

# 力点CRM系统:CRM系统与网络营销

产品名称	力点CRM系统:CRM系统与网络营销
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
公司地址	北京海淀
联系电话	18910817285

## 产品详情

力点CRM系统:CRM系统与网络营销

### 【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】与网络营销

和朋友聊天，朋友说他们当地有很多的企业，以机械制造行业为主。大家更愿意花钱多做几个网站，上个百度竞价，多招聘几个人每天在网上发布企业产品信息，但是很少有人愿意花钱上一套CRM客户管理软件。

无疑网络推广可以带来更多的客户资源，但如何更好的利用好这些客户资源，并从中多发展出新客户同样重要，CRM客户管理软件就是可以帮助企业更好的利用好这些客户资源的软件工具。

我们每天都会接触到大量的客户，其中绝大多数并不是一次接触就能成交的，对待这部分客户，很多都是lián系一两次后没有结果就放弃了，十分可惜。我们要怎么做呢？

### 1、收集整理客户的完整的资料。

我说的是尽量的完整、准确，不仅仅是一个dian话号码。有人说我们也记了，那我们想一想上个月甚至更久一点的时间里我们曾lián系过哪些客户，沟通了哪些内容？有什么样的疑问？为什么当时没有购买？可能什么时候需要？客户个人有什么特殊要求？等等，你还能清楚的记得或查到吗？如果这个业务员离职了，公司还了解这些信息吗？

### 2、要有计划的主动lián系跟踪客户。

有的公司对记录客hu信息比较重视，甚至还制作了客户卡片等，但是却不知道如何很好的利用这些资料。什么时候该和哪些客户lián系了？客户上次的问题解决了吗？等等

### 3、客户的回访制度

上次的服务还满意吗？有哪些遗留问题？哪些需要改善？提醒客户需要注意的问题？是否应该第二次购买了？主动向客户提供一些他需要的信息等等。

### 4、客户分类，关联销售，挖掘新的销售机会等等。