

ĐỒ ÁN TỐT NGHIỆP

XÂY DỰNG WEBSITE QUẢN LÝ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG

Trên thương trường, một khách hàng tương ứng là một cơ hội kinh doanh. Tìm kiếm khách hàng mới và chăm sóc khách hàng cũ là điều một doanh nghiệp luôn luôn phải quan tâm. Việc một doanh nghiệp tìm hiểu và triển khai CRM (Customer Relationship Management – Quản Lý Quan Hệ Khách Hàng) vào trong công ty hay tổ chức của mình là một cách đưa doanh nghiệp đến gần với Khách hàng hơn và tạo một mối quan hệ chặt chẽ nhờ những tính năng mà CRM mang lại. Hiểu được lợi ích đó, các công ty kinh doanh gần đây đã và đang triển khai mô hình quản lý quan hệ khách hàng nhằm mục đích dễ dàng trong khâu quản lý thông tin khách hàng và các dữ liệu liên quan, để thực hiện tốt các công tác quản lý và giảm chi tối thiểu chi phí về thời gian và nhân lực. Phần mềm giúp công ty có thể lưu trữ tất cả thông tin liên quan đến khách hàng, các công tác marketing, khuyến mãi, hậu mãi và các dịch vụ chăm sóc khách hàng khác...

TÊN SINH VIÊN THỰC HIỆN:
ĐÀO XUÂN HOÀNG

LỚP: D17PM02

GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN:

THS. HỒ ĐẮC HƯNG

CÔNG NGHỆ SỬ DỤNG:



CHỨC NĂNG:

ĐĂNG NHẬP

ĐĂNG XUẤT

ĐỔI MẬT KHẨU

THÊM NHÂN VIÊN

THÊM KHÁCH HÀNG...V.V

