

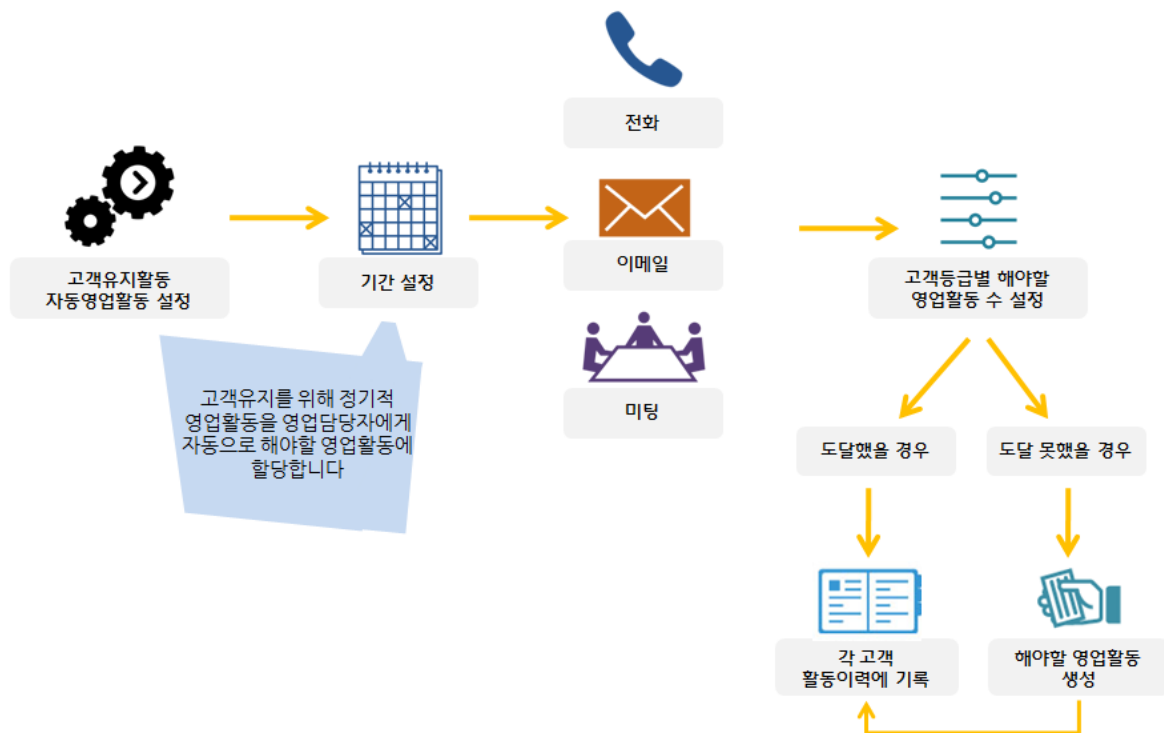
## 고객등급 활용하기

여러분에게 100 만 원의 매출을 올리는 고객과 1000 만 원의 매출을 올리는 고객과는 차별화 된 서비스를 전해야 합니다. 한비로 CRM 은 차별화 된 고객서비스를 제공하기 위한 분석 정보를 제공합니다.

한비로 CRM 에서는 영업담당자 또는 고객담당자가 최소 해야 할 영업활동을 설정할 수 있으며, 설정된 기간 동안 활동을 못했을 시 담당자에게 '해야할 영업활동'으로 자동등록 됩니다.

### | 자동영업 할당 프로세스 |

고객의 등급에 따라 전화/미팅/이메일의 영업활동 최소 활동 수를 기간에 맞게 조절할 수 있습니다. 자동영업 할당 프로세스를 통해 영업담당자의 고객유지를 위한 영업활동의 누락을 최소화할 수 있습니다.



- \* 고객의 충성도를 높일 수 있는 다양한 전략을 세워 브랜드 로열티 확보 가능
- \* 최소활동을 설정하여 고객의 이탈 방지
- \* 크로스셀링/업셀링 유도 가능

### 고객 등급별 해야할 영업활동 설정 예시

### 설정된 기간 내 등급에 따른 해야 할 활동

고객등급	영업활동		
	미팅	전화	이메일
Bronze	0	0	1
Silver	0	1	1
Gold	0	1	2
Diamond	0	2	2
Vip	1	1	0

### 고객 등급별 마케팅 캠페인 활용

고객 등급별 캠페인을 진행할 수 있으며 실행한 캠페인을 각 고객별 영업활동으로 자동 저장합니다.

