

市场研究和IT咨询

掌控**我们**的未来！

两河汇咨询成立于2003年，**是一家专业从事农业和动保领域的市场研究和IT咨询的公司。**

- 2003年，成为SPSS公司在中国地区的独家市场研究合作伙伴；
- 2004年，成为Syngenta全球市场调研合作伙伴；
- 2005年，成为GMI公司在中国地区的网上调研合作伙伴；
- 2006年，成为Market Probe公司植物与动物研究部全球合作伙伴
- 2008年，为Microsoft、平安保险，建立可执行客户细分；
- 2012年，为BASF建设经销商订货、返利、销售预测系统；
- 2013年，为国际农化企业打造销售代表Pad管理系统；
- 2014年，为Bayer建立农药零售店销售网络监测体系；
- 2015年，打造农资行业从企业、经销商、零售商到农户的全渠道技术推广管理平台；
- 2017年，开展2,000个农资企业直供经销商市场普查项目；



在农业和动保领域积累十年以上经验，
为国际企业提供市场研究和IT咨询服务



1. 市场研究和数据挖掘



2. IT咨询

5-6个项目
每年

- 从2005年以来，与欧洲市场咨询公司开始合作，平均每年为该公司实施5-6个全国性市调项目

定性vs定量

- 在所有实地考察项目中，有79%是定性专家深访项目，21%是定量项目

面访vs
电话访问

- 在所有深访项目中，61%是面对面的深访项目，39%是电话深访项目

农业vs
动物保护

- 在所有的访问执行项目中，68%是农业项目，23%是动物保护，还有9%B2B调查。

7-8个项目每年

- 在过去的5年里，两河汇平均每年完成7-8个市场研究和数据挖掘项目，从提案撰写到报告提交，特别在农业大数据的收集上拥有更多的操作经验

市场研究vs
数据挖掘

- 在所有数据分析项目中，74%是市场调研项目，26%是数据挖掘项目，其中大部分是客户价值细分或可执行客户细分项目

定性vs定量

- 在所有研究项目中，25%是座谈会，21%是定性深访，54%是定量研究，都需要不同的技能与实地执行能力

农业vs
其它行业

- 在所有调研项目中，71%是农业调查，13%是动物健康调查，16%是其他行业调查



- 样本库动态维护，每半年更新1次；
- 数据来源：自有名单、展会名单和天眼查。
- 数据清洗：SPSS Clementine和市场研究



呼叫中心系统-----CATI

□ 席位数量：

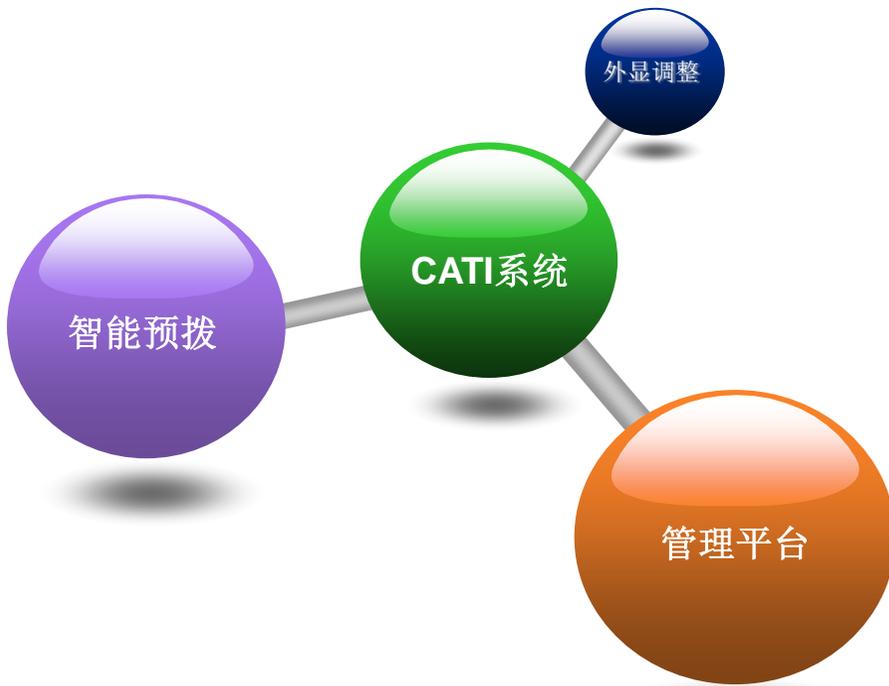
- a. 自有100个CATI席位外，还有随时可以使用的外延席位100+

□ 硬件设施

- a. CATI软件 ----- 电访专家智能呼叫管理系统

✓ 集拨号、访问、录音、监管于一体，系统可自动生成进程报告表

- b. 同一项目中可集成统一外显号码
- c. 同一项目中可分散显示多个外显号码
- d. 100%录音
- e. 提供客户远程监听





Internet



Internet



数据采集系统

Offline/Online

- 研究项目编程
- 进程监控
- 数据审核

访问执行 & DP

- 访问链接测试
- 项目进展监控
- 数据获取

现场管理

零售店



- 现场数据采集和录入
- GPS 定位
- 和过去数据的对比

现场访问执行

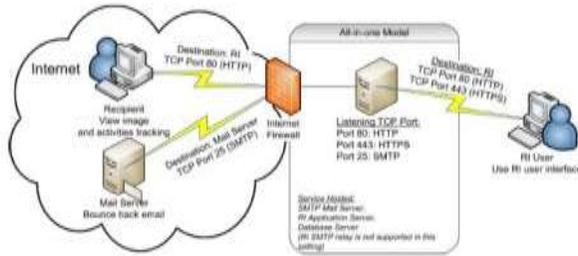
目前采用Pad设备直接采集数据





EDM发送能力

- 具备个性化邮件发送能力
- 提供Email内容的文案设计及规划
- 每小时500,000封的发送能力
- 提供送达，打开，点击，完整阅读的比率分析报告
- 同我们的CRM平台整合后，系统生成的目标清单，并发送EDM，并将客户反馈信息送回平台
- 同中国国内门户网站的良好合作，可确保稳定的邮件送达率



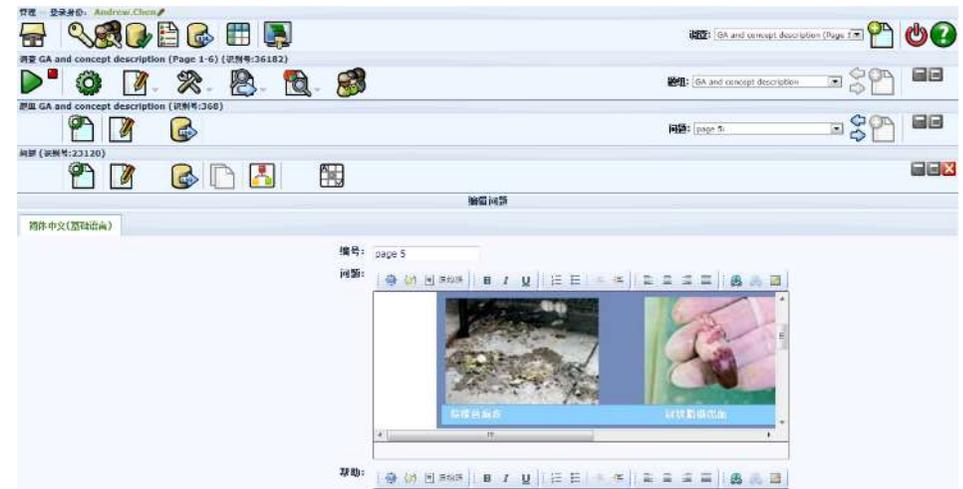
SMS发送能力

- 具备个性化短信发送能力
- 每小时50,000条短信发送能力
- 提供送达报告
- 支持双向短信处理
- 可按客户回复和预先设定的规则，和客户进行互动
- 同我们 CRM平台整合，系统生成目标清单，并将客户反馈信息送回平台



Online Survey 在线调研系统

- a) 根据调研目的灵活设计online 调查问卷
- b) 可选择20多个不同的问题类型
- c) 支持图片、表格、多选等多项内容
- d) 根据对前面问题的答案条件（跳过和分支逻辑）
- e) 评估调查和动态回复
- f) 可重复使用的答案/标签集
- g) 匿名和跟踪调查
- h) 配额—只接受限定数量的回复等
- i) 支持多种不同语言版本的前端和后端



质量控制：* 是针对整个项目执行过程的实时控制；

* 执行过程中的每个步骤质量都控制到位，才能保证最终的数据质量。

中心培训：

- 按区域分批培训各地代理商
- 提供中心培训的录音
- 提供培训版问卷，注明题目中访问需要注意的地方
- 对所有参与成员的行业知识培训



督导陪访/试访：

- 针对访问执行人员，督导陪访前1-2份，针对试访做好小结



进度控制：

- 每二天汇报访问进度
- 每个镇完成后，督导立即审查访问问卷发现问题及时补问



录音/拍照要求：

- 访问100%要求录音
- 100%拍照



货架陈列

复核：

- 问卷≥30% 二次查错
- 20%电话复核
- 10%录音、数据对比复核，内容是否一致
- 录入逻辑检查确保数据正确



客户满意度研究

Customer Satisfaction Research



产品及包装客户满意度研究



广告及品牌形象研究



市场活动有效性评估



经销商服务满意度研究





农资销售渠道研究 Sales Channel Research

农药渠道的整合及兼并研究



- 调研目的：对销售团队员工进行综合素质评估，调研结果为企业管理层对渠道整合操作，提供完整的数据支撑及执行依据
- 执行方式：面访、电话访问

渠道返利政策执行评估

为制定渠道返利政策提供依据：
1. 渠道现状
2. 渠道返利政策现状
3. 渠道返利政策执行现状
4. 渠道返利政策执行效果
5. 渠道返利政策执行建议

项目执行

渠道返利政策执行现状

渠道返利政策执行效果

渠道返利政策执行建议

- 研究目的：全面了解自身和竞争对手渠道返利发放的执行情况，收集买进价、卖出价、买进量、卖出量、库存和促销数据
- 执行方式：电话访问

农资经销商销售能力调研

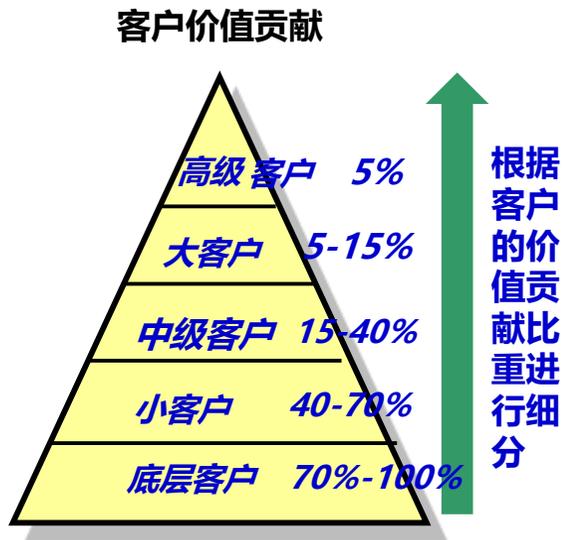


- 研究目的：对全国省/市/县重点经销商的整体销售实力进行研究，了解厂家直购经销商的差异性，各大厂商的口袋份额、并对了解渠道赊账及贷款需求。
- 执行方式：电话调研

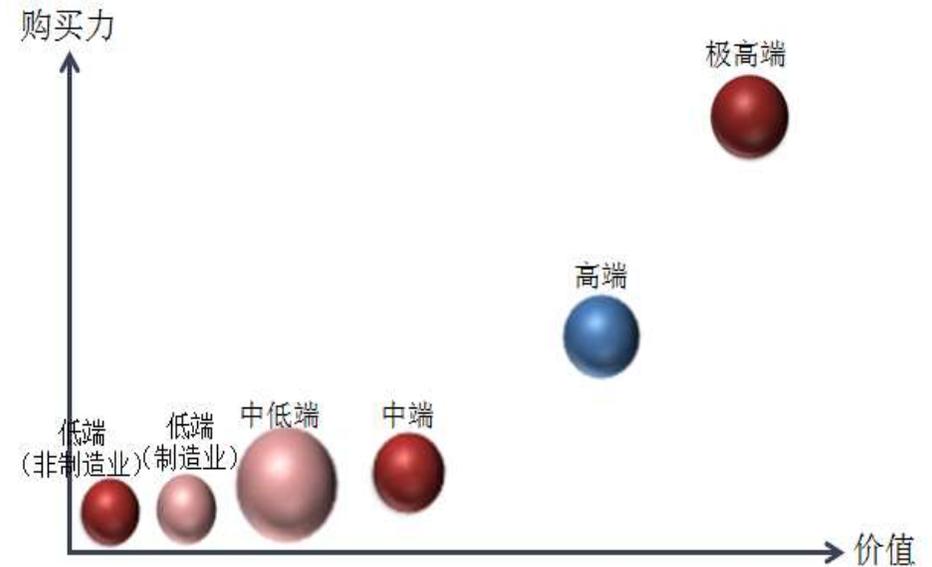
客户价值细分



可执行客户细分



客户价值细分：根据客户对企业的价值贡献度，对客户群体进行的细分定位。



可执行客户细分：对企业有价值的，可联系到的，可用于定义新客户群体的客户细分。

在农业和动保领域积累十年以上经验，
为国际企业提供市场研究和IT咨询服务

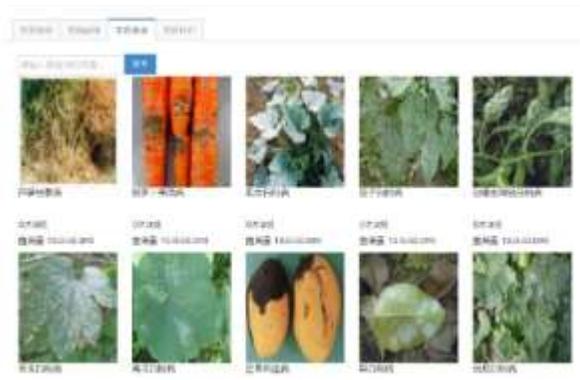


2. IT咨询

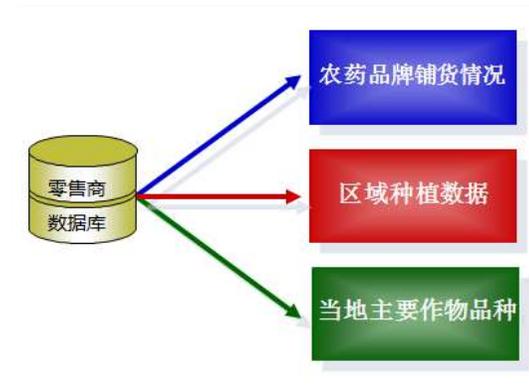
- 从2012年开始收集和建立农业领域的全国数据信息
- 农药词典包含2,000家农药公司、70种常见作物的4,000种病虫草害、6,000多种农药产品（含包装图文）
- 化肥词典包含2,000多种作物缺素，4,000多种化肥产品，2,000多家化肥厂家
- 两大数据字典，都能实现双向查询和图片搜索。



全国农资公司
数据库

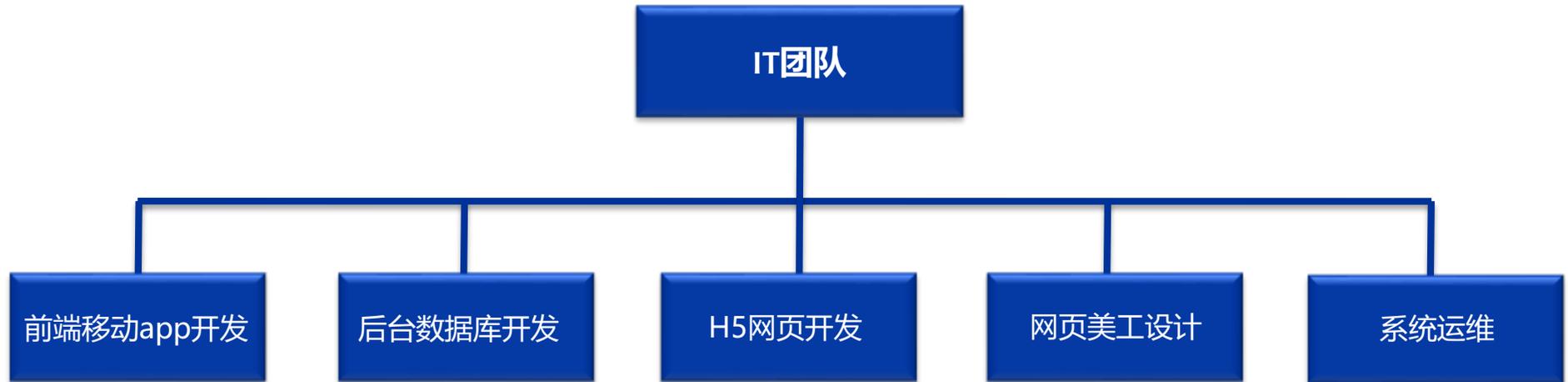


全国农药产品及作物病虫草害
数据库



全国经销商&零售商
数据库

Rivers专业技术团队根据国际农化企业的业务需求，提供业务系统设计、开发和运维外包服务。



1) 经销商订货返利管理系统



2) CRM管理系统Pad客户端



3) 物料申请及审批管理系统



4) 互动式地图展示系统



5) 短消息群发系统



6) 农资渠道和最终客户技术推广平台



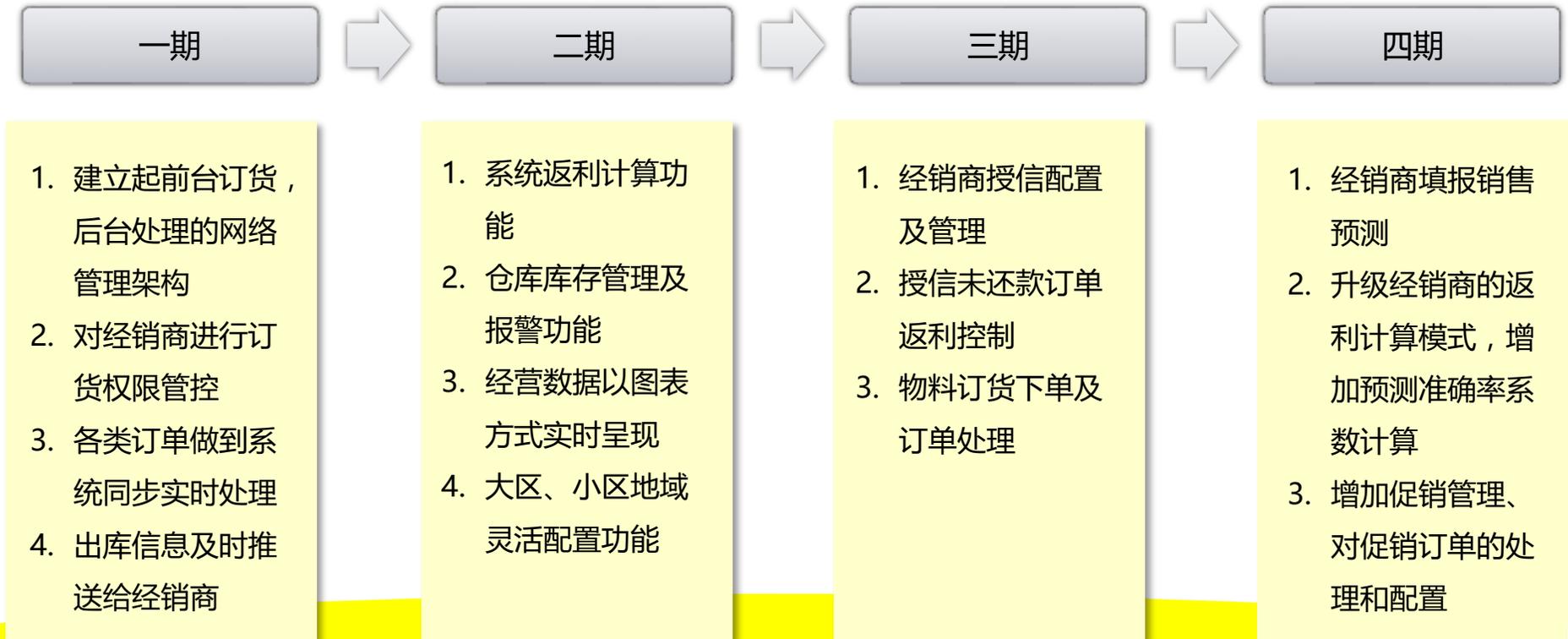
1. 经销商订货返利管理系统

经销商订货返利管理系统



1. 经销商订货返利管理系统

订货系统的发展



1. 从2013年上线以来, 整个订货系统安全可靠, 无技术事故发生, 操作简便, 得到广大经销商和客户方的一致认可。
2. 采用数字证书加密方式确保在线交易的安全性, 符合500强企业IT系统的安全管理规范。

2. CRM管理系统Pad客户端

CRM管理系统Pad客户端



2. CRM管理系统Pad客户端



2015-09-02 06:50 ZHJ-201509160...

** 产品在草莓上的应用介绍

浙江金华市兰溪市香溪镇香溪镇上莲...



活动图片



3. 物料申请及审批管理系统

首页
我的订单
购物车
地址管理
全部类别 ▾
提交

 <p>艾绿士单页 ¥ 0.16元 库存: 50,000</p>	 <p>艾绿士海报 ¥ 15.00元 库存: 2,000</p>	 <p>艾绿士红色条幅 (3*0.6m) ¥ 25.50元 库存: 350</p>	 <p>艾绿士示范牌 ¥ 15.00元 库存: 380</p>	 <p>艾绿士折页 ¥ 0.50元 库存: 20,000</p>
 <p>计算器 ¥ 18.00元 库存: 2,000</p>	 <p>计算器 ¥ 69.00元 库存: 3,400</p>	 <p>WiFi充电 ¥ 98.00元 库存: 800</p>	 <p>手机 ¥ 1200.00元 库存: 620</p>	 <p>瑞士军刀 ¥ 108.00元 库存: 1,200</p>

4. 互动式地图展示系统



- 在百度地图上，互动展示种植典范、产品中心和产品用户。
- 运用html5开发技术，在手机端+PC端，新产品同步发布上线。

种植者互动式地图

筛选条件:

农户: 彭永禄
山东青岛平度市

返回地图

酒店老板的种田心得

彭永禄是平度市南官庄村酒店老板, 他对创新事物接受快, 施乐健一上市他便尝试使用并做了对比实验。施用两遍施乐健的玉米, 与空白对照相比, 每亩增产435斤, 是当年村内产量最高的。他最大的体会是使用施乐健后玉米活秆成熟, 一棵都没倒伏。他种植的玉米在村里引起了很大轰动, 如今周围农户都在他的推荐下开始使用施乐健, 促进增产增收。




投入产出比	
使用产品	凯润
使用剂量 (ml/亩)	30
使用次数	2
使用时间	大小喇叭口各一次
用药成本	30元/亩
较空白对照	367元/亩
投入产出比	1:12

- 点击山东省的某一种植典范, 展示示范农户: 新产品试验对照图和具体效果参数。
- 支持产品介绍视频的播放

5. 短消息群发系统

SMS 短信综合信息管理系统
Integrated Management Information System (SMS)

欢迎 admin 使用本系统!

短信管理

- 待发送
- 定时发送
- 待鉴定
- 正在发送
- 已完成
- 循环短信
- 短信回复
- 状态报告**
- 客户发送统计
- 客户发送总计
- 按通道统计
- 业务员发送统计
- 员工补发统计
- 业务员客户统计
- 常用短信
- 数据管理
- 彩信管理**
- 语音管理**
- 发送统计

状态报告

状态: 接口: 年份: 月份: 日期: 至

手机: 客户名称: 客户账号: 任务编号: 发送内容:

批次	客户账号	联系人	手机号码	归属地	小号	接口	是否成功	发送时间	回执时间	提交返回值	发送返回值	计费条数	下发号码	子号
518	june.yang	YangJune	13607406412		SC_LianHeHui	企信透通道	发送成功	2015/8/13 10:32:32	2015/8/13 10:49:00	ok	DELIVRD	3		98
先正达打药提醒: 据涪罗市植保站病虫情报—水稻及晚稻防治时间为8月16-8月20日, 一季稻主(补)治稻飞虱纹枯病, 兼治稻纵卷叶螟; 晚稻主治稻飞虱和稻纵卷叶螟, 兼治纹枯病、二化螟。先正达温馨提醒: 防治二化螟稻纵卷叶螟建议使用福戈/福奇/亮泰; 防治稻飞虱建议使用顶峰; 防治纹枯病建议使用爱苗/阿米妙收, 防病同时还增产! 详情咨询当地经销商放心农资戴新波13874087908, 退订回N														
518	june.yang	YangJune	15292026128		SC_LianHeHui	企信透通道	发送成功	2015/8/13 10:32:32	2015/8/13 10:48:30	ok	DELIVRD	3		98
先正达打药提醒: 据涪罗市植保站病虫情报—水稻及晚稻防治时间为8月16-8月20日, 一季稻主(补)治稻飞虱纹枯病, 兼治稻纵卷叶螟; 晚稻主治稻飞虱和稻纵卷叶螟, 兼治纹枯病、二化螟。先正达温馨提醒: 防治二化螟稻纵卷叶螟建议使用福戈/福奇/亮泰; 防治稻飞虱建议使用顶峰; 防治纹枯病建议使用爱苗/阿米妙收, 防病同时还增产! 详情咨询当地经销商放心农资戴新波13874087908, 退订回N														
518	june.yang	YangJune	13873043152		SC_LianHeHui	企信透通道	发送成功	2015/8/13 10:32:32	2015/8/13 10:49:00	ok	DELIVRD	3		98
先正达打药提醒: 据涪罗市植保站病虫情报—水稻及晚稻防治时间为8月16-8月20日, 一季稻主(补)治稻飞虱纹枯病, 兼治稻纵卷叶螟; 晚稻主治稻飞虱和稻纵卷叶螟, 兼治纹枯病、二化螟。先正达温馨提醒: 防治二化螟稻纵卷叶螟建议使用福戈/福奇/亮泰; 防治稻飞虱建议使用顶峰; 防治纹枯病建议使用爱苗/阿米妙收, 防病同时还增产! 详情咨询当地经销商放心农资戴新波13874087908, 退订回N														
518	june.yang	YangJune	13975092498		SC_LianHeHui	企信透通道	发送成功	2015/8/13 10:32:32	2015/8/13 10:49:00	ok	DELIVRD	3		98
先正达打药提醒: 据涪罗市植保站病虫情报—水稻及晚稻防治时间为8月16-8月20日, 一季稻主(补)治稻飞虱纹枯病, 兼治稻纵卷叶螟; 晚稻主治稻飞虱和稻纵卷叶螟, 兼治纹枯病、二化螟。先正达温馨提醒: 防治二化螟稻纵卷叶螟建议使用福戈/福奇/亮泰; 防治稻飞虱建议使用顶峰; 防治纹枯病建议使用爱苗/阿米妙收, 防病同时还增产! 详情咨询当地经销商放心农资戴新波13874087908, 退订回N														

- 企业销售代表, 均可通过短信平台, 为零售商和农民, 不定期提供农事指导、促销信息和会议通知。
- 短信平台采用企信通促销通道, 可保证促销短信能准确及时地抵达所有移动、电信和联通的手机。

6. 农资渠道和最终客户技术推广平台

“两河汇”率先打通了农资企业、经销商、零售商和农户之间的在线技术推广服务和交易。



6. 系统化提升企业技术推广能力

在系统模板和农业大数据的支持下，企业员工可快速完成示范试验、农事指导、解决方案等专业app通知的快速制作。

App后台会自动生成二维码，企业员工可将信息分享至微信群、QQ群，来实现业务通知的快速传播。

1. 通过模板快速创建示范试验



2. 系统生成分享二维码



3. 直接发送到微信



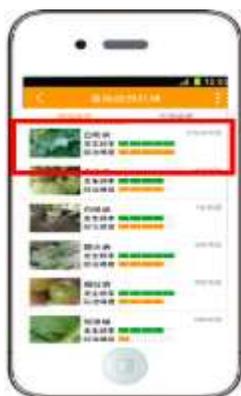
6. 买家App – 农民端3大好处 (1)

1. 从种植作物问题→解决方法→购买，一站式服务

1.1 找到订阅作物



1.2 找到作物的病虫草害



1.3 找到防治产品



1.4 找到合适的农药

- 本地有售
 - 本地推荐
 - 本地促销
- 浏览量优先
- 销量优先
- 评价最好



1.5 选择产品加入购物车



1.6 选择产品品规



1.7 确定订单



1.8 支付订单

- 线上支付
- 线下支付
- 授信支付



6. 买家App – 农民端3大好处（2）

2. 接收零售商+经销商+企业全方位种植指导和优惠促销（7种专业通知）



2.1 技术服务通知：新品上市、农事指导、解决方案、示范试验

2.2 优惠促销：特惠商品、优惠券、团购凑单

3. 在线求医问诊，解决农民种植中疑难杂症



- 农民在线求医问诊，零售商卖家app解答问题，同时提供店铺产品链接，让农民完成在线购买。

6. 卖家App – 零售商使用的5大好处

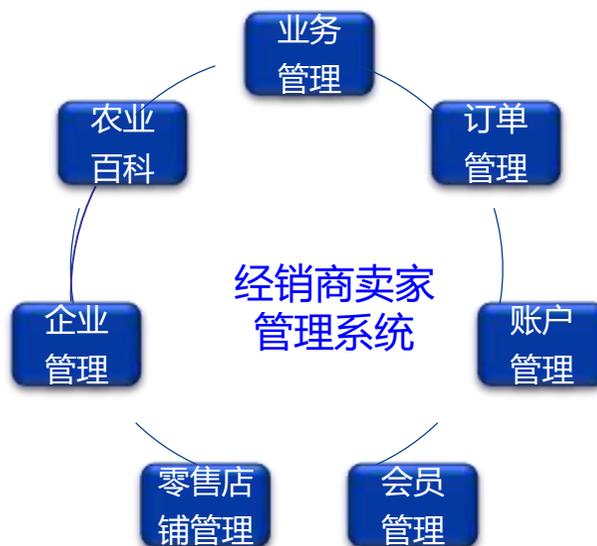
让零售商通过卖家app，方便地管理自己的零售业务：



- 调用农资行业主数据库，快速上架零售店产品，并设定相应价格。
- 邀请线下客户加入为在线店铺会员，将会员按作物分组，以便开展精准营销。
- 使用卖家app的7种技术服务和促销通知模板，调用农资行业主数据库的数据，制作个性化的营销通知，发送到农民买家app或微信。
- 在线回答农民的求医问诊问题，带来更多订单
- 处理农民通过手机app下的订单，管理订货及发货



经销商卖家管理系统



- **业务管理**：可从农资主数据库，快速上架农资产品，并制定批发价格。可发送各类技术服务和促销管理（优惠券和特惠商品）通知给有买家App或微信的客户。
- **订单管理**：处理客户的订单，管理农资产品的销售
- **账户管理**：设置客户授信额度和催账还款功能，设置物流、短信服务和支付方式。
- **会员管理**：对客户群组管理，按种植作物、按客户价值贡献分类
- **零售店铺管理**：作为零售店铺的上级供应商，管理零售店铺的通知代发。
- **企业管理**：把经销商的客户授权给企业销售代表，允许企业代发技术服务通知给零售商。
- **农业百科**：提供各种作物及病虫草害和防治产品查询功能。



谢谢！

请联系：

Andrew Chen, Client Service Director

139 1856 6991 Andrew.chen@riversmt.com

David Ji, Strategy & Analytics Director

139 1604 3940 David.ji@riversmt.com