

4000-122-980

销售易 CRM 用户操作手册(WEB 端)

更新日期:2016/11/1



文档目录

1. 概述
2. 首页4
2.1. 首页介绍4
2.2. 个人设置
3. CRM 功能·······8
3.1. 市场活动
3.2. 销售线索公海池
3.3. 销售线索
3.4. 客户公海池······31
3.5. 客户管理35
3.6. 联系人管理53
3.7. 销售机会
3.8. 合同/回款管理
3.9. 订单/回款管理
3.10. 目标管理
3.11. 费用报销······77
4. 统计分析功能80

414	1==	
tFI	-2-5	1

告 》	4000-122-980
4.1. 销售绩效分析······	80
4.2. 系统使用概况······	91
4.3. 仪表盘	92
4.4. 报表管理	
4.5. 活动记录	
4.6. 工作报告统计	
4.7. 考勤统计	
4.8. 签到地图	
5. 呼叫中心	108
5.1. 一键拨号:	
5.2. 来电提醒:	
5.3. 状态管理:	
5.4. 呼叫转移	
5.5. 三方通话	
5.6. 管理功能(限容联七陌):	



1. 概述

本文档对销售易 CRM 系统的 PC 端标准模块操作做了详细说明,主要为 了方便客户自行了解学习系统标准模块的操作。本文档归销售易所有。

2. 首页

2.1. 首页介绍

进入首页后,可以看到 CRM 的导航栏在左侧,通过"菜单管理"可以增加和减少菜单栏内的功能;企业微信在首页的右下角:

/ 🖸 纳策思	x Reserved source as Real source and	
← → C 🖀 https://d	rm.xiaoshouyi.com/index.action	☆ =
销售易	《 首页	a 4 ⁰ <
10 ma	跟大家说所什么	今日工作 +
	新加美法 全公司 我的收缩	 14:00-14:30 納售部全体会
销售机会	展点 曲 mabro à してい A 田田 マン	18过期任务
联系人	22小时前 评论	销售漏斗 ×
新曲预制	田長 <u>企业</u> 規作版 (⑤ 大寨/ 项目 台)	自定义、本月 本承認 本年
仪表盘	ipub / file只有上: 生成 前天 11:58	
動輸業要心等的	日本全球情報 (3) 小市小市日本 しんちょう	
/2 /*8#/ 6	2015-05-15 16:12 (File)	
対版 仁科互助(企业版)	2 対策 (位 小田小坂首 島 特別館約合 小田小坂百 制館が発 王力 集ず機田	2010
(6) Javascript;	2015-05-14 09:15	

页面的右上角包括了"模糊全局搜索"按钮,"消息通知"以及隐藏在"…"中的办公协作功能。



第4页共112页



所有的待办提醒、通知和部门公告的查阅,均在"消息"的小铃铛中,当 你将右侧菜单栏展开时,企业微信会从右下角随之左移,如下图:



点击右上角"...",可以找到办公协作的所有功能:

的編展	×	BEIGHT STATE AN BORT MANAGEMENT				ور ما ارد	X
← → C 🔒 http	os://crm.x	aoshouyi.com/index.action		_			☆≡
销售易	«	首页		4	٥		<
简 前页		曝大家说由什么	今日工作	Ē	日程		+
III CRM		我的关注 全公司 我的收藏	• 14:00-14:30	10 15 16 16	3 1299 11 知识库		
客户 销售机会		天泉 姐 matero 論 したい	etá v	2	」 東批 1 工作报告		RES
联系人		1est 22/J-0788	评论 销售漏斗	63	通讯录		×
销售预测		□ 田贵-企业操作版 □ ② 大客户项目 台		自定文	A 群组 0 公告管理		
仪表盘		■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■					
動輸建要公園油		田貴企业場件版 ⑤ 小雪户项目 台	elă ~				
12 广告推广会		2015-05-15 16:12	ifiiß				
		又成 I ② 小客产项目 台 好枝掛机会:小客户项目 植物和 是为 需求确定		3	940.		
a a		2015-05-14 09:15					@

首页右侧可以添加仪表盘,便于已进入系统,就对业绩情况一目了然:





首页左下角的"齿轮",可以进行个人设置、系统设置(系统管理员独有)

及退出系统:



首页左下角的"帮助",可以找到新版指南、帮助视频,进行自助学习; 并可以进入帮助中心,进行常见问题答案的搜索;也可以使用意见反馈功能, 将您的宝贵意见反馈给我们,我们会对您的反馈进行答复:



2.2. 个人设置

进入系统第一步,请先进行个人设置。点击左下角"齿轮",选择"个人设置":



销售易	《 首页	q 🖉 <
	爾大家说点什么 今E	ТТ Г +
▲ CRM 二 客户 労業机会 联系人	★ 担約失注 金公司 契約税業 別間 (0) 項目 単 判論 (0) 項目 単 判論 (4) 項目 単編約役 変为 合同签订 2015-65-19 18 22	中国(2011年20年 の単位時11年20年 の後近期(15年)
吉阿 活动记录 报表 仪表盘	2011年10日4日 村時間代表 涼田 時間的役 売力 改判審核 2015-05-19:16:21	
20日 7 20 个人设置	○ 2015-05-19 16.21	√4.添加化表量
◆ 系统设置 [→ 退出登录 〕)	2011 (3) 項目 品 会議了好報行会:項目 2015-05-19 16 20	

在个人设置中,可以进行个人简历的填写,让同事之间有更多了解;上传

个人头像,可以轻易的认识每个同事:

销售易 《	个人设置		Q	1 2	•••	<
简单页	基本信息	基本信息				
▲ CRM ⇒ ∧ 寄户 術株机会 联系人 合同	工作经历 軟育证历 你改头像	185 対象* 181 ・月 〇文 217 ・ 219 ・				
活动已录 报表 仪来盘 電用	律政策码 安全验证 订购设置	RML 第5 出生日期 / NB(#19				ļ
·····································		入於11日 目代小信 に広かれ				@ [®]

在"安全验证"中,可以验证邮箱及手机号,这样就可以同时使用邮箱及

手机号作为登录账号:

销售易	«	个人设置		Q	ب 🖓 🔐
☆ 黄页		基本信息			
n CRM 客户		工作经历 教育经历	邮箱验证 ##%证的## : sean_83@163.com		已验证
销售机会 联系人		作改头像	▲ 手机验证 脸近面可用于手机与直接登录。找回面码等,倒解它的帐户更加交全		
合同 活动记录		修改密码			[絵注 ~]
报表 仪表盘		安全総正			
10 mm		订阅设置			
刘敬 仁科互动(4					_
javascript:void(0);					@ ²²

在"订阅设置"中,选择系统在什么情况下自动发送提醒邮件至登录账号





个人设置		Q	4 2	•••	<
基本信息	每日播要				
工作经历	✓ 向我发送每日摘要				
較育经历	向我发送以下信息的提醒邮件				
修改头像	契波波雷加入某个群组				
修改密码	副人分配任务				
安全验证	别人@了我				
	軍批(提交/拒绝/歷过)				
订阅设置	回款记录				
\smile	服务个案				

3. CRM 功能

3.1. 市场活动

3.1.1. 创建市场活动

点击左侧导航菜单【市场活动】进入市场活动列表页面,点击右上方的【新

建】按钮

· Serie	市场活动					使索CRM数据、动	感、话题等	۵ ۵	
▲ 首页	全部市场活动 >							新建市场	活动
II CRM	🎽 市场活动		命事人	活动端型	活动建态	开始日期	结束只期	1001aa X 800	
④ 统计分析	○ 約告线表 []] 客户	1会选择		ALMIACE.	日计划	2015-12-22	2015-12-22	ALL HE / SKA	*
₩ П	▲ 联系人	認动创新峰会			已计划	2015-12-17	2015-12-18		
☆ 客户	(6) 销售机会		33		已计划	2015-12-01	2016-12-31		
☆ 销售机会	■ 合同	创新峰会	÷.		日计划	2015-12-17	2015-12-17		
☆ 仪表曲		自动化及机器人展宽会	100		日计划	2015-12-15	2015-12-15		
☆ 合同	::		100		已计划	2015-12-10	2015-12-10		
☆ 销售线素			1000		已计划	2015-12-10	2015-12-10		
最近访问	 (*) F185 (*) F185 	造一支销售铁军	1000	研讨会/会议	已计划	2015-12-18	2015-12-18		
新飞飞			-	研讨会/会议	日计划	2015-12-17	2015-12-17	10	
* @	() 第四十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二十二	大会暨2015	j		日计划	2015-12-04	2015-12-04		_

填写内容保存即可,其中标注【*】的项目为必填项目。

注:可以在系统设置中自定义市场活动的必填项目。

3.1.2. 市场活动关联销售线索

点击任意市场活动,进入该市场活动详细信息页面,点击右上方的【添加】 按钮,可以添加该市场活动所产生的销售线索:

" South		市场活动	建索CRM数据、动态、话题等	Q 4
▲ 首页		全部市场活动 >	冒 互联网+汽车领内机会选择 ◉	操作
CRM = ● 统计分析	∓ > >	- 活动名称 - 互联	2015-12-22至2015-12-22 已計划 - 动态 资料 销售线索 ² 音户 销售机会 ² 合作伙伴 任务日程	 ↑ 前曲线素 ◆ 荷佳线素 ◆ 合作伙伴
常用		2011 家町 り	活动记录内容	结果数据 参与人数:0人 销售线索:2条
 □ 台) □ (1) □ (1)		 易炉 2011 及机器人界 	●2月6日 ④ 15-18 史少华 → 満加了相关员工:史少华	時化開催机会:2 条 实际收益:276.0元 市场活动负责人
☆ 合同 ☆ 销售线素 更多内容 ≥			 2015年12月22日 21421 未自市场活动(互联网-汽车领约机会选择) 	
新じし (料互动		学习销售易如何打造一支销售铁军 移动CRM分享沙龙	 (大) 形況 (大) 形況 	☆麦炭上 (*) 智无负表员工 相关品工 (?)
¢ ⑦		第四届中国移动互联网大会暨2015		

注:可以在销售线索或销售线索池中批量导入时,指定对应的市场活动;或者 在手机端的市场活动中,通过名片扫描的方式录入销售线索。

3.1.3. 查看市场活动结果

点击任意市场活动,进入该市场活动详细页面,右侧的结果数据中支持查 看本次市场活动转化的结果、实际收益等

1 See	«	市场活动		Q 4 (
▲ 首页		全部市场活动 >	♀互联网+汽车领内机会选择 ⑨	操作
<u>」</u> CRM ● 统计分析		活动名称		 → 销售线票 ◆ 奇作伙伴
		互联) 五梁 2011 社学	אר אופעא אר אופעה וויער ובאונב ייי האתקק	结果数据 参与人数:0人
☆ 客户 ☆ 销售机会		家戶 1 易災 1		销售线索:2 条 转化销售机会:2 条 实际收益:276.0 元
☆ 仪表盘 ☆ 合同		201/ 及机器人展 銀行 銀行	• 2016年12月22日	市场活动负责人
☆ 销售线索 更多内容 ★		中日 会 学习销售易如何打造一支销售铁军		负责员工 ⑦
● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●		修动CRM分享沙龙 第四届中国移动互联网大会暨2015	快速记录	智元页委员工 1
Q				🚮 🛛 🗭

第9页共112页



注:

4000-122-980

- > 参与人数:取值市场活动资料里的"实际人数"字段
- ▶ 销售线索:关联此市场活动的销售线索数量
- ▶ 转化销售机会:线索转为客户时或转化后创建的销售机会数量
- 实际收益:以上创建的销售机会赢单后的金额汇总。结合市场活动成本, 手动计算投资回报率分析

3.1.4. 查看市场活动的线索转化率

活动获取的线索转化率作为评价活动结果。

销售绩效分析					٩
』销售结果分析	线索转化率 🕜				
成交客户分析	☆ 2016-08-08~2016-08-14 ★ 按市场活动	✔ 2015年某	地推活动 ×	入并选择 应用	
➡ 销售绩效分析	跟进 3 6(0%		销售线索	5
☞ 示玩使用幅元 ● 仪表盘				60%	*
▲ 1000 ▲ 报表				转换客户	3
診 活动记录		60%		100%	3
🖻 工作报告统计			20%	33.3%	*
③ 考勤统计				康单	1
🦹 签到地图				平均单价(新建机会): ¥644 平均单价(赢单):	¥300
平均客单价					
平均销售周期					
线索转化率					

3.1.5. 查看数据分析

市场部人员可以按市场活动名称来查看每个市场活动的结果数据,包括线索数量、转换数量、客户数量、机会数量、机会金额等

统计功能入口在市场活动模块中,市场部人员不需要切出模块就可以查看到



4000-122-980

统计结果数据,操作方法如下:

点击"查看数据分析"按钮,

市场活动								新功能 搜索客户、动	态、话题等	۹ ۵
全部市场	活动 ~								iQ 查查	如据分析 新建市场活动
 活动 	动名称	市场活动所有人		活动类型	活动状态	开始日期	结束日期	邀请人数	实际人数	创建日期
3	ŧ.	陈欢			日计划	2016-10-18	2016-10-30			2016-10-18
市场活动								1986	5、话题等	q) ф
数据分析									iQ, 查看市场	新建市场活动
按市场活动	▼ 市场2 × 分割	■ 靖城入井远萍	开始日期: 🛱 2016-11	0-01~2016-10-31 🗸	销售线索: 📅 创建日间	~				副 导出
市场活动名	5称 开始日	明结束	日期 负责人	. 线索	改量 已转换数	改量 客户》	数量 销售机 :	计数量 销售机会金额	高单机会数量	赢单机会金额
市场2	2016-10	-07 2016-	10-27 张雯	0	0	0	0	0元	0	0元
分销	2016-10	-18 2016-	10-30 8937	0	1	1	1	1999元	1	1999元
					1 1	- 2 / 共2祭				

3.2. 销售线索公海池

销售线索公海池是线索的公共池,用于管理公用的线索资源。通过在后台设 置分配和回收规则,使线索信息得到充分的活用,实现资源的最适化管理。例如: 管理者可循环利用未有进展的旧线索,将线索分配给员工再次跟进。系统管理员 可以在后台设置不同的分组,实现线索的分组管理,只有分组成员才可以查看该 分组内的线索信息。

3.2.1. 创建销售线索公海池内的线索

点击左侧导航菜单【销售线索公海池】进入线索列表页面,在左上方选择分组。



销									4000-122-9	980	
销售易?	«	销售线索公海池						新动	推索CRM数据、动态、话题等		Δ
▲ 首页		北京区线索 >								新建销售	线索 👻
d CRM		 全部分组 默认分组 	公司名称	省份	电话	最新活动记录时间	最新修改日	最新修改人	销售线索所有人/lead		0
③ 统计分析		华东华南区线索									
常用		深圳区线索									
		北方区									
☆ (公表曲)											
☆ 客户公海池											
₩ 销售现象 最近方向											
4444.43143							当前筛选条件下,没有匹配的数据				1
											1
14											
-											

点击右上方的【新建销售线索】按钮,进行单条销售线索的创建:

销售易?	«	销售线索公海	油						新功能	搜索CRM数据、动态、话题等	۹ ۵
合 首页		北京区线索	t v								新建销售线索 🗸
I CRM	≡• >	0 0	姓名	公司名称	省份	电话	最新活动记录时间	最新修改日	最新修改人	销售线索所有人/lead	o
③ 统计分析											
 第月 ① 数/* ② 時間目金 ③ 化原油 ③ 化原油 ④ 化原油 ④ 化原油 ④ 相応(数 ● 相応(数 								当时前进步中下,这中已是约2020			
(1) 高潮 別は玉坊											

填写销售线索信息: 新建销售线索页面默认显示销售线索必填项目和常用 项目,其中标注【*】的项目为必填项目,填写完成保存即可:



4000-122-980

新建销售线索		×
* 公司名称	请输入公司名称	Q,查重
* 销售线索所有人/I ead	<u> </u> 高姗	
* 姓名		
男或女	请选择男或女	
* 手机	请编入手机	
市场活动	请输入市场活动	
备注	请输入备注	
* 所属公海	请选择所属公海	
* 行业	请选择行业	
* 所属部门	东大区 +	
查看更多信息>>		
		保存

3.2.2. 批量导入线索到销售线索公海池

在销售线索公海池界面,点击右上方的【导入线索公海池】按钮。

销售易"	~	销售线索公海池						873340	· ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●		Δ	
合 首页		北京区线索 ~								953	钠告线索 个	
		 	公司名称	質份	电话	最新活动记录时间	最新修改日	最新修改人	销售线索所有人/lead	1	入销售线索公海油	П
O 统计分析		Optimized (2) (4) (5) (4) (5) (5) (5) (5) (5) (5) (5) (5) (5) (5							1		CONCISION OF CONCISION	
常用		 日 時間後期 2 第户公元市 										
☆ 悪户		d #*										
☆ 信告信合 ☆ 信告信		≛: BKSA										
☆ 客户公用他		9 #1516										
☆ 销售线索												
國近访问		- DAVE										
						目前描述使	件下,没有匹配的数据					
												P
Nitsia Nitsia												

先下载数据模板,按照模板中的项目整理要导入的销售线索数据。



4000-122-980

导入销售线索公海派	也		×
上传文档	导入数据		完成
一、请按照数据模板 下载数据模板 查看注意事项>>	的格式准备要导入的数据。		
二、请选择数据重复的 不导入 查重规则:	前的操作方式:		
三、请选择需要导入的	9CSV文件。		
GB18U30(简体中 查看历史导入日志	+x) *	取消	开始导入

注:

- ▶ 模板中表头名称不能更改,表头行不能删除。
- 模板中的项目顺序可以调整,不需要的项目可以删减。其中【姓名】、【公司名称】、【负责人】和【状态】为必填项目,必须保留。
- 当数据重复时,可选择【覆盖导入】、【不导入】、【不导入新数据,仅 覆盖重复数据】:
- 【覆盖导入】:覆盖导入是覆盖更新系统里原有的数据,没有可覆盖的数据则新建;选择仅覆盖重复数据时不创建新数据。
- > 【不导入】则跳过该条数据,不做任何操作。

▶ 整理数据需注意事项:

所有人和后台创建用户的姓名保持一致,以保证系统可识别;

对于单选和多选型字段,因系统中已列出备选内容,整理数据时也要保证 和备选内容一致;

多选项字段导入时,多个选项之间用中文顿号隔开;

日期字段支持格式为 yyyy-mm-dd;

所属公海的名称也要和后台公海池分组的名称保持一致;

导入内容中不要包含特殊符号;

系统同一时间,只能允许一个用户进行数据导入。

导入文件后系统会提示导入成功的条数和失败的条数,如有失败的情况,请 下载错误报告,查看失败原因。

导入销售线索		×
上传文档	导入数据	完成
导入完成,共2条,成	动导入 1条 , 失败 1 条	100%
下载错误报告,查看失	败原因	
X error_report.c	SV	也下载
		关闭

文件在错误提示列中会标明错误原因,补充、修改后将错误提示列删除,保

第 15 页 共 112 页



存文件重新上传即可。

Å	A	В	C	D	E	F	G
1	错误提示	负责人	状态	姓名	性别	公司名称	部门
2	公司名称不能为空	贝刚		高姗			
3							
4							
5							
6							1

3.2.3. 领取或分配销售线索

管理员可在系统后台设置线索分组规则为【销售人员自行领取】或【分组管理员手动分配】。

销售线索公海池

已选中	1项	山领取	分配 二 改变分组 ① 恢复	① 废弃 📗 🗘	回收销售线索 📗 面 删除	
	1	姓名	公司名称	手机	创建日期	所属部门
		谢小飞	新科技	13569874512	2016-09-18	销售部
		Jack	ABC	18908978562	2016-09-18	销售部
		王翰	仁科互动深圳办事处	13567894561	2016-09-18	销售部
		陈旭	仁科互动上海力事处	1567894561	2016-09-18	销售部
		张月	仁科互动北京总部	13524678945	2016-09-18	销售部

注:系统管理员可以设置销售人员是否有查看线索详情的权限,若不可看便无法

打开线索,销售人员只可领取到私池才能查看详情。

销售组	销售线索公海池								
已选	中 1 项 📔 ڬ 领取								
	姓名	公司名称	省份						
	谢小飞	新科技							
	Jack	ABC							
	赵梦	北京金融							

第 16 页 共 112 页

3.2.4. 改变线索分组

管理员选中线索点击【改变分组】按钮,选择分组后保存。

销售线	索公海	池				
已选中	户1项	山领取	▲分配 二 改变分组 ③ 恢复	改变分组		×
	0	姓名	公司名称	您选择的销售线索中,E	由于权限等原因只有以下1个销售线 请洗择分组	素可以改变分组,是否继续?
~		谢小飞	新科技	1 谢小飞	默认分组	
		Jack	ABC		华东 华南区线素	
		王翰	仁科互动深圳办事处		深圳区线索 北京区线索	7消 确定
		陈旭	仁科互动上海办事处		北方区	

3.2.5. 废弃线索

选中线索可在上方选择废弃。废弃的线索可点击左下角【显示已领取,已转换,已废弃,已冻结的销售线索】恢复。查看线索的状态可在编辑显示字段小齿轮中设置。

销售线索	公海池									
已选中 1	项丨也	领取 也分	亂 与改	变分组	⑤ 恢复	し废弃	\$ 回收销售线索	前 删除		
	① 姓名		公司名称		废弃销售	线索公海池销售约	鎍	×		
~	谢小"	6	新科技	R	您选择的 1、谢小	的销售线索中,由于权限 飞	等原因只有以下1个销	售线索可以废弃	年,是否继续	?
	3473							取消	确	定
北京区线索	•								新建销售线索	~
	姓名	公司名称	手机	创建日期	1	所属部门	所属公海	状态	跟进状态	ø
	谢小飞	新科技	13569874512	2016-09-	18	销售部	北京区线索	已废弃	未处理	
0	张月	仁科互动北京总部	13524678945	2016-09-	18	销售部	北京区线索	未领取	未处理	
	AA	东华		2016-06-	16	销售部	北京区线索	已转换		
	田子	测试测试666		2016-04-	14	销售部	北京区线索	已转换		
		3本誌的編集建委							0 v #48-	T.

第 17 页 共 112 页

3.2.6. 查看销售线索转换情况

在销售线索公海池,点击右侧箭头按钮弹出,点击屏幕右方的【昨日】、【本周】、【本月】、【自定义】按钮时可以查看线索转换情况。通过该功能可以直观的了解线索到销售机会、线索到成单的转换情况。

销售线索公海	池			新功論	搜	教CRM数据、动态、话题	a → …
全部分组	v						新建销售线索 >
0	姓名	公司名称	手机	创建日期	所属部门	所属公注 🔅	昨天 本周 本月 自定义时间
	际加	仁科互动上海	1567894561	2016-09-18	销售部	华东	 2016-09-19 至 2016-09-25 新建销售线索
	51588888	二六三公司		2016-09-02	销售部	默认分组	3
	3333	010111		2016-07-29	销售部	默认分组	已分配或领収的销售线素 3
	能否 2	2		2016-07-19 2016-05-11	销售部	默认分组	销售线索跟进率 0%
0 0	1111	11		2016-04-29	销售部	默认分组	500,000元/1
	123	123		2016-04-26	销售部	默认分组	销售线索到销售机会的转化率 33% 平均单价 500,000元
	dad	(中国)		2016-04-25	街告 中 全公司	华东	成单 ⑦
	dad	sess(dsd)		2016-04-25	全公司	华东	500,000 JC/1 销售线索到成单的转化率 0%
	da 名字	dada () (公司)	1313313313	2016-04-25	广州办	华南区线索	销售机会到成单的转化率 100% 平均单价 500,000元
	姓名1	线索()	0.021	2016-04-21	销售部	默认分组	领取上限8/1000

注:

- 新建销售线索:所选时间段内创建的销售线索数,包含在公海池和线索里 创建的线索;
- 销售线索跟进率:添加了动态记录的线索数(包含公海池和线索)/新建销售 线索数;
- 新建销售机会:由上述销售线索转化而来的销售机会,包含线索转为客户 时或转化后创建的销售机会及其金额汇总;
- > 销售线索到销售机会的转化率:新建销售机会数/新建销售线索数;

第 18 页 共 112 页

▶ 平均单价:新建销售机会金额汇总/新建销售机会数;

- ▶ 成单:变为赢单的销售机会数及其金额汇总;
- ▶ 销售机会到成单的转化率:成单数/新建销售机会数

平均单价:成单金额汇总/成单数;

3.2.7. 销售线索重复数据

小叹号表示可能存在重复数据,点击后可查看详情。

全部	3分组、	~							
0	1	姓名	公司名称	手机) 创建日期			所属部门	
	0	mm	1111		2016-08-03			销售部	
		3333	010111		2016-07-29			销售部	
	0	能否	718		2016-07-19			销售部	
	0	2	2		2016-05-11			销售部	
	0	1111	11		2016-04-29			销售部	
	0	123	123		2016-04-26			销售部	3
	0	张三	北京仁科互动(仁科互动)		2016-04-25			销售部	
	0	dad		动((仁利石动))与以下数据	可能重复				v
		dad			-) HD-#1.6%				^
		da	姓名	手机	创建时间	负责人	状态	跟进状态	
	0	名字	凸 北京仁科互动网络		2015-09-16	孙颖			
	0	姓名1	① 北京仁科互动		2015-11-30	Tina			
		22	凸 北京仁科互动网络		2016-05-25	代航			
	0	刘晨浩	① 仁料互动北京		2016-09-20	内部测试一	张杨		
	0	111	☆ 张三(0804測试)		2016-08-05	贝刚	已转换	已转换	
		bbbbb	•						
			香重字段:姓名 公司名称	手机					

3.2.8. 线索自动分配

在线索池里设置自动分配规则,当满足该规则时,则把该线索分配给对应用 户,如下图所示:



销售线索公海油			新物能	۰۰۰ کې کې
全部分组 >				1Q 查看数据分析 新建的售线家 🔺
 ① 姓名 公司各称 	省份 电话	最新活动记录时间	最新修改日	与入纳售线索公淘池 最新修改人 此来自动分配
日 時老师 北京仁科			2016-10-18	時 次
线索	自动分配规则	×		
	47547.00	Archemy -		
	規則召取	规则使用状态 规则执行顺序 操作		
	华北区城	<u>○N</u>		
		保存 保存并立即执行		

新建规则输入规则名称,点击下一步,进行新建分配规则条件设置,如下图 所示:

线索自动分配规		×
规则列表	新建分配规则	
规则名和	基本信息 设置条件 分配用户	
	退回次数 ▼ 小于 ▼ 1 ●	
	销售线索所有.▼ 等于 ▼ 添加更多条件	
	条件至少保留1个,最多可设置20个条件。	
	返回上一步 下一步	
	保存保存并立即执	4ff

注:系统会默认退回次数条件,可以增加其他条件,退回次数条件也可以删除,最多设置20个条件。

设置完条件以后设置需要分配的用户,可以通过选择用户或选择用户组来分



4000-122-980

配用户,如下图所示:

线索自动分配块		×
规则列表	新建分配规则	建规则
规则名称	基本信息	≅
	您可以通过一下两种方式选择需要分配的用户: 1.选择用户 2. 陈欢×2. 贝勒爷×2. 贝贝× +	
	2.选择用户组 华东组× +	
	返回上 一步 完成 存分	并立即执行

注:如果分配的用户有多人,系统会按照设置顺序轮流分配。

3.2.9. 线索公海池统计分析

在线索公海池右上角增加线索公海池数据分析,如下图所示:

销售线索公海池				新功能	点 活願等 () ・・・・
公海池数据 >					19. 查看找要列表 新建销售线索 v
2016-10-17~2016-10-23	★ 全部分组 ★				
销售线家	新建設量 5	已分配 / 初取 3	調进率 0%		
销售机会	新瑞政强 0	新瑞告額 0	此前中代語: 0%	平均单价 0	
高单	藏单数量 0	廠单总额 0	此前中代語: 0%	机会转化率 0%	平均单价 0

3.3. 销售线索

3.3.1. 创建线索

在销售线索界面点击新建销售线索,*号项为必填项,输入完数据后点保存。

销售易入	~	销售线索					新功能	授款CRM数		* Q)	Δ …
▲ 首页		全部销售线索 >								新發	建销售线索 🖌
📶 CRM		🖻 市场活动	-	公司名称	电话	职务	跟进状态	手机	电子邮件	创建日期	销售线 〇
③ 统计分析		台 销售线素公海池		演示			未处理	13567894520		2016-09-20	内部测试张杨
		● 销售线素 ■ 客户公海池		北京仁科互动			未处理	13567894561		2016-09-20	内部测试张杨
常用 合 客户				新科技			未处理	13569874512		2016-09-18	贝刚
☆ 销售机会		▲ 联系人		ABC			未处理	18908978562		2016-09-18	高畑
 ☆ 客户公海池 ☆ 収表曲 		၍ 销售机会		仁科互动深圳			未处理	13567894561		2016-09-18	贝刚
☆ 销售线素		2 合同		1_科旦动北京			未处理	13524678945		2016-09-18	電効
局运行问		⑤ 回款	R± **	1PCXT BJ T			TALLE	23430768		2010-09-00	00-512.05

新建销售线索		×
* 公司名称	请输入公司名称	Q、查重
* 销售线索所有人/I ead	300 高班	
* 姓名		
男或女	请选择男或女	~
* 手机		
市场活动	请输入市场活动	
备注	请输入备注	
* 所屬公海	请选择所属公海	~
* 行 <u>业</u>	请选择行业	~
* 所属部门	东大区	+
查看更多信息>>		
		保存



下载导入数据模板,	按照模板中的项目整理要导入的线索数据。

① 姓名 刘三 ① 张一 谢小 Jack		电话	职务	跟进状态 未处理	手机	电子邮件	创建日期	导入销售线索 去线索池领取
三炆 一逝 小樹 Jack 麗王	 			未处理	10507004500			
── 援 御小 Jack 王翰	- 北京仁科互动 示 新科技 ABC				13567894520		2016-09-20	内部测试
谢小 Jack 王翰	示论 新科技 ABC			未处理	13567894561		2016-09-20	内部测试
Jack 王翰	ABC			未处理	13569874512		2016-09-18	贝刚
王翰				未处理	18908978562		2016-09-18	高姗
	仁科互动深圳			未处理	13567894561		2016-09-18	贝刚
张月	仁科互动北京			未处理	13524678945		2016-09-18	高姗
入出生化	卖				~			
Ляная	*				^			
上传文档		导入数据			完成			
	<u> </u>							
二、请选择 不导〉	数据重复时的操作7	र्ट्रेच्चे :						
三、清选择	需要导入的CSV文化	‡ .						

导入完成后,系统会提示成功的条数和失败的条数。如果有导入失败的数

据,可以下载错误文件,查看具体失败原因。

注:

- 数据模板中的表头信息,是来自于系统设置中配置的销售线索字段,表头 名称不能更改,表头行不能删除;
- 模板中的项目顺序可以调整,不需要的项目可以删减。其中【姓名】、【公司名称】、【负责人】和【状态】为必填项目,必须保留;
- 需要明确:数据重复时,可选择是【覆盖导入】、【不导入】、【仅覆盖 重复数据】;
- > 数据查重的条件可以在系统设置中进行配置;
- > 【覆盖导入】则会把已经在系统里的数据进行覆盖操作,负责人也会变更;
- > 【不导入】则跳过该条数据,不做任何操作。

3.3.3. 去线索池领取销售线索

销售线	溹					新功能	搜索CRM影	据、动态、话题:		<u>م</u>	
全部	3 <mark>销售约</mark>	「索 ~							1	新建销售线索 ^	
0	0	姓名	公司名称	电话	职务	跟进状态	手机	电子邮件	创建日期	导入销售线索 去线索池领取	-
		刘三	演示			未处理	1356789452	D	2016-09-20	内部测试张	5
	0	张—	北京仁科互动			未处理	1356789456	1	2016-09-20	内部测试张	5
		谢小飞	新科技			未处理	1356987451	2	2016-09-18	贝刚	
		Jack	ABC			未处理	1890897856	2	2016-09-18	高畑	
		王翰	仁科互动深圳			未处理	1356789456	1	2016-09-18	贝刚	

领取后,系统界面后自动跳转到销售线索公海池,可在公海池领取线索。

3.3.4. 编辑列表显示字段

如果需要调整列表中显示的字段,点击销售线索列表最右侧的齿轮按钮,编

第 24 页 共 112 页



辑显示字段。点击左右方向键可添加或删除显示字段,点击上下方向键可调整字

段的显示顺序。也可直接拖动字段设置。

0	姓名	公司名称	电话	\odot	职务	跟进状态	手机	电子邮件	创建日期	销售线索所 🗘
	刘三	演示				未处理	13567894520		2016-09-20	内部测试张杨
0	张—	北京仁科互动				未处理	13567894561		2016-09-20	内部测试张杨
	谢小飞	新科技				未处理	13569874512		2016-09-18	贝刚
	Jack	ABC				未处理	18908978562		2016-09-18	高姗
	王翰	仁科互动深圳				未处理	13567894561		2016-09-18	贝刚



3.3.5. 销售线索列表排序和筛选

将鼠标移到销售线索列表表头的字段处,可以按该字段进行升序或降序排列,或进行 符合某些条件的数据筛选:



4000-122-980

全部销售线索 >

1	姓名	公司名称	电话	职务	跟进状	态 🕑 手机	电子邮件
	Roye	高新行业			未如	↑ 升序A-Z	
0	陈	销售易			未效	↓降序Z-A	
	刘三	演示			未如	7 筛选	
0	张一	北京仁科互动			未久	字段搜索	
	谢小飞	新科技			未久	未处理	1
	Jack	ABC			未久	已联系	
	王翰	仁科互动深圳办			未久	关闭	
	张月	仁科互动北京总	部		未效	 空(未埴写) 	
	(*@0@*)哇~	很好奇平			未久	确定	取消

销售线索

全部	销售组	溹 > 🛛 🛛	进状态:未处理 × 销售	浅索所有人/lea	ad : 内部测试-	张杨 ×		
	()	姓名	公司名称	\odot	电话	职务	跟进状态	
		刘三	演示				未处理	
	()	张一	北京仁科互动				未处理	
		113434	(*@0@*) 哇~34122				未处理	
		骨胶原	屈臣氏				未处理	

3.3.6. 智能检索

可点击 ▼小箭头按钮进行各种检索,可自定义检索条件,迅速切换多个查询 结果。

销售线索

全部销售线	溹 ▼					
常用检索	我的销售线	成素	电话	职务	跟进状态	跟进状态
	7天未跟进	的销售线索			未处理	
0	陈	销售易			未处理	
	刘三	演示			未处理	
	张—	北京仁科互动			未处理	
	谢小飞	新科技			未处理	

第 26 页 共 112 页





销售线索

常用检索	检索名称									
自定义检索	仁科									
	检索条件	,支持复;	合查询							
	最新修改	☆日 ▼	等于 🔻	I					•	
	+添加更新	多条件		<	20	16 •	e jî	九月	•	>
					_	\equiv	四	五	六	E
							1	2	3	4
	Web L Th		1.4-4-	5	6	7	8	9	10	11
	通い、C	夢れる	村文	12	13	14	15	16	17	18
	In the	4.04	-	19	20	21	22	23	24	25
	JACK	AB	-	26	27	28	29	30		
	王翰	仁利	互动深圳の事处							

3.3.7. 销售线索详情

动态:打开线索点击【动态】,在下方输入活动记录,活动记录类型可选择。 录入完点击发布。

销售线	溹			新功能	搜索CRM数据、动态、话题等	<u> </u>
已选口	中1项		記 退回公	⊕ Roye		操作
	1	姓名	公司名称	高新行业 1897896325		☑ 创建任务 -
~		Roye	高新行业	未处理 → (北方区)		全 转为客户
	1	陈	销售易	动态资料任务日程审批		
		刘三	演示	活动记录内容		┣ 退回公海池
	0	张一	北京仁科科	™ 图片	快速记录 > 555	前 删除
		谢小飞	新科技		- 快速记录 ▲ -	し 废弃
		Jack	ABC		样访查到	
		王翰	仁科互动》		参观	销售线索负责人
		张月	仁科互动均	121	技术支持	
		(*@ <mark>0</mark> @*)哇~	很好奇平	(1)	東市に行きまいと	
		113434	(*@0@*)	\square		Q. 查看公海操作记录
		骨胶原	屈臣氏			Q. 查看操作记录
	0	网网网	广铁投资	目前没有动态		

资料:点击【资料】后编辑线索信息,点击【填写更多信息】可填写系统内 设定的字段信息。

销售易

肖告线索				新功能	据、动态、话题等		۵ ۵
已选中 1]	项 📔 💼 删除 🛛	. 201	Roye			操作	
• 0) 姓名	公司名称	高新行业 1897896325				创建任务 👻
~	Roye	北京XX公	未处理 🔹 (北方区)			£	转为客户
) 陈	销售易	动态 資料 任务日程	审批		*	转移给他人
	刘三	演示	国 基本信息		♂ 填写更多信息	ŀ	退回公海池
) 张一	北京仁科廷	跟进状态: 未处理			Ê	删除
	谢小飞	新科技	公司名称:北京XX公			Ċ	废弃
	Jack	ABC	14417m3C4 / 🏊 +0				
	王翰	仁科互动》	销售线索所有人们 💑 高加 ead:	8		销售组	线索负责人
	张月	仁科互动;	姓名: Roye				
	(*@0@*)畦~	很好奇平	男或女: 点击填写	l.			
	113434	(*@0@*)	部门: 点击填写	ī		Q 查看	松海操作记录
	骨胶原	屈臣氏	职务: 点击填写	Ĩ		이 査품	操作记录
		广铁投资	单选: 点击填写	ī			
	0000	a,a,a,a					
	他	茶餐厅	U 联系信息				
) 张雯	仁科互动	电话: 点击墙写	Ĩ			
) 1	去哪	手机: 1897896	3325			
	\$767X	-	电子邮件: 点击墙写				

任务日程:点击【任务日志】选择创建任务,可给自己或他人安排任务。设置好后可在此界面讨论和添加附件。

销售线	索			新功能 後衆CRM数据、动态、话题等	۵) ۵
已选,	Þ1项	窗 删除	?: 退回公	⊕ Roye	操作
	0	姓名	公司名称	高新行业 1897896325	☑ 创建任务
~		Roye	北京XX公		全 转为客户
		陈	销售易	动态 资料 任务日程 审批	➡ 转移给他人
		刘三	演示	今天 🖬	Ⅰ 退回公海池
		3₭—	北京仁科王	□ 打电话给客户	前 册称
		谢小飞	新科技	未设置	じ 废弃
		Jack	ABC	该仟名干 2016-09-22 14:45 由 高雅 创建	
		王翰	仁科互动》	☆まん ·	销售线索负责人
		张月	仁科互动		
		(*@0@*)畦~	很好奇平	截止: 2016-09-22 15:00	
		113434	(*@0@*)	提醒: 提前10分钟	Q. 查看公海操作记录
		骨胶原	屈臣氏	参与人: 未设置	0、 查看操作记录
		网网网	广铁投资	业务: ② Roye	
		0000	g'g'g'g	讨论(0) · 附件:(0) · 任务历史	
		他	茶餐厅		

▶ 修改线索状态:

4000-122-980

销	1	ŧs				4000-122-980
销售线	渎			新功能	CRM数据、动态、话题等 Q 众	
已选中	中 1 项	💼 删除	○ 退回公	⊕ Roye	操作	
	()	姓名	公司名称	北京XX公司 1897896325	☑ 创建任务 -	
~		Roye	北京XX公	未处理 ▼ 【北方区】 距被回收还有2天8小时 ② まか理	会 转为客户	
		陈	销售易		▶ 转移给他人	
		刘三	演示	关闭	G 退回公海池	
	0	张—	北京仁科王	• 今天	前 删除	
		谢小飞	新科技	14:45 高冊) 创建了任务:打电话给客户	ひ 废弃	
		Jack	ABC	A 14/32 来自综体任于 [Rove]		
		王翰	仁科互动》		销售线索负责人	
		张月	仁科互动;	高姗		
		(*@0@*) 哇~	很好奇平	初步联系了张总		
		113434	(*@0@*)		Q. 宣誓公海操作记录	
		骨胶原	屈臣氏		Q. 查看操作记录	

未处理:系统默认状态;

已联系:和客户有过沟通后,根据公司对已联系的标准进行修改;

关闭:和客户经过沟通后,根据公司对无效线索的标准进行修改;

销售线索转为客户:销售跟进线索后,对有价值的线索转化为目标客户,点 击右上方的【转为客户】(途中两种方式均可)。

销售划	壞						版》始 授素CRM数据、	动态、話题等 Q Q 4 …
已选	中 1 项		い 退回公海池 (幹部	二 改变分组	こ初始化	公海池分组 到转为客户	⊕ Roye	操作
	0	姓名	公司名称	电话	职务	跟进状态	北京XX公司 1897896325	☑ 创建任务 ▼
~		Roye	北京XX公司			未处理	(未分理 マ) (批方図) 新城回牧还有2天8小时) ⑦	金 转为客户
		18	纳售易			未处理	动态 资料 任务日程 审批	▶ 转移给他人
		ЯE	進示			未处理		┣ 退回公海池
		-10	北京仁科互助			未处理		1 Hite
		谢小飞	新科技			未处理	14:45 商權) 创建了任务:打电运给香户	(し) 康亮
		Jack	ABC			未处理	▲ 14:32 米白树香线索【Roye】	
		王19	仁科互动深圳办事处			未处理		销售线索负责人
		张月	仁科互助北京总部			未处理		<u></u>
		(*@0@*)睡~	很好寄平			未处理	初步联系了张白	
		113434	(*@0@*)眭~34122			未处理		9、重要公海操作记录
		备款库	屈臣氏			未处理		Q. 查看操作记录

填写客户信息:*号项为必填项,若要合并系统中已存在的客户,点击【合并已有客户】进行选择。转换时是否要创建销售机会为可选项。若公司名称和系统现有客户名称完全一致,则系统会列出已有客户,并提示"客户已存在,系统将自动合并"。



4000-12	2-980
---------	-------

转换销售线索				×
客户信息				
* 客户名称:	演示		合并已有客户	
* 公海池分组:	默认分组	•		
* 城市1	请选择城市1	~		
* 家庭住址				
* 测试	请选择测试	~		
* 姓名				
* 注册资本	请输入注册资本			
联系人信息				
* 姓名(中文名 字):	<u>刘三</u> 系统将自动创建此联系人			
* 职务				
* 电子邮件				
销售机会信息				
🔲 创建销售机会]			
			转	æ

关闭或退回销售线索至公海池:销售跟进线索后,对暂无价值的线索标记状态为"关闭"。如果开通了线索公海池,则可手动选择"退回公海池",由 其他销售领取跟踪。

销售线索					新功能 提索CRM数据、动态、话	≝# Q A …
已选中 1 3	5 📄 💼 删除 🛛	い。退回公海池	【转移 :	;改变分组	⇔张一	操作
	姓名	公司名称	电话	职务	北京仁科互动 13567894561	☑ 创建任务 ▼
0 0	陈	销售易				全 转为客户
	刘三	演示			1程 审批	▶ 转移给他人
2 (张	北京仁科互动			关闭	┣ 遇回公海池
	谢小飞	新科技				し 疲弃
	Jack	ABC				
	王翰	仁科互动深圳办事处				销售线索负责人
	张月	仁科互动北京总部			111	
	(*@o@*) 畦~	很好奇平				
	113434	(*@0@*) 畦~34122				9、 查看公海操作记录
	骨胶原	尿臣氏				0、 查看操作记录

3.4. 客户公海池

3.4.1. 什么是客户池

客户池是客户的公共池,用于管理公用的客户资源。通过后台设置的分配 和回收机制,使客户信息得到充分的活用,实现资源的最适化管理。可以在后 台设置不同的分组,实现客户的分组管理,只有分组的成员才可以查看该分组 内的客户信息。

3.4.2. 创建客户池内的客户

点击左侧导航菜单【客户池】进入客户列表页面,点击右上方的【新建客
 户】按钮;

Beller	«	客户公海池		搜索CRM数据、动态、话题等	۹ ۵ ۰۰۰
▲ 首页		全部分组 >			新建客户 🖌
<u>ப</u> CRM	= + >	客户名称	客户所有人 最新活动记录时	j间 最新修改日 最新修改人	 退回次数
④ 统计分析	,		吴云	2016-02-02 17:13 梁雪	1 🖸
		0 1	吴云	2016-01-23 08:00 潘莹	1 🔯
常用 合 客户		北京	吴云	2016-01-23 08:00 宋虎松	1 🖸
☆ 销售机会		周总	吴云	2016-01-23 08:00 间素	1 👩
☆ 仪表盘		□ 北京	吴云	2016-01-23 08:00 吴金萍	1 🖸
☆ 销售线索		浙江 家公司	吴云	2016-01-23 08:00 温亚昕	1 🔯
☆ 合同		浙江 公司	吴云	2016-01-23 08:00 陈鑫	1 🖸
最近访问	2	山东 限公司	吴云	2016-01-23 08:00 同素	1 <u>[]</u>
● 新飞飞		上海: 我们	吴云	2016-01-23 08:00 装小丹	1 🖸
0		广州 限公司1	吴云	2016-01-23 08:00 周林云	1 🖪

填写客户常用信息,新建客户页面默认显示的项目为客户必填项目和常用 项目,其中标注【*】的项目为必填项目;

注:可以在系统设置中自定义客户的必填项目和常用项目。

- > 点击【展开更多信息】链接,填写客户其它信息;
- ▶ 点击【保存】按钮,直接保存客户信息;

]建各户		\times
客户所有人	销售易	
客户名称	请输入客户名称	
客户级别	请选择客户级别	•
地址	请输入地址	
电话	请输入电话	
备注	请输入备注	
创建类型	请选择创建类型	•
	建准权八流油八石	-

3.4.3. 批量导入客户池内的客户

点击应用菜单【客户池】进入客户列表页面,点击右上方的【导入客户公
 海池】按钮;

4000-122-980

1 South	*	客户公海池			٩) ٩			
▲ 首页		全部分组 >					新建客户	
<u>∎I</u> CRM	⊒∓ →		客户所有人	最新活动记录时间	最新修改日	最新修改人	- 导入客户公海; 退山/八家	也 日本
① 统计分析	>	(公司	吴云		2016-02-02 17:13	梁雪	1 🖸	
		又件	吴云		2016-01-23 08:00	潘莹	1 🖸	
常用 () 客户		1 北京4	吴云		2016-01-23 08:00	宋虎松	1 🖸	
☆ 销售机会		同	吴云		2016-01-23 08:00	间素	1 🔯	_ 11
☆ 仪表盘		1 北京怡 公司	吴云		2016-01-23 08:00	吴金萍	1 🔯	
☆ 銷售线素		」 浙I ···································	吴云		2016-01-23 08:00	温亚昕	1 🖸	
合 合同		_ 浙1 司	吴云		2016-01-23 08:00	防鑫	1 🖸	
最近访问			吴云		2016-01-23 08:00	闫素	1 🖪	
新飞飞 仁料互动		上海 公司1	吴云		2016-01-23 08:00	裴小丹	1 🖪	
¢ 0		ן די ייידו	吴云		2016-01-23 08:00	周林云	1 🖪	9

下载导入数据模板,按照模板中的项目整理要导入的客户数据;

第 32 页 共 112 页



注:

1)数据模板中的表头信息,是来自于系统设置中配置的客户字段,表头 名称不能更改,表头行不能删除。

2) 模板中的项目顺序可以调整,不需要的项目可以删减。其中[客]客户名称,[客]公海池分组,[客]负责人,[联]姓名为必填项,必须保留。

3)需要明确,当数据重复时,可选择是【覆盖导入】、【不导入】、【不导入】、【不导入新数据,仅覆盖重复数据】:

注: 数据查重的条件可以在系统设置中进行配置。

【覆盖导入】则会把已经在系统里的数据进行覆盖操作。

注:负责人和所属公海两个字段不会被覆盖。

若文件中的列内容为空,一旦覆盖,系统对应字段会被置空。需将文件中的空白列删除,以避免影响系统中的内容。

【不导入】则跳过该条数据,不做任何操作。

4) 整理数据需注意事项:

所有人和后台创建用户的姓名保持一致,以保证系统可识别。

对于单选和多选型字段,因系统中已列出备选内容,整理数据时也要保证和备选内容一致。

多选项字段导入时,多个选项之间用中文顿号隔开。

日期字段支持格式为 yyyy-mm-dd。

第 33 页 共 112 页



所属公海的名称也要和后台公海池分组的名称保持一致。

导入内容中不要包含特殊符号。

▶ 上传需要导入的 csv 文件 , 点击【开始导入】按钮进行导入 ;

注:系统同一时间,只能允许一个用户进行数据导入。

导入客户		>
上传文档 ●	导入数据	完成
 一、请按照数据模板的下载数据模板 下载数据模板 查看注意事项>> 	格式准备要导入的数据。	
二、请选择数据重复时 不导入 覆盖导入 不导入 仅覆盖重复数据	的操作方式: ✓ 你 OR 电话】	
三、请选择需要导入的	 CSV文件。	
GB18030(简体中	文) 、	

导入完成后,系统会提示成功的条数和失败的条数。如果有导入失败的数据,可以下载错误文件,查看具体失败原因。

3.4.4. 查看客户池分组

可以按照不同的线索池分组查看其中的线索信息。(注:只显示有查看权限的分组);

> 点击屏幕左上角的【全部分组】后,在下拉菜单中选择想查看的分组即可。

3.4.5. 领取或分配客户

在后台的客户池设置中选择了【销售员自行领取】时,销售员就可以进入 客户池模块选择客户进行领取操作。

进入客户池,勾选需要领取的客户后,点击右上角的【领取】或【分配】 按钮即可。

客户公	海池						
已选中	中 1 项 🕒 领	取 ①分配	늨 改变分组	③恢复	し废弃	🗘 回收客户	▣ 删除
	客户名称	客户所有人	状态	所属公海	所属部门	省份	电话
	ceshi	营销总监	未领取	默认分组	市场营销部门		1208
	田贤	营销总监	未领取	默认分组	市场营销部门		14
	亚太	营销总监	未领取	默认分组	市场营销部门		12
	热	营销总监	未领取	默认分组	市场营销部门		1234

3.5. 客户管理

3.5.1. 什么是客户

客户是指与我方有业务往来的单位或个人,或已经进行较深接触的潜在客 户;也可以是与我方有关系的其他企业实体。

3.5.2. 创建客户

点击左侧导航菜单【客户】进入客户列表页面,点击右上方的【新建客户】
 按钮;



Berton	«	客户					搜索CRM数据、动态、	活题等 Q) 4	
▲ 首页		我负责的	客户 >						新建客户 🔺	
<u>ய</u> CRM		0 0	客户名称	客户所有人	客户主要产品	购买版本	客户级别	最新活动记录时间	导入客户 土实户30500	
④ 统计分析			北京仁科互动网络技术	MFT&T&			普通客户		A RO ADOVA	
			飞利浦	16.75 C			普通客户			
常用			北京 设份有	新飞飞			普通客户	0 2016-02-03 14:18		
い 部			南京 國際 國際 编科	IT B			普通客户	0 2015-12-23 17:17		
☆ 仪表曲			湖南近山管理部	MT-K-K	企业咨询课程服务	专业版	普通客户	0 2015-12-23 10:43		
☆ 销售线索			东莞"(业投资和	WFT&T&		专业版	普通客户	0 2015-11-19 12:04		
合 合同			上海	新飞飞			普通客户	0 2015-12-21 15:19		
最近访问			麦/ 限公司	新飞飞			普通客户	0 2015-12-09 10:18		
新飞飞 仁科互动 □			北京	#TGT6			重点客户	2015-12-21 09:07		
\$ 0			东莞 科技科	1777£	生产聚合氯化相、聚	专业版	普通客户	0 2015-11-25 16:33	_	

填写客户常用信息,保存即可(如果启用了"公海池"功能,则必须要选择创建类型及公海池分组,没有启用则不会出现创建类型及公海池分组)。

新建客户页面默认显示的项目为客户的必填项目和常用项目,其中标
 注【*】的项目为必填项目。

2) 输入客户名称后,通过点击查重按钮,可将系统中包含此关键字的客 户名称罗列出来,避免和其他销售撞单。具体处理原则可询问公司关于撞单的 处理标准。

新建客户		×
楼宇	请输入楼宇 +	
竞争对手	请输入竞争对手 +	
* 客户名称	请输入客户名称 ②工商信息 Q 查重	
省,市,区	请选择 🔻 请选择 🔻 请选择 🔻	
详细地址		
邮政编码		
★ 电话		
★ 所属公海	请选择所属公海 ✓	
备注		
* 所属部门	市场营销部门 +	

第 36 页 共 112 页


客户	新建客户			×	M数据、动态、记
全部客户 ~	楼宇	请输入楼宇	+		
③ ⑧ 客户名称	竞争对手		+		总人数
	* 客户名称	北京	「日本市信息」(へ査	Ē	
	省,市,区	请选择 🔻 请选择 👻	请选择 👻		
	客户查重				×
	北京	搜索			
[名称		创建时间 负于	五人	
	□ 北京仁科互动北京仁科	料互动北京仁科互动北京仁科互动	2016-05-06 营行	肖总监	
	励 北京(亚泰)		2016-05-06 财生	号经理	

工商信息回填,填写客户名称时,系统会自动关联出在工商局注册过的相关公司,点击选择后,系统会自动回填工商信息至系统的字段:详细地址、电话、公司网址。通过后台配置,可支持自动回填更多信息;

新	建客户		×	
	楼宇	请输入楼宇 +		
	竞争对手	请输入竞争对手 +		
•	客户名称	仁科互动	三 工商信息 Q 查重	
	省,市,区	北京仁科互动北京仁科互动北京仁科互动北京仁科互动北京仁科互动北京仁科互动北京仁科互动北京仁科互动北京仁科	-	
	详细地址	互动北京仁科互动 北京仁科互动网络技术有限公司		
	邮政编码	无锡仁科互动网络技术有限公司		
新	建客户		×	
	楼宇	请输入楼宇 +		
	竞争对手	请输入竞争对手 +		
•	客户名称	北京仁科互动网络技术有限公司	日工商信息 2 查重	
	省, 市, 区	请选择 🔻 请选择 👻 请选择	•	
	详细地址	北京市朝阳区朝阳北路237号复星国际21层]	
	邮政编码	请输入邮政编码]	
E	电话	89180088		



或者,点击工商信息,以查看更详细信息。此时点击回填按钮,也可根据

后台规则进行自动回填。

工商信息		×		
公司名称	北京仁科互动网络技术有限公司		+	
公司类型	有限责任公司(台港澳法人独资)		+	ß
行业	科技推广和应用服务业		请选择 🔶 请选择 🔶	
法定代表人	史彦军		3北路237号复星国际21层	
注册资本	3120 万美元			
经营范围	计算机软硬件技术开发、技术转让、技术活动、技术服务、技术推广; 企业管理资源、局务信息活动;企业管理策划;增集自行开发的软件产 品;批批计算机软硬件、网络设备、电子设备、通讯设备、机械设备; 计算机系统操成。《你达法经批准的项目,经相关批门批准后依批准的 内容开展经营活动。)			5 -
注册地址	北京市朝阳区朝阳北路237号楼18层2101-2103、2105-2107			
办公地址	北京市朝阳区朝阳北路237号复星国际21层		+	
电话	89180088		~	
传真	暂无信息			1
±₹41-	นตรณพิมโรงระเบม			
	取消	回填	保存并新建联系人保	蒋

3.5.3. 导入客户

> 点击应用菜单【客户】进入客户列表页面,点击右上方的【导入客户】按

钮;

	«	春户					(捜		题等 Q) A	
▲ 首页		我负	责的客	;户 ~						新建客户	
<u>ы</u> сгм	≕ >	0	(5)	客户名称	客户所有人	客户主要产品	购买版本	客户级别	最新活动记录时间	导入 有户 去 有户 池 领 取	
G 统计分析	•			北那仁科互动网络技术	377 B			普通客户	L		-
				76Alini	857072			普通客户			
常用		-	-	北京 设份有利	1757K			普通客户	0 2016-02-03 14:18		
山 香/ 合 销售机会				南京 网络科社	#FBB			普通客户	0 2015-12-23 17:17		
☆ 仪表盘				湖南近 2管理省	新飞飞	企业咨询课程服务	专业版	普通客户	0 2015-12-23 10:43		
☆ 销售线索				东莞"和"业投资制	新飞飞		专业版	普通客户	0 2015-11-19 12:04		
				上海 科技有限	新飞飞			普通客户	0 2015-12-21 15:19		
最近访问				贵/ 現公司	F7676			普通客户	0 2015-12-09 10:18		
				北京	新した			重点客户	2015-12-21 09:07		
¢ 0				东莞 科技术	J J 7	生产聚合氯化铝、聚	专业版	普通客户	2015-11-25 16:33	_	

下载客户导入数据模板,按照模板中的项目整理要导入的客户数据;

注:

1)数据模板中的表头信息,是来自于系统设置中配置的客户字段,表头

名称不能更改, 表头行不能删除。

2)模板中的项目顺序可以调整,不需要的项目可以删减。其中【客户名称】、【客户所有人】和【公海池分组】为必填项目,必须保留。

3) 导入的客户的类型默认为自建客户。

明确数据重复时,可选择是【覆盖导入】、【不导入】、【仅覆盖重复数据】;

注: 数据查重的条件可以在系统设置中进行配置。

【覆盖导入】则会把已经在系统里的客户数据覆盖,负责人也会变更。

【不导入】则跳过该条数据,不做任何操作。

▶ 上传需要导入的 csv 文件 , 点击【开始导入】按钮进行导入 ;

注:系统	司一时间,	只能允许-	一个用户	进行数据导入。

导入客户		×
上传文档	导入数据	完成
一、请按照数据模板的 下载数据模板 查看注意事项>>	格式准备要导入的数据。	
二、请选择数据重复时 不导入 要盖导入 不导入 不导入	的操作方式: ▼ 双覆盖重复数据	
 三、请选择需要导入的 ⑦ 添加文件 请选择文件编码 GB18030(简体中) 	CSV文(4,	
查看历史导入日志		取消 开始导入

第 39 页 共 112 页

导入完成后,系统会提示成功的条数和失败的条数。如果有导入失败的数据,可以下载错误文件,查看具体失败原因。

3.5.4. 客户团队成员管理

客户信息是私密的,仅本人、上级及团队成员可以看到。销售人员想要其他同事查看客户信息,需要把相关人员加为团队成员。

注:团队成员权限,可查看客户"动态""资料""联系人""任务""文档"相关内容。想要看到其他相关模块如"销售机会"、"合同", 需打开"销售机会""合同"分别添加相关模块销售团队成员,"分配修改权限"后,可修改客户的详细资料;

· Bay	«	客户		搜索CRM数据、动态、话题等	۹ ۵ ۰۰۰
▲ 首页		▋ 北京 股份有限公			▲ / 编辑 + 新建 …
 L CRM ① 統計分析 		客户关型 公司网址 客户 Www	电话 01001	公海池分組	寄户所有人 《 新飞飞
 常用 ① 客户 ① 钠告机会 ① 公表曲 ① 合同 ① 納告紙素 		相关 资料	服务个案(0) (任务日理(0) (审批(0))) (销售实品有 ^P 成功交接单(0) + ◊	动态 図以現長 (3) () 新で飞 新でで の 新に で の Alian_Shi CEO	+ 2速人
		语云经 公司名称:北京()持限公司 副务:或务客(P总监 电话:01051)	张王 公司名称:北京: 《台有限公司 王禄: 禄云姓政务家户总监 电话: 010010	代5t 第5第5月7月	分配修改权限修改权限

▶ 添加销售团队成员

进入客户列表后,直接点击【客户名称】在弹出的客户信息窗口右侧的操

作列表中有【团队成员】的功能,点击



1 Set 10	«	客户		新功能	搜索CRM数据、动态、话题等	Q 4
▲ 首页		北京	■ 育限公司 🔍 已关注			/ 编辑 + 新建 …
<u>ы</u> ски		客户关型	公司网址	电话	公海池分组	容户所有人
④ 统计分析	*	客户	Www	010010		🧛 #7`6`6
常用 ① 客户		相关资料			动态团队成员	
☆ 销售机会 ☆ 仪表曲		联系人 (2) 销售机会 (0)	合同(0) 服务个素(0) 任务	日程 (0) 审批 (0)	团队成员(1)	+
		文档(0) 各户成功室例(0)	- 渠道服务 (0)	切交接单(0)	新飞飞 客户成功经理	负责人
12 销售残余 最近访问		▶ 联系人(2) 更多		+ 0		
● 新飞飞 【料五动		理云聲 公司名称:北京 服务:政务書户总监	张三 公司名称:北 职务:道	京都有中意监		
¢ Ø		电话: 01051	电话: 010010)f		9

▶ 删除销售团队成员

进入客户列表后,直接点击【客户名称】在弹出的客户信息窗口右侧的操作列表中有【团队成员】的功能点击"向下箭头",在成员列表里点击名字后面的"移除成员"即可。

1 Bern	«	客户	新动能	接索CRM数据、动态、话题等	Q 4
▲ 単页		11 北京			▲ 编辑 + 新建 …
<u>』</u> CRM 〇 统计分析		客户受型 公司网站 客户 Www	电话 电话	公海池分组	客户所有人
₩70 合 客户 へ 800000		相关资料		动态团队成员	
☆ 秋麦曲 ☆ 秋麦曲		联系人(2) 钠盐机会(0) 合同(0) 文档(0) 餐户成功繁制(0) 渠道服金	服务个盒 (0) 任务日程 (0) 审批 (0) 6 (0) 6 (6) 6 (6) 6 (7) 6 (7) 6 (7) 6 (7) 6 (7) 6 (7) 6 (7) 6 (7) 6 (7) 7	新飞飞 新飞飞	文史人
☆ 銷售线索		联系人(2)更多	+ c	代航安旅雨可	
		谭云峰 公司名称:北京 ¹¹	张三 公司名称: 北京	-	分配修改权限 移除成员
¢ @		职务: 政务客户总监 电话: 01051	职务: 文务客户总监 电话: 010010511		

3.5.5. 客户列表相关

相关操作包括:查看客户列表;打开客户;编辑显示字段;客户列表排序; 智能视图;综合查询。

▶ 查看客户列表

点击导航菜单中的【客户】进入客户列表,客户列表可以查看客户名称、 级别、联系方式等基本信息。

第 41 页 共 112 页



其中客户名称前面有图标代表此客户已经建立销售机会。点击图标即可打

开销售机会。

1 Barr	×	客户						搜索CRM数据	、动态、话题等 Q、	۵ (
▲ 首页		我负责的客	户 ~							新建客户	
<u>ы</u> сrм			客户名称	客户所有人	客户	□主要产品	购买版本	客户级别	最新活动记录时间		0
③ 统计分析	>		东莞市	81F7676			专业版	普通客户	0 2015-11-19 12:04		
жœ			B	EFTSTE				普通客户	0 2015-12-21 15:19		
常用 合 客户			我 们	新飞飞				普通客户	0 2015-12-09 10:18		
☆ 销售机会			北京	3F7676				重点客户	3015-12-21 09:07		
☆ 夜表曲			###	s skr	在7	学部会专小组 副	and dist.	並遷安户	0 2015-11-25 16:33		
☆ 銷售紙素			广州易则雅信息	科技有限公司 的制	销售机会(2)			1	0 2015-12-21 14:57		
合 合同			嬴座	销售机会	金額	阶段	结单	日期	2015-11-25 15:35		
更多内容 😽			D%	销售机会1 销售机会2	500,000元 600,000元	目标识别	201	6-02-26 6-02-27	0 2015-12-09 10:20		
新飞飞 大約 新元 大約 新元 大約 新元 大約 新元 大約 新元 大約 新元 大約 和 五次 和 五次 和 二約 和 五次 二約 和 二約 和 二 四次 二 和 二 四 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二								a	0 2015-08-20 11:01		
¢ (2)		-						3	2015-11-02 14:59		P

▶ 打开客户

直接点击客户名称后会在新窗口弹出页面,客户详细信息一览无遗。



> 编辑显示字段

点击客户列表最右侧的

链接,打开显示字段编辑页面。



1 38 AM	«	客户							☆ …
▲ 首页		我负责的	客户 >						新建客户 🗸
	.		春户名称	客户所有人	客户主要产品	购买版本	春户级别 📀	最新活动记录时间	0
⑤ 统计分析			21	新飞飞		专业版	普通客户	0 2015-11-19 12:04	
				157676			普通客户	0 2015-12-21 15:19	
常用 ① 多户			g	877676			普通客户	0 2015-12-09 10:18	
合 销售机会				#F7676			重点客户	2015-12-21 09:07	
☆ 仪表曲			技術	HT B B	生产聚合氯化铝、聚	专业版	普通客户	0 2015-11-25 16:33	
☆ 销售线索			1	10-76-76 10-76-76			普通客户	015-12-21 14:57	
合 合同				NFT&T&	提供软件 解决方案	企业版	里点客户	0 2015-11-25 15:35	
更多内容 ¥				HT CC			普通客户	0 2015-12-09 10:20	
新飞飞				- WT 76 76	咨询服务	专业版	普通客户	0 2015-08-20 11:01	
\$ 0		_		\$F7676	交流传动自动化产品	专业版	重点客户	0 2015-11-02 14:59	

将需要显示的字段从左侧选到右侧,可以通过上下箭头调整显示顺序,点

击【保存设置】。



> 客户列表排序

点击客户列表表头的字段名,可以按该字段进行升序或降序排列。



科互动(北京)信息科技	支有限公司							集 账号管理
■ 客户 > 我负责的客户 -							T (6	选 新建
● 書户名称 ☆ 書户所有人	客户级别	总人数	省份	电话	创建日期	公海池分组	状态	最新修改日
北京某某科技有限公 🚺 杨宝如				8888888	2014-03-26	测试	自建	2014-03-26

▶ 智能视图

强大的自定义查询功能,可随心所欲地定制并保存各种复杂检索条件,快 速切换多个查询结果。

	全部客户 ▼					山去客户池翁	取 ▼ 筛选 新建	导入
	常用检索	我负责的客户	客户级别	总人数	省份	电话	创建日期	
	自定义检索	我参与的客户 全部客户					2014-12-12 10:37	已签约
h		我关注的客户				010-53812125	2014-11-18 13:24	已签约
		7天未跟进的客户 成交客户				123456	2014-11-18 13:23	已签约
		未成交					2014-10-17 11:10	日签约
L		金融行业客户				15611446709	2014-09-29 15:02	已签约

1) 常用检索:

【我负责的客户】:指我负责的客户,即客户所有人是自己。

【我参与的客户】:指我是销售团队成员的客户。

【全部客户】:指权限范围内能看到的所有客户。

【7天未跟进的客户】:指7天没有填写过活动记录的客户。

2) 自定义检索:

自定义的检索条件可以选择客户模块里的任意字段做查询。



全部客户 -							由 去客户池等	取 ▼ 筛选 新数	1 导入
常用检索	检索名称				总人数	省份	电话	创建日期	
自定义检索	自定义检索							2014-12-12 10:37	日签约
	· 在东京件,又得到 客户类型 ▼	等于	۲	客户 × •			010-53812125	2014-11-18 13:24	已签约
	客户所有人 🔻	等于	٠	杨宝如 × 尹品 × 🗣			123456	2014-11-18 13:23	已签约
	+添加更多条件			问题:				2014-10-17 11:10	已签约
				保存为常用检索			15611446709	2014-09-29 15:02	已签约
西苑酒店连锁		朱莉					15606718866	2014-09-29 15:02	已签约

点击【添加更多条件】可以添加查询条件,支持多条件复合查询。

查询字段类型为普通文本型,那么后面【等于】的下拉框可以选择更多条件。

常用的组合查询条件,可填写"检索名称"并保存,则会作为【常用检索】 (可以设定多个),以后可直接调用预先设定的查询条件进行查询。

3.5.6. 查看客户相关信息

客户信息的详细页面,可以直接管理与该客户相关的各种数据,包括:活动记录、基本资料、联系人、销售机会、合同、跟进任务、文档等。

注:所有查看操作都可以在打开的客户详细信息页面进行添加操作。

> 查看客户跟进记录;

进入到客户列表点击【客户名称】打开客户详细信息,点击【动态】页面。

· Shere	«	答户		搜索CRM数据、动态、话题转	<u>م</u> م
▲ 首页		广州宏发科技股份有限公司			✓ 编辑 + 新建 ····
<u>・</u> 」 CRM ③ 统计分析		容户类型 公司网址 養户	电话 186661111111	公海池分组 南区客户池	客户所有人
第2月 公 約2 公 約5日会 公 の5日会 公 の5日 公 の5日 公 の5日 公 約5日会 の 5日 にお日司 本 部 こ の ま の で の で の の の の の の の の の の の の の		相关 资料	職介室(1) (任初日曜(5)) (平変(2)) (新告 支助 新产成功23単位)) (新告 支助 新产成功23単位)) + ・ > > > > > > > > > > > > >	 初志 回期日ご気 2015-12-21 17.58 表 成長型の第本ス支援 2015-11-25 15.35 デモモロス メデキ機会変換 イス市和成功 ス建築化、E 	成员 費创建了服务个生:每 ^户 进行起利益。 把 定 方面 ^介 严厚动论: 建築了面介之海流分词消费时,规则 起系统,是要至这级新代先的利润

第45页共112页

查看客户联系人;

进入到客户列表点击【客户名称】打开客户详细信息,可直接看到联系人, 并可选择"卡片"或"表格"的方式显示页面。

点击"+",可创建新的联系人。

· Santa	客户		建数CRM数据、动态、话题等	۹ ۵
▲ 首页	n/ Xa Arana 春户	1866611111111	南区春户池	A #7878
<u>ы</u> сrм				
④ 统计分析	相关资料		动态团队成员	Ð
常用 公 客户 公 销售机会	(原系人(6)) (初熱灯会(0)) (金岡(0)) (面) (文括(0)) (案件成功宏明(0)) (武道服号(0)) (又括(0)) (家件成功宏明(0)) (又括(0)) (家件成功宏明(0)) (取気人(8)) 更多	另个宽(1) 任务日程(5) 审批(2)	添加期进记录 2015-12-21 17.58 张雯台 系统回放车人交为自己	建了股务个型:赛 ^曲 进行提明后,
☆ 仪表劇 ☆ 会員	张"		2015-11-25 15:35	
☆ 销售线索	公司名称: 广州1000和技服份有限公司 职务: 副总裁	公司名称:广州·••••科技股份 ••• 泰格 职务:张总助理 🔺 收起区域	新飞飞 电活跃塔 关于帝隆震求跟严格	7客户 ~ · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
最近访问	电话: 136	电话: 134	」 1、不带规则的自建 不发生变化。已经到	客户进行公海池分组调整时,规则 3内,需要宝如按着优先级排明
	小● 公司名称: 广州市 科技股份有限公司	李· 公司名称: 广州: 新枝設份有限公司	 可以直接转移着 改变,客户剩余时间 限制公署地回收时间 	户分组,暂时不考虑。因为分组—— 同不好算。是按照剩余时间?还是按 9、15号钟程新公司的时间?面上
\$ ⑦	职务: 系统管理员 电话:	职务: 技术总监 电话: 186	子剩余时间?所以3 新进行计算。	和在只能统一先透回到池子里,在重

▶ 查看客户销售机会;

进入到客户列表点击【客户名称】打开客户详细信息,可以直接看到销售机会,并可选择"卡片"或"表格"方式显示页面。

点击"+",可创建新的销售机会。请咨询公司创建销售机会的标准。一 般建议需掌握客户购买参数:大致预算、决策人、产品或服务需求、预计签约 点。

1 Sector	套户	使数CRM数据、动态、话题等		4	•••
▲ 首页	Ⅰ 广州————————————————————————————————————		/ 编辑	+ 新建	
<u>ы</u> ски	文档(0) 客户成功案例(0) 御道服务(0) 制告-实施-客户成功实得单(1)				
④ 统计分析		2015-12-09 10:20			
常用 ☆ 客户 ☆ 簡告机会 ☆ 仪表盘 ☆ 会日		● 周風風 电起取场了端子 目前人员都已经开始使用	a 磐无问题	φ	
☆ 销售就要 最近访问 ● 新飞飞 ←料互动	● 「本語: 「方」 「重量を起た男が公司」 各「本語: 「方」 「重量者」 0.880.08 物性全部: ¥500,000 例社全部: ¥500,000		3		
¢ 0		•		9 6	

第46页共112页

销售系 3.5.7. 编辑客户

进入到客户列表点击【客户名称】打开客户详细信息,点击【编辑】页面, 系统会弹出"编辑客户"页面,然后直接编辑,点击保存。

1 Section	客户	编辑客户		× ^{222、动态、话题等 Q} A …
▲ 首页	日广州。	* 客户名称	广州 科技有限公司	✓ 柴晴 + 新注 …
	客户类型	下次跟进日期	請輸入下次觀进日期	分组 客户所有人
③ 统计分析	客户	客户级别	普通客户 🗸	#户池 🚱 新飞飞
常用 合 <i>套</i> 户	相关资料	上级客户 • 区域	语输入上级客户 南区	杰 团队成员
☆ 销售机会	联系人(2) 销售机	* 省份	广东 ~	和印度进记录
☆ 仪表量 ☆ 合同	文档(0) 智户成功	所在地区	· 清选择 ▼ · 清选择 ▼	
☆ 销售线索	🔛 联系人(2) 更	行业	请选择行业 🗸	2015-12-09 10:20
最近访问		★ 行业(新)	请选择行业 (新) マ	间围风 电话联络了客户
(二) 新飞飞	(2) 销售机会(2)	• 销售人员规模	0-50 🗸	日前人気部にそれ始後用都た问题
\$ (?)	销售机会2 客户所有… 新		9 .47	2015-12-01 18:05

3.5.8. 转移客户

销售人员离职或岗位调整,需要将之前本人负责的客户移交给其他销售人员。

批量转移:

进入到客户列表页面,通过所有人或其他条件筛选出要转移的客户,点击 右上方的【转移】链接。在【转移】按钮前能看到当前选中多少条数据。另外, 可以选择是否要转移此客户关联的相关业务。不需要专责的相关项,则去掉勾 选。

输入并选择要转移给的销售人员,并点击【确定】按钮。



已选中	2 项	🗴 团队成员变更 📔 💼 删除 📋 🎧 退	回公海池 ((转移 二 二 日	牧变分组 📋 🕻	初始化公海池分	》组 │) 合:	并 ∣] 添加]	至市场活动
		客户名称	客户所有人	客户类型	多选字段	所属公海	所属部门	电话		手机
~		汉能投资集团	转移客户					×°	858890	
~		招商银行								
	3	北京(亚泰)		是否将选中的2个客 复。	5户转移给其他负责	入?转移成功之后,	该操作将无法恢			
		北京仁科互动北京仁科互动北京仁科互动北京仁	新负责人:							
		客户只读字段	转移相关业务·			✔ 始集初合				
		河北省藁城市政府	WYIDALD.	☑ 载泉八		☑ 订单				
				☑ 服务个案		🗹 测试工作流				
				☑ 班級 ☑ 服务派单		☑ 报名信息		- 1		
							确定			

注:

相关业务记录的所有人和客户的所有人相同,才会被转移。反之,依然保留为当前所有人。

赢单和输单的销售机会不会被转移,不论与客户的所有人是否相同。

对于已经禁用的关联关系,依然会出现在此处。

单条转移:

进入客户列表后,直接点击【客户名称】在弹出的客户信息窗口右上角点击"..."操作列表中有【转移给他人】的按钮。

1 Sector	«	套户		搜索CRM数据、) 4
俞 首页		山 广州 息科技有限			/ 编辑	+ 新建
<u>네</u> CRM 〇 统计分析		客户关型 公司网址 客户	电话 13926000043	公庫池分組 南区客户池	音户所有人 3 《 梁 新 飞	转移给他人 退回公海池 申请延期
常用 公 客户 公 寄告		相关 资料 ()) () () ()) (2贤个堂 (0) 任务日程 (0) 軍批 (2)	动态	团队成员进记录	童春操作记录 童春公海操作
□ (2 (2 (2 (2 (2 (2 (2 (2 (2 (2 (2 (2 (2		文档(0) (1) (1) (1) ● 联系人(2) 更多	朝告-实施-有户成功交损单(1) 朝告-实施-有户成功交损单(1) 示 服开区域 +	o C 2015-	12-09 10:20 (国凤 电话联络了客户	
 新能< (2科互动) (2科互动) (2科互动) 		 新書机会(2) 更多 新書机会(2) 新書机会(2) 新書机会(2) 新書机会(2) 	+ 销售机会1 答 ^{户所有…} 新飞飞	¢	目前人员都已经开始使用 智无问题 12-01 18:05	.

注:对于已经禁用的关联关系,不会出现在此处。这和批量转移不同

3.5.9. 跟进客户

记录每次的交往记录,能够让销售人员在每次跟进前充分掌握之前的交往情况,有目的性的进行跟进。

操作方法:

进入客户列表后,直接点击【客户名称】打开客户详细页面,在【动态】 下选择活动类型,输入活动记录内容,点击【发布】。也可选择图片或者文档 上传到此次活动记录。

- Ser	«	客户		搜	教CRM数据、动态、话题等	۹ ۵ ۰۰۰
▲ 首页		□ 广州宏发科技股份有限公司 🔍 B来注				∕ 编辑 + 新建 …
<u>.11</u> CRM =	₽	發户美型 公司同址 电话			公海池分组	寄户所有人
④ 统计分析	,	종/- 18066111	11111		南区各户池	₩ ₩ ₩7'8'8
常用 合 客户		相关资料			动态团队成员	and the second se
☆ 銷售机会 ☆ 次表量		联系人(8) 销售机会(0) 合同(0) 服务个室(1) 任务日程(5) 目	批 (2)		记录关型	
		文档(0) 客户成功案例(0) 渠道服务(0) 销售实施-客户成功交接单(0)			快速记录	
最近访问		▲ 联系人(8) 更多	区域 +	0	电运 拜访盔到	10-d-
		(3) 销售机会(0)	+	٥	1987-255 自51件	20
\$ (0)		戻 合同(0)	+	٥		

3.5.10.合并客户

因客户名称填写不规范或其他原因,可能需要对两个或多个客户进行合并操作,以实现数据清洗的目的。

主要合并客户的基本资料、动态、交往记录、销售机会、联系人、合同、 任务、文档以及团队成员信息。

操作方法:

在客户列表页面,通过客户名称关键字或其他信息筛选出要合并的两个客户。如无可供筛选的共同信息,建议先修改被合并客户的名称以实现筛选。之

第49页共112页



Sector Contraction	«	客户						、话题等 Q)	φ
▲ 首页		已选中 1 项	. 团队成员变更	🍵 删除 5	3.退回公海池 (新	移 こ初	始化公海池分组	▶ 合并 📗 🌹 添加至市场活动	♥ 关注
<u>ы</u> ски			客户名称	春户所有人	客户主要产品	购买版本	客户级别	⊙ 最新活动记录时间	¢
④ 统计分析		~	£	MFT6T6		专业版	普通客户	2015-11-19 12:04	
			F	FTGTG			普速客户	0 2015-12-21 15:19	
常用			1	373			普通客户	0 2015-12-09 10:18	
□ m □ 销售机会			3	57676			重点客户	2015-12-21 09:07	
☆ 夜表盘			-	1576	生产聚合氯化铝、聚	专业版	普通客户	0 2015-11-25 16:33	
☆ 销售线素			-	¥7876			普通客户	0 2015-12-21 14:57	
☆ 合同				7676	提供软件 解决方案	企业版	重点客户	0 2015-11-25 15:35	
更多内容 😸		0 0	<i>r</i>				普通客户	0 2015-12-09 10:20	
● 新飞飞 任料互动				15 K	咨询服务	专业版	普通客户	0 2015-08-20 11:01	
¢ 0		_	深圳	883 B	交流传动目动化产品	专业版	重点客户	2015-11-02 14:59	

在客户合并页面,选择合并后的主记录以及具体的项目,点击【开始合并】按钮。

注:合并之后,基本资料内容将只保留主记录的内容。原客户下的销售机 会、联系人、合同、任务、动态、活动记录、文档以及团队成员信息都迁移至 主记录下,合并后的记录中将保留最早的创建日期。

请选择要在合并后的记录中保留的值,突出显示的行表明字段中包含冲突数据。合并后的记录中将								
保留最早的创建E]期。合并之后,原客户下的销 ;信息郝洋路至主记录下	售机会、联系人、服务个案、合同、任务、动态						
	北京某公司 [全选]	北京某某科技有限公司 [全选]						
! 主记录	0	۲						
客户所有人	◉杨宝如	○杨宝如						
! 客户名称	〇北京某公司	●北京某某科技有限公司						
! 客户级别	● B(普通客户)	0						
! 所属行业	۲	0						
! 省份	0	◉北京市						
• 地址	〇北京市东城区	●北京市西城区						
邮政编码								

3.5.11. 客户退回公海池

操作方法一:

在客户列表页面,选择要退回公海池的客户,点击【退回公海池】链接。

注:此操作可多选数据批量退回。

* 384	客户			搜索CRM数据、动		☆ …
▲ 首页	已选中 1 项 📔 🙁 团队成员	变更 📄 蒯除 🔡	3. 退回公海池 ↓ (转移 ↓ 5)	C初始化公海池分组	▶ 合并] 添加至市场活动	♥ 关速
<u>ыl</u> скм झ →	 ③ 客户名称 	客户所有人	⊗ 客户主要产品 购买版本	客户级别	最新活动记录时间	¢
③ 统计分析 >		37 B	专业版	普通客户	2015-11-19 12:04	
		新飞飞		普通客户	0 2015-12-21 15:19	
常用		ar yr		普通客户	0 2015-12-09 10:18	
☆ 销售机会		J-0		重点客户	2015-12-21 09:07	
☆ 仪表曲		55	生产聚合氯化相、聚 专业版	普通客户	0 2015-11-25 16:33	
☆ 销售线索	0	新飞飞		普通客户	0 2015-12-21 14:57	
☆ 合同	· ·	- 'B	提供软件 解决方案 企业版	重点客户	0 2015-11-25 15:35	
更多内容 😵	0 <u>6</u> F	MT B B		普通客户	0 2015-12-09 10:20	
		373 B	咨询服务 专业版	普通客户	0 2015-08-20 11:01	
¢ 0		53	交流传动自动化产品 专业版	里点答户	2015-11-02 14:59	-

操作方法二:

进入客户列表后,直接点击【客户名称】在弹出的客户信息窗口右侧的操作列表中有【退回公海池】的按钮。

注:

此方法只能针对当前单个数据进行退回。

若公海分组的"设置客户分组转移机制"未勾选"允许组内成员改变公 海客户的分组(默认仅管理员可以转移)",则除了管理员之外的销售人员回 退客户时,只能回退到领取客户时该客户所属的公海池分组。

若公海分组的"设置客户分组转移机制"勾选了"允许组内成员改变公 海客户的分组(默认仅管理员可以转移)",则所有销售人员回退客户时,可 以选择回退到公海池的其他分组。

第 51 页 共 112 页



3.5.12. 初始化公海池分组

公海池功能启用后,启用前已存在自建客户并不存在公海池分组信息,因 此会导致自建客户无法按照"回收规则"进行回收。公海池管理员可通过"初 始化公海池分组"功能对这些历史数据统一进行公海池分组初始化操作。

操作方法:

在客户列表页面,选择要操作的客户,点击【初始化公海池分组】按钮。

销售易	«	客户	Q	4 ⁰	<
🎧 首页		已造中 2 项 ▲ 国队成员变更 倉 删除 ▶ 退回公場池 → 转移 〇 初始化公場池分祖 → 合并	♥ 关注		×
			电话	创建日期	
客户		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	4	2014-12-12 10:37	已签约
销售机会		mabrco ① 刘献	010-53812125	2014-11-18 13:24	已签约
联系人		tess 月 尹岳	123456	2014-11-18 13:23	日签约
指集预测		北京保管化研究院 杨宝如		2014-10-17 11:10	已签约
仪表盘			15611//6709	2014-00-20 15-02	日常的
销售线素			15011440105	2014 00 20 10:02	0
始性线索八海驰		✓ 1 西苑園街塗師 ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	15606718866	2014-09-29 15:02	已签约
0.84=		✓ 道 大雪户 ✓ 振室如	12345678	2014-05-27 17:46	已签约
ф ж <u> </u>		0 日本語名	68322345	2014-05-15 14:54	已签约
刘徽 仁料互动(企业版)		北京仁科互动网络技术有限公 🚺 杨宝如	53812166	2014-05-15 14:29	已签约
\$ ()		前住。	1 显示行数: 20 👻	- 1-19/19 • •	@

注:

只有"分组数据管理员"权限的人员可以进行初始化公海池分组操作。

已经属于公海池的客户,初始化公海池分组操作不会修改此客户的所属公

第 52 页 共 112 页

3.6. 联系人管理

3.6.1. 什么是联系人

联系人是指客户企业中负责与我方进行业务联系的人。创建联系人前必须 先创建客户,一个客户下可以建立多个联系人。通过联系人档案的建立,可以 清楚的知道客户与我方的接口人是哪位,每位联系人有哪些特点等等。通过客 户关怀活动的进行,我们可以更好的为客户服务,从而达到维护客户关系管理 目的,提高企业竞争力,增加销售收入。

3.6.2. 创建联系人

点击左侧导航菜单【联系人】进入联系人列表页面,点击右上方的【新建】 按钮:

· Sector	«	联系人				搜索CRM数		۵ ۵	^
▲ 首页		全部联系人 >						新建联系人	
		📄 市场活动	公司名称	胆条	电话	手机	电子邮件	创建日期	0
〇 统计分析		♠ 销售线素公海池			0/2		di i		
		◎ 销售线索	d'	政务客户总监	01	3	tan,	2016-02-02 15:55	
⇔ ш		则 客户公海池	北京	谭云峰政务客户总!	048		tany	2016-02-02 15:41	_ 11
●//J ① 客户		同志存	X 公司	am管理员				2015-12-22 15:02	
☆ 销售机会		• FFE		客服	1			2015-12-22 14:29	
☆ 仪表盘			7 0	PM	136170		k 7@163.com	2015-12-22 11:06	
☆ 销售线素		⑤ 销售机会		市场专员	1832		9142 7@gg.com	2015-12-22 11:05	
合 合同		□ 合同		M/318	152000		5 15 Q ag agm	2015 10 01 17:22	
最近访问		🖻 服务个案		10424E	102999	_	5 Seeder Standing	2010-12-21 17:55	
A FRR		@ #8	Concession of the local diversion of the loca	总助	1770		m @kingsoft.con	2015-12-15 18:27	
新 6 6 仁科互动		副少林	资 词	销售总监	1363			2015-12-10 16:53	
A Ø			广日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日日	老板				2015-12-01 11:20	-
~ •					1				🙊 🗸

或者进入客户列表后,直接点击【客户名称】,在弹出的客户信息窗口右 侧的操作列表中有【新建】的按钮,选择【联系人】:



> 填写联系人信息;

新建联系人页面默认显示的项目为联系人的必填项目和常用项目,其中标

注【*】的项目为必填项目

注:可以在系统设置中自定义联系人的必填项目和常用项目。

▶ 点击【更多信息】链接,填写联系人其它信息,保存即可。

创建联系人		×
* 姓名	请输入姓名	
* 公司名称	请输入公司名称	
职务	请输入职务	
电话	请输入电话	
手机	请输入手机	
电子邮件	请输入电子邮件	
地址	请输入地址	
备注	请输入备注	
展开更多信息>	~	
		保存

> 联系人也可以采用导入的方式,前提是联系人对应的公司要在客户中存

在:

· Refer	«	联系人				搜索CRM数	剧、动态、话题等	۹ ۵	
▲ 首页		全部联系人 🗡						新建联系人 个	
<u>ы</u> сям		賣 市场活动	小司体教	和久	由洋	≠tΩ	由之45/+	导入联系人	1
④ 统计分析		♠ 销售现卖公淘池	Z HITHIN	10(75	ныя	3-06	HE J WHT		
		◎ 销售线索	北京観	一支自当时	01		@herolion	2016-02-02 15:55	
常用			北京観	-			ng@herolion	2016-02-02 15:41	
合 客户		目。客户	湖南还	- 10 III II		*1 55		2015-12-22 15:02	1
☆ 销售机会		≟ 联系人	FHID:					2015-12-22 14:29	
☆ 仪表曲		 ·	广州致				13.com	2015-12-22 11:06	
☆ 销售<支 へ へ□		副 合同	广州数	-		-	@qq.com	2015-12-22 11:05	
い、日間		🖻 服务个室	湖南				'5@qq.com	2015-12-21 17:33	
最近访问		- 0 #8	北京到	-	-		@kingsoft.con	2015-12-15 18:27	
		副少林	深圳市	1000				2015-12-10 16:53	
¢ (9)		· 张文广	r=#ttp	老板				2015-12-01 11:20	

联系人跟进记录

记录每次的跟进情况,能够让销售人员在每次跟进前充分掌握之前的交往情况,有目的性的进行跟进。

操作方法:

进入联系人列表后,直接点击【姓名】打开联系人详细页面,在【动态】 下选择活动类型,输入活动记录内容,点击【发布】。也可以选择图片或者文 档上传到此次活动记录。

销售易 《	联系人		q 4 ⁰ <
🏠 首页	▓ 全部联系人 ◄	岡王説	操作
	姓名 公司名称		+ 添加 •
客户	王总 瑞斯康达科技发展股份有限公司	wangxuan@com.com	▶ 金融 (金融)
销售机会		动态 资料 任务日程 销售机会 审批	★ 转移给他人
活动记录	□ 欧克 信息时代	活动记录内容	ش Bile
销售预测	老马 金凤成祥	四 图片 圆 文件 电活 ▼ 发布	联系人负责人
仪表盘 销售线素	1515 金凤成样	- 电话 记录 - 804	
结律结束八海油	□ YY 登録1	釋访盔到	负责员工 ⑦ 管理
⊕ ±8	test test-25	留忘 其它 关注	+
	tst testtest		相关员工 ⑦ 管理
刘敬 仁料互动(企业版)	test 上海建力日用品有限公司		
\$ ®		目前没有动态	相关联系人

第 55 页 共 112 页

销售 3.7.销售机会

3.7.1. 什么是销售机会

销售机会就是客户有购买您的产品或服务的需求,也常被称为"单子"、 "项目"或"商机"。

通过建立销售机会,可以使销售工作安排更加有针对性;根据销售机会所 处阶段形成销售漏斗,可实时掌握所有项目所处的阶段,预测某时间段内的销 售趋势或其他销售数据,从而提高跟单效率和赢率。

3.7.2. 创建销售机会

点击左侧导航菜单【销售机会】进入销售机会列表页面,点击右上方的【新 建销售机会】按钮:

· Senter	«	销售机会						动态、话题等) d
▲ 単页		全部销售机会 >								新建销售机会 🗸
<u>ы</u> ски		│票 市场活动		客户所有人	客户名称	結售全額	结单日期	机会举型	插售阶段	
 统计分析 		党 销售线素公海池			H/ 110	HT IN ALL TOX		UTA ACE	R3 LEW IRA	WINGCOVINGIN Set
		◎ 销售线素		SF B B	广先	and the second s	2016-02-27	老客户续约	目标识别	2016-02-02 17:42
受用		良 客户公海池		NF-V-V	广州	-	2016-02-26	老客户续约	目标识别	2016-02-02 17:41
11.70		日客户	有限公司-5	新飞飞	广州县		2016-01-31	老客户续约	续约谈判	
☆ 销售机会		■。 联系人	科技有限公司-18(87 C 6	rt.	元	2015-09-21	老客户续约	原单	
☆ 仪表盘			有限公司-5	STS THE	<u>f*</u> 2	÷	2015-11-11	老客户续约	高单	
☆ 销售线素		5 #18112	有限公司	新心			2015-10-31		客户交接	
☆ 合同		計 台间	分有限公司	107"B"B	深圳		2015-10-08		项目上线	
最近访问		最多个案	51 TO 1	NF-16-76	52		2015-12-18	老客户续约	输单	
《》 新飞飞 仁料互动		★ 在県 ★ 方前市	7	新飞飞	东西	pendit :	2015-11-27	老客户续约	输单	
¢			- 75/13-6 原价	1977 B	广州九	Ē	2015-11-16	老客户续约	≣≢ ⊐⊂⊐⊂⊐	\$

或者进入客户列表后,直接点击【客户名称】,在弹出的客户信息窗口右侧的操作列表中有【新建】的按钮,选择【销售机会】。



1 Sel	«	客户		援救CRM数据、动态、话题等 Q A •	^
▲ 首页				✓ 编辑 + 新羅 ····	^
<u>・</u> CRM ① 統计分析		香户关型 公司网址 客户	电话 186661111111	公海治分组 表示 南区客户池 ▲ 合同	1
常用		相关资料		展示小室 客户成功室例 动态 団队成员 例書(実施)客…	
 ① 销售机会 ① 仪表量 ① 合同 		联系人(8) 時售机金(0) 台同(0) 展界小室(1) 任技 文档(0) 客户成功度例(0) 東遊販券(0) 朝告 尖跷 客户	8日程 (5) 审批 (2) 成功交接单 (0)	に改美型 ・ 快速记录 ・ 活动和単正に表	
☆ 销售线素 製近访问 ▲ 新飞飞		 联系人(8) 更多 销售机会(0) 	▼展开区线 + Q + Q	國 厨片 旨文档 发布	
 		月 台网(0)	+ 0	● 2015-12-21 17-58 张雯 创建了服务个索:客户进行延期后, 系统回收所有人变为自己	₽ ,

3.7.3. 销售机会团队成员管理

销售机会信息是私密的,仅本人、上级及团队成员可以看到。销售人员想要其他同事查看销售机会信息,需要把相关人员加为团队成员。

注:团队成员权限,可查看客户"动态""资料""联系人""任务""文档"相关内容。想要看到其他相关模块如"销售机会"、"合同", 需打开"销售机会""合同"分别添加相关模块销售团队成员。

> 添加销售团队成员

进入销售机会列表后,直接点击【机会名称】,在机会详细资料页面点击团队成员,然后通过"+"将成员添加进来。

销售易	销售机会	< 3	意1/116条 > 新功能		۹ ۵۰ ۰۰
▲ 首页	③ 测试金额为0 CP 加利注				/ 编辑 + 新建 …
<u>ы</u> сrм	中国移动北6尔为"公司	L.	010 00 11	3100.4.2	WXXH
③ 统计分析					
常用 企 客户	客户接 样品需求 任务目标	样品发出	报价	部分回款 全额回款	10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 1
☆ 客户公海池	✓ 客户接触 (2%)		✓ 4	(2%)	
☆ 销售机会	✓ 土條文稿 (1%)	fl_template_print_order:	xis		
☆ 销售线索 ☆ 仪表盘			▲ 收起区域		
最近访问	动态相关			资料 团队成员	
6 ±±±±±±±				团队成员(1)	+
田贝贝-测试 (二科互动(企业)				(Annual Contraction of the Cont	
\$ ⑦	2016-03-18 17:20			₩ <u>₩</u> ₩	负责人 ()

第 57 页 共 112 页

▶ 删除销售团队成员

在机会的详细页面中,打开团队成员页面,在此机会成员列表中的名字最 右侧,有一个向下的三角符号"²⁰",点开之后即可看到"移除成员",

然后通过点击此按钮将成员删除即可。

销售易	«	销售机会	< 第1/116条 > 新助能		۹ ۵ ۰۰۰
▲ 首页		S 测试金额为0 C: hu关注			▲ 余編 + 新建 …
<u>.1</u> CRM			A 10-17/214		
④ 统计分析			▲ 收起区域	资料 团队成员	_
常用 ① 客户 ① 客户公務池		成如何用户的 - 防約 田贝贝-新成 法如了同人成员: 田贝贝-新成		图队成员(2) (全) (金文涛	+ 一
		2016-03-18 17:20		田贝贝-测试	
☆ 仪表盘 最近访问 ♠ ±±±± ±±		田原-企业操作版 电运动将了销售机会 和成	ę		分配修改权限 修验成员
田贝贝·制油 仁科互动(1	t ⊵业版)	2016-03-18 17:19 2016-03-18 17:19 图历-企业操作版 电运动指了销售机会			Ŧ
iavascript:		👻 na	_		

3.7.4. 销售机会列表

相关操作:

查看销售机会列表

按照阶段显示机会列表

销售机会列表排序

智能筛选数据

可以将常用的筛选保存为常用检索

➢ 查看销售机会列表

点击导航菜单中的【销售机会】进入销售机会列表,销售机会列表可以查 看机会名称、公司名称、销售金额、销售阶段等基本信息。



销售易 《	销售机会				新功能				a) 4 ⁹
▲ 首页	□ 🚦 🗌 全部	肖售机会 >							新建销售机会 🗸
📶 CRM	● 销售线索公询池	机金砾有人	家白久奈	销售全额	阶段面新时间	结核的和	最新修改日	富家	
() 统计分析 >		VILLINITY C	E7 E44	PT-LT MARK	Provident Party	PERCENTION.	ALC: I PROVIDE INC.		LUXELING Set
		急文涛	中国移动北京分	0元		畜户接触	2016-03-18 16:06	5%	2016-03-15 23:42
	日本の	急文涛	中国移动北京分	0元		客户接触	2016-03-15 23:42	0%	2016-03-15 23:42
常用 ① 客户	▲ 野系人	急文涛	中国移动北京分	10,000元		初步接洽	2016-03-09 17:05	0%	2016-03-09 17:05
☆ 客户公海池	(5) 物性机会	急文涛	中国移动北京分	400,000元	2016-03-09 16:58	E	2016-03-09 16:58	100%	2016-03-09 16:50
☆ 時售机会		kobe	CC	15,555元	2016-03-09 11:53	給单	2016-03-09 11:53	0%	2016-03-08 21:19
☆ 销售线索	@ (20)23	杨宝如	口公司	2,000元	2016-03-07 13:57	样品发出	2016-03-07 13:57	100%	2016-03-04 11:35
☆ 仪表曲		杨宝如	口公司	111元	2016-03-10 17:51	样品发出	2016-03-10 17:51	30%	2016-03-04 10:54
最近访问		销售易	上海某某科技有多	50,000元	2016-03-03 15:33	全额回款	2016-03-03 15:31	100%	2016-03-03 15:30
	XX公司购买10个	急交涛	口公司	10,000元	2016-03-03 14:06	Е	2016-03-03 14:06	100%	2016-03-03 13:57
田川川- 満試 仁料互动(企业版)	□ 滚成数系人权限	田贝贝-测试	A客户道道	11,111元		初步接泊	2016-03-01 11:01	0%	2016-03-01 11:01
\$ (9)	☆1+ 明書金額(7)	E) : 31,646,446,237	420.21			<	1 2 3 4	5 6 >	20 - 共116条 👝

▶ 按照阶段显示机会列表

点击页面左上角的切换看板按钮,即可切换成按阶段查看机会列表的模

式。

销售易 《	销售机会 一按阶段查看机会	列表模式		新功能			4 ⁹
俞 前页	■ 11 全部销售相	机会 > 数以类型	•			新發生時代和	l会 ~
<u> </u>	索户接触(20)	¥品需求(7)	样品发出(2)	报价(0)	部分回款(1)	全額回款(13)	\rightarrow
③ 统计分析 >	31,646,437,185	31,002元	2,111元	0元	34,234元	1,671,448元	15,
常用 ① 客户 ① 客户公務池 ② 特徴机会	まままままま 田贝贝 A公司 31,646,436,48 7,254元	割式時間机会 田语-企业操作版 第8式公司 10,000元	項目 橋憲知 日公司 2,000元		2313123123124324234 23 田贝贝·侧试 秦户阅试 34,234元	李老大翔天10桓XX器 获 章文诗 李老大的公司 1,000,001元	CC公司項 kobe CC 15,555元
☆ 特徴技変 ☆ 改変曲 最近坊同 ● 新活合物为0	5556666 #5530 5555-55555 656,56575	李淵總元弟-项目 田语-企业操作版 李淵總元弟 10,000元	D公司項目1 杨宝如 D公司 111元			购买智装天下标准版 盘文涛 深圳市艾可思维思技 术有限公司	
田贝贝·湖武 (二科互动 (企业版) 〇 〇 〇	aaaaaaa 田贝贝	线索來調測试 田语-企业爆作板				300,000元 12121212121	- (P)

▶ 销售机会列表排序

点击销售机会列表表头的字段名,可以按该字段进行升序或降序排列。

销售易	«	销售机	会				新功能				a) 4 ⁹
▲ 首页		æ	1 全部	销售机会 >							新建销售机会 🗸
			项目名称	机会所有人	畜户名称	销售金额 🕑	阶段更新时间	销售阶段	最新修改日	赢率	创建日期
③ 统计分析			黄洋系统	詹文涛	中国移动北京分	10,000元		初步接洽	2016-03-09 17:05	0%	2016-03-09 17:05
			C公司购买20用/	詹文涛	中国移动北京分、	400,000元	2016-03-09 16:58	E	2016-03-09 16:58	100%	2016-03-09 16:50
常用 合 春向			CC公司项目	kobe	cc	15,555元	2016-03-09 11:53	输单	2016-03-09 11:53	0%	2016-03-08 21:19
☆ 客户公海池			项目	杨宝如	D公司	2,000元	2016-03-07 13:57	样品发出	2016-03-07 13:57	100%	2016-03-04 11:35
☆ 销售机会			D公司项目1	杨宝如	D公司	111元	2016-03-10 17:51	样品发出	2016-03-10 17:51	30%	2016-03-04 10:54
☆ 销售线索			测试	销售易	上海星星科技有多	50,00075	2016-03-03 15:33	全額回款	2016-03-03 15:31	100%	2016-03-03 15:30
☆ 仪表盘			XX公司购买10个	詹文涛	D公司	10,000元	2016-03-03 14:06	E	2016-03-03 14:06	100%	2016-03-03 13:57
最近访问			测试联系人权限	田贝贝-测试	A客户道道	11.111元		初步接洽	2016-03-01 11:01	0%	2016-03-01 11:01
			asdfdsasd	杨宝如	特斯联代理商则	10,000元	2016-02-29 18:49	全额回款	2016-02-29 18:49	100%	2016-02-29 18:48
(企业)		0	李老大购买10柜	急文涛	李老大的公司	1,000,001元	2016-02-23 12:45	全额回款	2016-02-23 12:40	100%	2016-02-23 12:40
¢ 0		合	十 明雪金額 (う	E) : 31,646,446,2	37,420.21			٢	1 2 3 4	56>	20 v #116% 🙊

第 59 页 共 112 页

▶ 智能筛选数据

强大的自定义筛选功能,直接将鼠标放在需要筛选的字段上,字段名右侧 将出现一个三角符号的按钮,然后将鼠标移至按钮上,在弹出的筛选框上输入 你需要筛选的条件即可

销售易		销售机会						新行动自己				Δ ⁶	
▲ 首页		e 🖬 1	全部销	唐机会 >								新建销售机会	-
L CRM	∓ >		马称	机会所有人	客户名称	销售金	■ ②	阶段更新时间	销售阶段	最新修改日) 赢率	创建日期	0
④ 统计分析		二 黄洋漠	賦	詹文涛	中国移动北京分台	- at	升序A-Z		刀步接洽	2016-03-09 17:05	0%	2016-03-09 17:0	5
			购买20用F	詹文涛	中国移动北京分;	, st	降序Z-A		1	2016-03-09 16:58	100%	2016-03-09 16:5	0
常用 ① 客户		CC23	可项目	kobe	cc	•	筛选		命单	2016-03-09 11:53	0%	2016-03-08 21:1	9
☆ 客户公海池		回項目		杨宝如	D公司	4	Ж		羊品发出	2016-03-07 13:57	100%	2016-03-04 11:3	5
☆ 销售机会		D公司	项目1	杨宝如	D公司				羊品发出	2016-03-10 17:51	30%	2016-03-04 10:5	4
☆ 销售线索		- 測試		销售易	上海某某科技有限	4)		全额回款	2016-03-03 15:31	100%	2016-03-03 15:3	0
☆ 仪表盘		□ XX公司	到购买10个	詹文涛	D公司	4			8	2016-03-03 14:06	100%	2016-03-03 13:5	7
最近访问		i Mito	系人权限	田贝贝-测试	A客户道道	-		确定 取消	刀步接洽	2016-03-01 11:01	0%	2016-03-01 11:0	1
		asdfd:	sasd	杨宝如	特斯联代理商测计	10,000	沅	2016-02-29 18:49	全额回款	2016-02-29 18:49	100%	2016-02-29 18:4	8
(企业版		李老大	购买10柜	詹文涛	李老大的公司	1,000,	001元	2016-02-23 12:45	全额回款	2016-02-23 12:40	100%	2016-02-23 12:4	0
¢ (?)		合计	月售金額 (元) : 31,646,446,237	420.21				٢	1 2 3 4	56>	20 🖌 共116条	P

> 可以将常用的筛选保存为常用检索

常用检索:

【我负责的销售机会】:指我负责的销售机会,即销售机会所有人是自己。

【我参与的销售机会】:指我是销售团队成员的销售机会。

【全部销售机会】:指权限范围内所能看到的全部销售机会

【7天未跟进的销售机会】:指7天没有填写过活动记录的销售机会。

自定义检索:

自定义的检索条件可以选择销售机会模块里的任意字段做查询。

销售系									400	0-12	2-980
销售易 《	销售机会				新功能				۵) ۵		
倉 首页	æ 👪	待我审批的销售	•机会 🖌			٦			新建销售机会	•	
ul CRM ⇒>	0 項	常用检索 目名 <mark>3</mark>	检索名称			调段	最新修改日	赢率	创建日期	¢	
③ 统计分析 >		自定义检索	检索条件,支持复合查询								
常用			团队成员 ▼ 等于 +添加更多条件	▼ 杨宝如 ×	•						
合 客户			取消	0.45							
☆ 客户公海池					17 1 12 H CEBUH 30 CB	-					
☆ 销售机会											
□ 明言或案 ☆ 仪表盘											
最近访问											
的 测试会额为0											
田贝贝·测试 仁科互动 (企业版)											
¢ (?)	合计	销售金額(元):0							共0条	9	

点击【添加更多条件】可以添加查询条件,支持多条件复合查询。

查询字段类型为普通文本型,那么后面【等于】的下拉框可以选择更多条件。

常用的组合查询条件,可填写"检索名称"后保存,则该项会保持为【常用检索】(可以设定多个),以后可直接调用预先设定的查询条件进行查询。

3.7.5. 查看销售机会相关信息

销售机会的详细页面,可以直接管理和该销售机会相关的各种数据,包括: 销售机会的往来记录、基本信息、联系人、跟进任务、购买的产品、合作伙伴、 竞争对手、文档等。

注:所有查看操作都可以在打开销售机会详细信息页面做添加操作。

▶ 查看销售机会的跟进记录

进入到销售机会列表,点击【机会名称】,打开销售机会详细信息,点击选择【动态】。

销售务					4000-122-980
销售易 《	销售机会		< 第10/116条 > 新功能		۹ ۵
俞 首页	③ 测试联系人权限	♥ 日关注			▲ → 新建 …
曲 CRM ☶ >	A客户道道	<mark>11</mark> .111元	2016-03-24	ERP产品	田贝贝-测试
④ 统计分析 >					
常用	初步接洽 0%	方案/报价	谈判审核 商务领	锭 嘉单	輸单
合 客户	任务目标				
公 客户公海池 公 销售机会	sow	(10%)			
☆ 销售线索			▲ 收起区域		
☆ _{仪表曲} 最近访问	动态相关			资料 团队成员	ą.
6 测试会频为0				业务类型	
田贝贝-溯试 仁科互动(企业版)	 2016-03-01 11:02 田贝贝-测试) 	动了团队成员: 王成		ERP产品	
\$ ⑦	• 2016-03-01 11:02 田贝贝-测试	鼓加了联系人:联系人111		基本信白	P

▶ 添加销售机会的联系人

一个客户往往有多个联系人,某几个联系人在某个销售机会中发挥重要作用,因此可以在销售机会下关联特定的联系人。

进入到销售机会列表,点击【机会名称】,选择【添加】并选择【联系人】:

销售易	«	销售机会		< 第10/116条 > 新功能		⊭ Q Δ ⁹
▲ 首页		③ 测试联系人权限				✓ 編輯 <mark>+ 新建</mark> … _■
II CRM		A客户道道	11,111元	2016-03-24	ERP产品	联系人
④ 统计分析						13平 联系人 完争对手 合作伙伴
常用 ① 香户 ① 客户公海池 ① 销售机会		初步接洽 0% 任务目标 	方案/服价 (10%)	谈判审核 简	務确定 蓋单	售高服务 供应用付款明细 工作时长 測试负数
☆ 销售线室				▲ 收起区域		
☆ (V表盘) 最近访问		动态相关			资料团队	成员
		▲加限进记录 ● 2016 02 01 11:02 田田田 3655	Piæto∵/RRIcto≝, IIIt		业务类型 ERP产品	
\$ ⑦		 2016-03-01 11:02 田贝贝-演试 2016-03-01 11:02 田贝贝-演试 	* NAKURA 3 INNOVANUAL : 王MK 【添加了联系人 : 联系人111		基本信息	

可以直接从客户的联系人列表中选择,同时也可以直接在销售机会下新建联系人,则会自动同步至客户下:



添加联系人	×
从客户联系人列表选择	+ 新建联系人
孟定伟	
	取消 完成

通过为联系人选择角色, 来形成本次销售机会的决策链:

添加联系人	×
从客户联系人列表选择	+ 新建联系人
✓ 孟定伟	选择角色 ▼ 选择角色 决策者
	审批者 评估者 取用户 权力支持者 基定

▶ 查看或添加产品

进入到销售机会,列表点击【机会名称】,打开销售机会详细信息,点击 右上角的"…"的按钮,"编辑产品"进行添加或者修改产品明细。

销售易	«	销售机会	< 第10/116条 > ^{新功能}		Q) 4 ⁹
俞 首页		◎ 测试联系人权限 🗢 已关注			/ 编辑 + 新建 …
<u>ய</u> CRM		A套户道道 11,111元	2016-03-24	ERP产品	田贝贝编辑产品
④ 统计分析					2010月 20100
常用		初步接洽 0% 方室服价	 读判审核 商务确	這 <u>高</u> 单	
① 客户 合 客户公海池 合 销售机会		任务目标 sow (10%)			
☆ 销售线索			▲ 收起区域		
☆ (V表垂) 最近访问		动态相关		资料 团队成	R
				业务类型 ERP产品	
C科互助 (企业 javascript;	59x)	 2016-03-01 11:02 田贝贝-酸试 添加了团队成员: 王成 2016-03-01 11:02 田贝贝-酸试 添加了联系人: 联系人111 		基本偏息	

第 63 页 共 112 页

> 查看或添加销售机会的合作伙伴

可以在"合作伙伴"模块中建立"库"。

之后进入到销售机会,点击【机会名称】,打开销售机会详细信息,点击 添加一个或多个【合作伙伴】,便可以了解每个项目的合作伙伴有哪些:

销售易 《	销售机会		新功能	搜索CRM数据、动态、话题等	a 🖓 🔐
▲ 首页	待提交	■琶 商 机 报 备			
<u>・</u> UCRM	 菅 省	閉集金額 300元	结单日期 2016-08-31	业务类型 合作模式	★ 编辑 + 新建 ···· 研約 取系人 订単
常用 ☆ 客户 ☆ 客户公海池 ☆ 销售机会 ☆ 销售线票	客户接触 1% 任务目标	出員初步方案	约见面 簽约		党中对手 合作处件 自定义合同
☆ 仅表意 単近辺河 ④ 言明 ◆ 20160817-001 ◆ 20160817-001 ◆ 20160817-001 ◆ 加油市加細 ④ 河北宗憲道市政府基系 ④ 河北宗憲道市政府基系 ● 副右崎田の派号 ● ③ ●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	 人一碗走产品 C、出別比表 大敏信息 代会名称 習明 項目原源 点击境等 销售金額 300元 	(15)		出行到申 (1%)	9
讲善机会					ų
	■ 商机报备				
营销 ♀ 加対	关注 销售金额 300元	结4	单日期 16-08-31	业务类型 合件模式	✓ 编辑 + 新建 ···· 销售机会所有人 营销总监
 客户接触 1% 任务目标 A. 機定产品 C. 出对比表 关键信息 	添加合作伙伴 选择合作伙伴:	测试1 × 合作伙伴2 ×	以并选择 确定	× 回款 (1%)	
机会名称					

▶ 查看或添加销售机会的竞争对手

可以在"竞争对手"模块中建立"竞争对手库"。

之后进入到销售机会,点击【机会名称】,打开销售机会详细信息,点击 添加【竞争对手】,便可以了解每个项目的竞争对手有哪些:



3.7.6. 推进销售机会

未开启可视化流程的销售机会阶段:销售流程简单化管理的模式。特点:仅 划分了大阶段;可以跳选阶段

选择销售机会阶段,并及时的根据实际情况将其推进到正确的阶段,以保障每个项目都处于正确的阶段:

Π.	■ 全部销售机会 >	待提交	■ 〒商机报备			
	机会名称	S 营销 😋 加关注				✓ 编辑 + 新建 ····
	营销	客户名称	销售金额	结单日期	业务类型	销售机会所有人
	买买提销售机会	客户	300元	2016-08-31	合作模式	💭 营销总监
	第四个					
	3	客户接触 1%	出具初步方案	约见面 签约	回款	
	4		出具初步方案			
	测试					

开启可视化流程的销售机会阶段:销售流程精细化管理模式。特点:基于每 个大阶段定义了细分的任务目标及关键信息,以模板形式固定了每个阶段要做的 事情,及要了解的信息;不可以跳选阶段,需要完成从开始的每一步的任务目标 和关键信息

选择销售机会阶段,并及时的根据实际情况将其推进到正确的阶段,以保障每个项目都处于正确的阶段:



HER HER		4000-122 建築CRM数据、动态、活躍等 Q、) <i>人</i> デー・	-980
æ	∎ │ 全部销售机会 >	⑤ 营销 ♀ 加米注	
	机会名称		
	营销		
	买买提销售机会	客户接触1% 出具初步方案 约见面 签约 回款	
	第四个	输单	
	3	任条目标	
	4	▲ 20 日 20	
	测试	C, 出对比表 (8%)	
	测试	关键信息	
	测试2	初会名称	
	测试	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
	合作	点击填写	
	455	第音会談 300元	
		0005	

如果该项目未成交,则选择"关闭该销售机会":

销售易	«	销售机会	< 第10/116条 > ^{新功能}		۹ 4 ⁶
▲ 首页		◎ 测试联系人权限 🗢 르类注			✓ 编辑 十 新建 …
II CRM		A客户道道 11,111元	2016-03-24	ERP产品	田贝贝-测试
④ 统计分析					
常用		初步接洽 0% 方案报价	谈判审核 商务	确定 赢单	输单
☆ 客户 ☆ 客户公海池		任务目标			
☆ 销售机会		sow (10%)			
☆ 销售线素			📥 收起区域		
☆ _{仪表盘} 最近访问		动态相关		资料团队成	员
A Nat a W710				业务类型	
田贝贝-测试 仁料互动 (企业)	钣)	● 2016-03-01 11:02 田贝贝-測試 添加了团队成员: 王成		ERP产品	
\$ ⑦		 2016-03-01 11:02 田贝贝-澳试添加了联系人:联系人111 		基本信息	_

3.7.7. 活动记录管理

▶ 什么是活动记录

在销售线索、客户、销售机会、联系人、合同的动态中填写的跟进统称为 活动记录。在活动记录模块中,除了上述的内容外还可以查看已完成的任务记 录。

> 查看活动记录

可以选择查询的时间段,查看并导出活动记录。还可以展开活动记录排行



榜(前提是有权限看到其他人的活动记录,否则只有自己的数据):

销售易 《	活动记录		新功能	搜索CRM数据	图、动态、话题等 Q 📲 🚥
🏫 首页	全部活动记录 >				e 84
<u> </u>	来自	活动记录类型	活动记录内容	发布人	部门
《 统计分析 >	┣ 销售绩效分析	任务	打电话给客户	营销总监	市场营 1016-08-16
	条统使用概况	电话	比	销售一部经理	北京亚 任务排行榜
常用	@ 仅表盘	快速记录	测试	营销总监	市场营 1 🔝 营销总 👥 1
	22 报表	快速记录	测试	营销总监	2 🧟 销售一 0
☆ 客戸公園池 ☆ 销售机会	武 活动记录	快速记录	cehi	营销总监	3 💭 财务经 0
☆ 销售线索	💼 工作报告统计	体速记录	30154	曹徽总防	市场营 快速记录排行榜
☆ 仪表盘	◎ 考勤統计	体演记品	3015d	# \$10.00	市场数 1 🔝 销售一 0
最近访问	2 签到地图	1224-WIN	0.000 (0.00 - 7 M)	max A st	12-20日 2 2 2 営销总 0
兴 测试1		24 U32234	100000000000000000000000000000000000000	awaa a	10-30回 3 💭 财务经 0
會 营销	客戶【招商银行】	拜访班到	我刚刚拜访了招的	當明思盟	市场堂
1 20160817-001	客户【招商银行】	快速记录	cewhi	营销总监	市场营 短信排行榜
huanhuan	客户【招商银行】	拜访签到	我刚刚拜访了这一	营销总监	市场营 1 🌅 销售一 0
⑤ 河北省藁城市政府某某	客户 [热]	快速记录	快速记录	营销总监	市场营 2 🌊 营销总 0
自用demo影号	客户 [河北省寨城市政府]	拜访签到	后天你在吓一大	营销总监	市场营 3 🤵 财务经 0

3.8. 合同/回款管理

3.8.1. 什么是合同

合同管理是用来管理所有已经发生的销售合同;合同/回款管理用于记录 合同信息,制定回款计划,记录回款情况,记录开票情况。

3.8.2. 创建合同

点击左侧导航菜单【合同】,进入合同列表页面,点击右上方的【新建】 按钮。

	«	合同						动态、话题等	۵) ۵	•••
▲ 首页		全部	谷同 ¥						新建合同	•
<u>ы</u> ски	≕ >	0	合同名称	客户	合同类型	起始日期 📀	合同总额	回款金额	回款状态	s 🗘
④ 统计分析	•		广州		老客户续约	2016-02-01	3 5	e.il	未回款	新飞飞
			Ä		美约	2015-12-01	1 元	0	已回款	新飞飞
常用 合 客户			云南		老客户续约	2015-12-17	1 元	15 5	日回款	新化化
☆ 销售机会			J [™] #Hhil		老客户续约	2015-11-15	3 🗰 5	3,4	未回款	新飞飞
☆ 仪表盘			μų	-	老客户续约	2015-11-10	÷ ===	2,5	已回款	新飞飞
☆ 销售线索	-		重庆	活	老客户续约	2015-12-03)元	15 Ē	未回款	新化化
2 合同 -										
最近访问										
《 》 新飞飞 仁料互动										
o		_								



或者进入客户列表后,直接点击【客户名称】,在弹出的客户信息窗口右侧的操作列表中有新建的按钮,选择【合同】。

1984 (Martine Contraction of Contrac	客户		(建汞CRM数据、动态、话题等 Q) 众 … ^
▲ 首页	記 北京仁科互动网络技术有限公司 ♥ 日秀主 高戶美型 客户		▲ (注) (注) (注) (注) (注) (注) (注) (注)
常用 ☆ 各户 ☆ 特性明会 ☆ 供性明会 ☆ 供性成素 ☆ 合同 更多内容 ★	相关 資料 原系人(0) 納售(1) 金司(0) 原号个室(0) 任务日星(0) 审批(0) 文四(0) 要产成功金词(0) 東道原务(0) 領售(実施)名产成功交损单(0) ● 联系人(0)) + 0 + 0	 新志 団队成员 第²成功変列 例告失為-8… (加助規定) 2016-02-02 10:34 新でも他語了部⁴²:北京仁和互助與結核 本有限公司
 新日でも 新日本 (二科互助) (二科互助) 	2 台间(0)	+ 0	

注:合同也可以批量导入,操作类似于客户的导入。

3.8.3. 回款计划/回款记录/开票记录

添加回款期次:针对一个合同产生多笔回款,可通过添加回款期次实现。

" See	合同	搜索CRM数据、动态、话题等	<u>م</u> م أ
▲ 首页	全部合同 >	同 广州融爱网络科技有限公司-5	操作
🔟 СКМ	合同名称 客户	2016-02-01至2017-01-31	▶ 转移给他人
④ 统计分析	· ++	◆●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	■ 打印
常用 ☆ 客户 ☆ 销售机会) 深川 (m) 液 (元) 石、云 () (前) う	回款 资料 文档 审批 合计3,480元 / 未收款3,480元 第1期 ^ 计划 0元 实际 0元 开票 0元 手	前 删除 合同负责人
☆ 仪表曲 ☆ 销售线索 ☆ 合同		本 添加回款時次 添加回款行想 本 添加回款完成 添加回款记录 评论(0) 添加开算记录	免责员工 ⑦ 管理 (+)
 最近防向 新しる 二科互动 二科互动 			相关员工 ⑦ 管理 (土)

添加回款记录:在回款期次中添加汇款记录。



FI 15 77			4000-122-980
· Forter «	合同	推缴CRM数据、动态、i	а с с с с така с с с с с с с с с с с с с с с с с с
▲ 首页	全部合同 丫	F 广州融受网络科技有限公司-5	操作
<u>.1</u> ICRM ⇒⇒	合同名称 客户	2016-02-01至2017-01-31	斧 转移给他人
统计分析 、	+	◆国際◆	■ 打印
		回款 资料 文档 审批	企 删除
常用 公 客户	□ 云唯 有. 云	合计3,480元 / 未收款3,480元	合同负责人
☆ 销售机会 ☆ 仪表盘		第1期 へ 计划 0元 奕际 0元 开票 0元	•
☆ 销售线索		* 添加回款明次 添加回款明次 添加回款明次	- 划 - - - - - - - - - -
☆ 合同 最近访问		评论(0)	录 (+)
●●●●●●● ●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●		快速回复	相关员工 ② 管理
A Ø			

添加回款计划:若有需要也可提前添加回款计划。

Bangar	合同		提索CRM数据、动态、话题等	a) 4
▲ 首页	全部合同 >	日 广州融受网络科技有限公司	-5	操作
<u>ы</u> сrм	 白同名称	客户 2016-02-01至2017-01-31		▶ 转移给他人
④ 统计分析	- + + +	★回款 ▼		EI top
愛用	2 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20	深 回款 资料 文档 审批		前 删除
合 客户	云南 有.	合计3,480元 / 未收款3,480元		合同负责人
☆ 销售机会 ☆ 必要曲		う 第1期 へ 计	划 0元 实际 0元 开票 0元 🛨	R
☆ 销售线素		王 - 添加回款期次	添加回款计划 添加回款记录	负责员工 ⑦ 管理
☆ 合同		评论 (0)	添加开票记录	
最近访问		快速回复		相关员工 ② 管理
\$ ⑦	-			

添加开票记录。



3.9. 订单/回款管理

3.9.1. 什么是订单

在某些情况下,订单功能类似于合同。但较合同来说有点主要区别:创建订 单时必须要维护包含的产品及其下单量、下单金额等信息。因此合同适合用于提供服务的公司,订单更适用于提供实物产品的公司。

对于某些业务上需要先签署框架协议,然后逐笔下单的公司来说,则考虑合同和订单结合使用。

3.9.2. 创建订单

订单					88166108			<u> </u>
全部	订单 ~		新建订单			×	≈Q 查看返	按单 新建订单 ~
	R	订货单编号	* 订单类型	订货单		回款金额	订单所有人	创建日期
		SO#20160718-0002	• 订单所有人	🧟 营销总监		0元	营销总监	2016-07-18
		SO#20160718-0001	* 客户名称	请输入客户名称	+	0元	营销总监	2016-07-18
		SO#20160329-0001	交货日期	请输入交货日期		145元	销售一部经理	2016-03-29
		SO#20160323-0004	联系人	请输入联系人		1,000元	营销总监	2016-03-23
0		SO#20160323-0003	联系电话	请输入联系电话		1,000元	营销总监	2016-03-23
		SO#20160323-0002	收货地址	请输入收货地址		3,000元	营销总监	2016-03-23
		SO#20160323-0001	备注	请输入备注		1,000元	营销总监	2016-03-23
			* 所属部门	市场营销部门	+			
			测试对象1	请输入测试对象1	+			
			查看更多信息>>					
					_	_		
					下	步		

通过点击下一步添加产品信息:

点击"+",进到后台已经维护好的产品库中,可以选择多个产品,



新建订单——添加产品 ————————————————————————————————————							×
产品名称	标准价格(元)	产品价格(元)	产品数量	折扣	总价(元)	销售单位	创建
请输入产品名称 +)						
				已添	动产品 0 种 总金额	<mark>0</mark> 元	
						上一步	保存

	名称	关键字 Q					
Ī		产品名称	产品目录	标准价格	销售单位	产品描述	创建日期
		双面骑士斑马	宝贝第一	3元	\uparrow		2015-12-24
		双面骑士皇家蓝	宝贝第一	1元	\uparrow		2015-12-24

修改每个产品的销售价格或折扣、产品数量后保存:

品名称	标准价格(元)	产品价格(元)	产品数量	折扣	总价(元)	销售单位	创建
面骑士皇家蓝	1	1	1	100	1	^	2015
面骑士斑马	3	3	1	100	3	\uparrow	2015

3.9.3. 确认生效

订单创建后,一般会由商务部核查订单,核查通过后,一般不允许再修改订 单的资料信息,在系统中可通过"确认订单生效"实现。在订单记录里点击页面 右侧"...",点击确认生效。

订单					新功能	授業の	CRM数据、动态、话题等		1 8	
全部	订单 ~		☐ 订货单 SO#201	60329-0001					/ 编辑	
	1	订货单编号	客户名称	订货单状态	总金额	ť	刘建日期	订单所有人	编辑产品	
	۳	SO#20160718-0002	河北省藁城市政府	未生效	170	2	2016-03-29	3.销售—	转移给他人	
	۳	SO#20160718-0001				-			删除	
	۳	SO#20160329-0001	资料回款	动态			相关团队成员		铁定	
	۳	SO#20160323-0004	合计1元 / 已完成收款				配 产品 (1) 更多		1	٥
	۳	SO#20160323-0003	第1期			+	双面骑士斑马			
	۳	SO#20160323-0002	计划 0元 实际 145元 开票 0	π			[订单明细]产品价格: ¥	1		
	۳	SO#20160323-0001	实际 2016-05-18 收款:	145元			frigewateli posone. I			
	۳	SO#20160317-0001					🛅 文档 (0)		Û	0
			+ 添加回款期次							

第 71 页 共 112 页



订货单状态会自动变为"已生效",方便筛选:

📋 订货	Ⅰ 订货单 SO#20160718-0001										
客户名称 招商银行	、 行	订货单状态 已生效	总金额 3元								
资料	回款	动态									
基本信息											
订单类型		订单	所有人								
订货单			营销总监								
客户名称		订货	单编号								
招商银行		SO#	£20160718-0001								
订货单状态	ר	总金	额								
已生效		3元									

3.9.4. 订单作废

确认生效后的订单不允许修改资料,若由于特殊原因已生效的订单无效,可通过"废弃订单"实现,作废后的订单也不支持编辑资料。

订单					81.63.88	搜索CRM数据、动态、话题等	<u> </u>
全部	订单 ~		📋 订货单 SC	O#20160718-0001			
		订货单编号	客户名称	订货单状态	总金额	创建日期	订单所有人 作废 课货
	۳	SO#20160718-0002	招商银行	6±x	зл	2016-07-18	一 宮钥尼 站员 转移给他人
		SO#20160718-0001					锁定
		SO#20160329-0001	资料 回	款 动态		相关团队成员	
	۳	SO#20160323-0004	基本信息			配 产品(1) 更多	0
	۳	SO#20160323-0003	订单类型	订单所有	入	双面骑士斑马	
		SO#20160323-0002	认贝里		明忠监	[广由]称证价格: ¥3 [订单明细]产品价格: ¥3	3
		SO#20160323-0001	客户名称	订货单编	i g	[订单明细]产品数量: 1	
	۳	SO#20160317-0001	招商银行	SO#201	160718-0001	〕 文档(0)	ٹ ٹ
			订货单状态	总金额			
			已生效	3元			

注:生效后的订单页面才有作废按钮。

订货单状态会自动变为"已作废",方便筛选:

第 72 页 共 112 页


3.9.5. 订单退货

确认生效后的订单不允许修改资料,若产生了部分退货,可通过创建退货单实现。点击订单页面右上角的""

📋 订货	单 SO#2016071	8-0001				··· ·
客户名称 招商银行	Ŧ	订货单状态 已生效	总金额 3元	创建日期 2016-07-18	订单所有	人 作废 定 退货 转移给他人
资料	回款动和	5		相关	团队成员	锁定
基本信息				🖬 产品 (1)) 更多	0
订单类型		订单所有人		双面骑士	斑马	
订货单		营销总	总监	[产品]标准 [订单明细	E价格: ¥3])产品价格: ¥3	
客户名称		订货单编号		[1] 単明鈯	J广品数重: 1	
招商银行		SO#20160	0718-0001	〕 文档(0))	ب ئ
订货单状态		总金額				
已生效		3元				



4000-122-980

所建退货单		×
* 订单类型	退货单	
* 订单所有人	2 营销总监	
* 原订单号	SO#20160718-0001	
* 客户名称	招商银行	
联系人	请输入联系人	
联系电话	请输入联系电话	
* 备注	测试	
		J
* 所属部门	市场营销部门 +	
* 所属部门	市场营销部门 +	下一步

新建	退货单-边	选择产品								×
ate	. D 夕 物		に進め枚/二)		本 다 왕 문	1610	84/=)	如何 西方		al 200
স	四右称	а.	3	3	1	100	3	(1)日半位		2015
》 请〕	选择退货产		5	3		100	3	1		.010
						Ež	泰加产品 1 种 总金都	〔 <mark>3</mark> 元		
								上一步	係	存
订单					新功能	搜索CRM类	收据、动态、话题等		1 8	
全部	『订单 ~						ιC	、查看退货单	新建订单	•
	F	订货单编号	客户名称	订货单状态	总金额	回款金额	订单所有人		创建日期	¢

		SO#20160718-0002	招商银行	已作废	9.4元	0元	营销总监	2016-07-18
		SO#20160718-0001	招商银行	已生效	3元	0元	营销总监	2016-07-18
		SO#20160329-0001	河北省藁城市政府	未生效	1元	145元	销售一部经理	2016-03-29
		SO#20160323-0004	河北省正定县县委	未生效	1,100元	1,000元	营销总监	2016-03-23
	۳	SO#20160323-0003	河北省正定县县委	未生效	1,001元	1,000元	营销总监	2016-03-23

全	全部退货单 中Q 查看订货单										
	1	订货单编号	退货单编号	原订单号	客户名称	退货单状态	总金额	订单所有人	¢		
	۳	SO#20160718-0001	RO#20160821-0001	SO#20160718-0001	招商银行	已生效	3元	营销总监			
		SO#20160718-0002	RO#20160801-0001	SO#20160718-0002	招商银行	已生效	1.5元	营销总监			

销售系

3.10. 目标管理

3.10.1. 什么是目标

目标即销售人员的业绩任务,可以为部门、个人设定月度、季度及年度业 绩部门,便于实时查看目标完成情况。

3.10.2. 设置部门目标

进入目标模块,选择某部门,可以看到该部门及其下属部门,已经该部门 中的人员。可以为部门、个人单独设定目标,或采用导入的方式完成目标设定:



点击"设定部门目标",选择需要设定目标的部门,设定完毕后保存即可; 设定个人部门与此类似:

的门	请输入并选择 +			
塑	▲			
2015财年	1 销售三部		(单位:元	
第1季度	□ 市场部 □ 書户服务部	0	第4季度 0	
2015-03	0	0	2015-12 0	
2015-04	O	0	2016-01 0	
2015-05	0 2015-08 0 2015-11	0	2016-02 0	

第 75 页 共 112 页

注:

导入目标时,如果导入的为个人目标,则需要填写模板中的姓名及各目标 值。

如果导入的为部门目标,则需要填写模板中的部门编码及各目标值。部门编码即为后台创建部门时,填写的部门编码。

若姓名和部门编码都填写了,导入的为个人目标。

导入时,月、季度、年度目标为必填项。

3.10.3. 实时查看目标完成情况

点击查看完成情况,以查看年度、季度、月度的目标完成比。

销售易	«	目标					新巧	力能	搜索CRM	数据、动态、	话題等			8
▲ 首页		市场营销部门 (北京亚太控股有	限公司/北京亚太信							查看完成情》	兄 设置部	门目标 说	段置个人目标	导入
	≡∓ >	2016财年 🗸 销售	金額(销售机会)	*										单位: 元
🕓 统计分析	>	部门/员工 职务	年度目标	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2016年1月	2016年2月	2016年3月	2016年4月	2016年5月	2016年6月	2016年7月
		📄 🖒 市场营销部门	1,000,000元		1,000,000元						300,000元	300,000元	400,000元	
常用		🔷 行业项目销售												
□ Ξ/ ○ 客户公海池		🔷 智慧城市售前												
竹 销售机会		📄 🤵 营销总监	200,000元		200,000元						60,000元	60,000元	80,000元	
✿ 销售线索														
☆ 仪表盘														
☆ 仪表盘														
☆ _{仪表盤} 销售易	«	目标					आ	功能	搜索CR	M数据、动态	、话题等			18
☆ (¥ạde) (前信易) 斎 首页	«	目标 市场营销部门 (北京亚太校級	有限公司/北京亚太ሰ	â ¥			ŝi	功能	搜索CR	M数据、动态 这回目	、话题等	87〕目标	设置个人目标	1 ⁸
☆ (¢表曲 </td <td>× = ></td> <td>目标 市场营销部门(北京亚大座殿 2016財年 v v</td> <td>有限公司/北京亚太信 销售金額(销售机会</td> <td>言 🎽</td> <td>次觀 (回款)</td> <td></td> <td>劉</td> <td>功能</td> <td>搜索CR</td> <td>M数据、动态 返回目 - ^返</td> <td>、话题等 [] 设置台 2目标</td> <td>801日标 </td> <td>设置个人目标</td> <td>1¹³ 寻入 単位:元</td>	× = >	目标 市场营销部门(北京亚大座殿 2016財年 v v	有限公司/北京亚太信 销售金額(销售机会	言 🎽	次觀 (回款)		劉	功能	搜索CR	M数据、动态 返回目 - ^返	、话题等 [] 设置台 2目标	801日标	设置个人目标	1 ¹³ 寻入 単位:元
☆ (Q表盘 销售易 斎 首页 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	≪ ≕ > ,	目标 市场营销部门(北东亚大旋跟 2016財年 ~ ~ ~ ~	有限公司/北京亚大 销售金額 (销售机会	言 ❤ 注) □ 总回非	<u>次観</u> (回款) 年度目标		¥۲	功能	搜索CR	M数据、动态 这回目 斑	、话题等	2787日标	设置个人目标	18
☆ (Q表盘 甘 信 易 ▲ 首页 ▲ CRM ④ 统计分析	> > >	目标 市场营销部门(北京亚大校政 2016財年 ~ ♀ 部门/页工 駅务	有限公司/北京亚太(销售金額(销售机会 考核目标	音 > 1)	文额(回款) 年度目标 目标	完成率	新完成	功能 第一季度 目标	搜索CR	M数据、动态 这回目 宽 完成	、 话题等 1标 设置 ^{20日桥} 第二季度 目标	801日标 完成率	设置个人目标	18 导入 单位:元 第三季度 目标
☆ (Q表盘 <	≪ ⇒ > >	目标 市场营销部门(北京亚太松殿 2016財年 ~ ~ ~ 部门の工 駅务 6 市场営销部I:	有限公司/北京亚太(消售金額 (销售机会 考核目标 销售金额 (销售4	言 > 注) 总回韩 完成 109,866元	 (回款) 年度目标 目标 1,000,000元 	完成率	新 完成 4,000元	功能 第一季度 目标 0元	搜索CR 完成率	M数据、动态 发回: 速成 完成 105,566元	、 法题等 (初) 设置 第二季度 目标 1,000,000元	8门目标 完成率 ■ 10.6%	设置个人目标 完成 300元	10 … ↓ 导入 单位:元 第三季度 目标 0元
 ☆ Q表盘 (詳) (甚) 房 (計) (首) (日) (日) (計) (日) (1) (1) (1) (1) (1)	> >	目标 市场营销部门(北京亚大起数 2016財年	有限公司北京玉太()消金额(销集机会额(销集机会额)销售金额(销集者)销售金额(销集者	言 ¥ 注	x额 (回款) 年度目标 目标 1,000,000元 0元	完成率 ■ 11%	新 完成 4,000元 0元	<u>功能</u> 第一季度 目标 0元 0元	搜索CR 完成率	M数据、动态 法回 来 完成 105,566元 0元	、 活動等 15 1 没置 電目杯 第二手度 目标 1,000,000元 0元	 8门目标 完成率 10.6% 	没重个人目标 完成 300元 0元	19 导入 単位:元 第三季度 目标 0元 0元
☆ (Q 表盘 谷田 信男 本 首页	× 	目标 市场营销部门(北京亚大総政 2016財年	有限公司/北京亚大/ 消集金額 (销售机公 考核目标 销售金額 (销售考 销售金額 (销售考 销售金額 (销售考	 ⇒ > ><td>x颜 (回款) 年度目标 目标 0元 0元</td><td>完成率 11%</td><td>新 完成 4,000元 4,000元</td><td>功能 第一季度 目标 の元 の元</td><td>授寮CR 完成率</td><td>M数据、动态 返回目 来成 完成 105,666元 の元 8,000元</td><td>、 法想等 1 後 1 後 2 年 2 回 标 第 二 季度 目标 1,000,000元 0元 0元</td><td>◎ 10.6%</td><td>设置个人目标 完成 300元 の元 の元</td><td>10 専入 単位:元 第三季度 目标 の元 の元 の元</td>	x颜 (回款) 年度目标 目标 0元 0元	完成率 11%	新 完成 4,000元 4,000元	功能 第一季度 目标 の元 の元	授寮CR 完成率	M数据、动态 返回目 来成 完成 105,666元 の元 8,000元	、 法想等 1 後 1 後 2 年 2 回 标 第 二 季度 目标 1,000,000元 0元 0元	◎ 10.6%	设置个人目标 完成 300元 の元 の元	10 専入 単位:元 第三季度 目标 の元 の元 の元

销售系

3.11. 费用报销

3.11.1.创建费用

产生一笔花费随时记录。点击"新建费用"按钮,选择相应的费用类型和关联业务。如果关联多个业务,目前需创建为多个记录。

费用									4
全部	3费用 ➤						=Q. 查看报销单	新建报销单	新建费用
	费用	费用类型	报销单	发生日期	金額	报销状态	关联业务	创建人	创建 🔅
	交通-停车 1,000	交通-停车		2016-06-09	1,000元	未报销		营销总监	2016-06-28
	差旅-住宿费 1,000	差:)测试销售机会	营销总监	2016-05-05
	差旅-住宿费 100	新建费用				×	🙆 2015年某地推活动	营销总监	2016-04-25
	差旅-住宿费 300	差; 图片	@ 上传图;	÷			2015年某地推活动	营销总监	2016-04-20
	差旅-住宿费 100	差;					<u>一</u> 客户只读字段	营销总监	2016-04-15
	差旅-住宿费 100	差. 	20126 X 2011	米羽	_		🙆 2015年某地推活动	营销总监	2016-03-23
		. длже	Inter Adam.	XX					
		 发生日期 	请输入发生	日期	_				
		关联业务	客户	▼ 请输入并选择					
		 创建部门 	北京亚太信	息产业有限公司	+				
		查看更多信息	(>>						
						_			
						保存			

3.11.2. 创建报销单

按照公司要求的报销截止日期前提交费用报销。同样在费用页面,点击右上 角"新建报销单"按钮,标题为必填项,建议格式为"报销年月+报销人", 如 2016 年 8 月张三报销。点击"下一步"。

费用						搜索CRM数据、司	1态、话题等	<u>a</u>)	4
全部	费用 >						⊧Q 查看报销单	新建报销单	新建费用
	费用	费用类型	报销单	发生日期	金额	报销状态	关联业务	创建人	创建 🔅
	交通-停车 1,000	交通-停车		2016-06-09	1,000元	未报销		营销总监	2016-06-28
	差旅-住宿费 1,000	差旅-住宿费	12	2016-05-13	1.000元	未报销	测试销售机会	营销总监	2016-05-05
	差旅-住宿费 100	创建报销单			×	F报销	2015年某地推活动	营销总监	2016-04-25
	差旅-住宿费 300	1	NEAL V. LINES			R报销	2015年某地推活动	营销总监	2016-04-20
	差旅-住宿费 100	• 标题	斯顿人们理		J	卡报销	書客户只读字段	营销总监	2016-04-15
	差旅-住宿费 100	 创建部门 	北京亚太信息产业有	限公司 +		天报销	🙆 2015年某地推活动	营销总监	2016-03-23
		查看更多信息>>							
					下—#				
		_							

第 77 页 共 112 页



系统自动带出所有未曾参与报销的费用记录。可选择所有待报销的费用记录,或点击"筛选"后输入特定金额、费用类型、发生日期过滤出此次要报销的费用记录,

刘建报	骰销单-添加费用明 细					:
					Ţ	筛选
	费用	金额	费用类型	发生日期	关联业务	
			▼ 请选择:	•		
•	差旅-住宿费 100	100元	差旅-住宿费	2016-03-17	헐 2015年某地	推活动
•	交通-停车 1,000	1,000元	交通-停车	2016-06-09		
-						
				前往: 1 显力	示行数: 20 👻 1-2/2 ∢	•
上一	步					保存

系统自动跳转至报销单页面,通过点击右上角的"查看费用"按钮,可返回 费用记录页面:

报销单						1 8
全部报销单 🖌				(■Q 查看费用 新建报销单	新建费用
「标题	金额	状态	备注	创建人	创建日期	۵
2016年8月张三报销	1,100元	未报销		营销总监	2016-08-22	
12	1,500元	已报销		营销总监	2016-05-05	

3.11.3. 编辑报销单

点击报销标题,进入报销详情页,可再一次查看费用明细以确定报销记录是 否选择正确。若有遗漏,可点击"添加费用明细"按钮,进行添加。



4000-122-980

全部	И报销单 ▼			=\$	2016年8月张三报银	肖			操作	
	标题	金额	状え	•	「板销」				+	添加费用明细
	2016年8月张三报销	1,100元	未报	待	提交				~	完成报销
	12	1,500元	已报	资料	費用明细文档				≣	打印
					展开			▼ 筛选	Û	删除
					费用	金额	费用类型	发生日期	~	报销审批
					差旅-住宿费 100	100元	差旅-住宿费	2016-03-17	创建人	
					交通-停车 1,000	1,000元	交通-停车	2016-06-09	2	
									文档	★上 传
									暂无文	档
									Q、査看	操作记录

若选择了不应选择的记录,则选中错误的费用记录,进行删除:



3.11.4. 报销单审批和打印

后台一般会设置好了报销审批流程和报销模板,按照公司要求提交审批,并 进行线上打印,线下贴票等操作:

日 服销单	售祭							400	0-122-980
全部	报销单 🗸			3 2016年8月张三报银	消			操作	
	标题	金额	状え	未报销				+ 添加费用明细	
	2016年8月张三报销	1,100元	未报	待提交				✔ 完成报销	
	12	1,500元	已报	资料费用明细文档				■ 打印	
				◆ 展开			▼ 筛选	愈 删除	
				费用	金额	费用类型	发生日期	✓ 报销审批	
				差旅-住宿费 100	100元	差旅-住宿费	2016-03-17	创建人	
				交通-停车 1,000	1,000元	交通-停车	2016-06-09	0	

4. 统计分析功能

4.1. 销售绩效分析

4.1.1. 成交客户分析

▶ 功能介绍

根据您的权限范围,可以查看您所成交客户的共性,帮助确定未来重点开发 范围。

成交数据主要来自已关联赢单项目的客户,您可以通过"数据来源"进行切换,还可以按时间和客户属性进行数据的浏览。

➢ 查看方式

点击图形中的不同区域,您可以在下方查看对应的详细列表。

查看维度(时间,客户模块单选字段,按人员/部门):





注:

数据来源为销售机会,则时间范围限定的为结单日期。 数据来源为合同,则时间范围限定的为签约日期。 数据来源为订单,则时间范围限定的创建日期。 默认包含所选部门的下属部门数据。

4.1.2. 团队业绩贡献

▶ 功能介绍

根据您的数据权限范围,您可以查看所负责部门的销售业绩,并通过图形下方的"展开下级"查看下级部门或销售人员的销售业绩。因此主要适用于部门领导及以上角色查看。销售数据来自"销售机会",您可以在"数据来源"中切换。

▶ 查看方式

您可以按时间区间浏览业务数据,点击图形中的不同区域,您可以在下方查 看对应的详细列表。

第 81 页 共 112 页



注:默认显示的为当前用户所在部门的数据及下级部门的数据。当前部门不会显示名字,而是会显示为"其他"

数据来源为销售机会,则时间范围限定的为结单日期。

数据来源为合同,则时间范围限定的为签约日期。

数据来源为订单,则时间范围限定的创建日期。

数据来源为合同回款和订单回款,则时间范围限定的为回款日期。

4.1.3. 目标与完成度

▶ 功能介绍

根据"目标"模块设置的人员或部门考核目标和完成的业绩,在本表中展示目标的实际完成情况。

▶ 查看方式





注:

所选部门不会自动汇总下属部门数据。

若以人员维度筛选,支持选择是否包含下属和团队成员数据。因为仅会自动 汇总下属的业绩,不会自动汇总下级的目标,因此如果主管自己也背业绩并也给 自己设置了目标的情况下,建议直接以部门维度查看整体完成情况。

支持筛选哪些业务数据维度,和后台的目标管理设置相关。需针对每个业务数据维度都设置了相应的目标。

4.1.4. 销售阶段推进

▶ 功能介绍

数据来源为销售机会。根据销售机会的创建时间,查看一段时间范围内销售机会的阶段推进状况,可切换查看部门或销售人员的商机推进状况。以发现每个用户的跟进劣势,有针对性地改进。

➢ 查看方式

平均停留时间——商机阶段左侧的时间表示在查询区间内,商机在该阶段

的平均停留时长。

流失率/流失数——红色数字为各销售阶段的商机流失数量和流失率(输单 即为流失),可点击查看。

滞留——当前停留在该阶段上的机会数量,可点击查看。

流入数——最右侧数字为查询时间内,该阶段商机的流入数量,可点击查 看。

转化率——阶段之间的绿色数字为商机转化率,转化率可作为商机推进是 否正常的判断依据,转化率过低可能表示商机在该阶段推进存在瓶颈。

您可点击界面右上角的"VS"按钮,查看当前统计与全公司同期的对比情况,通过此图可帮助您了解销售机会推进过程是否正常,可根据各阶段的滞留时长、滞留数和滞留数判断是否该阶段的商机推进出现问题。

⑦ 2016-04-01-2016-04-30 ▼ 按人员 ▼ 孙志字 +	✓ 包含下	雇 ✔ 包含团队成员 🐂 VS	
◎ 2秒 流失 5.9% 9 滞留 前	停滞项目 ,)	1	
	80.39	点击VS可以看到 前人员跟公司出	
◎ 17分钟 流失 0% 0 滞留 1	商机 1	的对比	
	78.7%		
◎ 8分钟 流失 0% 0 滞留	推动立项		
N/ ALMA CONTRACT, the	86.5%		
当前阶段流天率、 停留时间、滞留商 ③ 1分钟 流失 0% 0 滞留	立项 【		
相違文	95.2%		
③ 0秒 流失 0% ○ 滞留 ∠	方案		
	68.4%		
O 15分钟 読失 1.9% 1 滞留 41	投标((@	

4.1.5. 销售漏斗预测

▶ 功能介绍

数据来源为销售机会。

销售系

"人工预测"

努力中——统计时间内,进行中的商机金额累加(不包含承诺的商机) 承诺完成——统计时间内,标记"承诺 = 是"的销售机会金额累加 已经完成——统计时间内,已经赢单的销售机会

"加权预测"

将销售机会各阶段的成功率作为权重,乘以销售机会金额计算得出各阶段商机金额。

➢ 查看方式

表格形式

按照部门预	页测 🖌 🕐					可以切	换成图表形式	
2016财年第3	二季度 🖌 元年诺	亚舟 +	- 切换部门和查看时间	1	机会金额*当前赢≊	X		
	pipelin <mark>e 🤆</mark>	● 赢单 人占击"+″可以3	承诺 看到每个		权重值 🕜	总预测值 VS	目标 ⑦	
合计	it in the second se	元 阶段的机会总	金额 0元			<u>२</u> ७ त	;	- 1
4月	ار	亡 0元	0元		1000	4 元		3,t
5月		元 0元	0元		¢	. 75		4
6月	4.,	元 0元	0元		5,4	元		- Contraction of the second se
元年诺亚舟	合计 75,298,100	0元						
Ħ	机会名称	销售机会所有人	客户名称	机会类型	销售金额	结单日期	销售阶段	赢率

图表形式



注:时间范围限定的为销售机会的结单日期



4.1.6. 近期重点商机

▶ 功能介绍

近期重点商机是指未来一周、未来两周、过去一周、过去两周的商机,通 过图形展示帮助您快速确定重点了解的商机,辅助您判断需要关注的商机从而 保证可靠赢单。

查看方式



注:

数据来源为销售机会,时间范围限定的为销售机会关单日期。

X轴:取值销售机会的关单日期。

Y轴:取值销售机会阶段对应的盈率。

气泡大小:取值销售机会金额。

4.1.7. 丢单原因分析

▶ 功能介绍

销售系

统计时间区间内, 丢单商机的金额和数量占比。以此辅助您判断是否需要关注和改善因某种原因造成的销售丢单, 减少丢单损失。具体丢单原因需在后台进行预设, 前台修改销售机会阶段为输单时, 必须要求选择一项作为输单原因。

▶ 查看方式

点击图形区域可查看对应的丢单商机。



注:数据来源为销售机会,时间范围限定的为销售机会关单日期。

4.1.8. 平均客单价

▶ 功能介绍

帮助您了解部门或销售人员的平均商机客单价。

查看方式

您可选择任意一个时间段进行查看



平	均客单价(3		调整条件项
掟	人员 🗸	孙志宇 +	销售机会金額 >= 0	▲ 「「「」」 「「」」 「「」」 「「」」 「「」」 「」」 「」」 「」」
	3,000,000			30
	2,500,000			- 25
	2,000,000			20
平均害单价	1,500,000			15 靠
	1,000,000			10
	500,000	—平均(全公司)442 ,	414元	5
	0	2019-04 2019-0	05 2019-06 2019-07	2018-08 2019-09 2013-10 2013-11 2015-12 2016-01 2016-02 2016-03 0
				平均客单价(元) ◆ 机会赦量

注:

平均客单价计算方式:赢单销售机会金额总和/赢单销售机会数。

默认包含所选部门的下属部门数据。

默认显示近一年的数据,暂不支持自定义时间筛选。

4.1.9. 平均销售周期

▶ 功能介绍

帮助您了解部门或销售人员的平均商机销售周期,您可选择任意一个时间段进行查看。

▶ 查看方式

在图中您可切换显示单位,当前支持"按季度"和"按月"。

平均销	1118月期 ⑦	条件筛选				
按人员	▶ 孙志宇	+				✓ 包含下層 ✔ 包含团队成员
25						
20						
书均销售						
周期(分中)	半均(全公司)13分钟					
5						
0	最低(全公司)0.5分钟 2015-04 2015	5-05 2015-06 2015-0	2015-08 2015-09	2015-10 2015-11	2015-12 2016-	-01 2016-02 2016-03
			○ 平均崩舊周	期(分钟)		1

第 88 页 共 112 页



4.1.10.线索转换率

▶ 功能介绍

帮助您了解公海池中的销售线索分别转化为客户、商机以及商机赢单的转化 率数值。目前开通了线索公海池,才有此分析。

▶ 查看方式

您可以选择查看某一个公海池中的线索,也可以查看某一个市场活动或某一 个市场活动所有人的线索转化情况。

线索转化率 ⑦			条件筛选		
2016-04-01~2016-04-30 👻	按公海池	▼ 全部分组	~		
	跟进 0	0%		销售线索 1	
				0% ≈	
				转换客户 0	
		0%		0% ≈	
				转换商机 0	
			0%	0% ≈	
				原单 0	
				平均单价(新建机会):¥0 平均单价(赢单):¥0	

注:

时间范围限定的为线索创建日期。

转换商机,包含线索转为客户时和后创建的销售机会。

目前不支持显示明细。

4.1.11.行为综合分析

▶ 功能介绍



以雷达图方式显示指定人员在各类活动上的发生数量,以及新建客户、新建 商机的数量。

▶ 查看方式

为了能够体现出员工的工作能力,在图中提供了员工所在部门的平均值作参

考。



4.1.12.销售行为趋势

▶ 功能介绍

以趋势图方式显示销售人员在一段时间内的活动记录发生数量,您可以查看 不同类型的活动记录和统计时长。

▶ 查看方式

在图形中您可切换显示时间单位,当前支持"按日""按周"和"按月", 每个时间单位的可选择统计时长会有所不同。

您一次最多可添加5名人员。





- 4.2. 系统使用概况
- ▶ 功能介绍

此功能主要帮助管理员了解整个系统用户的登陆情况。

≻ 操作说明

数据统计的时间为截止前一天的系统数据,支持选择周、月两个查看维度。



4.3. 仪表盘

4.3.1. 什么是仪表盘

仪表盘是对目标完成情况、销售漏斗、近期重点销售机会、销售业绩 PK、 行为排行榜等的图形展示。

4.3.2. 查看仪表盘

仪表盘模块,可以看到系统默认给出的仪表盘;所看的数据是权限范围内 能看到的数据的集合。

销售易 《	仪表盘		新功館 搜索CRM数据、动态、话题等	۹ 🦨
▲ 首页	查询并选择仪表盘 >			调整仪表盘顺序 新建
<u>ul</u> CRM ⇒ >	1 2 1 - 4 / 共8条			
④ 统计分析 >	销售目标完成情况	55	報連漏斗	25
****	本月 上月 本季度 上季度 本年 去年		自定义 本月 本季度 本年	_
 州7日 ① 素产 ① 素产公務地 ② 等先公務地 ② 等集長条 ② 等集長業 ① 公表盘 最近防同 ス 運転 二 等等 ▲ 2016/817-001 			北京正大团员有限公司	
中uanhuan ()河北省藁城市政府某某	近期重点商机	23	销售业绩pk 本日 本等家 上本等	15, 21 16 32
音翔总监 自用demo账号	100			
¢ 0 #	73			

展开大图,便可以看到该仪表盘中数据对应的明细:

			10k 5k 0k	15k 20k 25k 30,000 30k				
			刘敞 完成版: 30,0	100元 完成度:120%				
3赢单的销售	馰枳会		刘敞 完成版: 30,0	900元 完成度:120%				
3赢单的销售 ^{项目名称}	机会所有人	客户名称	刘徽 完成版:30,0 机会类型	100元 完成度:120% 销售金额	结单日期	销售阶段	创建日期	

第 92 页 共 112 页



【销售目标完成情况】:查看个人或部门的目标完成情况。

依据后台设置,完成额来源可以是销售机会、合同、订单、回款。

目标值为在目标模块中设置的部门或个人目标。



【销售漏斗】:每个销售阶段的销售机会数量及金额汇总。

数据来源为销售机会。

时间维度以销售机会介单日期为统计依据。



第 93 页 共 112 页



【近期重点商机】:一段时间内的商机展示,自行明确需要重点关注的商

机。

数据来源为销售机会。

X 轴:取值销售机会的关单日期。

Y轴:取值销售机会阶段对应的盈率。





【销售业绩 PK】:部门之间、用户之间的目标完成情况对比。

目前销售业绩 PK 仅针对赢单销售机会做统计,不涉及合同和订单。

此表能查看到的数据和数据权限相关。

销售系			4000-122-980
销售业绩pk		25	
本月 本季度 本年			
	0% 0% 0%		

【电话量排行】和【拜访量排行】:部门之间、用户之间的电话类型动态数比较,拜访签到类型动态数比较。



【签约大客户 TOP10】:数据范围内的签约金额位于前 10 的客户。



目前仅针对赢单销售机会做统计,不涉及合同和订单。

第 95 页 共 112 页



【进行中的商机 TOP10】:数据范围内正在跟进的金额前 10 的销售机会。



4.3.3. 编辑仪表盘

将鼠标放至左下角,出现编辑按钮,点击修改仪表盘的查询条件,以使其 符合你的查询需求:



第 96 页 共 112 页



注:

选择按部门查看,默认包含下级部门的数据。

选择按个人查看,可选择是否包含下属的数据,及是否包含作为团队成员的数据。

每个图表支持编辑的条件略有差异。

4.3.4. 新建仪表盘

如针对一个类型的仪表盘经常需要查看多个筛选条件后的结果,频繁更换筛选条件国语玛法,此时可以创建新的仪表盘,同一种类型的仪表盘可以创建多个,分别对应不同的查询条件。



4.3.5. 设置"预计完成百分比"和"机会数量"

设置目标后,查看"统计分析"---销售绩效分析---销售漏斗预测,在预测 图形中加入了预计完成百分比和每个阶段机会的数量,更直观的展现数据,如下 图所示:



4.3.6. 自定义时间筛选

在仪表盘"销售目标完成情况"中增加了自定义时间筛选,用户可自定义选择时间筛选条件,最多设定8项,且时间筛选条件也支持排序,如下图所示:

销售目标完	战情况			
数据范围:	◉ 按个人查看	◎按部	门查看	
	大姐大		+	
	包合: 🗌 下居的	数据 🗌 作为团	队成员的数据	
考核指标:	销售金额(销售机	会) 🗸 👎	日期 🗸	
时间筛选:			1. 排序调整	
Still.	本月	上月	本季度	
	上季度	本年	去年	
+	自定义			

第 98 页 共 112 页



点击"排序调整"可更改默认的时间,如下图所示:

***Pt=*			
明吉日你牙	500月/元		
数据范围:	● 按个人直看	●按部门查看	
	大姐大		+
	包含: 🗌 下居的数据 🗌)作为团队成员的数据	
考核指标:	实际回款金额(回款 ✔	实际回款日期	•
时间筛选:			完成
	本月 上月	本季度	
	Līgā 👯 🙀	去年	

还增加了考核指标的扩展,如下图所示:

销售目标完成情况 数据范围: ● 按个人查看 ● 按部门查看 大姐大 + 包含: 下屈的数据 作为团队成员的数据 考核指标: 销售金额(销售机会) ▼ 结单日期 时间筛选: (最多短) 结单日期 上月 最新活动记录时间 创建日期 上季度 本年 ●	图表名称					
数据范围: ●按个人查看 ● 按部门查看 大姐大 + 包含: ■ 下屈的数据 ■ 作为团队成员的数据 考核指标: 销售金额(销售机会) ↓ 结单日期 ▲ 时间筛选:(量多0項)	销售目标完成情况					
大姐大 + 包含: 下屋的数据 作为团队成员的数据 考核指标: 销售金额(销售机会) ↓ 结单日期 时间筛选: (信参位) 第一章中期 此月 上月 最新活动记录时间 出年度 本年 创建日期	数据范围: ◉ 按个人查看	(安部门查看			
包含: 下屈的数据 作为团队成员的数据 考核指标: 销售金额(销售机会) ↓ 结单日期 时间筛选: (偏多400) 本月 上月 最新活动记录时间 上季度 本年 + 自定义	大姐大			+		
考核指标: 销售金额(销售机会) ▼ 结单日期 时间筛选: (量多顺) 55章口期 ● 上月 最新活动记录时间 ● 上月 创建日期 ● 上季度 本年	包合: 🗌 下	属的数据 🗌	作为团队成员的数据			
时间筛选:(量多项) 54年日期 融空 ▲月 上月 最新活动记录时间 上季度 本年	考核指标:(销售金额(销	售机会) 🗸	结单日期	^		
本月 上月 最新活动记录时间 上季度 本年 + 自定义	时间筛选:(眉多颐)		结单口期		問整	
上季度 本年 + 自定义	*************************************	上月	最新活动记录时间			
+ 自定义	上季度	本年	创建日期			
	+ 自定义					

第 99 页 共 112 页



在仪表盘"销售业绩 PK"中,增加了自定义时间筛选,用户可自定义选择时间筛选条件,最多设定 8 项,且时间筛选条件也支持排序,如下图所示:

销售业绩的				
数据范围 :	● 按个人直看	◎按部门查看	ł.	
	请输入并选择		+	
	包含: 🗌 下居的数据	🗌 作为团队成员	员的数据	
考核指标:	销售金额(销售机会)	✔ 结单日期	^	
时间筛选 :			11 排序	调整
Rtil.	本月 本	季度	本年	
+	自定义			
+	自定义			

点击"排序调整"可更改默认的时间,如下图所示:

始年前分子			
胡告业领队			
数据范围:	 · 按个人直看 · 供不不可能。 · 	分部门查看	
	请巇入并选择		+
	包含: 🗌 下居的数据 🗌	作为团队成员的数据	
考核指标:	销售金额(销售机会) 🖌	结单日期	~
时间筛选:	(最多8项)		完成
	本月 🗰 本季度	本年	



4000-122-980

还增加了考核指标的扩展,如下图所示:

图表名称				
销售业绩的	k .			
数据范围 :	 · 按个人查看 	●按部门查看		
			+	
	包含: 🗌 下居的数据 🗌	作为团队成员的数据	_	
考核指标:	销售金额(销售机会) 🗸	结单日期	~	
时间筛选:	(最多8项)	结单日期		
	本月 🗰 本季度	最新活动记录时间		
		创建日期		

4.4. 报表管理

4.4.1. 什么是报表

报表是对客户、线索、销售机会、合同等系统管理数据的统计汇总数据列 表。

4.4.2. 制作及查看报表

报表模块,可以看到自己定义的数据报表以及系统提供的默认报表模板; 所看的数据是权限范围内能看到的数据的集合。

»	报表		新功能	(我樂CRM教師、訪恭、孫師等	۵ ۵	
â	我的报表				+ 2122	新招表
<u>11</u>	我的自定义报表	名称	类型	描述	操作	
0	统计分析					
_	┣ 销售线效分析					
合	@ 仪表曲					
0	🔤 报表					
	😰 活动记录					
	◎ 考验統计		没有符合条件的数据	8		
© ¢					ttose	Q.22
https://crr	n.xiaoshouyi.com/report.action				12 10 to 0) 🛛 Q

第 101 页 共 112 页



点击已有的报表名称,可以查看报表结果。

»	报表			新功能 搜索CRM数据、动态	、话题等	Q 4
Â	我的报表 > 重点客户					显示报表条件 编辑报表
ш	客户名称	客户所有人	客户级别	省份(旧)	电话	创建日期
٩	北京仁科互动网络技术有限公司(内音	刘徽	重点客户	北京市		2014-03-12 10:42
	中國石油集团东方地球物理勘探有限書	周勇	重点客户	天連	15122318663	2015-03-17 09:28
٩						
⑦						
¢						
						► 20 ₩ #26%

制作报表,点击屏幕右上方的"创建新报表"可以制作自己的统计分析数据报表。

»	报表		新功能	搜索CRM数据、动态、话题等	۹ ۵
Â	我的报表				+ 创建新报表
ш	我的自定义报表	名称	类型	描述	操作
٩	→ 投表欄板	重点客户	客户报表		编辑
		重点客户联系人	客户和联系人报表		編輯
습		赢单的销售机会	销售机会报表		编辑
Θ		赢单的销售机会产品	包括产品的销售机会报表		编辑
		进行中的市场活动	市场活动报表		编辑
		未处理的销售线素	稍售线素报表		编辑
		未解决的个案	服务个案报表		编辑
		执行中的合同	合同报表		编辑
0		执行中的合同回款	包括回款记录的合同报表		编辑
۵					_
					1 20 v #02

报表分为列表式、分组式、矩阵式。

列表式:报表是对系统管理对象数据的直接列表输出。

分组式:报表是可以按照所管理对象的属性进行分组汇总统计输出的报表。

矩阵式:矩阵式报表可以自定义行、列显示内容,适合做复杂的交叉条件 分析。

		新功能					_ <mark>6</mark>
表 > 创建新报表 > 1选择报	表类型 ②						
							*
客户和联系人报表	_						
客户	请选择报表类型		ſ				
客户和联系人		:=				#	
📒 销售机会报表			l			тт	
▶ 市场活动报表		○ 列表式		分组式	۲	矩阵式	E
销售线索报表		矩阵式报	表可以自定义行、列]显示内容,适合做	复杂的交叉条件分析	ŕ.	
服务人安提書							
	样式参考: 客户 明	细表					
10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 1	بالد_6	344 III	带动放合	(1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1)	中小家白	A11	
📒 订单报表	1776	突空	里只各户	普通各户	中小各户	百计	
📒 费用报表	机械制造	记录个数	37	48	129	214	
📒 测试负数报表	由子坦差	记录个数	28	44	90	162	
	哈丁坦叔	ULAK T 9X	20		50	102	

列表式报表,选择报表的数据源及列表式报表选项后,选择报表输出的数据筛选条件、汇总字段、以及报表输出的数据属性,例如:销售机会的名称、阶段、销售机会所有人、金额、成单时间等信息。

》 报	浸表		新功能		応、话题等		Δ.
	我的报表 > 创建新报表 > 2选择报表	条件					
	选择报表中包含的字段	设置字段对应的筛选条件	设置报表的数据筛选条件				-
	拖动报表字段到右侧,以添加筛选条件。	[销售机会]销售机: ▼ 等	F ·	确定	取消		
	🖂 🚞 销售机会	+添加更多条件					
	 朝書机会所有人 机会互称 机会关数 	设 置汇总字段 [納佳机会]納告金額 - 添加工品字段	设置报表的统计汇总字题	R		设置报表的	的輸出数据属
	输单原因	结果预览		此預览只显示	5条记录。点击"运行报	表"按钮可以查着全	axe ℝ .
		[销售机会]机会{ [春户]春户名	称 [销售机会]机会∮ [销售机会]销售≦	[销售机会]结单日期	[销售机会]销售8	[销售机会]嬴率	\bigcirc
	利会来源 最新活动记录时间	中海油澳大利亚Bil 中海油	100,000美元	2016-04-11	原单	100%	2016-04- 🗸
					上一步	运行报表	保存



第 103 页 共 112 页



完成后点击屏幕右下方的保存,在弹出的对话框中输入报表名称点击保存 完成列表式报表的制作。

»	报表			新功能				Δ …
۵ ا	我的报表 > 创建新报表 > 2选择报表	条件						
•	选择报表中包含的字段 海湖探索中部的有限,以通知实际条件。	保存报表			×			*
ය ල	 ·	报表名称	增佳机会分析表		RAT ESTA PETOS	9日本、京志1送行报奉	「按钮可以簽署全部	×6#.
()	- - - - - - - - - -	[销售机会]机会名 [9 中海油澳大利亚BH 4	客户]客户名称 [销售机会]机会参	[销售机会]销售重 100,000美元	[销售机会]结单日期 2016-04-11	[销售机会]销售》 赢单	[销售机会]赢率 180%	2016-0
¢	承新活动记录时间				(上一步		

选择报表的数据源及分组式报表选项后,选择报表输出的数据筛选条件、 汇总字段、以及报表的分组显示字段,例如:销售机会的销售机会所有人、产 品等分组字段。

选择报表中包含的字段	设置字段对应的筛选条件			
拖动报表字段到右侧,以添加筛选条件。	+添加更多条件			
📄 📴 销售机会	Reasonable in the local sector of the local sector is the local sector of the local sector is the local se			
稍售机会所有人	设置分相字段	设置报表的分组字段		
何に安定	+凉加分祖学段			
销售阶段				
	设置汇总字段			
輸单原因	添加汇总字段			
机会来源				
	 法祥极表中包含的字段 注动报表字经列名前,以汤加菜造条件。 使 特普印合 例告印合 例告印合 例告公司 例告公司 例告公司 通本目 一、按手同 一、按手同 一、资源 約合中面 	送洋級表中包含的字段 送置字段对组的转进条件 注意功度等字段形成例,UUE协定选条件。 ● 通 销售引合 - 机合定能 - 机合定能 - 机合定能 - 机合定能 - 一、机合定能 - 一、机合能 - 一、和	选择报表中包含的字段 设置字段对组的接通条件 注意规度参杂时会前,UI等加端适量体。 - 透加度多条件 一個生命の必須有人 - 透加度多条件 一個生命の必須有人 - 透加度多条件 一個生命の - 透加度多条件 - 例告合称 - 透加度多条件 - 例告合称 - ジェのの海宇殿 - 例告合称	选择报表中包含的字段 设置字段对组的养选条件 B边服像字段与时间,UU场加端选条件

选择报表的数据源及矩阵式报表选项后,分别将你需要分析的 X 轴和 Y 轴数据用拖拽的形式添加到结果预览处,系统会自动计算出相应的记录数和总记录数。例如:不同销售的客户资源,每个级别分别所占的数量及总数。



577							4000-1
		新功能				۹) 4 ⁶	
表 > 创建新报表 > 2选择报表	条件						
释报表中包含的 字段	法加图末						^
 抽动服装字段到右侧,以添加清洁条件。 ● 套户 雪户所有人 雪向强度 石业 雪户兴型 雪户关型 雪户公款 雪户公款 雪户公表 雪户公表 雪白 	704/11(2)元×						
	石米灰泉			此规范只亚尔5会	C来。 吊击 运行报表	按钮可以宣宿王即后来。	
			客户所有人 💼	杨宝如	刘徽	田贝贝	
			格字段拖放到此处创建	列分组			
	级别 💼						
	(未填写)	行分组	记录计数	5,933	428	76	E
	A		记录计数	4	0	0	
	D		记录计数	1	0	0	
市		:					
and a second sec							

4.5. 活动记录

针对各个业务对象添加的动态,可以在活动记录中汇总查看,筛选、排行榜、 导出等功能帮助管理者更好的了解每位同事的工作情况。

全部活动记录 >			👼 會出
来自	活动记录类型	○ 活动记录内容 发布人 部门 昨天 オ	▷周 本月 自定义时间
客户【汉能投资集团】	电话	計 升序A-Z 圣理 北京亚太信息 III 2016-0	08-20
客户【汉能投资集团】	电话	E1 降序Z-A 市场营销部门 任务排行	榜
销售线案 【线察公海池5】	任务	♥ 筛选 市场营销部门	销售—0
客户【汉能投资集团】	电话	字段搜索 Q 圣理 北京亚太信息	营销总 0
销售机会 [3]	快速记录	电话 市场营销部门	财务经 0
联系人【铃铛】	快速记录	年访签到 市场营销部门 快速记录	排行榜
销售线案 [huanhuan]	快速记录	任务	销售— 0
联系人【买买提】	快速记录	快速记录 市场营销部门 2 🔔	营销总 0
联系人【买买提】	快速记录	市场营销部门 3 🔔	财务经 0
客户 [we]	拜访签到	确定 取消 市场营销部门 短信排行	榜
客户【招商银行】	拜访签到	我刚刚拜访了招 营销总监 市场营销部门 1 🌅	销售一 0
客户【招商银行】	快速记录	cewhi 营销总监 市场营销部门 2 🤷	营销总 0
客户【招商银行】	拜访签到	我刚刚拜访了这·营销总监 市场营销部门 3 🌊	财务经 0
dente Feel	46 NB 271 70		_

4.6. 工作报告统计

针对每个用户是否准时提交工作报告所做的监管。管理者可以筛选查看日 报、周报、月报;可以筛选查看的时间范围;基于后台设置的提交时间,提交的 具体状态可显示为:已提交、延后、未提交。

第 105 页 共 112 页

计算机 建		ĺ			朝中功能	搜索CRM数据、	动态、话题等	400 এ 🖉	0-122-980
周报统计 ~ 日报统计 周报统计 公王 月报统计	5] +	请选择用户			③ 2016年0	6月 🕥	✔ 巳提	交 ① 延后 🗙 未提交	
人员	已提交	未提交	延后	05月30日 - 06月05日	06月06日 - 06月12日	06月13日 - 06月19日	06月20日 - 06月26日	06月27日 - 07月03日	
💭 营销总监	1	4	0	~	×	×	×	×	
(2) 销售一部	0	5	0	×	×	×	×	×	
💭 财务经理	0	5	0	×	×	×	×	×	

4.7. 考勤统计

针对每个用户是否准时打卡所做的监管。考勤统计包含考勤记录和考勤分析。管理者可以查看所有考勤记录、筛选某个人某段时间的考勤记录、导出考勤记录。

考勤记录 ~ 文 第記令 文 第記令 文 第記令 注班 下班 工作时间 秋杰 送到原因 早週原因 上班11年位 考勤分析 1 本在考勤点 2016-07-15 15:57 16:02 5分钟 送到,早退,设备开 半 北京市朝田	考勤统计					30	搜察	图CRM数据、动和	板、话题等	<u>a</u>) 🖧	····
考慮公案 地点 日期 上班 下班 工作时间 状态 送到原因 早週原因 上班1+位 考點分析	考勤记录 ~	_								▼ 筛选	导出
^{- 3 ■ 2 → 1 → 1 → 1 → 1 → 1 → 1 → 1 → 1 → 1 →}	教教会校		地点	日期	上班	下班	工作时间	状态	迟到原因	早退原因	上班打卡位
	-5 第625141	市场营销部门	不在考勤点	2016-07-15	15:57	16:02	5分钟	迟到,早退,设备异			北京市朝阳
2 营销总监 市场营销部门 河北经贸大学 2016-06-20 10:18 10:29 10分钟 迟到,早退 北京市朝阳	🧾 营销总监	市场营销部门	河北经贸大学	2016-06-20	10:18	10:29	10分钟	迟到,早退			北京市朝阳

管理者可以筛选查看某段时间的某个部门人员的考勤情况、导出考勤分析。

考勤分析,	~				导出
1 2016-06	s-01~2016-08-20 🗸	市场营销部门 +			
姓名	正常(天)	▲ 北京亚太控股有限公司	不完整打卡 (次)	设备异常(次)	不在考勤点(次)
营销总监	0	 ■ 北京並太信急广业有限公司 ▶ 市场营销部门 	0	1	1

注:目前一次只能查看一个部门的分析结果。若要查看所有部门的分析结果, 需进行多次筛选。

销售系

4000-122-980

4.8. 签到地图

4.8.1. 什么是签到地图

以地图方式展现权限范围内的员工拜访客户、签到的位置

4.8.2. 查看签到地图

打开左侧菜单栏的"统计分析/签到地图"查看员工拜访签到的位置情况。



进入签到地图后,可以依据自身权限选择可以查看的员工以及时间,进行



查看签到拜访情况。

鼠标移到签到记录后,地图会放大显示每一条签到记录的精确位置。

第 107 页 共 112 页



	田田
▲ 首页	· ② 今天 ①
d CRM =∓ →	196号院 福齢者 江风漁坊 东坡生活广场 正右 196号院 福齢者 江风漁坊 东坡生活广场 正右 196号院
④ 统计分析 >	1425 + 25
常用 ① 物価の企 ① 产品 ① 合同 ① 代表曲 ① 茶户	PUNI省成都市青年区东地北三 DUNI名 DUNIA DUNI名 DUNIA DUNIA DUNIA
并经纬 东方地球物理公司… 中 ⑦	

5. 呼叫中心

5.1. 一键拨号:

用户可以在线索、客户、联系人模块中对"电话"字段进行点击拨号

销售易 《	销售线索								
倉 首页	我的销售组	我的销售线索 >							
· CRM				1100-000					
④ 统计分析 >	0	姓名	公司名称	职务	手机	\odot	市场活动	销	
		张某某	北京仁科互动		13111111111	-	1	杨	
呼叫中心		杨宝如	北京仁科互动		18601158881	2		杨	
空闲 00:00:09 ~ 🤳		李振远	北京戴瑞咨询				2016年互联网大:	杨	
		刘明亮	深圳市奥邦科				2016年互联网大:	杨	
		王总	广州卓越信息				2016年互联网大会	杨	
常用		李某	上海远帆科技				2016年互联网大:	杨	
☆ 销售线索									
杨宝如 杨宝如演示环境									
¢ 0									


4000-122-980

E 张某事 北京仁科互动科社 动态 资料 伯	ま 変 積限公司 13111111111 135日程 销售机会 审批
基本信息 联系人所有人:	0 杨宝如
姓名: 公司名称:	张某某 北京仁科互动科技有限公司
(四) 联系信息 手机:	1311111111
手机:	1311111111

5.2. 来电提醒:

客户来电时自动识别客户,可以弹出相关信息,可在弹屏中快速记录沟通内

容。

销售易	~~	首页			φ
		工作圈		今日工作	+
<u>・</u> CRM ① 统计分析		跟大家说成儿什么			
呼叫中心 空用 00:00:15 ~	2	未电报服 [15] - × 杨宝如 18801158881		今日没有工作安排 0餐过期任务	
		记录供型 執道记录 ▼ 国本の前には二本 互助 前枝状有限公司 自	℃电活 ~	√+ 添加化表盘	
常用 更多内容 >		(Predimed) suar	更多详情记录		
 ● ② ● ③ 	ŧ	保有 品来		您有1个新来电,请点 18601158881	击进行查看 ×

5.3. 状态管理:

用户可以修改电话在线状态:空闲、忙碌。空闲表示电话可以呼入,忙碌表 示暂时不接听电话(即电话呼入不进来)









5.4. 呼叫转移

通话过程中,用户可以点击"转接"按钮,输入相应号码进行通话转移。如 转给其他同事。

销售易 《	销售线索							搜索客户、动动		
▲ 首页	我的销售线索 >									
📶 CRM 🚍 🕨	-				CON N		1000 (100 (100 (100			
▲ 续进公拆		1	姓名	公司名称	职务	手机	市场活动	销售线索所有人		
			张某某	北京仁科互动		1311111111		杨宝如		
呼叫中心	0		杨宝如	北京仁科互动		18601158881		杨宝如		
通话中 00:00:51 🗸 🦱	Ū.		李振远	北京戲瑪咨询			2016年互联网大:	杨宝如		
保持 转接 咨询三方			刘明亮	深圳市奥邦科			2016年互联网大:	杨宝如		
输入号码按回车呼叫			Ŧæ	广州卓越信息			2016年互联网大:	杨宝如		
常用			李某	上海远帆科技			2016年互联网大:	杨宝如		
更多内容 😽										
杨宝如 杨宝如演示环境										
¢ ⑦										

销售 5.5. 三方通话

外呼或接听的通话过程中,用户可以点击"咨询三方"按钮,进行呼叫第三方,此时通话的另一方为等待状态,在第三方接通后点击"三方通话"按钮即可实现三方同时对话。



销售系

5.6. 管理功能(限容联七陌):

管理者可以在 CRM 中一键跳转至呼叫中心系统,无需再次登录即可查看员 工通话状态、通话记录记报表。

