

香港：助力软件解决方案供应商迈向国际

内地软件解决方案供应商纷享销客发挥香港的战略优势，全力拓展国际市场。

“香港的独特优势有利我们轻松应对不同市场，并为缺乏跨国经验的公司提供资源，帮助他们适应全球环境和蓬勃发展。”

香港纷享有限公司
总经理
罗一立



香港拥有蓬勃的创新科技(创科)市场，吸引香港纷享有限公司(纷享销客)来港扩展业务。纷享销客于2012年创立，是中国内地首屈一指的客户关系管理(CRM)解决方案供应商。有别于传统的客户关系管理系统，纷享销客提供一个全面的客户生命周期管理平台，整合了市场推广、销售和服务功能，让企业可以利用数码工具精确高效地管理客户和实现业务增长。

纷享销客于2023年成立香港办事处，作为其国际总部。随著取得由知名创投公司所提供的新一轮资金，公司计划加速香港业务发展和进军国际市场，包括在香港成立研发中心和增设全球业务支援职能，从而提高服务环球企业的能力。

香港的战略枢纽地位

纷享销客决定来港设立办事处，源于香港是独一无二的全球商业中心。

香港纷享有限公司总经理罗一立表示：“内地企业日益寻求走向国际的机遇，香港以多元文化和方便营商的环境形成独特优势。这些因素有利我们轻松应对不同市场，并为缺乏跨国经验的公司提供资源，帮助他们适应全球环境和蓬勃发展。”

他称：“我们打算在香港建立稳定的业务，并利用在这座城市累积的经验，进一步拓展至其他亚太区市场。”他补充，现时纷享销客的香港办事处负责多项工作，包括为全球市场开发产品、销售、市场渠道管理和客户服务。

创科市场潜力无限

罗一立认为，香港的创科市场充满活力，推动企业加快增长的步伐。他解释：“香港的创科行业云集大型公司和中小企，提供了一个强大的商业网络。政府致力推动创新，例如发展香港科技园和数码港等举措，为我们带来更多合作和扩展机会。”

纷享销客现正积极探索与主要科技公司合作的机会，借此提升其市场地位。

罗一立感谢投资推广署为他们在香港落户和营运提供了大力支持。他总结道：“投资推广署为我们提供丰富的资源和机会，并且邀请我们出席不同活动，扩大我们的商业网络。这不仅提升了我们的品牌知名度，更加强在市场上的影响力。”

纷享销客

- 于中国内地拥有16家分公司，并在加州和香港设有办事处
- 为超过5,000家大型和中型企业提供数码发展服务

© sharecrm.com