

销售管理系统能起到什么作用

产品名称	销售管理系统能起到什么作用
公司名称	广州光合网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区林和西横路219号1001（仅限办公用途）（注册地址）
联系电话	18588603721

产品详情

CRM系统中的销售管理模块是为了覆盖企业对销售过程的控：制而设计的一个功能模块其目的是提高性，保证客户销售数据的准确性、实纪性和完整性，对客户销售进行有效的管理，提供决策所需的数据。

CRM销售管理模块的使用有助

于企业建立 一个科学、规范的销售管理体系，突破销售管理瓶颈，提高企业整体销售能力。

CRM系统销售管理模块可以针对销售过程中产生的客户关系，起到如下作用：

1、企业对销售人员的管理可以细分落实到销售过程的每一个状态，判断每一个正在进行着的销售活动的进展状况并采取相应的策略和行动同时还为上级监管下级以及结合部售过程的业绩评估提供了合理的量化指标，从而真正实现对销售过程的数字化管理。

2、销售管理软件可以把客户及其所有关联信息按种网状结构方式进行合理地分类和管理把企业和某个客户所有动态交往过程多角度多层次地有机结合起来，把原来离散的信息像珠子一样串起来形成一个网状的客户关系信息系统，将整个客户关系系统全面地展现出来。

3、为确保客户的满意度，企业各部门之间需要分工协作，需要信息共享，并按统一的错售规范开展销售或对客户资源进行管理CRM销售管理模块可以帮助企业建立起针对同一客户的“关联工作”信息管理平台，不但可以在销售部门内部顺畅地完成报告审批、任务下达等销售管理协作，而且还可以“以客户为中心”，将销售、市场、服务等部门紧密地协调起来，通过“全员营销”共同推动销售进展。

销售管理模块的组成

在实际工作中，企业销售人员可以联机或脱机访问完整的客户数据，还可利用相应的工具实时访问商机，发现交叉销售和向上销售的机会，更快地达成更多交易，模块主要包括销售流程管理、报价管理、订单管理、发票管理、业绩管理、产品折扣、销售资料库等。

励销CRM解决方案：

管理者可以使用励销CRM直接给每位员工分配线索资源，并且在后台设置员工角色与权限，给不同角色的员工分配相应的任务。

励销CRM不仅能够即时、客观的记录员工的工作，还能以图表的形式直观展现出来，管理者可以从CRM系统中轻易地判别出哪个销售与客户的沟通能力强，哪个销售成单率高，哪个销售很努力但成单率不高等情况。管理层因此能根据销售的不同特点，有针对性地下派任务，或者有针对性加强某个销售的薄弱环节。

管理者可以将常见的错误和注意事项放入励销CRM的知识库中，如同员工手册一样，新入职的员工在系统的知识库中查看注意事项和销售技巧，从而避免常见错误的发生。

企业实施软件销售、实施顾问、销售软件、销售过程管理、销售流程管理、crm库、免费crm、移动办公软件、在线CRM以及crm成功案例推荐“SaaS之家”软件服务平台咨询。

励销CRM是SaaS之家软件服务平台的产品，SaaS之家隶属国经，上海国经网络科技有限公司是一家为企业级用户提供互联网产品的服务型公司，成立于2000年，作为一家老牌互联网公司，国经深知服务才是一家公司赖以生存的根本超预期，即超出您的预期，国经期望给广大企业级用户提供的不仅是可以帮助客户创造价值的产品，更是不断创新，想客户之所未想的超预期服务。“SaaS之家”作为一个新兴的软件服务平台，基于“为用户提供能真正使用起来的产品”的经营理念，以平台产品可试用、有优惠、一站式服务的模式为广大中小企业提供优质的软件和服务。