

新闻资讯

浅析新形势下的企业客户关系管理 (CRM)

<http://www.bjhwsj.com/Article/index/nid/26.html>

客户关系管理 (简称 CRM) 成为一种企业管理理论, 起源于 20 世纪 20 年代初以简单收集整理顾客与企业联系的信息的“接触管理”。随着实践的发展。到 20 世纪 90 年代初, 这一理论发展为包含支援资料分析和电话服务中心的顾客关怀理论, 客户关系管理直到现在还没有一个公认的定义。但是, 理论的发展和实践结果证明, 成熟科学的客户关系管理体系在现代企业中起着举足轻重的作用: 企业如果能将看待客户的概念从分散的部门管理上升为公司层面的综合管理。



从 CRM 进入中国以来, 中小企业 CRM 系统商场被培养出一种幻觉, CRM 都是杂乱的、无量的。究其原因, 国内外许多介绍中小企业 CRM 系统的报导和材料都是掺杂了杂乱的商业利益联络, 但这种状况现已被咱们的中小企业 CRM 系统厂商所打破, 当时商场也有万元左右的 CRM 体系, 但中小公司依然没有为这样的体系买单, 为何呢? 中小企业 CRM 系统所要应对的出售人员平常的作业。从出售人员的定位来说, 中小公司的出售人员往往是多能的, 中小公司的出售人员可所以售前工程师、又是出售司理, 能够还为后期的协作施行、收款、售后效能等而操心。

中小企业 CRM 系统所要应对的组织机构。中小公司本身在组织机构方面要轻型简练许多，管理人物也只不过是出售人员，出售主管，和老板。有的中型公司设置效能人员、商场人员。许多公司 信息化商品中的流程管理、阅读管理在中小公司中是臃肿的和失掉功率的。

中小公司管理者忧虑的要害的是出售人员的活动带来客户的许多扔掉，其次，由于出售过程中，呈现“丢单”的状况。再者，忧虑出售人员忽略发作呆帐，坏帐。其实中国的中小公司主并不希望中小企业 CRM 系统能够行进出售人员的功率，由于组织机构简略，交流随时随地进行，功率疑问不是中小公司主忧虑的要害疑问。

关于华微世纪

北京华微世纪科技有限公司创立于 2013 年，专心致力于企业信息化管理技术的研发与推广，公司主营业务有 OA 企业协同办公管理系统，CRM 企业客户关系管理系统，ERP 企业资源计划管理系统，MES 制造企业生产过程执行系统，APS 进阶生产规划及排程系统，BI 商务智能。华微世纪面向生产制造企业开发实施了高级排产排程 APS。

华微世纪属股份制企业，已成功引进天使投资。公司高管分别来自于大型上市企业经营管理者 and 大型国有上市企业技术研发者。

华微世纪宗旨是：“助推企业发展，创造管理神话”！依靠我们的努力，为全中国的大中小企业提供完善的信息化管理解决方案，以使他们能更好的利用我们提供的管理平台来达到一切围绕以客户和企业发展为中心的全方位、透明化的管理（市场-销售-生产-服务），打造企业组织运营的高效管理，简化业务流程并将其自动化，支持公司的每位员工均获得完整的工作视图。使企业绩效倍增。

咨询请联系我们

总部热线：010-56020800（免长途费）

总部负责人：宋女士 13901301528

四川负责人：陈先生 17628049291

广深负责人：程先生 13902207358

无锡负责人：张女士 15612979691

山东负责人：李先生 18201287220

邮箱：songgq@bjhwsj.com QQ: 133319760

网址：<http://www.bjhwsj.com/>



网站二维码



公众号二维码



微信二维码