

企业使用CRM客户管理系统对企业的几个好处？

产品名称	企业使用CRM客户管理系统对企业的几个好处？
公司名称	天衣（北京）科技有限公司
价格	980.00/年
规格参数	品牌:天衣云 软件形式:java 软件类型:SaaS
公司地址	北京市海淀区后屯南路26号4层5-56（注册地址）
联系电话	17326948119

产品详情

如今很多企业都想通过寻找一款管理工具帮助企业提升管理效率，一般情况下都是通过软件来管理客户档案、产品信息、销售管理、业务流程管理等。有没有哪种软件可以满足需求？[CRM客户管理系统](#)是企业良好的选择。

天衣云CRM客户管理系统能够帮助企业与管理层全方位管理，无论是从内部团队、还是从业务流程、或者是客户档案等都能极大程度提高工作效率。接下来详细介绍使用CRM客户管理系统对企业的几个好处？

1、管理客户资料

通过CRM客户管理系统线索管理功能，可以储存管理完整的客户信息，并根据实际建立全面的客户洞察。建立好客户信息后，可以通过客户信息页面查看完整的客户信息，比如对应的客户名称、商机与订单记录等，从更大程度上提高业务效率。

2、多渠道获取客户

天衣云CRM客户管理系统从多渠道获取客户线索，并且这些客户信息通过系统会自动导入到CRM数据库中集中统一管理。CRM系统可以帮助销售人员进行线索管理，找出那些意向度强烈的高价值客户，通过有效培育和沟通，促成更多线索转化为商机。

3、轻松管控销售过程

您是否觉得销售团队业绩难以管控？是否觉得销售工作内容难以掌握？这些都不用担心，通过CRM客户管理系统 workflow 设置功能可以根据企业需求梳理并设置销售流程和业绩目标，还能智能提醒跟进时间，

不需要管理者一直盯着监督。

4、线索灵活分配

通过各渠道进来的客户线索应该如何分配？您可以通过天衣云CRM制定分配规则，比如线索意向度评分、区域、来源条件等进行分配给相应的销售人员，这样有助于让专人做更匹配的事情，提高客户线索转化率。

5、数据驱动决策

凡是决策都离不开数据，以数据驱动决策提高决策的正确性、准确性。通过CRM客户管理系统的数据分析功能，能够实时对销售相关数据自动分析，然后以图表形式直观的展示出来，有助于销售快速发现运营中存在的问题，并为下一步计划作出合理的决策。

除了上述5点介绍了企业使用CRM系统（www.tysoft.com）带来的好处之外还有很多，这里就不再做过多的介绍，联系客服获得免费试用资格。现在注册[天衣云CRM](#)，可以获得30天高版本试用权限。