

# crm客户管理软件帮助企业实现高效管理

|      |                          |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | crm客户管理软件帮助企业实现高效管理      |
| 公司名称 | 广州中杰信息科技有限公司             |
| 价格   | .00/个                    |
| 规格参数 |                          |
| 公司地址 | 广州市海珠区琶洲保利世贸E座1606-1610  |
| 联系电话 | 020-28185216 13532417976 |

## 产品详情

面对市场竞争，企业通过实施CRM客户管理软件更好的满足信息化管理要求，逐步成为推动企业信息化建设的主要力量。CRM并不仅仅是管理软件，它更是一种全新的思维方式，通过CRM系统分析客户、了解客户需求，不断维护客户关系，根据不同的情况提供具体的方式和服务内容。

### 一、了解客户需求；

建立完善的客户档案管理，包括姓名、性别、出生日期、生日、单位地址、家庭地址、兴趣爱好。比如行业类别方便我们为客户提供资源整合方面的服务，家庭和单位地址一方面方便我们规划拜访路径，节省时间；另一方面，也能让我们对客户的经济实力有大致判断，方便诊断客户需求。加之通信记录的管理，帮助我们从细节着手更加了解客户需求。

### 二、维护客户关系；

网易互客SCRM客户管理软件将企业客户划分为意向、阶段、沉默、流失四种阶段，销售人员可以根据自己的工作进程和客户目前的情况进行分类，对不同情况的用户制定不同的工作计划，四种情况之间可以根据客户动态相互转化，形成销售漏斗模式，直至转为沉默和流失客户，网易互客全程护航。

### 三、分析客户行为；

客户关系的建立和数字化，并非仅仅指把客户的一些如公司，联系方式等基本方式录入。而是建立一个完整的用户画像，让我们在数字化信息里感受到数字背后的鲜明性格，根据数据模型来分析客户的消费行为，可以对客户大致模拟一个生命周期，根据不同的时期、阶段来做出相对应的解决方法，从而能在一定程度上来减少客户的流失率