

【企业家】精细化工行业 CRM 软件

软件定义：

CRM 是客户关系管理软件的简称（Customer Relationship Management）

【企业家】精细化工行业 CRM 软件是一套专注精细化工行业的 CRM 软件，以客户为中心，通过信息化技术，加强业务员与客户的沟通与交流，不断了解顾客需求，并不断对产品及服务进行改进和提高，以满足顾客的需求的连续的过程。

软件特点：

【企业家】精细化工行业 CRM 软件与 ERP 软件、PDM 研发软件、SRM 软件集成运用，实现互联互通，实现客户从概念需求、研发实验、打样打板、生产销售、物流运输、财务结算的全过程管理。通过网络、手机等移动设备将销售外勤、终端客户与企业内部之间建立一个快速通道，实现供应链的信息共享和协同办公。

主要功能：

- 1、销售外勤管理、定位签到、业务员日志、客户拜访、工作计划；
- 2、售前管理：意向客户管理，客户指派、客户领取、客户拜访、客户报价；
- 3、售中管理：客户管理、销售订单、销售报价、出货、货运管理、催款；
- 4、售后管理：客户投诉、客户退货、客户回访、客户关怀等；

给企业带来的效益：

- 1、建立客户大数据，包括客户档案、客户需求、客户行为管理，实现精准营销；可清楚地通过记录了解到员工与客户的联系工作进展程度。
- 2、加强销售外勤管理，实现驻外业务员的定位签到、工作计划与工作日志的每日更新。
- 3、规范销售商机管理、建立营销档案，减少客户流失；
- 4、更好地加强企业内部管理，明确工作权限及工作监督。
- 5、加强客户售后服务管理，增强客户忠诚度，加进企业与客户的关系。
- 6、更好的节约工作时间、提高工作效率、更便捷地加强内部管理系统。

