



业务是千变万化的，人员也是一直在变动的，但商务关系是可以积累且稳固的，所以从数字化资产来说，商务关系的数字化比客户管理的数字化对公司来说更有价值。企业只要掌握商务中的人，企业，活动展会的商务关系历史数据，就很容易持续营销，沟通，获客，赢单率也会大幅提升。

BRM商务关系管理是通过数字化名片及宣传物料管理员工，客户，活动展会，招商招展等商务关系。

