



裕德科技有限公

上海代表处

Eletek Technology Lin

Shanghai Representative Of



裕德科技有限公司

裕德科技有限公司成立于2000年，专注于海事电子行业，销售各类海事电子产品，及提供技术咨询、系统设计、安装调试、维修保养等服务。裕德总部设于香港，代办处分别设于广州、上海、天津、大连和青岛。上海代办处除了管理上海地区以外，天津和青岛地区也在其管辖之内，并在上海设有香港ENKO公司研制工厂，处理生产及研发产品项目。

裕德一直十分注重企业的管理，故早于2000年就引进了【科域ERP】系统，多年来系统的应用已经渗透到公司各个层面。裕德（上海）总经理梁先生说：「除了常用的进销存模块外，我最欣赏是科域不断研发新模块及升级系统功能，充分支持我们业务持续发展。最近，我们就新增了TecCRM客户关系管理、TecAlert智能提示及TecConnector制表工具模块，使企业的信息管理更加完善。」

客户关系管理系统 销售服务信息尽掌握

作为裕德上海办的信息化系统负责人，商务部代表张莹小姐深深感觉到企业的发展是离不开系统的管理：「销售团队是公司的最前线，其角色非常重要但往往也是最难管理的部门，加上销售人员流失率比较高，对公司造成不少影响。近期，我们添加的TecCRM客户关系管理模块，目的就是针对销售及技术部门，加强对销售流程、项目流程及售后服务的管理。」

张小姐认为，TecCRM系统的好处是对销售人员的售前、售中、售后的服务流程作出详细的纪录，这有助管理层进行监控，并把销售人员流失带来的影响降到最低。此外，裕德也将TecCRM系统全面应用到技术部门，张解释：「由于我们提供众多售前及售后服务项目，TecCRM系统内的项目管理功能让我们纪录每个项目的明细状况，包括维修保养及服务详情等，

所有的信息均一目了然，加强部门之间的协调和跟进，也方便管理层随时查看及监控项目的进度。」

自动化工具 企业管理变主动

裕德在其业务平稳向前发展的同时，也不忘加强企业的管理。其中选用的TecAlert智能提示工具可以针对企业日常不协调的运作以电邮方式向相关的用户及主管发出警报，使管理由被动变为主动。而TecConnector制表工具就能根据自定义报表格式自动抽取系统数据，报表内的图表亦会随着数据变动而自动更新，为企业提供实时及详细的分析。张小姐总结：「利用【科域ERP】系统这些新增的模块，使我们的日常工作更加协调和顺利，出现问题的情况也大大减少了。」

许多客户像裕德一样，在企业发展的道路上一直都有科域的陪伴。【科域ERP】的系统结构能根据企业不同阶段的需求进行组合，使企业发挥最佳的成本效益。裕德也是在成功实施科域进销存模块后，再添加其它的增值模块。