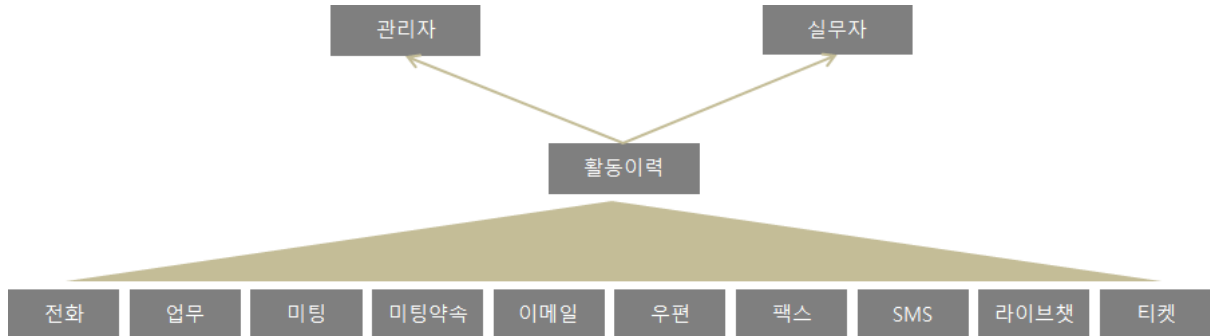


### \*영업활동 이력 관리

여러분들은 현재 영업사원들의 영업활동을 어떻게 확인하고 계신가요?

한비로 CRM은 고객과 모든 접촉 이력을 편리하게 관리할 수 있습니다.

한비로 CRM의 영업활동 이력관리는 아래와 같은 프로세스로 이뤄집니다.



#### 관리자

\*실무자가 필드에서 활동한 내역에 대해 모든 이력을 한 곳에서 손쉽게 확인 가능

\*각 고객에 대한 영업활동 히스토리를 확인하여 왜 이탈 및 실패하였는지 원인을 찾을 수 있음

#### 실무자

\*보고활동에 대한 업무 감소

\*영업활동 이력을 바로 입력하기 때문에 과거에 발생한 이슈에 대해 어떤 이슈가 있었는지 기억  
해낼 필요 없음

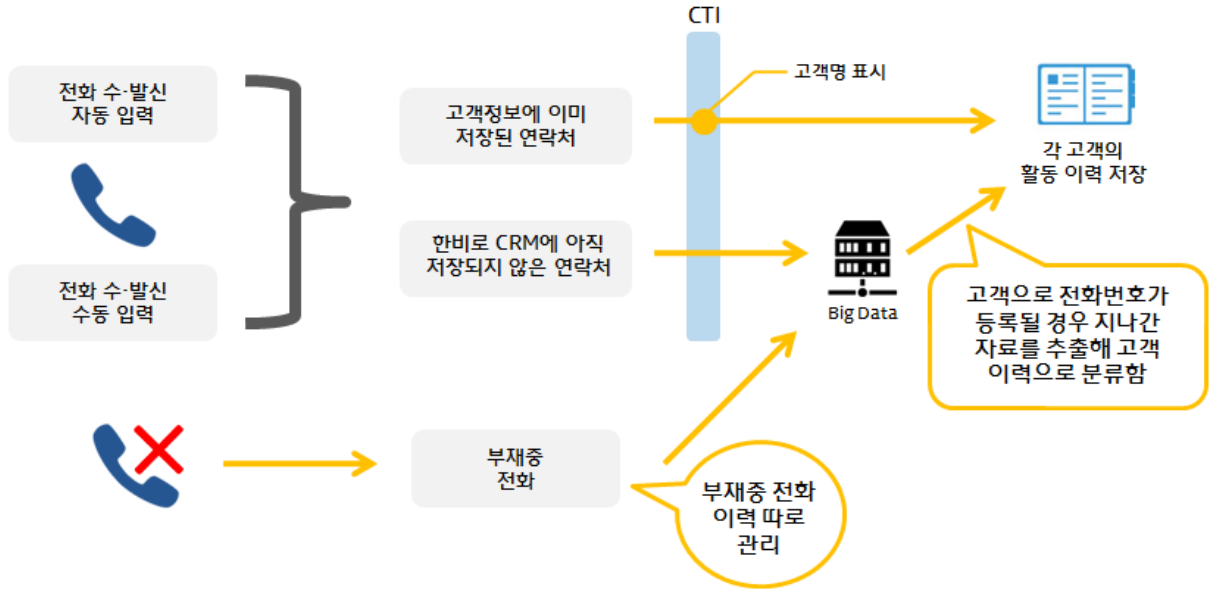
\*자동으로 고객과 주고받은 이메일, SMS, 전화 이력을 남겨 메일박스를 뒤져야 하는 수고 감소

\*활동한 영업활동 이력을 업무일지로 가져와 간편하게 업무 보고 진행 가능

각 활동에 대한 진행 프로세스입니다

## 전화

한비로 CRM Call은 전화를 통한 고객 접점 발생 시, 고객명과 담당자명을 PC에 팝업시켜 고객의 상세정보가 실시간으로 제공됩니다.



\* CRM에 고객의 연락처를 등록했을 경우, 한비로 CRM Call이 고객을 먼저 알아볼 수 있도록 돕습니다.

## 라이브챗

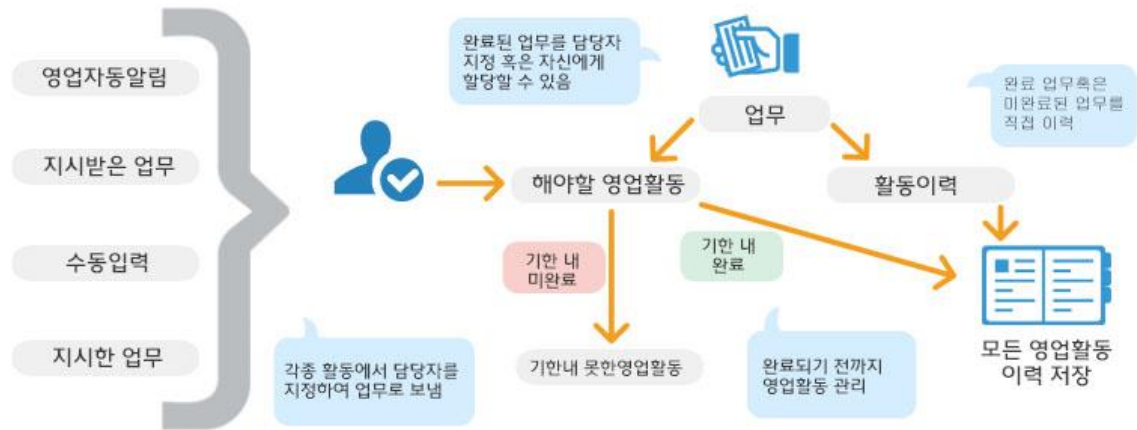
웹사이트 내에서 발생한 고객의 실시간 텍스트 문의를 한비로 메신저를 통해 해결할 수 있습니다.



## 업무

고객과의 활동에 대해 다른 회사내 직원에게 알려서 처리를 필요로 할 때 사용합니다.

다양한 형태의 업무를 업무이력과 해야할 활동으로 이분화 리스팅하여 활동사항을 손쉽게 관리할 수 있습니다.



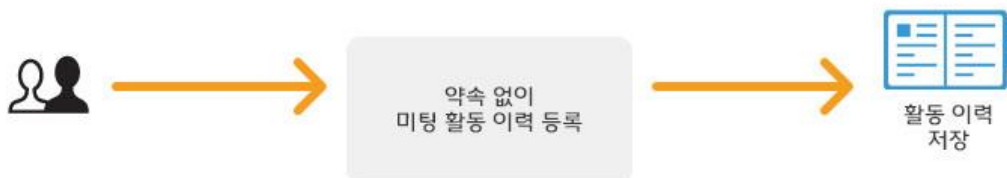
**\*업무와 티켓의 차이**

영업활동	VS	티켓
담당자 有		담당자 無
진행 사항 확인 필요 X		진행 사항 확인 필요 O
지시 하달 件		고객 요청 件

전화 / 라이브챗 / 메일을 통해 해야할 업무 or 티켓으로 보내기

**미팅**

고객과의 미팅을 진행 후 안건, 회의내용, 결과로 간편히 정리할 수 있습니다.



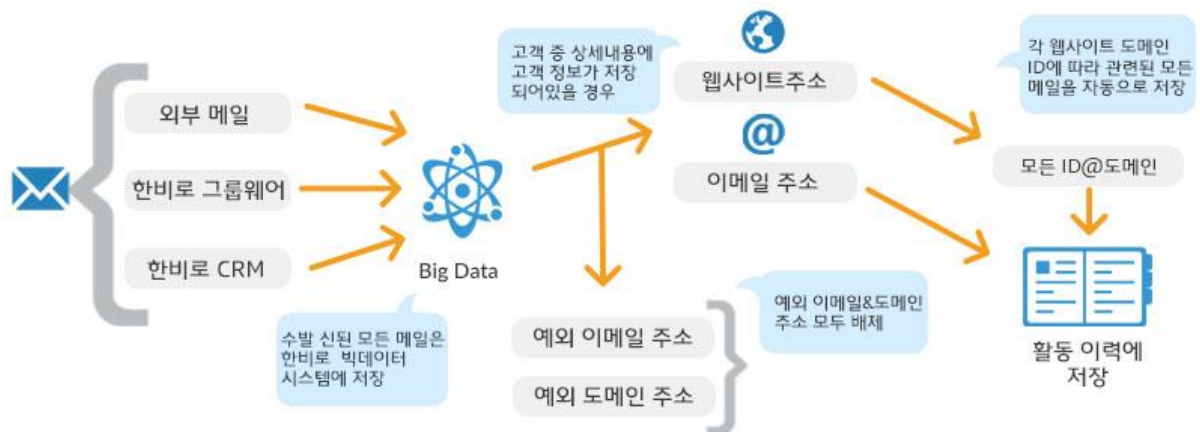
**미팅 약속**

고객과 미팅을 약속한 후, 미팅약속을 등록할 수 있습니다.

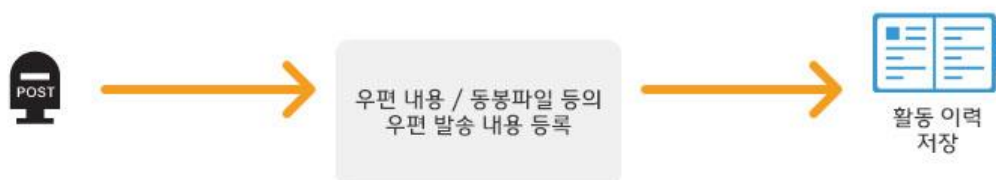


## 이메일

고객과 주고 받은 모든 이메일에 대한 이력 관리가 가능해집니다.



## 우편



## 팩스



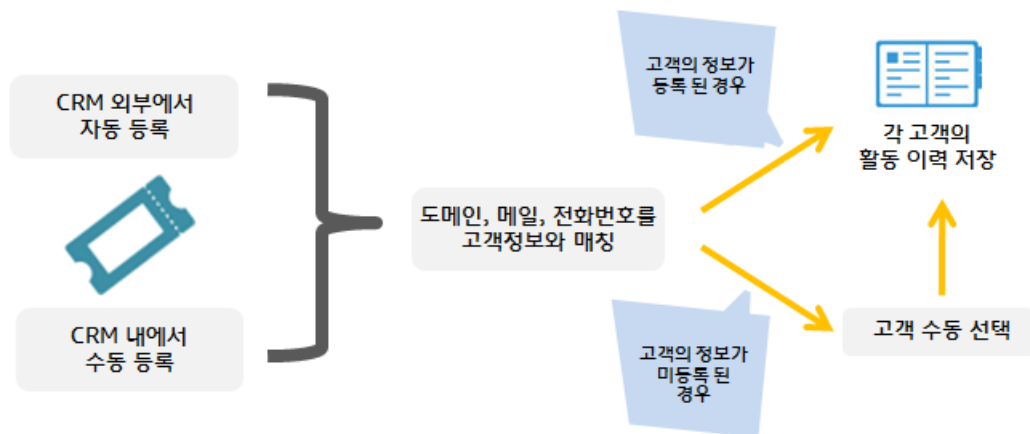
- \* 예약 발송 가능
- \* 중복번호 발송 방지










### SMS



- \* 중복 번호 발송 체크
- \* 예약 발송 가능
- \* SMS / LMS 가능

### 티켓



영업 활동	영업활동 이력 저장		해야할 영업활동	해야할 업무 티켓 변환	예약
	자동	수동			
 전화	●	●		●	
 업무	●	●	●		
 미팅		●	●	●	
 이메일	●			●	●
 우편		●			
 FAX	●	●			●
 SMS	●				●
 티켓	●	●			
 라이브챗	●	●			