地实施,确保产品隐私合规的符合性;在长效机制层面,定期审查隐私合规的落地实施有效性,并持续优化,保证隐私合规实施的有效性。

2 个人数据保护责任

个人数据安全责任共担模型

客户个人数据的安全,需要销售易、云服务提供商和企业客户三方协同、共同保障。参照业内最佳实践,销售易采取安全责任共担的机制,与云服务提供商及客户共同保障云上个人数据的安全。

销售易作为数据处理器

客户责任	客户数据(控制者)			
	企业数据保护策略	企业隐私合规策略	安全配置	数据主体权利响应
销售易责任 (处理器)	产品业务连续性		产品安全防护体系	
	产品安全技术保障		安全赋能	
云供应商责任	云平台基础设施	物理环境	云设施网络安全	云平台安全

销售易作为数据控制者

客户责任	数据准确性	隐私安全意识培养		
销售易责任 (控制者)	企业数据保护策略	企业隐私合规策略		
	数据主体权利响应	安全赋能		
	安全防护体系	安全技术保障		
云供应商责任	云平台基础设施	物理环境	云设施网络安全	云平台安全

■ 销售易的责任

销售易作为数据处理者：

在ToB场景下，客户（企业/组织用户）是实际的数据控制者，销售易根据客户的要求进行数据处理，基于云平台（腾讯云、AWS云）提供服务。云服务提供商主要负责云平台的安全性、可靠性，如：云平台基础设施和物理环境、计算、网络、数据库、存储以及平台层的安全等。销售易与第三方安全服务提供商签订协议，在隐私保护相关法律法规规范下，定期对其进行个人数据安全评估，为客户提供稳定、安全和有利于隐私保护的云环境。

销售易作为数据控制者：

对于用户使用销售易官网系统等场景，销售易作为数据控制者，负责云产品自身的安全以及合规。销售易安全团队通过使用各种数据安全技术和相关管控措施，为客户提供在数据处理、存储、转移等过程中的所需的隐私保护能力（如：身份认证、访问控制、日志记录等）。

■ 客户的责任

针对客户内容数据（客户使用销售易产品服务过程中存储或处理的内容，包括但不限于数据、文件、软件、图像、音频、视频等类型的数据），客户拥有全部的权利和义务（包括制定安全策略与措施、制定个人信息保护策略与措施、保护个人数据安全、保障数据主体权利以及各项活动合规等）。

客户对其内容数据拥有全面控制权，应全方位识别云端个人数据，选择恰当的服务并制定安全和隐私保护策略以保护个人数据安全。根据业务和隐私保护需求进行安全防护工作，例如安全配置、访问控制、密码策略等。

客户应保障其数据主体的权利，响应数据主体的请求。客户可使用销售易为其提供的多种隐私保护服务，保障其用户的个人权利请求。客户应确保其对个人数据处理符合隐私保护相关法律的要求。

对此，销售易提供了多种隐私保护服务能力，帮助客户实现全面的隐私保护合规。

3 销售易隐私保护体系建设

销售易隐私保护体系的建设秉承七大原则,通过组织建设与人员管理、流程管理、技术控制三个维度对客户的隐私数据进行全方位的安全保护。

销售易隐私保护原则

销售易隐私保护遵循七大原则：

- 

合法公平透明:销售易对个人数据的处理过程中,无论是收集、传输还是使用,均符合法律规定,且符合透明性的要求。此外,无论是企业用户还是个人用户(游客身份),无论企业规模大小,销售易都保证对用户数据采取最高规格的保护,承诺最大限度的保护数据安全。
- 

目的限制:销售易在个人数据的处理问题上满足正当目的的要求,其后续的数据处理也不会违反初始
- 

数据最小化:销售易对于个人数据的处理数量遵从该业务需要的最小范围,即仅收集实现产品或服务业务功能所必需的个人数据,不收集任何非必要的个人数据。
- 

准确性:销售易确保个人数据的使用保持数据的真实准确,在个人数据更新时,销售易将会对个人数据及时同步。
- 

储存限额:销售易对信息储存形式仅在处理目的所需的时间内识别数据主体,并对敏感数据的储存进行加密。数据处理目的完成后,销售易将按照当地法律对用户数据进行删除或匿名化处理。
- 

完整性和机密性:销售易在个人处理过程中,获取数据者会经过严格的授权,避免数据被非法处理和不当泄露。销售易将个人数据作为公司的最高机密之一,对个人数据保护设有完善的内部流程,任何操作信息都将记录在日志中。
- 

责任原则:销售易致力于长期保护客户的个人数据隐私安全,为客户提供安全、合规的数据环境,销售易对上述事实负责,并确保有能力实施落地。

■ 隐私组织建设与人员管理

安全组织

秉承着将个人数据安全放在首要位置的理念,销售易建立了一支专业的安全团队,负责隐私安全和数据保护工作:

- 一、销售易安全团队将配合公司的整体战略进行安全规划和建设,确保产品服务满足客户个人数据保护的安全要求。
- 二、销售易安全团队联合多部门成立安全委员会,共同推进安全工作,提高多部门协作的效率,有效控制隐私合规风险。
- 三、销售易安全团队还会定期地进行安全事件的演练,不断优化安全流程。

安全培训

销售易安全团队会定期地更新个人数据相关开发和运维工作的员工列表,向销售易的数据保护专员(DPO)汇报。对涉及数据隐私安全的员工,公司会在其入职或转岗前进行详尽的背景调查及资格评估,确保员工符合公司的行为准则、保密规定、商业道德和信息安全政策,并按照要求签订保密协议,要求其不得以任何形式泄露任何个人数据。

上岗前,销售易会对员工进行专门的安全培训,提高员工的安全意识,明确员工的安全责任,确保每位员工理解公司政策,符合安全法律法规。

培训后,销售易安全团队还将对每一位上岗员工进行安全考核,考核通过后方可上岗。

销售易还将对在职员工进行定期的个人数据安全培训,提高员工的个人数据保护意识和安全防范能力,并根据各个部门的情况开展专项教育。培训的内容主要包括:公司信息安全的方针、密码的使用和管理、与岗位相关的安全技术、重要信息资产的操作和保护、曾发生或外部发生的安全事故、适用于公司的信息安全相关的法律法规等。

在员工离职或离岗后,销售易会在第一时间要求员工归还在职时分配的资产和权限,并禁止员工继续使用原有的访问权限,要求其继续遵守保密协议。

■ 内部流程

■ 数据保护影响评估

销售易将定期对销售易销售云、伙伴云、营销云、服务云、智能分析云、电商云产品进行数据保护影响评估,在涉及个人数据的产品开发或需求变更的情况下,会由个人数据保护小组参与需求评审,对高风险的处理活动(例如:采用新的数据分析技术、处理大量敏感个人信息等)执行数据保护影响评估,评估对个人数据的处理合理性。

■ 隐私设计理念 (Privacy by Design)

销售易将隐私设计理念融入现有安全开发周期SDL中,对所有涉及个人数据功能及服务的系统开发和产品设计均执行隐私设计安全开发流程。在需求设计阶段,充分考虑所涉及隐私安全的需求,根据业务内容、业务流程和隐私框架和安全团队进行沟通,确保隐私安全保护要求的落地实现。在系统开发阶段,充分考虑开发环境、测试环境、源代码及应用本身的安全性,进行个人数据保护能力测试。在应用系统上线阶段,确保严格遵循信息系统的基线要求。

■ 销售易安全开发生命周期 (Security Development Lifecycle)

销售易产品在项目开发流程中引入了SDL(Security Development Lifecycle),并结合企业级安全需求以及销售易自身的项目开发流程,控制项目整体的安全风险。

■ 事件应急响应

销售易设有专门的安全和运维团队,负责个人数据和隐私保护相关的请求处理。当接收到外部通报或监测到数据泄露情况时,销售易安全运维团队将于72小时内通知用户数据泄露情况,并上报相关监管机构;同时执行应急预案,追溯数据泄露源头、恢复线上数据,以降低用户影响。

销售易对于安全事件的管理建立了成熟的机制流程,在捕捉到事件之后,销售易将第一时间进行追踪以及修复。若安全事件涉及客户的数据安全,销售易安全团队会及时做出响应,并采取措施以防止此类安全事件再次发生。

工具 / 技术措施

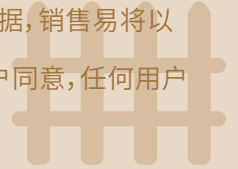
传输加密

销售易全站已经启用基于HTTPS/TLS技术的数据加密传输,有效防止网络中嗅探、中间人劫持等攻击行为。



租户隔离

客户存储在销售易上的数据,销售易将以租户为维度进行隔离,未经租户同意,任何用户无法随意访问。



数据加密

销售易对数据库、对象存储服务采用了云端加密手段,防止有权限的运维人员直接查看数据。同时,系统提供了可对业务对象中手机号码、邮箱及其他文本类型字段进行加密存储的能力,CRM管理员通过简单的配置即可轻松完成数据加密操作。



身份识别与访问管理 (IAM)

在销售易系统中,客户必须先建立一个账户并授权该账户,然后才能进行资源配置。典型的配置方案包括权限映射和授权、机密材料管理、实施职责分离和最小权限访问、即时权限的管理。



日志监控

为了保障销售易的客户账号安全,降低被破解的威胁,销售易安全团队对外部威胁进行监控,可迅速做出响应,将威胁在早期扼杀,保护客户的数据安全。

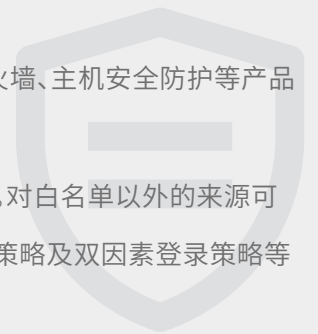
为了确保内部操作的安全性,所有对IDC的访问记录均需通过堡垒机进行双因素认证和审计。销售易规定各子系统保存操作日志不少于六个月,以满足审计的需求。



抗攻击防护

销售公有云系统基于业内云安全最佳实践,部署了抗DDoS攻击、Web应用防火墙、主机安全防护等产品,有效检测及拦截攻击行为。

销售易系统接口具有重放攻击防护,证书白名单策略,有效检测异常数据流量。对白名单以外的来源可屏蔽。同时通过登录失败锁定策略、密码周期更换策略、密码复杂度策略、IP白名单策略及双因素登录策略等,有效保证登录用户账号安全性,并符合企业客户安全策略要求。



4 销售易如何保护您的个人数据？

■ 销售易如何保护客户的内容数据？

销售易作为数据处理者,采用各种数据安全技术和相关管控措施,基于云基础架构配置,向客户提供丰富的安全服务/能力以满足租户不同安全级别的要求。

■ 销售易如何保护收集的用户个人数据？

销售易作为数据控制者,为确保个人数据安全性,并更好地保障用户数据权利,销售易将个人数据保护划分为六个阶段实施全生命周期的管理&技术安全管控。

个人数据收集

销售易在收集提供服务所必须的个人数据前,将向用户展示《隐私声明》,并说明所收集的个人数据类型、目的、处理方式、同意及撤回同意机制等内容。在获得用户同意后,开始收集用户个人数据。

个人数据存储

销售易采取严格的管控措施保护用户个人数据,对数据的接入、认证、授权、存储等进行统一管理。您的个人数据是销售易保密等级最高的数据,销售易采取严格的数据加密机制和访问控制措施,员工仅在必要情况下,通过完整的授权流程,才可以访问用户个人数据。定义个人数据保存期限,超出保存期限的客户个人数据定期进行删除或匿名化处理(注意:当用户已成为不活跃客户的前提下)。

个人数据处理

销售易会将个人数据用于事先声明的用途,在数据使用过程中,将对数据进行严格保护,进行传输和存储加密以及日志记录和审计技术。同时进行日志回溯审计,定期审查人员的操作行为,进行严格的权限访问管控。在数据处理过程中,如您有任何疑问,或希望停止处理,均可联系客服人员(客服热线:4000-122-980)提出申请。

个人数据销毁

在数据使用过程中,除法律法规规定的例外情况外,用户可通过电话或邮箱进行账号注销,或依照法律规定要求官方删除个人数据信息。

(如需获知请求的受理情境、受理流程、例外情况等,请参照官网《隐私声明》中的说明)

销售易会依照法律法规要求和业务需求保存用户个人数据,当超过法律限制保存时间,且不再是业务必需保存的情况时,销售易会及时删除或匿名化处理。

向第三方披露

销售易内部有严格的数据披露和对外分享的管控流程,除法律法规、监管机构要求的特殊情况外,在数据被披露前,会事先获得用户授权同意,并对其进行脱敏处理。

销售易对个人数据相关的供应商执行调研和审查流程,确保其个人数据保护能力符合要求。销售易会与供应商签订数据处理协议,规定其作为数据处理者须承担的个人数据保护义务。

数据跨境传输

销售易在多个国家建立数据中心,以保证本国的客户数据存储在本国数据中心,目前不存在数据跨境的情况。若涉及,销售易将遵循GDPR、《个人信息保护法》等国内和当地法律法规的要求,进行严格的内部评审,确保个人数据的传输过程经过评估,数据跨境传输风险可控、正当合法。

5

销售易如何响应您的隐私权利？

如何保障您的知情权

销售易在提供服务前,会提醒客户在使用销售易提供的各项服务前,务必仔细阅读《隐私声明》,在确定充分理解并同意后,方可使用销售易的服务和产品。

《隐私声明》采用标准化图标,以简洁明了、清晰可视、晓畅易读的方式向数据主体提供信息,阐明了数据处理的目的、来源、处理过程及用户可享有的基本权利。

如何访问、纠正您的个人信息

作为销售易的企业组织用户的管理员,有权访问、更正或补充您所在企业的信息。可以通过:登录销售易网页版、选择系统设置页面的基本设置,进行查询、更正企业组织信息。

作为销售易的个人用户,有权访问、更正或补充您的个人信息。可以通过以下方式自行进行:

登录销售易网页版,通过操作“设置-个人设置”可以查询、更正个人资料及账户相关信息:姓名、头像、手机号、性别、邮箱、微信、QQ、微博等信息;

登录销售易手机客户端,通过操作“我-个人头像”进入个人资料,可以查询、更正个人资料:姓名、头像、手机号等信息;

登录销售易手机客户端,通过以下路径“我-在线咨询”联系销售易在线客服(8:00-23:00)或通过操作“我-设置-联系我们”拨打销售易客服热线(4000-122-980)或发送邮件至privacyofficer@neocrm.com寻求帮助,协助您查询、更正或补充信息。

如何删除您的信息

您可以通过上述“5.2如何访问、纠正您的个人信息”中列明的方式删除您的部分信息。

在以下情形中,您可以通过联系销售易在线客服、拨打销售易客服热线(4000-122-980)或发送邮件至 privacyofficer@neocrm.com 向我们提出删除个人信息的请求:

- 如果我们处理个人信息的行为违反法律法规;
- 如果我们收集、使用您的个人信息,却未征得您的明确同意;
- 如果我们处理个人信息的行为严重违反了与您的约定;
- 如果您不再使用我们的产品或服务,或您主动注销了账号;
- 如果我们永久不再为您提供产品或服务。

若决定响应您的删除请求,我们还将同时尽可能通知已获得您个人信息的主体,并要求其及时删除(法律法规另有规定,或这些主体已获得您的独立授权情况除外)。

因受相关法律和安全技术要求限制,在结束相关信息删除操作后,或存在无法立即从备份系统中删除对应信息的情况。针对此类情况,销售易将安全地存储您的个人信息并将其进一步处理隔离,直到备份可以清除或实现匿名。

如何撤销您的同意

除为了平台正常运营所必需提供的信息外,用户可以操作改变授权同意范围:

作为销售易的客户,您可以通过选择邮件右下角的“[点击这里退订](#)”来拒绝再次接收此类邮件。

还可以登录手机客户端,通过“我-设置-联系我们”联系销售易客服或直接改变智能移动设备的设置等方式收回您的授权同意。

作为企业/组织管理员,您可以通过打开销售易官方主页(www.neocrm.com),选择右上角的“登录”后通过输入账号和密码后,通过“系统设置”选择开通或关闭企业/组织内用户使用销售易基础应用、第三方应用或自建应用的权限。

当您收回同意后,我们将不再处理相应的个人信息。(收回同意前所进行的个人信息处理,将不受影响)

如何注销您的账号

当您所在企业组织用户注销销售易企业组织账户时,我们将一并注销您的个人用户账户,并将根据适用法律的要求删除您的个人信息或做匿名化处理。

如您所在企业组织用户为付费用户,若购买的销售易产品服务因到期而停用达到60天仍未续费申请复用,销售易有权注销该企业账户;

如您所在企业组织用户为免费用户,我们将依据《销售易服务协议》收回账户后注销;您所在企业组织用户也可以拨打客服热线(4000-122-980)(7*15小时(8:00-23:00))或发送邮件privacyofficer@neocrm.com主动申请账户注销,我们将协助注销账户。

您可以向所在企业组织管理员申请注销个人账户,或在您所在企业组织账户注销的同时您的个人账户将一并注销。

如何行使拒绝权,限制处理权

如果数据主体对个人数据的准确性提出质疑,销售易会在一定期限内核实个人数据的准确性。

以下情况,数据主体可要求销售易限制处理其个人数据:

- 数据主体对个人数据的准确性提出质疑,且允许控制者在一定期限内核实个人数据的准确性;
- 该处理是非法的,并且数据主体反对删除该个人数据,同时要求限制使用该个人数据;
- 控制者基于该处理目的不再需要该个人数据,但数据主体为设立、行使或捍卫合法权利而需要该个人数据;
- 数据主体在核实控制者的法律依据是否优先于数据主体的法律依据之前已反对该处理。

销售易为用户提供了客服联系方式和渠道,同时保留响应用户的拒绝处理权和限制处理权(客服电话:4000-122-980,隐私保护邮箱:privacyofficer@neocrm.com)。

■ 如何行使拒绝营销权

如果是为直接营销目的进行的个人数据处理,数据主体应有权反对处理与其本人有关的个人数据,在数据主体反对后,销售易不会再因该目的处理个人数据。在与数据主体第一次沟通时,需要明确其有拒绝数据处理和拒绝营销处理的权利,并且拒绝权需要与其他告知内容分开并清晰地提出。

销售易会在法律允许的前提下,经客户的同意后,向客户推广介绍销售易的产品。如果,客户不希望将联系方式继续用于营销的目的,可与客服人员联系(客服电话:4000-122-980),也可通过邮件取消订阅功能来拒绝继续接收营销邮件。

■ 响应您的上述请求

为保障安全,您可能需要提供书面请求,或提供其他证明您的身份的信息材料。通常情况下,我们会在收到您相关联系信息并核实您身份后的7日内回复。

对于合理的请求,原则上不收取费用;对于多次重复、超出合理限度的请求,我们将酌情收取一定费用;对于与您的身份不直接关联的信息、无端重复信息,或者需要过多技术手段(例如,需要开发新系统或从根本上改变现行惯例)、给他人合法权益带来风险或者不切实际的请求,我们会予以拒绝。

6 销售易安全合规认证

销售易将产品服务的安全放在首要位置,设立了数据保护官(DPO)和安全团队,积极和国内、国外的法规对标,为客户提供稳定性高、安全性强、合规风险低的产品和服务。目前,销售易已经通过ISO27001信息安全管理体系认证、ISO20000信息技术服务管理体系、ISO9001质量管理体系、ISO27701隐私信息管理体系和信息安全等级保护三级认证。



结语

随着数字化转型的深入推进,越来越多的企业开始加大数字化产品布局,但也让企业数据隐私面临着更严峻的挑战。

面对错综复杂的网络环境以及安全问题,销售易始终以保护用户数据安全隐私为核心,秉承着“用户数据零接触”的原则,以合规治理为标准,遵从责任共担模型、持续优化隐私安全管理体系,为客户提供全生命周期的隐私安全产品和服务、构建更安全的数据环境,让客户可以放心地借助销售易开展业务。

藉此白皮书发布,将销售易在数据安全隐私领域的丰富实践分享给客户、分享给业界,期待未来销售易在数字化转型的安全领域取得更加优秀的成绩。同时,销售易也会持续提高自身数据安全隐私能力,发布高质量的产品解决方案,助力客户实现商业成功。



版权说明

■ 版权所有 © 北京仁科互动网络技术有限公司 保留一切权利。

非经本公司书面许可,任何单位和个人不得擅自摘抄、复制本文档内容的部分或全部,并不得以任何形式传播。

注意:

<您购买的产品、服务等应受销售易商业合同的约束,本文档中描述的全部或部分产品、服务可能不在您购买或适用范围之内。除非合同另有约定,销售易对本文档内容不做任何明示或暗示的声明和保证。

由于产品版本升级或其他原因,本文档内容会不定期进行更新,除非另有约定,本文档仅作为使用指导,文档中的所有陈述、信息和建议不构成任何明示或暗示的担保>



■ 公司介绍

销售易（Neocrm）隶属于北京仁科互动网络技术有限公司，是融合新型互联网技术的企业级 CRM 开创者。销售易致力于通过新型互联网技术，打造符合数字化时代下企业需求的新一代 CRM 产品，将企业同客户互动的全过程数字化、智能化，帮助企业提升客户满意度，实现可持续的业绩增长。

销售易的数字化解决方案既能帮助 To B 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；也可为 To C 企业实现品牌与消费者的连接，构建私域流量池，从而实现精准的营销获客和精细化的客户运营。同时，销售易多语言、多地域、多币种的国际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。

地址：北京市朝阳区建国门外大街甲 6 号 SK 大厦 8 层

网址：<https://www.neocrm.com/>

客户服务邮箱：service@neocrm.com

隐私保护邮箱：privacyofficer@neocrm.com

客户服务电话：4000-122-980



Neocrm 销售易

www.neocrm.com