

专业电话营销和预览外呼系统

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 专业电话营销和预览外呼系统 |
| 公司名称 | 北京亿伦时代科技有限公司 |
| 价格 | 18800.00/套 |
| 规格参数 | 品牌:infoCRM 软件名称:电话营销软件 版本类型:企业版 |
| 公司地址 | 北京市海淀区杏石口路80号中央液态冷热源环境系统产业基地项目B区2号楼3层301-46号 |
| 联系电话 | 86 010 62960880 13910417062 |

产品详情

| | | | |
|--------|---------|--------|-------------|
| 品牌 | infoCRM | 软件名称 | 电话营销软件 |
| 版本类型 | 企业版 | 版本语言 | 简体中文版 |
| 软件类型 | 服务行业软件 | 系统平台要求 | windows2000 |
| 系统硬件要求 | 服务器 | 版权 | 亿伦时代 |
| 配套附件 | 耳麦电话 | 技术支持 | 亿伦时代 |

infocrm系列产品，结合呼叫中心呼入（inbound）和呼出（outbound）通讯平台，为政府和企业提供一体化的呼叫运营和业务管理系统，包括电话营销（m）、电话客服（s）、电话质检（q）、客户管理（c）四个核心产品，infocrm电话营销产品属于infocrm核心产品之一。

1infocrm电销产品概述

infocrm电销产品基于电话呼出平台（outbound）集成多种媒体渠道途径为企业客户的不同营销和外呼需求，提供适合各不同部门的市场营销、产品销售、调查问卷和客户关怀等外呼营销服务解决方案。

| 适用部门 | 部门应用需求 |
|------|----------------------|
| 市场部 | 项目策划、市场调研、广告宣传、产品推广； |
| 销售部 | 产品销售、节日促销、客户跟进、交叉销售； |
| 业务部 | 客户挖掘、订单核实、会议邀请、缴费提醒； |
| 服务部 | 客户维系、客户关怀、售后服务、增值服务； |

2infocrm产品优势

infocrm结合多年营销软件开发经验和呼叫中心系统集成经验，更能站在企业的角度去分析和理解营销需求，为您量体裁衣的设计和搭建电销平台。将企业传统销售与电子商务、电话营销结合，挖掘潜在客户

需求和成交客户增值潜力，并结合邮件、短信以及dm直投等渠道，从而形成一体化客户营销和服务平台。

精准营销：挖掘潜在商机、增进客户体验、跟进目标客户，达到最终成交目标；

轻松管理：根据各职能部门简化模块应用，轻松实现跨部门的业务流转和管理；

客户细分：通过客户细分，提供差异化的营销方案和个性化的外呼销售体验；

客户保护：结合客保策略和跟进曲线，最大化避免客户骚扰，提高客户满意度；

营销分析：提供多角度数据统计分析，为企业营销决策提供可靠的数据依据；

降低成本：通过统一管理，在增加销售额的同时，大幅降低外呼和销售成本；

3 infocrm电销产品功能

3.1 电销产品销售模式

电销产品满足不同企业需求，提供三种供应模式：

infocrm针对企业不同的销售场景和销售模式，提供三种电销模块以供客户选择：

| 产品模块 | 销售模式 | 应用场景 | 适用规模 |
|------|---|---|--------------|
| 日常销售 | 对销售工作进行配额管理，以固定外呼和联系频率进行日常数据分配，记录商机和线索进行持续跟进 | 适合于中小企业销售管理或固定产品日常销售场景，如产品销售、商机跟进。 | 30座席 以下 |
| 任务销售 | 周期性定制外呼任务，导入或筛选目标客户并分配给指定座席，通过话述脚本指导电话销售过程 | 适合于采用任务制进行销售的场景，包括周期性任务和临时任务，如调查问卷、节日促销。 | 30-100 座席 |
| 项目销售 | 大型营销项目可分解为多个串行或并行外呼任务，同时对客户列表进行逐级分配，实现多层次销售格局 | 适合于大批量外呼/执行周期长/业务关联较复杂的销售场景，可以对外呼数据和外呼业务进行逐级分解。 | 100座席以上 |

3.2 电销产品功能清单

infocrm的销售管理功能由四大模块组成：

| 日常营销管理 | 营销任务管理 | 营销项目管理 | 座席外呼管理 |
|---------|--------|---------|--------|
| 销售配额 | 任务定制 | 项目立项 | 客户资料预览 |
| 客户申请 | 数据筛选 | 计划管理 | 电话外呼联系 |
| 客户分配 | 数据分配 | 预算管理 | 客户预约跟进 |
| 客户跟进 | 座席外呼 | 数据筛选 | 话述脚本引导 |
| 客户回收和转移 | 预约跟进 | 串行任务分解 | 商机线索记录 |
| 商机管理 | 任务调整 | 并行任务分解 | 订单生成 |
| 网上线索 | 总结报告 | 数据共享与分配 | 座席工作日报 |
| | | 数据回收和转移 | |
| | | 项目结项 | |

infocrm的运营管理功能由四大模块组成：

| 客户数据管理 | 电销运营管理 | 电销业务管理 | 电销策略管理 |
|--------|--------|--------|--------|
| 数据导入 | 话述脚本 | 产品直销 | 分配策略 |
| 数据采集 | 现场管理 | 调查问卷 | 采样策略 |
| 数据过滤 | 进度监控 | 资料核实 | 外呼策略 |
| 静态分类 | 系统预警 | 活动邀请 | 跟进曲线 |
| 动态分类 | 催办督办 | 通知公告 | 客保策略 |
| 黑白名单 | 质检考核 | 客户关怀 | |
| | 统计报表 | 广告投递 | |

3.3报表统计和监控

infocrm电销产品为企业运营管理人员提供五类运营管理功能：

实时监控：从项目整体到座席外呼情况的实时状态监控；

工作报告：以日报或周报形式提交的各层级工作报告；

销售漏斗：主要针对串行项目中各任务外呼结果的管道数据分析；

统计报表：项目、任务、座席、客户、产品、订单等多角度报表和统计；

质检报表：对电销座席外呼过程质检考核的成绩汇总和报表。

具体来讲，infocrm电销产品为企业运营管理人员提供基于外呼数据和业务数据的7大类、24小类、76张基础报表（见下表）。同时也可根据客户需求进行报表和统计的定制化开发。

3.4电销产品营销场景

能支持基于预览外呼和预测外呼的不同电话营销场景：

产品电话直销

电话调查问卷

身份资料核实

寄送杂志广告

电话客户关怀

电话通知公告

促销活动邀请

3.5电销产品外呼模式

infocrm电销产品结合外呼型呼叫中心平台，根据不同的企业业务需求进行外呼策略的定制，支持以下外呼模式：

预览式外呼：座席预先浏览目标客户资料，对照话述脚本完成外拨任务；

预测式外呼：系统自动呼出客户号码，在电话接通后转接至座席完成外拨任务；

精确式外呼：系统根据空闲座席数量发起外呼，电话接通后转至空闲座席；

自动语音外呼：批量自动呼叫客户号码，电话接通后播放语音或转接人工座席；

多媒体支持：支持传真、短信、邮件、internet互动等媒体方式。

具体产品功能如下图所示：

可选功能插件包括：

infocrm产品家族系列：

infocrm电销版产品

infocrm客服版产品

infocrm网络版产品

infocrm精英版产品

感谢您选择infocrm

您的选择是我们不懈努力的动力！

更多详细信息，请访问：www.infocrm.cn