



如何从市场中获取高值客户

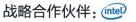


——麦客CRM: 洞见市场 touch untouchable













触所不能及

Reach Unreachable

收集信息 开拓市场 挖掘客户 持续营销









信息入口

帮助企业完成客户聚集



- 基础类 一般数据收集
- 订单类 产品销售
- (5) 调研类 问卷、咨询公司
- (如评分类)教育、人力资源测评



数据入口

扫码观看大会视频





信息出口

帮助企业对外传达信息









信息核心

辅助企业制定市场决策

企业用户



数据中心

- ② 联系人
- (4)产品
- 《 客户行为
- ∞ 联系事件

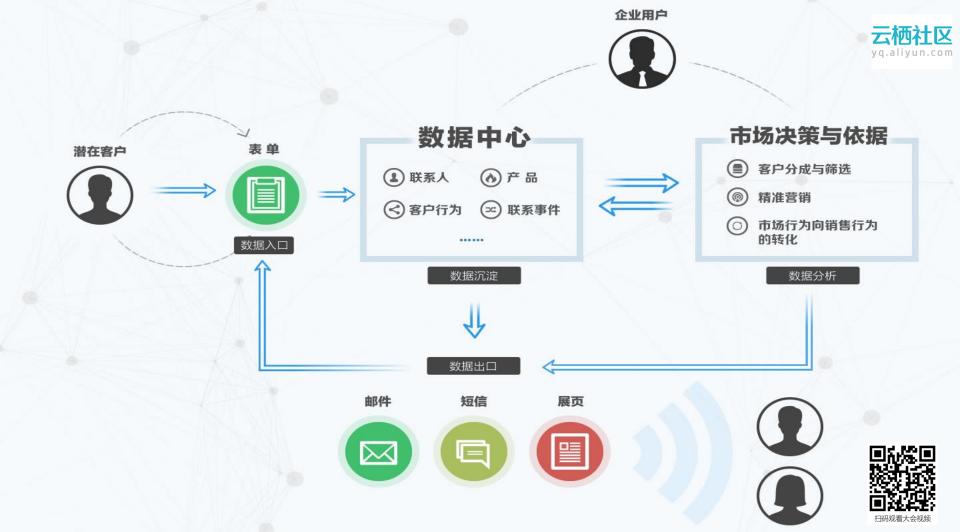


市场决策与依据

- 客户分成与筛选
- ◎ 精准营销
- 市场行为向销售行为 的转化

数据沉淀

数据分析









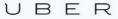


























英雄!报上你的姓名*

◎ 【南七道】一个连续 创业者的心路历程



可卷调查表

请您填写此问卷,以下填写的资料我们将会为

周刊》 己表 世界 美食 ENJOY

京志的用户编写以下信息即可获赠单值100元的" 世(原用)



3. 梅爾芬取 (中間計畫) 书记Newsletter , 知悉中信意新型书表记。







