

外呼系统数企CRM一款让企业销售更成功的电销CRM系统

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 外呼系统数企CRM一款让企业销售更成功的电销CRM系统 |
| 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

CR

M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、数据管理

数据管理是指数据的寻找、跟踪、分类、移交、记录和培养的过程，直到完成整个销售过程。销售经理对于不同数据的管理，不同等级的数据采取的跟进方式不同。

2、数据优化

随着时间的增长，客户池的数量越来越大，对于长时间不跟进客户进行数据扭转，流入公海客户池，方便他人或者新人继续跟进，从而挖掘商机。对于客户池重复数据，进行去重操作，避免重复跟进。

3、工单提醒

对于部分客户预约时间跟进，设置弹窗提醒，也可以设置工单，防止遗漏跟进。

4、自定义设置

根据企业需求，对于客户数量、号码隐藏、弹窗提醒、客户回归等进行独立设置，同时可以根据企业的字段需求，自定义设置，便于客户管理。

5、团队管理&报表分析

销售可以针对自己的工作情况，查缺补漏，查看近期根据客户的数据报表，管理者可以根据报表制定出合理的方案，总结经验，做后面的工作计划。

电销版可以查看拨打电话的通时、通次、接通率、录音等等，精进话术，提升业务能力。

6、账目管理

对于公司的收款账目、交易明细、付款账目、付款单、发票等进行管理

7、OA办公

完善的OA办公系统，帮助企业实现各种流程的快速审批，日志、签到、盖章、请假等等，知识库、话术等模块可以帮助新员工快速上手，学习公司和产品知识，应对客户提问。