

---

# Table of Contents

简介	1.1
第一章	1.2
第一节	1.2.1
第二节	1.2.2
第二章	1.3
第一节	1.3.1
第二节	1.3.2
结束	1.4

**test**

# 第一章

# 第一节

## CRM的十大误区

1. 营销就是CRM
2. 客户模型就是CRM
3. 微信就是CRM
4. 邮件（短信）就是CRM
5. 销售管理就是CRM
6. 开拓新客户不能用CRM
7. 电商不适合传统CRM
8. 用CRM一定赚钱，是直通车一样的神器
9. CRM是CRM专员的事情
10. CRM一定要有个系统落地

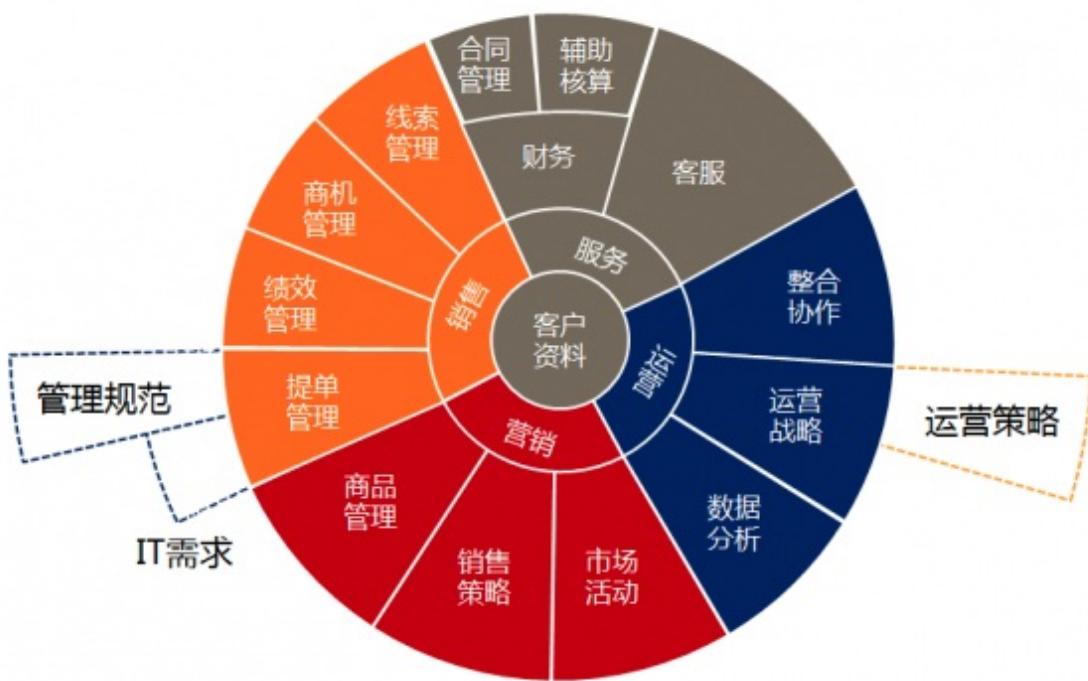
## 第二节

## 第二章

# 第一节

## 第二节

### 一张图看清CRM模型



不只是电子商务，分析的所有商业机构，基本的组成会有运营、市场、销售、客服、生产、库存、供应链、代理商、财务、行政、法务、审计等等。但真正跟客户关系相关的，涵盖运营、市场、销售、客服等最核心的组成部分。

CRM战略就是运营、营销、销售、服务等工作都将客户资料作为最基础的信息依据。

结束

---

# 结束