

crm股票是什么 - CRM是什么？-股识吧

一、crm指的是什么

CRM是customer relationship management（客户关系管理）的缩写，它是一项综合的IT技术，也是一种新的运作模式，它源于“以客户为中心”的新型商业模式，是一种旨在改善企业与客户关系的新型管理机制答案来自yes黑客联盟

二、CRM是什么？

客户关系管理系统(CRM)是利用信息科学技术，实现市场营销、销售、服务等活动自动化，是企业能更高效地为客户提供满意、周到的服务，以提高客户满意度、忠诚度为目的的一种管理经营方式。

客户关系管理既是一种管理理念，又是一种软件技术。

以客户为中心的管理理念是CRM实施的基础。

CRM(Customer Relationship Management)--客户关系管理，是一种以"客户关系一对一理论"为基础，旨在改善企业与客户之间关系的新型管理机制。

最早发展客户关系管理的国家是美国，这个概念最初由Gartner

Group提出来，在1980年初便有所谓的“接触管理”(Contact Management)，即专门收集客户与公司联系的所有信息，到1990年则演变成包括电话服务中心支持资料分析的客户关怀(Customer care)。

最近开始在企业电子商务中流行。

CRM系统的宗旨是：为了满足每个客户的特殊需求，同每个客户建立联系，通过同客户的联系来了解客户的不同需求，并在此基础上进行"一对一"个性化服务。

通常CRM包括销售管理、市场营销管理、客户服务系统以及呼叫中心等方面。

“以客户为中心”，提高客户满意度，培养、维持客户忠诚度，在今天这个电子商务时代显得日益重要。

客户关系管理正是改善企业与客户之间关系的新型管理机制，越来越多的企业运用CRM来增加收入、优化赢利性、提高客户满意度。

三、CRM是什么？

CRM即客户关系管理。

是指企业用CRM技术来管理与客户之间的关系。

在不同场合下，CRM可能是一个管理学术语，可能是一个软件系统。

通常所指的CRM，指用计算机自动化分析销售、市场营销、客户服务以及应用等流程的软件系统。

它的目标是通过提高客户的价值、满意度、赢利性和忠实度来缩减销售周期和销售成本、增加收入、寻找扩展业务所需的新的市场和渠道。

CRM是选择和管理有价值客户及其关系的一种商业策略，CRM要求以客户为中心的企业文化来支持有效的市场营销、销售与服务流程。

四、DR开头的股票是什么意思

除权除息的标识而已，次日就没有了。

五、医药crm是什么啊？

医药CRM主要是用于医药行业的CRM，我知道软素科技的医药crm很不错。很高兴能够回答您的问题，祝您工作顺利

六、分析型crm是什么？

你好，分析型CRM把大容量的销售,服务,市场及业务数据进行整合,使用数据仓库,数据挖掘,OLAP和决策支持技术,将完整的和可靠的数据转化为有用的,可靠的信息,在将信息转化为知识,进一步为企业提供战略上和技术上的商业决策,为客户服务和新产品的研发提供准确的依据,提高企业的竞争能力,使得公司能够把有限的资源集中服务到所选择的有效的客户全体,同这些客户保持长期和有效益的关系.分析型的CRM是这一切成为可能,它是一种处理大容量的客户数据的方法,为了获得可靠的信息支持策略和作战商业决策。

我们公司用的管理123的分析型crm，蛮好的，对公司作用很大，而且分析的很细致，蛮不错的，楼主可以去搜索 管理123 了解下。

七、医药crm是什么啊？

可以用 广州科镁电子有限公司的crm 来电管理系统挺不错的

八、什么是CRM?

CRM的主要含义就是通过对客户详细资料的深入分析，来提高客户满意程度，从而提高企业的竞争力的一种手段。

客户关系是指围绕客户生命周期发生、发展的信息归集。

客户关系管理的核心是客户价值管理，通过"一对一"营销原则，满足不同价值客户的个性化需求，提高客户忠诚度和保有率，实现客户价值持续贡献，从而全面提升企业盈利能力。

亿客CRM的理念就是我们不卖软件，我们用心服务。

????

[???crm?????.pdf](#)

[??????????????](#)

[????????????????](#)

[????????????????](#)

[??????????????](#)

[???crm?????.doc](#)

[?????crm?????????...](#)

??

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/72461041.html>