




 0912651056

Giới thiệu ▾

TÍNH NĂNG ▾

  Affiliate Tuyển dụng Liên hệ
 Menu top
Hướng dẫn Báo giá
Tin tức ▾ Đào tạo ▾

TÍNH NĂNG

CRMSales quản lý khách hàng hiệu quả – chuyên nghiệp

Bên cạnh các hoạt động chăm sóc, việc quản lý khách hàng cũng được xem là nhiệm vụ vô cùng cần thiết. Bởi nó ảnh hưởng tới trực tiếp tới công việc kinh doanh của doanh nghiệp. Hiểu đơn giản, vì khách hàng chính là người tạo ra doanh thu cho doanh nghiệp nên việc quản lý khách hàng chính là việc làm thu hút và giữ chân họ. Từ đó doanh nghiệp có thể tăng niềm tin, tăng doanh thu và phát triển nhanh chóng. Vậy [quản lý khách hàng](#) là gì? Ưu điểm khi thực hiện trên CRMSales ra sao?

1. Quản lý khách hàng là gì?





Quản lý KH là gì?

Quản lý khách hàng là phương thức kiểm soát toàn bộ các dữ liệu, thông tin định danh cũng như hành vi khách hàng của doanh nghiệp. Nó được coi là phương pháp giúp chủ kinh doanh tiếp cận và giao tiếp, tương tác với các nhóm khách hàng của mình hiệu quả. Với những thông tin này, doanh nghiệp sẽ đưa ra được những cách chăm sóc, hỗ trợ khách hàng hiệu quả. Từ đó, nó cũng tạo động lực để thúc đẩy thương hiệu doanh nghiệp phát triển ngày càng mạnh mẽ.

2. Tính năng quản lý khách hàng trên CRMSales với các ưu điểm

- Nắm bắt thông tin khách hàng một cách nhanh chóng và cụ thể
- Quản lý và phân chia danh mục khách hàng thông minh 360 độ: Khách hàng mới, Khách hàng đã mua, Khách hàng tiềm năng, Khách hàng nguy cơ
- Thống kê phân loại khách hàng
- Xuất và nhập dữ liệu một cách dễ dàng và nhanh chóng
- Tìm kiếm dữ liệu khách hàng dễ dàng tiện lợi
- Kiểm soát mối quan hệ khách hàng bao gồm khách hàng cũ, khách hàng tiềm năng, khách hàng mất



Phân loại khách hàng để kiểm soát

3. Lợi ích của tính năng

- Giao diện đơn giản, dễ dùng, không cồng kềnh
- Thuận tiện cho việc chăm sóc khách hàng theo từng đối tượng cụ thể
- Hỗ trợ thực hiện các chiến dịch remarketing
- Xác định đúng đối tượng khách hàng để áp dụng chiến lược sale và Marketing phù hợp
- Chủ động trong quá trình làm việc với khách hàng
- Cập nhật thông tin và trạng thái khách hàng theo quá trình làm việc dễ dàng
- Thúc đẩy tăng doanh thu và doanh nghiệp phát triển

Như vậy, đối với các doanh nghiệp, quản trị khách hàng là một hoạt động không thể thiếu. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể nhanh chóng đáp ứng được nhu cầu khách hàng và tìm ra chiến lược phát triển phù hợp. Với CRMSales, quy trình hoạt động của doanh nghiệp sẽ được tối ưu và đạt hiệu quả hơn bao giờ hết. Ngoài ra, công cụ này còn tích hợp nhiều tính năng thông minh khác hỗ trợ người dùng trong việc chăm sóc KH, làm báo cáo phân tích, tự động tiếp thị đa nền tảng như Facebook, Zalo, SMS...

=> Để tìm hiểu chi tiết về công cụ, hãy liên hệ với đội ngũ CRMSales để được hỗ trợ:

Facebook: <https://www.facebook.com/pmcrmsales>

Zalo OA: <https://zalo.me/2246966774526422864>

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCZfy1uNaDTAEEat0Nt8kk6Q>

PHẦN MỀM QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG



Trụ sở chính: Số 62 Nguyễn Huy Tưởng,
Q. Thanh Xuân, Hà Nội.



VP HCM: GMA Building | 307/6 Nguyễn Văn
Trỗi, P.1, Quận Tân Bình, TP.HCM.



Hotline: 0912.651.056



Website: crmsales.vn

> Điều khoản và
chính sách

> Chính sách bảo
mật

> Chính sách cài
đặt phần mềm

> Chính sách bảo
hành

> FAQs

Đăng ký dùng thử miễn phí

Kết nối với
CRMSales



© Copyright 2019 - 2021 by
CRMSALES

Điều khoản và chính sách Chính sách bảo mật
Chính sách cài đặt phần mềm Chính sách bảo hành FAQs

