

客户关系管理 (CRM)

Apprise® ERP系统数据库中整合的客户关系管理功能使您的支持、销售与市场团队紧密团结，共享实时的客户关系生命周期信息，从而培养出忠实的客户群体，同时提供更高质量的服务，并获得更多销售机会。

挑战

在支持现有客户或进行市场拓展开发潜在客户时，快速便捷的客户交流及历史订单浏览是成功的关键。第三方的CRM应用经常引发联系人记录和ERP数据间的失联。这种碎片信息阻碍您查看客户与潜在客户的信息，使您的团队无法从重要的机遇中获取商机。您一定希望自己的团队能够实时获取每位联系人的关系生命周期，这样您的团队能够共同努力，确认客户需求，优化市场活动，超额完成销售目标。

解决方案

通过Apprise® CRM解决方案，为您的销售代表、技术支持及市场团队提供实时信息，帮助他们更好地服务于客户，提升市场推广，增加销售量。CRM功能已完全整合到您的爱普瑞斯ERP数据库中，使您的团队能够更有效地管理任务并与客户进行交流，追踪意向明确的潜在客户，识别关键销售机遇，发起并评估市场推广，并通过实时数据下达订单。

实时的信息可见性提升您的精准度，且尽可能最小化错误。我们的CRM还能够进一步与您的邮箱关联，您的团队可以设定提醒并根据现有的邮件日程安排功能获取通知。

爱普瑞斯CRM解决方案将帮助您的技术支持、销售代表与市场团队同现有客户和潜在客户保持畅通的联系，在提供更好服务的基础上创造更多的销售机会。

我们期望助您成功

爱普瑞斯专注于为消费品生产商、进口商与分销商提供ERP与SCM解决方案，因此我们的团队了解您业务所面临的独特挑战。

针对行业专门研发的软件方案，如爱普瑞斯软件，仅需较少的定制，无需花费昂贵的实施费用，快速实现投资回报。

全面整合的解决方案降低了投资独立附加系统的需要，帮您降低成本、实现系统紧密集成、供应链数据完全可视化、提升数据安全性且方便进行维护。

我们在美国、欧洲、亚洲及澳洲均设有分公司或办事处，便于提供工作日24小时的技术支持，无论您身处哪个时区都可以灵活处理业务。

特色功能

- > 集中管理所有的联系人相关信息，包括财务、订单历史记录、交流记录及服务任务等信息
- > 开展市场活动，创建并定义所有相关项目任务
- > 直接通过CRM发起邮件交流；通过高级筛选工具及实时的销售数据快速确认主要目标
- > 将CRM解决方案与您邮箱日历整合，及时接收通知和提醒
- > 邮件合并功能；向您的目标客户直接发送邮件
- > 建立目标并追踪‘潜在客户成为客户’的转变
- > 只需轻触鼠标，即可完成潜在客户到客户的身份转变
- > 快速下达订单并创建新的客户报价
- > 通过附加活动特定价格，为部分客户提供协议价格
- > 导出功能——为客户或活动导出历史记录及当前任务记录
- > 安全权限设定允许您确定用户的查看与访问权限

优势功能

- > 为每位客户显示一份单独且全面的简介，您的整个团队能够获取相同的信息
- > 通过完整记录的集中管理，减少数据重新导入的需要，快速将潜在客户转化为最终客户
- > 筛选工具基于您自定义的筛选要素选定候选人，优化市场活动
- > 实现邮件与提醒的合并，帮助企业项目管理
- > 通过导出已完成及未完成任务追踪项目状态
- > 邮件合并功能——邮件自动设定功能帮助您节省时间，减少错误
- > 特价添加功能允许您灵活地为特定客户设置协议价格

提升供应链效率，推动业务拓展

爱普瑞斯软件致力于帮助消费品制造商、进口商和经销商应对所面临的独特挑战。我们的行业专门ERP软件及全球技术支持团队了解您的业务，我们将尽全力协助我们的客户走向成功。

获取更多信息，请联系marketing-asia@apprise.com，或请浏览我们的网站apprise.com.cn。



爱普瑞斯（中国）有限公司

中国江苏省南京市南昌路40号
长江科技园6009号（210037）
电话：+86 25 8345 5308
www.apprise.com.cn

全球总部及分支机构

美国伯利恒·英国米尔顿凯恩斯·澳大利亚墨尔本·捷克布尔诺·荷兰阿尔梅勒

Apprise®是爱普瑞斯软件在中国、美国和其他国家注册的商标。©2015爱普瑞斯软件公司版权所有。

