

# 哈尔滨客户关系管理系统开发需要有哪些功能？有没有相关成品案例？

产品名称	哈尔滨客户关系管理系统开发需要有哪些功能？有没有相关成品案例？
公司名称	郑州龙之宇科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	郑州市河南大学大学科技园东区12号楼602
联系电话	19137161875 13017688270

## 产品详情

客户关系管理智能管理系统(CRM)以顾客数据库管理为关键，运用信息内容科技进步，将营销推广、市场销售、服务项目等主题活动自动化技术，创建顾客信息收集、管理方法、剖析和运用系统软件，协助公司完成以顾客为管理中心的管理机制。

那麼，CRM系统软件的普遍作用有什么？

### 1.客户关系管理

客户关系管理作用合理地管理方法和派发客户资料，纪录和剖析每一个顾客的特性和要求，以便顾客的精确营销推广。客户资料的共享资源和分派有益于职工的团队协作，提高公司的总体市场销售工作能力！

### 2.顾客追踪

实时跟踪不一样环节的顾客，包含汇报待办事宜、顾客沟通交流纪录、市场销售机遇、价格纪录、竞争者、营业费用及其顾客追踪监管。

### 3.采购管理

出示买卖合同/订单信息的多方位管理方法，使合同书商品交货和合同书收付款更为清楚精确。

### 4.顾客服务

针对许多公司的客户关系管理而言，早期市场销售仅仅一部分，中后期客户关系维护至关重要。在线客服控制模块便捷业务员与顾客互动交流，按时拜会！

## 5.财务会计

财务会计出示了对市场销售造成的花费的全方位管理方法，包含应收账款、往来账、收付款、支付、收付款税票、支付税票和费用报销制度。

## 6.数据分析

根据设定月度或一季度总体目标，能够立即目标跟踪的工作进展，能够根据后台管理信息内容统计分析查询每一个月的实际签订状况和销售额！