

Gerenciamento de Contas

A gerência de conta de LigCRM fornece uma visão única dos clientes através de produtos, geografia, conta, e posição. O gerenciamento de conta dá à sua organização a capacidade de construir relações mais estreitas, mais lucrativas e entendendo a posição de cada conta/cliente.

Impacto

-

Entenda posição de conta e relações

-

Melhore oportunidades em-cima-de-vendem e vendem cruz

-

Assegure interações consistentes com clientes

-

Informação sobre conta de ação através de marketing, vendas e departamentos de suporte

Percepção de conta única

Examine toda a informação relacionada a conta, inclusive contatos, interações, campanhas, história de pedido de serviço, e outros atributos.

Satisfação de Cliente

Controle a satisfação de cliente, a sua vontade de atuar como uma referência para os meios de comunicação, em acordos comerciais e outras oportunidades.

Propriedade de Conta

Defina quem na sua organização possui uma relação mais íntima com o cliente e quem mais está relacionado nas vendas ou apoio a este cliente.

Interações Coordenadas

Ver quem na sua organização está interagindo com a conta antes da atração. Entenda se há outro marketing, vendas ou interações de serviço que ocorrem com a conta/cliente.