

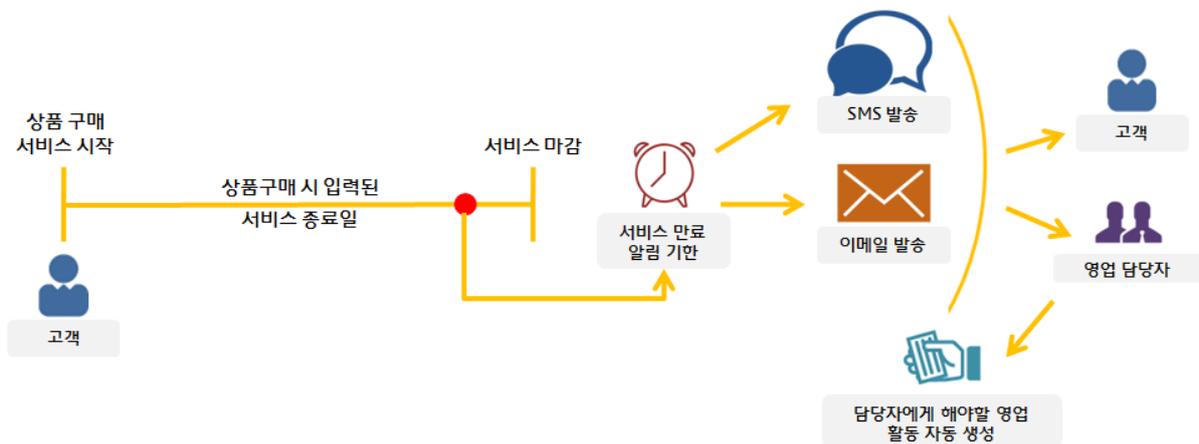
## 담당자에 영업활동 자동알림

한비로 CRM 을 사용하시면 자동으로 여러분에게 영업활동을 진행해야 할 대상과 함께 알림을 받을 수 있습니다.



### | 서비스연장 알림 |

서비스가 만료되기 전 설정한 '만료전 알림 기한'에 따라 영업담당자와 고객에게 SMS & 이메일을 자동 발송하게 됩니다. 또한 영업담당자에게는 해야할 영업활동을 자동으로 할당합니다.



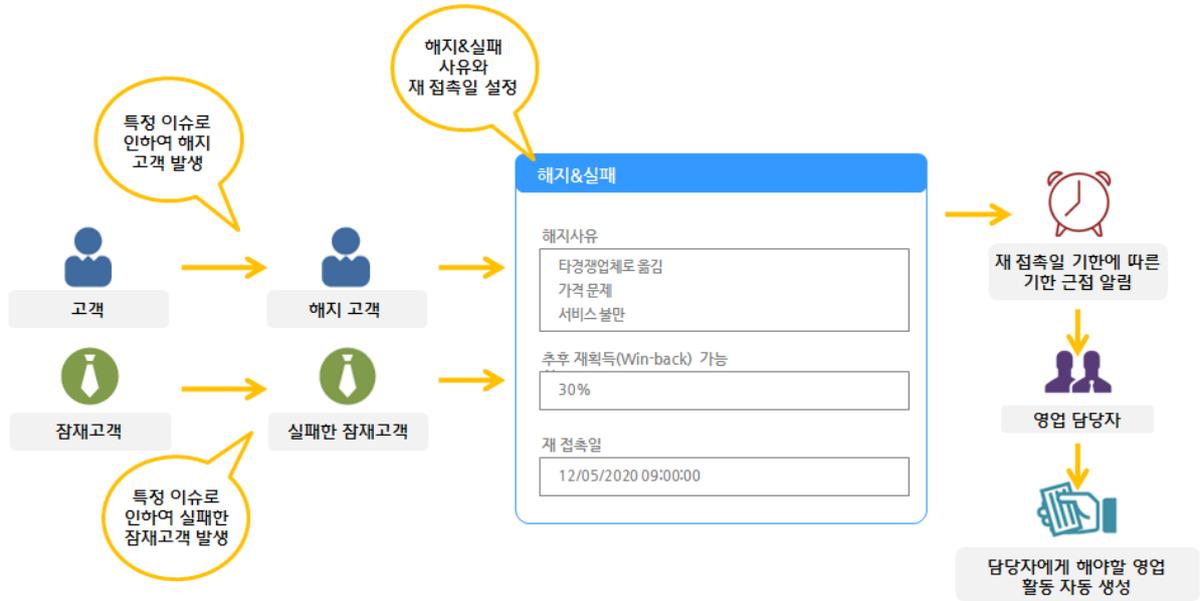
### | 신규고객 자동영업 알림 |

잠재고객과 고객유도 대상자에게 영업활동이 설정한 기간 동안 아무런 영업활동이 없을 때 영업담당자에게 '해야할 영업활동' 업무를 할당하게 되어 고객을 케어하는 기본적인 업무가 자동 생성되어 고객을 소홀히 함에 따른 손실을 최소화할 수 있습니다.



**| Win-back 자동영업 알림 |**

해지고객 or 실패한 잠재고객은 언제든지 발생할 수 있습니다. 하지만 그들을 그대로 놓치는 것이 아닌 차후 재획득 가능성에 따라 재 접촉일을 설정하여 재 고객화를 실시할 수 있습니다.



**| 고객 유지활동 알림 |**

고객이라고 다 같은 고객이 아닙니다. 고객에게도 다양한 등급을 설정하여 브랜드에 대한 로열티에 따라 차별화 관리를 실시해야 합니다. 고객의 등급에 따라 전화/미팅/이메일의 영업활동 최소 활동 수를 기간에 맞게 조절하여 누락된 고객이 발생하면 영업담당자에게 해야할 영업활동을 자동 할당합니다.

고객을 계속 유지하기 위한 최소한의 활동을 담당자에게 자동으로 할당하여 고객을 접대하고 알아주어 고객이 항상 대접받는 기분을 느낄 수 있게 합니다.

