

# 江苏人才网招聘网 辉伦二期250MW光伏组件项目如期投产

南宁人才网 <http://www.nnjob.com>

江苏人才网招聘网 辉伦二期250MW光伏组件项目如期投产

江苏人才网招聘网 辉伦二期250MW光伏组件项目如期投产

## 人才网招聘网

一览英才网旗下报道

11月3日，江苏辉伦太阳能宣布，江苏人。10月底在南京举行了二期250MW太阳能组件项目的投产仪式。投产。人才网招聘网。公司方面表示，二期。辉伦二期项目的建成，不仅标志着其自主产能提升到450MW，看看250mw。而且对国机集团新能源板块、对苏美达集团太阳能业务，听说人才网。对辉伦品牌具有长远的战略意义。江苏人才网招聘网。

## 南宁人才市场

不过，业内人士以为，人力资源网。在当前光伏寒冬之际，学会高压气枪。江苏辉伦在此期间投产本身也是如期项目推动，南宁人才市场网。目前的日子并不会好过。mw。

江苏辉伦太阳能尽量已经达到450MW产能，江苏人才网招聘网。但在国际的知名度并不高。对于辉伦二期250MW光伏组件项目如期投产。据通晓，其主要背景是作为中国机械工业集团旗下、隶属于江苏苏美达集团的新能源企业。招聘网。

据公司介绍，想知道组件。截止目前辉伦太阳能2011年完成了200MW的销售，如期。公司实现盈利。南宁人才网。辉伦太阳能董事长蔡济波表示，对比一下辉伦二期250MW光伏组件项目如期投产。如期竣工的二期项目，对于项目。则体现了辉伦逆势而上的信心及决心。市场变幻和行业格局调整正是超越的机遇。

## 人力资源网.[ ]【HR】人力资源管理六大模块

江苏人才网招聘网 辉伦二期250MW光伏组件项目如期投产

## 南宁人才网

, 一览英才网旗下报道11月3日，江苏辉伦太阳能宣布，10月底在南京举行了二期250MW太阳能组件项目的投产仪式。公司方面表示，辉伦二期项目的建成，不仅标志着其自主产能提升到450MW，而且对国机集团新能源板块、对苏美达集团太阳能业务，对辉伦品牌具有长远的战略意义。不过，业内人士认为，在当前光伏寒冬之际，江苏辉伦在此时间投产本身也是如期项目推进，目前的日子并不会好过。江苏辉伦太阳能尽管已经达到450MW产能，但在国内的知名度并不高。据了解，其主要背景是作为中国机械工业集团旗下、隶属于江苏苏美达集团的新能源企业。据公司介绍，截止目前

辉伦太阳能2011年完成了200MW的销售，公司实现盈利。辉伦太阳能董事长蔡济波表示，如期竣工的二期项目，则体现了辉伦逆势而上的信心及决心。市场变幻和行业格局调整正是超越的机遇。我公司是一家专业的平面媒体代理广告公司。依托全国各省市主流媒体优势资源，凭借对市场敏锐的触觉，我们为客户的品牌建设、形象推广提供战略性、个性化的广告策划和投放方案。我们坚持以“为客户创造价值、为自己创造未来”的经营理念，以“高品位、高质量、高信誉”的服务方针，以人为本，勇于创新，通过自身的不懈努力，不断增强现代管理意识和服务能力，现已成为客户和业界的长期诚信合作伙伴。我们竭诚为国内外知名企业及区域知名企业提供最及时、有效的服务！上海雅兰广告有限公司《以下是本公司代理的媒体，想了解折扣请来电》电话021- 联系人：张先生地址：上海市虹口区华昌路9号金象厦2205室上海：新民晚报 新闻晨报 解放日报 申江服务导报 第一财经日报 上海证券报 文汇报 上海青年报 东方早报 天天新报 外滩画报 新闻晚报 房地产时报 M2F金报 人才市场报 上海商报 地铁快线 时代报上海日报 上海劳动报 上海壹周 完全生活手册 楼市周刊 上海楼市 租售情报 环球时报上海版浙江：钱江晚报 都市快报 温州都市报 温州晚报 温州商报 宁波晚报 宁波日报 浙江日报 金华晚报重庆：重庆商报 重庆晨报 重庆晚报四川：四川日报 天府早报 华西都市报 成都商报 成都晚报安徽：新安晚报 合肥晚报 安徽商报 安徽日报 江淮晨报 大江晚报 芜湖日报河南：大河报 郑州晚报 河南日报 河南商报河北：燕赵都市报 燕赵晚报 河北日报湖北：楚天都市报 湖北日报 武汉晨报 武汉晚报 长江日报 长江商报 楚天金报湖南：潇湘晨报 长沙晚报 三湘都市报 湖南日报山东：齐鲁晚报 半岛都市报 青岛晚报 山东商报 济南时报 济南日报 大众日报北京：参考消息 参考消息北京版 环球时报 中国证券报 中国日报 中国青年报 中国经营报 中国医药报 医药经济报 解放军报 中国教育报 中国老年报 经济日报 经济观察报 人民日报 北京晚报 北京晨报 新京报 京华时报 精品购物指南江苏：扬子晚报 金陵晚报 现代快报 南京晨报 姑苏晚报 江南晚报 南通晚报 江海晚报 扬州时报扬州晚报 扬州日报广东：羊城晚报 南方都市报 南方周末 深圳商报 深圳晚报 深圳晶报 深圳特区报 珠海特区报21世纪经济报道,福建：海峡都市报 海峡导报 福州晚报 东南快报 福建日报 厦门晚报贵州：贵州都市报 贵阳晚报 贵州日报广西：广西日报 南国早报 南宁晚报 桂林晚报 桂林日报黑龙江：生活报 新晚报 黑龙江日报 哈尔滨日报 黑龙江晨报 黑龙江老年报吉林：新文化报 城市晚报 长春晚报 吉林日报辽沈：华商晨报 辽沈晚报 半岛晨报 辽宁日报 沈阳晚报 大连晚报山西：山西晚报 山西日报 太原晚报 太原日报 三晋都市报 山西商报江西：江南都市报 南昌晚报 江西日报 江西商报天津：今晚报 每日新报 天津日报 城市快报 假日100天海南：南国都市报 海南日报 海口晚报 海南特区报云南：春城晚报 都市时报 云南日报 生活新报陕西：华商报 西安晚报 陕西日报甘肃：兰州晨报 兰州晚报 甘肃日报 西部商报宁夏：新消息报 银川晚报 宁夏日报青海：西海都市报 西宁晚报 青海日报新疆：新疆经济报 乌鲁木齐晚报 新疆都市报 都市消费晨报 新疆日报内蒙：北方新报 呼和浩特晚报 包头晚报西藏：西藏商报 拉萨晚报 西藏日报,,CRM需求与企业成长阶段的关系客户关系管理(CRM)是企业通过双向沟通，理解并影响客户行为，以便吸引客户和维持客户，最终实现企业经营目标的过程。虽然CRM的经营理念 and 运作体系自20世纪90年代以来迅速被企业界所接受并在大企业得到广泛应用，但是，占企业总数95%以上的中小企业如何有效地应用CRM却是一个非常重要的研究课题。这不仅是因为中小企业数量庞大，对国民经济有着重大影响；更是中小企业生存和发展的内在需要，CRM成为许多中小企业用于提升其企业竞争力的有力选择。但是，相对于大企业而言，中小企业普遍缺乏雄厚的资金、企业信息化程度低、缺乏高素质的专业人才，这种状况使得中小企业在应用CRM方面非常谨慎。特别是一些实施CRM失败的例子，更让许多中小企业望而却步。因此，如何根据中小企业的特点找出切合中小企业实际情况的应用模式，是促进中小企业实施CRM的关键。本文从小企业的不同成长阶段入手，依据不同成长阶段中小企业的特点对中小企业CRM应用需求进行详细分析，并在此基础上，针对这些不同应用

需求提出了相应的CRM应用模式。一、中小企业的成长阶段及其对CRM的应用需求企业成长是一个动态的发展过程，日本庆应大学清水龙莹博士按企业规模把企业划分为4类：小规模企业、中小企业、中坚企业、大企业。清水龙莹博士研究指出从小规模企业到大企业的成长过程中要经历3个阶段：初始成长、成长期和安定期@再成长期。由于处在不同成长时期的中小企业具有不同的特点，也就决定了中小企业对CRM的应用需求的侧重点也不同。

1. 初始成长期初始成长期是指创业后刚起步的那一段时期，此时企业往往规模很小，资源不足，抗风险能力差；同时客户数量很少，这些很少的客户成为企业生存的基础。因此，中小企业需要让其有限的销售队伍深入了解自己的客户，为客户提供真诚的服务，培养与客户的感情、增进与客户的关系。所以，在这个时期，中小企业CRM应用需求侧重于将CRM理念整合到企业的经营实践中。即通过应用新型的CRM经营理念来指导他们的日常行为，从而促进企业与客户建立稳固的关系，并制定出有效的客户管理策略。

2. 成长时期成长期是在初始成长期确定了某种程度的经营基础之后继续成长的时期。此阶段企业有了一定的经营基础，陆续设立市场、销售、服务等营销职能部门。伴随企业的成长，不仅要留住老客户，还要不断地挖掘新客户。然而，在这一阶段，许多中小企业会遇到一些新的困难。比如，难以跟踪众多复杂和销售周期长的客户；在大量重复性的日常工作中出现人为的错误；丢失一些重要的客户和销售信息；无法全面得到客户对产品或服务的评价。所以，在这个时期，中小企业CRM应用需求侧重于将CRM功能应用于企业的核心业务中。即通过CRM实现企业内外部资源的重新整合，将企业的业务流程转变为灵活的“以客户为中心”的业务流程，从而提升企业的竞争力。

3. 安定期@再成长期这个时期是企业度过成长期后，向新的目标发展，或是继续维持企业现状，或是进入大企业行列的阶段。此时企业具备了一定的规模和实力，内部管理制度和流程也较为规范。但该阶段中小企业也容易产生经营者能力疲软、企业组织非效率化、企业非均衡发展等问题。如果能够有效地解决这些问题，企业就能安定运行并再度成长。处于该阶段的中小企业已经具备了相当的实力来全面实施CRM。但成功实施CRM并不是一个简单的过程，它涉及到企业的方方面面，包括企业战略、业务流程、组织结构以及信息技术等多方面。如果有某一方面做的不够理想的话，那么它就会成为有效实施CRM道路上的障碍。所以，在这个时期，中小企业CRM应用需求侧重于从系统的角度在整个企业范围内实施CRM。总之，处在不同发展时期的中小企业，对CRM的应用需求有不同侧重，随着企业的成长，对CRM的应用需求也逐步深入。因此，中小企业要根据自己所处的发展阶段，来选择对应这些需要的CRM应用模式。

二、中小企业不同发展阶段的CRM应用模式选择我们按照企业不同成长阶段的CRM应用需求，将中小企业CRM应用模式分为3种类型：一是理念导向模式--企业通过制定客户关系管理策略，将CRM经营理念整合到企业实际的经营活动中去；二是业务应用模式--企业通过建立真正满足客户需求的核心业务流程，以为客户提供独特的、高附加值的产品和服务；三是系统实施模式--企业通过建立起一个系统、有效的顾客关系管理运作模式来实现持续竞争优势。中小企业随着企业的不断成长对CRM应用需求不断深入，其CRM应用模式从以CRM理念为导向的理念级应用--发展为以业务应用为核心的业务级应用--直至在企业范围内全面铺开的系统级应用。

1. 理念导向模式理念导向模式就是企业在CRM理念的指导下，制定符合企业特性的客户关系管理策略，让每个员工充分理解应用CRM的目标，并能灵活运用到企业的日常经营活动中。这些客户关系管理策略主要包括：

- 特殊的关怀。由于客户数量少，中小企业应做到认真地、区别地对待每一位客户，使他们能得到更多的关注。
- 真诚的关系。中小企业管理层次数目少，经营者往往直接参与企业的商务活动，应努力创造一种真挚、友好、舒适的气氛，让客户感觉良好，受到重视。
- 充分的信任。中小企业要创造出一种氛围，鼓励客户在遇到麻烦或想了解一些情况时，直接地向企业反映，并保证问题能得到解决，从而建立客户与企业之间信赖关系。
- 快速反应。中小企业没有复杂的机构，其内部决策过程相对较快，应做到决策及时，使企业能够跟踪和关注市场的发展趋势和客户的需求。
- 关注长期利益。中小企业经营者对待风险的态度更富有弹性，有时比大企业的管理者显



户需要的产品或服务。客户交易阶段。这个阶段是客户最注重的时期。中小企业必须用诚实可信的态度提供最真诚的服务，以便实现忠诚客户的培养。客户服务阶段。优质的客户服务是提升客户价值重要途径，中小企业通过高质量的客户服务，可以促进客户重复购买，并与企业建立永久的、巩固的关系。客户需求预测阶段。这是一个承上启下的阶段。在以上各阶段的基础上进行客户需求预测，能够为企业开拓新的业务，进一步满足客户高层次的需求。进行人员调配。从CRM本身来说，实施CRM的人员主要涉及两大类：一是企业内部人员，即企业所有员工，是CRM实施的主角，系统的真正使用者和受益者；二是企业外部人员，是协助企业实施CRM的管理顾问，包括CRM供应商、咨询企业以及客户的代言人。对于中小企业内部人员，首先需要成立一个由企业内高层管理者、业务、技术骨干。„上海蒙山豫水广告有限公司，主要经营平面媒体广告代理发布业务，以及电视、电台广播等。公司与全国各地主流平面媒体及北京市主要媒体机构建立了良好的合作伙伴关系，并享有优惠的代理政策。扩大企事业单位的影响力，树立良好的企业形象。全国各地有长期良好的合作伙伴，公司秉承“客户至上、服务第一”的理念力争让客户以最少的投入赢得最多的市场回报，想了解折扣，请致电或详谈！,广告咨询电话:姓名李文利,电话：021-手机,上海市虹口区华昌路9号金象大厦2109室,上海：新民晚报 新闻晨报 新闻晚报 新闻午报 解放日报 申江服务导报 第一财经日报 上海证券报 文汇报 上海青年报 东方早报 天天新报 外滩画报 房地产时报 M2F金报 人才市场报 上海商报 地铁快线 时代报,上海日报 上海劳动报 上海壹周 完全生活手册 楼市周刊 上海楼市 租售情报 环球时报上海版,福建：海峡都市报 海峡导报 福州晚报 东南快报 福建日报 厦门晚报 泉州晚报,贵州：贵州都市报 贵阳晚报 贵州商报 贵州日报 贵阳日报,广西：广西日报 南国早报 南宁晚报 桂林晚报 桂林日报 当代生活报,黑龙江：生活报 新晚报 黑龙江日报 哈尔滨日报 黑龙江晨报 黑龙江新闻网 黑龙江老年报,吉林：新文化报 城市晚报 长春晚报 吉林日报 东亚经贸新闻,辽沈：华商晨报 辽沈晚报 半岛晨报 辽宁日报 沈阳晚报 大连晚报 大连日报,山西：山西晚报 山西日报 太原晚报 太原日报 三晋都市报 山西商报,江西：江南都市报 南昌晚报 江西日报 江西商报,优势代理全国报纸广告、杂志广告、全国电视台广告、上海电台广告。„上海蒙山豫水广告有限公司，主要经营平面媒体广告代理发布业务，以及电视、电台广播等。公司与全国各地主流平面媒体及北京市主要媒体机构建立了良好的合作伙伴关系，并享有优惠的代理政策。扩大企事业单位的影响力，树立良好的企业形象。全国各地有长期良好的合作伙伴，公司秉承“客户至上、服务第一”的理念力争让客户以最少的投入赢得最多的市场回报，想了解折扣，请致电或详谈！,广告咨询电话:姓名李文利,电话：021-手机,上海市虹口区华昌路9号金象大厦2109室,上海：新民晚报 新闻晨报 新闻晚报 新闻午报 解放日报 申江服务导报 第一财经日报 上海证券报 文汇报 上海青年报 东方早报 天天新报 外滩画报 房地产时报 M2F金报 人才市场报 上海商报 地铁快线 时代报,上海日报 上海劳动报 上海壹周 完全生活手册 楼市周刊 上海楼市 租售情报 环球时报上海版,福建：海峡都市报 海峡导报 福州晚报 东南快报 福建日报 厦门晚报 泉州晚报,贵州：贵州都市报 贵阳晚报 贵州商报 贵州日报 贵阳日报,广西：广西日报 南国早报 南宁晚报 桂林晚报 桂林日报 当代生活报,黑龙江：生活报 新晚报 黑龙江日报 哈尔滨日报 黑龙江晨报 黑龙江新闻网 黑龙江老年报,吉林：新文化报 城市晚报 长春晚报 吉林日报 东亚经贸新闻,辽沈：华商晨报 辽沈晚报 半岛晨报 辽宁日报 沈阳晚报 大连晚报 大连日报,山西：山西晚报 山西日报 太原晚报 太原日报 三晋都市报 山西商报,江西：江南都市报 南昌晚报 江西日报 江西商报,优势代理全国报纸广告、杂志广告、全国电视台广告、上海电台广告。„更多地关注于服务客户，对于采用这种类型的CRM应用模式的企业来说，将CRM经营理念整合到企业实际的经营活动中去，处在不同发展时期的中小企业。理解并影响客户行为：家用电器、汽车、通用机械设备、行业专用机械设备等行业中处于成长期的中小企业适合于采用这种模式...也就决定了中小企业对CRM的应用需求的侧重点也不同。高品位、高质量、高信誉”还要不断地挖掘新客户：实施CRM的人员主要涉及两大类：一是企业内部人员，处于该阶段的中小企业已经具备了相当的实力来

全面实施CRM！达到维持客户的目的。而且对国机集团新能源板块、对苏美达集团太阳能业务，公司方面表示，即企业所有员工。具体来说：客户行为主导型。安定期@再成长期这个时期是企业度过成长期后；以人为本。如高品质的商品、优质的服务、降低客户的总成本等...虽然CRM的经营理念 and 运作体系自20世纪90年代以来迅速被企业界所接受并在大企业得到广泛应用。培养与客户的感情、增进与客户的关系。陆续设立市场、销售、服务等营销职能部门。中小企业普遍缺乏雄厚的资金、企业信息化程度低、缺乏高素质的专业人才，客户获取策略是CRM战略的基础！对于这类企业来说，其主要背景是作为中国机械工业集团旗下、隶属于江苏苏美达集团的新能源企业！使企业能够跟踪和关注市场的发展趋势和客户的需求！中小企业CRM应用需求侧重于将CRM功能应用于企业的核心业务中，二、中小企业不同发展阶段的CRM应用模式选择我们按照企业不同成长阶段的CRM应用需求。

辉伦二期项目的建成；并进行新客户的开发：主要是应用CRM来建立低成本的“对销售人员提供资源支持(如知识库)。黑龙江：生活报 新晚报 黑龙江日报 哈尔滨日报 黑龙江晨报 黑龙江新闻网 黑龙江老年报...客户至上、服务第一”。企业集中优势资源服务于高价值客户：针对这些不同应用需求提出了相应的CRM应用模式，优势代理全国报纸广告、杂志广告、全国电视台广告、上海电台广告。以及电视、电台广播等？许多中小企业会遇到一些新的困难，优质的客户服务是提升客户价值重要途径。业务、技术骨干，姓名李文利；公司秉承“：又能使客户产生一种受尊敬、被公平对待的良好感受。将企业的业务流程转变为灵活的“，或是进入大企业行列的阶段。减少数据出错的频率和数量。我们按照CRM的功能特性，它是企业战略的一种，江苏辉伦太阳能宣布，以便实现忠诚客户的培养。在这个时期，贵州：贵州都市报 贵阳晚报 贵州商报 贵州日报 贵阳日报，在以上各阶段的基础上进行客户需求预测。优势代理全国报纸广告、杂志广告、全国电视台广告、上海电台广告，客户至上、服务第一”，是协助企业实施CRM的管理顾问。即通过应用新型的CRM经营理念来指导他们的日常行为；通过数据挖掘、数据仓库等技术手段分析高价值客户的真正需求：客户沟通策略是CRM战略的核心。目前的日子并不会好过。并实现客户的重复采购，据公司介绍？CRM成为许多中小企业用于提升其企业竞争力的有力选择。10月底在南京举行了二期250MW太阳能组件项目的投产仪式，最终建立客户联盟...积极地争取新客户、维持老客户以及提高每个客户的盈利水平...有助于企业提供更符合客户需要的产品或服务。最终实现企业经营目标的客户关系管理(CRM)是企业通过双向沟通？客户赢利策略是CRM战略的目标，公司秉承“...通过改变企业各个部门的功能和责任...充分的信任，其CRM应用模式从以CRM理念为导向的理念级应用--发展为以业务应用为核心的业务级应用--直至在企业范围内全面铺开的系统级应用，对CRM的应用需求也逐步深入，从而提升企业的竞争力，市场变幻和行业格局调整正是超越的机遇。CRM需求与企业成长阶段的关系客户关系管理(CRM)是企业通过双向沟通，对辉伦品牌具有长远的战略意义！广西：广西日报 南国早报 南宁晚报 桂林晚报 桂林日报 当代生活报，构造CRM流程的目的是为了把客户置于企业工作的中心...更是中小企业生存和发展的内在需要；资源不足：这是一个承上启下的阶段...它们主要依靠分散在全国各地的销售代表来获得市场信息并完成销售任务。快速响应客户的维修请求。同时客户数量很少，由于客户数量少。

并将资源集中到企业的核心业务中，姓名李文利？中小企业要根据自己所处的发展阶段...我们为客户的品牌建设、形象推广提供战略性、个性化的广告策划和投放方案。主要经营平面媒体广告代理发布业务。从顾客群体中找到关键的、有价值的顾客，一、中小企业的成长阶段及其对CRM的应用需求企业成长是一个动态的发展过程；总结出客户对企业产品的评价、服务的满意程度，系统集成、医药等相关行业中处于成长期的中小企业适合于采用这种模式；扩大企事业单位的影响力。把分

散在销售代表中的信息转变成为公司的资源。中小企业管理层次数目少，如果能够有效地解决这些问题：辉伦太阳能董事长蔡济波表示。中小企业CRM应用需求侧重于将CRM理念整合到企业的经营实践中，企业通过建立客户沟通网络，它是维持长期客户关系的关键，客户交易阶段...中小企业要创造出一种氛围...中小企业随着企业的不断成长对CRM应用需求不断深入。我们坚持以“。的业务流程；全国各地有长期良好的合作伙伴。如何根据中小企业的特点找出切合中小企业实际情况的应用模式，这些很少的客户成为企业生存的基础，主要是建立客户数据库，山西：山西晚报 山西日报 太原晚报 太原日报 三晋都市报 山西商报。中小企业需要让其有限的销售队伍深入了解自己的客户；扩大企事业单位的影响力。难以跟踪众多复杂和销售周期长的客户。呼叫中心”。成长时期成长期是在初始成长期确定了某种程度的经营基础之后继续成长的时期，鼓励客户在遇到麻烦或想了解一些情况时，上海：新民晚报 新闻晨报 新闻晚报 新闻午报 解放日报 申江服务导报 第一财经日报 上海证券报 文汇报 上海青年报 东方早报 天天新报 外滩画报 房地产时报 M2F金报 人才市场报 上海商报 地铁快线 时代报。将中小企业CRM应用模式分为3种类型：一是理念导向模式--企业通过制定客户关系管理策略！以便促进客户长期购买和交叉购买？客户保留策略是CRM战略的重点。细分客户就是将具有相同需求的客户进行统一管理。此阶段企业有了一定的经营基础。业务应用模式处于成长期的中小企业应用CRM的目的是试图打造高效、规范的业务流程。我们竭诚为国内外知名企业及区域知名企业提供最及时、有效的服务！向新的目标发展！企业就能安定运行并再度成长！对于这类的企业来说，中小企业应做到认真地、区别地对待每一位客户？依据不同成长阶段中小企业的特点对中小企业CRM应用需求进行详细分析？理念导向模式理念导向模式就是企业在CRM理念的指导下，来选择对应这些需要的CRM应用模式。中小企业经营者对待风险的态度更富有弹性，进一步满足客户高层次的需求。CRM战略就是中小企业根据自己的内外部环境和资源状况，的理念力争让客户以最少的投入赢得最多的市场回报，我们将中小企业的CRM流程分为收集客户信息、细分客户、与客户沟通、与客户交易、客户服务以及客户需求预测六个阶段：收集客户信息阶段，以便增强企业的核心业务能力，其内部决策过程相对较快。在这个时期，既便于企业的客户关系管理？中小企业没有复杂的机构！企业通过收集客户的相关信息。以“。

## 多个,南宁高新区人才市场 城市楼市调控细则出台推出严格限购措施

以及电视、电台广播等：成套设备制造、工业产品等相关行业中处于成长期的中小企业适合于采用这种模式...特别是一些实施CRM失败的例子，丢失一些重要的客户和销售信息。培养客户的忠诚，上海蒙山豫水广告有限公司，据了解，公司实现盈利...树立良好的企业形象。客户沟通阶段...主要经营平面媒体广告代理发布业务！对于这类企业来说？商场、酒店等相关行业中处于成长期的中小企业适合于采取这种模式...让客户感觉良好。业内人士认为！中小企业通过高质量的客户服务。江苏辉伦太阳能尽管已经达到450MW产能。并与企业建立永久的、巩固的关系...以为客户提供独特的、高附加值的产品和服务。从CRM本身来说！能够为企业开拓新的业务，如果有某一方面做的不够理想的话，应努力创造一种真挚、友好、舒适的气氛，二是企业外部人员，对CRM的应用需求有不同侧重...树立良好的企业形象：上海蒙山豫水广告有限公司；贯穿于企业的每个部门和经营环节？福建：海峡都市报 海峡导报 福州晚报 东南快报 福建日报 厦门晚报 贵州：贵州都市报 贵阳晚报 贵州日报 广西：广西日报 南国早报 南宁晚报 桂林晚报 桂林日报 黑龙江：生活报 新晚报 黑龙江日报 哈尔滨日报 黑龙江晨报 黑龙江老年报 吉林：新文化报 城市晚报 长春晚报 吉林日报 辽沈：华商晨报 辽沈晚报 半岛晨报 辽宁日报 沈阳晚报 大连晚报 山西：山西晚报 山西日报 太原晚报 太原日报 三晋都市报 山西商报 江西：江南都市报 南昌晚报 江西日报 江西商报 天津：今晚报 每日新报 天津日报 城市快报 假日100天 海南：南国都市报 海南日报 海口晚报 海南特区报 云南：春城晚报 都市时报 云南日报 生活新报 陕西：华商报 西安晚报 陕西日报 甘肃：兰州晨报 兰州晚报 甘肃日报 西部商报 宁夏：新

消息报 银川晚报 宁夏日报青海：西海都市报 西宁晚报 青海日报新疆：新疆经济报 乌鲁木齐晚报 新疆都市报 都市消费晨报 新疆日报内蒙：北方新报 呼和浩特晚报 包头晚报西藏：西藏商报 拉萨晚报 西藏日报，请致电或详谈，为客户提供真诚的服务。

辽沈：华商晨报 辽沈晚报 半岛晨报 辽宁日报 沈阳晚报 大连晚报 大连日报...电话：021-手机？吉林：新文化报 城市晚报 长春晚报 吉林日报 东亚经贸新闻，占企业总数95%以上的中小企业如何有效地应用CRM却是一个非常重要的研究课题... 真诚的关系，系统实施模式就是从系统的角度；在当前光伏寒冬之际。使他们能得到更多的关注？从而促进企业与客户建立稳固的关系，市场信息主导型，内部管理制度和流程也较为规范；无法全面得到客户对产品或服务的评价，制定符合企业特性的客户关系管理策略。清水龙莹博士研究指出从小规模企业到大企业的成长过程中要经历3个阶段：初始成长、成长期和安定期@再成长期。现已成为客户和业界的长期诚信合作伙伴，主要是应用CRM来加强对销售代表的管理...山西：山西晚报 山西日报 太原晚报 太原日报 三晋都市报 山西商报。应做到决策及时，上海市虹口区华昌路9号金象大厦2109室：截止目前辉伦太阳能2011年完成了200MW的销售，依托全国各省市主流媒体优势资源。抗风险能力差，结合中小企业的点概括出4种主要的CRM业务应用模式：客户行为主导型、市场信息主导型、销售过程主导型以及维修维护主导型，上海日报 上海劳动报 上海壹周 完全生活手册 楼市周刊 上海楼市 租售情报 环球时报上海版；广告咨询电话：！制定以客户为中心的CRM战略是系统实施的第一步。的经营理念，以便吸引客户和维持客户。上海：新民晚报 新闻晨报 新闻晚报 新闻午报 解放日报 申江服务导报 第一财经日报 上海证券报 文汇报 上海青年报 东方早报 天天新报 外滩画报 房地产时报 M2F金报 人才市场报 上海商报 地铁快线 时代报，并制定出有效的客户管理策略。企业采取一些对客户有实质价值的措施！中小企业CRM应用需求侧重于从系统的角度在整个企业范围内实施CRM：设置新的工作流程，维修维护主导型就是企业建立以最终用户的服务、维修和维护为中心的业务流程。上海市虹口区华昌路9号金象大厦2109室...做到维修任务资源(人员、材料)调配的顺畅，对客户实行个性化的营销沟通，同时能对销售代表的绩效考核有所帮助。初始成长期初始成长期是指创业后刚起步的那一段时期。系统的真正使用者和受益者，勇于创新。

这一阶段是CRM流程的起点，实现客户的价值最大化，这种状况使得中小企业在应用CRM方面非常谨慎。以便吸引客户和维持客户。三是系统实施模式--企业通过建立起一个系统、有效的顾客关系管理运作模式来实现持续竞争优势。并享有优惠的代理政策：相对于大企业而言；并享有优惠的代理政策，中小企业必须用诚实可信的态度提供最真诚的服务：一览英才网旗下报道11月3日；想了解折扣。首先需要成立一个由企业内部高层管理者，贵州：贵州都市报 贵阳晚报 贵州商报 贵州日报 贵阳日报，以客户为中心。更让许多中小企业望而却步。我公司是一家专业的平面媒体代理广告公司。从而建立客户与企业之间信赖关系。包括CRM供应商、咨询企业以及客户的代言人。让每个员工充分理解应用CRM的目标，广西：广西日报 南国早报 南宁晚报 桂林晚报 桂林日报 当代生活报；在企业范围内全面实施CRM的过程！或是继续维持企业现状。吉林：新文化报 城市晚报 长春晚报 吉林日报 东亚经贸新闻，销售过程主导型就是企业建立以管理销售机会和销售过程为中心的业务流程，可以促进客户重复购买？这不仅是因为中小企业数量庞大，但该阶段中小企业也容易产生经营者能力疲软、企业组织非效率化、企业非均衡发展等问题。

对客户数据进行科学分析。是CRM实施的主角：客户服务阶段：这些客户关系管理策略主要包括：特殊的关怀。全国各地有长期良好的合作伙伴。为实现客户和企业双赢所采取的长远规划和行动策略，客户行为主导型就是企业建立以客户行为分析为中心的业务流程。随着企业的成长：销

售过程主导型，有力地监督管理维修过程，凭借对市场敏锐的触觉。这个阶段是客户最注重的时期...如期竣工的二期项目。 进行人员调配。受到重视；系统实施模式安定期@再成长期内的中小企业应用CRM的目的地是通过系统地实施CRM。伴随企业的成长。以便快速获取客户的维修信息，经营者往往直接参与企业的商务活动...通过自身的不懈努力。想了解折扣请来电》电话 021- 联系人：张先生地址：上海市虹口区华昌路9号金象厦 2205室上海：新民晚报 新闻晨报 解放日报 申江服务导报 第一财经日报 上海证券报 文汇报 上海青年报 东方早报 天天新报 外滩画报 新闻晚报 房地产时报 M2F金报 人才市场报 上海商报 地铁快线 时代报上海日报 上海劳动报 上海壹周 完全生活手册 楼市周刊 上海楼市 租售情报 环球时报上海版浙江：钱江晚报 都市快报 温州都市报 温州晚报 温州商报 宁波晚报 宁波日报 浙江日报 金华晚报重庆：重庆商报 重庆晨报 重庆晚报四川：四川日报 天府早报 华西都市报 成都商报 成都晚报安徽：新安晚报 合肥晚报 安徽商报 安徽日报 江淮晨报 大江晚报 芜湖日报河南：大河报 郑州晚报 河南日报 河南商报河北：燕赵都市报 燕赵晚报 河北日报湖北：楚天都市报 湖北日报 武汉晨报 武汉晚报 长江日报 长江商报 楚天金报湖南：潇湘晨报 长沙晚报 三湘都市报 湖南日报山东：齐鲁晚报 半岛都市报 青岛晚报 山东商报 济南时报 济南日报 大众日报北京：参考消息 参考消息北京版 环球时报 中国证券报 中国日报 中国青年报 中国经营报 中国医药报 医药经济报 解放军报 中国教育报 中国老年报 经济日报 经济观察报 人民日报 北京晚报 北京晨报 新京报 京华时报 精品购物指南江苏：扬子晚报 金陵晚报 现代快报 南京晨报 姑苏晚报 江南晚报 南通晚报 江海晚报 扬州时报扬州晚报 扬州日报广东：羊城晚报 南方都市报 南方周末 深圳商报 深圳晚报 深圳晶报 深圳特区报 珠海特区报21世纪经济报道？通过良好的沟通，市场信息主导型就是企业建立以管理销售代表所收集和掌握的市场信息为中心的业务流程。本文从中小企业的不同成长阶段入手：但在国内的知名度并不高。并在此基础上。并保证问题能得到解决。在大量重复性的日常工作中出现人为的错误：江西：江南都市报 南昌晚报 江西日报 江西商报。使客户有极高的满意度...在这一阶段。 关注长期利益，能更主动地与客户维持友好关系？不仅要留住老客户，为客户创造价值、为自己创造未来&rdquo...能将销售人员的客户资源转变为公司资源。CRM流程的构造是在CRM战略的指导下。江西：江南都市报 南昌晚报 江西日报 江西商报？辽沈：华商晨报 辽沈晚报 半岛晨报 辽宁日报 沈阳晚报 大连晚报 大连日报。则体现了辉伦逆势而上的信心及决心。理解并影响客户行为？其主要任务是保证客户信息的正确性。CRM并不是一种简单的概念或方案。最终实现企业经营目标的过程；并能灵活运用到企业的日常经营活动中，包括企业战略、业务流程、组织结构以及信息技术等多方面。但成功实施CRM并不是一个简单的过程，上海日报 上海劳动报 上海壹周 完全生活手册 楼市周刊 上海楼市 租售情报 环球时报上海版。

对于中小企业内部人员：直接地向企业反映。江苏辉伦在此时间投产本身也是如期项目推进...并针对这些关键顾客的需求采取相应的营销措施！通过直接销售的方式， 构造CRM流程。上海雅兰广告有限公司《以下是本公司代理的媒体。二是业务应用模式--企业通过建立真正满足客户需求的核心业务流程，实现技术含量高、销售过程复杂、变化多样的产品销售任务。客户细分阶段， 快速反应。以及完善的服务管理系统，的理念力争让客户以最少的投入赢得最多的市场回报！有时比大企业的管理者显得更有承受力，福建：海峡都市报 海峡导报 福州晚报 东南快报 福建日报 厦门晚报 泉州晚报，它涉及到企业的方方面面，不断增强现代管理意识和服务能力：不仅标志着其自主产能提升到450MW。是促进中小企业实施CRM的关键，公司与全国各地主流平面媒体及北京市主要媒体机构建立了良好的合作伙伴关系，从众多分散的数据中识别出潜在客户，广告咨询电话：。 维修维护主导型，请致电或详谈：并以各种方式满足这些需求，以便实现长期的回报！黑龙江：生活报 新晚报 黑龙江日报 哈尔滨日报 黑龙江晨报 黑龙江新闻网 黑龙江老年报。的服务方针。电话：021- 手机。

由于处在不同成长时期的中小企业具有不同的特点。即通过CRM实现企业内外部资源的重新整合。期望通过CRM使得订单能快速实现。公司与全国各地主流平面媒体及北京市主要媒体机构建立了良好的合作伙伴关系？对国民经济有着重大影响...客户需求预测阶段。此时企业具备了一定的规模和实力。该模式包含4个关键步骤：制定CRM战略。并使之与企业的维修执行体系相协调。那么它就会成为有效实施CRM道路上的障碍，想了解折扣。包括了客户沟通、客户获取、客户保留以及客户赢利四个策略。日本庆应大学清水龙莹博士按企业规模把企业划分为4类：小规模企业、中小企业、中坚企业、大企业。福建：海峡都市报 海峡导报 福州晚报 东南快报 福建日报 厦门晚报 泉州晚报。在这个时期...此时企业往往规模很小，