



منبع : www.ariansystem.net

نویسنده : گروه تحریریه آرین سیستم

موضوع : مدیریت ارتباط با مشتری

برای تحقق اهداف کسب و کار خود مطالب خواندنی در زمینه مالی و اداری را در سایت آرین سیستم بخوانید! با ثبت نام در سایت ، شما را از آخرین مقالات و تخفیفات نرم افزارهای آرین سیستم با خبر خواهیم کرد.

دانلود نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری crm

نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری crm برای سازماندهی کردن و یکپارچه سازی کلیه اطلاعات و فعالیت های مرتبط با مشتریان صورت می پذیرد که دانلود نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری از آغاز ملاقات تا فروش کالا و خدمات پس از فروش آن را دربرمی گیرد. نرم افزار crm انعطاف پذیری بالایی دارد تا جایی که می توانید به راه و روش شرکت خود از آن استفاده نمایید. سیستم ارتباط با مشتری با سیستم های دیگر نظیر بازاریابی ، خدمات پس از فروش ، خرید و فروش ، ایمیل و اتوماسیون اداری ارتباط دارد که باعث جلوگیری از دوباره کاری می گردد. در ادامه به بیان و توضیح ویژگی های سیستم ارتباط با مشتری crm می پردازیم.

قابلیت های نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری crm

نرم افزار مدیریت مشتریان امکان تعریف مشتریان ، نوع ، رتبه بندی و وضعیت فعالیت های مشتریان را دارد. به این صورت امکان تعریف روال کاری برای هر مشتری جهت پیگیری های بعدی در نرم افزار ارتباط با مشتری در هر زمان فراهم می گردد.

دانلود نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری crm - نرم افزار crm

در زیر به چهار تا از ویژگی های مهم سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان crm به اختصار بیان شده است :

- **بازاریابی با نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری**

در سیستم ارتباط با مشتری طبقه بندی مشتریان بر طبق زمینه های فعالیت آنها ، تعاریف نواحی ، عوامل فروش در سطح های مختلف و محاسبه پورسانت ، طرح بازاریابی و هدف گذاری ، درج اعتبار سنجی مشتریان ، مسیر دادن برای ویزیتورها ، ثبت فضاهای دلخواه در مسیرها برای ملاقات بازاریاب ها ، مشخص کردن تعداد قرار ملاقات های معین در بازه زمانی و برنامه ریزی توسط کارشناس و مدیر بازاریابی در برنامه crm انجام می شود.

- **پیگیری های لازم در نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری**

مدیریت ارتباط با مشتری crm در زمینه پیگیری ، قابلیت برنامه ریزی و زمان دادن برای برقراری ارتباط با مشتری به هر صورتی اعم از حضوری ، تماس تلفنی ، ارسال ایمیل و حتی فکس را دارد. با نرم افزار ارتباط با مشتریان امکان تعریف کار برای کارکنان و قرار دادن آلام برای آنها ، مشاهده کارهای ملحق شده به کارکنان توسط مدیر ، ثبت گزارش های روزانه وجود دارد. همچنین نشان دادن آخرین وضعیت از مشتری به هنگام برقراری تماس با او ، درج هزینه های بازاریابی در ملاقات های حضوری و نشان دادن حالت جاری مشتری در روال بازاریابی انجام شده و پیشنهاد دادن مراحل بعدی در نرم افزار crm انجام می شود.

- **نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری و گرفتن گزارشات**

در گزارش های مدیریت ارتباط با مشتریان قابلیت پیگیری از آخرین حالت مشتریان در هر زمانی وجود دارد. نرم افزار مدیریت مشتریان رایگان به گزارش از صورت های مالی ، عملکرد کارکنان در پیگیری های انجام شده یا در حین ارتباط با مشتری ، مشخصات مشتری ، نمایندگان و تماس های انجام شده می پردازد.

- **ارتباطات مهم در نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری**

نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان در راستای مدیریت و برنامه ریزی زمانی برای ارتباط و تماس با مشتری می باشد. در نرم افزار ثبت اطلاعات مشتریان فیلدها قابل دستیابی هستند تا قالب دلخواه تعریف گردد. ارتباطات نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری قابلیت های تولید صفحاتی برای بازدید مدیر از پیام ها ، تنظیم و بررسی ایمیل ها ، ارسال مجدد پیام ها در هر زمان ، تعریف ارسال پیام بصورت اتوماتیک و طبقه بندی مشتریان جهت ارسال پیام را فراهم می سازد. با خرید نرم افزار crm امکان متصل شدن به نرم افزار اتوماسیون اداری برای ارسال نامه ها و مشاهده کارتابل را نیز دارید. دانلود رایگان نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری فارسی کار را برای کاربران راحتتر می کند و سریع تر انجام می شوند. مدیریت ارتباط با مشتری نرم افزار crm فارسی رایگان امکانات دیگری مانند تعریف سطوح دسترسی به سیستم ، ثبت نوشته های روزانه ، گفتگو و بحث متنی به کاربران را می دهد.