

Екатерина Лебедева



**CRM ДЛЯ ПРОДАЖ:
НОВЫЙ УРОВЕНЬ
ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА**

Екатерина Лебедева

**CRM для продаж: новый
уровень ведения бизнеса**

«Издательские решения»

Лебедева Е.

CRM для продаж: новый уровень ведения бизнеса /
Е. Лебедева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-907861-2

CRM — на сегодняшний день востребованный и эффективный способ автоматизировать работу и увеличить продажи организации любого масштаба. Такие системы завоевали признание, как предпринимателей и фирм средней руки, так и крупных концернов с филиалами.

ISBN 978-5-44-907861-2

© Лебедева Е.
© Издательские решения

Содержание

| | |
|--|---|
| Введение | 6 |
| Что представляют собой CRM-системы для продаж? | 7 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 8 |

CRM для продаж: новый уровень ведения бизнеса

Екатерина Лебедева

© Екатерина Лебедева, 2019

ISBN 978-5-4490-7861-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

CRM – на сегодняшний день, востребованный и эффективный способ автоматизировать работу и увеличить продажи организации любого масштаба. Такие системы завоевали признание, как предпринимателей и фирм средней руки, так и крупных концернов с филиалами.

Что представляют собой CRM-системы для продаж?

Аббревиатура CRM расшифровывается, как управление взаимоотношениями с покупателями. Ядром здесь является именно клиент. Зная его предпочтения, увлечения и историю покупок, несложно выстроить с ним взаимовыгодные отношения. Но главное – здесь срабатывает индивидуальный подход, что положительным образом сказывается на лояльности клиента (остается доволен проявленной к нему внимательностью), как следствие, увеличивается прибыль, повышается конкурентоспособность.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.