



800APP-CRM实现企业高效管理的四种方法

目录

摘要	2
1. 提高员工工作效率	2
1.1 利用八百客 CRM 提高办公效率	2
1.2 在统一平台集中管理信息	3
1.3 使用“社交企业”，随时随地获取最新信息	3
1.4 集成：搭建灵活、开放而又适合需求的平台	3
1.5 移动办公：释放指尖的热情	4
2. 帮助企业销售机会	4
2.1 记录信息，跟踪进程	5
2.2 系统及时提醒	5
2.3 统计分析，抓住重点客户	5
2.4 在线注册捕捉客户信息	5
3. 管理销售过程	6
3.1 跟踪订单过程	6
3.2 创建数据报表及报告	6
4. 从八百客 CRM 中获得更多	6

摘要

如何让企业员工工作效率更高，如何让企业获得更多的销售机会，赢得更多的利润，这是任何企业想要获取成功都要面对的关键问题。而一套优秀的CRM解决方案能帮助你的销售团队在销售流程的每一个环节中大幅提高效率和生产力。无论是初期的潜在客户搜寻，销售机会调研，还是到后期的订单生产和发货，通过CRM，都能有条不紊地进行掌控。八百客CRM基于云技术为广大企业创造了施展空间。企业不必再为硬件、软件及员工而投入大量资金进行面面俱到式的管理，而是可以利用 CRM 来对您的企业进行高效管理，从而实现企业质的飞跃和巩固发展。

对于需要最大程度地利用其人力、客户及技术等资产的小型企业来说，八百客 CRM 是最为理想的选择。由于无需对硬件、软件或启动和运行进行巨大的先期投资，其成本相对低廉。而且您可以量入为出，应用程序会随着发展而相应增加，其风险也相对较低。此外，也无需进行安全投资，因为您的数据能享受到最安全的保护。

下面将为您介绍八百客CRM所提供的帮助企业实现销售管理的四种方法：

1. 提高员工工作效率
2. 帮助企业管理销售机会
3. 管理销售过程
4. 从八百客 CRM 中获得更多

1. 提高员工工作效率

推动企业发展的最佳途径是让公司的每一位员工都具有更高的工作效率。帮助他们更高效、更聪明地进行工作。减少他们在繁杂工作中的时间，而能够将更多的时间用于潜在及现有客户，及时和客户交流沟通。

以下是提高工作效率的五个方法：

- 1.1 利用八百客CRM提高办公效率
- 1.2 在统一平台集中管理信息
- 1.3 使用“社交企业”，随时随地获取最新信息
- 1.4 集成：搭建灵活、开放而又适合需求的平台
- 1.5 移动办公：释放指尖的热情

1.1 利用八百客 CRM 提高办公效率

对于企业来说，信息化是提高办公效率的最佳途径，八百客CRM能让应用程序真正易于使用。为了满足不同的业务需求，用户可以轻松更改八百客CRM的外观和工作方式。您可以去掉不需要的字段，变更标签名称，创建任何您可能需要的额外标签和字段，并改变信息在页面上的显示位置。

也就是说，用户不必改变业务方式来适应应用程序，而是改变应用程序来适应您的需求。您也无需聘用开发人员来做相关工作，任何人都可以改动，只需懂工作流程，无需编写代码。

1.2 在统一平台集中管理信息

在很多企业中，人们花费大量时间来跟踪储存于电子邮件、数据表格、文档、记录等。而且，有时候有些要找的信息已经丢失。八百客 CRM 将与每个联系人、销售机会及客户相关的所有信息都存储在系统中，从而避免了信息的分散和错放。这样，公司的每个人就不必使用单独的系統来记录信息，八百客 CRM 会成为公司知识数据库的一部分。在 800APP-CRM 平台上员工可以随时查看与潜在及现有客户的信息，或其他人创建的全部信息。只需一台配有浏览器的电脑或是一部手机，登陆系统，就可以让所有信息触手可及。

1.3 使用“社交企业”，随时随地获取最新信息

免费提供的“社交企业”让员工之间的互动如同新浪微博一样轻松、有个性。但“社交企业”与新浪微博又有所不同，不同之处在于在“社交企业”上您关注的不仅是人，还有文档、交易状态，或应用程序中重要的任何内容。例如，您可以把客户带到社交企业中，随时与客户交流并解决问题，同时让客户帮助我们销售。而且，通过“社交企业”进行工作任务的分派、管理、跟进、以及提醒，可以使您对工作任务一目了然，随时随地掌握工作的最新进展。此外，“社交企业”还具备无与伦比的安全性，因为它采用了八百客 CRM 的基础安全性结构。



1.4 集成：搭建灵活、开放而又适合需求的平台

根据行业统计，在当前典型的企业 IT 项目中，集成几乎要消耗设计、开发和维护总成本的 35%以上，但是 800APP 正在使集成变得越来越容易。借助 800SPP-CRM，您所需要的应

用程序唾手可得，从而可掌握全局并提高工作效率。

- 与电子邮件应用程序集成。也许您平常办公习惯使用 Gmail、Outlook、Yahoo 或其他电子邮件系统。有了 800APP-CRM，您不必改变当前使用电子邮件应用程序的方式。在 800APP 界面上嵌入邮件应用程序就可以使用。有了电子邮件集成功能，您就不必再切换应用程序，还可以轻松跟踪与潜在客户及现有客户之间的电子邮件互动。通过这种方法，您就可以随时掌握联系人和交易的动向，并确定工作重点。
- 与其他应用程序集成。很多企业也将 800APP-CRM 与其会计及后勤办公系统进行集成。此类集成可以减少重复数据输入的时间以及可能随之产生的错误。此外，在一个位置查看到与某个客户相关的所有信息（比如该客户是否在支付），从而可以让您的工作效率更高。

1.5 移动办公：释放指尖的热情

如今，越来越多的商务人士期望外出时也可以通过移动设备随时随地了解企业信息，加强内部沟通与交流，八百客“社交企业”移动版是专为企业移动信息化应用打造的移动社交服务平台，支持 iPhone、Android、Windows Mobile、Symbian 等手机操作系统。它充分发挥移动终端的可携带性特点，让您不受地域时间的限制，即时发布信息。您只要使用系统帐号即可登录进入，享受与网页版同样的内容与服务。



2. 帮助企业管理销售机会

业务机会对于未来的销售及企业的生存至关重要。从传统角度来说，为创造销售机会所进行的营销活动成本高昂，此外要跟踪了解哪些营销活动具备最佳效果，难度也很大。由于消费者的行为不断变化，需要创造机会来创造销售。有必要定期审查您获取的业务机会，充分利用不断变化的消费者行为及技术发展趋势。

以下是八百客 CRM 帮助企业获取更多业务、更有效地开发销售机会并提高获取销售机会能力的几个方法：

- 2.1 记录信息，跟踪进程
- 2.2 系统及时提醒
- 2.3 统计分析，抓住重点客户
- 2.4 在线注册捕捉客户信息

2.1 记录信息，跟踪进程

俗话说“好记性不如烂笔头”，尤其是当一个客户跟踪的时间长了，要是中间再换过几个业务人员以后，谁还知道什么时候跟客户的哪些人，说过什么话，作过什么事，给过什么资料，承诺过什么条件……

所以信息记录，进程跟踪是 800APP-CRM 管理销售机会的一个基础部分，它主要是记录与客户的每一次的联系记录，什么时间、通过什么方式、就什么事情、联系了谁，结果如何，所处商机何阶段等。

2.2 系统及时提醒

很多时候业务的流失仅仅是出于以下原因：遗漏销售机会、忘记了某个会议或承诺的文档未送达。有了提醒功能，您将不会再受这些问题困扰。在八百客 CRM 中设定任务后，您将会收到关于重要会议、后续任务及任何重要的最后期限的提醒。

如三天内进行客户电话回访，约见客户负责人，展示公司产品，与决策人员见面并设置相应活动的时间，当时间一到，系统就会提醒业务人员进行相应的活动，不至于遗忘相关的销售机会或跟单不紧，导致跟单失败，在活动完毕，业务人员在填写本次活动结果的同时又可产生下次的活动安排，这样一环扣一环，在跟单过程中随时反馈问题，就终实现成功签单。

2.3 统计分析，抓住重点客户

业务机会管理模块中记录着大量与客户有关的商机信息，但这些信息中哪些是无效客户，哪些是目标客户，业务人员把精力放在哪里才能提高赢单率，这些问题 800APP-CRM 系统都能解决。系统具有数据统计分析功能，通过对一些字段的编辑控制，能生成有价值的报表，指导业务人员的销售计划。

如根据商机所处的细分阶段，系统可生成销售漏斗，通过直观的图形方式，指出公司的客户资源从潜在客户阶段，发展到意向客户阶段、谈判阶段和成交阶段的比例关系。利于管理层对销售任务细化、分析，根据行业、区域、规模、时间等要素，将业务机会分配给最合适的销售人员，将有限的精力投入到最具有成交可能性的商机中去。

2.4 在线注册捕捉客户信息

企业的网站是向人们宣传公司产品或服务的很有价值的市场营销工具。您可以将公司网站转变为一个自动的销售机会捕捉器。比如八百客 CRM 系统可以提供在线注册功能，系统可

将客户填写的信息，自动的添加到潜在客户中，方便销售部门捕捉通过网络形式获得的潜在客户信息。

3. 管理销售过程

您了解公司业务的每一笔交易以及交易各个阶段的进展情况吗？有了八百客CRM，与每笔交易及每位客户相关的所有信息都被集中到一个位置，这样所有交易的进展状况全都一目了然。通过这种方式，您将随时了解其中的成功及不足之处、哪些交易需要帮助以及何时该庆祝胜利。

下面是您管理销售过程时可执行的操作：

- 3.1 跟踪订单过程
- 3.2 创建数据报表及报告

3.1 跟踪订单过程

通过八百客CRM，您可以监控所有销售进展中的交易，以决定工作重点以及如何进一步推动交易。您可以查看哪些交易最为重要以及哪些最需要特别关注。

对于独立管理其销售过程的个人来说，这些功能极为有用。但当涉及多名人员时，能否快速、准确地监控所有销售过程就变得更为关键了。通过八百客CRM，您可以获得所有进展中的具体过程，并查看业务总体进展，甚至可以预测收益。

除了查看各个交易在销售漏斗中的进展情况，您还可以跟踪所有的客户互动。使用客户的联系信息跟踪并储存每一封电子邮件、每一次通话以及每一份文档。这意味着您可以节省大量时间，因为您不再需要搜寻这些信息，而且可以加快特定交易的进展速度。一段时间后，您还可以评估哪种方法最有助于完成交易。

3.2 创建数据报表及报告

创建报告的过程单调乏味；而且报告显示的都只是过去发生的事情。八百客CRM 让创建报告变得轻松简单；无需专业人员即可完成。由于八百客CRM 使用云技术，这些报告实时更新，因此可以获得业务的最近进展情况。通过这种方式，您可以迅速察觉潜在问题及机遇。

八百客CRM让您不再局限于仅有一行行数字的报表；取而代之的是您可以创建各种模板，将报表数据转变为彩色的图形和标准计量。报表是对业务情况实现一目了然的绝佳途径。通过将报表放置在全局的主页上，您可以确保所有关键信息都在醒目位置显示。

八百客CRM提供了多种可以直接使用以及可以根据需求修改后使用的标准报表，另外还有现成的模板可供下载。您可以将八百客CRM设置为随时更新您的报表，任何人都可以在几分钟之内创建表格。

4. 从八百客 CRM 中获得更多

一旦开始运行八百客CRM，您就会想到很多想要做的事情。也许这些流程在目前系统中没有，但您可以在800APP平台上灵活定制需求。比如您可以利用800APP中的批准过程用来定义审批流程，为审批流定义节点，和应执行的内容，被定义了审批流程的单据将按照定义的审批流程被传递和审批。在审批流中可在各阶段触发时创建或调用任务、邮件、字段更新、记录转换或执行代码。无需开发人员的帮助即可将自主定制修改各种工作流程。从而可以使用这些应用程序扩展 CRM，功能甚至超越 CRM。

更多信息请联系我们：

八百客（北京）信息技术有限公司

总部地址：北京海淀区上地东路1号盈创动力大厦E座3层

CRM 服务热线：400-6267-800

社交企业服务热线：400-0818-800

电话：010-58858556

传真：010-58858556-888

邮编：100085

Email: kefu@800apps.com

MSN: support@800app.com