

CRM软件的概念、优点及选择CRM软件时，我们应该考虑哪些因素

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

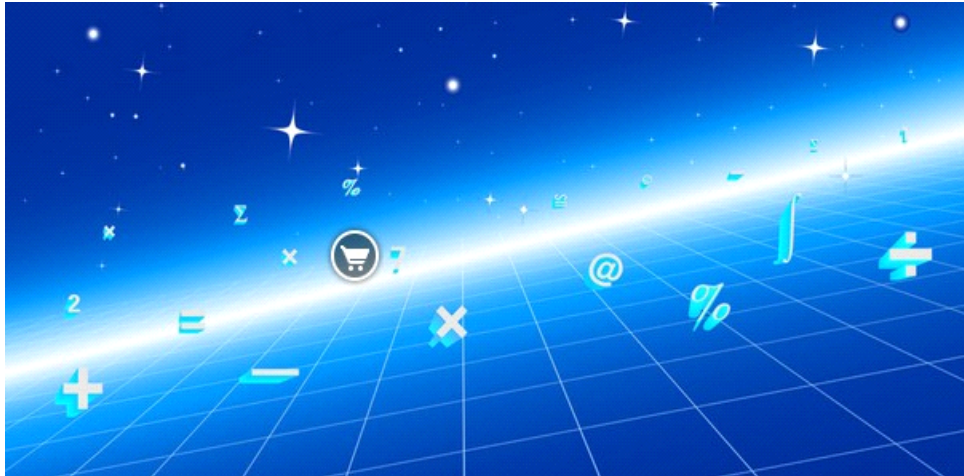
关键词：CRM软件,管理软件,

内容概要：

CRM软件也许很多人不是很了解的，其实这个词语是英文Customer Relationship Management的缩写，中文意思就是客户关系管理软件，那么运用该软件有哪些好处呢，网络上有一些解释，比如可以了解客户的需求，根据客户的不同...

正文：

CRM软件也许很多人不是很了解的，其实这个词语是英文Customer Relationship Management的缩写，中文意思就是客户关系管理软件，那么运用该软件有哪些好处呢，网络上有一些解释，比如可以了解客户的需求，根据客户的不同需求不断的改进和提高自身产品的一个递进的过程，下面我们讲解下如何选择CRM软件以及选择的时候我们应该考虑哪些因素。



现在，CRM软件在企业中所发挥的作用越来越大，可以说，它已经成为企业成功的一个关键因素。一个成功的CRM软件解决方案不仅可以改善客户关系和提高生产力，而且还能大大增加企业对于外界威胁的抵抗力并提供较高的投资回报率，所以，选择一个正确的CRM解决方案对于企业至关重要。

当开始选购CRM解决方案时，企业一定要了解自己企业具体的业务目标和CRM系统的用途，这是很重要的。一旦这些要素被明确了，比较几个不同厂商的CRM软件产品的优缺点可以帮助企业做出正确的购买决定。

在选择一个CRM解决方案时，系统的简单易用性是一个很重要的指标，这需要了解CRM软件的每个功能以及掌握这些功能所需的专业知识。简单易用的系统可以降低系统的培训费用和难度，更重要地是能为员工带来极大的方便，复杂系统往往伴随着很高的出错率。此外，对于有移动销售队伍的企业来说，还要考虑该CRM软件是否支持移动应用。此外，定制化、报表功能也要考虑。一个单一的CRM软件还应该能够设计到企业所有的销售和产品团队，并且能深入到订单处理和会计业务流程中。

在CRM产品的选择过程中，另外一个重要原则是一定要着眼于企业想要利用CRM软件实现的业务目标。这些目标可能CRM系统的员工普及率、销售队伍的流动性、分割和配置，甚至还包括更有效的培训。

对于那些想要利用CRM系统实现较高的投资回报率的企业来说，综合考虑上述这些因素是至关重要的。在选择CRM软件的时候，多花一些时间来分析当前和未来的业务目标，并反复比较不同的CRM解决方案的优缺点，这样才能选择一个适合自己的解决方案，而企业也会在以后的使用过程中受益匪浅。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：admin@xaecong.com