

力点CRM系统:CRM系统与客户管理

产品名称	力点CRM系统:CRM系统与客户管理
公司名称	北京力点管理软件开发中心
价格	1800.00/套
规格参数	品牌:力点 型号:企业版 大小:30M
公司地址	北京海淀
联系电话	18910817285

产品详情

【力点crm管理软件】基本说明

- 名称：力点crm管理软件
- 别名：crm、crm软件、crm系统、crm管理软件
- 类型：企业管理软件-客户管理软件
- 版本：企业版、网络版、定制版、单用户版
- 语言：简体版、繁体版、英文版等
- 平台：winxp, win7, winall
- 大小：30m，安装后大约90m
- 适用：机械、贸易、化工、安防、电子、仪器仪表、家具、企业管理软件等行业

【力点crm管理软件】客户管理中常遇到的问题及解决办法

在客hu zi料的管理过程中，你是否会被下面这些问题困扰？

- 1、当业务员离职时，客hu zi料被带走，而公司却没有这些客hu zi料，导致无法继续跟踪而使客户流失。
 - 2、业务员离职或工作变动需要交接时，才发现交接是多么的困难，不是丢了这，就是忘了那，更不要说业务员再藏着掖着点。
 - 3、业务员带着客hu zi料去了竞争对手那里，而你却无法以‘商业机密’泄露或‘不正当竞争’维护公司的权益。
 - 4、一个客户跟了很久，中间换过好几个业务人员，谁还记得什么时候跟客户的哪些人？谈过什么事？给过什么资料？承诺过什么条件？.....
 - 5、客hu zi料零乱分散，信息不能共享，业务员之间经常发生撞单、抢单的故事，造成销售团队间不信任、不合作，浪费公司资源，损坏公司形象，甚至被竞争对手利用。
 - 6、业务能人把持着公司大量的客户资源，以提高自身谈判砝码甚至要挟，或企图跳槽，或蓄意单干，或控制账款等。
 - 7、各相关部门之间关于客户的档案资料不统一，更新不及时，造成数据的不准确。
 - 8、都知道客户是公司的重要资产，却没有一套方便的、统一的、有效的、科学的系统来管理客户分类、客户分布、客户价值等
 - 9、找个客hu zi料很不方便
 - 10、有的客户向公司里不同的人询价，有没有出现报价不一的尴尬？
 - 11、新换的业务员搞不清客户那边谁是主要决策人，谁会影响决策？谁是.....
 - 12、公司经常举办各种的营销活动，却不知道该如何过滤目标客户，每次都是将资料寄给所有的客户，花了很多钱，效果却不好。
-

在力点crm客户管理软件中：

- 1、每个客户的详细资料（包括基本信息、lian系人及lian系方式、lian系人的个人信息、整个销售的跟踪过程、往来you件、duan信等，历史交易情况、相关文档等等）都记录在crm系统中，从此不害怕业务员离职带走客户；不再忧心能人要挟；不用考虑工作交接的问题；不用担心忘记了什么事情.....，新业务员也可以象老业务员一样从容应对一切。
- 2、每个客户都有一份完整的、统一的档案资料，再也不是各部门间信息独立，互不共享，客hu zi料实实在在变成了公司的资产。
- 3、系统拥有完善的权限设置功能，确保每个人只能看到自己该看的内容，防止资料外泄。
- 4、系统自动检查已存在客hu zi料，有效避免多个业务员重复lian系某个客户。

- 5、可自定义的客户分类，可按照多种条件，快速、灵活查找客hu zi料。
- 6、系统自动记录和客户间的往来you 件、duan 信。
- 7、客户询价时，系统自动列出此前对这个客户的历次报价明细，确保不会出现报价尴尬，避免给客户造成不可信、不规范、没谱的坏印象。
- 8、客户分组、lian系人分组功能，让客户管理工作更灵活、更方便。
- 9、客户重要纪念日自动提醒，支持you 件qun发、duan 信qun发。
- 10、支持外部客hu zi料的导入（excel、access两种格式）；支持数据导出。
- 11、客户价值分析，客户分类、分布统计分析，业务员新增客hu zi料统计等
- 12、可借助的lian系人的社会关系
- 13、可打印信封标签

.....