

疫情数字化时代线上办公OA协同与销售CRM延伸营销为一体解决方案

产品名称	疫情数字化时代线上办公OA协同与销售CRM延伸营销为一体解决方案
公司名称	励销云网（武汉）科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	企业微信:OA协同办公 励销CRM:客户管理管理系统 数字化决策:数字化营销
公司地址	武汉市青山区红卫路街道建设一路31号宝业中心A座9-14层办公室B206号
联系电话	18062665572

产品详情

疫情期间，无论是否被感染，每个人都在这场灾难里面，我们有恐惧，有焦虑，有不安，亦有温暖和满满的爱...

这场疫情突然的到来，让多少的中小企业都措手不及，在疫情的影响之下，创业者都迎来了一场大的寒冬，很多创业者CEO在不断寻求自救的方法，当然也有的企业在这场疫情当中逆袭，业绩增长30%-60%，例如这次受影响最大的餐饮行业--而西贝却在这次疫情当中，销售额增长了30%西贝能在这次的大战中胜出，其中有部分原因还是他们瞄准外卖市场，玩转客户数据流量，他们在疫情期间上线了企业微信，利用企业微信无缝链接微信11亿用户，把各种平台用户引流到自己的私域流量里面，让用户只需要通过微信就能解决点餐问题，这个层面上方便了消费者，也节约了各大平台的推广费，把最直接的广告费用让利给用户，也大大的帮助西贝把客户数据统一标准做数据化管理和维护线上办公角度：企业微信是腾讯的一款对外的OA协同办公软件，链接生态，去实现，供，采，存，销一体化；它能够为企业实现内部的OA流程+线上办公，在疫情期间，企业微信在原有的OA审批流程，上下班打卡，日程，微盘，微文档，功能电话，企业邮箱，公告，等等的功能之上还上线了会议功能支出同时300人在线，直播功能，企业微信能帮助企业做到最快的速度去实现线上的办公+企业内部的沟通同步，管理内部，推动企业内部数据化管理

北京大学国家发展研究院BiMBA商学院院长陈春花教授《危机自救：企业逆境生存之道》重点的讲到了数据化时代，数字化变革，拥有数字化能力，重视数字化所带来的帮助，如天虹集团在疫情期间销售额增长60%，主要的原因是，天虹早在三年前就布局了数字化管理的能力；永辉百货也是这次疫情当中，业绩增长的企业之一，在疫情之前就已经展开线上和线下的数字化管理能力--数字化带来的是不断的变化数字化之客户管理CRM--客户管理关系的本质是客户价值关系，CRM对于企业来说，无论是初创型企

业，还是成长型企业，或者是大型企业都格外的重要，它能为企业提供关于客户完整的销售轨迹与客户相关资料，如在疫情期间只需要打开电脑和手机就能随时调用有关客户材料和资料对客户进行跟进服务回访，无需业务回到公司办公，就能很好的服务于客户；所有企业在使用CRM当中所产生的销售过程和销

营销解决方案：在疫情期间，我们的营销产品搜客宝+机器人完美的为多个行业储备客户和增长销售业绩，机器人是一位任劳任怨，不闹情绪，不需要激励，不需要安抚，全年无休的小助理，结合大数据分享，实时质量检测，每天可以1000通电话以上，企业在线办公亦好还是已经复工亦好，增长业绩，服务于客户是维持企业的生存下来的最重要的事情之一；而企业获客的路上，与其被动获客，不如主动出击这疫情期间，打破了我所有的工作计划和生活计划，武汉我暂时回不去，我选择了回到广州办公，我一直很忙，但是在专业领域上的任何细节成长，我都要求自己和我们的小伙伴要去做到最好，做到超预期的服务，回广州的第一件事情，我自己编辑了一套全新话术，坚持自己录音，基本上是在15分钟-30分钟内推送一个意向客户--以下是机器人推送情况+录音

刘彩梅录音--励销CRM智能拓客00:0000:44贷款行业案例录音：贷款行业机器人录音00:0002:08教育行业案例录音：教育行业--北京英语培训机构00:0001:53时间关系：暂时分享三个案例，但愿这套：能实现线上办公+CRM销售管理+智能获客的营销方案对您能带来帮助或者启发，最后用陈春花教授的一句话送给大家：凡事往好处想，往好处做，就有好结果