

# 星链检测行业获客引流及检测行业销售CRM解决方案,免费试用

产品名称	星链检测行业获客引流及检测行业销售CRM解决方案,免费试用
公司名称	陕西星链快客网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	陕西省西咸新区沣东新城红光大道以南协同创新岗研发办公楼银河A座7层739（注册地址）
联系电话	13228660967

## 产品详情

### 星链检测行业推广引流及检测行业销售CRM解决方案

星链是一个检测商城平台，提供多种检测项目的网站，为用户提供专业、全面的检测服务。同时，星链还开发了实验室管理系统和销售CRM解决方案，以帮助检测机构管理好实验室和销售工作。

### 检测商城与检测网站

星链的检测商城平台及检测网站，提供多种检测项目，包括环境检测、食品检测、医学检测等。用户可以根据需要选择相应的项目，提交检测样本并获取测试报告。星链检测商城平台及检测网站创新性的打破了传统检测机构的壁垒，为用户提供更加便捷的检测服务。

### 检测行业CRM

星链的检测行业CRM解决方案，针对检测行业的特点开发而成，功能强大。通过使用检测行业CRM，检测机构可以更好地进行销售管理。具体而言，检测行业CRM可以帮助销售人员记录客户信息、制定销售计划、跟单回访等。此外，检测行业CRM也能够将销售和客户信息与实验室管理系统进行连接，从而实现更加高效、准确的销售管理。

### 实验室管理系统

实验室管理系统是星链的又一大特色，能够帮助检测机构全面、系统地管理实验室工作。通过实验室管理系统，检测机构可以记录实验室项目、追踪样本、管理实验室设备、提高实验室效率等。同时，实验室管理系统可以与销售CRM进行连接，及时反馈实验室检测结果，为销售人员提供更加准确、全面的信息。

### 免费试用

为了促进检测行业的发展，星链提供免费试用实验室管理系统和销售CRM解决方案。用户可以免费试用14天，体验实验室管理及销售管理的便利。

检测领域检测项目的商城平台管理系统网站

帮助检测机构进行销售管理

为用户提供专业、全面的检测服务

能够记录客户信息、制定销售计划、跟单回访等

突破传统检测机构的壁垒，为用户提供更加便捷的检测服务 提高销售和客户信息的准确性和全面性

一、检测行业网站(商城)，检测行业网站我们提供两种业务流程：1、在线下单，打通检测CRM系统、实验室系统、企业公众号打通； 1.1、功能描述：客户可以在商城进行委托下单、样品跟踪、检测进度跟踪、报告跟踪及管理、开票管理、充值以及报告等文件分享等。

1.2、适用范围：该业务流程适用于实验室本身检测产品、项目比较清晰接近于标品的机构。 1.3

、优点：客户自定义自己的检测项目；增加客户活跃性、粘性；减少销售不必要工作，专职进行客户转化；检测过程对客户实时推送，客户比较放心。2、在线咨询，咨询打通检测CRM系统、企业公众号打通； 1.1、功能描述：客户咨询后接线人员可以直接收录客户信息，客户信息自动同步到检测CRM系统，销售进行转化，并代客下单。

1.2、适用范围：该业务流程适用于实验室本身检测产品、项目比较杂，没有成体系。

1.3、优点：销售代客下单，简单、直接触达客户；增加客户活跃性、粘性；减少销售不必要工作

, 专职进行客户转化; 检测过程对客户实时推送, 客户比较放心。

(网站在线咨询)

(接线后台)

## 二、线索管理

2.1、线索管理 同步网站客户咨询内容到线索管理, 接线人员进行完善, 然后分配给销售进行转化。(也可根据SEM推广产品对应的关键字匹配, 自动分配给对应销售进行转化, 可按照每人每天跟进量不同只能分配)

2.2、推广产品管理 管理不同销售部门推广的产品一级地域, 商机分配给销售时, 根据推广的产品一级地域进行匹配自动分配。

2.3、商机回收 配置商机回收机制, 包含没及时跟进回收、是否通知相关人员、同时跟进商机量上限等商机的转化过程监控

## 2.4、推广页设置

汇总不同平台推广地址以及推广内容，方便后续进行数据分析

## 三、商机管理

3.1、个人商机 销售自己对自己名下商机进行管理以及跟进，从商机验

证->需求分析->方案报价->已成交 全流程进行跟进，实时记录所有操作以及跟进记录，并可对该商机进

行客户建档、寻求帮助、退回部门商机池等操作

3.2、部门商机 销售管理者对该部门所有人商机跟进情况进行查看，

也可调配该部门成员的商机。或者暂时释放到部门公海，用于新人实习。

3.3、集团商机公海

部门对该部门无法转化的商机进行释放，部门释放的商机进入到集团公海，

其他部门可从集团公海领取，也可用于新人实习。

3.4、商机通知 设

置销售人员对商机进行一些特殊操作时，是否通知对应主管；回收销售个人商机以及部门商机时通知对

应人员的配置

## 四、客户管理

#### 4.1、个人客户

销售自己对自己名下客户进行管理以及跟进，实时记录所有操作以及跟进记录，并可对该客户进行转化、等级划分、跟进提醒、优先级划分、寻求帮助、退回部门公海、跟进计划等操作

#### 4.2、部门客户

销售管理者对该部门所有人客户跟进情况进行查看，也可调配该部门成员的客户。或者暂时释放到部门公海，用于新人实习。也可对该部门离职人员名下客户进行离职交接相关操作

#### 4.3、集团客户

运营人员对公司所有人客户跟进情况进行查看，调配等操作，主要用于数据分析。

#### 4.4、客户流转规则 主要是对可以自动打标签、销售个人以及部门客

户量上线进行配置；比如：大客户、老客户标签以及跟进周期、回收规则等进行配置。