

2024年客户管理软件 相关项目融资计划书

汇报人：<XXX>

2024-01-19



CATALOGUE

目录

- 项目概述
- 市场分析
- 产品与服务
- 营销策略与销售计划
- 财务预测与融资需求
- 风险评估与应对措施
- 团队与管理
- 结论与建议





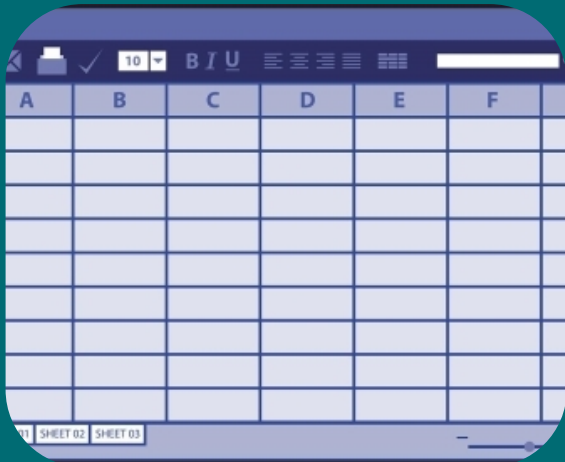
PART 01

项目概述





项目背景



随着企业数字化转型的加速，客户管理软件市场不断扩大，竞争日益激烈。



客户需求多样化，对客户管理软件的功能和性能要求不断提高。



客户管理软件行业正面临技术更新换代的机遇和挑战。



项目目标

开发新一代客户管理软件，满足客户多样化需求。



拓展市场份额，提高企业竞争力。

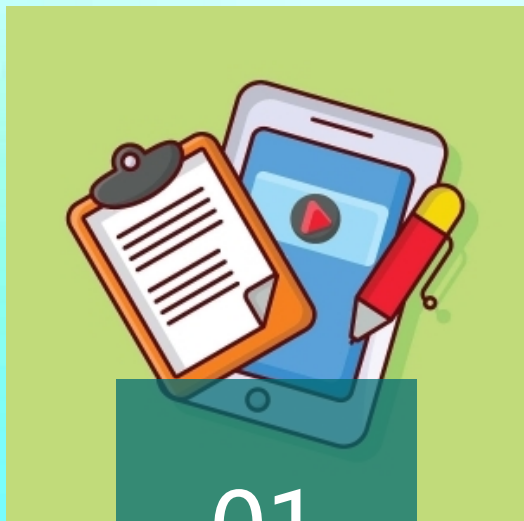


提高客户管理软件的功能和性能，提升用户体验。





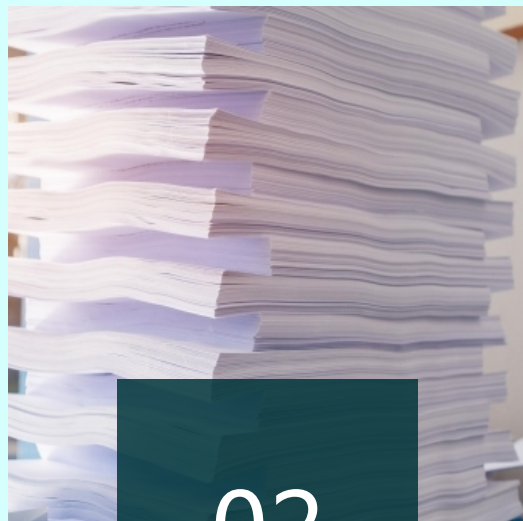
项目实施计划



01

研发阶段

进行市场调研、需求分析、产品规划等工作，制定详细的产品设计方案。



02

开发阶段

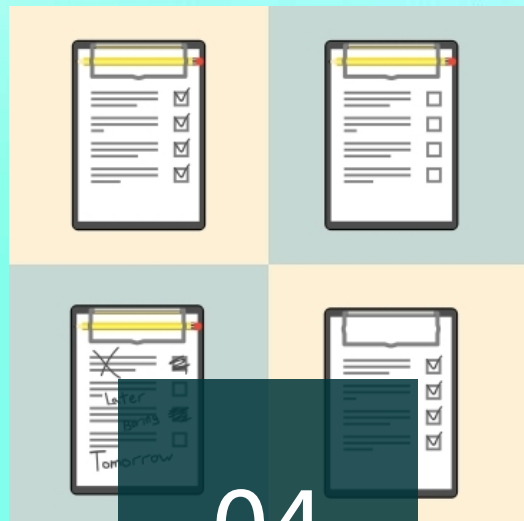
按照产品设计方案，组织开发团队进行软件开发、测试等工作。



03

推广阶段

通过多种渠道进行产品推广，包括线上、线下宣传活动、合作伙伴关系建设等。



04

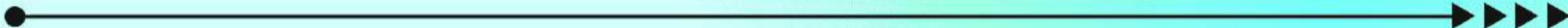
运营阶段

持续优化产品功能和性能，提供技术支持和售后服务，收集用户反馈，不断改进产品。



PART 02

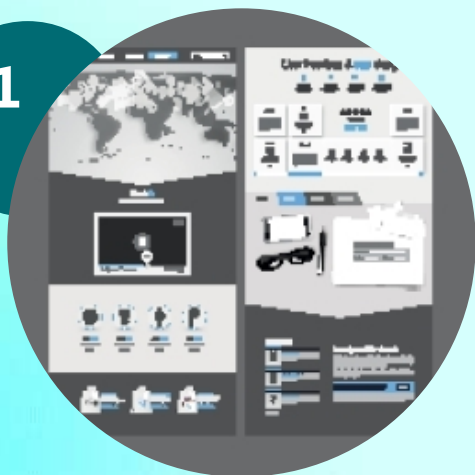
市场分析





目标市场分析

01



目标客户群体



中大型企业、小微企业、
初创公司等各类企业客户。

02



市场规模



全球客户管理软件市场规模持续增长，预计到2024年将达到数十亿美元。

03



客户需求



客户需要高效、易用、可定制的客户管理软件，以提升客户满意度和忠诚度。



竞争对手分析



主要竞争对手

Salesforce、HubSpot、Oracle等知名客户管理软件提供商。



竞争优势

与竞争对手相比，我们的客户管理软件在功能、性能、易用性和价格等方面具有优势。



竞争策略

持续关注竞争对手的产品动态，优化自身产品，提高竞争力。



市场趋势预测

技术趋势

人工智能、大数据、云计算等技术在客户管理软件领域的应用将更加广泛。



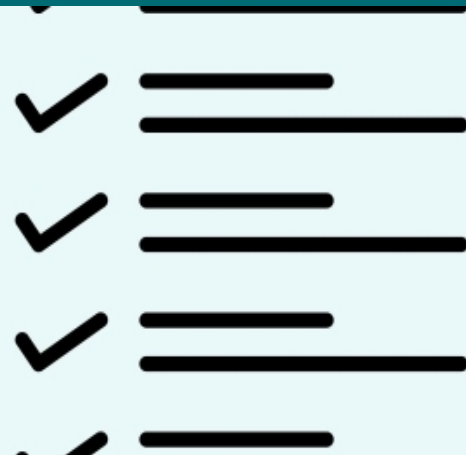
未来市场机会

随着企业数字化转型的加速，客户管理软件市场将迎来更多发展机遇。



行业趋势

企业越来越重视客户体验和客户关系管理，客户管理软件市场需求将持续增长。





PART 03

产品与服务





产品介绍

客户关系管理软件

提供一套完整的客户关系管理解决方案，帮助企业实现客户信息的集中管理、销售流程的自动化以及客户服务的优化。



营销自动化工具

通过自动化营销流程，提高营销效率和客户转化率，包括市场活动策划、邮件营销、社交媒体推广等功能。

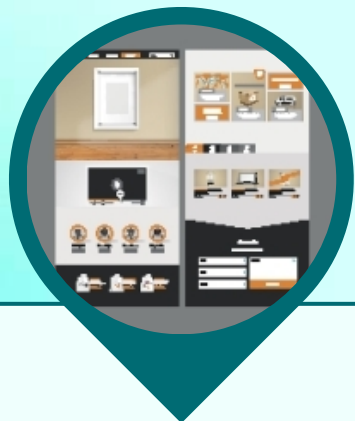


数据分析与报告

提供强大的数据分析功能，帮助企业了解客户需求、市场趋势和业务状况，同时生成各类报告，为企业决策提供支持。



产品优势



高性价比

相较于同类产品，本软件具有更高的性能和更低的价格，为企业节省成本。



易用性

界面友好、操作简单，用户无需经过复杂的培训即可快速上手。

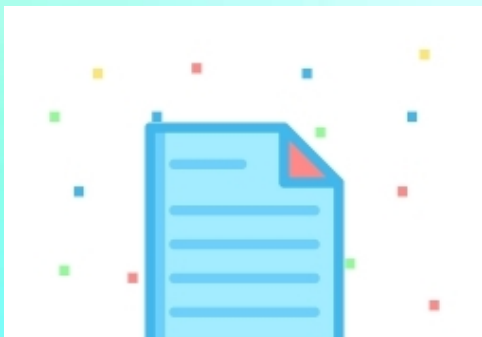


定制化服务

根据企业需求提供定制化服务，满足不同企业的个性化需求。

服务内容

与特色



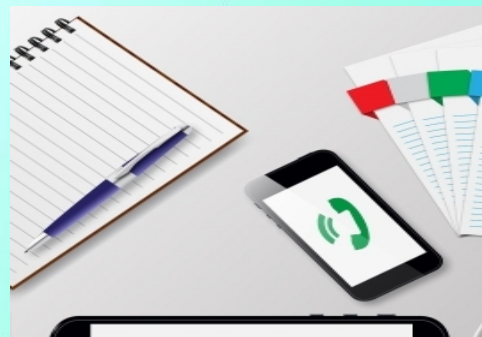
实施服务

提供专业的实施服务，帮助企业快速部署和上线使用软件。



培训服务

提供全面的培训服务，包括软件操作、营销策略等，提高企业员工的技能水平。



售后服务

提供优质的售后服务，包括软件维护、技术支持等，确保企业能够顺利使用软件。



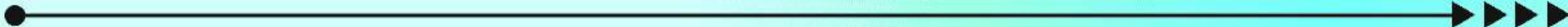
定期更新与升级

根据市场变化和客户需求，定期更新与升级软件功能，保持软件竞争力。



PART 04

营销策略与销售计划





营销策略

● 目标市场定位

明确目标市场，根据客户需求和行业特点制定相应的营销策略。

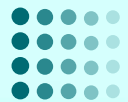
● 品牌推广

通过多种渠道进行品牌宣传，提高品牌知名度和美誉度。

● 线上线下活动

组织各类线上线下活动，增强用户参与感和粘性。





销售计划与目标



销售渠道拓展

开拓新的销售渠道，如电商平台、代理商等，提高产品覆盖面。

销售目标设定

根据市场情况和客户需求，设定合理的销售目标和计划。

销售团队建设

加强销售团队培训和管理，提高团队整体素质和执行力。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/396103132240010113>