

香港：助力軟件解決方案供應商邁向國際

內地軟件解決方案供應商紛享銷客發揮香港的戰略優勢，全力拓展國際市場。

“香港的獨特優勢有利我們輕鬆應對不同市場，並為缺乏跨國經驗的公司提供資源，幫助他們適應全球環境和蓬勃發展。”

香港紛享有限公司

總經理

羅一立



香港擁有蓬勃的創新科技（創科）市場，吸引香港紛享有限公司（紛享銷客）來港擴展業務。紛享銷客於2012年創立，是中國內地首屈一指的客戶關係管理（CRM）解決方案供應商。有別於傳統的客戶關係管理系統，紛享銷客提供一個全面的客戶生命週期管理平台，整合了市場推廣、銷售和服務功能，讓企業可以利用數碼工具精確高效地管理客戶和實現業務增長。

紛享銷客於2023年成立香港辦事處，作為其國際總部。隨著取得由知名創投公司所提供的新一輪資金，公司計劃加速香港業務發展和進軍國際市場，包括在香港成立研發中心和增設全球業務支援職能，從而提高服務環球企業的能力。

香港的戰略樞紐地位

紛享銷客決定來港設立辦事處，源於香港是獨一無二的全球商業中心。

香港紛享有限公司總經理羅一立表示：「內地企業日益尋求走向國際的機遇，香港以多元文化和方便營商的环境形成獨特優勢。這些因素有利我們輕鬆應對不同市場，並為缺乏跨國經驗的公司提供資源，幫助他們適應全球環境和蓬勃發展。」

他稱：「我們打算在香港建立穩定的業務，並利用在這座城市累積的經驗，進一步拓展至其他亞太區市場。」他補充，現時紛享銷客的香港辦事處負責多項工作，包括為全球市場開發產品、銷售、市場渠道管理和客戶服務。

創科市場潛力無限

羅一立認為，香港的創科市場充滿活力，推動企業加快增長的步伐。他解釋：「香港的創科行業雲集大型公司和中小企，提供了一個強大的商業網絡。政府致力推動創新，例如發展香港科技園和數碼港等舉措，為我們帶來更多合作和擴展機會。」

紛享銷客現正積極探索與主要科技公司合作的機會，藉此提升其市場地位。

羅一立感謝投資推廣署為他們在香港落戶和營運提供了大力支持。他總結道：「投資推廣署為我們提供豐富的資源和機會，並且邀請我們出席不同活動，擴大我們的商業網絡。這不僅提升了我們的品牌知名度，更加強在市場上的影響力。」

紛享銷客

- 於中國內地擁有16家分公司，並在加州和香港設有辦事處
- 為超過5,000家大型和中型企業提供數碼發展服務

 sharecrm.com