

# 中小企业使用CRM的好处

产品名称	中小企业使用CRM的好处
公司名称	八度云计算（安徽）有限公司
价格	230.00/件
规格参数	品牌:数企 线路方案:回拨、虚拟号 硬件:电脑、手机
公司地址	深圳市南山区粤海街道高新区社区白石路3609号 深圳湾科技生态园二区9栋B907（注册地址）
联系电话	19556575936

## 产品详情

CRM系统有三

层意义，一层是企业的经营理念、

一层是以客户为中心的业务模式、\*后是[企业信息化的集成](#)，包括[数据仓库](#)

、[数据分析](#)、[办公自动化](#)。它能解决[企业发展的战略问题](#)，客户关系的维护和内部资源的高效利用。

### 1、存储海量客户信息

对一个企业来说，客户是直接为企业创造效益的群体，\*怕的就是销售人员离职带走企业的客户。CRM系统拥有强大的客户信息管理的能力，可以存储海量客户信息，还能\*\*保证客户信息的完整，保护企业的利润不受损失。

此外，系统还能智能分析海量的客户数据，客户以前购买过什么，客户何时访问过公司的网站，客户的兴趣爱好等等，细分客户群体画像，从数据中挖掘出潜在商机。与传统的耗时费力的调研和分析工作相比，它们只需销售人员将客户数据输入进去，就能自动分析并输出可视化报表。

### 2、时刻关注工作进展状况并及时反馈

CRM能够线上汇报工作，免去了管理者每次开会才能得知的工作进展状况。既节约了时间，又提高了沟通效率，还可以判断员工的工作安排是否合理，以便及时调整。

CRM系统还能够细分销售过程，让销售人员了解每一位客户所处的阶段，由此可以采取相应的方法去跟进，提高工作效率。管理者能够根据CRM具有的销售漏斗图来分析客户的整体情况，方便做出企业战略规划。

### 3、实现数据的快速传递以便科学决策

CRM系统的一体化管理，实现全面数据的实时整合与共享。系统更支持跨组织架构的实时信息流和决策管理，提供的全局信息视图或一体化信息视图有助于促进跨部门协作和解决问题。

CRM系统建立快捷数据仓库，为企业打造结构化、科学可靠的互联数据，提高企业数据传递的\*\*度和传递速度。

线路解决方案：

解决方案一：回拨线路

- 1.保留传统通话习惯，无需耳麦，使用手机即可通话
- 2.需提供真实手机号绑定系统内，外显真实手机号，客户未接到，可通过该号码回拨，减少意向客户流失
- 3.中间号拨打，主叫转被叫，双方均处于接听，本机号码无呼出记录，只有接听中间号记录，因此有效规避频繁外呼导致的停机限制问题
- 4.没有场地限制，电脑网页端+手机下载app均可外呼

解决方案2：虚拟小号线路

- 1.无需个人办卡，以公司资质申请和备案，运营商提供11位全新无标记手机号，号段为171/170/165等；
- 2.号码归属地全国1-3线城市可；
- 3.单个号码达50个标记可免费更换新号；
- 4.登录电脑网页端系统插耳麦直接进行外呼，无需其他硬件设备；
- 5.号码企业专享，不是号码池很多公司共用的，确保交付到手都是新号