

力点CRM系统:CRM系统与EXCEL

产品名称	力点CRM系统:CRM系统与EXCEL
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CRM系统 型号:网络版 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】我有EXCEL，为什么还要用CRM？

这几个月，我几乎每周都会接到一家国内非常知名的互联网公司的推销电话，连续几个月，这家公司

至少有10名以上的销售人打dian话给我了，而且每次都不是一个人，虽然我也是做销售的，理应对销售行为非常认同，但我对这个公司的销售方式却有点厌烦，不是因为他们的dian话太多了，而是他们的客hu zi料的管理水平实在令人怀疑。

在头一个人打dian话来时候，我就告诉他们我们公司是做CRM管理软件的，近期没有网络推广计划（他们是做网络推广的），可是后边再打dian话的人还是不知道我们公司是做什么的，这足以说明这家企业是多么不重视客hu zi料的管理，客hu zi料的管理不是说只把客户的lian系方式写清楚就行了，重要的是记清楚每一次和客户洽谈的内容；还有就是每个销售人员打dian话前都要到公司的客hu zi料库里查询一下，是否已经有人lian系过这个客户。

其实也难怪他们，我接触过的很多企业都存在这样的问题，就是疏于对客hu zi料的管理，对于企业而言，客hu zi料的重要性非同寻常，拥有客hu zi料就等于拥有市场，而有些企业却还在用很原始的方法在管理客hu zi料，这其实是对客户资源的极大浪费。

我见过很多企业都把客hu zi料存在Excel表里，员工每天下班或定期上交表格，以为这样就是在做客hu zi料管理了，有些企业可能更简单，都是记在本子上的，而且本子可能在业务员手里。

这样做其实对企业有很多坏处：

保存在电子表格里的客hu zi料，由于很多情况下是存在多个文件中，所以很难知道一个客户的每一次洽谈的情况，这样也就很难知道一个客户的完整洽谈情况，如果出现人员离职的情况，后边的人很难继续接着前面的人来跟踪客户；

由于每个销售人员电子表格里的客hu zi料不一样（一般情况下只是自己的），所以销售人员无法知道某一个客户是否有公司的其他人正在洽谈，这样就很容易出现前面我讲的情况，就是多个销售人员给一个客户打dian话，造成客户的厌烦现象发生。

无法对客hu zi料做分析，由于客hu zi料保存在不同的销售人员的表格里，所以无法对客户做分析，比如想知道某个地区的客户有多少，某个行业的客户有多少，就非常困难，更不要讲对销售业绩做预测了。

资料的安全性无法保证，保存在电子表格里的资料，销售人员离职的时候万一因为对公司不满而报复就很容易破坏，一方面很容易就拷贝走了，另一方面很容易就删除了，而这些用电子表格都无法保证不会出现。

浪费时间：如果销售人员每天不把资料汇总给管理者，管理者就很难知道当天的销售情况，如果要汇总就需要每个人都向管理者发送一份资料，管理者如果要想把这些资料汇总，就要花掉一定的时间来整理资料，而且每天都这样做的话就很浪费时间。

其实这一切已经有了很好的解决方案了，我们的力点客户关系管理CRM软件已经很好的解决了这些问题，下面我们来看看在力点客户关系管理CRM软件中是如何解决的这些问题的。

系统不但可以详细的记录每个客户的基本信息，比如地址，电话等，还可以为每个客户建多个联系人，更重要的是可以为每个客户的每一次拜访都单独建一个联系记录，这样的话，销售人员只要打开这个客户的记录，就知道以前和这个客户的每一次的详细洽谈内容。

避免重复拜访客户，销售人员在建立客户资料时，系统可以自动查询到该客户是否已经存在，避免多个销售人员重复拜访一个客户的情况发生。

自动提醒：销售人员拜访完一个客户做完记录后，可以在系统建一个拜访计划，设定好拜访计划的时间后，到了时间系统就会自动提醒销售人员该拜访这个客户了。

客户分析：想了解客户的地区分布、行业分布以及每个销售人员的新增客户数量等，都只需要点几下鼠标而已。

资料的安全：系统设置了客户资料的删除权限，如果不放开权限，销售人员是没有权限删除，所以就不用担心删除客户资料一类的事情发生了。

节约时间：有个这样一个系统，由于所有人用的一个数据库，管理者就可以随时随地了解到每个销售人员的拜访情况，而不需要再去汇总电子表格了。

用传统方式很难做到的事，使用力点客户关系管理CRM软件解决起来其实非常简单。当然使用了力点客户关系管理CRM软件的好处远不止这些，需要我们细细去体会。

客户资料，这座销售管理中不该遗忘的金矿，应该更好的被挖掘起来，而不仅仅是放在电子表格里。