

八百客在营销活动中怎样应用 800APP CRM

摘要.....	1
市场活动工作流程图.....	2
六步实现完美营销.....	3
第一步营销对象的定位.....	3
第二步 营销活动设置.....	3
第三步：订单管理.....	4
第四步：客户追踪.....	4
第五步：销售部门和市场部门之间的任务分配.....	5
第六步：分析.....	5
更多信息请联系我们：.....	5

摘要

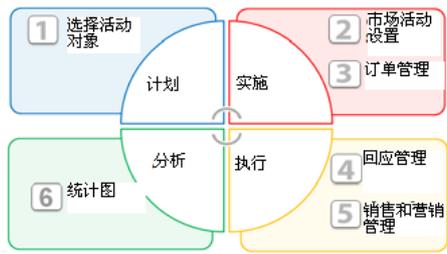
八百客究竟是怎样管理自己营销活动的呢？

现在我们就来开始探究此问题— 您也可以学着改善自己的营销管理：

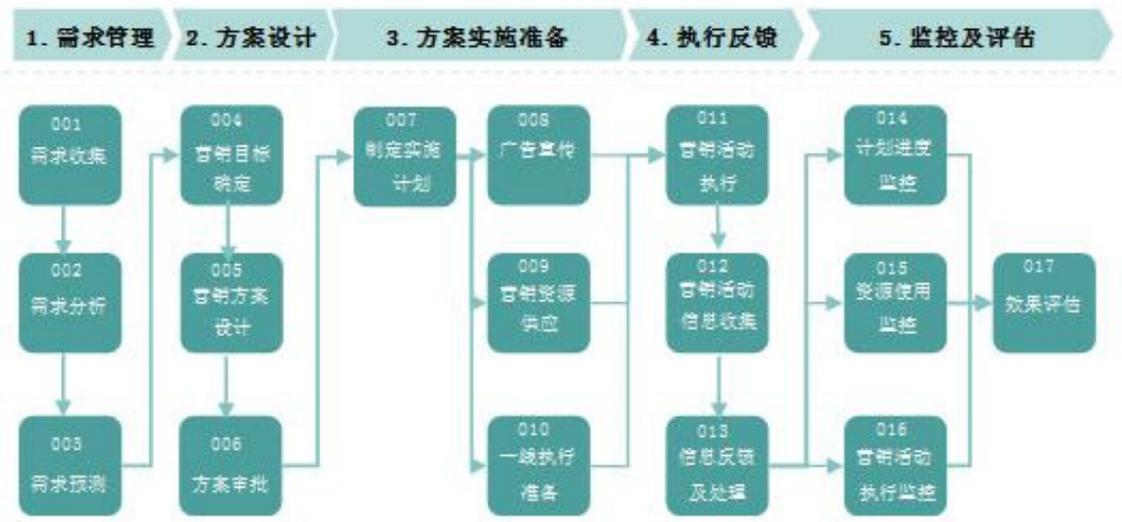
想更好地开展营销活动吗？ www.800app.com 上有我们从国内数万家成功开展营销活动的公司中挑选出的一些最佳案例。本文将会详细叙述怎样使用“活动管理”和“客户追踪管理”，另外，我们还会与您分享一些小秘诀，以便您改善自己的营销绩效。

缩小营销和销售之间的差距，为公司创造更好的收益，是我们追求的首要目标。下面我们给市场活动制定标准的流程图：

市场活动流程图



营销活动管理流程总图 (1-1)



营销活动工作流程图

- 计划 1.活动对象的挑选
- 实施 2.市场活动设置
3.订单管理
- 执行 4.回应管理
5.销售&营销结合
- 分析 6.统计图

六步实现完美营销

上面的流程图包含四个步骤：计划，实施，执行和分析。每一阶段都对应相应的步骤。下面我们会做具体解释，为您详细呈现整个营销团队的工作流程。

第一步：营销对象的定位

在规划市场活动时，挑选活动对象至关重要，通过活动反馈，筛选合适的营销对象名单参加营销活动也是至关重要的。为了对目标名单实现标准化管理，我们创建了**自定义分段请求目标**，可以轻松实现营销自动化团队对初始化名单的分享。营销自动化团队也可通过使用第三方工具（如：Fairfax Business Research, Harte-Hanks, OneSource 和 Tudla）来增加相关数据，通过分析，选出合适的对象，创建一个以账户为单位的目标群体名单。我们通过使用内部数据运算法则，获悉活动参与记录、项目类型，同行的参与记录，联系人等信息最终锁定目标群。

市场活动文件、数据库和营销团队之间的活动记录都记录在分段请求上。通过数据分享功能，利用市场操作并按照标准对初始名单进行微调。最终根据市场的反馈，适当删减名单中的人员，确定最精准的客户资源。

第二步 市场活动设置

通过 800APP-CRM 系统计算活动创造的商机数量。通过系统追踪功能，把商机、收入与活动投资整合起来进行综合分析，具体操作如下：

1. 将所有的反馈信息与其相对应的市场活动联系起来，通过**数据报表分析**了解市场活动投资回报率。

2. 在市场活动中，我们会获得大量的商机。我们可以将这些商机信息都录入到我们的潜在客户模块中，然后将这些潜在客户批量的分配给销售人员继续跟进。进而通过系统分析出每次会议的投资回报率。

3. 可根据不同的基数设定不同的记录类型，这样便于对市场活动记录的查询，系统可自动进行数据分析，进而提高数据的真实性，保证数据的质量，辅助管理者作出正确的市场决策。

第三步：订单管理

为了抢占市场，企业通常都将大量的时间和预算投入到市场活动中，希望通过市场活动来寻找潜在客户，为了准确计算市场活动带来的潜在客户有哪些，我们会对订单从有意向到成单的整个过程进行追踪，并分析哪些产品最受客户欢迎。

系统在订单管理中将客户访问情况、有效客户、已成交客户、丢单等进行自动分类归档，并可通过客户跟进的阶段和内容自动将有效客户转换成已成交客户或丢单，既提高了订单客户处理效率，使业务流程更加清晰，又可根据丢单和已成交项目具体情况总结经验，提高成单机率。同时系统可实现文件自动导入，通过批量导入功能，可以将大量的数据导入到潜在客户、客户等选项卡中进行管理，在节省了逐条输入数据的时间，提高员工的办公效率的同时，提高企业整体的管理效率，进而为企业赢得更多的效益，真正实现企业的高效管理。

本文有删节，后面三段的内容更加精彩，如需详细资料，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>