

移动互联时代来临，传统CRM该如何应对？

产品名称	移动互联时代来临，传统CRM该如何应对？
公司名称	高亚科技（广州）有限公司
价格	1.00/套
规格参数	品牌:8Manage 型号:最新
公司地址	广州市天河北路689号光大银行大厦16楼E1
联系电话	020-38732292 18998324314

产品详情

云技术和移动互联网的发展给各行各业带来了巨大的浪花，众多企业纷纷转型，向云技术和移动互联网靠近，但是，仍有部分企业“坚守”传统阵地。在云技术和移动互联技术还没萌芽壮大之前，使用过传统CRM系统的企业都发现，CRM系统的管理功能不容小觑，确实给企业客户管理和销售团队管理带来了种种便利，让企业获利不少。

而今天的云技术和移动互联网以势不可挡的姿势“一夜成名”，由于来得太快太着急，很多企业都不相信能“掀起什么大风浪”，然而事实告诉所有人，云技术和移动互联网是大势所趋，传统的技术已经跟不上社会发展的步伐，越来越多的人向移动互联靠近。

移动互联时代是指利用云计算、移动互联网/移动应用、社交、大数据等结合的移动云时代。

在社会市场的强烈需求下，CRM系统进入移动云时代。8Manage在移动互联+的商业环境下，采用了先进的移动互联网技术研发而成，并潜入了企业管理行之有效的方法，能够适应移动互联时代企业的管理需求，帮助企业轻松应对移动互联网环境下的各种业务和销售管理的问题。那么，在移动云时代下，融合了移动互联、社交网络、云计算技术的8Manage CRM系统将如何引爆企业移动应用的市场需求，进行CRM行业的移动互联网革命呢？

1、8Manage CRM之移动性：让CRM系统移动起来，迎合现代化工作模式

销售人员免不了“到处跑”，那么就有大部分的时间都是不能待在办公室，对着电脑查资料的。8Manage CRM正好解决了这一大问题，支持手机APP，或者网页版直接登录CRM系统，这样一来，及时解决了销售在外不能查询客户资料的难题。销售人员需要随时查阅客户信息，随时更新系统数据信息和上报工作进展情况，全新的8Manage CRM系统，无缝连接微信、社交软件等，移动办公轻松快捷，随时连接查看客户信息，所有数据实时同步，提高工作效率。

2、8Manage CRM之归类性：分类管理客户，实施“一对一”的服务模式

当发现有新的潜客时，作为销售，第一反应都是想要了解客户的更多信息，包括购买过的产品或者服务等，了解合作成功的原因，了解商机的利润、负债、义务、风险等情况，进而相处更好的策略和计划以赢得交易。8Manage CRM支持客户信息的360度管理，通过移动化即时访问客户信息，随时查看客户的所需信息，了解客户的交易历史、兴趣爱好，归类管理沟通，随时随地完成交易。

3、8Manage CRM之用户性：及时管理销售人员，了解销售情况的即时管理模式

移动端名片烧苗功能，微信扫一扫记录客户信息等，都可以准确并快速完成工作，于销售而言，按时完成计划的目标收入、利润和现金流等，提高销售团队的技能、专业度和业绩。8Manage CRM系统提供一个全面的业务视图，并可层层深入追踪销售商机报表的所有细节，查看各区域的销售人员的销售业绩表，随时掌控销售进展，及时作出调整。

8Manage CRM系统本着：产品互联网化、体验互联网化、运营互联网化的目标，不断完善着CRM的功能，系统支持后续的维护和二次开发，后续有保障，以更专业的销售管理和创新的技术优势，提供更好的产品。