

六个贴心提示，帮您实现潜在客户价值的最大化

摘要	1
1. 从网站捕捉“意向客户”	1
2. 筛选潜在客户	1
3. 整合潜在客户信息	2
4. 确保意向客户得到足够的重视	2
5. 将潜在客户转化为客户	3
6. 追踪潜在客户的业务进程	3

摘要

登录 800APP-CRM，打开“潜在客户”选择“销售漏斗”，查看将潜在客户成功转化为客户的案例。总结具有较高客户转化率的案例中的成功因素，进一步完善销售流程。

每个潜在客户都代表一个“商机”或者“潜在的业务机会”，关注潜在客户是获得交易成功的前提。这些潜在客户有可能是您在某次会议上遇到的一个人，他对公司的产品或服务表现出兴趣；也可能是某个填过表格，想对公司进一步了解的人；还有可能是被某次营销活动吸引过来的人。

潜在客户有为公司贡献利润的可能，但是在成功地将潜在客户转化为客户之前，还是有很多工作要做的。在交易达成之前，您需要对潜在客户一直追踪。下面是一些帮助您从潜在客户身上获得最大利益的一些建议和提示。

1. 从网站捕捉“意向客户”

对于搜集潜在客户或意向客户的信息来说，公司网站是一个效率高且成本低廉的渠道，八百客 CRM 系统的一个核心理念就是客户生命周期管理，聚焦从目标、潜在、签约一直到用户整个完整的客户生命周期过程，以及过程中，各部门、机构对客户关系管理所提供的服务和支持。在线 CRM 系统则更专注于如何搜寻潜在客户群体以及扩大潜在客户的成交机率，能够从公司网站上自动收集客户需求，并在数分钟内分配给对应销售人员，以便销售人员及时跟踪并捕获意向客户。登陆过公司网站的客户就像是挂在枝头的成熟果实，千万不要错过摘取的机会哦！

2. 筛选潜在客户

筛选潜在客户也是熟悉销售流程和优化销售流程的过程。确保潜在客户/销售流程信息中有状态选项列表，销售代表可以根据这些信息对每位潜在客户进行追踪。

系统可以自动记录市场和销售部门搜集的各种客户商机，他们都是未经筛选过且不知道是否有明确需求的客户信息。如果我们与客户联系过，知道客户有采购产品的需求（主要是在立项阶段或选型阶段）或意向，那么我们可以将这条潜在客户转移到客户、联系人、业务机会中，系统的销售漏斗还可以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，方便销售人员分析原因，以便更好的抓住潜在客户，提高成单量。如果遇到一些潜在客户信息是从其他系统输入过来的，也要遵循上述标准对客户进行筛选。

3. 整合潜在客户信息

为了方便追踪和培养意向客户，将现有的潜在客户信息整合一下，如整合公司员工，尤其是营销部员工提供的潜在客户信息，以及从其他应用程序或表格中发现的潜在客户信息，并将这些潜在客户信息输入 CRM 管理系统，这样便可在员工之间实现信息共享。系统可以记录所有有价值的客户信息，包括已成交客户、有意向需要长期跟进的客户、合作伙伴等企业信息，如企业名称、客户分类、来源记录等，在客户中还可以通过相关列表查看所有与客户相关联的联系人信息、成交订单信息、回款信息、客户服务信息等。系统还可以集中保存所有重要客户信息，并对客户联系人进行统一管理，严格的权限管理设置，既有效保证了客户信息安全，又能实现团队内部信息的共享。同时，有效帮助销售代表跟踪各种活动、管理过程、跟踪里程碑，并提供全方位视图以查看客户详细信息，以便了解业务进展。

本文有删节，后面三段的内容更精彩，欲知详情，请与我们的销售代表联系。

更多信息请联系我们：

八百客（北京）信息技术有限公司

服务热线：400-6267-800 24 小时服务：18911219797

公司地址：北京海淀区中关村西区彩和坊路 8 号天创科技大厦 1308 室

咨询电话：010-82486990/6260/6503/6586/3063/3033，010-62682129/2192

传 真：010-82486990-8238

邮 编：100080

Email: kefu@800apps.com

MSN: support@800app.com

网址: <http://www.800app.com>