

برگشت سرمایه استفاده از CRM یک به شش می باشد، یعنی به ازای هر هزار تومان سرمایه گذاری در این حوزه شما شش هزار تومان سودآوری برای کسب و کار خود ایجاد خواهید کرد.

از طرف دیگر تحقیقات نشان می دهد CRM اثرات زیر را در کسب و کار شما ایجاد می کند:

۴۱٪ افزایش درآمد به ازای هر کارمند فروش

۳۰٪ افزایش نرخ تبدیل سرنخ به مشتری

۲۷٪ افزایش خریدهای دوباره مشتریان

۲۳٪ کاهش در هزینه های بازاریابی

و ۲٪ افزایش حاشیه سود

یعنی اگر شما ۵ کارمند فروش دارید و به ازای هر کدام ۲ میلیون تومان سود می کردید که در مجموع سود شما ۱۰ میلیون تومان می شد با استفاده از CRM این رقم به ۱۴ میلیون تومان افزایش پیدا خواهد کرد.

چند کارمند فروش دارید، در روز با چندین مشتری صحبت می کنند؟ چگونه می توانید از کیفیت مذاکرات کارمندان فروش خود با مشتریان تان آگاه شوید؟

چه پیگیری هایی توسط اعضای تیم فروش در مورد مشتریان فراموش می شود؟ چگونه شما از این موضوعات مطلع می شوید؟
نمایشگاهی که پارسال شرکت کردید و یا بنر تبلیغاتی که به قیمت بالا در یک سایت پربیننده قرار دادید چه برگشت سرمایه ای برای شما ایجاد کرد؟

چه روشی برای فعال کردن مشتریانی که شش ماه است از شما خرید نکرده اید طراحی کرده اید؟
چگونه رضایت مشتریان خود را مورد سنجش قرار می دهید و چگونه مشتریان ناراضی را راضی می کنید؟
دنیا می گوید که پاسخ همه سوالات در استفاده از CRM است.

CRM به روایت آمار و ارقام سالیانه

