



中化化肥携手 IBM 利用移动技术促粮食 产量

实现业务转型，需要移动先行

中国的农业和食品供应链不仅关系到国家的稳定，同时也影响着全球食品市场。因此，农民需要重视生产过程中的各类因素，比如化肥的使用等，因为这些都与粮食的供应息息相关。

作为中国最大的化肥生产与经销商，中化化肥的网络包括 17 个分支办事处、将近 1700 个销售点、600 多个中转仓库和 2100 个经销中心。为了持续发展业务并加强竞争优势，中化化肥需要更为高效的系统为庞大的销售及分销网络提供服务。移动技术是解决需求的关键，移动应用能够帮助销售人员改善现场决策，更好地预测需求，并为客户提供相关产品和服务。

中化化肥选择了 **IBM 移动先行 (MobileFirst)** 解决方案开发系列产品，并与 IBM 业务合作伙伴亿维融智软件科技有限公司 (亿维融智) 携手构建移动平台，以助力销售及分销流程实现转型。亿维融智迅速开发了一系列针对行业的销售与客户关系管理应用，帮助中化化肥销售人员开拓偏远农村等潜在市场，并确保订购和交货环节更加准确及时。

提升销售效率，增强客户体验

中化化肥项目经理何萍实表示：“利用针对行业的移动解决方案，我们部门能够更加及时全



面地查看整个销售和运营流程，为业务发展和决策制定提供洞察。这些应用对于提高销售队伍效率、响应能力，以及提升农民客户满意度来说至关重要。”

中化化肥销售团队目前有 2000 多名销售人员。通过使用这些新型移动应用，他们能随时随地进行业务办理，如查看产品定价和客户信息，开立新账户，更新客户记录，规划销售拜访和下订单等。从下单到交货这一过程，过去需要一个多月，而现在平均 10 天就能完成。

亿维融智移动业务总监李涵表示：“手机已经成为一种经济实用的通信方式，中国的农业社区在填补农村数字鸿沟的同时，也意识到移动技术创造商机的潜力。我们与中化化肥为销售团队打造了良好的客户体验，帮助他们关注农业领域的特定需求，确保客户顺利持续地运营，让农民能够将注意力放在农作物上，无需担心物资供应。”

除此之外，销售团队还可在现场访问中化化肥的数据库，快速准确地答复农民的问题，特别是面对那些生活在偏远地区不能经常与销售团队直接交流的农民们。销售团队可以精简下单流程，加快下单速度，甚至从非互联网覆盖的偏远地区下单，并且不需要人工输入订单。这些应用中化化肥的后端系统同步，使处理和交付速度从几天缩短为几分钟。

关于中化化肥控股有限公司

中化化肥控股有限公司在香港联合交易所上市，是中国最大的化肥经销商以及最大的进口化肥供应商，同时也是最大的化肥生产商之一。中化化肥生产和经销氮肥、磷肥、碳酸钾肥和复合肥等，为客户提供种类最丰富的化肥产品。作为中国领先的磷酸肥供应商之一，该企业也是亚洲地区最大的磷酸肥生产商。中化化肥是中国化工进出口公司旗下的旗舰企业，专门从事化肥经营业务。中国化工进出口公司于 1950 年成立，连续 23 年入选世界财富 500 强企业。要了解更多信息，请访问：<http://www.sinofert.com/en/index.htm>。

关于亿维融智软件科技有限公司

亿维融智成立于 2008 年，是中国最早进入企业移动应用开发市场的企业之一。该公司已主导实施了 100 多个大规模移动应用开发项目。要了解更多信息，请访问：<http://www.enwaysoft.com/>。

关于 IBM 移动先行 (MobileFirst)

IBM 的 5000 名移动专家一直走在移动企业创新的前沿。IBM 已申请了超过 4300 项移动、社交媒体和安全专利，并将它们整合到 IBM MobileFirst 解决方案中，使企业客户能够从根本上精简和加快对移动技术的使用，同时帮助企业与更多人合作，开发新市场。IBM 与 Apple 公司通过建立合作伙伴关系，正在以新型行业特定的业务应用实现企业移动转型。要了解关于 IBM MobileFirst 的更多信息，请访问新闻资料或 www.ibm.com/mobilefirst。或者在 Twitter 上关注 @IBMMobile，以及查看 YouTube、Tumblr 和 Facebook 上 IBM MobileFirst 的相关内容。

本案例中使用的 IBM 产品

IBM 移动先行 (MobileFirst) 解决方案