如何杜绝员工飞单、走私单？

如何避免员工离职带走客户？

——点镜scrm企业微信管理系统

点击这里可观看视频讲解——【点镜视频观看】

许多公司企业实施scrm客户管理系统后没有从中获利，其实原因很简单，公司企业购买使用scrm的全过程，可以视作为一次项目投资。那么既然是项目投资，就需要去计算ROI，清晰这场项目投资的回报率。那么，怎样衡量scrm投资回报率？点镜scrm系统怎样提升投资回报率？

怎样衡量scrm投资回报率

用数字来反馈scrm的投资回报率会较为直接一些，例如，项目投资scrm的成本费用包括scrm的费用、人力成本、流程成本等，这些成本是可以被确定的，接下来需要做的就是清晰scrm实施后所带来的盈利，用盈利减去成本，即可计算出scrm投资回报率，此时的ROI=（项目投资净回报/投资成本）x100%。

但真正棘手的部分是找到项目投资的实际盈利——公司企业想要提升公司业绩的道路几乎都不是单一的，例如招聘新的业务员、拓展新市场、或推行新的产品线等等这些，如果依旧使用成本费用和总盈利来判断ROI是有失偏颇的，因此，我们可以从以下几个关键指标值来判断scrm投资回报率的高低。

1、业务指标值

业务指标值领域，可以从成本、收入、平均销售时间、平均交易规模等领域来开展。例如，在使用scrm系统以后，团队和部门生产效率是不是得到有效提升？员工在

处理同样的事务上，是不是比之前更有效率？流程是不是更加合理科学？等等这些。收入是不是得到提升，会更加直接地反馈scrm项目投资是不是成功，销售时间缩短、平均销售规模的增加，都可以是由scrm所带来的良好结论。

2、销售指标值

在没有scrm以前，销售数据的追踪是个难题，但scrm出现以后，这一问题也得以解决。较以往，需要手动输入的数据，通过scrm可以将大部分繁琐的流程实现工作流自动化，从而推动销售收入增长。此外，销售成交率是不是得到显著提升，也可以通过scrm实施前后来品牌推广对比，并从中找到scrm的价值。

3、关键营销指标值

scrm可以提升的不仅仅是销售能力，对市场的提升也大有裨益。良好的品牌推广有助于潜在客户数量增加，而潜客的来源是多种多样的，scrm可以用来追踪这些渠道，同时计算出潜客获取成本。再例如市场活动，scrm可以对活动数据品牌推广整理分析，或者品牌推广归因分析，因此，在营销指标值中也能得到scrm回报率的相关内容。

4、关键服务指标值

scrm在企业应用中可以延伸至客户服务，例如客户反馈工单、平均响应速度、平均结单时间、客户满意度等等这些，如果这些指标值在使用scrm后能够得到显著的改善和提高，那么可以证明，项目投资scrm是值得的。

scrm系统怎样提升投资回报率？看完以上这些，想必大家已经非常清楚了，现在注册点镜scrm客户关系管理系统，立即免费试用。