销售易 CRM 操作手册 (APP 端)

更新日期:2017/4/14



文档目录

1.	登录系统
2.	"首页"模块4
3.	"消息"模块
	3.1. 待办提醒
	3.2. 通知
	3.3. 企业微信18
	3.4. 查看通讯录
	3.5. 企业微信支持置顶24
4.	"CRM"模块24
	4.1. 仪表盘
	4.2. 市场活动·······28
	4.3. 销售线索
	4.4. 客户
	4.5. 联系人68
	4.6. 销售机会
	4.7. 报价单
	4.8. 竞争对手

销售易7

	4.9. 合同	103
	4.10. 订单······	106
	4.11. 回款······	109
	4.12. 设置	·111
5.	"办公"模块	·112
	5.1. 工作圈	112
	5.2. 通讯录	116
	5.3. 工作报告	118
	5.4. 审批	123
	5.5. 日程	126
	5.6. 任务	129
	5.7. 知识库	132
	5.8. 费用	133
	5.9. 设置	136
6.	"我"模块	·137
	6.1. 个人设置	138
	6.2. 查看信息	139
	6.3. 设置	140



1. 登录系统

点击销售易 APP 进入登录页面。点击【点击登录】按钮。(注:一般员工 都是由管理员从后台加入系统的无需自己注册)

	- -
	7
△ 47528555@	9qq.com
合 输入密码	忘记密码
4	登录
注册	快速体验

输入用户名和密码后,点击【登录】按钮。(如果您忘记了密码,可通过点 击【忘记密码】 找回密码)

连续三次出入错误,会导致密码锁定,届时需要联系系统管理员来解锁

2. "首页"模块

2.1.1. 查看日程及任务

在首页中可以查看到当天的日程及任务安排。点击【>】按钮可进行进一步 操作。



今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 ⁷ 中到大i	12日星 雨 25~20°C 《	期二	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议	一日程		
16:00 🗹 与客户	任务	1	6
\bigotimes	C	Ū	
完成	延时	删除	
▲ ○ 首页 消息		一 办公	<u>₹</u>

点击【完成】,把任务的状态变为已完成状态。

今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 ¹ _{中到大}	12日星 雨 25~20℃	期二 ● 广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
16:00 🗹 与客户	□面谈需求		
○ 完成	〇〇	副國	
▲ ○ 首页 消息		一 办公	<u>兄</u> • _我



日程的展开界面可点击【下一步】按钮。

今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 _{中到大}	12日星 雨 25~20°C	•广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
 → → 歩 	〇〇	前間	ł
16:00 🗹 与客月	户面谈需求		
		山か公	R _我

根据需求点击【新建日程】或【新建任务】按钮,进行后续跟进。

今天	工作圈	仪表盘	Q	
4月12日 星期二 中到大雨 25~20℃ ●广州市				
今日工作			更多	
14:00 15:00 • 会议				
(→)下一歩	②] *	
16:00 🗹 与客户	P面谈需求			
	新建日程			
	新建任务			
	取消			

点击【延时】按钮。



今天	工作圈	仪表盘	Q
4月1 中到大雨	2日星 雨 25~20℃	●广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
 → 下一歩 	①延时] 除
16:00 🗹 与客户	·面谈需求		

将日程或任务延迟到相应的时间点。(也可自定义时间点)

	今天		仪表盘	Q	
4月12日 星期二 中到大雨 25~20℃ ●广州市					
今日工作				更多	
14:00 15:00	会议				
		1小时之后	7		
	3小时之后				
	明天				
	后天				
		7天之后			
		自定义			
		取消			

点击【删除】按钮。删除任务或日程。



今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 _{中到大}	12日星 雨 25~20°C	●广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
→ 下一步	① 延时] 涂
16:00 🗹 与客	户面谈需求		\odot

在首页界面点击日程可以直接拜访签到并且拜访签到可切换地图。



2.1.2. CRM 全局模糊查询

如需查看系统中是否已经有同事在跟进同样的客户,可通过该功能实现。

点击右上角的放大镜按钮。



今天	工作圈	仪表盘	Q
4月1 _{中到大雨}	2日星 ፤ 25~20℃	<u>期二</u> ●广州市	1
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
→ 下一步	〇〇	[]] 删释	∫ 余
16:00 🗹 与客户	面谈需求		
▲ ○ 首页 消息		「二 办公	公 我

在文本框中输入需要查询的信息后,点击下方的搜索按钮。

<u>्</u> स	安	8	取消
Q	搜索"长安"]	

2.1.3. 查看工作圈

在工作圈中除了可以查看您关注的同事发表的最新动态外,还可以查看您在 CRM 中关注的业务的最近跟进进展情况。

在首页将屏幕向左侧滑动,切换至工作圈页面。



今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 _{中到大}	12日星 雨 25~20℃	●广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
⊖ 下一步	区延时	副開	R.
16:00 🗹 与客/	户面谈需求		
+	向左滑动	协页面	
合 〇 首页 消息		一 办公	₹ £

上下滑动屏幕,查看更多动态。



在对应动态下方可直接点赞 或评论。





评论支持语音功能。



2.1.4. 查看仪表盘

在工作圈页面,将屏幕向左侧滑动,切换至仪表盘页面。





上下滑动屏幕查看相应的仪表盘即可。

1		仪表盘		Q
	全公	司销售漏斗 - 默认乡	€型▼	
	漏斗总值	6,758,34	3,853万元/	
	预计完成		929,708万元	
		全公司业绩排行	e	
合	消息		一 。 办公	<u>入</u> • _我

2.1.5. 快捷键

点击快捷键可以快速的完成一些操作。快捷键中的内容可以自定义。在首页 点击黄色的【+】按钮。





点击相应的模块,可方便进行单手操作。

今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 ⁻ _{中到大}	12日星 雨 25~20°C	9广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			\odot
16:00 🗹 与客月	□面谈需求 新用	達费 记录	
名片 扫描	考勤	新日 快速 签到	建程
新建・任务・	发布动态		



点击【设置】按钮,编辑快捷键中显示的模块内容。

今	天	工作圈	仪表盘	Q
4 #3	月12 _{到大雨}	2日星 25~20°C	期二 ●广州市	
今日工作				更多
14:00 15:00 • 会	i 议			\odot
16:00 🗹 특	5客户面	靣谈需求 新 用	建费	QT
	名片扫描	考勤	快速	新建日程
新建任务).	发布动态		

如需增加模块,可点击需要增加模块前方的【+】按钮。如需删除模块,可 点击需要删减的模块前方的【-】按钮。完成选择后点击右上角的【完成】按钮。

		设置快捷操作	完成
已选	择7/7	,	
		发布动态	
•	0	快速签到	
•	+	新建日程	
•	\square	新建任务	
•	8	名片扫描	
•	(考勤	
•	=7	新建费用记录	
未选	择		
•	£	提交审批	
Ð		新建客户	



2.1.6. 首页全局搜索可分类查询

点开首页全局搜索查找框,可分销售线索、客户、销售机会等单独搜索。



3. "消息"模块

消息中汇总了,通讯录、提醒、企业微信提到我的(@)、系统通知及部门 公告等信息。

2		消息	P
		Q. 搜索	
B	待办		3>
Û	通知		6 >
0()	公告		•
	代航 11111		15-12-17
	9 1 201	аОо	 ₽. g

在首页点击下方菜单的消息。



3.1. 待办提醒

点击【待办提醒】,进入提醒列表页面。



分不同类型展示,点击需要查看的提醒信息,进行查看即可。

批 ^{段申请流程} 【201607120 書 夏【2016-07-11】 至【2 日程 方客户	16:09 003] 16:07 2016-07-1
告 冕【2016-07-11】至【2 日程 方客户	16:07 2016-07-1
日程 5客户	12:00-17:30



3.2. 通知



点击【通知】,进入通知页面。

在【@我的】界面下查看被@到的记录。可点击相应内容进入详情页,并且可直接穿透到客户模块。

点击【系统通知】,进入系统通知列表页面。点击相应的通知,进行查看即

可。





点【公告】进入公告页面。

<u>1</u>	消息	Ę.
	♀ 搜索	
	待办提醒	4 >
Û	通知	×
	公告	2 >
	全公司 田贝贝-测试创建了讨论…	16-03-09

点击需要查看的公告名称,进行查看即可



3.3. 企业微信

在消息页面,点击右上角的【发起聊天】按钮。





选择需要发送企业微信的人员后,点击右下角的【确定】按钮。

取消	发起聊天	
Q搜索	4	
R)	选择已有讨论组	☆ > A B
ሔ	按部门选择并创建新讨论组	> D E
常用		G
2	杨琳 渠道B	I J K
Ż	刘奕彤 全公司	
Ω	张磊 全公司	
R	顾培 渠道A 研发工程师	O T U
2	巩宇欣 渠道A	⊖ × ×
D		Z
		确定(2)

如需按部门发送企业微信,点击【按部门选择并创建新讨论组】按钮。

取消	发起聊天		
Q搜索			
R	选择已有讨论组	>	☆ A B
கீ	按部门选择并创建新讨论组	>	CDEE
常用			G
	杨琳 渠道B	\bigcirc	HJY
Ż	刘奕彤 全公司	\bigcirc	K L M N
1	张磊 全公司	\bigcirc	O P Q R
R	顾培 渠道A 研发工程师	0	S T U
	巩宇欣 渠道A	\bigcirc	W X Y
D			Z
		确定	



点击相应部门名称,即可创建该部门的讨论组。

<	选择一个部门		
Q搜索	15. de		
С			¥
			F
	产品研发	>	E
			C
			C
609	产品研友	>	E
			0
J			F
	14374		1
	JAVA	2	
			+
	19		I
	55		N
М			1
IVI			C
	MOBILE	>	-
000	MODILL	×.	
0			
-			1
	全公司	5	ι
000			١
			۷
	渠道A	>	>
			١
			7

在文本框中输入相应的内容后,点击发送按钮即可。

<	产品研发	R





创建好的群组,会显示在消息页的下方。IPhone 手机如需删除群组,可在

群组名称上方向左滑动屏幕后,点击【删除】按钮即可。



创建好的群组,会显示在消息页的下方。Andriod 手机如需删除群组,可 在群组名称上方长按,点击【删除该聊天】即可。

		0.提索		
E	待办提醒			i»:
	通知			5.
	公告			•
Ħ	顶聊天			助天
刑	除该聊天			2-10
	许永欣 ^{個社}			2015-12-15
	周明			2015-12-15
	201 - 3X [] P		De Pulle	
		CRM	10-22	S.



3.4. 查看通讯录

在消息功能区域模块中,点击左上角的通讯录。



点击相应同事的姓名,进行查看即可。

<	通讯录	导出
	Q 搜索	
ቆ 4	公司部门	>
កំពំ	¥组	>
ब ि	同事收藏夹	D F G H
D		K
1 全代	航 公司	C P T V
F		W
2 3	继康-测试 公司	< Z
G		
<u></u> 名 客	嘉 户服务部	



点击右上角的【导出】按钮。将同事的通讯录导出到手机通讯录当中。

<	通讯录	导出
	○ 搜索	/
ക	公司部门	>
ຳຳຳ	群组	>
습	同事收藏夹	D F G H J
D		K
	代航 全公司	O P T V
F		W
	冯继康-测试 全公司	۲ ۲
G		
	郭嘉 客户服务部	

选择完需要导出的通讯录后,点击右下角的【确定】按钮。

取消	导出到手机		
Q搜索			
D			*
1	dadfa 产品研发	\bigcirc	A B C D
	邓芳 产品研发	0	E F G
G			H
1	格蕾丝 全公司	\bigcirc	J K L
2	巩宇欣 渠道A	\bigcirc	N O P
R	顾培 渠道A 研发工程师	\bigcirc	Q R S T
1	郭 销售1部	\bigcirc	U V W
	郭尚明 销售部	0	YZ
		确定	



3.5. 企业微信支持置顶



4. "CRM" 模块

在首页点击下方菜单的 CRM。

	CRM	0
•	仪表盘	×
12	市场活动	×
60	销售线索公海池	>
۲	销售线索	\rightarrow
đ	客户公海池	
đ	客户	>
2	联系人	>
	合同	Σ
9	销售机会	×
	订单	2
e	活动记录	×
۶	竞争对手	>



4.1. 仪表盘

CRM \odot 仪表盘 > . 市场活动 > 💮 销售线索公海池 60 销售线索 客户公海池 客户 👤 联系人 - 合同 ⑤ 销售机会 📋 订单 5 💈 活动记录 > 🗲 竞争对手 > <u>ک</u> di.

在 CRM 首页,点击仪表盘,进入仪表盘列表页面。

可上下滑动屏幕查看更多仪表盘。仪表盘创建需要在 PC 进行操作, PC 创 建好的仪表盘会自动同步到手机端。以下以销售漏斗为例,说明仪表盘的查看方 法。

<	全部仪表盘 ~
	销售目标完成情况
T	销售漏斗
* *	近期重点商机
alıı	销售业绩pk
F	电话量排行
F	拜访量排行
	签约大客户TOP10
F	进行中的商机TOP10



上下移动开关,查看处于不同销售阶段的销售机会情况。

<	销售漏斗 〔	筛选
S 杨松		i)
🖽 本月		
总金额 28,565万元 需求确定 18,565万元	5/8个	
	t	
	+	
按时间排序	按金额排序	

可按照时间或金额对销售机会进行排序。也可点击销售机会,进入销售机会

详情页。





点击筛选按钮,设置不同的筛选条件,漏斗的显示内容也将发生相应的变化。

Κ	销售漏斗 筛选
<u> </u> liuyt	<u>(</u>)
🛄 本月	
总金额 <mark>59,032元</mark> 初步接洽 <mark>50,032元/17</mark>	8
按时间排序	按金额排序

根据需求设置时间范围及查看范围后,点击【应用】按钮。(查看范围中可 设置按个人或按部门进行查看)

<	< 第	뜡选	应用
客戶	时间范围		本年 >
	查看范围		黄洋 >
	机会业务类型	all rest	默认类型 >
	包含下属的数据		\bigcirc
	包含团队成员的数	数据	\bigcirc
tes			

在仪表盘首页,点击【全部仪表盘】后,可在下拉菜单中选择不同类型的仪 表盘分别进行查看。



く全部仪表盘・				
	全部仪表盘			
		绩效仪表盘		
		行为仪表盘		
		客户分析		
մե	销售业绩pl	< compared with the second sec		
	电话量排行			
	拜访量排行			
	签约大客户	TOP10		
进行中的商机TOP10				

4.2. 市场活动

在 CRM 首页点击市场活动,进入市场活动列表页面。





4.2.1. 创建市场活动

点击右上角的【+】按钮。





输入市场活动的基本信息后,点击右上角的【保存】按钮。点击【添加更多

条目】,可添加更多市场活动信息。

取消	创建市场活动 保	存
基本信息		
活动名称	(ශ්ර	坝)
计划信息		
开始日期	点击选择(必填)	
结束日期	点击选择(必填)	
胶捆权限		
所属部门	专业服务团队	2
	十 添加更多条目	



4.2.2. 编辑市场活动

点击市场活动名称,进入市场活动详情页。

<	民众	责的市场	活动 ~	Q +
	」 保新包建		7 第	њ -
<u>高息</u>	互联展会			

点击市场活动名称,进入市场活动详细资料页面。



点击下面的【编辑资料】按钮。



<		市场活动		
信息互联	展会			
0	0	0	0	0
销售线索	客户	日程任务	审批	文档
1	限进记录	i	羊细资料	
基本信息				
负责人				
2				
活动名称				
信息互联展的	×			
活动状态				
		/ 编辑资料		

完成编辑后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	编辑	保存
基本信息		
活动名称		信息互联展会 💿
活动状态		已计划 >
计划信息		
开始日期		2016-01-13 >
结束日期		2016-01-13 >
数据权限		
所属部门		专业服务团队 >
	╋ 添加更多条目	3

4.2.3. 填写活动记录

进入市场活动的详情页,在屏幕下方的活动记录中填写完对应类型的活动记 录内容后,点击发送按钮即可。

移动CRM领导者



<	巿	场活动		•••
产品推广活动活动 ^{活动日期:2016-03-01 至 2016-03-31} ① 活动状态:已计划 〉				
0 销售线索	0 客户	0 日程任务	0 审批	3
跟过	住记录	详	细资料	
 ●2016-03 ■ 黄洋 ▶ 创建了市场活动: 黄洋市场 03-09 活动测试 				
	快速记录	↓		•))

4.3. 销售线索

4.3.1. 新建销售线索

在 CRM 首页,点击销售线索,进入销售线索列表页面。(后方的数字表示 销售线索中(不包含自建的销售线索),有尚未跟进过的销售线索。点击进入销 售线索后这些尚未跟进的销售线索上方会有【new】的标识。)



	CRM	n O
•	仪表盘	>
-	市场活动	>
6	销售线索公海池	>
۲	销售线索	
d	客户公海池	
	客户	>
2	联系人	>
	合同	>
0	销售机会	>
	订单	>
E	活动记录	>
۶	竞争对手	>

点击右上角的【+】按钮。



根据需求选择【名片扫描】或【手工输入】方式创建销售线索。

点击【名片扫描】





将黄框对准名片后,点击相机图标。



核对名片信息后,点击右上角的【保存】按钮。如内容有误也可将光标移到 需要修改处,进行编辑。

取消	创建销售线索	保存
基本信息		
姓名		刘徽
公司名称	北京仁科互动网络技:	术有限公司
联系信息		
手机	1346	563301711
地址	址:	销售口专线
电子邮件	cbliuhui@xiaos	houyi.com
省份		点击填写
公海信息		
所属公海	点击选	择(必填) ⇒
数据权限		



再次确认信息无误后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	创建销售线索 保存
公司名称	北京仁科巨动网络技术有限公司 🛞
联系信息	
手机	+861089180228
地址	旦北京朝阳北路部7号复星国际中心
电子邮件	d13466330171@liuhui@xiaoshou
省份	点击填写
公海信息	
所属公海	其它 >
数据权限	
所属部门	运营部 >
	╋ 添加更多条目

点击【手工输入】



输入相应的线索信息后,点击右上角的【保存】按钮。点击添加更多条目, 可填写更多线索信息。



取消	创建销售线索	保存
基本信息		
姓名		(必填)
公司名称		(必填)
数据权限		
所属部门		销售部 >
	+ 添加更多条目	

4.3.2. 编辑销售线索

进入销售线索列表,点击相应的销售线索名称进入线索主页。



点击线索名称,进入编辑线索页面。


<	销售线索		
	刘徽		
0		0	
日程任务		审批	
跟进记录		详细资料	
基本信息			
销售线索所有人			
跟进状态			
未处理			
姓名			

/ 编辑资料

点击右上角的【编辑资料】按钮。

<		销售线索	1	
		刘徽		
	0		0	
	日程任务		审批	
	我进记录		详细资料	
基本信题	E			
销售线到	豪所有人			
跟进状态	5.			
未处理				
姓名	Г	2 10010 100	est.	



完成编辑后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	编辑	保存
姓名		刘徽
跟进状态		未处理 >
公司名称	北京仁科巨动网络技术	《有限公司
联系信息		
手机	+8610	89180228
电子邮件	d13466330171@liuhui@	xiaos 🛞
省份		点击填写
地址	旦北京朝阳北路部7号复数	星国际中心
数据权限		
所属部门		运营部 >
	+ 添加更多条目	

4.3.3. 填写活动记录

进入销售线索列表,点击相应的线索名称进入线索主页。



点击左下角的图标,选择活动记录类型。



<		销售线索	1	•••
		刘徽		
	0 日程任务		0 审批	
	設进记录		详细资料	
	-			
	國(快速	记录		ે ગ

根据具体情况,选择相应的活动记录类型。(例如:打了电话,即选择电话 类型。)以下以拜访签到类型的活动记录为例进行说明。

く < < < < < < < < < < < < < < < < < < <	售线索	
日程任务	0 审批	
設進记录	详细资料	
选择要添加	的活动记录类型	
电话		3
拜访签到	活动记录	0
邮件联系		0
	取消	

点击【拜访签到】。



如果默认地图的定位信息不准确,可点击右上角的【切换】按钮,切换地图。



点击定位需要使用的地图名称,完成切换地图的操作。(ios 系统可在高德



与苹果地图间切换)



如果默认的地理位置不够精确,可点击【>】按钮,选择更加精确的地理位

置信息。

取消	选择当前位置	确定
 「第门外大法」 1号院6号楼 	 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	 中組え 公司非
1 回 广連 国内34(4) 西一(1)	□外大日 23号程 ④ 国の延期に ● 国の域』区东用门	切按 第2-11 躬传媒
图非单图 @ 同外大街	建煤酒 @ 45 45 45 45 45 45 45 45 45 45 45 45 45	
● 4 北京市朝 店)(精度) 北京市朝	阳区东三环南路辅路靠近麦当劳(X 时69米) 阳区东三环南路辅路靠近麦当劳(X	2# /
12 (门) ④ 試得華流信 (北京)有限		
机器厂 ④广渠门 例大街6号院	中国人民 间 桥南 美术出版大厦 间 东西 齐南	
那北里 • 一回世 7号楼 • 双路旅行	24年秋日市 第一番 2 第一 八線括5号 第一 并, 7号小区 村,	 ● 集体宿舎
	杨柳北里6号楼 整整 50 年 「「「「」」 「「」「「」」」 「」」「「」」」	
	0.北西岩位 語 双 時期北里	

点击更加准确的地理位置信息。

取	肖 选择当前位置
0	北京市朝阳区东三环南路辅路靠近麦当劳(双井 北京市朝阳区东三环南路辅路靠近麦当劳(双井店)
0	豪尚豪(东三环南路辅路) 北京市朝阳区豪尚豪(东三环南路辅路)
0	比格比萨(双井餐厅) 北京市朝阳区比格比萨(双井餐厅)
0	佳龙大厦 ✓ ✓ 北京市朝阳区佳龙大厦
0	中国人民美术出版大厦 北京市朝阳区中国人民美术出版大厦
0	优士阁(B座) 北京市朝阳区优士阁(B座)
0	优士阁大厦 北京市朝阳区优士阁大厦
0	双井(地铁站) 北京市朝阳区双井(地铁站)
0	双路旅馆 北京市朝阳区双路旅馆



完成地理位置信息的选择后,点击右上角的【确定】按钮。



输入跟进记录后,点击右上角的【发送】按钮。

取消	添加拜访签到记录 发	送	
我刚刚拜访了	了这个客户		
♀ 北京市朝阳[区东三环 ×		
), Q ,		
		•	
		0	
q w e	ertyuio	р	
a s	d f g h j k l		
, z x c v b n m 💌			
?#* 🛱			



确认拜访签到类型的活动记录添加成功。



4.3.4. 搜索线索

利用线索名称搜索。点击屏幕右上角的放大镜按钮。



输入线索名称的关键字后,点击【搜索网络数据】即可。



			取消
中无匹配数	据		
へ点击	搜索网络	各数据	
疯奶勃	南 和	辧	\uparrow \land
,。?!	ABC	DEF	$\langle \times \rangle$
	中无匹配数 Q 点击 疯奶 ,。?!	 中无匹配数据 Q 点击搜索网络 疯奶茶 和 ,。?! ABC 	 中无匹配数据 Q 点击搜索网络数据 疯奶茶和 瓣 ,。?! ABC DEF

GHI	JKL	MNO	^^
PQRS	TUV	WXYZ	换行

利用字段信息搜索,点击【筛选】按钮。



英文

拼音



点击【添加筛选项】按钮。

く 全部	销售线索 ~ 〇 十
最新分配或认领	▽筛选 ▲
线索来源 到期时间 + 添加筛选项	+ 选择常用线索所有人 您可以添加常用的线索所有 人,方便以后快速选择
重置	确定
3333222 3333222222 10:59 5天后回收	
明道 明道 11:01 5天后回收	

点击字段名称前方的【+】按钮,将该字段加为检索条件。可选择复数个条 件,完成选择后点击右上角的【完成】按钮。

	添加	口筛选项	完成
已添	加		
•	线索所有人		
•	跟进状态		_
•	线索来源		
•	到期时间		_
未添	bu		
•	性别		
Ð	最新活动记录	时间	
•	创建日期		
•	最新修改日		

点击各个字段的名称,分别设置检索条件。完成设置后,点击右下角的【确



定】按钮,开始搜索。

く 全部	销售线索	~ Q	+
最新分配或认领	-	了筛选	
线索所有人	不限		
跟进状态	市场活动		
线索来源	其它		
到期时间	客户介绍		
重置		7	确定
3333222 3333222222 10:59 5天后回收			
明道 明道 11:01 5天后回收			

利用常用检索条件进行搜索。点击线索列表页面上方的【全部销售线索】。



点击已保存好的常用检索名称,进行检索。(该常用检索条件需在 PC 端进

行添加)



<	我的销售线索 ^	Q +
	我的销售线索(1)	
	全部销售线索(2)	
	7天未跟进的销售线索(1)	
	最近浏览	

4.3.5. 线索列表排序

点击线索列表上方的【最新创建】。

<		我的销售线索	~	Q	+
[最新创建	w.	8	筛选	w.
尹晶					
销售易	实施顾问				

根据需要选择条件对线索进行排序。



<	全部销售	线索 ~ 〇	+
11 最新创	建 🔺	₩ 筛选	
最新分配或认	领		
最新创建			~
最近到期			
最近活动记录			
昨天 19:09 47	の同門文		
张学军 汇宗电灸憨通科 昨天 19:05 47	肢 业务发展总 医后回收	進	
张学军 融通科技有限公 昨天 19:04 47	司业务发展总出	左 四	

4.3.6. 其他操作

在销售线索主页,点击右上角的【...】按钮。





根据需要进行【新建跟进任务】【新建日程】【转移给他人】【转换为我的

客户】【删除该销售线索】等操作。

く 销售线索	
	☑ 新建任务
	苗 新建日程
0	转移给他人
日程任务	转换为我的客户
跟进记录	废弃
\$ 7	
♀ 来自销售线索【张强】	
上 许永欣 16:11	© 0
我刚刚拜访了这个客户	
◎ 北京市朝阳区朝阳北路靠近委托。	
北京市朝阳区朝阳北路 北京市朝阳区朝阳北路靠近	3霍近德邦 西德邦证券(
🗐 🖂 🤇 快速记录)

4.4. 客户

在 CRM 首页,点击客户,进入客户列表页面。

🔷 仪表盘	>
👯 市场活动	>
销售线索公海池	>
🔮 销售线索	>
🔒 客户公海池	>
<mark>■</mark> 客户	>
₹ 联系人	>
三 合同	>
S 销售机会	>
🧵 订单	>
2 活动记录	>
🗲 竞争对手	>
	<u>२</u> •



4.4.1. 新建客户

点击右上角的【+】按钮。

<	我负责	ē的客户·	~ Q	Ŧ
↓ 最新1	创建		♡ 筛选	~
的肯定456				
的肯定123				
的肯定				
北京仁科互动	网络技术有	可限公司, 北	;京仁科互动网	网络
新浪				
dsfdsa				
北京仁科互动	网络技术有	可限公司2		
打2				

根据需求选择【名片扫描】或【手工输入】方式创建客户。点击【名片扫描】

按钮。



将镜头对准名片后,点击相机图标。





核对名片信息后,将其他必填项补充完整,点击右上角的【下一步】按钮。

••••• 中国电信		(
取消	新建客户	下	一步
业务类型			客户
基本信息			
客户名称	北京仁科互动网络技术	t	Q
联系信息			
区域		北	⊠ >
省份		北	京 >
行业		高科	技 >
行业 (新)	高科技行业-互联	关网/电	>
销售人员规模		50-10	< 00
城市		北	京
公司网址		点击填	

编辑联系人信息,完成后点击右上角的【保存】按钮。



●●●○○ 中国电信 令	16:34	•
	新建联系人	保存
基本信息		
姓名		刘徽
公司名称	北京仁科互动	网络技术
职务	客.	户成功总监
联系信息		
电话		点击填写
手机	+8610	89180228
电子邮件	cbliuhui@xia	oshouyi
地址	北京朝阳北路	237号复
其它信息		
备注		点击填写 >

点击【手工输入】按钮。



输入相应的客户信息后,点击右上角的【保存】按钮。



取消	创建客户	保存
基本信息		
客户名称	北京仁科互动网络技术有限	Q
客户级别	击点	选择 >
行业	志志	选择 >
省份,市,区	The second secon	击选择
详细地址	旦北京朝阳北路237号复复	\odot
电话	i.	话境写
数据权限		
所属部门	运	营部 >
公司基本情况 说明		

点击填写

4.4.2. 编辑客户

进入客户列表,点击相应的客户名称进入客户主页。





点击客户名称,进入编辑客户资料的详情页面。

<		客户		
계	1京仁科互義	加网络技术	有限公司	
0	0	0	0	0
销售机会	联系人	合同	售后服务	日程伯
	跟进记录		详细资料	
基本信息				
客户所有人	C.			
客户名称				
北京仁科室	动网络技术有限	公司		
客户级别				
+ + + +		Add the Marked		

点击【编辑】按钮。

<		客户		••••
녜	(京仁科互动	加网络技术	有限公司	
0	0	0	0	0
销售机会	联系人	合同	售后服务	日程任
1	跟进记录		详细资料	
基本信息 客户所有/	Q			
客户名称 北京仁科互称	动网络技术有限	公司		
客户级别	1	编辑资料		



完成编辑后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	编辑	保存
基本信息		
客户名称	北京仁科互动网络技术有	有限公司
客户级别	A(VIP	客户) >
行业	洗涤(算	『馆) >
省份,市,区		点击选择
详细地址	旦北京朝阳北路237号复5	0
电话	R	点击填写
数据权限		
所属部门	ì	討曹部 >
公司基本情况 说明		

4.4.3. 填写活动记录

进入客户列表,点击相应的客户名称进入客户主页。





点击左下角的图标,选择活动记录类型。

	比京仁科互动	奇广 加网络技术	有限公司	
0 销售机会	0 联系人	0 合同	0 售后服务	日程
	設进记录		详细资料	
● 肖赛 ● 肖赛 技术1	男 ▶ 创建了客 有限公司	:户:北京(1科互动网络	16:12

根据具体情况,选择相应的活动记录类型。(例如:给客户打了电话,即选 择电话类型。)以下以拜访签到类型的活动记录为例进行说明,点击【拜访签到】。

<		客户		
di.				
0	0	0	o	0
销售机会	联系人	合同	售后服务	日程的
-				
ž	选择要添加	的活动;	记录类型	
电话				6
拜访签到	J			0
邮件联系	i.			0
		取消		

如果默认地图的定位信息不准确,可点击右上角的【切换】按钮,切换地图。



取消	选择当前位置	确定
 「渠口外大街 1号院6号楼 「第 「渠 「第 「第 二 二<td> ●便民相车撥家 元 ○ 富力城(A区 两 ○ 富力城(A区 两 ○ 富力城(A区 所) ○ 富力城(A区 东南) ○ 富力城(A区 东南) ○ 富力城(A区 东南) </td><td>● 中融社 公司注 切換 (町7-11) 易传媒</td>	 ●便民相车撥家 元 ○ 富力城(A区 两 ○ 富力城(A区 两 ○ 富力城(A区 所) ○ 富力城(A区 东南) ○ 富力城(A区 东南) ○ 富力城(A区 东南) 	● 中融社 公司注 切換 (町7-11) 易传媒
渠门外大街	广渠门外大街 @万佳租车 路	@.₩ !\$1
 北京市朝 店)(精度3 北京市朝 北京市朝 北京市朝 北京市朝 (北京南朝 (北京南朝 	阳区东三环南路辅路靠近麦当劳(双 回69米) 阳区东三环南路辅路靠近麦当劳(双 岐本 公司	Z#
机器厂	中国人民 ④ 东 路 美术出版大厦 东 路 记华联超市 路 缩 八棵杨5号 ④ 并	地 快 了
۹	7号小区 © 桥 杨柳北里6号楼 查查 查 斯 苏 苏 苏 苏	 集体宿舍 集体宿舍
	国東电磁 (画) 路 路 + 通 北汽単位 路 電舎(东口) 指 6号楼 桥桥	· 北京:

点击定位需要使用的地图名称,完成切换地图的操作。(ios 系统可在高德

与苹果地图间切换)





如果默认的地理位置不够精确,可点击【>】按钮,选择更加精确的地理位

置信息。

取消	选择当前位置	确定
①广道门外大街 1号其6号楼	 ●使民福年世家 ● 第二日 ● 第二日 ● 第二日 ● 第二日 	• क्सा 2 व्यव्य
日 ② 广東(1) 第二月 第二月 二日 二日 二日 二日 二日 二日 二日 二日 二日 二日	1 XI B15 @UMEB166 #	()7-)1
@SX48 %	◎第刀端=2.东南门 信通 ●	Riciss.
用门外大街 *	广康门外大街 画万佳相车 四	CR 37 #
● · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	区东三环南路辅路靠近麦当劳(3 59米) 区东三环南路辅路靠近麦当劳(3	Q# ↓ ↓↓
紀 (7) () 説得草道体技 (北京)有限公司	r 🔶 🕌	
MAF の广展日	中国人民 ④ 环 英术出版大厦 ● 客	#
②外大街6号院 相北里 町号楼		
	八樓稿5号 前 井 · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	○ 集体宿舍
○ 単档	92.26号档	
	国共电話(A) 28 23 33 1 の 27(5年位) 28 第二次年位 28	

点击更加准确的地理位置信息。



完成地理位置信息的选择后,点击右上角的【确定】按钮。



取消	选择	当前位置		确定
 □(1) ● 富力城 天 カ ○ 广渠门 街 ● 1号院6 	IA区6号楼 外大街 号楼	 ●便民租车搬家 ● 富力城(A区 东一门) 	东三环南路	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
7外大街 ;2号楼 ● 富力城(A区 西一门)	● 广渠门外大街 1号院3号楼	 ② 富力城a区东南门 	, IE影城 并 桥	环 中 路 辅 路
天力街	国美电器 迪信通(▲ A <td>5 年 年 五 年 五 五 五 五 五 五 五 五 五 五 五 五 五</td> <td></td>	5 年 年 五 年 五 五 五 五 五 五 五 五 五 五 五 五 五	
1 未门办人街	佳龙大厦	【(精度到69米)	. E 🔋	⑥双井
大中电器 👜 国贸世纪 公寓(东门)	 ① 优土广场 ① (优土广场 ① 机得菲流体技术 机得菲流体技术 北京)有限公司 	•	蹈補路 东三	
京起重机器厂 「「渠门 外大街。	号院	中国人民间	环南路	地铁
垂杨柳北里 ⊙ 甲7号楼 ⊙	一世纪华联超	њ	路 :	号 线
聊北里7号楼 ⊙	双路旅馆 画	八棵杨5号 7号小区	一并,桥	* ④ 集体
	 ● 垂杨柳北里 	6号楼	东三环南路	地铁 + 北
定位 1杨柳北	里9号楼	 北汽单位 宿舍(东门) 	辅数双并	4 – (

输入跟进记录后,点击右上角的【发送】按钮。





确认拜访签到类型的活动记录添加成功。



		答尸		
0	0	0	0	0
销售机会	联系人	合同	售后服务	日程住
	設进记录	ť	^{羊细资料}	
(中天) • 来自客	户【北京仁科]	互动网络技术有	限公司]	
肖赛 17:13	第			1 5 0
 肖赛 17:13 我刚刚拜⁻¹ ③ 北京市新 	劳) 访了这个客户 	a 1≅₩		I ⊜ 0
 当要 17:13 我刚刚拜 ※ 北京市第 	第 访了这个客户 和K科和北路最近 北京市朝阳1	- - ▼= 区朝阳北路泰	;近复星	10 O
計算 我刚刚拜 ⑨ 北京市家	劳 访了这个客户 和区型和北路靠近 北京市朝阳[北京市朝阳]	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	近复 星 (星国际中_	10 I
 肖赛 17:13 我刚刚拜 ⑨ 北京市祭 ⑨ ● 単 肖赛男 技术者 	明 前了这个客户 和区利和北部設置 北京市朝阳区 北京市朝阳区 号 * 創建了管 写限公司	。 区朝阳北路泰近。 朝阳北路泰近。 明户:北京仁和	近复星 全国际中	6

4.4.4. 搜索客户

利用客户名称搜索,点击屏幕右上角的放大镜按钮。



输入客户名称的关键字后,点击搜索服务器数据即可。



C 、点钟	取消

点钟在线有限公司



利用字段信息搜索,点击【筛选】按钮。

<	我负责的客。	户~ (2 +
↓ 最近活动	2录 🔻	♡ 筛选	~
北京仁科互动网	络技术有限公司	Ð	
abc英语有限公司	3		
点钟在线有限公	司		
新世纪科技有限	公司		
读者中心报社			

点击【添加筛选项】按钮。



く 我	负责的客户	∍ × Q	+
最新创建	- *	7 锦选	ĉ.
+添加筛选项			
题题			确定
映画中心取社			

点击字段名称前方的【+】按钮,将该字段加为检索条件。可选择复数个条

件,完成选择后点击右上角的【完成】按钮。





点击各个字段的名称,分别设置检索条件。完成设置后,点击右下角的【确

定】按钮,开始搜索。

く 我	负责的客员	⇒~ (a +
1 最新创建	~	♡ 筛选	
行业	不限		Ø
客户级别	金融		0
+添加筛选项	电信		0
	教育		0
	高科技		0
			0
重置			确定

利用常用检索条件进行搜索,点击客户列表页面上方的【我负责的客户】。

<	我负责的客户	~ Q	+
↓ 最近活动议	己录 ▼	₩ 筛选	•
北京仁科互动网	络技术有限公司		
abc英语有限公司	3		
点钟在线有限公	司		
新世纪科技有限	公司		
读者中心报社			

点击已保存好的常用检索名称,进行检索。(该常用检索条件需在 PC 端进

行添加)



<	我负责的客户 ^	Q +
	我负责的客户(10)	
	我参与的客户(2)	
	全部客户(14)	
	我关注的客户(12)	
	7天未跟进的客户(4)	
	最近浏览	
读者中心报	社	

4.4.5. 客户列表排序

点击客户列表上方的【最新创建】。

<	我负责的客户	• ~ Q	+
1 最新创建	ŧ	♡ 筛选	~
-==			
abc英语有限公司	5]		
点钟在线有限公	司		
新世纪科技有限	公司		
读者中心报社			

根据需要选择【最新创建】或【最近活动记录】【最近到期】对客户进行排

序。



<	全部客户		Q	+
11 最新创建		71	筛选	Ŧ
最新创建				~
最近活动记录				
最近到期				
asu				
04-07 10:03				
ABBN				
04-07 10:00				
1销售				

4.4.6. 客户工商管理信息

		客户		
		• [٢	
0 销售机会	2 联系人	0 合同	1 车上	E
跟	进记录		详细资料	
 代航 * 创复 代航 * 创复 代航 * 创复 	建了日程: 拜访 建了日程: 我	客户		16:09 15:59
L 代航+创	建了客户:石圖	R庄绿化		
* 来自联系入临	班1号)			12-17
阿达				Ģ 0
11111 * 来自联系人际	近1号) 111日 (戸 画			

4.4.7. 设置客户列表的显示字段

在手机 APP 中客户列表可以通过编辑添加更多条目来显示字段,如下图所

示:



<		客户		
		马基金		
0 联系人	0 销售机会	0 合同	0 \$7.00	,
跟进	ŧ记录		详细资料	
基本信息				
客户所有人	大姐大			>
客户名称	小马基	金		
客户级别	未填写			
联系信息				
省份,市,	区 未填写			
10.07, 70,	×42.5	编辑资料]	

点击编辑资料后在页面中会显示客户的一些字段,想添加其他字段点击"添

电话	点击填写
备注	
应击填写	
	Q
所属部门	全公司
公司场景	
由话字段	点击填写

加更过条目",如下图所示:

选择要显示的字段,点击确定会会在客户列表中显示此字段



<	添加更多条目	确定
客户级别		Ø
上级客户		0
行业		0
邮政编码		0
传真		0
公司网址		0
微博		0
总人数		0
销售额(元)		0

4.4.8. 其他操作

在客户主页,点击右上角的【...】按钮。



根据需要进行【创建销售机会】【创建联系人】【新建跟进任务】【新建日 程】【转移给他人】【删除该客户】等操作。





4.5. 联系人

在 CRM 首页,点击联系人,进入联系人列表页面。

	仪表盘	>
-	市场活动	>
۵	销售线索公海池	>
۲	销售线索	>
1	客户公海池	>
	客户	>
•=	联系人	>
		· · ·
	合同	>
1	合同 销售机会	>
 3 1 	 (1) (1)	>
 S S S S 	合同 销售机会 订单 活动记录	>
 Image: Constraint of the second second	 (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1)	> > > > >

4.5.1. 新建联系人

点击右上角的【+】按钮。



く 我负责的 ¹	联系人 🖌	Q 🕂
↓ 最新创建 👻	▽ 筛选	×.
段东伟 读者中心报社 销售部经理		
李小姐 一二三 销售部经理		
王威 一二三 销售部经理		
李佳佳 北京仁科互动网络技术有限公司	销售部经理	
金子 读者中心报社 高级研发工程师		
黄小美 司 高级研发工程师		
顾培 司 高级研发工程师		
李东强 北京仁科互动网络技术有限公司	销售易	

根据需求选择【名片扫描】或【手工输入】方式创建客户。点击【名片扫描】

按钮。



将镜头对准名片后,点击相机图标。





核对名片信息后,点击右上角的【下一步】按钮。如内容有误也可将光标移

到需要修改处,进行编辑。

●●●●◎中国电信	ବ 16:36	e 🗖
取消	新建联系人	下一步
基本信息		
姓名		刘徽
公司名称	北京仁科互动网络技	术 🕛
职务	客戶	口成功总监
联系信息		
电话		点击填写
手机	+8610	89180228
电子邮件	abliuhui@xiad	oshouyi
地址	北京朝阳北路	237号复
其它信息		
备注		点击填写 >

进入客户编辑页面,填写相关的客户信息后,点击右上角【保存】按钮。



••••• 中国电信	হি 16:38	0
	新建客户	保存
业务类型		客户
基本信息		
客户名称	北京仁科互动网络技术	Q
联系信息		
区域		必填 >
省份		必填 >
行业		填写 >
行业(新)		必填 >
销售人员规模	Ę.	必填 >
城市		必填
详细地址	北京朝阳北路237号复	0

如果该客户已经录入过系统,则系统会提示,点击确定会将该联系人关联到

客户。

••••• 中国电信 令	15:55	
	新建联系人	
基本信息		
姓名		<u>ji</u>
公司名称	比京银法	. (1)
职个	_	_
客户已经存	在,点击确定会 联到该客,4下	将联系人关
电取消		确定
手机	1	391(
电子邮件	tanyı.	rolion
地址	北京市海淀	Χ:
其它信息		
备注		点击填写 >

点击【手工输入】按钮。



<	我负责的联系人			Q	+
	最新创建	+	Y	名片	扫描
量新活动记录时间 昨天			1	手工	输入

输入相应的客户信息后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	创建联系人	保存
基本信息		
姓名		(必項)
公司名称		点击选择(必項) >
职务		点击填写
联系信息		
电话		点击填写
手机		点击填写
电子邮件		直击填写
地址		点击填写
其它信息		
备注		

4.5.2. 编辑联系人

进入联系人列表,点击相应的联系人名称进入联系人主页。




点击联系人名称,进入编辑联系人资料的详情页面,点击【编辑】按钮。

<	联系人	
刘徽 北京([科互动网络技	术有限公司
0	0	0
相告机会	日程住穷	中北
跟进记录	1	#细资料
基本信息		
关系人所有人		
公司名称		
北京仁科互动网络技术	《有限公司	2
生名		
(125)/S	/ 拍提客图	1
L	AN144.02.04	

完成编辑后,点击右上角的【保存】按钮。





4.5.3. 填写活动记录

进入联系人列表,点击相应的联系人名称进入联系人主页。

く 我负责的联系人 ~ Q	+
11 誓剎朝羅 🔺 📄 🔨 歲寮	*
刘徽 北京仁科互动网络技术有限公司 客户成功总监	
吴先生 扬州福奈特洗衣服务有限公司	
孙明 上海锦江国际酒店	
张三 浙江开元大酒店	
测试999 测试aaa	

点击左下角的图标,选择活动记录类型。





根据具体情况,选择相应的活动记录类型。(例如:给联系人打了电话,即 选择电话类型。)以下以拜访签到类型的活动记录为例进行说明,点击【拜访签 到】。

<	联系人	
		术有限公司
0 销售机会	0 日程任务	0 审批
选择要添	动的活动记	记录类型
电话		6
拜访签到		0
邮件联系		Ø
	取消	

如果默认地图的定位信息不准确,可点击右上角的【切换】按钮,切换地图。



点击定位需要使用的地图名称,完成切换地图的操作。(ios 系统可在高德

与苹果地图间切换)



		选择当前位置		确定
○ 广集门タ 1号院6号	大街	◎ 富力城(A区 东一门)	环南路 东三环	
	○ 广渠门外大街 1号院3号楼	@UME影城	双 路 并 辅 桥 路	
	美电器 迪信通 (<u>东</u> 三 环	易传媒
R/				10.00
PE		du	Q	1
51 (T)	高德地图 (中国)	百度地图 (中国)	腾讯地图 (中国)	
en e	当无法定位	或定位不准,请尝讨	式切换地图	
柳北里 ① 17号楼 ①	g)世纪华联超1	节 第 第	· 	•
号楼 🗉	双路旅馆 🖮	八棵杨5号 7号小区	林 桥	集体宿舍
	④ 垂杨柳北里	6号楼 <u>东</u> 王环	东三环市	_
	19号楼 ① 亜杨柳北里 町6号楼	国美电器 (金) 路 第 11 17 17 17 18 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17	P路 双并桥	

如果默认的地理位置不够精确,可点击【>】按钮,选择更加精确的地理位

置信息。

④「葉口外大街」 ●「「葉口外大街」 ●「「葉口外大街」 ●「「葉口外大街」 「「「「「「「「「「」」」」」」」「「葉口外大街」 「「」」」」」」「「葉口外大街」 ●「「葉口外大街」」「「「「」」」」」「「「「」」」」」」「「「「」」」」」「「「」」」」」「「「」」」」	 現年援家 回城(A区 「一」) (④) UME影響 (□) 「回、 (□) □ (□) □		● 中酸注 ● 公司計 切換 … 第7-11 易传媒 2, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1
	@UME影标 力域a区东南门 A 本街 @万佳相 	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
田一(1) 画 国 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二	□城a区东南门 ◎ 大街 ● 万佳相 	车 麻 麦 当劳(7 麦 当劳(7	易传媒
 第门外大街 北京市朝阳区东三环 (●時 市(精度到69米) 北京市朝阳区东三环 1:市市朝阳区东三环 1:市 <l< td=""><td>南路辅路靠近 南路辅路靠近</td><td>麦当劳() 麦当劳()</td><td><u>◎ ₩</u>#</td></l<>	南路辅路靠近 南路辅路靠近	麦当劳() 麦当劳()	<u>◎ ₩</u> #
記(注) ④ 凯得菲流体技术 (北京)有限公司	v	3	
夹个山		东三环南路	地
● 小果」」 外大街6号院 柳北里 ● ■世纪华联超市 17号楼 ●	三环南路編編路	+ 双	
7号楼 • 双路旅馆 • 八楼 7 • 垂杨柳北里6号楼	勝55号 全部 号小区 全部 示示	井村	● 集体宿舍 也
□ 定位 里9号楼 ■ ■ ■ 一 定位 ■ 9号楼 ■ 9号楼 ■ 9号楼	■美电器 ▲ 路	南路中	 北重双井 ○北京 ○北京



点击更加准确的地理位置信息。

取	当 选择当前位置	
0	北京市朝阳区东三环南路辅路 北京市朝阳区东三环南路辅路靠近麦当	路靠近麦当劳(双井. ^{(劳(双井店)}
0	豪尚豪(东三环南路辅路) 北京市朝阳区豪尚豪(东三环南路辅路)	
0	比格比萨(双井餐厅) 北京市朝阳区比格比萨(双井餐厅)	
9	佳龙大厦 北京市朝阳区佳龙大厦	~
0	中国人民美术出版大厦 北京市朝阳区中国人民美术出版大厦	
0	优士阁(B座) 北京市朝阳区优士阁(B座)	
0	优士阁大厦 北京市朝阳区优士阁大厦	
0	双井(地铁站) 北京市朝阳区双井(地铁站)	
0	双路旅馆 北京市朝阳区双路旅馆	

完成地理位置信息的选择后,点击右上角的【确定】按钮。



输入跟进记录后,点击右上角的【发送】按钮。



取消	添加拜访签到记录	发送
会见客户的 注项目的跳	9销售总监,确认客户需求 。客府 艮进情况管理。│	□比较关



确认拜访签到类型的活动记录添加成功。





4.5.4. 搜索联系人

利用联系人名称搜索,点击屏幕右上角的放大镜按钮。

〈 我负责的联系	系人~ 🔍 十
↓ 最新创建 🚽	▽ 筛选 -
段东伟 读者中心报社 销售部经理	← 左滑快速操作
李小姐 一二三 销售部经理	
王威 一二三 销售部经理	
李佳佳 北京仁科互动网络技术有限公司	销售部经理
金子 读者中心报社 高级研发工程师	
黄小美 司 高级研发工程师	
顾培 司 高级研发工程师	
李东强 北京仁科互动网络技术有限公司	销售易

输入客户名称的关键字后,点击搜索服务器数据即可。

	取消
李小姐 一二三 销售部经理	
李佳佳 北京仁科互动网络技术有限公司 销售部经理	
李东强 北京仁科互动网络技术有限公司 销售易	
Q 搜索服务器数据	
旅途 旅途了 旅途咯了	Ţ

旅述	נ ג	氏述	」 加速	些哈∫	L _ J
	1 分	词	ABC	3 DEF	$\langle \times \rangle$
	GI	-11	5 JKL	6 MNO	清空
	7 PQ	RS	8 TUV	9 WXYZ	3
123	符	,	0	。中/ _#	下一项



利用字段信息搜索,点击【筛选】按钮。



点击【添加筛选项】按钮。

く 我分	负责的联 ³	系人 ~ 〇	L +
↓ 最新创建		♡ 筛选	
+添加筛选项			
置			确定

点击字段名称前方的【+】按钮,将该字段加为检索条件。可选择复数个条

件,完成选择后点击右上角的【完成】按钮。



	添加筛选项	完成
未添加	םנ	
Ð	创建日期	
Ð	最新活动记录时间	
Ð	性别	
Ð	出生日期	
Ð	最新修改日	

点击各个字段的名称,分别设置检索条件。完成设置后,点击右下角的【确

く 我负	责的联系	人~ Q	
1 最新创建		♡ 筛选	
创建日期	不限		~
+添加筛选项	今天		
	上周		
	本周		
	下周		
重置		C	确定

定】按钮,开始搜索。

利用常用检索条件进行搜索,点击联系人列表页面上方的【我负责的联系



人】。

く 我负责的联系人 > Q +
11 最新创建 マ ア 筛选 マ
段东伟 ← 左滑快速操作 读者中心报社 销售部经理
李小姐 一二三 销售部经理
王威 一二三 销售部经理
李佳佳 北京仁科互动网络技术有限公司 销售部经理
金子 读者中心报社 高级研发工程师
黄小美 司 高级研发工程师
顾'培 司 高级研发工程师
李东强 北京仁科互动网络技术有限公司 销售易

点击已保存好的常用检索名称,进行检索。(该常用检索条件需在 PC 端进

行添加)





4.5.5. 联系人列表排序

点击联系人列表上方的【最新创建】。



5.5.2 根据需要选择【最新创建】或【最近活动记录】对联系人进行排序。



4.5.6. 其他操作

在联系人主页,点击右上角的【...】按钮。



		联系人		
刘徽	北京仁	科互动网络拉	技术有限公	司
0		0		0
销售机会	ŧ	日程任务		湘
	1144-2-1 III		244 per ter and	
	is nil 1028		计组成科	
	新人【刘徽 男 方了这个者	1) S:P	1730.0074	Ģ
◆天 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	族世 请求 称人【刘禄 男 方了这个书 和区朝和北部	3] 客户 議近夏号	1730.200.44	Ę
	※加出来 系人【刘御 男 方了这个年 和区型に加速 コ <u>、シーム</u> マ	1) 客户 2章近专车		Ę

根据需要进行【创建销售机会】【新建任务】【新建日程】【转移给他人】

【删除该联系人】等操作。





4.5.7. 支持通讯录导入

可以从手机的通讯录导入联系人到联系人模块。

<	我负责的	联系人 ~	C	+
11 最新创建	8	名片	扫描	,
鹊子			-	
比京示第几音乐律动国际	教育部11649	(78 # 1	.887.	
2		从透	讯录导入	
AEROMARITIME COMM	ERCIAL A			
闪电			4	
(R 12 AD In tod. William				
工史师			1	
北京新东方集团总部 主	10			
		/		
11111 抗沙米东科技有限公司		1		
ces Lista é lista				
魏小平				
搬拜				
AL PLACE				
测试				
<u> </u>				
则试				
- LP				

4.6. 销售机会

在 CRM 首页,点击【销售机会】进入销售机会列表页面。

		CRM	٢
1	客户公海池		>
	客户		>
1	联系人		>
E	合同		>
6	销售机会		-
	订单		>
	活动记录		>
۶	竞争对手		>
*	合作伙伴		>
	产品		>



4.6.1. 新建销售机会

点击右上角的【+】按钮。



输入项目信息后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	创建销售机会	保福	字
基本信息			
机会名称		(必均	真)
客户名称		点击选择(必填)	
销售金额(万元)		(必均	真)
结单日期		点击选择(必填)	
负责员工			
相关员工			
其它信息			
备注			

点击填写



4.6.2. 编辑销售机会

在销售机会列表页面,点击相应的销售阶段,选择需要编辑的销售机会名称

后,进入销售机会主页。

<	我负	责的销售机会 🗸	Q	+
11	销售阶段	▼	筛选	×
初步接洽	(10%)		1,335万元	
需求确定	(30%)		5,000万元	
crm项目 5,000万元	20用户 北京仁科耳	直动网络技术有限公司111		
方案/报价	(55%)		0万元	
谈判审核	(85%)		0万元	
嬴单 (10	0%)		0万元	
输单 (0%	.)		444万元	

点击销售机会名称,进入机会信息页面。



点击切换到详情界面,点击【编辑资料】按钮,可进入销售机会资料编辑界



面。

<	销	售机会		••••
crm项目 重批状态: 预期金额: Ⅲ 销售阶	50用户 待提交 10,000元 结 1段:客户接			
0 联系人	0 合作伙伴	0 竞争对手	0 售后服务	供应
跟	进记录	详	细资料	
基本信息		1		
项目名称 crm项目5 业务类型	50用户			
默认类型 机会所有。	X	1		
	╱编	辑资料		

完成编辑后,点击【保存】按钮。

取消	编辑销售机会保存
业务类型	默认类型
基本信息	
项目名称	crm项目50用户
客户名称	状元故里大酒店
销售金额(元)	10000
回款(元)	点击填写
结单日期	2016-04-30
机会来源	点击填写 >
其它信息	
备注	点击填写 >

点击【销售阶段】,更新销售机会所处的最新阶段。



<		销	售机会		•••
cri 审I 预I	m项目 LW茶 明金额: 销售阶	50用户 待提交 10,000元 約 段:客户接	5单日期:20 1曲(5%) >	016-04-30	
联.	0 系人	0 合作伙伴	0 竞争对手	0 售后服务	供应
	跟	进记录	-	详细资料	
0	天 黄洋 阶段	• 将销售机会 变为 客户接	È: testhua :触	ang销售	14:00
õ	黄洋) 阶段	▶将销售机会 变为 样品需	≩: testhu 求	ang销售	14:00

4.6.3. 填写活动记录

在销售机会列表页面,点击相应的销售阶段,选择对应的销售机会名称后,

进入销售机会主页。





点击左下角的图标,选择活动记录类型。



根据具体情况,选择相应的活动记录类型。(例如:给客户打了电话,即选择电话类型。)以下以拜访签到类型的活动记录为例进行说明,点击【拜访签到】。

<	锥	售机会		
CRM项目				
预期金额:				
三 销售阶				
0	0	0	0	0
联系人	合作伙伴	日程任务	审批	产品
● 肖赛	选择要添加	I的活动i	己录类型	17:51
电话				4
拜访签	٤J			0
邮件联	系			0
		取消		

如果默认地图的定位信息不准确,可点击右上角的【切换】按钮,切换地图。





点击定位需要使用的地图名称,完成切换地图的操作。(ios 系统可在高德

与苹果地图间切换)



如果默认的地理位置不够精确,可点击【>】按钮,选择更加精确的地理位



置信息。



点击更加准确的地理位置信息。

取	肖 选择当前位置
0	北京市朝阳区东三环南路辅路靠近麦当劳(双井 北京市朝阳区东三环南路辅路靠近麦当劳(双井店)
0	豪尚豪(东三环南路辅路) 北京市朝阳区豪尚豪(东三环南路辅路)
0	比格比萨(双井餐厅) 北京市朝阳区比格比萨(双井餐厅)
0	佳龙大厦 ✓ 北京市朝阳区佳龙大厦
0	中国人民美术出版大厦 北京市朝阳区中国人民美术出版大厦
0	优士阁(B座) 北京市朝阳区优士阁(B座)
0	优士阁大厦 北京市朝阳区优士阁大厦
\odot	双井(地铁站) 北京市朝阳区双并(地铁站)
0	双路旅馆 北京市朝阳区双路旅馆

完成地理位置信息的选择后,点击右上角的【确定】按钮。



取消	选择当	当前位置		确定
		NA ICCERTON		
= 「」) ・ 富力均 天 力 街 ・ 1号院	成A区6号楼 同 外大街 6号楼 ・	便民租车搬家 富力城(A区 东一门)	东三环南路	2 10444
]外大街 ;2号楼 ● 富力城(A区 西一(□)	 广渠门外大街 1号院3号楼 	②UM 富力城a区东南门	, 双 E影城 并 桥	环中路辅剧
天力街	国美电器 迪信通 🝙	▲ 3外大街 副万1	年 在 和 年 和 年 朝 日 年 日 年 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日	
2 广渠门外大街	A	-	27.0	
大中电器 👜 国贸世纪 公寓(东门)	 ① 优土广场 凯得菲流体技术 (北京)有限公司 		硝辅路 东三	
京起重机器厂 () 「東门 小大街	美术 6号院	中国人民创	坏 南路 三环	地 铁 10
垂杨柳北里 ④ 甲7号楼 ④	世纪华联超市		開 路 辅 路 双	号线
卿北里7号楼 💿	双路旅馆 🖻	八棵杨5号 🔊	一 并 1	! ④ 集仂
卵北里				Gach
	 ● 垂杨柳北里6号 	楼 国美电器 👜	东三环南路	
定位最杨柳北	(里9号楼	○ 北汽单位	辅	线
高德地图 v231	● 垂杨柳北里	0 宿舍(东门)	双	

输入跟进记录后,点击右上角的【发送】按钮。

取消	添加拜访签到记录	发送
会见客户的销 注项目的跟进	售总监,确认客户需求 。客F 情况管理。	□比较关



确认拜访签到类型的活动记录添加成功。



CRM项目20用户 效用金称:100.000元 结单日用:2016 01-14 三 销售阶段:需求值定(层本30%) > 0 0 0 0 0 联系人 合作伙伴 日程任务 审批 超進记录 详细资料 *** * 来自销售机会【CRM项目20用户】 * 第 我刚刚拜访了这个客户 ⑨ 北京市新印区物町北國霸近要写。			售机会	销	<
次用金額:100.000元 结単日用:2016-01-14 三 销售阶段:需求確定(原本30%) > 0 0 0 0 0 取系人 合作伙伴 日程任务 审批 超進记录 详细资料 ? ? 来自销售机会【CRM项目20用户】 計算男 17:59 我刚刚拜访了这个客户 ⑨ 北京市新印区預现北路靠近要写。				120用户	CRM项目
 1) 消費所設:需求確定(標準30%) > ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・			≢日開;2016	100,000元 \$	秋期金飾:
			(#08%) >	段:需求确定(三 销售阶
0 0 0 0 联系人 合作伙伴 日程任务 审批 留进记录 详细资料 * ·<					
 联系人 合作伙伴 日程任务 申批 登进记录 详细资料 学研究目前在机会【CRM项目20用户】 1 肖赛男 17.59 我刚刚拜访了这个客户 ※ 北京市新四区税项北認識近要早. 	0	0	0	0	0
 器进记录 详细资料 ◆ ◆ 来自销售机会【CRM项目20用户】 1 肖赛男 1759 我刚刚拜访了这个客户 ※ 北京市新印区朝町北認鑑近要量 	产品	审批	日程任务	合作伙伴	联系人
 来自销售机会【CRM项目20用户】 肖赛男 17.59 我刚刚拜访了这个客户 第 北京市第四区初町北認義近要号 		细资料	详	跟进记录	1
 ○ 来自销售机会【CRM项目20用户】 					\$ X
 肖赛男 17:50 我刚刚拜访了这个客户 ⑨ 北京市第四区朝町北認識近夏星。 			1目20用户】	肖信机会【CRMI	♀ 来自新
1758 我刚刚拜访了这个客户 ◎ 北京市開印区朝町北路靠近夏星。	5 O			野	肖明
我刚刚拜访了这个客户 ⑨ 北京市第四区朝虹北路靠近夏号。				0	17:5
◎ 北东市新阳区村村北路靠近要用				访了这个客户	我刚刚拜
			≅₩	भववार रमग्र अध्यक्ष	⊚ 北京市7
📄 🚘 or an an ann an ann an an an an an an an a			raomuu ne mi		-

4.6.4. 搜索销售机会

利用机会名称、客户名称搜索。点击屏幕右上角的放大镜按钮。

く 我负责	的销售机会	≩ ~ Q	+
↓ 销售阶段	*	♡ 筛选	Ŧ
初步接洽 (10%)		0元	\sim
需求确定 (30%)		10,000元	\sim
方案/报价 (60%)		0元	\sim
谈判审核 (80%)		0元	\sim
嬴单 (100%)		0元	\sim
输单 (0%)		0元	\sim

输入机会名称或客户名称的关键字后,点击搜索服务器数据即可。



	取消
无数据	

		C	入搜	索服纾	务器 数	女据		
系统	Ē							-
QV	VE	EF	۲ -		<i>(</i>)	J		Ρ
Α	s	D	F	G	н	J	к	L
分词	z	x	С	v	в	Ν	м	$\overline{\langle}$
123	◎ 符	,	Γ	J	<u>.</u>	•	₽/ _英	下一项

利用字段信息搜索,点击【筛选】按钮。

く 我负责的销售机会	ê~ Q	+
↓ 销售阶段 -	♡ 筛选	T
初步接洽 (10%)	0元	\sim
需求确定 (30%)	10,000元	\sim
方案/报价 (60%)	0元	\sim
谈判审核 (80%)	0元	\sim
贏单 (100%)	0元	\sim
输单 (0%)	0元	\sim

点击【添加筛选项】按钮。



く我负责	的销售机会	≩~ Q	+
↓ 销售阶段	•	♀ 筛选	
+添加筛选项			
重置			确定

点击字段名称前方的【+】按钮,将该字段加为检索条件。可选择复数个条

件,完成选择后点击右上角的【完成】按钮。

		添加筛选项	完成
未添加	Π		
Ð	机会类型		
Ð	销售阶段		
Ŧ	结单日期		
Ŧ	销售金额		
Ŧ	输单原因		
Ŧ	承诺		
Ð	机会来源		
ŧ	最新活动记	录时间	

点击各个字段的名称,分别设置检索条件。完成设置后,点击右下角的【确



定】按钮,开始搜索。

く 我负责	長的销售相	机会 ~ Q	+
↓ 销售阶段	-	♡ 筛选	
机会类型	不限		0
销售阶段	新客户	机会	0
+添加筛选项	老客户	机会	0
重置			确定

利用常用检索条件进行搜索,点击销售机会列表页面上方的【我负责的销售

机会】。



点击已保存好的常用检索名称,进行检索。(该常用检索条件需在 PC 端进



行添加)



4.6.5. 销售机会列表排序

点击销售机会列表上方的【销售阶段】。

く 我负责	長的销售机会	≩~ Q	+
1 销售阶段		♡ 筛选	
初步接洽 (10%)		0元	\sim
需求确定 (30%)		10,000元	\sim
方案/报价 (60%)		0元	\sim
谈判审核 (80%)		0元	\sim
嬴单 (100%)		0元	\sim
输单 (0%)		0元	\sim



根据需要选择【销售阶段】或【最高销售额】【最近活动记录】【最近升迁

时间】对销售机会进行排序。

负责的银	肖售 ~ 〇	+
	₩ 筛选	Ŧ
		~
	☆	负责的销售 ~ Q

4.6.6. 其他操作

在销售机会主页,点击右上角的【...】按钮。

<	销售机会			•••
CRM项目	目20用户			
12月日前1810:	100.000775	信单日期:2016		
三 销售阶)段:需求确定(赢趣30%) >		
0	0	0	0	0
联系人	合作伙伴	日程任务	审批	产品
	跟进记录	3	細資料	
	肖信机会【CRM 毎月 i0 Fiti 乙油 へきに	功目20用户】		⊡ 0.
FINUNIA () #15.4	FUJ J 这个客户 新闻区朝和北路靠			
E	(快速)	记录		•))

根据需要进行【添加产品】【新建跟进任务】【新建日程】【添加已有联系 人】【转移给他人】【删除该销售机会】等操作。





4.7. 报价单

在 CRM 首页,点击【报价单】进入报价单列表页面。

4.7.1. 新建报价单

点击销售机会进入机会详情页,点击右上角【...】新建报价单





4.7.2. 编辑报价单

•••••• 中国移动			@ 1 0 46	% 💶
		报价单		
Q#201702	206-0003			
有双日期:未	項与 总並翻	:7,288万元		
阶段:阜楠				
0 订单	0 费用	3 报价单明细	0 自定义	
跟	进记录	诌	细资料	
基本信息				
报价单编号				
Q#2017020	06-0003			
报价时间				
2017-02-15	5 15:45			
据价单文称				
测网速				
AND PRI ALL				
销售机会名	称			3
测试002		-		
	1	编辑资料		

4.7.3. 填写活动记录

进入报价单列表,点击相应的报价单名称进入报价单详情页

•••••• 中国移动		下午2:33	@ 7 @ 4	5% 💷
	ŧ	&价单		
Q#201702 审批状态:特 有效日期:未 阶段:草稿	216-0001 提交 填写 总金额:			
0 订单	0 费用	1 报价单明细	0 自定义	
跟	进记录	详	細資料	
●2017-00 G 陈欢 ⊁ê	J)建了报价单:	Q#20170216	3-000 1	02-16
@ 🖂	发布动态			



4.7.4. 其他操作

在报价单主页,点击右上角的【...】按钮,根据需要进行【同步到销售机会】 【新建任务】【新建日程】【生成订单】【复制报价单】等操作



4.8. 竞争对手

点击右上角的【+】按钮。



输入相应的竞争对手信息后,点击右上角的【保存】按钮。



●●●●○中国电信	হু 15:17	@• ===• +
取消	创建竞争对手	保存
基本信息		
竞争对手名积	亦	必填
联系信息		
地址		点击填写
电话		点击填写
其它信息		
备注 点击填写		
数据权限		
所属部门		客户 >

4.9. 合同

4.9.1. 查看合同

可以按照筛选条件,如客户、合同状态、开始日期或合同所有人来筛选符合 条件的合同。





4.9.2. 新建合同

点击右上角的【+】按钮,创建新数据



4.9.3. 编辑合同

进入合同列表,点击相应的合同名称进入合同详情页,编辑修改对应信息



•••• 中国制 <	ঃ আ ক া	^{5年2:56} 合同1		
測试 甲批状态: 息金額: 07 ① 状态:	待提交 5元 未回款:0 执行中 >	.00万元		
0 宠物店	0 采购清单明细	0 自定义	0 客户问题反馈	É
PH	艮进记录		详细资料	
基本信息				
业务类型 默认业务	类型			
主题 测试				
客户 20170413	i i			>
合同状态 执行中				
	~ 生	扁辑资料		

4.9.4. 其他操作

在合同主页,点击右上角的【...】按钮,根据需要进行【添加回款计划】【添 加回款记录】【转移他人】等操作

••••• 中国移	动 🗢 🛛 下的	F2:56	🕀 🕇 🗿 37% 🔲 🤇
	合	同1	
测试 审批状态:		₽;	合同报备
		0万元 💀	添加回款计划
⊙ 状态:	执行中 >	C	添加回款记录
0 宠物店	0 采购清单明细	… 自定文	更多操作 音/问题反馈 目:
앮] 进记录		详细资料
基本信息			
业务类型 默认业务转	类型		
主题 测试			
客户 20170413			>
合同状态 执行中			
	/编	辑资料	



4.9.5. 合同支持手机端审批

	合同	
再来一次 車批状态: 車批中 > 必金額: 3000.00 ¥ ① 状态:		
O 审批	O 回款	0 文档
基本信息		
业务类型		
默认业务类型		
主题		
再来一次		
客户		
销售易1		>
总金额(¥)		
3000.00		
开始日期		
2015-12-21		
结束日期		
同意		拒绝

4.10. 订单

4.10.1.新建订单

点击订单进入订单列表界面,点击【+】进入对应类型订单新增界面。

可返回订单填写主界面。

选择对应产品即可,可通过搜索条件进行产品过滤查询,点击'核对产品'

取消	新建订单	保存
订单类型		订货单
基本信息		
客户名称		必填 >
其它信息		
D4起		点击填写
D4止		点击填写
M7起		点击填写
M71L		点击填写
D7起		点击填写
产品:0 总金额:	:0元	添加产品

除订单表体主信息填写外,点击'添加产品'按钮进入订单产品选择界面。

	客户公海池	>
5	客户	>
1	联系人	>
E.	合同	>
6	销售机会	>
Ĩ	订单	>
e	活动记录	>
۶	竞争对手	>
2	合作伙伴	>
ũ	产品	>
	车上	>
2	→ ○	<u></u> ₽ [₩]





<	添加产品
	Q. 搜索
产品目录	
11111	1 >
A产品目录	4 >
测试	0 >
CRM	1 >
ERP	2 >
骨科康复	2 >
前处理助剂	3 >
三盟虚拟云桌	面 4 >
webex系列	1.>
产品: <mark>0</mark> 总金额	:0元 核对产品

订单信息填写完成后点击保存即可。

取消	新建订单	保存
		1
订单类型		订货单
基本信息		
客户名称		明道 >
其它信息		
D4起		点击填写
D4止		点击填写
M7起		点击填写
M7止		点击填写
D7起		点击填写
产品: <mark>1</mark> 总金额	:10,000元	添加产品

4.10.2. 查看订单

在订单列表界面点击对应订单可进入该订单详情查看界面。




在订单详情界面可以对订单进行【审批】【生效】【添加回款记录】等操作。



4.11. 回款

在 CRM 首页,点击回款计划、回款记录,进入列表页面查询回款数据。



11:04 🖽	36	न्ति 🗖 🗖 🕼 🚳
	CRM	0
	合同	×
ū	产品	8
æ	竞争对手	>
-	找商机	>
t	子对象列表q	>
¥œ	回款计划	5
۲	回款记录	>
s	父对象	>
۵	采购清单	×
•	(1) 工程-工程	<u>></u>
合	〇 117-04 消息 CRM	11:0 <u>余</u> 0 _{办公} 我

11:05 🖾 🔛 🌀		奈口 🔲 63
<	我负责的回款计划 ~	Q
	我负责的回款计划(9)	
	全部回款计划(46)	
	自定义检索(0)	
深圳市众喆科 1,000元	技材料有限公司	
测试12345 200元		
123 4,000元		



4.12. 设置

在设置中可以编辑, CRM 首页列表中显示哪些模块内容。

4.12.1.模块设置

点击屏幕下方的齿轮按钮。



4.12.2. 模块显示或隐蔽

通过打开或关闭开关,选择将模块显示或隐藏。





5. "办公"模块

在首页点击下方菜单的办公。

5.1. 工作圈

在办公首页,点击工作圈,进入工作圈页面。





工作全页面 分为 '我关注的' '公开的'

两个页签。



在工作圈界面,点击右上角的小笔图标。



输入内容后,点击右上角的【发布】按钮。除了文字外,还可以发表图片。



取消	发布动态	发布



iOS系统可将相册里的图片分享至销售易,如下图所示:







在销售易中显示如下:





5.2. 通讯录

工作圈 • 10 日程 审批 任务 1 \$ 报销单 费用 通讯录 di. e 知识库 工作报告 考勤 <u>R</u>• 0. 34.8

在办公首页,点击通讯录,进入通讯录列表页面。

5.2.1. 查看通讯录

点击相应同事的姓名,进行查看即可。也可点击电话图标直接拨打电话或发

送短信。

<		通讯录	鲁田
		Q. 搜索	
ക്	公司部门		>
ពំរំ	群组		>
습	同事收藏夹		2
А			
	阿达 内销		~
В			AB
	贝贝 金公司		D T X
D			
	代航 全公司 实施		e la
Т			
	Tina 销售部		
×			
	熊 信息部		S.



5.2.2. 导出通讯录

点击右上角的【导出】按钮。将同事的通讯录导出到手机通讯录当中。

<	通讯录	导出
	○ 搜索	1
ቆ	公司部门	>
ເມູ	群组	>
	同事收藏夹	F SG H J
D		K
	代航 全公司	O P T V
F		W
	冯继康-测试 全公司	Y Z

选择完需要导出的同事后,点击右下角的【确定】按钮。

取消	导出到手机	
Q 搜索		
D		*
Ω	dadfa 产品研发	O B C D
	邓芳 产品研发	C F G
G		H
	格蕾丝 全公司	О К Ц
2	巩宇欣 渠道A	
R	顾培 渠道A∣研发工程师	
1	郭 销售1部	⊖ v w
	郭尚明 销售部	⊖ z ×
		确定



5.3. 工作报告

在办公首页,点击工作报告,进入工作报告列表页。(红色的数字代表您有 尚未批阅的工作报告,未阅的工作报告后方会有【未阅】字样)



5.3.1. 新建工作报告

点击右上角的【•••】按钮后,进入选择工作报告类型的页面。



<	提	交给我的排	8告 ~	
	日最新创建	- 1 C	♡ 筛选	- 22
	日报【2015-	12-22]		

如需制作日报,点击【写日报】按钮。(周报、月报同理)



选择日期,输入今日总结、明日计划后,点击【提交】按钮提交日报。(当

日工作自动汇总部分,将会自动汇总在 CRM 中填写的内容,无需手工输入)

取消	新建日报	提交
日期	2016	年4月13日 >
当日工作自动	汇总	
业绩	行为	新增
赢单金额(元)	合同金额(元)	回款金额(元)
0	0	0
上次计划展示 没有提交上次 划未填写	报告或者上次报	告中下次计
今日总结		

必填



上次计划	展示		
没有提交. 划未填写	上次报告或者	「上次报告中	下次计

今日总结 必填		
明日计划 点击填写		
批阅人)	
抄送人	>	

如暂时不想提交,可点击【取消】按钮,在弹出的画面中点击【保存草稿】 即可。

取消 写日报		提交	
日报日期		2015-02-10 >	
当日工作自动汇总			
业绩	行为	新增	
新增合同(万元)	新增回款(万元)	输单	
0	0	0	
今日总结			
点击填写			

明	日	计	划	

点击填写



取消	写日报	提交
日报日期		2015-02-10
当日工作自动汇总		
业绩	行为	新增
今日总结		
	保存草稿	
	不保存	
	取消	

5.3.2. 查看工作报告

查看【我提交的报告】和【提交给我的报告】、【全部工作报告】。点击【提 交给我的报告】按钮。





根据需要点击【我提交的报告】、【提交给我的报告】或【全部工作报告】

进行查看。



查看日报、周报或月报。



日报、周报或月报评价可语音识别。



	阿达的日报		
该排	音于2015-12-22由代航批为"已阅"		
日报 201	日期 5-12-22		
今日 还不	总结 错		
批演	<u>к</u>		
抄送 未垣	人 写		
0	输入评论内容	Q	评论

5.4. 审批

在办公首页,点击审批,进入审批列表页。(红色的数字代表您有尚未审批 的申请,可在【提交给我的审批】中进行批阅)





5.4.1. 新建审批

点击右上角的【+】按钮。





选择需要提交的审批类型,点击进入。

<	选择申请类型	
请假		>
出差		>
报销		>
合同号审批		>
订单处理流程		>
费用申请		>
价格审批		>
外出		>
报销1		>
折扣审批		>

选择审批流程,点击进入。



く 选择流程	
事假申请流程(三天以内)	>
病假申请流程	>
事假(三天以上)	>
病假 (三天以上)	>

输入申请内容后,点击右上角的【提交】按钮。

<	提交申请	提交
事假申请流程(三 申请人: 尹晶	王天以内)	
开始时间		点击选择 >
结束时间		点击选择 >
请假小时数 请假事由		点击填写
点击填写		
关联业务		占土进场、

5.4.2. 查看审批

根据需要点击查看【我提交的】和【提交给我的】、【全部审批】。





根据需要查看【审批中】、【中止】、【已通过】的审批。(查看提交给我 的审批时将显示【已审批】【待审批】【抄送】选项)



5.5.日程

在办公首页,点击日程。(红色的数字代表您有尚未接受的日程,可在【待



确认日程】中进行查看)



5.5.1. 新建日程

点击右上角的【+】按钮后,进入新建日程的页面。

<		我的日程			Y	+		
您有待确认日程 2								
20154	年2月							
日	—	\equiv	Ξ	四	五	六		
8	9	10	11	12	13	14		
10:44								
11:00	待	<mark>例会</mark> ② 30分钟						
11:00	ŧ	打电话给智	客户					

\sim	_
-	~
	~

查看他人日程

输入日程内容后,点击右上角的【创建】按钮。



取消	新建日程		Ē.	键
日程主題			选择类	型
开始	20	016年5月13日	18:00	>
结束	2	016年5月13日	18:30	>
全天			0	
提醒		提前1	0分钟	>
参与人			代航	>
关联业务				2
私密	仅参与人和上级可见)
设置重复		3	不重复	>
描述				

5.5.2. 查看日程

查看他人日程,点击右下角的【查看他人日程按钮】按钮,选择人员后进行 查看即可。

			的日和	Y	+	
		您有得	亨确认日	程 🥑		>
2015	年2月					
日	-	Ξ	Ξ	四	五	六
8	9	10	11	12	13	14
0.44						
11:00	6	 例 盒 ④ 30分4中 				
11:00	6	打电话给	客户			

本王	志崇孙人口 理
110	and the two years the

以月单位查看日程,在日历处向下拉动屏幕,即会显示当月日程。也可左右

滑动显示不同月份的日程。



<		我	Y	+		
		您有待	确认日	程 2		>
2015	年2月	左右滑	动显示	上月下月	、上周下	周日程
日	_	=	Ξ	四	五	六
8	9	10	11	12	13	14
11:00	待	<mark>例会</mark> ② 30分钟,	向	「滑动显示	示当月日和	Ŧ
11:00	待	打电话给餐	客户			

今天 查看他人日程

5.5.3. iOS 日程支持同步到本地日历

10.14	新建日程		く 八月				8	= Q	+
. 8618		选择类型	日 21 十九	22 =+	= 23 #-	24	四 25 ^{士三}	五 26 世内	六 27 廿五
开始	2016年81	目24日 17:00 >		20104	0/3240		3 + +1	,nu-	
结束	2016年8	月24日 17:30 >	12:00						
全天		\bigcirc	13:00						
提醒		提前10分钟 >	14:00						
参与人		代航 >	15:00						
关联业务		>	16:00						_
私密 仅参	与人和上级可见		7:00						
设置重复		不重复>	18:00	\$I访客户					
同步到本地日历			19:00						
催速			20:00						
			21:00						
			22:00						
			今天			日历			收件箱

5.6. 任务

在办公首页,点击任务,进入任务列表页。(红色的数字代表您有尚未接受



的任务,可在【待办任务】中进行查看)



5.6.1. 新建任务

点击右上角的【+】按钮后,进入新建任务的页面。

<	待办任务 🗸	+
Q搜索		
已过期		4
待接受		2
11电话给客	白	11:00
11电话给客	白	2014-12-12

输入任务内容后,点击右上角的【提交】按钮。(为他人分配任务时,负责 人处选择相应的人员即可)



取消	新建任务	提交
任务名称		(必填)
责任人		尹晶 >
截止时间	2015-0	2-13 12:00 >
提醒时间		点击选择 >
	十 添加更多条目	

5.6.2. 查看任务

查看【待办任务】和【已完成任务】。点击屏幕上方的【待办任务】。

く 待办任务 ~	+
Q.搜索	
已过期	4
待接受	2
打电话给客户	11:00
打电话给客户	2014-12-12

根据需要查看【待办任务】或【已完成任务】



<	待办任务 🔨	+
	待办任务	
	已完成任务	
待接受		2
1 打电话给客	客户	11:00
1 打电话给客	客户	2014-12-12

5.7. 知识库

5.7.1. 打开知识库





5.7.2. 按类别查看知识文件

<		知识库
	Qŧ	安照关键字查找
	公司知识库	>
	部门知识库	>
	我的知识库	Σ

5.8. 费用

5.8.1. 新建费用

办公 \odot 工作圈

点击 费用 菜单进入费用管理界面。



点击费用记录进入费用记录列表界面。



<		费用管理
Ø	费用记录	>
\$	报销单	>

点击加号 新增费用信息。

く我的费	⊪ ~ +
↓ 最近发生 -	〒 筛选 🚽 🚽
03月 合计: 200元	/
() 洗衣费 特斯联代理商测试	100.00元 03-31
(了) 住宿费 深圳能源集团	100.00元 03-11

新建费用时可以进行图片上传,目前系统支持上传9张图片。费用填写完成

后点击保存即可。





5.8.2. 新建费用报销单

在费用管理内 点击'报销单'可进入报销单列表界面。

<		费用管理	
2	费用记录		>
\$	报销单		>

点击加号 新增报销单



报销单填写完成后,在报销单列表界面可点击查看报销单具体信息。



< .	我的报销单		+
最新创建	*	▽ 筛选	Ť
test 100.00元 创建日期:2016-04	4-11		审批通过
test 100.00元 创建日期:2016-03	3-10		待提交

在报销单 详情界面可进行报销单 编辑、提交审批 等操作。

〈 报销单详情 …		
200.00元 标题:3月费用报销 报销状态:未报销 创建人:黄洋 序号:0040	编辑 报销审批 删除	
审批状态	待提交	
分类汇总	费用明细	
建 差旅	200.00元	

5.9. 设置

5.9.1. 编辑办公首页显示内容

点击屏幕的齿轮按钮。





5.9.2. 模块选择开关

通过打开或关闭开关,选择将模块显示或隐藏。



"我"模块 6.

在首页点击下方菜单的【我】。



	我	
	責洋 □科互动(企业版)	>
我的动态	♥我的收藏	己 名片夹
⑦ 小易秘籍	Σ.	NEW >
<u>入</u> 邀请同事	ī	>
🔎 意见反馈	四 27	>
💿 设置		>

6.1. 个人设置

点击姓名进入个人设置页面。可编辑个人信息上传照片。

		我	1
	Q 黄 仁	〕 洋 科互动(企业版)	>
我	的动态	♥ 我的收藏	 名片夹
T	小易秘籍		NEW >
Ŀ	邀请同事		>
	意见反馈		>
()	设置		>



<	个人信息	编辑
	1	1
	黄洋	
	销售部	
工作圈	业务	资料
	 业绩 行为	
	▼本月	(筛选、)
	销售日标完成情况	
站住口		1=
完成总	值	0元
取消	编辑个人信息	保存
头像		2 >
姓名		黄洋
职位		未填写
手机		未填写
电话		未填写

6.2. 查看信息

分机

在此可查看【我的动态】、【我的收藏】、【名片夹】和【小易秘籍】(包 含销售彦论,销售杂谈)【意见反馈】等内容。

未填写



我				
오 #	〔 <mark>洋</mark> 科互动(企业版)	>		
我的动态	♥我的收藏	<mark>こ</mark> 名片夹		
⑦ 小易秘籍		(NEW) >		
<u>)</u> 。 邀请同事		>		
应 意见反馈	Ì	>		
② 设置		>		

6.3. 设置

点击【设置】按钮。

	我	
ع ط ال	訂 注 利互动(企业版)	>
我的动态	♥ 我的收藏	<mark>己</mark> 名片夹
⑦ 小易秘籍		NEW >
🔉 邀请同事		>
应 意见反馈		>
③ 设置		>

在此处可进行下载新版本、清空缓存、意见反馈、查询移动端上次登录信息、 退出系统等操作。



<	设置	
	销售易CRM 4.1	
关于		>
清空缓存		>
联系我们		>
手势密码		>
多语言		>
切换公司		>
上次登录信息		>
	泪中奏马	