

使用CRM系统可以给企业起到什么作用？

产品名称	使用CRM系统可以给企业起到什么作用？
公司名称	天衣（北京）科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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

客户是企业的根本，如何能更好的管理客户更是大家绕不开的话题。随着CRM系统的不断发展，“以客户为中心”的客户管理战略被越来越多的企业所重视，都逐步开始应用CRM客户关系管理系统来服务自己的企业，也取得了不错的成效。下面就盘点几个CRM系统对企业来说比较重要的作用：

优化对客户的管理

CRM系统能够详细记录客户信息，包括联系人基本信息、沟通记录、订单记录、采购偏好等具体的信息，避免信息混乱，从而提升客户管理效率。同时，CRM系统强大的自动化管理能力，能够帮助销售人员更好地了解客户，对进行客户分类管理（忠实客户，潜在客户还是一般客户等）。这样，销售人员就可以根据具体客户采取更合理的方式去交流沟通，减少不必要的时间成本，进行精确营销，提高赢单率。

节省销售和 sales 管理成本

CRM系统能够自动化线索生成、评分到转换的整个过程，确保后续行动的顺利进行，将线索推向销售管道的下一阶段。将销售线索一键转化为商机，所有线索信息都会成功保留并与联系人信息关联。不用人为的记录，大大降低了时间成本，更清晰明了地理解客户需求，同时还能够根据客户的需求变化对理想的销售时机进行预判。这样，不仅为企业保留了老客户，还为吸引新客户打下基础。在每个项目中，销售费（例如项目成本、业务人员的成本等等）用是不能忽视的，可以通过CRM系统加以管理，评估合理的开销，进而达到缩减销售成本的目的。

防止客户流失

可能还有不少企业以传统的方式保存客户资料，这样客户资料都会集中在销售员手中。如果销售员中途离职，且没有做好工作交接的话，企业可能会因为损失了重要的客户资料而导致了利润的降低等不良的后果。如果使用CRM系统，客户数据都会统一存储在CRM中，即使员工离职，客户信息还是在系统之中，相关人员只需通过CRM系统，便可轻轻松松的完成业务方面的工作交接，防止客户流失。

一旦将CRM客户关系管理系统用起来，则可以帮助企业更好管理客户、了解客户、赢得客户、维系客户

, 取得显著的效益。