

解决方案：客户关系管理解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/227/2021\\_2022\\_\\_E8\\_A7\\_A3\\_E5\\_86\\_B3\\_E6\\_96\\_B9\\_E6\\_c40\\_227170.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/227/2021_2022__E8_A7_A3_E5_86_B3_E6_96_B9_E6_c40_227170.htm)

概述 在当今复杂的商业社会中，提高并维持企业竞争力变得越来越困难，越来越多的企业发现，在这个信息丰富，沟通便利的时代，是否能很好的理解客户及市场的真实需求已成为企业竞争力的关键点。企业的成功与否很大程度取决于企业是否能快速，准确地响应客户的需求，以及竞争对手的商业策略的变化。为此，明基逐鹿特基于微软Dynamics TM 3.0专业版，结合明基逐鹿多年的客户关系管理经验，为企业提供了一个完整的客户关系管理解决方案，帮助企业管理与客户的第一次接触到实现交易到售后服务的整个客户管理过程，更好的理解客户需求，并对客户需求做出及时地响应，最终改善客户关系，提高企业竞争力。通过微软CRM3.0的销售、市场、客户服务三大功能模块，帮助企业构建统一的客户资料平台，建立协同运作的销售，市场活动，客户服务管理平台，规范销售、市场活动以及客户服务的流程，实现销售，市场活动自动化管理，同时与分析决策工具无缝整合，帮助企业利用客户资料，区隔客户，提供个性化服务，以达到充分理解客户需求，快速响应客户需求，改善客户关系，提高客户满意度的目的，最终使企业获得额外的获利增长点。特点 以客户为中心开展您的业务 客户关系是企业业务的核心？微软CRM提供了强大的CRM功能，针对中小企业的的需求并充分利用其现有资源，提供方便的培训、定制和维护，以便您高效而经济地定制、整合和维护的客户关系管理解决方案。提高雇员生产率

易于学习和使用 - 微软CRM提供了熟悉、直观的用户界面，集中的活动管理，以及单击访问信息、报告、销售和客户服务功能。通过微软CRM，无论是否在线，销售和服务人员都可以在微软Outlook中使用所有的功能，或利用Web浏览器在任何地方工作；查看和更新关于各项活动和内部新闻的关键信息；在一个中心站点上管理任务、约会和相互沟通；迅速访问您的E-mail、行程安排、销售和客户服务模块和报告。确保投资回报，更有效地管理您的业务 管理独特的组织结构，建立高效的业务流程，并控制雇员访问信息和联系客户的方式。利用微软CRM，您可以通过快速实施、易于定制和总体拥有成本较低的解决方案来高效地开展业务，并获得利润。基于充分信息作出敏捷的决策 - 预测、衡量、分析 具备赢利能力的客户关系取决于衡量当前业务活动、预测未来收入、确定客户趋势以及评估销售和服务效果的能力。强大的报表和分析功能使企业可以根据产品、雇员、销售地区、财务周期、周转时间和其它标准对活动和表现进行详细的分析，并在企业内共享信息，从而快速明智地做出可以提高销售成功率和确保客户满意度的决策。您还能方便地将微软CRM报告数据导出到Microsoft Excel等其他应用程序之中，以便做进一步分析。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)