

## 企業新智慧· 拓展新領域

# CRM Acceleration 分析部署SugarCRM 技巧

文：編輯部

2010年6月8日，CRM Acceleration研討會首次於香港舉行。是次研討會旨在幫助銷售及市場總監、銷售業務經理、總裁和企業高層管理人員，建立有效的業務流程，令銷售和市場營銷趨向自動化。

主辦機構Aoba Hopkins業務總監馬恩明表示，很多時候CRM被看作是產品或工具，而不是一種策略，這種錯誤的假設可能導致公司誤入歧途。「CRM是一種策略，管理人員需要清晰地了解公司的當前狀態，並制定明確、量化的衡量尺度，從而達到業務上的目標。」



SugarCRM亞太區總裁Doug Erickson

### 成功的客戶關係

是次是SugarCRM公司首次在香港舉辦的研討會，會上SugarCRM亞太區總裁Doug Erickson介紹了SugarCRM最新版本6.0的特性，產品市場部總裁Jan Sysmans介紹了未來的客戶關係管理、流程和技術，以及CRM系統如何可以幫助企業增加營銷。根據多年為各種規模企業實踐CRM的經驗，他總結出企業需要採取的策略，是成功的客戶關係，才可發展出成功的生意。

### SugarCRM案例分享

接下來是案例分享的時間，大會請來一家從事印刷行業的企業，分享引入SugarCRM的經過，與會者可從案例中，研究企業如何成功地運用CRM，SugarCRM又如何幫助客戶新增和保持更多的客戶。SugarCRM是一個獨特而強大的雲端運算和社交網路平台，另外來自IBM和Red Hat的嘉賓，分別介紹了新一代的x86伺服器，以及如何運用最新的企業級虛擬技術。

#### Aoba Hopkins

<http://ahim.ahimhost.com/>

電話：(852) 2850 5696

#### SugarCRM

<http://www.sugarcrm.com/>