

# 让销售人员的所有工作“透明化”，省去人与人之间的过多沟通成本，成为CRM软件促进销售效率提高的关键因素

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软件上篇文章介绍过了，就是客户管理软件，在现代企业中，对企业和销售团队而言，如何进行销售活动安排是最为重要的。执行销售工作，需要上下一致的统一安排，因此，让销售人员的所有工作透明化，省去人与人之间的过多沟通成本，成为CRM软件促进销售...

正文：

CRM软件上篇文章介绍过了，就是客户管理软件，在现代企业中，对企业和销售团队而言，如何进行销售活动安排是最为重要的。执行销售工作，需要上下一致的统一安排，因此，让销售人员的所有工作“透明化”，省去人与人之间的过多沟通成本，成为CRM软件促进销售效率提高的关键因素。

## CRM软件

### 1、用CRM软件安排销售工作，管理销售人员时间计划

对于销售人员，日常的工作安排有助于每天的工作效率的提高，CRM软件系统的“日程”实际上是辅助销售人员，按照先解决紧急的、重点问题的原则规划自己的时间。

同级和同级的沟通、上级和下级的任务沟通需要销售人员记录在对客户的日常联系中，CRM软件不仅有发送任务的选项，对于任务的完成情况也有记录。销售人员对客户重点沟通情况（包括日程、任务和历史行动）都记录在客户档案中，管理者可以了解销售人员与客户的每一次交往的结果。

### 2、CRM软件跟进项目执行

项目的跟单，一直困扰着很多企业。专门的项目管理软件又过于复杂和昂贵，通过CRM软件里面的项目管理，使每个项目的主要负责人能够通过日程、历史记录、决策关系图等，让团队工作更容易协调和有效执行，解决信息的滞后和错漏问题。

在项目跟单过程中，项目往往涉及到多个关联公司的多个联系人，涉及到公司内部多个项目参与人员，通过项目视图，大家都可以看到谁为哪个关联公司的哪个联系人曾经作了什么工作，将要做什么工作等。项目管理功能解决的是对于长期跟踪的项目内部人员沟通、多关联企业相互协调的问题。同时，通过CRM软件系统的项目管理，还可以使遍布全国各地的项目一目了然，帮助项目经理抓住重点，集中精力突破难点。

### 3、实现企业内部快速通知和公告

往往由于企业的信息发布比较迟缓造成企业不必要的损失，因此内部信息发布需要快速和全面，通过CRM软件的公告功能，管理者可以选择内部公告的接收人，并可以清楚了解公告的到达和查看情况。

### 4、客户的货物收到了吗？

产品是否已经交付，还是产品在运输途中，这些信息往往需要“库管”等多个部门的人员一一确认才能答复我们的客户，CRM软件提供“交付计划”和“交付记录”，完整记录产品交付的过程，并对“没有交付给客户的产品”在工作台界面进行提醒。这也使管理者清楚知道已经交付了什么、还没有交付什么。

## 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](mailto:admin@xaecong.com)