

1. سه عنصر اصلی در یک CRM موفق وجود دارد چیست؟؟

1: افراد 2: روند کار 3: تکنولوژی یا فن آوری

2. هدف CRM چیست؟

CRM یک استراتژی برنامه ریزی شده است که با آموزش دادن و هدایت کردن کارمندان به شما نحوه چگونگی درک و فهم نیاز های بیشتر مشتریان را آموزش داده تا روابط افراد یک سازمان و مشتریان آن را استحکام بیشتری ببخشد .

3. چهار دیدگاه به CRM را نام ببرید؟

CRM به چهار شکل کاملاً متفاوت مورد توجه قرار گرفته است: استراتژیک، عملیاتی، تحلیلی و تعاملی.

4. منافع استفاده از CRM چیست؟؟

صرفه جویی در زمان. سازماندهی. ارتباط برقرار کردن. ایجاد سریع تر سرنخ فروش. برقراری نظم. مدیریت تلاش هایی که در بخش فروش صورت می گیرد. مدیریت خدمات. برنامه ریزی امور فروش. شناسایی نیاز های مشتریان

5. چند نمونه از قابلیت های نرم افزار سرو نو نام ببرید؟

مشاهده عملکرد تیم فروش. اطلاع رسانی به کاربران و کار تابل سازی. فروش های در دست انجام

