

移动客户关系管理系统,那个品牌好？

产品名称	移动客户关系管理系统,那个品牌好？
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:企管宝软件 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

移动客户关系管理系统,那个品牌好？

[移动客户关系管理系统](#)

分析；一、基本事实：；进入21世纪后，移动客户关系管理系统市场竞争日渐激烈；使用移动客户关系管理系统后：；企管宝在运用移动客户关系管理系统上获得了巨大的成功，客户关系；与顾客交流，不断了解顾客需求，并不断对产品及服务；移动客户关系管理系统的核心是客户价值管理，它将客户价值分为既成；二、关键问题：；1、企管宝的客户关系管理分析

企管宝移动客户关系管理系统简介

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。

现状：

进入21世纪后，[移动客户关系管理系统](#)市场竞争日渐激烈。移动、联通、电信、网通等运营商为了争夺客户，不断推出各种各样的资费政策，价格战在各地打响，单向收费也提上了议事日程。在中国加入WTO后，国外的运营商对中国巨大的国内市场虎视眈眈，在这样的形式下，不进步就将面临着淘汰的命运。所以运营商们这几年加强了对网络覆盖、支撑系统、营销网络和数据仓库应用的建设，不断增强自己的竞争实力，形成领先的希望扩大领先的优势、落后的奋起直追的竞争局面。目前各运营商为了抢夺客户，不断推出有吸引力的低资费。而且营销的渠道也多种多样，各个代理商为了追求自己的利润，采取各种方法为用户办卡，很多用户不断换卡，以便叠加上更加优惠的资费，造成了资费的进一步复杂化。这些用户在各个运营商之间频繁流动，造成运营商运营成本居高不下。因为只有运营商拥有了稳固的客户群，才有可能获得利益，而客户的争夺、维持与客户的关系是关键。

使用移动客户关系管理系统后：

企管宝在运用[移动客户关系管理系统](#)上获得了巨大的成功，客户关系管理是一个不断加强

与顾客交流，不断了解顾客需求，并不断对产品及服务进行改进和提高以满足顾客的需求的连续的过程。其内含是企业利用信息技术（IT）和互联网技术实现对客户的整合营销，是以客户为核心的企业营销的技术实现和管理实现。客户关系管理注重的是与客户的交流，企业的经营是以客户为中心，而不是传统的以产品或以市场为中心。为方便与客户的沟通，客户关系管理可以为客户提供多种交流的渠道。

移动客户关系管理系统的核心是客户价值管理，它将客户价值分为既成价值、潜在价值和模型价值，通过一对一营销原则，满足不同价值客户的个性化需求，提高客户忠诚度和保有率，实现客户价值持续贡献，从而全面提升企业盈利能力。企业成员通过手机等移动终端可随时随地接入移动客户关系管理系统，进行客户资料收集管理、客户营销、客户服务、客户关怀等客户关系管理工作。

随时随地可用系统访问和使用不受时间地点限制，帮助企业有效提升经营管理效率，提升服务能力。

模板式服务根据企业业务特征设计了多类客户关系模板，客户选择填写即可应用。

托管服务客户无需任何硬件投入，开通即可使用。安全性强移动客户关系管理系统有一整套包括信息内容、系统设施、认证鉴权的安全机制，保障企业客户信息安全。

二、关键问题：

1、企管宝具有一个企业的核心价值观，和社会责任感。

2、能够及时把握市场，了解消费者的需求。

3、利用信息技术和互联网技术实现对客户的整合营销，是以客户为核心的企业管理的技术实现和管理实现，企业成员通过手机等移动终端可随时随地地接入移动客户关系管理系统，进行客户资料收集管理，客户营销，客户服务，客户关怀等客户关系管理工作。

4、扩大市场规模；采取有效的防卫措施和攻击行为以保持其现有的市场份额；开拓新市场；加强网络建设；采取一系列的进攻策略

5、在客服服务上它做到了咨询问题时候它的时间没有局限性，你随时都可以对你的问题进行咨询；使用方便快捷，节省时间老少皆宜；电话短信都免费；设有人工服务，有疑问可以进行人工咨询；服务态度好。能够把握住市场，了解消费者的需求。

三、有待解决的问题：

1、务发展问题，对业务如何有针对性的进行拓展，如何考虑价格因素的影响以及如何制定有效的市场营销创作。

2、现有渠道信息资源得不到充分有效的利用

3、缺乏对客户流失问题的全方位的分析

4、部门之间的服务脱节造成了资源浪费

5、大客户的管理问题

6、潜在客户开发的问题

7、定制个性化的登录界面及系统操作页面

8、实现请假申请，加班申请，倒休申请的轻松管理

9、制作完全符合要求的报表和统计图表

10、到月底时。人工服务供不应求；

四、总结：

纵观整个流程，分析移动客户关系管理系统分为三个层面：

1、寄出的销售人员和客服人员的直接反馈，他们直接面对市场和客户，将客户的相关信息或诉求录入信息系统，然后传输到经营分析系统，他根据客户的相关信息给出相应的解决方案。

2、利用Boss系统，将移动的营销情况和客户信息整合、分析，反应出相应的营销情况在传输给经营分析系统。

3、通过前端营业厅、代销代办点、呼叫中心等将收集到的相关讯息，传输给最终分析系统。

通过以上的分析我们可以看到[移动客户关系管理系统](#)

的利用让公司获得了巨大的成功，同时也看到在企业中一个成功的客户关系管理不但可以使内部外部的资源最大化使用，也可以使企业的利润最大化并得到良好的社会效应。