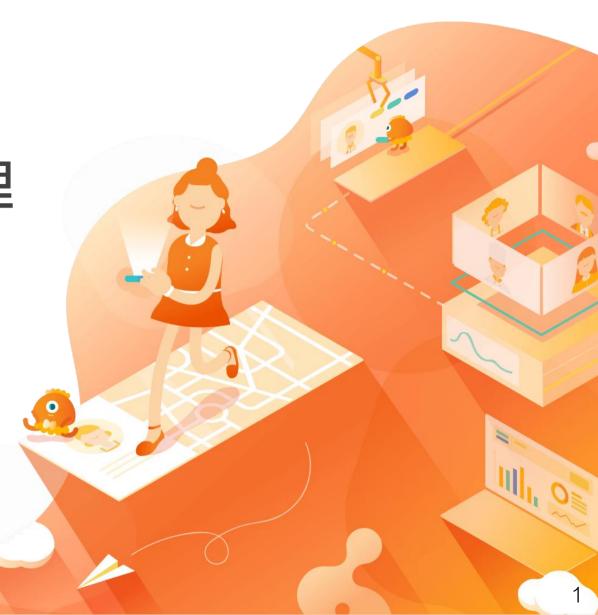


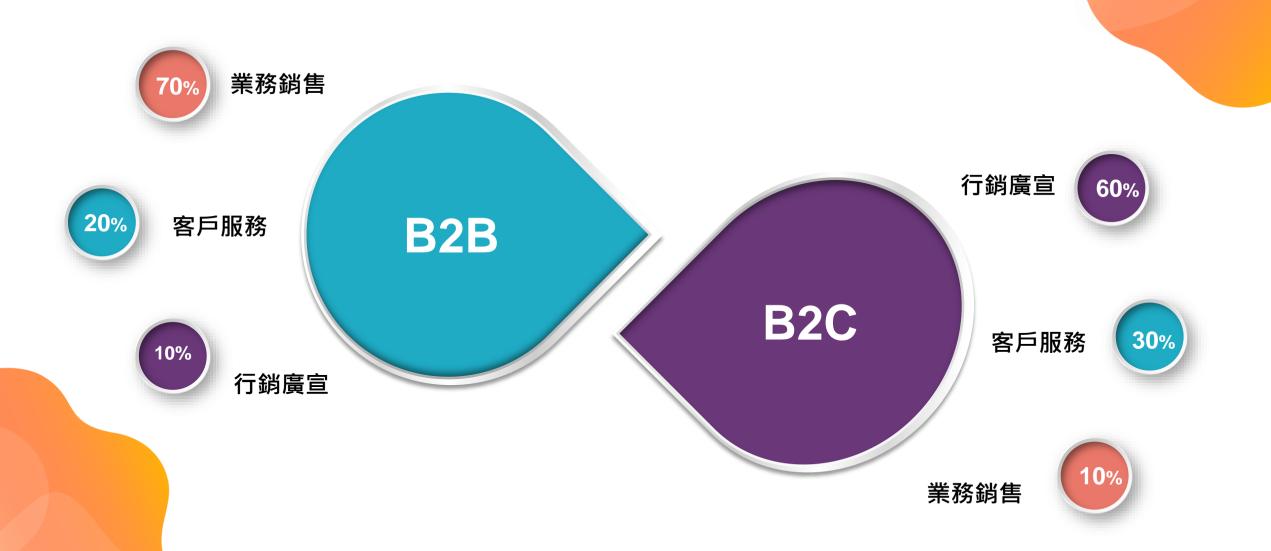
# Vital CRM 客戶關係管理

掌握客戶關係、創造長銷效益





## CRM企業使用面向





## B2C使用方向介紹



#### 行銷 Marketing

- 客戶多維分群
- 事件/活動
- 聯繫腳本
- 郵件 / 簡訊 / Line@發送

#### 銷售 Sales

- 客戶記事
- 商機管理
- 人脈管理
- 訂單(消費)管理

#### 服務 Services

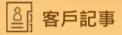
- 客戶服務記事
- 待辦工作管理
- 服務成效統計

#### 分析 Analytics

- 消費/訂單分析
- 業績預測
- 行銷訊息成效
- RFM分析



標 標 類 景 標 報 分 類







客戶收集器 ♡ 客戶行事曆功能 (工作/約會)

客戶/公司



## B2B使用方向介紹

### 業務管理 B2B

#### 面臨挑戰

針對客戶安排的行程、工作與客戶 拜訪歷程記錄分散,造成客戶工作 難以交辦與交接。

> 潛在開發 名片建檔 拜訪介紹 客情回報 商機追蹤 工作管理 業績分析

建立高效且可預測的銷售團隊

成交

### Vital CRM

① 帳號設定

△ 角色權限

∑< 群組設定

(十) **擴充欄位** | 客戶、公司、商機、訂單 至 **類別設定** | 記事、工作、商機階段、訂單狀態

### 行銷 Marketing

- 客戶多維分群
- 事件/活動
- 聯繫腳本
- 郵件/簡訊/LINE 發送

#### 銷售 Sales

- 客戶記事
- 商機管理
- 人脈管理
- 訂單(消費)管理

### 服務 Marketing

- 客戶服務記事
- 待辦工作管理
- 服務成效統計



# B2C行銷應用情境



## 行銷工具追不完,廣告預算愈來愈高!









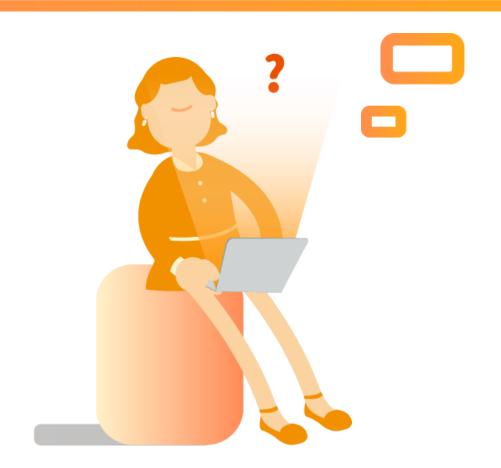








## 客戶來自四面八方,要怎麼面對客戶?





## 新的消費場景讓客戶滿意更難實現

客戶去門市反映:

客戶打電話來:

業務遇到客戶問:

我在網店買的商品可以來這裡更換嗎?

我上禮拜跟門市店 員反映的問題,怎麼 還沒有回應呢? 我跟上一手業務講 過的需求,妳怎麼還 要問一遍!









# CRM 整合各管道客戶資料,將數據轉化為有效行動

### Data



客戶 基本資料



客戶 線上行為



訂單 5易歷史



音户 接觸歷程 運用數據取得客戶洞見, 產生有效行動。



**Channel** 



**Email** 



銷

訊

息

送

簡訊



LINE 官方帳號



實體信件













**Vital CRM** 

Insight 分析模組

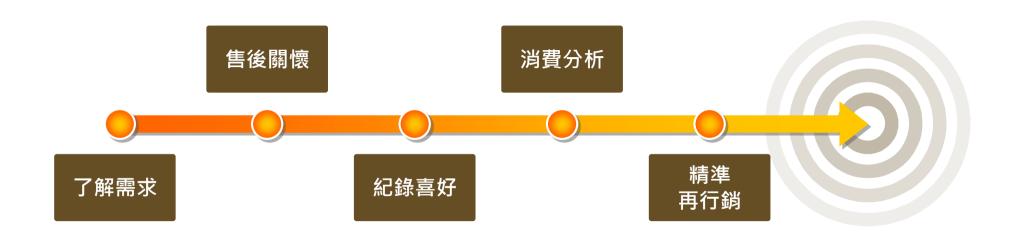
LINE官方帳號整合



### 最佳顧客管理行銷工具

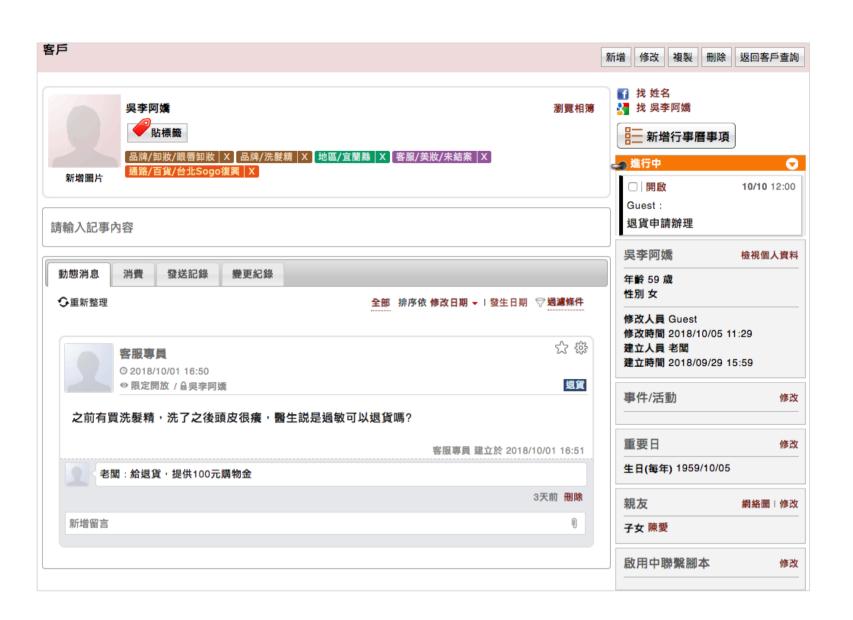


## 完整記錄及分類顧客,有助精準再行銷





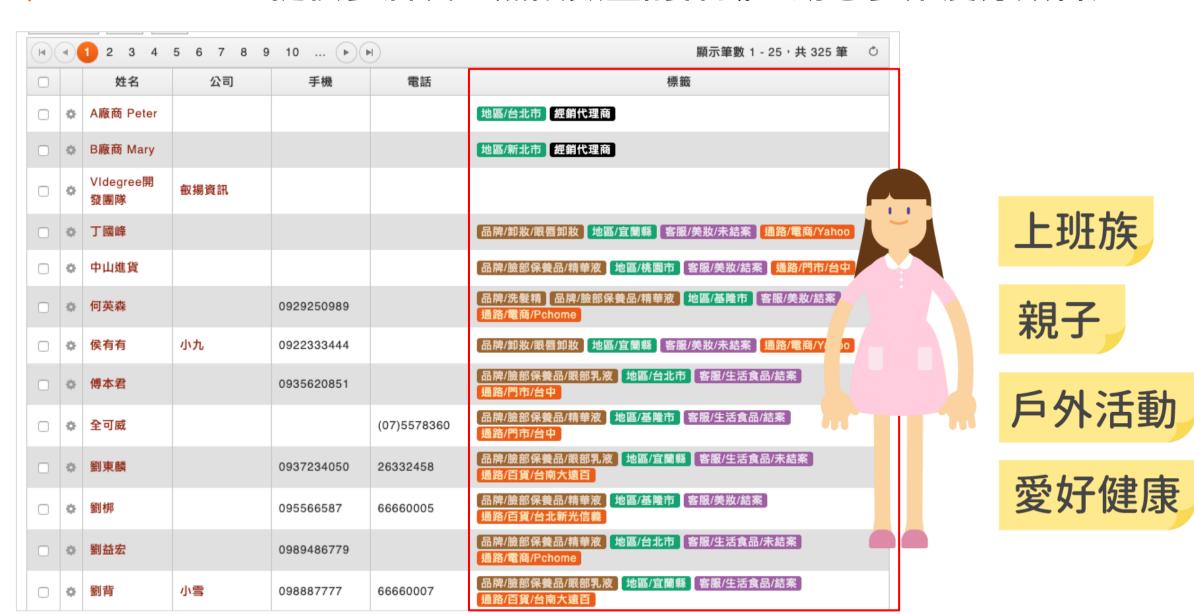
## 資料庫內容完整、欄位可隨品牌屬性擴增



360°全方位識別 基本資料 採購喜好 服務紀錄 訂單紀錄 活動歷程 親友資料 行銷操作



### 提供多層次、無限數量的標籤,助您多維度分類客戶





## 客製化關懷式行銷,展現品牌差異化

### 銷售第1天

很高興認識您~ 我是今天Vital門市服務專員小花, 今天消費愉快嗎?產品有任何問題都 可以隨時找我喔!

### 銷售第90天(3個月)

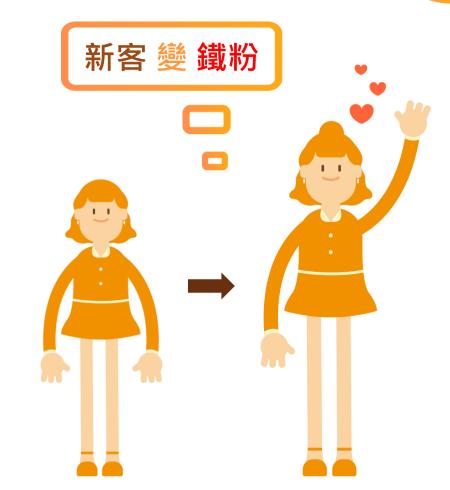
Hi,我是Vital門市的小花,還記得我嗎?產品使用還滿意嗎?如果有任何問題都可以隨時回門市找我,可以免費幫您服務喔!

### 銷售第21天 (第3週)

哈囉~Vital門市的小花,商品使用還好嗎?我們的商品都是師傅用心純手工打造的,希望您會喜歡!有問題都可以找我喔!

### 銷售第180天 (6個月)

Hi~我是Vital小花,最近還好嗎?商品使用六個月了,可以回店做保養,這樣可以延長商品的使用喔!

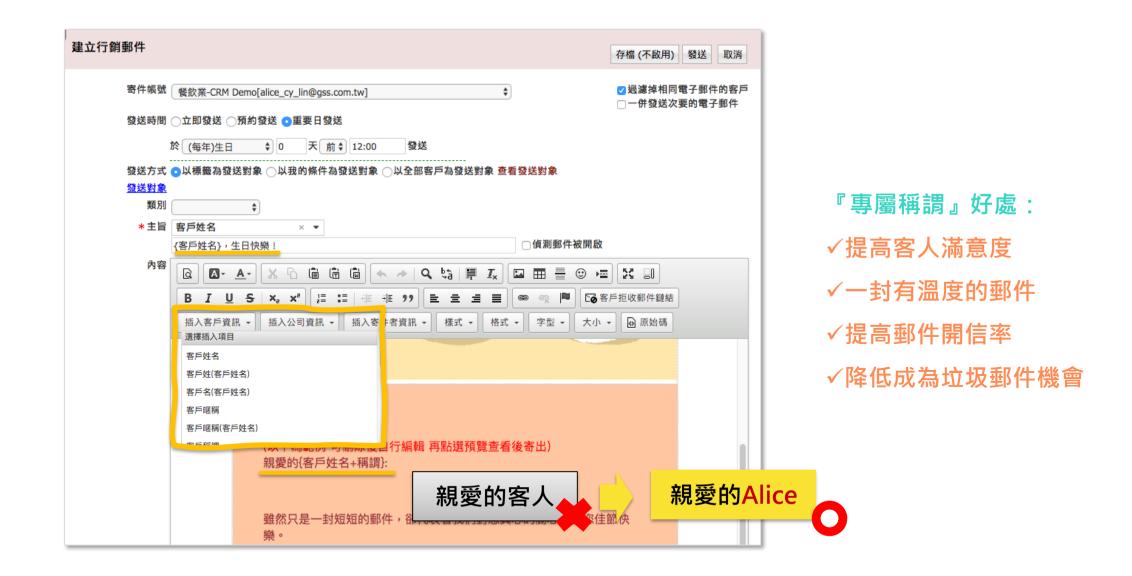






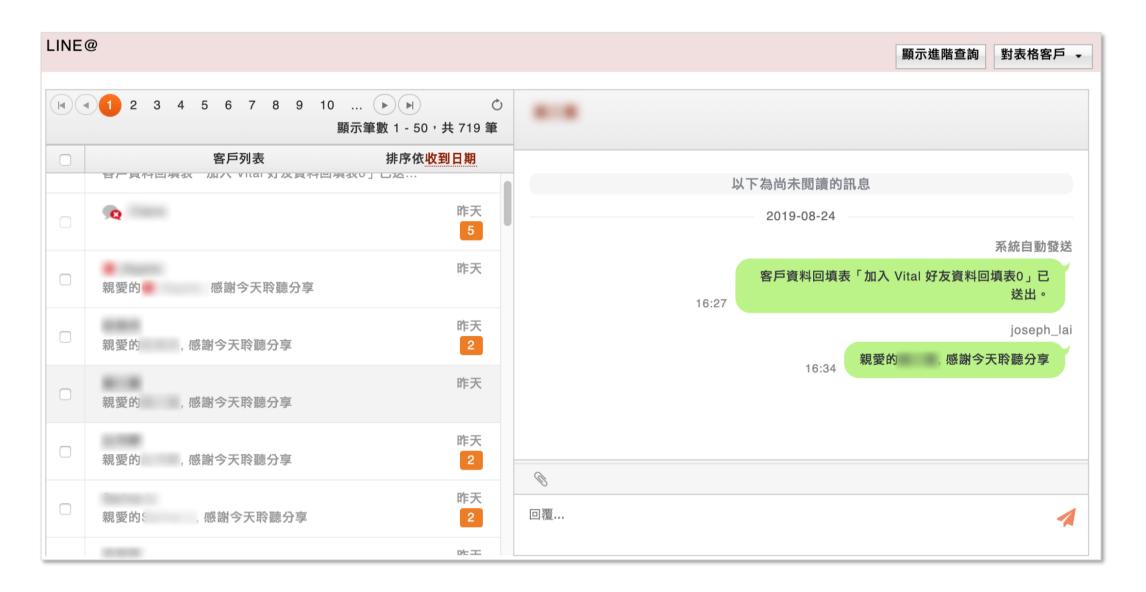


## 發送個人化重要日關懷,輕鬆倍增客戶黏著度



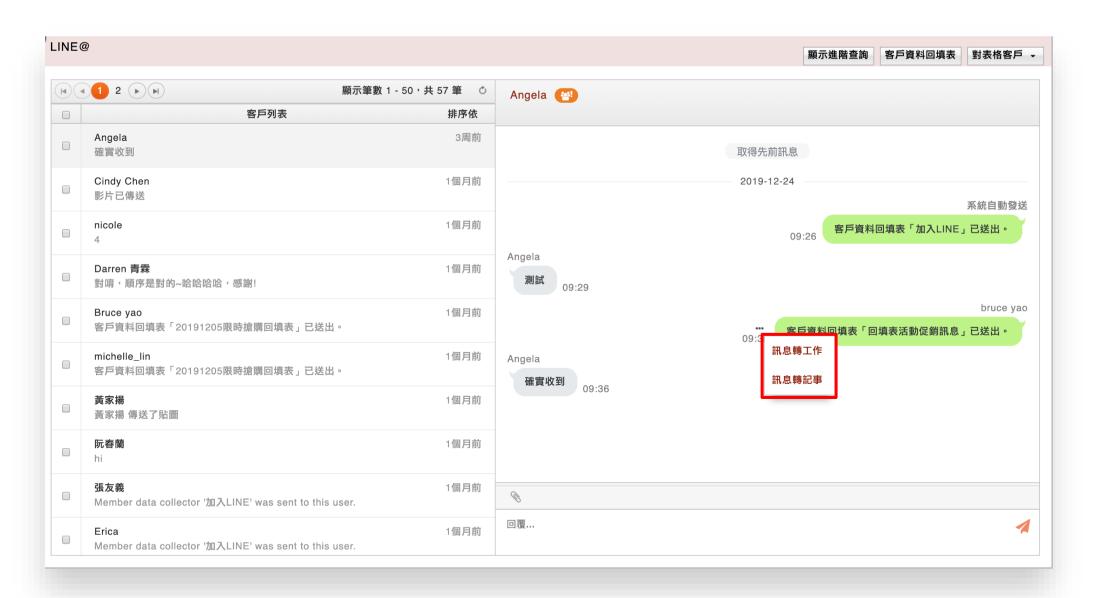


## LINE@+CRM,一對一、群發都沒問題





## 對話諮詢、服務記錄,一鍵轉記事





## 售後服務也是品牌擴散的重要關鍵!





# B2B業務管理情境



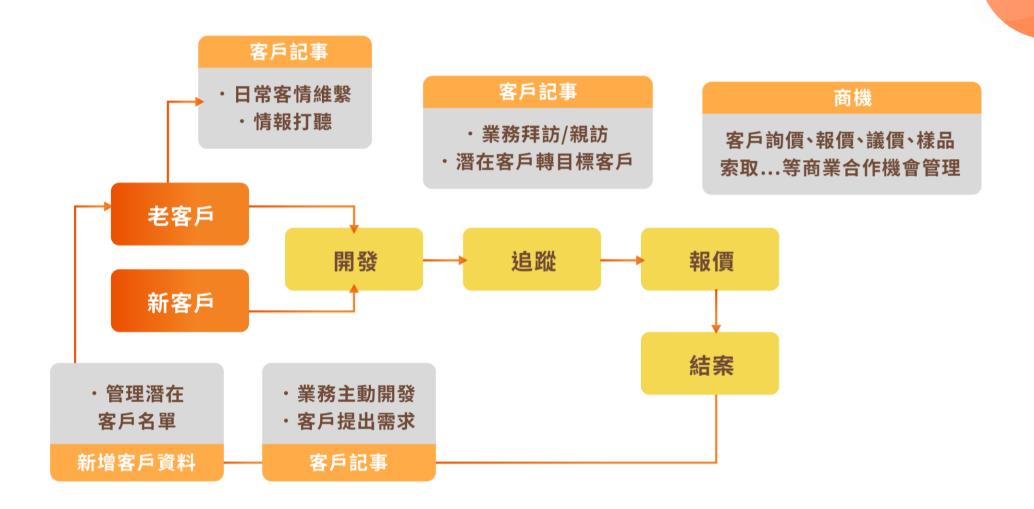
## CRM 企業執行業務管理碰到的問題



- 客戶名單業務Excel自管理,資料凌亂發散
- 業務報告回報不即時無法同步,大案子狀況掌握不易
- 客戶商機追蹤難以落實
- 業務在外難以查詢與回報客戶資料
- 主管不易即時掌握銷售案況及業績
- 人員異動、銷售服務明顯斷層

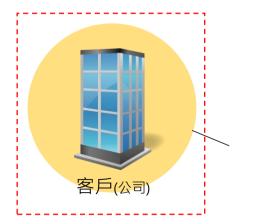


## B2B業務作業流程





### ▼ CRM 統一企業客戶名單





#### 360°全方位識別

基本資料

客戶分類

業務報告

聯絡人清單

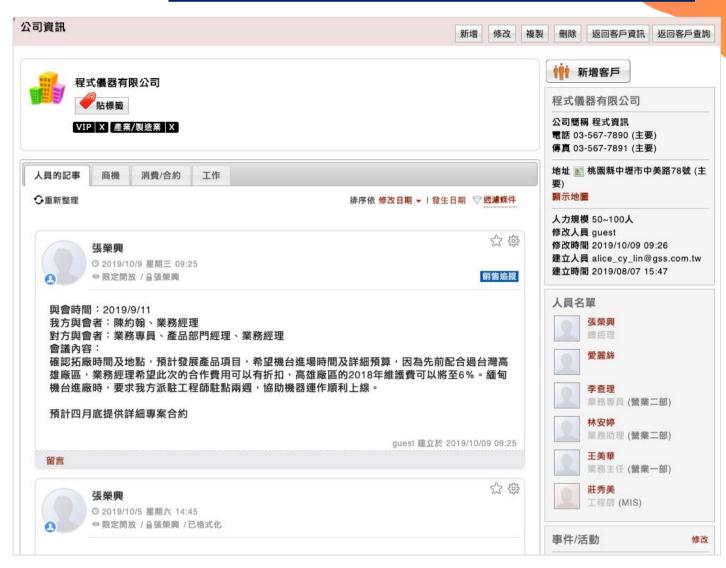
待辦工作

產業資訊

商機管理

採購紀錄

### 彈性欄位設定,完整保留企業最珍貴的銷售資產



### CRM 統一企業客戶名單

### 彈性欄位設定,完整保留企業最珍貴的銷售資產

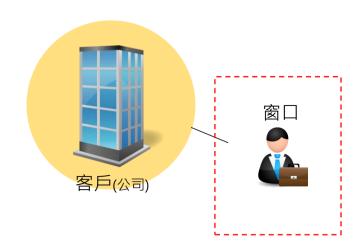
檢視個人資料

修改

新增

新增

修改



360°全方位識別

基本資料

身份標記

業務報告

重要日期

待辦工作

行銷紀錄

商機管理

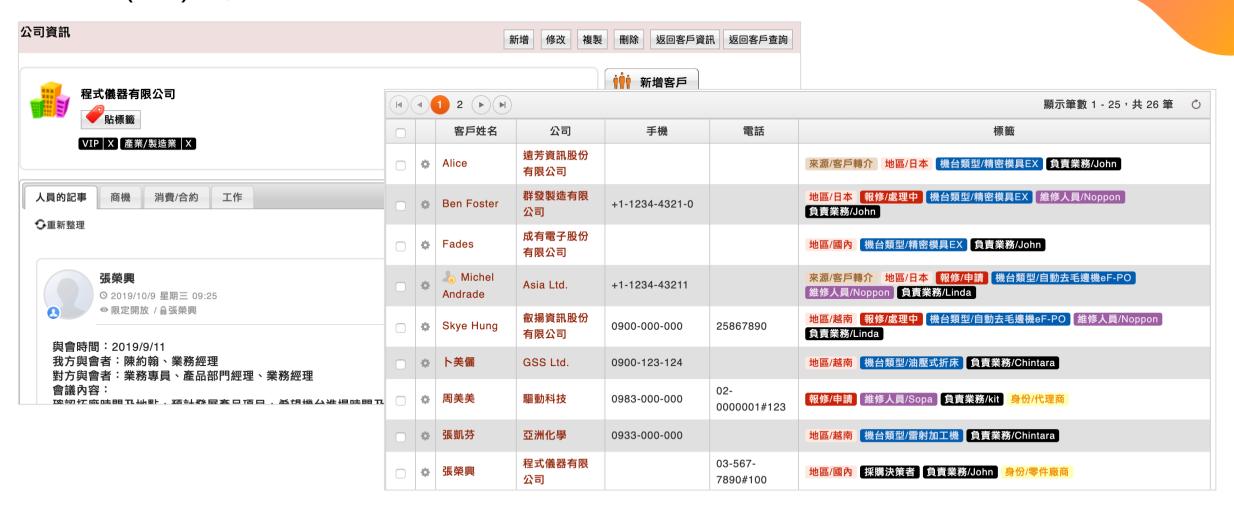
採購紀錄





### ▼ CRM │透過標籤快速協助企業分類客群

客戶(公司)標籤:用來分類所屬業務、客戶產業、需求、銷售進展





### ▼ CRM 透過標籤快速協助企業分類客群

**聯絡人標籤**:分類窗口喜好、習性,可作為電話銷售話術策略關鍵





### CRM 提供銷售人員快速查找名單工具

輸入關鍵字,快速找到客戶聯絡人名單





## CRM 完整記錄銷售歷程

找到聯絡人窗口,快速新增本次聯繫紀錄





## V CRM 彈性預設業務報告模板

業務報告重點資訊項目預設,重點輸入、業務筆記轉為銷售利器!



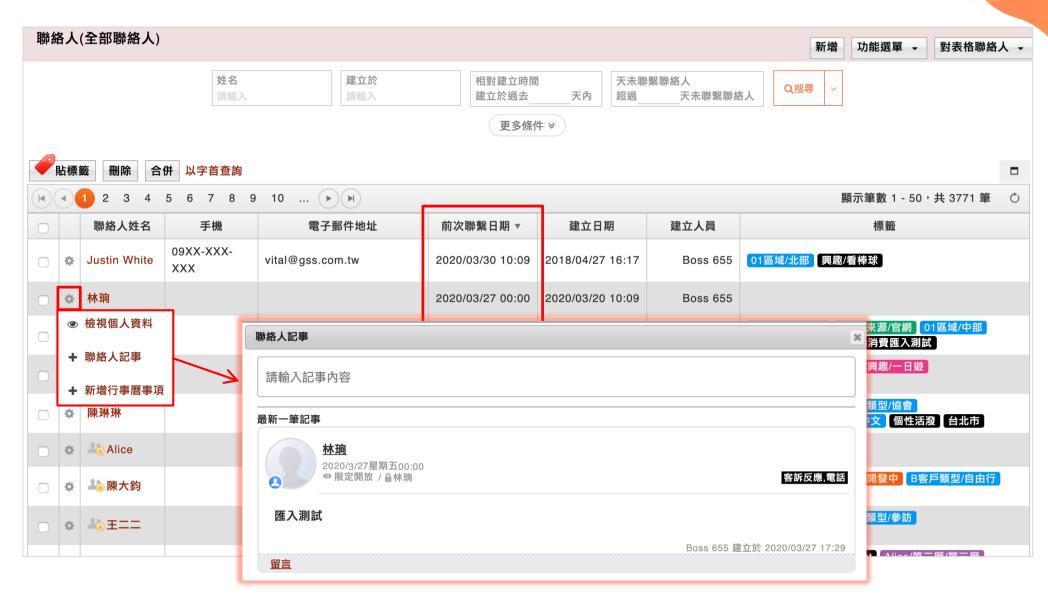
#### 筆記新增小幫手

- 預設多款填寫模板
- 自動套用類別
- ✓ 業務報告完整紀錄



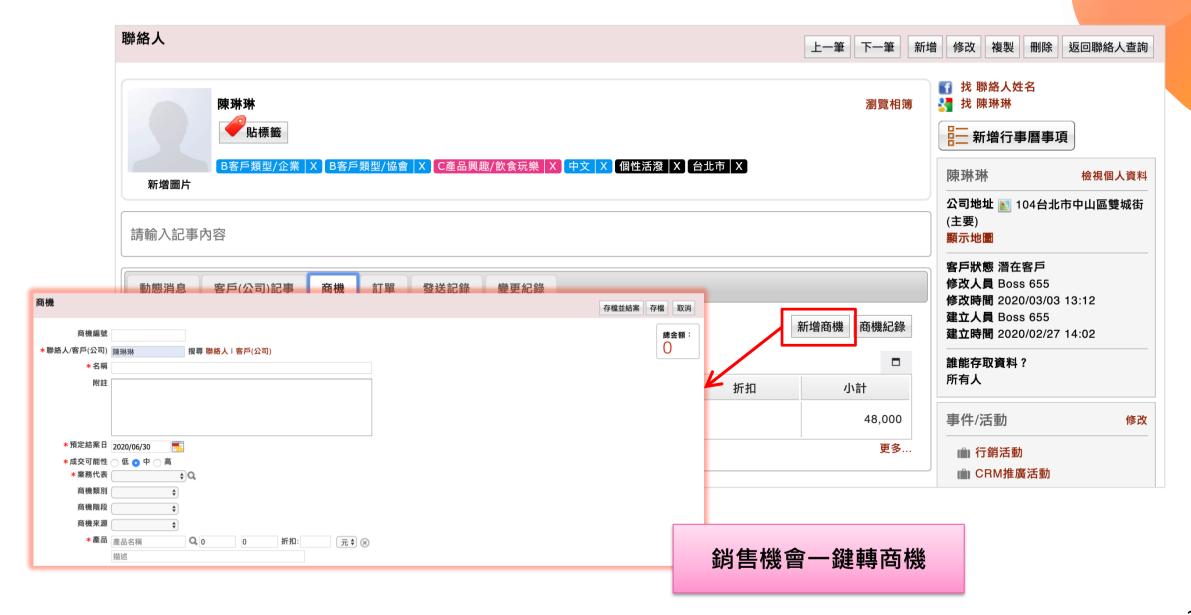
### CRM協助業務快速新增拜訪紀錄

• 提供銷售同仁直覺操作介面,陌開電訪同時查看前次聯繫內容、同時新增本次談話內容





## ▼ CRM 新客開發,銷售機會轉商機





### **CRM** 彈性商機提醒,即時掌控銷售案動向

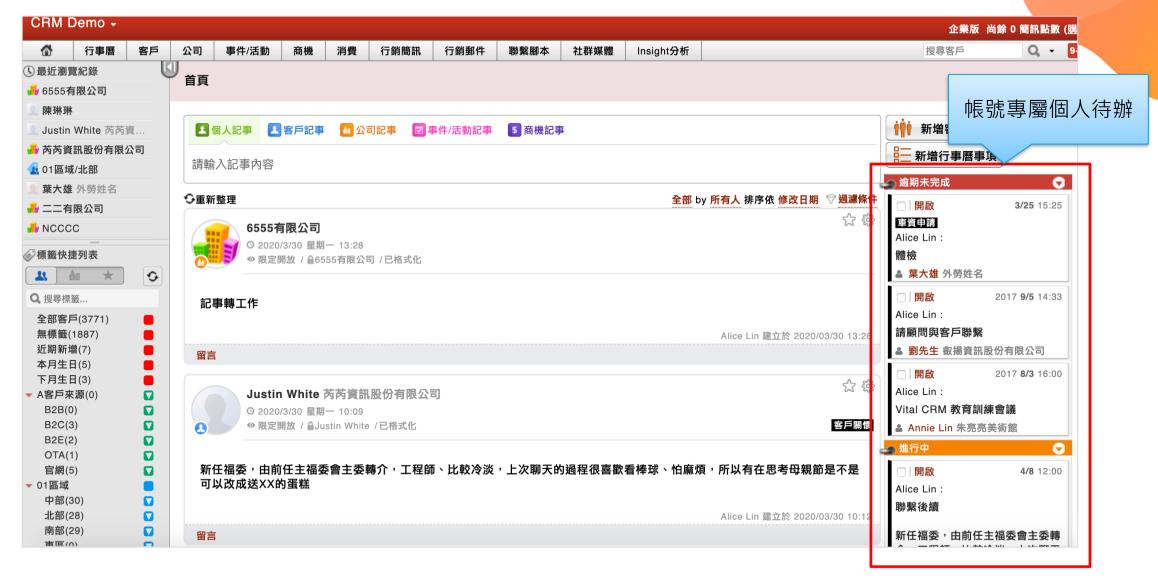


#### 隨時提醒,機會不漏失





### CRM 與客戶的待辦,由系統歸類提醒



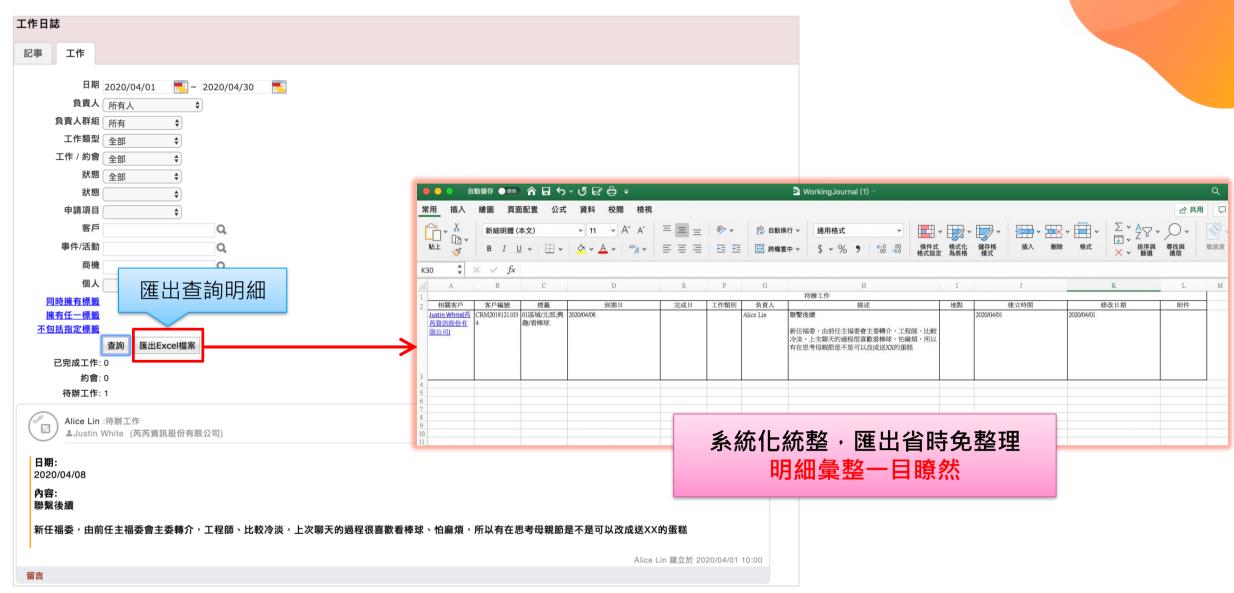


## ▼ CRM | 主管可隨時查看業務的待辦工作





## ▼ CRM |條件式工作查詢畫面





## GRM App免費提供,客戶資訊同步掌握



### 資訊同步

不論何時、何地,拜訪完客戶後,會議記錄、重要事項透過App能快 速即時新增完畢,完成回報作業。 ·



### 堂握杳詢

客戶資料不在透過翻閱名片、手抄紙條,手機掌握在手、客資資訊無 窮,不論商機、拜訪紀錄迅速一覽無遺。



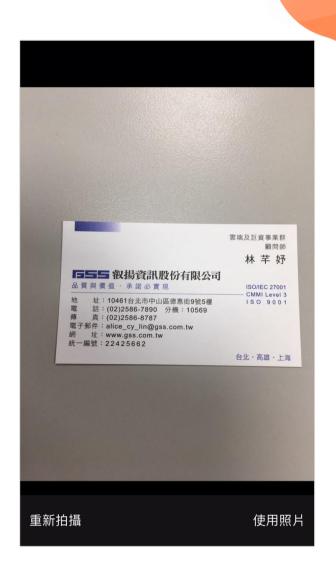




## CRM 名片辨識,業務一秒新增新客資料

=	名片辨識	
CRM匯入測試 www.videgree.com/8d03df54c72542ae8175212c821d1aa3		
iţi	客戶	
	公司	
	記事	
\$	商機	
	行事曆	
2=	名片辨識	
	待同步處理 客戶:0 記事:0 行事曆:0 聯絡人:0	
<b>1</b>	說明與支援 	

<b>■</b> 名片辨識	
■相簿	
◎拍照	
小技巧&常見問題	
提高辨識度	•
拍照後一直當機?	•





## ▼ CRM | 客情、商機雲端,App即時同步







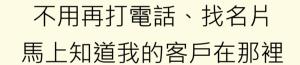




## T CRM 開啟定位,一覽附近所有客戶











# **Thank You**

