

客户渠道管理 鹏为CRM 龙岩渠道管理

产品名称	客户渠道管理 鹏为CRM 龙岩渠道管理
公司名称	厦门鹏为软件有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	福建省厦门市湖里高新技术园唯自然大厦706
联系电话	15859294609

产品详情

鹏为软件股份有限公司——中国CRM软件服务提供商，创立于2005年，专注于CRM软件产品、解决方案及技术服务的创新型企业，鹏为以专注、专业的态度，以强大的产品研发能力、本地化服务能力，渠道管理，成功服务于全国上万家企事业单位客户。

CRM是企业的一项商业策略，它按照客户细分情况有效的组织企业资源，龙岩渠道管理，培养以客户为中心的经营行为以及实施以客户为中心的业务流程，并以此为手段来提高企业的获利能力、收入以及客户满意度。"

鹏为软件股份有限公司——中国CRM软件服务提供商，创立于2005年，专注于CRM软件产品、解决方案及技术服务的创新型企业，鹏为以专注、专业的态度，以强大的产品研发能力、本地化服务能力，成功服务于全国上万家企事业单位客户。

CRM即客户关系管理，是指企业用CRM技术来管理与客户之间的关系。在不同场合下，CRM可能是一个管理学术语，渠道管理平台，可能是一个软件系统。通常所指的CRM，指用计算机自动化分析销售、市场营销、客户服务以及应用等流程的软件系统。它的目标是通过提高客户的价值、满意度、赢利性和忠实度来缩减销售周期和销售成本、增加收入、寻找扩展业务所需的新的市场和渠道。

鹏为软件股份有限公司——中国CRM软件服务提供商，创立于2005年，专注于CRM软件产品、解决方案及技术服务的创新型企业，客户渠道管理，鹏为以专注、专业的态度，以强大的产品研发能力、本地化服务能力，成功服务于全国上万家企事业单位客户。

"CRM是一种以客户为中心的经营策略，它以信息技术为手段，对业务功能进行重新设计，并对工作流程进行重组。"这个定义则从战1术角度来阐述的。CRM是一种基于企业发展战略上的经营策略，这种经营策略是以客户为中心的，不再是产品导向而是客户需求导向；信息技术是CRM实现所凭借的一种手段，这也说明了信息技术对于CRM不是全部也不是必要条件。CRM是重新设计业务流程，对企业进行业务流程重组（BPR），而这一切是基于以客户为中心，以信息技术（CRM系统）为手段。

客户渠道管理-鹏为CRM(在线咨询)-龙岩渠道管理由厦门鹏为软件有限公司提供。客户渠道管理-鹏为CR

M(在线咨询)-龙岩渠道管理是厦门鹏为软件有限公司(www.592crm.com)今年全新升级推出的, 以上图片仅供参考, 请您拨打本页面或图片上的联系电话, 索取联系人: 许先生。