

淄博 客户关系管理CRM软件-奥信软件

产品名称	淄博 客户关系管理CRM软件-奥信软件
公司名称	淄博奥信软件开发有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	淄博市张店区柳泉路陶瓷创新园北区4-15
联系电话	0533-3811496 13054867872

产品详情

客户关系管理系统（CRM），是一种以“客户关系一对一理论”为基础，旨在改善企业与客户之间关系的新型管理机制。

CRM系统的宗旨是：为了满足每个客户的特殊需求，同每个客户建立联系，通过同客户的联系来了解客户的不同需求，并在此基础上进行“一对一”个性化服务。通常CRM包括销售管理、市场营销管理、客户服务系统以及呼叫中心等方面。

“以客户为中心”，提高客户满意度，培养、维持客户忠诚度，在今天这个电子商务时代显得日益重要。客户关系管理正是改善企业与客户之间关系的新型管理机制，越来越多的企业运用CRM来增加收入、优化赢利性、提高客户满意度。

奥信客户关系管理系统可为企业带来以下优点：

1、提升业务人员的工作效率、工作质量和销售水平。

企业照顾好员工，员工就可以照顾好客户，客户才能照顾好企业，员工是企业的内部客户。客户管理的价值在于我们员工利用了这个系统使他们的工作效率，工作质量，销售水平得到了提升。对客户的关心，最终是要依靠企业的每一个员工去实现的。他使企业对客户的服务无缝地连接起来。企业通常习惯于为企业之外的客户服务，淡化了对内部员工的服务意识，造成服务的内外脱节和不能落实。客户关系管理系统要应用的好，主要的是能先要对员工产生价值！增加内部客户的满意度！

2、大幅改善销售流程

改善了企业的销售流程，为销售活动的成功提供了保障。它缩短了销售周期，加强了潜在客户的机会管理。杜绝了以往由于潜在客户管理不当而造成的损失。信息更加集中，销售人员也更加有的放矢。通过分析这些客户交易信息，未来交易的成功率得到了大幅的提高。

CRM能让企业更加简捷地预测销售业绩，测量企业绩效。它能更深入地挖掘横向与纵向销售机会，创造一个评估销售流程的平台，识别出现有的问题、最新的趋势，及潜在的机会，直接或间接地增强了企业的盈利能力。

3、管理决策更科学更方便快捷。

数据让管理决策更加科学。精细化营销，销售周报，月报，销售排名，绩效考核，服务记录，服务效果统计分析在客户管理系统有了数据后就变的比较容易了。

4、缩减了销售成本，以及销售管理成本。

销售额是企业很重要的数据、客户关系管理系统带给销售的好处在于我们科学的管理了销售线索，销售机会，日程，销售的报表等等，这些都有利于我们增加销售额，而销售费用往往成为黑洞，记录每一个项目的费用，每一个业务人员的费用，进而加以管理，对于销售成本以及销售管理成本就变的容易起来。

5、提升了新老客户满意度和老客户忠诚度进而扩大了销售额。

一般来说，品牌、价格和质量是驱动购买的三大因素，而现在又调查显示“第四驱动力”的作用明显增强，也就是“服务和支持”。21世纪是服务竞争的时代，服务已经成为企业开拓市场的利器。客户关系管理系统为我们销售人员、服务人员对客户的服务和支持提供了便利，提供了更好的工具。

6、提升了企业认识客户的能力。

企业的一切营销活动必须紧紧围绕“以市场为导向，以客户为中心”这条主线。企业应深刻认识到客户对企业是至关重要的，将客户真正重视起来，把客户关系管理提高到企业战略层面上考虑，这个企业才可能成为以“客户为中心”的现实受益者。客户关系管理系统的价值就在于此，真正的数据录入，多维度的数据记录，让企业作为一个整体对客户认识有了提高。我所有的客户基础信息、交易、服务信息都清晰的记录在客户关系管理系统中。

7、提高了企业营业收入

CRM可让企业了解哪些渠道将会帮助他们提高营收，该怎样把公司中的各种设施、技术、应用、市场等有机结合到一起。能直接或间接地挖掘客户购买潜力，提高企业盈利。此外，CRM还能帮助企业增进客户满意度，打造更多忠诚客户，加强自己的竞争优势。它帮助企业优化了电子商务、广告战略等经营活动，管理并分析了客户组合，改善了市场活动的成效。通过将订单、客户服务、销售、支付、仓库与库存管理、包装，以及退货等流程融为一体，CRM显著降低了企业的经营成本，节省了时间与可用资源。

技术架构

奥信客户关系管理系统使用的是典型的Microsoft .NET多层体系结构、纯B/S工作模式，系统支持局域网和Internet应用。网络结构如下图：

1、技术平台

基于微软.NET平台开发，开发语言为C#。

2、技术架构

采用了高扩展性的SOA技术架构

3、应用模式

采用B/S设计，实现客户端无需安装软件。

4、XML 技术

完全采用XML技术进行数据交换。

5、AJAX 技术

全面采用AJAX（Asynchronous JavaScript and XML）技术提高用户体验。

6、二次开发

该系统提供二次开发接口。

7、个性化

可按照用户的个性化要求进行调整及改进。

8、登录界面及主界面

主要功能

模块名称	子模块名称	简介
协同办公	内部公告	
	日程安排	
	工作总结	
	工作计划	
	办公邮件	
	手机短信	
	工作评分	
	文件审批	
	客户管理	客户分类
区域管理		

	客户资料	
	联系人信息	
	联系人纪念日	
	销售机会	
	销售漏斗	
	竞争对手	
销售管理	销售报价	
	订单管理	
	发货管理	
	开票管理	
	收款管理	
	退货管理	
	客户服务	
	销售业绩	
费用管理	费用计划	
	费用录入	
	费用统计	

	费用进度	
统计分析	客户来源统计、客户分布地区统计、客户数量条件统计、大客户订单统计、订单回款统计、开票信息统计、销售人员回款统计、客户投诉统计、应收账款统计	
系统管理	用户管理	
	权限设置	
	操作日志	
	数据备份	
	数据恢复	

咨询电话：0533-3811496。