

2005 第三届 中国 CRM 论坛

暨 2004 年度中国最佳 CRM 实施颁奖典礼



2005 年 3 月 30 日 ~ 4 月 1 日
上海国际会议中心

会场辅以同声传译

主办单位:



白金赞助:



黄金赞助:



特约媒体:



特邀支持:



特邀网络媒体:



媒体支持:



支持单位:



上海信息中心

承办单位:



最全球化 CRM 理念，最本土化 CRM 案例

由中国与全球最大的 CRM 社团 GreaterChinaCRM 和 CRMGuru.com 将于 3 月 30 日~4 月 1 日在上海国际会议中心携手向世界呈现“第三届中国 CRM 论坛”。我们将在中国上海迎来 CRM 领域又一次盛况空前的高层峰会。

世界专家：来自北美、欧洲、澳洲、以及亚太地区的权威 CRM 专家济济一堂，在为期 3 天的会议中，他们将向参会者呈送数十场精彩演说，为中国企业带来全球化的 CRM 发展新念、趋势和世界大型公司经典案例等等。

中国企业：来自中国汽车、制造、快速消费品、零售、制药、服务、地产等十多个不同行业的 2004 年度“中国最佳 CRM 实施”获奖企业将分别为参会者带来各自的真实案例——这将是一个与国内精英一起分享和学习 CRM 的难得机会。

2004 中国最佳 CRM 实施：来自 19 家企业的高层管理者将参加此次论坛，代表各自企业领取 2004 年度的“中国最佳 CRM 实施”这一权威奖项，这将是一次值得参与和回味的盛会。

本次论坛年度主题为：“展示不同行业的 CRM 投资回报率”。围绕这一主题，论坛演讲嘉宾将与来自世界各地的数百位企业中高层管理人员一起分享在当今竞争激烈的市场环境下，如何有效实施和验证企业的 CRM 项目。

价值回报

- 与来自欧洲、美国以及亚太地区的 CRM 企业管理专家和国内 CRM 领域与企业咨询管理领域的专家交流、学习；
- 与来自不同国家或地区、不同行业，但同时热衷实践客户关系管理的高级决策者建立关系网络；
- 获得难能可贵的机会来聆听出自 17 个行业的“中国最佳 CRM 实施”获奖企业的 CRM 成功案例与经验分享。

与会对象

- 首席执行官、总裁、合伙人、董事等企业高层；
- 总经理、市场及营销部门经理、主管；
- 客户关系管理、客户服务及联络中心经理；
- 企业发展及电子商务经理；
- 有意了解及实践 CRM，以达到改善企业业绩的决策者；
- 从事 CRM 行业的专业人员，第三方咨询以及 CRM 生产厂商。

涉及行业

- 金融、银行、保险、证券；
- 电信、信息技术、互联网；
- 房地产、酒店、媒体、服务；
- 物流、航空、交通；
- 零售、快速消费品；
- 制造、汽车、制药；
- 其他。

以下全球专家将在论坛向你诠释 CRM 理念：

- 李翊玮先生，总裁，GreaterChinaCRM，中国
- Naras Eechambadi 先生，CEO，Quaero Corp.，美国
- Paul K. Ward 先生，副总裁，CRM 协会，美国
- Paul Greenberg 先生，执行副总裁，CRM 协会，美国
- Bruce Culbert 先生，总裁，Cultech Executive Consulting，美国
- Scott Rogers 先生，总监，David's Bridal，美国
- 藤枝纯教先生，总裁，日本 CRM 协会，日本
- Candice Ng-Chee 女士，首席顾问，MetaCore Asia，新加坡
- Simon Kriss 先生，CRM & 呼叫中心专家，APCCN，澳大利亚
- Rosemary King 女士，合伙创办人，Quaero Corp.，美国
- Rafael Rodriguez 先生，创办人，Focused Management，哥伦比亚
- Edmund Ang 先生，高级副总裁，亚太地区，Salesforce.com，美国

来自中国最佳 CRM 实施企业的高层代表与您分享精彩案例：

- 毕文兴女士，金融行业咨询总经理，中国惠普咨询与集成服务部
- 村中建夫先生，顾客互动及服务本部总经理，索尼(中国)有限公司
- 艾弥尔先生，首席运营官，贝塔斯曼直接集团，中国
- 陈如能先生，呼叫中心总经理，中国平安保险
- Alfred Fahringer 先生，高级副总裁，上海西门子移动通信
- 李振华先生，助理总经理，中宏人寿保险
- 吴芒芒女士，全国客户服务部经理，中外运-敦豪
- 杨胜超先生，CRM 总监，美国惠氏制药(中国)
- 张春枝女士，市场营销部副经理，中国国际航空公司
- 张雁惠女士，客户服务总经理，复地集团
- 刘磊先生，CRM 经理，上海大众
- 蒋歆先生，CRM 业务发展总监，SAP 中国
- 黄有权先生，主席兼首席执行官，800TeleServices
- Henry Winter 先生，首席执行官，Groove Street, U.S
- 周昱峰先生，高级经理，华夏证券
- 毛熠星先生，高级顾问，Avaya 中国

会议总览

3月30日,2005	全体会议与 2004 年度中国 CRM 论坛颁奖典礼	7 楼明珠厅, 上海国际会议中心
3月31日,2005	最佳 CRM 实施企业案例专场第一分会场	5B-5C 会议室, 上海国际会议中心
	最佳 CRM 实施企业案例专场第二分会场	5D-5E 会议室, 上海国际会议中心
4月1日,2005	CRM 专家工作坊第一分会场	3 C 会议室, 上海国际会议中心
	CRM 专家工作坊第二分会场	3 D 会议室, 上海国际会议中心



200 多位各企业的中高层管理人员参加了 2004 年中国 CRM 论坛

2005年3月30日, 星期三

全体会议暨 2004 年度“中国最佳 CRM 实施”颁奖典礼

8:30 登记注册**8:50 主席致词****9:00 开幕演讲 – 中国的 CRM 水平离全球标准有多远？**

从“中国最佳 CRM 实施”及“客户关系管理评估方法”的验证与体会

- 客户
- 策略
- 人
- 流程
- 技术



李翊玮先生
总裁
GreaterChinaCRM, 中国

9:40 主题演讲 – 以高效营销促使零售金融服务的客户利润最大化

市场人员常常要面对很多困难的选择，他们要决定：

- 把钱花在哪一个渠道以达到最佳成效
- 谁是目标客户群
- 要调动哪一种工具（例如：认知度、价钱、销售渠道）
- 如何影响购买消费行为
- 在哪一个阶段的客户投入周期，他们会最有影响力



Naras Eechambadi 先生
CEO
Quaero Corp., 美国

10:20 早茶**10:40 主题演讲 – 为制造业打造投资回报率最大化的 CRM 策略**

- 如何分辨哪些活动拥有较大的潜能去获取相当投资回报；
- 制定可行的投资回报目标，并推行相关的项目和争取企业；
- 支持来促使你的 CRM 项目得到最佳成效；
- 如何度量企业 CRM 项目的成效和回报。



Bruce Culbert 先生
总裁
Cultech Executive Consulting, 美国

11:20 主题演讲 – David's Bridal 公司如何引导客户对企业说：“我愿意”

David's Bridal 公司的 CRM 项目都是以客户为主导。他们在客户研究上投入很多去了解客户的需求，渴望，信念和动力。婚纱合同能够很好的维护客户关系，甚至把它转成一种永远地关系。Scott 会为我们描述 David's Bridal 公司的 CRM 项目——如何引导客户对他们说：“我愿意”，并从此把生意牢固……



Scott Rogers 先生
总监
David's Bridal, 美国

12:00 商务午餐**13:30 主题演讲 – CRM 投资回报率的核心流程**

无论如何修饰，CRM 的底线总是意味着能时刻保持领先竞争对手一步的态势，并被公认为行业产品的引领者，低价的供应商，或者是获得顾客的赞美。顾客喜欢并乐意支付的是能使你更快，更好，更便宜或保持更优服务的流程的结果，假如你不愿认真地进行分析并且最终全面变革现有流程，那么奉劝你不要为 CRM 项目上浪费一分钱。任何你所采取监控 CRM 进展或效力的措施都取决于行动方式的选择以及流程中的资源。这个部分将要展现 ROI/ROE 是如何深印在以下三个实施级别之中的。

- 总体概貌：三个实施级别
- 你的产品和服务是你的流程
- 问题都归究于细节，包括你的利润和投资回报率



Rafael Rodriguez 先生
创办人
Focused Management, 哥伦比亚

14:10 主题演讲 – HP 的 CRM 最佳实践分享

- HP CRM 战略规划
- HP CRM 实施方法论
- HP CRM 实施案例分享



毕文兴女士
金融行业咨询总经理
中国惠普咨询与集成服务部

14:50 午茶**15:10 主题演讲 – 为各行业的 CRM 项目制定投资回报度量**

- 制定个别行业的 CRM 投资回报度量时有什么考虑因素？
- 如何在你的行业里分辨出高价值用户？
- 为何各个不同行业的投资回报指标不能随便套用？
- 在设定投资回报时，可从其他行业里吸收什么经验？
- 在不同行业的成功案例分享和比较



Paul Greenberg 先生
执行副总裁
CRM 协会, 美国

15:50 小组讨论 – 全球最佳 CRM 实施

Candice Ng-Chee 女士（主席）
首席顾问
MetaCore Asia, 新加坡



藤枝纯教先生
总裁
日本 CRM 协会, 日本



Simon Kriss 先生
CRM & 呼叫中心专家
APCCN, 澳大利亚



Rosemary King 女士
合伙创办人
Quaero Corp., 美国

16:30 鸡尾酒会**17:30 2004 年度“中国最佳 CRM 实施”颁奖典礼****18:30 第一天结束**

最佳 CRM 实施企业案例专场第一分会场

8:30 登记注册

8:50 主席致词

9:00 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 复地集团

复地集团的 CRM 实施基本情况。
RM 在中国房地产行业的特征
复地集团在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案。
复地集团 CRM 实施的投资回报率



张雁惠女士
客户服务总经理
复地集团

9:40 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 惠氏制药中国

惠氏制药的 CRM 实施基本情况。
CRM 在中国制药行业的特征
惠氏制药在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案。
惠氏制药 CRM 实施的投资回报率。



杨胜超先生
CRM 总监
惠氏制药(中国)

10:20 早茶

10:40 主题演讲 - 联络中心的最佳实施

Avaya 亚太市场概览
商业价值 联络中心的演变
最佳实施 1: 联络中心的延伸 (IP 联络中心)
最佳实施 2: 创造客户真实时刻 (客户细分)
最佳实施 3: 以主动联系来优化你的联络中心。
总结: 我如何达到我需要达到的目标?



毛熠星先生
高级顾问
Avaya 中国

11:20 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 上海大众

上海大众的 CRM 实施基本情况。
CRM 在中国汽车行业的特征
上海大众在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案。
上海大众 CRM 实施的投资回报率



刘磊先生
CRM 经理
上海大众

12:00 商务午餐

** 因企业案例两场是同时进行, 参会者可按照各自兴趣与需求, 自由选择参加其中一场。

13:30 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 中国国际航空

中国国际航空的 CRM 实施基本情况。
CRM 在中国航空业的特征
中国国际航空在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案。
中国国际航空 CRM 实施的投资回报率。



张春枝女士
市场营销部副经理
中国国际航空公司

14:10 主题演讲 - CRM 做的对!

“痛”在哪里? 从企业角度去分析它的痛症
企业需要什么?——CRM 重要么? 又急切性吗? 我们可投资在其他方面吗? 我们需要完善地数据吗? 如果不成功的话又会怎么样?
CRM 项目的成本计算——通过几个案例阐述度量 CRM 投资回报率的方法
商业优于技术——相对于我们可以做什么, 我们应该做什么? CRM 就是答案吗? 我们应该向哪里走?



蒋歆先生
CRM 业务发展总监
SAP 中国

14:50 午茶

15:10 主题演讲 - 新经济体系中的关系建立: 无赢利如何提升

你的底线
- 集聚营销策略的第三方协会
- 向竞争对手学习
- 营销新思维
- 增加供应商和市场的选择
- 将你的底线提升三倍



Paul K. Ward 先生
副总裁
CRM 协会, 美国

15:50 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 华夏证券

华夏证券的 CRM 实施基本情况。
CRM 在中国证券行业的特征
华夏证券在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案。
华夏证券 CRM 实施的投资回报率



周昱峰先生
高级经理
华夏证券

16:30 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 中外运-敦豪

中外运-敦豪的 CRM 实施基本情况。
CRM 在中国物流行业的特征
中外运-敦豪在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案。
中外运-敦豪 CRM 实施的投资回报率



吴芒芒女士
全国客户服务部经理
中外运-敦豪

17:10 第二天结束

最佳 CRM 实施企业案例专场第二分会场

8:30 登记注册

8:50 主席致词

9:00 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 中国平安保险

中国平安保险的 CRM 实施基本情况,
CRM 在中国保险行业的特征
中国平安保险在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案.
中国平安保险 CRM 实施的投资回报率



陈如能先生
呼叫中心总经理
中国平安保险

9:40 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 索尼中国

索尼中国的 CRM 实施基本情况,
CRM 在中国制造行业的特征
索尼中国在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案.
索尼中国 CRM 实施的投资回报率.



村中建夫先生
顾客互动及服务本部总经理
索尼(中国)有限公司

10:20 早茶

10:40 主题演讲 - 哪一些行业可在 CRM 项目上享有更高的投资回报率?

- 分析哪一些行业去推行 CRM 更为有利?
- 分析哪一些行业在 CRM 的投资回报率更可观?
- 探讨行业如何有效提高 CRM 项目的投资回报?



黄有权先生
主席兼首席执行官
800TeleServices

11:20 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 贝塔斯曼直接集团

贝塔斯曼直接集团的 CRM 实施基本情况,
CRM 在中国服务行业的特征
贝塔斯曼在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案.
贝塔斯曼 CRM 实施的投资回报率.



艾弥尔先生
首席运营官
贝塔斯曼直接集团, 中国

12:00 商务午餐

13:30 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 上海西门子移动通信
上海西门子移动通信的 CRM 实施基本情况,
CRM 在中国通信行业的特征
西门子移动通信在实施 CRM 过程中遇到的难题和解决方案.
上海西门子移动通信 CRM 实施的投资回报率

Alfred Fahringer 范瑞德先生
高级副总裁
上海西门子移动通信

14:10 主题演讲 - Salesforce.com: 创造成功的新动力

- CRM 租赁方式的好处
- 用成功的客户来创造成功
- 客户案例分享



Edmund Ang 先生
高级副总裁兼总经理, 亚太地区
Salesforce.com, 美国

14:50 午茶

15:10 最佳 CRM 实施企业案例分享 - 中宏保险

中宏保险的 CRM 实施基本情况,
CRM 在中国保险行业的特征
中宏保险在实施 CRM 过程中所遇到的难题和解决方案.
中宏保险 CRM 实施的投资回报率.



李振华先生
助理总经理
中宏人寿保险

15:50 主题演讲 - 忠诚度项目的投资回报

中国忠诚度项目的现状
投资回报率的定义和度量标准
案例——上海公交卡、麦当劳、体育用品零售业、等等
对于提高忠诚度项目的投资回报率的有效建议。



Henry Winter 文亨利先生
首席执行官
Groove Street, 美国

16:30 主题演讲 - 中国呼叫中心行业: 利和弊

- 中国呼叫中心的发展将会达到何种规模
- 什么原因导致该行业的发展
- 行业的哪些要素需要提炼
- 在中国设立呼叫中心前企业需要注意些什么
- 中国呼叫中心面临哪些独特的挑战?



Simon Kriss 先生
CRM & 呼叫中心专家
APCCN, 澳大利亚

17:10 第二天结束

** 因企业案例两场是同时进行, 参会者可按照各自兴趣与需求, 自由选择参加其中一场

CRM 专家工作坊第一专场

8:30 登记注册

8:50 主席致辞

9:00 工作坊第一场 (9:00~12:00) - 客户导向营销的基本

您将学到什么:

- 客户导向营销的目标和应用
- 和客户建立“学习型关系”的概念
- “准确定义你的客户”这句话的意义何在
- 如何有效的区别对待优质客户
- 可供客户选择的个性化选择
- 划分小组并运用上述理念

本部分最适合于负责以下业务的中高层管理者:

- 业务规划
- 战略营销
- 渠道管理
- 接触点管理
- 销售
- 客户服务
- 产品与市场拓广
- 客户发展与留存
- 关系管理
- 价值创造
- 人力资源培训与发展
- 运营与支持
- IT, 分析, 数据库营销



Candice Ng-Chee 女士
首席顾问
MetaCore Asia, 新加坡

10:30- 11:00 早茶

12:00 商务午餐

13:30 工作坊第二场 (13:30~16:30) -

当你想购买应用软件, 请先考虑供应商

您将学到什么:

你制定了策略计划, 得到了大家的支持, 赢得了一些小的成功并且 CRM 看起来确实对整个企业都有益处。不过接着是时候选择你的 CRM 应用软件了。经过一系列软件评测的流程, 你选择了一个看来挺好的, 而当你进一步实施时, 它的效果并不如你所愿。卖给你软件的那家公司并不合作为什么你没有预料到出现这种状况?

在上一段里有一个陷阱。“不过接着是时候选择你的 CRM 应

用软件了。”如果你没有看出这是一个陷阱, 你真的应该参加本次论坛。如果你看出来, 那很好, 但是你能说说这是如何一个陷阱吗?

事实上这是一个不断有企业重复在犯的基本错误, 企业应该选择的是供应商, 而不是软件。作为联合演讲嘉宾之一的 Paul Greenberg 在他的 CRM 畅销书籍——“CRM at the Speed of Light”中提到的, 当你想购买应用软件, 请先考虑供应商。

如果你不理解你正面临一场灾难。问问你自己一些问题。你所选的供应商的财务状况如何? 他们的企业文化及政策是怎样的? 他们的企业文化与你的一致吗? 你有否听说供应商陷入丑闻的困扰——或者能确定它没有? 供应商的软件能否支持下几轮软件周期的更新? 未来软件的功能计划是什么? 企业正往何处发展以及对你的影响? 用户对他们的软件真正的想法, 不是那些所谓的参考意见。

如果你正考虑选择供应商而烦恼, 并要找出: 要考虑什么, 从那些角度考虑, 并如何考虑的话, 来加入 Paul Greenberg 与 Bruce Culbert 这次 3 小时的工作坊吧。Paul 是最畅销的“CRM at the Speed of Light”一书的作者, 该书被誉为“CRM 领域的圣经”并被译成 8 国语言发行, 至今已第三版。他将告诉你如何选择供应商以及帮助你真正理解供应商当初所作的承诺。Bruce 是 BearingPoint's CRM 与 SCM practice 的前总裁, 以及 salesforce.com 全球服务部的前副总裁。Bruce 将从供应商的立场告诉你在选择客户时他们会做什么以及如何做的。如此精彩的 3 个小时不容错过。



Paul Greenberg 先生
执行副总裁
CRM 协会, 美国



Bruce Culbert 先生
总裁
Cultech Executive Consulting, 美国

15:00- 15:30 午茶

16:30 第三天结束

* 所有 Workshop 将用英文讲解, 现场不安排同声传译
** 因专家工作坊 (Workshop) 两场是同时进行, 参会者可按照各自兴趣与需求, 自由选择参加其中一场

CRM 专家工作坊第二专场

8:30 登记注册

8:50 主席致辞

9:00 工作坊第一场 (9:00~12:00) -

构建一个有效的知识驱动型营销组织

您将学到什么:

一个知识驱动型的营销(KDM)机构是有效营销绩效管理的首要前提。

KDM 需要特定的资源比如客户信息, 分析技巧, 测试与学习机制, 运用渠道杠杆的能力, 以及能保证持续进步的强有力的流程。

本工作坊将专注构建一个知识驱动型营销机构所必需的基础要素, 如:

- 客户信息基础——营销数据库
- 营销与财务指标的结合
- 客户细分——供选方法
- 分析—预测模型
- 确定并平衡目标的优先次序——获取, 交叉销售, 留存
- 报告与评估——市场报表
- 支持预算决策的业务项目发展

工作坊还将有来自演讲嘉宾客户及嘉宾自身咨询经验的白皮书与案例报告。这些都能有效帮助参会者掌握各种要素, 去建立一个高效的基础, 并基于事实来作出营销决策。



Naras Eechambadi 先生
CEO
Quaero Corp., 美国



Rosemary King 女士
合伙创办人
Quaero Corp., 美国

10:20- 10:40 早茶

12:00 商务午餐

13:30 工作坊第二场 (13:30~16:30) -

CRM, BSC BPM, ABC : 区别在何处?

您将学到什么:

无论你的CRM战略是如何精心设计并创新的, 为了使其在市场上获得成功, 管理层必须运用其他相辅相成的管理概念去

配合并支持客户管理及运营管理。本工作坊将详细的说明: 在今天, 一些最相关的管理实践是如何在企业整体管理中扮演重要角色的。通过各种真实案例及实践指引, 你将充分理解一个整体的CRM实施所必不可少的组成部分。你将了解如何应用例如平衡积分卡, 战略路标, 业务流程模型以及基于项目的成本计算, 从而能够迅速对无法预计的情况做出反应, 不断打败你的竞争者, 将大多数的非忠诚客户吸引过来, 并且立刻对企业的业绩产生积极的影响。

- BSC, CRM, BPM, ABC : 区别在何处?
- 真实业绩的基本概念
- 3个关键流程
- 策略及其实施的效果
- 行动点: 成本管理等于利润



Rafael Rodriguez 先生
创办人
Focused Management, 哥伦比亚

15:00- 15:30 午茶

16:30 第三天结束

* 所有 Workshop 将用英文讲解, 现场不安排同声传译
** 因专家工作坊 (Workshop) 两分场是同时进行, 参会者可按照各自兴趣与需求, 自由选择参加其中一场

同一公司3人或3人以上者报名参加论坛,
立即享有10%的费用折扣。

马上注册登记!

Tel: +86 21 6351 2506, Fax: +86 21 6351 2501

2005 中国 CRM 论坛

暨 2004 年度中国最佳 CRM 实施颁奖典礼

2005 年 3 月 30 日 ~ 4 月 1 日 中国·上海国际会议中心

详细资料

*Company 公司 :

*Industry 行业 :

*Address 地址 :

*Postal Code 邮编 :

*Website 网址 :

*Name 姓名 :

*Job Title 职位 :

*Email 电邮 :

*Phone 电话 :

*Mobile 手机 :

*Fax 传真 :

*Signature 签名 :

*--内容请务必填写完整

参会方案及费用

2 日论坛会议 (3 月 30~31 日) **USD 1000/人**
 1 日 CRM 专家工作坊 (4 月 1 日) **USD 1000/人**
 3 日会议 (2 天论坛+ 1 天工作坊) **USD 1800/人**

参会费用包括会议资料, 商务午餐, 鸡尾酒会等, **但不包括酒店住宿。**

特别优惠

优惠方案 A : 于 2005 年 3 月 15 日前报名, 将享有 9 折费用优惠;
 优惠方案 B : 同一机构 3 人及以上人员参加将享有 9 折优惠;

方案 A,B 任选其一, 不能同时享有

参会方案	价格	方案 A	方案 B
2 日论坛会议	1000USD	900USD	900USD
1 日专家工作坊	1000USD	900USD	900USD
3 日会议	1800USD	1620USD	1620USD

· 请于报名费用方框中做标记

注意事项

根据先付款先预定的原则。
 如果您临时无法出席论坛, 欢迎委派另外一名代表参加, 不需额外收费。
 但不处理任何退款事宜。
 您所填的资料用于此次论坛会务沟通之外, 还将用于会议赞助单位的宣传、市场研究之用。
 如遇不可抗力因素等, 主办方保留取消会议的权利, 但会退回全额会议费用。

论坛会场

3 月 30~31 日
 会场辅以同声传译
 4 月 1 日
 全场为英语讲授

上海国际会议中心
 中国上海浦东滨江大道 2727 号
 Tel: +86 21 50370000
 Fax: +86 21 50370999
 Website: www.shicc.net

付款方式

请签名确认出席, 并在发出登记确认回执后 7 天内将参会费用汇至下列账号, **凭付款凭证传真件以确保席位。**

可通过美金或人民币付款, 货币换算比例为: 1USD=8.3 RMB
 请将付款证明传真至 (8621) 6351 2501。

外币账号: (USD Account)

Company: iMatchPoint Ltd
 Bank: Hong Kong and Shanghai Bank Corporation
 (Mongkok and Link Day & Night Banking)
 Bank Account: 004-534-233648-838
 Bank Address: 673 Nathan Road, Mongkok, Kln, Hong Kong

人民币账号: (RMB Account)

户名: 深圳帝通投资顾问有限公司
 帐号: 0032100271020
 开户行: 深圳市商业银行深南支行

其他参会者

同一公司 3 人以上报名参加将享有 10% 费用优惠。

Name 姓名 :

Job Title 职位 :

Email 电邮 :

Phone 电话 :

Mobile 手机 :

Name 姓名 :

Job Title 职位 :

Email 电邮 :

Phone 电话 :

Mobile 手机 :

4 种简单登记方式

电话: +86 21 6351 4734, +86 21 6351 8514
 +86 21 6351 2506, +86 21 6351 4571
 传真: +86 21 6351 2501

Email: forum2005@gccrm.com

在线登记: <http://forum.gccrm.com>



5% of the forum ticket will be donated to **Hope Worldwide** – an international charity organization. The fund will be dedicated to the Children Program in Mainland China. 门票收入的 5% 将捐献给国际慈善机构——寰宇希望。该基金将用于中国大陆儿童慈善项目