

crm软件开发公司，前3怎么选择？

产品名称	crm软件开发公司，前3怎么选择？
公司名称	成都云积木软件有限公司
价格	1000.00/套
规格参数	品牌:企管宝 型号:3.0
公司地址	成都经济技术开发区科技产业孵化园B2栋6层03D号
联系电话	400-668-3935 15611347784

产品详情

crm软件开发公司，前3怎么选择？

资源是一个公司的生存的标致，如何整理一家公司的信息资源，如何才能有效利用公司的信息资源，传统的管理模式是浪费大量人力物力去整理，但还是有各种各样的缺点，资料流通速度太慢，每人手中资

[crm软件开发公司](#)。

企管宝[crm软件开发公司](#)，为你解决了以上问题。

通过客户数据管理，会有大量的客户信息数据积累起来，在这之后运用CRM系统进行专业的客户价值管理就显得十分重要。客户价值管理将扩展企业对客户的理解，为企业实施有效的市场营销提供重要的基础。

据国外研究机构发现：“50%~60%的客户对企业而言是非赢利性的，同时那些消耗了企业60%~80%的售后支援资源的客户提供的利润仅占不足20%”。

其他研究机构也发现：“对许多企业来说，最大的客户一般要求周到细致的服务和最大程度的折扣，这往往降低了公司的利润水平；中等规模的客户接受良好的服务，并且几乎能按全价付款，在大多数情况下是最具盈利能力的资源；最小的客户也能按全价付款，并且只接纳最低程度的服务，但是与最小客户的交易费用降低了公司的利润率。”

盈利能力降低了客户的终身价值，而不是指一次特定交易的利润。影响客户盈利能力的因素有很多，包括需求性质和大小、客户的讨价还价能力、客户的价格敏感度、客户的地理位置和集中度等等。

企业的客户可以分类，不同类别的客户对企业的价值也不相同。例如，按照购买状态，可将客户分成潜在客户、机会客户、初次购买者、重复购买者、忠实客户、沉寂客户（背弃者）等；按照客户对企业的价值贡献度，可将客户分成一般客户，重要客户和黄金客户等。企业应针对不同价值级别的客户，采取不同的市场、销售和服务策略。比如将服务经费重点投入占企业总收入80%的黄金客户，将营销经费投入到最有希望成为黄金客户的重要客户，占总收入1%的客户进行定期地再活化或存档。

运用CRM分析功能、有效细分客户市场，[crm软件开发公司](#)，更好结合公司实际业务！

市场细分不单单是细分产品，更主要的是，在不断分析客户不断变化的需求之间的微小差别和客户价值变化的基础上，细分客户需求市场。通过客户数据管理和价值管理，运用CRM的数据分析功能，可有效地细分客户市场。引起客户需求差异的变量很多，一般需要组合运用各种变量来细分市场，而不是单一采用某一变量。

概括起来，客户需求市场的变量主要是：(1)地理特征变量：如地区、城市规模、人口密度、气候等；(2)人口特征变量：如年龄、性别、职业、教育、民族等；(3)心理特征变量：如社会阶层、生活方式、个性等；(4)行为特征变量：如时机、追求的利益、使用率、对产品的态度等；(5)客户价值变量：如客户交易额、客户利润等。

在运用变量标准进行市场细分时必须注意以下几个问题：第一，市场细分的标准是动态的。第二，不同的企业在市场细分时应采用不同标准。第三，企业在进行市场细分时，可采用一项标准，即单一变量因素细分，也可采用多个变量因素组合或系列变量因素进行市场细分。一般地、在对客户需求市场进行细分时所运用变量越多，需求就分得越细，细分市场规模也就越小。当然，凡事皆有度，分得过细，也不一定是可行的。

总之，通过客户关系管理实现以客户为导向的现代市场营销，需要做到以下六个方面：(1)真正把握客户需求。(2)与客户双向进行沟通，争取客户支持。(3)快速响应客户需求。(4)与客户实现双赢，增加企业和客户的利益。(5)满足客户情感需求。(6)全程跟踪客户态度，及时消除客户关系中的不得因素，及时改进

产品和服务，更好地满足客户的需求。实现上述目标，企业必须与客户进行直接的双向接触和沟通，并充分利用CRM数据库整合全部的客户信息数据。这些信息数据主要包括来自外部市场的信息、市场部门的信息、销售的信息，客户服务的信息、研发设计的信息和制造库存的信息等。

[企管宝软件](#)

专注企业管理软件研发，不仅是高端OA，还是专业的CRM，项目管理系统以及进销存，它能够完全按照企业的需求来自定义，全面支持浏览器，windows客户端，android，ios（iphone,ipad）等各种终端。诚邀全国各地渠道合作！