

营销管理是企业 在市场中推广和销售产品或服务的过程中所采取的策略、计划和措施的管理活动

实现企业的营销目标并满足客户需求

营销总览  了解和掌握营销的整体情况，以便有效地制定和执行营销策略 了解更多	BU战略业务部  企业内部的业务单元，负责执行和管理特定的战略任务 了解更多	客户管理  对客户关系进行全局管理和维护的一系列活动和策略 了解更多
客户满意度  客户的企业或产品服务提供者在其满足其需求和期望方面的评价和感知程度 了解更多	产品分析  了解产品的特点、功能、性能、市场需求和竞争情况，以支持产品的改进和优化 了解更多	报价管理  在销售过程中对产品或服务的价格策略和实施的策略管理 了解更多
销售订单管理  在销售过程中订单的接收、处理和执行的管理 了解更多	销售异常管理  在销售过程中出现的异常情况的识别、处理和解决的管理活动 了解更多	客户合同管理  对客户签订的合同进行全局管理和监控 了解更多
销售拜访看板  实时了解拜访任务的状态和进展情况 了解更多	销售库存管理  对销售产品的库存进行有效的监控、控制和优化 了解更多	应收账款管理  对销售商品或提供服务所产生的应收账款进行跟踪、记录、催收和结算 了解更多
销售退货看板  实时了解退货任务的状态和进展情况 了解更多	销售数字驾驶舱  帮助销售团队和管理层了解销售业绩、趋势和关键指标 了解更多	毛利分析  用于评估企业盈利能力 了解更多

为企业创造新的核心竞争力



