

微信管理系统 防止员工飞单私单带走客户 聚合聊天

产品名称	微信管理系统 防止员工飞单私单带走客户 聚合聊天
公司名称	广州恒川信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区东圃
联系电话	18502025285

产品详情

根据移动信息研究中心的调查数据，2017年国内云微信客户管理软件的销售额将达到10.38亿元，2018年将继续保持高速增长态势，销售额有望达到13.55亿元。更多的企业使用微信客户管理软件作为提高业绩的利器，但这也带来了另一种趋势——销售人员实际花在销售上的时间逐年减少。

根据调查，销售花在创收活动上的时间只有36.6%。超过一半(63.4%)的时间花在非创收活动上，如各种行政管理工作。其中，微信客户管理软件数据输入引起的矛盾尤为突出，员工对微信客户管理软件输入抱怨。销售经理一方面想让销售人员集中精力做销售，另一方面又想让经理们在管理业务时也需要来自微信客户管理软件的数据，因为它对管理决策和销售工作的结果有着深远的影响。

但是，不论管理者制定何种规定，员工总有办法找到不往微信客户管理软件中录入数据的理由。为什么销售不愿意往微信客户管理软件中录入客户数据，这又会对企业造成什么样的影响，企业该如何规避这种情况呢？

员工冲突:数据录入繁琐无意义。

研究表明，使用Salesforce的员工平均每周需要4小时以上的时间将数据输入微信客户管理软件。根据每天工作8小时的计算，销售每年26天完成数据输入的工作，销售将这些时间用于谈论客户，销售业绩也会大幅提高。

在微信客户管理软件中添加客户联系方式是一项重复性的工作，不会给销售业绩带来太大的价值。所以销售人员会想方设法避免这项工作，他们只是想花时间和客户打交道。而管理者也不能责怪他们，毕竟这也符合公司的利益。

缺乏数据：造成决策盲点

平均而言，所有的客户数据更新中，只有40%进入了微信客户管理软件。这背后的原因其实很容易理解。无论您对输入客户信息有多严格，员工总是会评估输入某些信息是否会增加价值。例如，如果没有取得重大进展，微信客户管理软件中可能不会出现这个潜在客户的详细信息。

从生产力的角度来看，这种方法是有存在的意义的，它允许销售把注意力更多的放到正在取得进展的客户身上。但是，从管理的角度来看，你收集的数据只有取得进展的顾客数据，没有进展的顾客数据是影响决策的巨大盲点。

此外，客户数据通常只在一周或一个月的特定时间内输入。要么在发送提醒时输入数据，要么在团队会议前。也就是说，只有在特定的时间，你才能从微信客户管理软件中获取所有的信息，从而做出正确的决定。

自动收集：解放销售，加速数据沉淀

考虑到管理者的诉求以及销售的自身利益，较好的解决办法就是能让这项工作在不自觉中完成。电话和微信使销售与大多数客户相连。如果销售手机中的通话记录和工作微信聊天记录可以实时上传到微信客户管理软件，销售基本上可以从客户信息中释放出来。

企业只需要为销售提供这些功能的工作手机，销售通过手机联系的所有客户信息都会上传到后台管理系统。管理员可以获得销售和客户沟通的时间、沟通录音、沟通结果、微信、短信、邮件内容等。在解放销售的同时，加快企业数据的沉淀。

而这些我们的微信客户管理软件都能做到，不仅如此，红鹰工作手机微信客户管理软件的线索推荐、挂机弹屏、号码隐藏等功能能更好的帮助销售在找客户、谈客户、管客户的每一个环节提升销售效率，助力管理者更好的了解销售工作情况，及时作出正确的决策。

当你的销售不需要每周花4个小时输入客户信息，经理可以得到所有与客户销售沟通的数据，那么销售助理就真的可以起到积极的促进作用。

我公司主要经营微信管理系统，私域流量解决方案，软件定制开发，APP开发，小程序直播系统，分销系统，微商城