

外呼系统如何使销售的业绩做到更好？在西安

产品名称	外呼系统如何使销售的业绩做到更好？在西安
公司名称	陕西佰灵通通信技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	陕西省西安市高新区天谷八路211号环普科技产业园G4幢研发楼1—1
联系电话	02936208888 13227777510

产品详情

智能标签：通话过程中自定义记录客户信息标签

对客户了解的不透彻，往往是错失成交机会的罪魁祸首，而如果在打第一通电话时，就可以对客户进行全面的信息记录并自动存档，那也许可以带来很多成交机会，而外呼系统就可以提供这样的功能。

通话记录：实时上传通话记录，让销售复盘无压力

有经验的销售，或者说销售领导，是一定要时时刻刻进行复盘的。而对通话记录，特别是通话录音的复盘，是一个重点。而外呼系统针对这一项需求，也针对性的提供全面的信息记录，确保每一通电话都能自动留存记录，且可实时下载通话录音。

客户画像：智能生成客户档案，全面掌握客户

很多客户没法成交，往往就是因为前面没有做好充足的准备，无论是在话术上，还是在对客户公司、产品的了解上。而外呼系统，可以提供完整的客户画像信息，通过公司名，即可生成全量公司或产品信息，让销售有充足的准备空间，让成交更容易。

防撞机制：CRM智能算力引擎，有效防撞单

如果公司销售团队人数较多，难免就会出现撞单的情况，有时候甚至前脚一谈完客户，后脚就被其他销售同事成交了，这会大大打击团队的协同能力。而外呼系统，通过CRM自带的算力引擎，通过甄别电话

号码、公司名等信息，有效杜绝撞单情况。

客户管理：集成式解决客户聚合、分配、流转难题

对客户管理的好坏，直接影响了公司的客户储备及未来业绩走势，而传统的管理方式，要么经常出现客户流失，要么费时费力。而外呼系统由于底层的CRM架构赋能，可以实现完善的客户管理工作，包括全渠道的客户聚合归集、快速自动化的客户分配流转、尚不能成交的客户公海池机制等等，极大的提高了销售团队的客户管理效能。

销售管理：可视化呈现销售电销数据，提速整体团队效能。

对销售电销数据的把控程度，可以很直观的反应二次营销或成交订单的有效程度，而传统的销售团队，往往做不到详尽的记录，而且非常费时费力。而外呼系统通过底层的CRM架构，通过数据报表、销售漏斗、业绩分析、销售数据分析等维度，为销售团队提供详尽的数据，为整体团队提速赋能。

我公司可做源代码.单部署.安装.培训.售后服务。感兴趣的朋友微信或来电联系，联系请说在顺企网看到的，谢谢！