

腾讯EC：让业绩倍增，更注重销售过程

产品名称	腾讯EC：让业绩倍增，更注重销售过程
公司名称	杭州傲发科技有限公司
价格	面议
规格参数	品牌:腾讯 型号:EC
公司地址	杭州市江干区笕丁路168号大世界五金城32幢301室-58
联系电话	86-057181777781 18667151576

产品详情

互联网时代的到来，带来了信息的大爆发，各种信息资源已经基本透明化，企业要想获得更多的利润，降低生产成本的办法已经不适应现在商业的竞争，拼资源、拼信息已经过时，因而，企业要想在同等产品前获得更多的利润，提升销售的管理能力是不二之选。

一说到企业的销售管理，也许会有很多人立刻想到，给销售团队很高的业绩目标，增加销售员的工作量，老板时刻都盯着等等。其实，假如真的有公司愿意这么做的话，那结果只有一个，那就是逼着这些销售人员离职，最后是企业倒闭关门大吉。

那么，企业该如何提升销售管理能力呢？做销售，过程比结果更重要，虽然销售员的好坏是以业绩的多少来衡量的，但是要想取得好的业绩必须重视过程，因为销售并不是一个单独的动作，它是一个过程，在这个过程中销售员的每一个行为(开发客户、联系客户、了解客户、拜访客户、服务客户等)都会影响着结果。所以，企业要想提升销售管理能力就必须注重销售过程的管理。注重销售过程，管理者就可知道销售时如何与客户沟通的，是怎么样来介绍产品的，客户不成交的原因在哪里等等。俗话说对症下药，管理销售过程就是找出病症所在，然后才可以药到病除。

当然，管理者要想监管每一个销售人员的所有工作过程，这是一件工作量非常巨大的工作，因而，管理者肯定需要借助一些销售管理工具，比如腾讯ec营销即时通这款产品，它是腾讯专门针对广大中小企业而研发的企业级产品，它融合了qq、电话、手机、邮箱四大沟通工具，可以满足销售采用不同的沟通方式联系客户，并且它不仅自动记录了在线沟通的聊天记录，还保存了电话语音、短信内容、邮件信息等信息，让企业管理对每一个销售的销售过程都全程掌控，对客户的需求也是了如指掌。与此同时，腾讯ec还会自动统计所有销售的工作数据，包括客户增长数、联系客户次数、工作效率数据等等，均已表格和柱状的形式展现，非常直观，所有的数据一目了然。当然，作为一款企业级的销售工作，腾讯ec营销即时通除了拥有保存工作轨迹的功能之外，它还有积累客户、管理客户、智能化跟进客户等多方面的功能，可以满足企业在销售方面的全部需求。

腾讯ec杭州运营中心 杭州傲发科技有限公司

网站：www.hzecqq.com 联系电话0571-56570000

销售顾问: 小徐 15558042989 qq : 2409886499