



用友嘟嘟，掘金新蓝海！

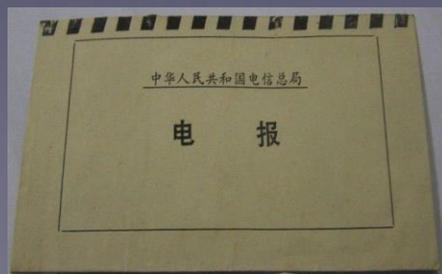
用友移动通信公司

营销中心 臧伟华

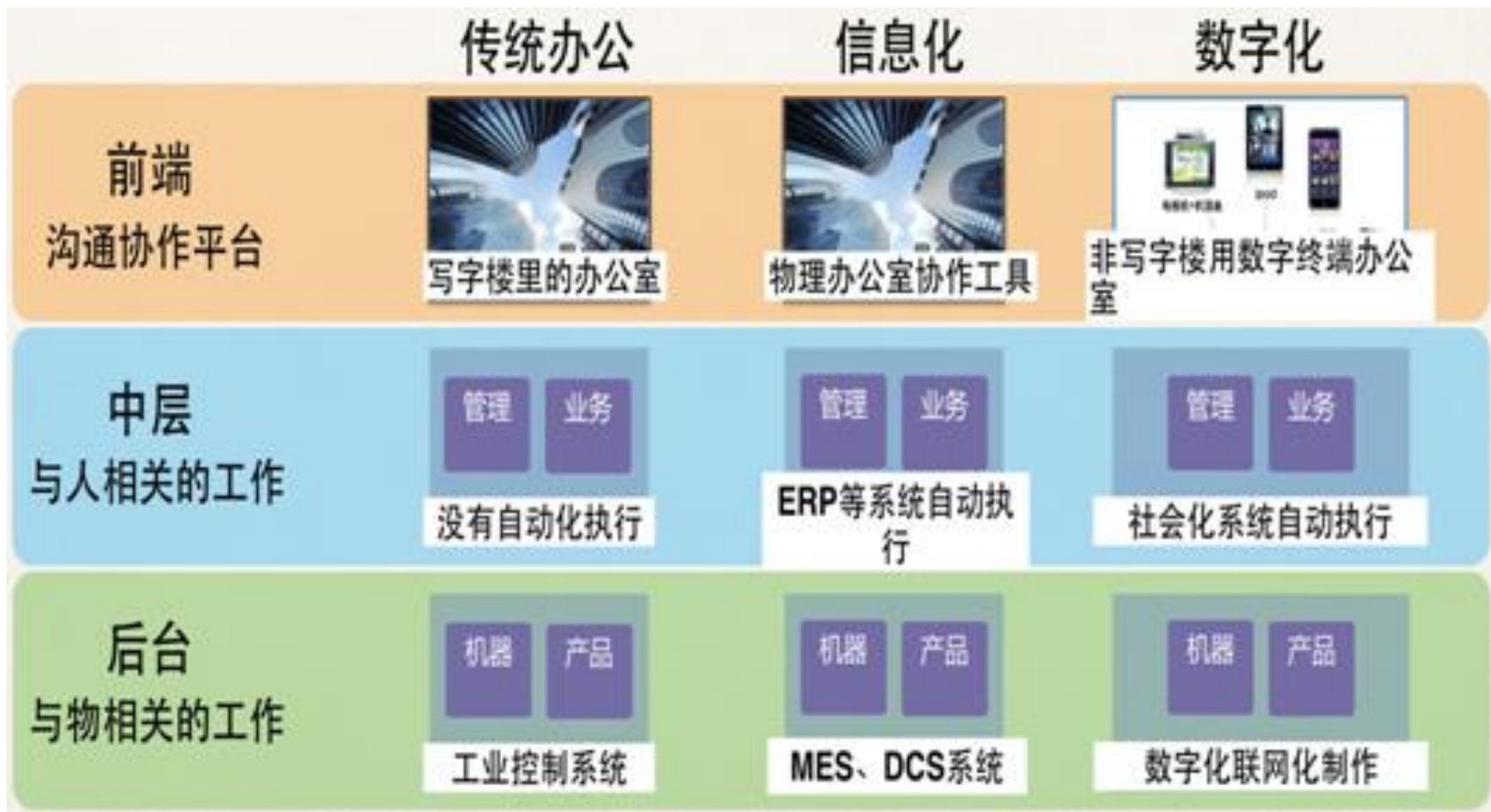
2016年1月16日

百变金刚 企业沟通的变革

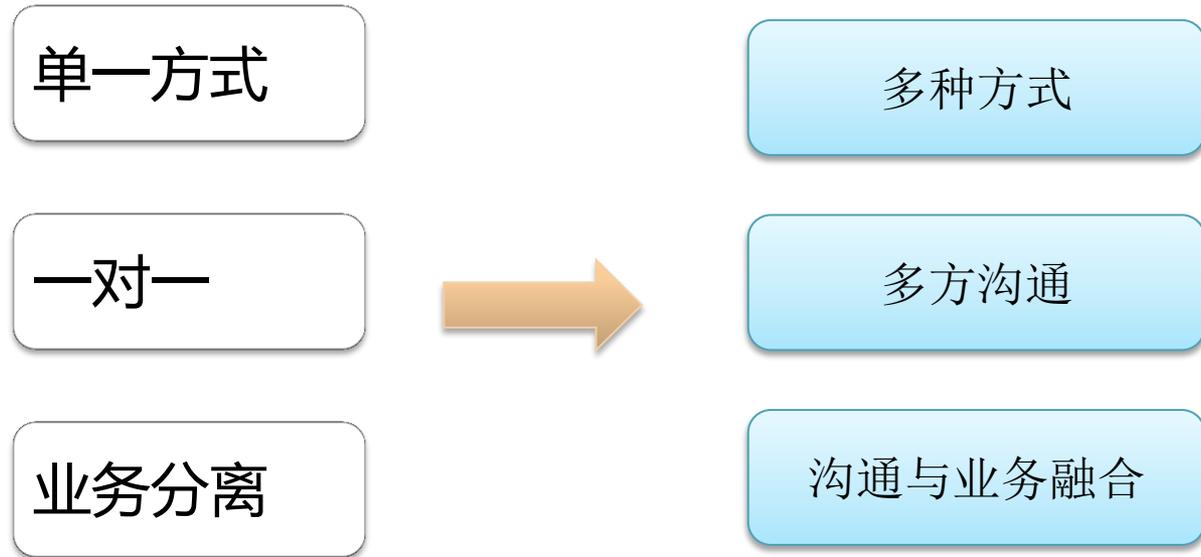
沟通方式变迁



移动办公室：工作模式的变革



数字化企业需要更新的沟通方式



四大沟通与业务场景融合

营销团队多方沟通

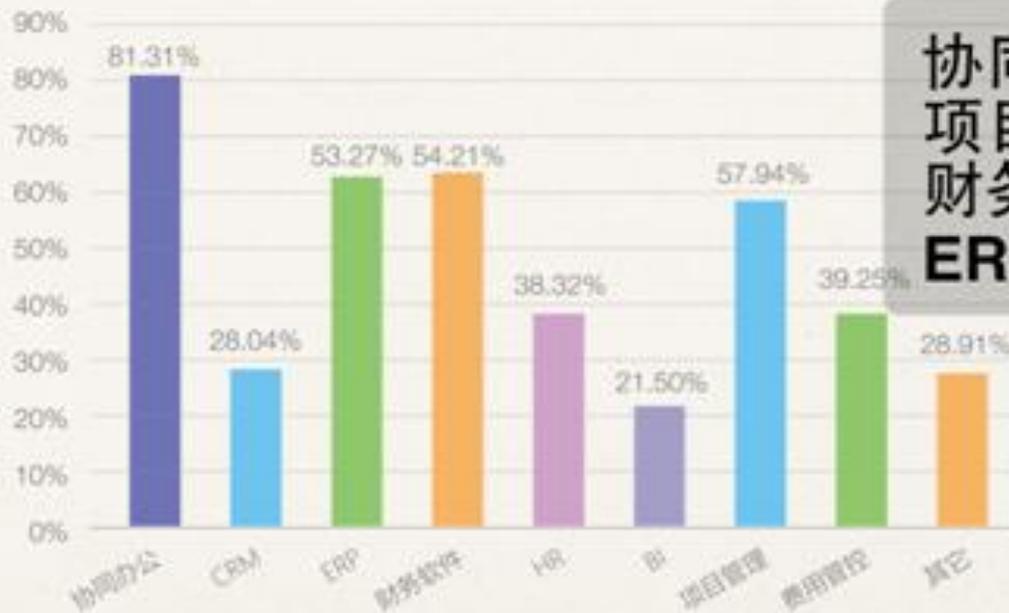
服务实施及时响应

审批通知实时到达

协同办公实时反馈

● 最希望与通信融合的应用是：

企业用户最希望与电话系统整合的应用



协同办公
项目管理
财务管理
ERP



用友嘟嘟

应用会说话

嘟嘟 是什么？

嘟嘟平台架构与核心服务内容



■ 为目前“用友嘟嘟平台”及支撑辅助系统“移动应用运营平台”已开放能力

先拨打主叫人号码，主叫人侧
(a) 显示中继站号码
软件应用可做来电识别处理
(b) 也可开通专属170会议号码

特色1:主叫人无需换号

主叫人Caller
使用私人号码
发起多方电话会议

@

PC端软件

移动APP

电脑网页

通过数据网络发送信令
流量耗费仅1-2KB

特色2:网络依赖小

嘟嘟
平台中继站

接到信令后，
通过传统的语音通信网络PSTN发起电话

主叫人接通后，拨通其他与会人员
其他与会人员看到主叫人号码

特色3:被叫人无需安装融合嘟嘟的应用或软件

嘟嘟 核心优势和价值

嘟嘟核心产品优势 - 关于通讯本身

性能 电信级

- PSTN实体落地线路（对比IP电话过于依赖网络环境）
- 运营商专业通道支撑
- 稳定支持1000方通话
- 支持手机与固话同时接入
- 逐步扩展更多能力，如语音、短信、视频、语音调研等

.....

资费 经济

- 嘟嘟为产业链伙伴提供最优质的商务政策
- 基于运营商回吐话单做计量计费，准确统一
- 实时话单、余额查询；实时预警

.....

接入 简单

- 支持任何APP，WEB和桌面应用接入
- 程序调用一个接口可发起多方通话
- 提供接口嵌入方式查账单
- 提供应用嵌入第三方支付方案

.....

交互 友好

- 支持接通等待音（可做企业宣传）
- 支持被叫显示主持人号码
- 支持实时接通状态
- 支持通话中加减人

.....

让应用会说话，就是这么简单

嘟嘟，不只实现多方通话功能这么简单

- 账户管理与计费规则：为企业客户量身定制
(支持资源池企业内部划拨、嘟嘟套餐等多种模式)
- 支持多种支付模式：在线支付、财务转账、充值卡

让使用变得更简单

嘟嘟 给客户带来的核心价值

📍 企业沟通提速、决策效率提升

- 无缝对接应用使用场景，随时随地组织会议
- 多方通话避免信息损耗，沟通决策一步到位
- 任务驱动超越组织形态，扁平范式激发创造

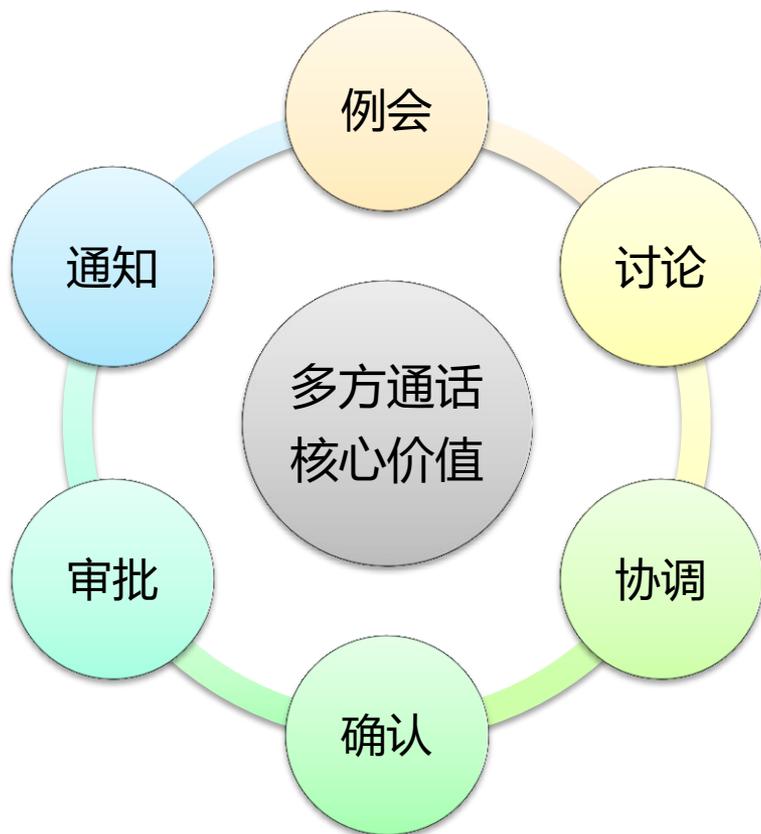
📍 降低企业运营综合成本

- 多方会议占用企业通信服务费，并非新增预算
- 嘟嘟价格较市场同类服务更为优惠，且通话质量更高，通道稳定
- 多方会议直接节约企业交通费、招待费、住宿费、会议费成本
- 企业沟通时间成本大幅缩减

📍 数据安全有保障，协同通信可管理

- 用友通信确保企业通信数据安全
- 企业账户统一管理，员工商务通信可监管

嘟嘟已开放功能的核心价值点



语音短信核心价值

提醒

告知

督促

嘟嘟 赚钱从何而来？

赚钱从何而来？



第一掘金点：用友产品融合销售

新客户：将通信融合到各产品线日常营销业务中

- 融入T系列、U8、NC、协同、CRM等产品报价，所有新客户赠送嘟嘟体验分钟数；
- 做为互联网业务的重要推荐产品

老客户：用友嘟嘟助力各产品线老客户经营

- 融入服务费报价中，做为增值服务；
- 买服务送嘟嘟，提升老客户满意度；

提高新客户成单率、提高成交折扣、
提高服务费收取比例，提高服务费金额、提升客户满意度；

第二掘金点：发展ISV伙伴

用友嘟嘟
Inside

□ 形成ISV的发展方法论

- ❑ 一站式、标准化、傻瓜式的接入及运营平台；
- ❑ 功能强大的融合通信能力及服务；

□ 重点合作对象：

- ❑ 中国软件百强、各省软件五十强、各地市重点软件企业；
- ❑ 用友体系的传统软件ISV伙伴及开发外包商（产业链伙伴）
- ❑ 邮箱服务商：Foxmail、地区级邮箱服务商；
- ❑ 在线咨询、培训机构
- ❑ 各类在线中介服务结构
 - 为软件企业服务的中介机构（科技局、科技园、软件园管委会）
 - 饿了吗、饭否等外卖网站
 - 58同城等本地化服务的网站

ISV价格策略

□ 对ISV伙伴结算价

- 按照0.3元/分/方为基准结算价；
- 5万起订，订购后，马上返佣50%；
 - 10万到30万，再返佣10%；
 - 20万以上，再返佣14%；

□ 对各地区嘟嘟运营平台服务商的激励政策

- 按照总共发展的ISV伙伴的回款数，直接给予现金奖励
 - 回款5万到10万，1%返佣；
 - 10万到30万，2%返佣；
 - 30万以上，3%返佣；

第三掘金点：大客户接入嘟嘟服务

- **开发费（接口费）：**
 - ▣ 5000元/接口，根据项目大小灵活报价（3到10万之间）；
 - ▣ 伙伴结算：按照合同额10%结算，每家不少于3000元；
- **平台服务费（按年）：**根据接入的用户数来收入，
 - ▣ 100人以下，1W，包含一万分钟语音；
 - ▣ 100到500用户，3万，包含五万分钟语音；
 - ▣ 500用户以上：5万；包含八万分钟语音；
 - ▣ 伙伴结算，按照合同成交额的20%结算；
- **语音使用费**
 - ▣ 可以参照软件产品的报价，或者按照项目报价；
 - ▣ 总原则是阶梯性报价；可以是包月、包年两种；
 - ▣ 伙伴结算：根据ISV的结算政策执行；

第四掘金点：啣一下

□ 定价

- ▣ 0.3元/分/方；

□ 套餐

- ▣ 季度和年度。套餐表

伙伴级别	总代数量	月任务（万）
一级城市	2到5家	5
二三级城市	1到3家	3
四到六级城市	1到2家	2

□ 渠道激励政策

- ▣ 分城市级别确定任务定额

- 3万元起订，订购后，马上返佣45%；

- ▣ 根据每月任务完成情况，给予市场基金支持，具体额度：

- 完成率50%到80%，回款额的5%；
- 完成率80%到100%，回款额的8%；
- 完成率100%以上，回款额的10%；

啷一下套餐设置

说明

季套餐	档位	分钟数	折合单价
普及包	498	2000	0.2490
标准包	998	4500	0.2218
加强包	1998	10000	0.1998

超套部分：

- 0.28元/分/方

套餐内分钟数

- 过期后，自动清零；

消耗场景举例

年套餐	档位	分钟数	折合单价
普及包	1500	5800	0.259
标准包	3000	12500	0.240
加强包	5000	22000	0.227
尊享包	10000	48000	0.208

销售/项目团队：

10人左右：1000元/季度；

20人左右：2500元/季度；

30人以上：4000元/季度；

公司规模：

50人左右：3000元/季度；

100人左右：5000元/季度；

200人以上：8000元/季度；

2016年上半年市场节奏

关键内容		1月	2月	3月	4月	5月	6月
内部融合	价值传递		让应用会说话主题巡展			让应用会说话主题巡展	
	市场拉动	老客户年结			融合新品发布会		
	常规动作	电话营销、小型培训交流会、老客户回馈、与产业链伙伴联合推广会					
嘟一下	伙伴发展		集中招商会，完成布点任务				
	市场拉动	新派沟通，嘟一下！			新派沟通，嘟一下！		
	交叉销售	内部宣传全到位		红三活四大PK			六月谁与争锋
ISV	伙伴发展		融合通信产业发展论坛			重点城市突破	
	联合营销	协同管理融合		营销外勤CRM	行业软件融合推广		
	伙伴激励			你消耗我充值大派送			

对合作伙伴的支持策略

场景化营销工具

- 分角色
- 分场景
- 视频、PPT
- 统一支持入口

营销运营支撑

- 吸引新用户
- 提升活跃度
- 多样化促消耗
- 标准运营工具

标准技术及运营方案

- 简单快捷接入
- 灵活运营支撑
- 专属技术支撑



开拓业务**新蓝海**

融合啾啾**来掘金**