销售易CRM管理员操作手册(WEB端)

更新日期:2016/12/28



文档目录

1. 概述
2. 系统简述
2.1. 名词解释······8
2.2. 销售流程
3. 后台主页功能10
4. 用户和权限管理
4.1. 数据权限多维度管理
4.2. 角色管理
4.3. 职能管理
4.4. 用户职级设置
4.5. 部门管理29
4.6. 用户管理34
4.7. 用户组
5. 标准业务对象管理
5.1. 字段类型介绍50
5.2. 客户
5.3. 联系人66

5.4. 销售机会
5.5. 市场活动
5.6. 销售线索87
5.7. 服务个案
5.8. 合作伙伴
5.9. 竞争对手
5.10. 活动记录
5.11. 产品
5.12. 合同
5.13. 报价单
5.14. 报价单明细 111
5.15. 订单113
5.16. 回款计划119
5.17. 回款记录
5.18. 费用管理
5.19. 目标······127
5.20. 价格表
5.21. 价格表产品明细

5.22. 自定义标签 Beta 版·······132
6. 自定义业务对象管理
6.1. 创建新的业务对象
6.2. 创建字段135
6.3. 删除字段137
6.4. 页面布局
6.5. 业务类型
7. 业务对象关联关系141
8. 业务参数设定
8.1. 呼叫中心
8.2. 客户创建规则146
8.3. 客户信息回填
8.4. 联系人角色 150
8.5. 销售线索来源
8.6. 打印模板设置
8.7. 活动记录设置
8.8. 输单理由
8.9. 行业管理

8.10. 查重设定
8.11. 销售预测设置
8.12. 会销活动设定
8.13. 目标管理设置168
8.14. 全文检索设定······171
9. 办公设置
9.1. 审批单·······172
9.2. 工作报告······175
9.3. 日程
9.4. 考勤点管理
9.5. 部门公告
9.6. 博客分类
10. 线索池设置181
10.1. 线索池分组
10.2. 线索私池数量限制
10.3. 自建线索回收规则
10.4. 退回原因
11. 客户池设置

11.1. 客户池分组
11.2. 客户私池数量限制
11.3. 自建客户回收规则 190
11.4. 退回原因
12. 流程管理
12.1. 触发事件
12.2. 触发规则
12.3. 工作流 Beta 版······ 196
12.4. 审批流程管理
13. 系统设置199
13. 系统设置······199 14. 安全设置·····202
13. 系统设置······199 14. 安全设置······202 14.1. 密码规则······202
13. 系统设置 199 14. 安全设置 202 14.1. 密码规则 202 14.2. 超时登出 203
13. 系统设置 199 14. 安全设置 202 14.1. 密码规则 202 14.2. 超时登出 203 14.3. 手机绑定 204
13. 系统设置······ 199 14. 安全设置······ 202 14.1. 密码规则······ 202 14.2. 超时登出······ 203 14.3. 手机绑定······ 204 15. 日志查询······ 205
13. 系统设置 199 14. 安全设置 202 14.1. 密码规则 202 14.2. 超时登出 203 14.3. 手机绑定 204 15. 日志查询 205 15.1. 用户登录日志 205
13. 系统设置 199 14. 安全设置 202 14.1. 密码规则 202 14.2. 超时登出 203 14.3. 手机绑定 204 15. 日志查询 205 15.1. 用户登录日志 205 15.2. 用户操作目志 205

16.	许可管理	206
17.	开发者平台	207
18.	用户界面	207
	18.1. 导航菜单	207
	18.2. 网页端	208
	18.3. 移动端	209



1. 概述

本文档对销售易 CRM 系统的后台配置功能以及 PC 端前台操作做了详细说 明,主要为了方便客户自行了解系统功能以及根据业务情况完成系统配置。本 文档归销售易拥有。

2. 系统简述

2.1. 名词解释

- 【市场活动】:指公司举办或参加的展会、行业论坛、推广会等,市场活动 \triangleright 会经过前期的策划、开展到活动结束后的进一步跟进,通过这些活动希望为 公司带来新的客户或订单;
- ▶ 【销售线索】: 指公司在参加行业展会、交流活动或者销售人员在日常拜 访中发现的一些关键人员,这些人员所在的公司可能会购买我们公司的产品 或者服务。一般而言,销售线索比较宽泛,比如在展会上我们可能会收到很 多名片(也就是线索),但是真正有用的能发展为我们公司客户的线索并不 一定很多,只有经过销售人员的跟进筛选才能识别出有价值的线索,也就是 客户;
- ▶ 【客户】: 对 2B 的公司而言, 客户一般指公司而不是个人。客户的来源包 括从线索转化而来或直接挖掘的新客户;
- \geq 【联系人】:指客户的联系人,即客户公司内部与本公司联系的人员,一个 客户可以有多个联系人;
- 【销售机会】:指客户要购买本公司产品或服务的需求,对谷登而言就是指 \triangleright



客户要购买某机械设备的需求;一个客户可能有多个销售机会,也就是可能 会多次购买产品或服务;

- 【销售阶段】:指一个销售机会跟进后的发展状况,比如客户需要购买一台 设备,从最初发现客户的需求、销售人员跟客户确定需求、根据客户的需求 给出方案报价到最终赢单或者输单,这就是典型的从初步接洽→需求确定→ 方案报价→谈判审核→赢单/输单的完整销售阶段;
- 【服务个案】:指在与客户的合作中发现的问题或者客户存在的疑问,类似 于售后服务问题,这些服务个案一方面解决了客户实际的问题,提升了客户 满意度,另一方面有助于公司自身总结,从而提高产品或服务质量。

2.2. 销售流程

完整的销售流程如下图所示:



整个流程基本分为五步:

- 公司举办或参加市场活动;
- 销售人员或公司通过市场活动收集到大量销售线索,这些线索大多都比较粗糙,需要销售人员进一步跟进;同时,除了市场活动外,销售人员或公司也可能通过其他途径获得线索。因此,销售线索的来源渠道有两大类:



- ▶ 市场活动
- ▶ 其他渠道
- > 销售人员在跟进线索后发现某些线索价值较高,对方可能是公司的潜在客 户,于是将线索转为客户(同时添加客户的联系人),后续继续对客户进行 跟进;同样,客户也可能不是从线索转化而来,有可能是销售人员或公司直。 接挖掘到有价值的客户。因此,客户来源渠道也有两大类:
- ▶ 销售线索转化而来
- ▶ 其他渠道
- 对客户的跟进中发现客户有购买需求,也就是产生了销售机会,销售人员对 销售机会讲一步跟讲,推动机会从最初的接洽到最终的赢单(或输单),从 而完成一个销售流程;
- 对某些公司来说,在销售机会赢单后还需要跟进合同或订单的信息以及回款 情况,直到最终回款结束。

3. 后台主页功能

进入后台时默认显示后台主页,主页内容包括:

- ▶ 租户期限。
- ▶ 账户使用情况。
- > 空间使用情况。



6 后台主页		系统概况		
用户和权限	>			
🖻 标准业务对象管理	>	租户到期日期	账号使用情况	空间使用情况
自定义业务对象	>			
✓ 业务对象关联关系	>			
₩ 业务参数设定	>	剩余天数	剩余可用	剩余空间
■ 办公设置	>	200天	17个	5.0GB
♠ 线索池设置	>			
▶ 客户池设置	>			
■ 流程管理	>	开始日期:2015-11-06	购买用户数:30个	总存储空间:5.0GB
★ 系统设置	>	结束日期:2016-12-06	已授权用户数:13个	已使用:3MB

空间使用情况计算方法:

以企业版为例,公司默认拥有 20G 的存储空间,若仅有一个用户,则为 20G+2G=22G, 若有两个用户, 则为 20G+2G*2=24G。以此类推

	免费版	专业版	企业版	旗舰版
存储空间	5G	10G	20G	100G
(公司)				
存储空间 600M		600M	2G	2G

4. 用户和权限管理

功能说明:在用户和权限中可以设置部门组织结构;添加员工,管理员工权 限。

4.1. 数据权限多维度管理

4.1.1. 维度设置

默认情况下,系统为单一维度-部门维度进行权限控制,即根据数据的所属



部门控制权限,如下图所示:

ៃ	后台主页		数据权限多维度管理				
-8	用户和权限	~					
€	数据权限多维度管理		管理维度设置 管理维度使用方式 数据权限设置				
	角色管理		默认维度:部门				
	职能管理		部门是默认的数据权限管理维度,在【部门和用户】中可以设置部门结构				
	部门/用户管理						

但是公司的规模及业务模式不尽相同,除部门维度之外,需要增加其他维度 来统计数据,此时可以选择开通数据多维度功能。开通多维度功能后用户和权限 界面如下图所示:

ៃ	后台主页	-	数据权限多维度管理					
-8	用户和权限	~						
0	数据权限多维度管理		管理维度设 置 管理维度使用方式 数据权限设置					
	角色管理		默认维度:部门					
	职能管理		部门是默认的数据权限管理维度,在【部门和用户】中可以设置部门结构					
	部门/用户管理							
	助理设置		维度:区域					
	用户组		管理维度树 🔺	状态: 📀				
	用户/权限管理日志							
٥	标准业务对象管理	,	维度:业务					
R	自定义业务对象	>	管理维度树 🔺	状态 : 🥑				
.1	业务对象关联关系	>						
141	业务参数设定	>	*#/夏・1Jエ 管理维度树 ▲	状态 : 🥑				

点击管理维度树,可自行编辑维度选项,如下图所示:



理维度树 ▼	状态 : 🥑	
4 🛺 全部		
□ 用户工程		
□ 租赁		
🗋 二手机		
□ 配件		
🗋 快消版crm 💿 🍃 鱵		
□ 标准版crm		

根据具体业务确定是否需要开启其他维度,包括但不限于:区域、业务、行 业、产品等。目前需联系销售易方完成以上开启设置,各公司的管理员无权自行 添加。

4.1.2. 管理维度使用方式

如果开启其他维度中的一个或多个,则用户和业务对象都将分别关联多个维 度,从而从包括部门在内的多个维度进行权限控制,切换到【管理维度使用方式】 可以设置哪些业务对象将启用或禁用多维度,如下图所示:

î	后台主页		数据权限多维度管理						
-0	用户和权限	~							
0	数据权限多维度管理		管理维度设置	管理维度使用方式	数据权限设置				
	角色管理		注沉照顾此则友带	而白田夕始府切田协制		<u>两面粉碎 动</u> 人动山々	计合机中国		
	职能管理		·	安后用多维度仪附空间,	【影儿】作为默认管理维度,对全部业务对象都启用。				
	部门/用户管理		业务对象	维度	:部门 维度	【:区域 维度:;	产品 维度:行业	业 维度:业务	
	助理设置		客户	C		0	0	0	
	用户组								
Ċ	标准业务对象管理	>	联系人	C		• •	0	0	
k	自定义业务对象	>	销售机会	e		•	0	•	

4.1.3. 数据权限设置

a.通讯录权限



开启通讯录权限后,支持设置通讯录的查看范围。即不是所有人都可以在通讯录中看到公司的所有同事,具体可以看到哪些同事,需要在【部门/用户管理】 -角色管理-社交权限中设置可见范围。

b.联系人权限

开启后系统会自动将客户的团队成员添加到联系人的团队成员,即能看到客 户,就可以而不再支持单独添加联系人的团队成员;

î	后台主页		数据权限多维度管理					
-8	用户和权限	~						
0	数据权限多维度管理		管理维度设置 管理维度使用方式 数据权限设置					
	角色管理		通讯录权限					
	职能管理		□ 启用通讯录权限					
部门/用户管理								
	助理设置		联系人权限 ✓ 自动添加【客户】团队成员到【联系人】团队成员					
用户组								
	用户/权限管理日志							
Ċ	标准业务对象管理	>	保存					
	白宁以业冬时每	>						

4.2. 角色管理

角色用来控制用户查看数据的范围和通讯范围,例如管理员可以看见公司的 全部资源,普通销售只能看到被分配的资源以及自己创建的资源。设置完成后请 在【部门/用户管理】中分配职能



4.2.1. 角色的分类

角色分为数据权限和社交权限

【数据权限】:数据权限可以控制员工查看 CRM 数据的范围

【社交权限】:可以控制员工通讯的范围,(例:通讯录查看,企业微信, @等功能的范围)。

> 数据权限

1) 未开通数据多维度功能(专业版):

只有部门一个维度,此处可统一设置该角色对所有 CRM 模块数据的查看修改删除范围。

î	后台主页		角色管理		
-8	用户和权限	~	角色用来控制用	白查看数据的范围	附近通讯范围(例:通讯录查看,企业微信,@等功能的范围)。设置完成后请在【部门和用户】中分配职能
0	角色管理		新建角色		
	职能管理				
	用户职级设置		默认管理员	Z	描述:默认管理员
	部门/用户管理		·····································		
	助理设置		<u></u> 默认管 通 用 户		数据权限
	用户组		默认经理用户		
۵	标准业务对象管理	>			请设置该角色的数据权限(包括:读取、修改、删除、转移)
tiit	业务参数设定	>			副 不及本 ③
	办公设置	>			◎ 本部门
•{;	流程管理	>			本部门及下级部门
×	系统设置	>			
•	安全设置	>			 金部
a	日志查询	>			
*	许可管理	>			

【本人及下属】:本人及下属为角色最低权限,可以对本人创建的,或下属 创建的(【主管】部门/用户管理中,设置为某个用户的主管),以及下属的下 属创建的数据进行读取、修改、删除、转移的操作。



【本部门】:当数据的所属部门等于用户的所属部门时,本角色权限可以对 这些 CRM 数据进行读取、修改、删除、转移的操作。

【本部门及下级部门】:当数据的所属部门等于用户所在的部门,及其部门 的子部门时,本角色权限可以对这些 CRM 数据进行读取、修改、删除、转移的 操作。

【全部】:本角色权限可对全公司的 CRM 数据进行读取、修改、删除、转 移的操作。





举例,用户所属部门为"销售部",公司组织结构如下:



部门/用户管理	
部门列表	
□ <mark>□ 全公司 ③ 】 ※</mark> ▣ □ 东大区	
▋】部门合并	
📲 部门数据移交	

当角色权限为【本人及下属】时,只能读取、修改、删除、转移本人创建的 CRM 数据。

当角色权限为【本部门】时,可以读取、修改、删除、转移所属部门为"销 售部"的 CRM 数据。

当角色权限为【本部门及下级部门】时,可以读取、修改、删除、转移所属 部门为"销售部"、"销售一部"、"销售二部"的CRM 数据。

当角色权限为【全部】时,可以读取、修改、删除、转移公司所有的 CRM 数据。

2) 开通了数据多维度功能

开通数据多维度后,除了设置部门权限,还可以按需设置多维度的权限。维 度树可在【用户和权限】-数据权限多维度管理-管理维度设置中设置。员工的所 属维度在【用户和权限】-部门/用户管理-编辑用户时添加。



角色管理		新建角色					
职能管理		默认管理员 🛛	描述:默认管理员				
用户职级设置		默认普通用户					
部门/用户管理		野认经理田白	数据权限 社交权限				
助理设置							
用户组		销售人员——本人权限	部门 区域 产品 行业 业务				
标准业务对象管理	>	销售人员	请设置该角色,在区域管理维度下的数据权限(包括:读取、修改、删除、转移)				
自定义业务对象	>	销售总监	 本级 本级及下级 				
业务对象关联关系	>	服务总监					
业务参数设定	>	转换测试					
办公设置	>	普通用户	◎ 全部				
线索池设置	>	测试无联系人	切换到高级设置>>				
客户池设置	>	只能看见一个客户					
		测试123					

多维度的角色范围设置与部门类似,因为没有"下属"的概念而取消了"本 人及下属"的范围,其他与部门角色权限一致。

举例说明,公司的【区域】维度树如下图所示,员工所属区域为"北区":

4	🕼 全部	
	a 🛄 ik🖂	
	🗋 北京	
	🗋 天津	
	▶ 🛄 南区	
	▷ 🌆 东区	

当区域角色为【本级】时:可以读取、修改、删除、转移所属区域为"北区" 的 CRM 数据

当区域角色为【本级及下级】时:可以读取、修改、删除、转移所属区域为 "北区"及其子区域"北京""天津"的 CRM 数据



当区域角色为【全部】时:可以读取、修改、删除、转移全部区域的数据。

注意:多维度数据权限需跟部门维度搭配使用,取其交集。如下图所示:



> 社交权限

在开启了通讯录权限后(在【用户和权限】-数据权限多维度管理-数据权限 设置中开启),可以在社交权限中设置员工通讯的范围,(例:通讯录查看,企 业微信,@等功能的范围)。点击"社交权限"按钮,如下图所示:

以管理员 ビ	描述:默认管理员
认普通用户	
认经理用户	数据权限 社交权限
售人员——本人权限	请设置该角色的沟通和协作范围
售人员	◎ 本部门及下级部门
售总监	本部门、下级部门及直属上级部门
务总监	
换测试	 全部
範用户	保存
试无联系人	



【本部门及下级部门】:通讯录中只能看到本部门的同事,企业微信和动态 @人员时,只能选中本部门的同事。工作圈没有"全公司"选项。

【本部门、下级部门及直属上级部门】:通讯录中可以看到本部门、下级部 门及直属上级部门的同事,企业微信和动态@人员时,可以选中本部门、下级部 门及直属上级部门的同事。工作圈没有"全公司"选项。

【全部】:没有社交权限控制,可以看到公司全部同事,并在企业微信、动 态下面@全部同事。工作圈中有"全公司"选项。

> 高级数据权限(企业版)

高级数据权限可以分别设置针对不同业务对象的查询、修改、删除、转移范 围,需要企业版及以上版本。

操作方法,在角色管理模块,选择需要设置的角色,点击"切换到高级设置", 如下图所示:

新建角色	
默认管理员 匕	描述:默认管理员
默认普通用户	
默认经理用户	数据权限 社交权限
	部门
	请设置该角色,在部门管理纬度下的数据权限(包括:读取、修改、删除、转移)。市场活动,个
	◎ 本人及下属
	◎ 本部门
	◎ 本部门及下级部门
	④ 全部
	切换到高级设置>>



在这里可以公司的具体情况设置不同权限的角色。例如图中所示,此角色可 以查询公司的全部客户,但是只能修改负责人本人或其下属的数据,删除和转移 负责人为本人的数据。

C188				
请设置该角色,在部门管理维度下的数据权限	a.			切换到简易设置
业务对象	查询	修改	删除	转移
全业务批量设置	本人及下属 ▼	本人及下届 ▼	本人	本人
客户	全部 ▼	本人及下属 ▼	本人	本人
联系人	本人及下履 ▼	本人及下庭 •	本人	本人 •
销售机会	本人及下雁 ▼	本人及下雁 ▼	本人	本人
市场活动	本人及下属 ▼	本人及下属 ▼	本人	本人 •
销售线素	本人及下属 ▼	本人及下属 ▼	本人	本人
合同	本人及下属 ▼	本人及下属 ▼	本人	本人
服务个案	本人及下履 ▼	本人及下履 ▼	本人	本人
竞争对手	本人及下届 🔻	本人及下牖 ▼	本人	本人
合作伙伴	本人及下届 🔻	本人及下届 ▼	本人	本人
目标	本人及下属 ▼			
活动记录	本人及下属 ▼			
工作报告	本人及下履 🔻			200
工作报告统计	该业务在此维度未启用权限控制	Ê.		

4.2.2. 新建角色

操作步骤如下:

在系统后台进入【用户和权限】-【角色管理】页面,点击"新建角色"按 钮,在弹出页面中输入角色名称,并点击"确定"按钮,如下图所示:

-8	用户和权限	~	角色管理				
0	数据权限多维度管理 角色管理	型 角色用来控制用户查看数据的范围和通讯范围(例:通讯录查看,企业微信,@等功能的范围)。设置完成后请在【部门和用户】中分配					
	职能管理 部门/用户管理 時期275		新建角色	Ľ	描述:默认管理员		
	用户组		业务员		約据权阻 计交权限		
÷	用户/权限管理日志 标准业务对象管理	>	销售经理销售总监		部门 区域 产品 行业 业务		
R	自定义业务对象	>	财务总监		请设置该角色,在部门管理纬度下的数据权限(包括:读取、修改、删除、转移)。市场活动,1		
1	业务对象关联关系	>	市场经理 💿 本人及下属				
tiit	业务参数设定	>			◎ 本部门		
€	<u>勿公设</u> 线索池设置	>	○ 本部门及下级部门				



角色管理			
角色用来控制用户查看	新建角色] 中分配职能 关闭
新建角色	A7147 .	wared *	
系统管理员	古小:	销售王宫	
业务员	3田位 -		
销售经理		1,	
销售总监			
财务尽监			1. 市场活动,个案,合作伙(确定
山吻过去		- TYVA I NS	
		◎ 本部门	

保存后在数据权限中设置权限,完成后点击"保存"按钮,如下图所示:

新建角色	
系统管理员	描述:没有描述
业务员	
销售经理	数据权限 社交权限
销售总监	部门 区域 产品 行业 业务
财务总监	请设置该4色,在部门管理纬度下的数据权限(包括:读取、修改、删除、转移
市场经理	◎ 本人及下属
销售主管 ビ 🗙	○ 本部门
	◎ 本部门及下级部门
	◎ 全部
	则"势利向级以直>>
	保存

切换到社交权限页面设置,如下图所示(如无特殊需求,保持默认的"全部"

即可,此步骤设置可跳过):



î	后台主页		角色管理				
-8	用户和权限	~	角色用来控制用户查看数据的范围和通讯范围(例:通讯录查看,企业微信,@等功能的范围)。				
	数据权限多维度管理						
0	角色管理		新建角色				
	职能管理		默认管理员		描述:默认普	通用户	
	部门/用户管理		默认普通用户	Z			
	助理设置		Prof 1-9 S poor Provide Safe		米村早初限	日社会和国	
	用户组		默认经理用户			IX TLXTXPR	
÷	标准业务对象管理	>			请设置该角色的沟通和协作范围 〇 本部门及下级部门		
£	自定义业务对象	>					
л	业务对象关联关系	>			0 7	本部门、下级部门及直属上级部门	
tit	业务参数设定	>			•	全部	
E	办公设置	>				_	
€	线索池设置	>			保存	7	

4.3. 职能管理

4.3.1. 功能说明

职能用来控制用户可以使用哪些功能和业务对象以及各业务对象的哪些字 段。例如,不允许普通用户拥有删除客户的权限,只允许他新建,那么在职能管 理-客户管理中,把选项"删除客户"勾选取消即可。其中,"默认管理员"的 权限是默认全部勾选的。

设置完毕后,请在【部门/用户管理】中分配职能。

4.3.2. 新建职能

操作步骤如下:

在后台进入到【用户和权限】-【职能管理】页面,点击"新建职能",如 下图所示:





输入职能名称,点击"确定"保存职能,如下图所示:

新	健职能				关闭
	名称:	业务员		*	
	描述:				
			<u>/</u>		
					_
					确定

新建好的职能默认全部为空,管理员可以按照不同的职能要求设置具体模块

的使用权限。点击保存即可。





4.3.3. 字段使用

除了功能权限设置,在职能管理中还可以设置字段的使用,本功能同标准业务对象管理-客户的字段级权限设置。此入口为快捷入口。字段级权限目前只支持【客户】和【自定义业务对象】

操作方法:选择需要设置的职能名称,点击"字段使用"按钮,如下图所示:



エクーム	CDL		
TX - 11			
$\pi z \Delta D$		/17/1-	

选择各个字段的"可见"与"只读"的权限

新建职能		
默认管理员 🛛 🗹	描述:默认管理员	
默认普通用户		
默认经理用户	功能权限 字段使用	
销售人员——本人权限	标准业务对象(1)	
销售人员	客户	Ľ
销售总监	自定义业务对象(43)	編輯
服务总监	拜访客户	Γ <i>ά</i>
转换测试	招标中语单	-
1		ت ب
普通用户	样面 	ß

选择需要设置的模块,点击"编辑"按钮:

新建职能		
默认管理员 ビ	描述:默认管理员	
默认普通用户		_
默认经理用户	功能权限 字段使用	
销售人员——本人权限	标准业务对象(1)	
销售人员	客户	
销售总监	自定义业务对象(43)	
服务总监	拜访客户	Ľ
转换测试	招标申请单	区
1	样品	L L
英语田白		



默认普通用户-客户-字段依	ē用		关闭
字段名称	字段类型		
基本信息	分割线型	●可见	
客户类型	Dummy类型	☑可见 ☑只读	
编号	整数型	☑可见 □只读	
客户所有人	Dummy类型	☑可见 ☑只读	
客户名称	Dummy类型	✔可见 ✔只读	
客户级别	单一选择型	☑可见 □只读	
上级客户	Dummy类型	☑可见 □只读	
			保存

系统默认字段有些是不允许修改只读权限的,因此默认为灰色。

【可见】:勾选后可在前台使用该模块时,在资料页查看到此字段,可以进行修改

【只读】:勾选后在前台看到该字段时,只能查看,不能编辑(即使拥有编辑权限)。

【可见】并且【只读】:字段在前台可以正常显示,但是不能编辑。

4.4. 用户职级设置

在审批流程中,可以按照提交人的职级作为分支条件来判断具体走哪一条审 批流程,具体的用户职级在此处设置,操作步骤如下:点击【用户和权限】-【用 户职级设置】,在"输入用户职级"处输入用户职级名称,点击添加按钮即可。



如下图所示:

o 用户职级设置

☆ 后台主页	用用	□职级设置			
· 用户和权限	~				
数据权限多维度管理	1	芝生	K ×		
角色管理	_				
职能管理	经	理	添加		
o 用户职级设置					
部门/用户管理					
助理设置					
用户组					
🖹 标准业务对象管理	>				
	1)				
销售易	系统设置				
€ 后台主页		用户职级设置			
· 田白和叔原					
	2085			22.22	
数据权限多维度管理	里	息监		Z X	
角色管理		2→ TER		77.6	
职能管理		全埋		HEART II	

销售易1系统设置 ₲ 后台主页 用户职级设置 · 用户和权限 ~ ⊠ ¥ 总监 数据权限多维度管理 角色管理 ⊠ × 经理 职能管理 添加 o 用户职级设置 -----



4.5. 部门管理

4.5.1. 新增部门

"全公司"为公司顶级部门,可以根据实际情况改成本公司名称,可在其下 创建子部门,创建步骤如下:

选中"全公司",点击加号"+"可在该部门下创建二级子部门,点击二级 子部门旁边的"+",可创建三级子部门,以此类推。若部门包含子部门,则部 ,反之为" 🤍 "。如下图所示: " 门标示为"



在弹出的窗口中,输入"部门编码"、"部门名称"并选择"部门类型",

如下图所示:



部门名称: *
部门类型: 销售 🔻 *

【部门编码】:部门编码是部门的唯一性标志,不允许重复;部门编码为导 入部门目标时的必填字段;部门编码不在前台显示。

【部门类型】:所属部门的部门类型为销售类型的部门人员,才可以进行工 作报告自动汇总,设置业绩目标,同时在销售机会模块下填写的数据才会被统计 到仪表盘及销售预测中。

4.5.2. 修改部门信息

选择需要编辑的部门,点击修改按钮,如下图所示:

₲ 后台主页		部门/用户管理	
🔏 用户和权限	~	部门列表	, 新建用户 🗸 🗸
数据权限多维度管理		🕒 🗔 全公司 😳 🛃 📖	
角色管理		 	【全公司】管理员:
职能管理		客户服务部	
用户职级设置		 □ 第五分部 □ □ 服务 	
o 部门/用户管理		山 政府事业大客户部	
助理设置		→ □ 采购部 → 〕 销售部	□ 姓名
用户组			🔲 雪儿
后标准业务对象管理	>	□ 建約時島即 ■ □ 测试2	□ 老靳
自定义业务对象	>	■ 部门合并■ 部门数据移交	🗌 kuoda
.0.☆⇒→☆⊥₩⊥×	100		



编辑完毕后,点击保存按钮。

编辑部门			关闭
部门编码:	1		
部门名称:	全公司	*	- 1
部门类型:	销售	*	肯复
6			(11)
			保存

4.5.3. 删除部门

选择需要删除的部门,点击"X"按钮,如下图所示:

î	后台主页		部门/用户管理
-8	用户和权限	~	部门列表
	数据权限多维度管理		日 <u>全公司</u> ③ 🕻
	角色管理		 □ ► 大区M0 □ ► 市场部-电销 删除
	职能管理		□ 客户服务部
	用户职级设置		□ 用五万部 ▣ <mark>□</mark> 服务
0	部门/用户管理		
	助理设置		
	用户组		⊞ □ 测试1 □ 建材销售部
	标准业务对象管理	>	🗉 🦲 测试2
k	自定义业务对象	>	 ■ 部门合并 ■ 部门数据移交

注意:当部门下无任何人员(包括在职和离职、禁用人员),且无任何部门 数据时,方可删除。



4.5.4. 部门合并

使用场景:A部门被取消,并且A部门下所有用户和数据被划分到B部门统一管理。

操作步骤如下:

点击部门合并

ៃ	后台主页		部门/用户管理		
-8	用户和权限	*	部门列表	新建用户 ▼	
	数据权限多维度管理		□ □ 全公司 ③ ▷ 総	511202131	
	角色管理		 □ 一大区M0 □ 一市场部-电销 	【全公司】管理员:	张佳-测试 🗙
	职能管理		□ 客户服务部		田贝贝-测试 🗙
	用户职级设置				周勇 🗙 kuo
0	部门/用户管理		□ 政府事业大客户部	-	
	助理设置		- □ 米购部 - □ 销售部	□ 姓名	邮箱
	用户组			□ 雪儿	🥏 80675@q(
Ċ	标准业务对象管理	>	▣ □测试2	□ 老靳	🤣 hjinxueqia
	白完义小客对象	>	■■ 部门合并 ④		
	THE ALL IN THE		■ 部门数据移交	🔲 kuoda	🦁 kuodabh@
1	业务对象关联关系	>			
tit	业务参数设定	>		□ 周游	🦁 15492467:
	办公设置	>		🔲 测试审批	🦁 kuodabh2

在弹出的窗口中先选择需要被合并的部门,再选择合并后保留下来的部门,

如下图所示:





部门合并的前提:

被合并的部门没有子部门。

部门合并后的影响(假设A部门被合并到B部门):

A 部门下所有用户将隶属于 B 部门;

所有"所属部门"为A部门的数据将改为所属部门为B部门。

4.5.5. 部门数据移交

使用场景 A 部门需要被拆分 其中部分人员以及相关数据要划分到 B 部门, 部分人员及数据要划分到 C 部门。操作步骤如下:

点击"部门数据移交"

îo	后台主页		部门/用户管理		
-	用户和权限	~	部门列表	新建用户 🗸	
	数据权限多维度管理		🖻 🤤 全公司 🜍 🍃 🛞		
	角色管理		■ → 大区MO ■ → 市场部-电销	【全公司】管理员:	张佳
	职能管理		□ 客户服务部		田贝.
	用户职级设置		□ 第五分部 ■ □ 服务		周勇
0	部门/用户管理		 □ 政府事业大客户部 □ 采购部 	□ 姓夕	中区名
	助理设置		□ 销售部	U AL	140-11
	用户组		🗉 🦲 测试 1	🔲 雪儿	۲
٢	标准业务对象管理	>	፹ 🦲 测试2	老靳	
	自定义业务对象	>	■■ 部门合并		
_			■■ 部门数据移交	📄 kuoda	9
1	业务对象关联关系	>			
				□ 国法	197

弹出窗口如下图所示:



部门数据移交	关闭
第一步:	
将请选择部门 • 中的员工及其业务数据移交到请选择部门 •	
第二步:	
选择该部门员工 +	
说明:	
1.将选中的员工连同其全部业务数据转移至新部门中。	
2.适用于部门拆分对应数据处理。	
3.转移后,新的部门主管可以看到转移过来员工在原部门的全部业务数据。	
	确定

操作步骤如下:

在第一步先选择 A 部门, 然后选择 B 部门, 在第二步选择 A 部门中需要被 转移到 B 部门的那部分用户,完成后点击确定;

在第一步再选择 A 部门, 然后选择 C 部门, 在第二步选择 A 部门中需要被 转移到 C 部门的那部分用户,完成后点击确定;

如果需要拆分至更多的部门,则重复上述步骤即可。

与部门合并类似,在拆分后原部门的用户和数据将转移到新的部门。

4.6. 用户管理

用户指未来需要登录并使用系统的人员。

4.6.1. 新建用户

点击"新建用户",如下图所示:



部门/用户管理						
部门列表	新建用户					
 ■ 全公司 ○ 2 88 ■ 产品研发 ■ 网页设计部 ■ ご注集部 	【全公司】曾	理员: 刘志强 X				
 → (月音部) → 客户成功部 → 渠道部 → 市场部 → 渠道部(志强测试) 		邮箱	手机号	部门	职位	直属上;角
	yuping:	1 🦁 yuping@xiaoshouy	yi 13520233	192全公司		默
□ 则1式 □ SMM	📄 李翠英	🤣 licy@xiaoshouyi.co	or	全公司		普
▋▋ 部门合并	■ 刘超	🤣 lc@xiaoshouyi.con	n	MOBILE		默
			13520	23全公司		i洪
	📄 ур6002	V 13520233925@163	3.	全公司		默

填写基本信息。在弹出窗口中首先选择用邮箱还是手机号作为账号,如果用 邮箱作为账号,则邮箱必填;如果用手机号作为账号,则手机号必填,如下图所 示:

新	建用户			关闭
	● 用邮箱作	为账号 ◎ 用手机号作为账号		-
	登录邮箱:		*	
	手机号:			
	姓名:		*	
	性别:	● 男 ◎ 女		
	职位:			
	密码规则:	默认密码规则 ▼		
	主管:			
	员工编号:			1
	入职日期:			
	部门:	+	*	
	相关部门:	4		



新建用户					
	◎ 用邮箱作注	▶账号 ● 用手机号作为账号			
	登录手机:		*	ı	
	邮箱:			ı	
	姓名:		*	ı	
	性别:	● 男 ◎ 女		ı	
	职位:			ı	
	密码规则:	默认密码规则 ▼		ı	
	主管:			ı	
	员工编号:				
	入职日期:				
	部门:	+	*		
	相关部门:	+			

相关字段说明:

【登录邮箱】/【登录手机】:不管使用邮箱还是手机作为账号,一旦创建 就不能修改,当进行用户激活、修改密码等操作时系统会根据账号是邮箱还是手 机号发送邮件或短信给用户。一般而言,如果销售人员使用的是公司配备的手机 号,人员离职后手机号会留下,这种情况建议使用手机号作为账号;但如果销售 人员使用的是自己的手机号,建议用邮箱作为手机号,因为个人手机号可能会丢 失或换号,一旦换号就不能收到短信了;

【姓名】: 必填, 填写用户姓名;

【职位】:不必填,用户的职位,职位只是文本字段,不用于做权限控制;

【职级】:不必填,单选字段,具体的选项值在【部门用户管理】-【用户 职级设置】中设置,在审批流程中可作为分支判断条件。


【主管】:不必填,从系统中选择该用户的直接主管(因此一般先在系统中 创建职位较高的用户,再创建职位较低的用户,这样才能在创建时选择到主管)。 在角色中有一个"本人及下属"的权限,所说的上下级关系即通过此处的主管体 现;

【部门】: 必填, 该员工所属的部门, 一个用户只能属于一个部门, 从已搭建好的部门架构中选择。在角色中有"本部门"和"本部门及下级部门"的权限, 即指由此处维护的部门体现

【相关部门】:不必填,可以选择一个或多个,若维护了此项,则角色中的 "本部门"和"本部门及下级部门"包含部门+相关部门。使用场景为:假设 公司有一个销售部,销售部下面包括北区、南区、西区和东区四个大区,销售经 理A负责北区并同时兼管东区,但不负责南区和西区的业务,在系统设置时,A 的角色是本部门及下级部门,A所属的部门就是北区,A的相关部门就是东区, 这样的效果是相当于A属于两个部门,未来可以同时看到北区和东区两个部门

完成后点击"确定"即可。

4.6.2. 用户授权与激活

> 用户授权

在用户账号新建完毕后,需要分配此用户的权限,设置此用户需要使用的系统模块,并给其发送激活邮件或短信邀请。操作方法:点击选中任一用户,在菜单中点击"用户授权",如下图所示:



部门/用户管理			
部门列表	已选中1项 删除 编辑 设置部门管理员	用户授权 分配角色和职能 设置离职 禁用 重置密码 解除锁定	
 □ 财务部 □ 市场部 □ 销售中心 	【全公司】管理员: Admin企业版管理员 ×	沐沐 × 王坤莽 × 龚晓 ×	
■ ■ 服务团队 ● 销售一公司	□ 姓名 邮箱 手机号	部门 职位 直属上纲角色 职能 授权 状态性别入	职
■ ■ 1-1	☑ 晓晓	市场部 销售员 龚晓 业务员 业务员 基础功已激活男 20	16
▋】部门数据移交	□ 木头 🛛 🕏 muww29@126.	销售中心 销售经理 销售经理 基础功已激活男	
	□ 王坤莽	全公司 业务员,系约业务员,系约基础功已激活男	
4	□ 王小莽 🔮 156019	57服务团队 业务员,系约业务员,系约基础功已激活男	

弹出框如下图所示:



【全部授权】:一般直接勾选全部授权,因为对用户权限更详细的控制已经在职能管理中设置过;点击全部授权可以快速批量给用户全部模块的使用权限。



【授权数量】:每一项功能后面的括号中显示了该功能所有的可授权数量(也 就是公司购买的 License 数量,上图为 30)以及已经授权的数据(上图为 14);

【发送激活邮件或短信邀请】:勾选上,则在保存后根据用户账号类型系统 会给用户发送激活邮件或短信。对初次授权的用户,请保持勾选,如果是多次授 权,为不打扰用户,可以取消勾选;

【保存】:确认无误后点击"保存",此时系统会发送邮件或短信给被授权 的用户。

> 分配角色和职能

新建用户后,默认角色和职能均为系统标准的默认普通用户。若需更改, 选中用户,点击"分配角色和职能",如下图所示:

部门/用户管理									
部门列表	已选中1 项	删除 编辑 设置部	们管理员 用户授	权 分配角色利	印职能 设置	离职 禁用	重置密码	解除锁定	
 ■ 主公可● 2 ● ■ 財务部 ■ 市场部 ■ 销售中心 ■ 服務 UK 	【全公司】管	理员: Admin企业 龚晓×	版管理员 🗶 沐泳	x × 王坤莽:	x				
 ■ ■ 印書一公司 ■ ■ 1-1 	■ 姓名	邮箱	手机号	部门	职位	直属 F级	角色	职能	Ŕ
 ■ 部门合并 ■ 部门数据移交 	☑ 晓晓	🥏 gongxiao_198	89@1;	市场部	销售员	龚晓	业务员	业务员	
	□ 木头	🥏 muww29@12	6.com	销售中心			销售经理	销售经理	
<	□ 王坤莽	🕏 xsy_03@yeah.	.net	全公司			业务员,系统	充业务员,系统	ST
	□ 王小莽		♥ 1560196	747服务团队	业务员,系统1业务员,系统				

在弹出框中选择要分配的角色和职能,如下图所示:



要了能的用电和联路 ● 取能 ● 取能 系统管理员 系统管理员 业务员 业务员 単告经理 销售经理 销售总监 销售总监 均务总监 财务总监 市场经理	中 取能						
世 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一	中前 中前 日本市 日本市 <td></td> <td>Ē</td> <td>TRAK O</td> <td></td> <td>口冲击</td> <td></td>		Ē	TRAK O		口冲击	
业务员 业务员 消售经理 销售经理 销售总监 销售总监 均务员 均方公里 前告公监 市场经理	业务员 业务员 业务员 1信经理 1 1信总监 1 1信总监 1 1 1 </td <td>巴 系统管理员</td> <td></td> <td>^{収 能} 系统管理员</td> <td></td> <td>白色(1)</td> <td></td>	巴 系统管理员		^{収 能} 系统管理员		白色(1)	
销售经理 销售经理 职能(1)主要职能 消售总监 销售总监 业务员 ●主要× 财务总监 财务总监 市场经理 市场经理	: 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 2 : 3 : 1 : 1 : 1 : 1 : 1 : 1 : 1 : 1 : 1	业务员		业务员	Z	业务员	×
消售总监 销售总监 业务员 ●主要× 财务总监 财务总监 市场经理	////////////////////////////////////	肖售经理		销售经理		职能(1)主要职	能
财务总监 财务总监 市场经理 市场经理	済总监 财务总监 场经理 市场经理 唐主管 日	肖售总监		销售总监		业务员 💿	主要×
市场经理 市场经理	は 協会理 自主 管 し は ま に な の に は の に は の に は の の の の の の の の の の の の の の の の の の	 好务总监		财务总监			
	唐主管	市场经理		市场经理			
肖售主管 🔲 🗌		肖售主管					

正常每个用户分配一个角色和职能,如果被分配多个,则取多个角色或职能 的并集。

完成后点击"保存"即可。

【主要职能】用户新建职能时需选择主要职能。主要职能指旗舰版功能-应 用平台模块使用,其他版本没有影响。

> 用户激活

授权后用户仍是未激活状态,如下图所示:



部门/用户管理			
部门列表	新建用户 🖌		按姓名查找
 全公司 数务部 市场部 销售中心 	【全公司】管理员: Admin企业版管理员 🗙	沐沐 🗙 王坤莽 🗙 龚晓 🗙	
 ■ ■ 服务团队 ■ ■ 销售一公司 	□ 姓名 邮箱 手机号	部门 职位 直属上级角色	1. 职能 授权 状态 性别入职日
 ■ 1-1 ■ 部门合并 	🔲 peter 🛛 🦁 mymkulou2@1(销售A组 市场助理 sky 业务	员 业务员 基础功已激活男
■ 部门数据移交	□ 王强	销售B组 销售工程师田妞妞 业务	员 业务员 基础功已激活男
	🔲 sky 😻 541790731@qq	销售中心 田妞妞 销售	经理 销售经理 基础功已激活男
	□ 白嗣凯	93销售A组 sky 业务	员 业务员 基础功已激活男
	anny_chen anny.chen@soh	财务部业务	员 业务员 未授权未激活男

用户需要根据收到的邮件或短信登录销售易,输入初始密码并修改密码后即 可激活账号。完成激活后账号状态变为"已激活",激活后用户不能被删除,只 能设为离职或禁用。

> 员工离职

员工离职时需要:

1) 建议先将该员工负责的数据转移给其他人。可以由该员工的上级领导或 管理员完成;

2)将该员工设为离职。设为离职后不能再登录系统。离职后的员工不再占 用公司购买的账号数。

操作步骤:在用户列表中选中用户,点击"设置离职",如下图所示:



部门/用户管理											
	已选中1项	删除 编辑 设置	部门管理员	用户授权分	分配角色和职	能设置	諸离职 禁	润 重置密	码 解除	余锁定	
 □ 财务部 □ 市场部 □ 销售中心 	【全公司】管	理员: Admin企业	版管理员 🗙	沐沐 🗙	王坤莽 🗙	龚晓	ĸ				
 ■ 服务团队 ■ 销售一公司 	□ 姓名	邮箱	手机号	部门	职位	直属上	级角色	职能	授权	状态	1
■ ■ 1-1	□ 晓晓	🦁 gongxiao_198	39(市场部	销售员	龚晓	业务员	业务员	基础功	旧激活	탈
■■ 部门数据移交	☑ 木头	🤣 muww29@12	:6.(销售中心			销售经理	销售经理	未授权	1.已激活	狊
	□ 王坤莽	🥏 xsy_03@yeah	.ne	全公司			业务员,系	纷业务员,系统	够基础功	旧激活	퇴
4	□ 王小莽		1 56019	67服务团队			业务员,系	纷业务员,系	贸基础功	旧激活	見

如果未转移数据至 其他人,则弹出以下提示窗,若暂时忽略,在弹出的窗 口中点击"确定";反之,则先去执行数据转移的操作:

部门/用户管理								
部门列表	已选中1项 删除 编辑 设置部门管理	员 用户授权 分配角色和职能 <u>设置离职</u>	禁用	重置密码	解除锁定			
🗷 🦲 北京亚太信息产业有限公司	设置离职		关闭					
■■ 部门合并	销售一部经理 在系统由还有未交换的	如工作 诗先通知尝集一部经理的百属上级 宫成	7	职能	授权 岁	大态 性别 入职日期	出生日期	式
₩₩ 1 0 0 1 0 1 0 1 0 1 0 1 0 1 0 1 0 1 0	工作的交接	1117,用几边补附官。即在注的且两工家 元州		默认普通用	基础功1已	激活 男		2
	未交接工作如下表所示:			默认普通用	未授权 已	1激活 男		2
	销售线索	2		8421 00300 ED	th purfer co	1.006-207-		
	客户	3		新城昌建贝	· 259404/11 []	1/10K / C1		4
4	销售机会	9						
		忽略未交接的工作,设为离职	定					

在列表中选择离职,可查看已离职的员工,如下图所示:

【全公司】管理员: Admin企业版管理员 × 沐沐 × 王坤莽 × 龚晓 × 人数:1 ● 姓名 邮箱 手机号 部门 职位 直属上彩角色 职能 授权 状态 性别入职日期 出生日期 最近登录时间	新建用户 🗸						按姓名查找用户	1 <i>}</i>	8. ▼
□ 姓名 邮箱 手机号 部门 职位 直属上%角色 职能 授权 状态性别入职日期 出生日期 最近登录时间	【全公司】管理员	: Admin企业版管理员 X	沐沐 🗙 王坤莽	× 龚晓×					人数:1
	□ 姓名 邮箱	箱 手机号	部门 职位	直属上级角色	职能 1	授权状态	性别入职日期	出生日期	最近登录时间
☑ 陈奕凡	🗷 陈奕凡 🕏	tzdd99@sina.co	销售中心 -	- 业务员	业务员 7	、授权 离职	安 -	-	2015-11-23 14

> 员工启用



如果操作错误或离职的员工重新入职,可选中员工,点击"启用"即可,启

用后的用户需要重新授权,如下图所示:

已选中1项	编辑设置部门	管理员 用户授	权分配角	色和职能	设置离职	启用	重置密码	解除锁闭	È		
【全公司】管理	理员: Admin企业	版管理员 🗙	沐沐 ×	王坤莽 🗙	龚晓)	¢					
□ 姓名	邮箱	手机号	部门	职位	直属上线	級角色	职能	授权	状态	性别入职日期	出生E
☑ 陈奕凡	V tzdd99@sina.	ee	销售中心	-	-	业务员	业务员	未授权	श् रिष्ठ ा	安 -	-

注意:只有状态选择禁用或离职时才有启用按钮。

	部门/用户管理															
. 1	8(3列表	新建用户 🗸												按姓名查找用	۱¢ ا	禁用・
8	 全公司 ○ 东大区 ● 销售部 ● 書后服务 ● 销售二部 	【全公司】管理员:	SANDY X 都紅眼 X 张: 张雯 X 南塘 X	·豐 × 孙颖 × 齐	梦思 ×	只有状态	选择禁	用或离耳	凤时, 才	有启用	按钮	,其	他状态	下均为禁	用	王 在 訳
	 □ 销售三部 □ 财务部 	□ 姓名	彭箱	手机导	部门	职位	直理上级	角色	TEME	授权	状态	性別	入职日期	出生日期	最近登录时间	
-	部门合并	● 考券	🦁 1532467282@qq.com		金公司	100	-	默认普理员	默认曾理员	未授权	無用	畀	-	-	2016 08 23 1	22
	Line and an and a second second	- 		13608038396	金公司	-	-	默认普理员	默认曾理员	未授权	兼用	井	-	-	2016 08 26 0	29

> 重置密码

一般而言,用户可以直接在手机端或 PC 端自行重置密码,不需要后台操作, 但后台也提供了为用户重置密码的功能。

选中用户,点击"重置密码",在弹出框中点击"确定"即可,系统将发送 包含有新密码的邮件或短信给用户,用户可登录后修改密码,如下图所示:

部门/用户管理										
部门列表	已选中1 项	删除 编辑 设置語	部门管理员 月	月户授权 分	配角色和职	能设置	离职 禁	用重置密	码 解除	余锁定
 ■ 全公司 ② ② ③ ■ 财务部 ■ 市场部 ■ 销售中心 	【全公司】管理	员: Admin企业	版管理员 🗙	沐沐 🗙	王坤莽 🗙	龚晓)	¢			
■ ■ 服务团队 ■ ■ 销售一公司	□ 姓名	邮箱	手机号	部门	职位	直属上	W角色	职能	授权	状态 1
■ ■ 1-1	□ 晓晓	🦁 gongxiao_198	9(市场部	销售员	龚晓	业务员	业务员	基础功	旧激活身
## 部门数据移交	☑ 木头	🥏 muww29@126	6.(销售中心			销售经理	销售经理	未授权	已激活身
	□ 王坤莽	🤣 xsy_03@yeah.	ne	全公司			业务员,系	够业务员,系统	建础功	已激活身



> 解除锁定

使用场景:用户在登录时输错密码达到一定次数(具体次数可在后台设置), 账号被锁定,需要联系管理员在后台解锁。

选中被锁定的用户,点击"解除锁定",在弹出的窗口中确定即可,如下图 所示:

部1)/用户官理										
	已选中1项	删除 编辑 设置部	部门管理员 用	户授权 分	分配角色和职	能设置	离职 禁	用重置密	码 解除锁锁	Ē
■ <u> </u>	【全公司】管	理员: Admin企业	版管理员 🗙	沐沐 🗙	王坤莽 ×	龚晓	¢			
■ ■ 服务团队	□ 姓名	邮箱	手机号	部门	职位	直属上	56角色	职能	授权 状态	5 性别。
 ■ ¹⁻¹ ■ 部门合并 	□ 晓晓	🥏 gongxiao_198	9(市场部	销售员	龚晓	业务员	业务员	基础功记激	姑男 .
▋】部门数据移交	☑ 木头	🥏 muww29@126	6.(销售中心			销售经理	销售经理	未授权已激	姑男
	□ 王坤莽	🥏 xsy_03@yeah.	ne	全公司			业务员,系	够业务员,系	多基础功记激	姑男
4	□ 王小莽		☑ 1560196	7服务团队			业务员,系	的业务员,系	多基础功已激	姑男
	□ 龚晓		🥏 1362165	0全公司	总经理		销售总监	系统管理员	是基础功已激	姑男

> 设置部门管理员

设置部门管理员的作用:已激活的用户被设为部门管理员后,可以针对该部门或该部门的任一下级部门发布公告,只有相关部门的人才能看到该公告。此处的部门管理员并不具有查看本部门或下级部门其他数据的权限,只适用于发布部门公告。

操作步骤如下:

出属于该部门及该部门下级部门的所有用户,此时销售一部管理员是为空的:



部门/用户管理									
部门列表	新建用户	· ·					技	姓名查找用	户
 主公司 财务部 市场部 销售中心 	【销售一部】	管理员:							
 ● 「 销售 一部 (●) > ● ● ● 销售 二部 	■ 姓名	邮箱	手机号	部门	职位	直属上	幼角色	职能	授权 北
 ■ ■ 服务团队 ■ 销售一公司 ■ 1-1 	□ 木头	🥏 muww29@126.com		销售一部			销售经理	销售经理	基础功间
	peter	🕏 mymkulou2@163.com		销售A组	市场助理	sky	业务员	业务员	未授权E
■ 部门支据移交	□ 王强	🤣 mymkulou@163.com		销售B组	销售工程	市田妞妞	业务员	业务员	基础功间
4	◎ 白嗣凯		🤕 15618203461	销售A组		sky	业务员	业务员	基础功间
	■ 田妞妞	🥏 12654895@qq.com		销售一部		Vicent	(业务员	业务员	基础功间

2)选中用户,点击"设置部门管理员",在弹出窗中点击"确定",此时 部门管理员设置成功。只有已激活的用户才可被设置为部门管理员。如下图所示,

部门/用户管理							
部门列表	已选中1项	删除 编辑 设置部门管理员 用户授格	又 分配角色和职能	设置离职	禁用 重置	密码 解	除锁定
□ 财务部 □ 市场部	【销售一部】	管理员:					
■	□ 姓名	邮箱	手机号	部门	职位	直属上	幼角色
 □ □ 服务团队 □ □ 销售一公司 □ □ 1-1 	☑ 木头	🥏 muww29@126.com		销售一部			销售经理
↓ ▶	peter	🥏 mymkulou2@163.com		销售A组	市场助理	sky	业务员
■ 即门口开 ■■ 部门数据移交	□ 王强	🥏 mymkulou@163.com		销售B组	销售工程师	甜田妞妞	业务员
4	□ 白嗣凯		V 15618203461	销售A组		sky	业务员
	□ 田妞妞	🥏 12654895@qq.com		销售一部		Vicent	_(业务员



部门/用户管理								
部门列表	新建用户	- -					按	姓名查找用
 全公司 财务部 市场部 销售中心 	【销售一部】	管理员 木头 🗙						
 ■ 销售一部 ● ♪ ● ■ 销售二部 	□ 姓名	邮箱	手机号	部门	职位	直属上线	角色	职能
 ■ 服务团队 ■ 銷售一公司 ■ 1-1 	□ 木头	🥏 muww29@126.com		销售一部			销售经理	销售经理
↓ ▶	peter	🕏 mymkulou2@163.com		销售A组	市场助理	sky	业务员	业务员
■ 部门数据移交	■ 王强	nymkulou@163.com		销售B组	销售工程师	田妞妞	业务员	业务员
4	■ 白嗣凯		♥ 15618203461	销售A组		sky	业务员	业务员
	□ 田妞妞	🥏 12654895@qq.com		销售一部		Vicent_	业务员	业务员

此时后台设置完成, 被设为管理员的用户可在 PC 端前台发布公告, 步骤如

下:

3)用部门管理员账号登录,点击页面右上角的"…"选择"公告管理", 如下图所示:

首页		29
國大家说点儿什么	今日工作	間 日程
我的关注 全公司 我的收藏		☑ 任务血 知识库▲ 审批
Admin企业版管理员 ◎ 长期合作意向 ⋒ 将销售机会:长期合作意向 销售阶段 变为 赢单 2016-04-21 14:26	今日没有工作 2 余 过期任	5 E 工作报告 8 通讯录
Admin企业版管理员 Ⅰ ⑤ 长期合作意向 ⋒ 添加了团队成员:木头 2016-04-21 14:24		品 群组 □ 公告管理

4) 在公告管理中点击"+"新建新的公告,如下图所示:



(J) 公告管理	+ ×
所有部门 🔹 所有类型 🔹	Q
【市场活动通知】 ceshi 4分钟前 销售一部 木头	
【市场活动通知】 销售一部公告 4月18日 18:31 销售一部 田妞妞	
【市场活动通知】销售A组公告 4月18日 16:28 销售A组 白嗣凯	

5) 在公告信息填写页面的"部门"中可以选择本部门或下级部门,只有相 应部门用户才能看到该公告,完成后点击"保存"即可,如下图所示:

发公告		×
部门 标慶 置顶 正文	第書 ※型 市场活动通知 ▼ 第書 第 第 ● 第書 ●	
	取消 保希	7

4.6.3. 助理设置

助理设置中包括经理和助理的设置,系统中任一用户都可被设为经理,一个 经理可以设置一个或多个助理。

助理设置作为一种特殊的角色和职能存在。被设置为助理的用户与其经理有



相同的数据查看权限,但不能修改数据。

操作步骤如下:

1)进入助理设置页面,先选择经理,点击"添加经理",如下图所示:

· 相户和权限	~	数据权限	
数据权限多维度管理			
角色管理		经理助理权限	
职能管理		经理助理具有和经理一样的数据查看	訂权限
部门/用户管理		助理列表	
o 助理设置			
用户组		经理	他/她的助理:
用户/权限管理日志		Admin企业… 运营主管	+
🗄 标准业务对象管理	>		
▲ 自定义业务对象	>	经理	他/她的助理:
A 业务对象关联关系	>	1/1/1	+
₩ 业务参数设定	>		
力公设置	>	peter	和经理

2) 点击"他/她的助理"下方的加号, 在弹出窗中选择助理人员, 完成后点 击"保存"即可,如下图所示:

-8	用户和权限	~ #3	数据权限		
	数据权限多维度管理				
	角色管理		经理助理权	限	
	职能管理		经理助理具	具有和经理一样的数据查看权限	
	部门/用户管理		助理列表		
0	助理设置				
	用户组		经理		他/她的助理:
	用户/权限管理日志		\mathbf{A}	Admin企业… 运营主答	+
÷	标准业务对象管理	>			
Ē	自定义业务对象	,	经理		他/她的助理:
~	业务对象关联关系	>		沐沐	+
144	业务参数设定	>			
	办公设置	>	经理		他/她的助理:
\$	线索池设置	>		peter 市场助理	+



经理助理权限			
经理助理具有和经理一样的数	X据查看权限		
助理列表	选择助理	-	关闭
经理			
Admin企业… 运营主管	选择用户: 木头×		
经理		保	7
PINPIN			

4.7. 用户组

用户组是一个不考虑用户的职位、角色、职能等因素,因某些原因将多个用 户放到一起的用户小组。

用户组目前主要用于审批流程,详见下文。

用户组的设置步骤如下:

1)进入"用户组"页面,点击"添加用户组",如下图所示:

-0	用户和权限	~	用户组管理					
	数据权限多维度管理							
	角色管理		添加用户组	2				
	职能管理		田户组名称		成员	状态		
	部门/用户管理							
	助理设置		订单审批		Admin企业版管理员,Vicent,	0	Ľ	×
0	用户组							
	用户/权限管理日志		合同审批		沐沐,吴炎焱,Admin企业版管理员,	0	Ľ	×
÷	标准业务对象管理	>						

2) 在弹出窗口中输入用户组名称并添加多名用户,点击"确定"即可,如

下图所示:

移动CRM领导者



用户组名称	客户报备	*	
状态	启用	•	
添加员工	sky × 王强 × peter ×	+ *	
		+	

5. 标准业务对象管理

5.1. 字段类型介绍

5.1.1. 文本字段

维护的信息支持输入 300 个字。

5.1.2. 单选字段

维护的信息为从多个固定内容中支持选择一个时选择此类型,此类型方便筛选和统计。对单选字段,先选择字段类型为"单选",然后逐一输入选项并点击 "添加"按钮,如果希望在创建时某选项默认被选中,则勾选上"默认",如下 图所示:



新建字段

选择字段类型:	字段详细信	Ê:	
文本	字码夕称	(江·huu 上	*
单选	于政田小小	活动地点	
多选	必填	□ 必填	
文本域	尚田	□ 登田	
整数	市市	0 市田	
实数	状态	启用	•
日期			
分割线	选项信息:		
示例:	北京		x
选项—	上海	□默认 添加	I]
选项二 选项三			3.2

5.1.3. 多选字段

维护的信息为从多个固定内容中允许选择一个或多个时选择此类型,此类型 方便筛选和统计。

5.1.4. 文本域

维护的信远远大于文本,用于存储较大篇幅的描述等。

5.1.5. 整数

维护的信息仅支持输入整数。最多支持输入9个数字,如超过限制,则建议 采用文本字段

5.1.6. 实数

维护的信息仅支持输入 1-5 位的小数 ,根据业务需求确定是否是货币。如果选择是"货币",如下图所示:



选择字段类型:	字段详细信息	l:		
文本	수다 수다	Constant -		
单选	子校省林	销售额		а.
多选	必填	□ 必填		
文本域	茶田			
整数	吊用	□ 吊用		
实数	状态	启用	•	
日期	日不同他工	O THE O CHI		
分割线	定台走员巾	の 見 の の 反非 の		
	小数点位数	1	•	

则在前台创建时,系统会自动在字段后面括号中显示货币单位,如下图所示:

标建客户			×
微博	请输入微博		
总人数	请输入总人数		
销售额(元)	请输入销售额(元)		
客户来源	选择客户来源	~	
公司创立日	请输入公司创立日		
主营产品	请输入主营产品		
所有人编号	请输入所有人编号		
审批人员	请选择审批人员	~	
测试转换字段	请选择测试转换字段	~	
测试	请输入测试		
	1	保存并新建联系人	保存

而数据在列表中显示时,会在数值后面带上单位,如下图所示:



关闭

客户							新功能					4 ⁴
我负	责的客	户 ~										新建客户
	(5)	客户名称	客户类型	客户所有人	所属公海	状态	销售额	创建日期	\odot	所属部门	客户来源	客户级别
		北京仁科互动网	直销客户	沐沐	销售一部客户注	已领取	50元	2016-04-29 10:16		销售A组		
		Michael Jordar	直销客户	沐沐	销售一部客户社	自建		2016-04-28 12:07		全公司	广告,研讨会	
		普通成员改变分	直销客户	沐沐	二部	已领取		2016-04-18 10:03		全公司		
		谷登	直销客户	沐沐	销售一部客户社	已领取		2016-04-13 13:53		全公司		
		锦江之星	直销客户	沐沐	销售一部客户社	已签约		2016-04-07 07:17		全公司		
		仁科互动	直销客户	沐沐	销售一部客户注	已签约		2016-04-05 10:29		全公司		

5.1.7. 自动编号

显示格式支持:

年月日-流水号,流水号每天自动刷新;

流水号:持续顺延。如下图所示:

新建字段

择字段类型:	字段详细信	言息:						
本	about the state							
选	字段名称		•					
选	API 名称	cu	stomItem145					
本域								
数	状态	启	用 🗘					
数	显示格式		*					
期	TEN IL	Į,						
动编号	开始编号	1	•					
:	显示格式中	的替换到	变量说明:					
#{YYYY}{MM}{DD}-{0}	{0}	必需	序列编号。包括在花括号中的一个或多个零代表序列编号本身。 花括号中零的个数表示将显示的 最小数字位数。如果实际编号 的位数小于此数,将在其前边置零。最大位数为10位。					
	{YY} {YYYYY}	可选	年份。包括在花括号中的两个或四个"Y"字符,代表记录创建日 期的年份。您可以显示年份的两位(如"04")或全部的四位 (如"2004")。					
	{MM}	可选	月份。包括在花括号中的两位字符表示记录创建日期的月份数字 (如"01"表示一月,"02"表示二月)。					
	{DD}	可选	日期。包括在花括号中的两位字符表示记录创建日期的日期数字 (如"01"至"31"都是一月的有效日期)。					

5.1.8. 引用字段

有关联的两个对象之间,关联对象自动抓取被关联对象的字段。如在销售机



会页面创建引用字段,抓取客户页面的详细地址(引用字段目前不支持列表筛选 和检索)。如下图所示:

A 54+5	新建字段			
16 后百主贝 销		ala en 16 en ida en		
🔏 用户和权限 >	选择子段奕型:	子段详细信息:		
📩 标准业务对象管理 🖌	文本域	字段名称	详细地址	
客户	整数	API 名称	customItem145	0
联系人	日期	111 12 4 194 4 Z	ato da	
o 销售机会	自动编号	亚方大块大赤	各户	÷
市场活动	相关业务	引用字段	详细地址	◆ 字段类型: 文本
销售线索	引用字段	状态	启用	•
服务个案	计异型子段			
合作伙伴	示例:	▼ 🗹 所有	布局使用此字段 💿 必填 🔤 常用	Ħ
竞争对手	客户地址	默认详	情页面(默认) 🗹 使用 💿 必填	□ 常用
产品	北京市朝阳区朝阳北路23号			
合同				

5.1.9. 计算型字段

计算型字段包含两种类型:数字和累计汇总。目前针对销售机会页面仅支持 创建累计汇总的类型;针对所有自定义对象支持创建数字类型。

5.1.10.相关业务

选择字段类型:	字段详细信息: 选择需要建	立关联关系的业务对象	
文本域▲整数	业务名称 请选择 前选择	T	
实数 日期	API 名称 自动编号 服务管理 测试4	@ *	
	测试2		
相关业务	▼ ● 所有 測试		
日初995 相关业务 引用字段 计算型字段 -	 第 所有 激试 默认页面布局(數认) @ 使用 [] 	2 必填 2 常用	
= A)) 清号 相关业务 引用字段 计算型字段 ▼	S 所有 對法 默认页面布局(數认) S 使用 []	2 必填 2 常用	
■ 3) 用 3) 用 3) 用 3 和 3 2 3) 用 3 2 4 3 1 1 3 1 1 3 1 1 3 1 1 3 1 1 3 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	 図 所有 割拭 默认页面布局(默认) 図 使用 	2 公填 2 常用	
 品が通う 相关地気 引用字段 计算型字段 示例: XXXX数据技术有限公司 系统将自动关联此客户 	 図 所有 割試 默认页面布局(款以) 図 使用 	2 必填 2 第月	
 ■ 以通号 相关业务 引用字段 计算型字段 示例: XXXXX数据技术有限公司 系统将自动关联此客户 	 図 所有 割法 默认页面布局(默认) 図 使用 	2 必填 2 常用	

把两个没有关联关系的业务对象建立关联关系



5.1.11.字段依赖性

对于任何的业务实体,通常会出现需要依赖关系的选项型字段。比如地区-省-市,行业-子行业,渠道-次渠道-子渠道等等。

通过后台的配置,可将多个单选字段的内容依赖关联起来,此功能现在只支持单选类型字段。

	iene							
€ 后台主页	客户管理							
· 相户和权限 >	业务类型	字段 布局						
合标准业务对象管理 ✓	自定义字段 字	段依赖性						
联系人	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态	
销售机会	详细地址	account.address	文本美型				0	∠ ×
市场活动	邮政编码	account.zipCode	文本类型				0	∠ ×
服务个案	电话	account.phone	文本类型				0	⊠ ×
合作伙伴	传真	account.fax	文本类型				0	⊠ ×
	公司网址	account.url	☆本举型				0	x N
字段依赖性	生返回字	设列表	中间					
控制字	段	f	成赖字段					
主渠道		Z	次渠道			×		
次渠道		÷	F渠道			×		



控制	字段 ■•0	依赖字即	役 □•●		
主渠道	不排序	次渠道	不排序		
商超		交通		已选(直
特通		休闲/住宿		卖场	×
流通		一般商店		综超	×
餐饮		杂货店		便利	×
		餐馆			
		其他餐饮			

总人数	请输入总人数		
销售额(元)			
客户来源	请选择客户来源	~	
备注			
主渠道	餐饮	~	
次渠道	餐馆	~	
子渠道	中餐馆	~	
* 所属部门	请选择子渠道 中餐馆 西餐馆		
			保存



5.1.12. 电话、网址、邮件类型字段

功能说明:字段类型增加"电话"、"网址"、"邮箱","图片"类型。

【电话】 类型的字段:可集成呼叫中心功能,在网页端直接点击电话拨打电 话(呼叫中心功能测试版本暂时没有)操作方法如下图所示:

新建字段时选择字段类型-电话,输入名称后点击"创建"按钮

₲ 后台主页		客户管理										
· 用户和权限	>	0.05-0679	定時 左臣									
🖹 标准业务对象管理	~	3170764	7.62 10/16									
0 香户		自定文字段	字段依赖性								0	漆加自定文字段
联系人		字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	秋恋				
特雷利会市场活动		详细地社	account.address	文本英型				0	⊻ ×			
特售级素		自动编码	account.zipCode	文本與型				0	× ×			
克争对手		电话	account.phone	文本类型				0	⊻ ×			
活动记录		仲真	account.fax	文本英型				0	⊻ ×			
合同		公司网址	account.url	文本英型				٥	⊻ ×			
医软计划		6038	account.weibo	文本與型				0	⊯ ×			
同時已設		总人数	account.employee	整款类型				0	⊻ ×			
日标 摆访计划		销售额	account.annualRev.	浮点英型				0	≅ ×			
邢访计划明细		客户来源	account.highSeaAc.	多远英型				0	⊻ ×			
拜访记录		香注	account.comment	文本英型				0	⊠ ×			
自定义标签设置 Beta版		手机	customItem146	电话类型				0	⊻ ×			
▲ 自定义业务对象	,	网址	customItem147	同址类型				0	⊻ ×			
A 並另对象关联关系	,	公司邮稿	customltem148	部模英型				0	⊻ ×			6
₩ 並勞參数设定	>	公司场展	customltem149	間片炭型				0	⊠ ×			
力公设置	>											

选择字段类型:	字	段详细信息	:				
实数 日期	字	段名称	I			*	
自动编号	AF	II 名称	custor	nItem150		Ø	
电话	状	态	启用			۲	
即相网址		 ● 所 	有布局使用」	比字段	🔲 必填 🗐 常	用	
图片		默认证	¥情页面(默i	시 🕑 使用	□ 必填	□ 常用	
示例:		• ● 所	有职能可见」	(字段	🗌 只读		
1560000000		默认管	管理员	@ 可见	□ 只读		
		默认错	語用户	🕑 可见	□ 只读		
		默认约	经理用户	🕑 可见	□ 只读		

【网址】类型的字段:网址类型字段可在前台创建一个网址链接,点击会直



接跳转至该网页。操作方法如下图所示:

选择字段类型:	字段详细信息	1:				
实数	字段名称				*	
日期	API 名称	customIt	em150		0	
相关业务	状态	启用			¥	
电话						
岡址	 ● 所 	有布局使用此常	殿	🔲 必填 🗌 常用		
图片 *	默认	羊情页面(默认)	☑ 使用	□ 必填	□ 常用	
示例:	▼ ● 所	有职能可见此言	段	回只读		
www.xiaoshouyi.com	默认	會理员	☑ 可见	□ 只读		
	默认行	普通用户	☑ 可见	回只读		
	默认到	至理用户	🗷 可见	回只读		

新建字段时选择字段类型-网址,输入名称后点击"创建"按钮

前台显示:

客户						
全部	3客户、	~	📕 北京仁科	与动网络技术有限公司 😋 加米注	③ 工商供息	
	3	客户名称				
	0	北京斯尔诺科技有限公司	客户来源		创建人	〇 贝勒爷
		北京仁科互动网络技术者	最新修改日	2016-10-19	认领日期	
	()	上海西上海物流有限公司	最新修改人	************************************	到期时间	
	0	北京新华书店首都发行所	番注		状态	自建
	6	北京市北京坂店	数据权限			
			手机	13399393999	网址	www.baidu.com
			所屬部门	全公司	公司邮箱	service@xiaoshouyi.com
			锁定状态	未锁定		
			公司场暴	F		
			工商注册	Ť		
			地理位置			
			世界路路	茶代2章国語5 第8月18日 第日 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日		

点击即可跳转至相关网站。



【邮箱】类型的字段:邮箱类型的字段会生成一个邮箱链接,点击后可换起 电脑端的邮箱工具,方便快速发送邮件。操作方法如下图所示:

新建字段时选择字段类型-邮箱,输入名称后点击"创建"按钮

选择字段类型:	字段详细信息	.:			
实数	字段名称				
日期	API 名称	customItem	150	0	
相关业务	状态	启用		•	
邮箱	▼ € 新	有布局使用此字段	□必填□常	前用	
Mu 图片 ▼	默认词	羊情页面(默认) 🗷	使用 🗌 必填	■ 常用	
示例:	▼ ✔ 所	有职能可见此字段	日月读		
mail@xiaoshouyi.com	默认管	5理员 🕑	可见 🔲 只读		
	默认望	音通用户 🕑	可见 🔲 只读		
	默认到	登理用户 🕑	可见 🔲 只读		

前台显示:

Ⅰ 北京仁	科互动网络技术有限公司 😋 加米注	3 工商信息		
客户来源		创建人	💭 贝勒谷	
最新修改日	2016-10-19	认领日期		
最新修改人	🛞 张雯	到期时间		
备注		状态	自建	
数据权限				
手机	13399393999	网址	www.baidu.com	
所犀部门	全公司	公司邮箱	service@xiaoshouyi.com	1
锁定状态	未锁定	-		
公司场最				
工商注册	否			
地理位置				
世界 第 第 引北京妃思客栈 4 9 1 1 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二	春秋2夏江高坊 朝田医院 ませー気 近 雨天注意 の東江語() の東江語() の東田原田			

点击后可唤起邮箱工具快速发送邮件,



客户				21 #85- F894 (BEARP, 35, 1259 C
全部	客户、		1 北京仁科互动网络技术	# 約件 編輯 豊善 施入 忠河 工具 本有限公司 1000 日 2 → 0 日 2 ● → 0 日 2 ● ● → 0 日 2 ● ● → 0 日 2 ● ● → 0 日 2 ● ● → 0 日 2 ● ● → 0 ● → 0 ● ● ● ●
	<u>ت</u>	客户名称 北京斯尔诺科技有限公司 北京仁科互动网络技术有	客户来源 点击遗写 最新修改日 2016-10-19	現住人:*service@visoshougi.com>* 陽磁が注目型示板法 陽磁が注意効素 軽払人 + 収住人:service * 第 * * * * * * * * * * * * * * * * * * #
	() ()	上海西上海物流有限公司 北京新华书店首都发行用	最新修改人 学 张梁 黄注 点击填写	主 範 新花 ● ● <td< td=""></td<>
	3	北东市北京版店	数据权限 手机 13399393999	aux200元 * 105 * ▲·▲·D / U 年 三 三 臣 著 著 萨 萨 参 图 奏 □ *
			PF端回り 至公司 領定状态 未勧定	2016-10-20 service
			上间上的 皆 地理位置	

【图片】类型的字段:可点击该字段上传图片,一个图片类型的字段最多一 次可上传8张图片。操作方法如下图所示:

新建字段时选择字段类型-图片,输入名称,选择可上传的图片数量后,点 击"创建"按钮

选择字段类型:		字段详细信	息:				
实数 ¹ 日期	2.	字段名称	图片				
自动编号		API 名称	custor	mItem150		0	
相关业务 电话		状态	启用			•	
邮箱	3.	图片数量	1			•	
图片		▼ ₽ 5	有布局使用」	比字段	🗌 必墳 🗐 常)	€	
示例:		默认	详情页面(默)	人) 🕑 使用	🗌 必填	□ 常用	
拖拽图片到这里或者点击下边的按 还能上传8张	E	- R	「 <mark>有</mark> 职能可见」	比字段			
销售息"		默认	管理员	🕑 可见	回只读		
		默认	普通用户	☑ 可见	□ 只读		
		默认	经理用户	☑ 可见	🗌 只读		



前台显示

客户 全部客户 > Ⅰ 北京仁科互动网络技术有限公司 🗘 加关注 🔋 工商信息 ⑤ 客户名称 创建日期 2016-10-18 17:35 所属公海 默认分组 () 北京斯尔诺科技有限公司 客户来渡 创建人 💭 贝勒爷 北京仁科互动网络技术有 最新修改日 2016-10-20 认领日期 ① 上海西上海物流有限公司 到期时间 最新修改人 🚱 张璽 () 北京新华书店首都发行所 箭注 状态 自建 () 北京市北京饭店 数据权限 手机 13399393999 网址 www.baidu.com 所屬部门 全公司 公司邮箱 service@xiaoshouyi.com 锁定状态 未锁定 公司场景 还能上传3 取消 丁商注册 地理位置 世界 资 志怡密应语店

点击"+"上传图片,上传完毕后点击"保存"按钮。

5.2. 客户

5.2.1. 业务类型

概述:使用场景:公司的客户可能包括多种类型,比如渠道商、个人、代理 商等等,公司对不同客户的关注点是不一样的,比如对渠道商更关注公司名称、 公司地址等信息,而对个人客户更关注姓名、手机号、邮箱等信息。对应的,我 们在系统中也将客户分成多种业务类型,比如渠道商客户、个人客户、代理商客 户等。

如果公司对所有客户的关注点一致,则不需要区分不同的业务类型。

> 新增业务类型

1) 如果不需要区分业务类型则跳过该步骤。



操作步骤如下:

进入【标准业务对象管理】-【客户】-【业务类型】页面,点击"添加业务 类型",如下图所示:

🎝 用户和权限	,	客户管理				
 标准业务对象管理 客户 	×	业务类型 自定义字段				
联系人						添加业务类型
销售机会		业务类型名称	描述	状态		L
市场活动		吉兴安白	-		4	
销售线索		旦 切合/~	151	•		
服务个案		代理商客户	F	0	⊠ ×	
合作伙伴		1 water at		1. .		
竞争对手		成套厂	Ē	0	⊠ ×	
产品						
合同						

2) 在弹出框中输入客户业务类型名称并选择适用部门,只有这里的部门被 勾选了,该部门的用户才能新建这种类型的客户(若不勾选,该部门用户创建客 户时提示"您没有对应的客户类型,请联系系统管理员"),完成后点击"保存" 即可,如下图所示:

业务类型名称 直销客户 * 描述 适用部门 ▲ ● 全公司 ● 财务部 ● 市场部 ● ● 销售中心 ● ● 服务团队	
描述 适用部门	
 适用部门 ✓ 全公司 ✓ 财务部 ✓ 市场部 ▶ ✓ 销售中心 ▶ ✓ 駅务团队 	
▶ ✔ 销售一公司 ▶ ✔ 1-1	
 ◎ 选择某个部门时,自动选中其下所有子 部门 	



5.2.2. 字段设置

> 新增字段

1) 在标准业务对象管理-客户里,选择字段这个选项,点击【添加自定义字段】按钮。

客户管理										
业务类型	字段	布局								
自定义字段	字段依赖	ŧ							@ *	咱定义字段
字段名称		API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态			
详细地址		account.address	文本类型				0	⊻ ×		
邮政编码		account.zipCode	文本类型				0	⊻ ×		
电话		account.phone	文本美型				0	⊠ ×		
传真		account.fax	文本类型				0	⊠ ×		
公司网址		accounturl	文本类型				0	⊠ ×		
微博		account.weibo	文本类型				0	⊻ ×		
总人数		account.employee	整数类型				0	⊠ ×		
销售额		account.annualRev	浮点类型				0	⊠ ×		
客户来源		account.highSeaAc	多选类型				0	⊠ ×		
Apple										

2) 在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称, 是否为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展 开更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在 前端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段详细信息:	
<u>×</u> 本 单洗	字段名称	
多选	API 名称 customItem5	2
文本域 #2.**	状态	
实数	<u>启用</u> 禁用	
日期	▼ ■ 所有布局使用此字段 ■ 必填 ■ 常用	
自动编号	默认布局(默认) 🕑 使用 📄 必填 📄 常	用
示例:	▼ ☑ 所有职能可见此字段 □ 只读	
1	默认管理员 🕑 可见 🔲 只读	
	默认普通用户 🕑 可见 回 只读	
	默认经理用户 🕑 可见 📄 只读	

> 删除字段



发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

客户管理								
业务类型	字段	布局						
自定文字段	字段依赖	1±						
字段名称		API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态	
详细地址		account.address	文本美型				0	×
自动政策		account.zipCode	文本樂型				0	⊠ *
电谱		account.phone	文本类型				0	⊠ ×
传真		account.fax	文本类型				0	⊠ *
公司网址		account.url	文本类型				0	⊻ *
8008		account.weibo	文本类型				0	⊠ ×
总人数		account.employee	整数类型				0	⊻ ×
销售额		account.annualRev	浮点类型				0	⊠ ×
客户来源		account.highSeaAc	多选类型				0	⊠ ×
备注		account.comment	文本美型				0	⊠ *
ID		customItem144	自动编号				0	× ×

5.2.3. 页面布局

支持不同职能的用户具有不同的客户页面布局,其使用场景是不同职能的用户在新建或编辑客户信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面,点 击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

₲ 后台主页		客户管理			
🍾 用户和权限	>				
🖹 标准业务对象管理	~	业务类型 字段 布局			
o 客户		页面布局 💮			页面布局分 配 添加页面布局
联系人		页面布局名称	终端		
销售机会					
市场活动		默认页面布局	网页端	ß	
销售线索		页面布局7	网页端	⊻ ×	
服务个案		页面布局8	网页端	⊻ ×	
合作伙伴					
竞争对手					
产品					

				销售易~
新建页面布局				关闭
页面布局名称				
字段	服务管理 资料	从左侧选择拖拽字段到指定位置		<u>^</u>
分隔线	基本信息		×	
电话	服务管理	文本类型	☑ 必填 ☑ 常用	
客户	所有人	文本类型	✔ 必埴 ✔ 常用	
下单日期	业务类型	文本类型	☑ 必填 ☑ 常用	
渠道	系统信息	标点击字段上下移动,可以调整字	段的显示位置 ×	
次渠道	创建日期	日期类型(2011-07-18)	☑ 必填 ☑ 常用	
服务管理	创建人	文本类型	✓ 必填 ✓ 常用	
业务类型	修改人	文本类型	☑ 必填 ☑ 常用	
所有人	修改日期	日期类型(2011-07-18)	☑ 必填 ☑ 常用	
	* attorate		**	·
				保存

设置字段显示顺序、是否必填、是否常用后保存即可。

创建完成后点击"页面布局分配",如下图所示:

6 后台主页	客户管理				
· 用户和权限 >	山安場前一今四一	た 已			
 标准业务对象管理 客户 	亚穷美望 子段 ·	p.mj		页面布局分配 添加页面布局	l
联系人	页面布局名称	终端			
销售机会	默认页面布局	网页端			
销售线索	页面布局7	网页端	×		
服务个案	页面布局8	网页端	×		
合作伙伴					
263-12-					
页面布局分配					关闭
这里显示各职能查看不同	业务类型数据时所使用的	页面布局。			
直接单击选择单元格。	按住 Ctrl 鍵单击可选择多	个不相邻的单元格。然后指定一个新的页面布	3 3		
职能		业务类型 (默认业务类型)	业务类型 (市场)		
默认管理员		默认布局	默认布局		
默认普通用户		默认布局	默认布局	-	
默认经理用户		默认布局	默认布局		
■ 已选择 1 日更改 0	 置为 请选择 请选择 默认布局 采购 	•			保存
	采购			1	



以为每一个职能、每一种业务类型选择相应的页面布局,完成后保存即可。

5.3. 联系人

5.3.1. 新增业务类型

管理员在系统后台【标准业务对象管理】-【联系人】-【业务类型】中可添 加新业务类型。

✿ 版绘主页	联系人管理						
▲ 用户和权限 >	业务类型 字段 有用						
	登男实型名称	1618	w.z.				通知证明书型
「「東京へ」	默认 <u>业特关型</u>	Ø	0	ß			
前當後來							
展员个室 合作伙伴							

5.3.2. 字段设置

> 新增字段

在联系人管理中选择字段,点击【添加自定义字段】按钮。

联系人管理							
业务类型 字段 布局							
自定义字段 字段依赖性						0	添加自定义字段
字段名称 API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
职务 contact.post	文本类型				0	⊻ ×	
部门 contact.depart	文本类型				0	⊻ ×	
微博 contact.weibo	文本类型				0	⊻ ×	
省份 contact.state	文本类型				0	K ×	
地址 contact.address	文本类型				0	× ×	
邮政编码 contact.zipCode	文本类型				0	K X	
性别 contact.gender	单选类型				0	⊻ ×	~

➤ 在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展 开更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐



藏在前端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段详细信息:	
文本 <u>^</u>	李段名称	
学 远 多选	API 名称 customitem5 @	
文本域	光杰 會用 -	
型E数 实数	<u>一月</u>	
日期	▼ ■ 所有布局使用此字段 ■ 必填 ■ 常用	
自动编号	默认布局(默认) 🕑 使用 🔲 必填 📄 常用	
示例:	▼ ▼ 所有昭朝可见此字段 □ 日接	
1	默认管理员 🕑 可见 🖂 月速	
	默认普通用户 🕑 可见 🔲 只读	
	默认经理用户 🕑 可见 📄 只读	

> 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

客户管理							
业务类型	字段 布局						
自定义字段	字段依赖性						
字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态	
洋细地址	account.address	文本美型				0	× ×
邮政编码	account.zipCode	文本與型				0	× ×
电谱	account.phone	文本英型				0	× ×
传真	account.fax	文本类型				0	⊠ *
公司网址	account.url	文本类型				0	∠ ×
微加感	account.weibo	文本类型				0	∠ ×
总人数	account.employee	整数类型				0	∠ ×
销售额	account.annualRev	浮点黄型				0	∠ ×
客户来源	account.highSeaAc	多选类型				0	∠ ×
發注	account.comment	文本美型				0	∠ ×
ID	customItem144	自动编号				0	∠ ×

➢ 页面布局

支持不同职能的用户具有不同的客户页面布局,其使用场景是不同职能的用 户在新建或编辑客户信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面,

点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:



销售易 ⁷ 系统设置	<u> </u>			欢迎等,孙颖
✿ 后台主页 ▲ 用户和权限 >	联系人管理			
合标准业务对象管理 ~	业务类型 字段 布局 详情页布局 ②			洋猿页面布局分配 新建洋橋页布局
 联系人 销售机会 	详措页布局名称	终端		
市场活动 销售线索	默认详情贝布局	网贝蹒	2	
服务个案合作伙伴				
党争对手				
产品				

5.4. 销售机会

销售机会与客户类似,可以设置多业务类型,并且可以为每个业务类型的销 售机会设置字段。

5.4.1. 业务类型

1) 如果不需要区分业务类型则跳过该步骤!

操作步骤如下:

进入【标准业务对象管理】-【销售机会】-【业务类型】页面,点击"添加 业务类型",如下图所示:

6 后台主页		销售机会管理					
🎝 用户和权限	>						
🖹 标准业务对象管理	~	业务类型	字段 销售阶段	销售机会明细	布局		
客户							
联系人		业务类型名称		描述		状态	
o 销售机会		民用产品销售机会	2	Ş		0	
市场活动							
销售线索		商用产品销售机会		Ţ		0	K ×
服务个案							
合作伙伴		大项目销售		Ţ		0	K
竞争对手							

2) 在弹出框中输入销售机会业务类型名称并选择适用部门,只有这里的部



门被勾选了,该部门的用户才能新建这种类型的销售机会(若不勾选,该部门用 户创建销售机会时提示"您没有对应的销售机会类型,请联系系统管理员"), 完成后点击"保存"即可,如下图所示:

新建业务类型		关闭
业务类型名称 描述	直销客户	*
适用部门	 ✓ 全公司 ✓ 财务部 ✓ 市场部 ▶ ✓ 销售中心 ▶ ✓ 销售一公司 ▶ ✓ 销售一公司 ▶ ✓ 1-1 	
		保存

5.4.2. 字段设置

> 新增字段

1) 在标准业务对象管理-销售机会里,选择字段这个选项,点击【添加自定 义字段】按钮。



销售机会管理								
业务类型 字	段 销售阶段 销售	机会明细 布局						
自定义字段 字段	依赖性							② 添加自定义字段
字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
备注	opportunity.comm.	. 文本类型				0	⊠ ×	
测试3	customItem134	关联类型				0	⊠ ×	
qq	customltem135	文本类型				0	⊠ ×	
0	customItem136	浮点类型				0	⊠ ×	
电话	customItem138	引用类型	客户	电话	系统类型	0	⊠ ×	
22	customItem139	单选类型				0	⊠ ×	
333	customItem140	计算型字段				0	⊠ ×	
传真	customItem142	引用类型	客户	传真	系统类型	0	⊠ ×	
客户类型	customltem143	引用类型	客户	客户类型	系统类型	0	⊠ ×	
测试1	customItem144	引用类型	答户	测试1	文本	0	⊠ ×	

2) 在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称, 是否为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展 开更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在 前端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段详细信息:	
文本	李段名称	
^単 辺 多洗		
文本域	Customitems	
豊富之文	状态 倉用 ・	
实现资文	<u>启用</u> 禁用	
日期	▼ 🕑 所有布局使用此字段 🛛 ② 增用	
自动编号	默认布局(默认) 🕑 使用 📄 必填 📄 常用	
示例:		
1	▼ ■ 所有眼龍可见此李陵 □ 貝族	
	默认管理员 🕑 可见 📄 只读	
	默认普通用户 🕑 可见 回 只读	
	默认经理用户 🕑 可见 📄 貝婆	

> 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。



销售机会管理								
业务类型 字師	6 销售阶段 销售	机会明细 布局						
自定义字段 字段体	酸性							0
字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
留注	opportunity.comm	文本类型				0	×	
测试3	customItem134	关联类型				0	⊠ ×	
99	customItem135	文本类型				0	⊻ ×	
0	customItem136	浮点类型				0	⊠ ×	
电话	customItem138	引用类型	客户	电话	系统类型	0	⊻ ×	
22	customItem139	单选类型				0	⊠ ×	
333	customItem140	计算型字段				0	⊠ ×	
传真	customItem142	引用类型	客户	传真	系统类型	0	⊻ ×	
客户类型	customItem143	引用类型	客户	客户类型	系统类型	0	2 ×	
测试1	customItem144	引用类型	客户	测试1	文本	0	× ×	

5.4.3. 销售阶段

系统可以为每个业务类型的销售机会设置销售阶段。

使用场景:比如公司客户需求相对复杂,可能需要定制化,而个人客户的需求相对简单,一般标准产品就能满足需求。因此,公司客户的销售机会可能需要 经过初步接洽、需求确认、方案报价、谈判审核以及赢单等销售阶段,而对个人 客户只需要初步接洽、方案报价和赢单等销售阶段。

> 销售阶段设置

1)进入【销售机会】-【销售阶段】页面,选择一个业务类型,进入阶段设置页面,如下图所示:



业务类型 字段 销售阶段 销售机会明细	布局 流程设置	商机推进控制 进行中 进行中	15% 20%	3天 1天	6	2
K用产品销售机会 阶段设置 商用产品销售机会 初步接洽 大项目销售 一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個	流程设置	商机推进控制 进行中 进行中	15% 20%	3天 1天	6	U U
商用产品销售机会 初步接洽 大项目销售 需求确定 小小项目销售 发货 项目团队销售 谈判审核 测试类型 汇款		进行中进行中	15% 20%	3天 1天	6	U U
大项目销售 需求确定 小小项目销售 发货 项目团队销售 谈判审核 测试类型 汇款		进行中	20%	1天	6	Ľ
小小项目销售 发货 项目团队销售 谈判审核 测试类型 汇款						
项目团队销售		进行中	60%		6	Z
测试类型 汇款		进行中	80%		6	Ľ
		嬴单	100%		6	Ľ
111 没戏了		输单	0%		6	Z
輸単測试				अन्त्रोमी		天加

2) 可以修改已有销售阶段的名称、赢率或状态,也可以输入销售阶段名称、 选择状态、输入赢率再点击"添加"按钮添加新的销售阶段。需要注意的是,系 统不会按照销售阶段名称或赢率判断是否赢单,而是根据该阶段的状态判断。

3) 大阶段可进行权限控制

销售机会管理					
业务类型 字段 销售阶段	销售机会明细 布局				
默认业务类型	阶段设置 流程设置	商机推进控制			
	初步接洽	进行中	10%	6 🛛 ×	
	需求确定	进行中	30%	6 🗹 🗙	
	方案/报价	进行中	60%	6 🗆 ×	
	谈判审核	进行中	80%	6 🗹 🗙	
	嬴单	嬴单	100%	6 🗹 🗙	
	榆单	榆单	0%	6 🗹 🗙	
	销售阶段名称	进行中 ▼ 嬴率	% 阶段时间	添加	

13


操作权限设置	请选择			•	2	
可选操作人			已选操作人			
					1	
					4	
		>				
		<				

> 流程设置(流程可视化)

有开启流程可视化的系统才需要设置,否则请跳过该小节。

点击"流程设置"可对每一个阶段的流程进行更详细的划分。

1) 赢率划分

如下图所示,初步接洽阶段的未分配赢率为10%,表示需要完成一定任务 或行为才能完成初步接洽阶段 使销售机会的赢率达到 10% ;从初步接洽的 10% 到需求确定阶段的 30%, 需要完成一定任务或行为才能使销售阶段的赢率增加 20%,从而达到30%,依此类推。

业务类型 字段 销售阶段 默认业务类型	侍监机会则昭 布局	
默认业务类型		
	新聞の豊富	
测试	初步接洽 10% +分配基本 10%)	同步到拍曲机会
	0 +添加关键事件	
	+浙加关键信息	
	需求确定 20% (未分税調率 0%)	
	+38周天虹运营	
	方型/投付 30% (余分配画素 0%)	



2) 添加关键事件

假设某公司对销售人员在初步接洽阶段的要求一是获取客户关键人信息,二 是获取客户基本需求,并以文档形式上传。设置如下图所示:

销售机会管理						
业务类型 字段	销售阶段销	省售机会明细 布局				
合作模式	阶	段设置 流程设置				
跟单模式	客月	戸接触 10% (未分配贏率 0%)				同步到销售机会
		A , 确定产品 1%	B,出计划书 1%	C,	出对比表 8%	+添加关键事件
		+添加关键信息 机会名称	项目预算 销售金额			
	出」	具初步方案 20% (未分配赢率 0%)				
	0	方案/报价 10%	→ ● +添加关键事件			
		+添加关键信息 机会类型				
建 流程设置 1	创建新关键事件	件(设置变更请通知手机端下载量	良新版)	关闭		
給1111111111 10%	事件名称	填写事件名称	*			
户有采购需求 10%	嬴率	道写赢率 % (未分配赢率0%)				
加关键信息 11 ⁻	上传文档	🗐 可以上传 🚱				
	选项	🖲 必埴 🔘 非必埴 🞱				
5555111111111 20%	备注	请填写说明信息,限制输入400字		0		
10%				a		
动机关键信息	权限设置>>	0				
定111111111111				确定		

3)添加关键信息

除了添加关键事件,还支持添加关键信息。即从现有字段中明确选择出每个 阶段必须填写的字段信息。设置如下图所示:



销售机会管理				
业务类型 字段 销售阶段	销售机会明细 布局			
合作模式	阶段设置 流程设置			
跟单模式	客户接触 10% (未分配歲率 0%)			同步到销售机会
	● A, 确定j∝品 1%	◎ B,出计划书 1%	C , 出对比表 8%	+添加关键事件
	+添加关键信息 机会名称	项目预算 销售金额		
	出具初步方案 20% (未分配赢率 0%)			
	◎ 方案/报价 10%	• +添加关键事件		
销售机会管理 业务米用 ⇒□ 500000000000000000000000000000000000	+添加关键信息 机会类型		关闭	
ACCORD OF A RELIABLE	未选择字段 已选择字	eB.		
合作模式跟单模式	机会类型 机会名3 结单日期 项目预 机会来源 销售金程	亦 悼 顿		同步到销售机会
	 御注 所属部门 > 蒸数字段 実数非货币 产品种类 自定义会同 模字 費争対手 行业 		C,出对比衷 8%	+添加关键事件
		保存设置		
	+添加关键信息 机会类型			

4)为每个阶段设置关键事件和关键信息(不再赘述)

当设置了流程可视化之后,销售人员必须完成销售阶段中的每一个环节并填写关键信息才能进入下一阶段,如果勾选了上传文档,则必须上传文档才可进行下一步。

5)同步到销售机会

设置完成后必须点击"同步到销售机会"才能应用到已有的销售机会,如下 图所示:



销售机会管理				
业务类型 自定义字段	销售阶段			
普通项目商机	阶段设置 流程设置			
大项目商机	初步接洽 10% (未分配赢率 5%)	同步到销售机会		
特殊项目商机	获取关键人信息 5% 🛛 🖻			
直接赢单项目	添加关键事件			
多贏单商机	需求确定 30% (未分配赢率 20%) 添加关键事件			
	方案/报价 60% (未分配赢率 30%) 添加关键事件			
	谈判审核 80% (未分配赢率 20%)			

➢ 商机推进控制

NULSSEE NULSSE NULSSE NULSSE NULSSEE PARKAMAN FOR NULSSEER (SURGER, dig/mpic/parkage, states) Superparkage, states) Sing, Langers, Andrehows, Samper, Superparkage, Sumperparkage, Superparkage, Super	业务类型 字段 销售阶段	销售机会明细 布局			
● 1786-下 / 编辑 + 新建 ・ 部户名称 第音金額 结单日期 业务类型 第户名称 第音金額 结单日期 业务类型 17元 2016-12-15 默认业务类型 会 chenhuan 初步振念 0% 需求确定 方案/服价 读判审核 画单 (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1)	默认业务关型	 約役役置 流程役置 両村 市机推进控制规则: 只能顺序操作阶段和头键事件 功速:只能顺序操作阶段和头键事件 功速:可以退作所有阶段中的关键 近:利公理作所有阶段中的关键 が設定前進出す。只要流成 約段は前推出时、只要流成 約段は前推出时、只要流成 約段は前推出时、只要流成 約段は前推出時、以後回時 水母節に認知中的た大的な(謝田 世 2 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3	(,元器同歩) (,元器同歩) (事件(知用当前阶段前后阶段元关键事 () (清先同(读说明,谨慎勾选此项) (時所良),不找验中间运过阶段的;必填 (調防食),必須現关键事件、关键信息 (中)(限影要化)。)	性的可以操作再错倾阶级的关键事件),其 现关键事件、关键信息、上传文档、阶段审 、上传文档、阶段审批等。阶段前进或后进
初歩接洽 0% 需求确定 方案/股价 送判审核 副单 【1名目标 【20% 〕 ▲ 改起区域 动态 资料 相关 「満加期出ビ尿 回以成员(1) + 1 ● 1504445 体由和如何、使用人和目令、数式	 S 測试 で E 新产名称 	失注 ● 订治一下 約告金額 11元	结单日期 2016-12-15	业资类型 默认业务类型	 ✓ 编辑 + 新建 ···· 納告机会所有人 ② chenhuan
	tea	176	2010 12 10		
动态 资料 相关 团队成员 添加期班记录 面队成员(1) + 4 ③ chenhuan 负责人	a tea 初步接洽 0% 化合用标 【 读列 (20%)	需求确定	方案服价	談判审核 🚺	M#
潘加段进记录 回队成员(1) + 6 ① Chenhuan 负责人	a tea 初步接洽 0% 任公日标 ✔ 谈判 (20%)	175 需求确定	方葉服价	谈判审核 日	嘉单
· IO刀 PPHI CHEINIUAN Book J 扫描的标志: 2000	tea 初步接洽 0% 任祭目标 2 谈判(20%) 动态 资料	需求确定	方案/服价	淡判审核 ■ 日	黨单



> 可配置阶段子任务上传附件

后台配置"关键事件"界面上,可以定义是否必须上传文档,若配置了子任 务可不上传文档,则可以直接勾选进入下一个阶段,如下图所示:

待提交 ■提商机报告					
⑤ 斯尔诺购买投影仪设备	○ 日关注			/ 编辑	+ 新建 …
客户名称 北京斯尔诺科技有限公司	納售全额 10,000元	4击单日期 2016-10-20	业资共型 默认业务关型	销售机会所有人 😓 大姐夫	
初步接洽5% 需求確	定 方案服价 i	谈判审核 高单			0
任务目标 ✓ 1	(5%) 上待文档(运旗)	2	(5%)	上传文档(必慎)	

> 输单文字描述

较之前丢单原因只能从预先设定好的类型中选择,增加了输单文字描述,能 详细的记录输单原因,有利于事后进行问题分析和提升法案,进而规避风险,提 高成功率。如下图所示:

是否将上海西上海	物流有限公司的销售阶	段调整为输单?
请选择输单理由:	价格原因	•
请输入输单描述:		

输单描述内容可以在列表和资料页面查看,如下图所示:



销售机	会					3179385	建			a) 4
Π	■ 全部销售	訊会 ➤							■ 导出	新建销售机会
0	机会名称	销售机会所有人	客户名称	输单原因	\odot	输单描述	销售金额	结单日期	销售阶段	嬴率
	上海西上海物流有限	成少	上海西上海物流有阴	价格原因		竞争对手出的价格低	1,000,000元	2016-10-28	输单	0.96
	2	陈欢	北京新华书店首都发				2元	2016-10-18	初步接洽	0%
	北京饭店	欢总	北京市北京饭店				5,000元	2016-10-18	初步接洽	10%

售机会所有人	机会名称
🐊 成少	上海西上海物流有限公司
客户名称	机会类型
上海西上海物流有限公司	点击填写
肖售金额	嬴率
,000,000元	0%
俞单原因	
介格原因	
俞单描述	
急争对手出的价格低	

> 支持输单审批

在审批流程管理中设置对输单阶段进行审批同对销售阶段进行审批一致,如

下图所示:



销售易7系	统设置	I		
₲ 后台主页 為 用户和权限	>	审批流程管理		
 标准业务对象管理 自定义业务对象 	>	添加市批流程 流程名称 说明	添加洗程	关闭
✓ 业务对象关联关系	>	合同	基本信息 流程设置 审批通过后事件	- 1
₩ 业务参数设定 ■ 办公设置	>	机会审批	次型名称 転車車式 * 关脳対象 博参叫会 • *	
♠ 线索池设置 ▶ 客户池设置	> >	短期中请流程	対象共型 数以北京共型 ・	
● 流程管理	ř	外勤申请流程	(時間)前段 範単 ● (金)	
wt&型件 触发规则 工作语 Retalli		出版申请规程	流變说明 请這写相关注意事项,方便员工在申请时直阅,限制输入2000字	
 ・ 単批流程管理 ・ ・ ・		4980年9回25年 病母由透流程		
➤ 系统设置 ♥ 安全设置	>	事假申请流程		保存
間 日志斎道	>			

前台销售机会中输入输单理由及输单描述点击提交后,会弹出提交审批界

面,如下图所示:

特提交 •话商机报备					
⑤ 斯尔诺购买投影仪设备 ♥					
				业终类型 默认业务类型	的售机会所有人
初歩接洽 (0%) 端求确定 任务目标	方案服い	试 <u>判审核</u> 音	im to the second		
	(00) 上 提交	niildywr Sanain Mfaidyr (mae'n 1897)	×		
	审批人	选择审批人 🖌		团队成员	
	抄送给			团队成员(1)	
• 17小时前 大坦大 密建了销售机会:新尔诺购买投影仪	2m	1	取消 備认	C tak	

> 销售流程推进支持权限控制



机会合称 納鶴田 第六条件 销面金額 前如田周 並換洗道 前面金額 前面金額 </th <th>1</th>	1
形式 chenhua tea 11元 2016-12-15 联认业务类型 Chenhuar 初步検流 0% 需求确定 方室/报价 读封读核 直单 1 <	1
初步接洽 0% 需求确定 方案/假价 读判审核 高单 低50 <	
(505) 任务目标 □ *目标(10%) □ 第84 ▲ 0582534	
任务目标 (1955) (
● *目标(10%) 第94 ● \$2233\$ ●	
▲ 622534	6
动态资料相关团队成员	
溪加周进记录 凤队成 员(1)	+ •
Chenhuan 25人	
 R例 chenhuan 创建了物售机会: 跟試 	





5.4.4. 销售机会明细

销售机会关联的产品对象中,可以为每一个产品行添加自定义字段,如下图 所示:

· 相户和权限 >		能传输入的研 左曰				
🖹 标准业务对象管理 🖌 🖌	业务失坚 子段 销售阶段	玥皆机云明瑚 印向				
客户	添加自定义字段					
联系人	字段名称	字段类型	必填	常用	状态	
○ 销售机会 市场活动	产品价格	浮点类型(999.99)			0	Ľ
销售线索	产品数量	整数类型(999)			0	Ľ
服务个案	折扣	浮点类型(999.99)			0	Ľ
合作伙伴	总价	浮点类型(999.99)			0	
兄 尹 对于 产品	我是测试字段	文本类型		常用	0	⊻ ×
合同						
销售机会 ③ daoru C	☞ 加关注	<	第1/62条	>		捜
王 联系人(0)					+	0
😴 任务日程(0)					+	0
60) 产品(0)						0
≠ 竞争对手(0)					+	0
🗰 合作伙伴(0)					+	0



	🗿 daoru 🔤	2 加关注						
	■ 联系人(0)				+ 0			
编辑	销售机会编辑7	卒品						×
6)	合计(元)	测试字段	销售单位	创建日期	最新修改日	我是测试字段	备注	操作
	100000	自动化产品	套	2015-11-25	2016-04-28	Ĩ.		

5.4.5. 页面布局

支持不同职能的用户具有不同的销售机会页面布局,其使用场景是不同职能的用户在新建或编辑销售机会信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面, 点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

销售易∵素	统设置				XIES. BX	俞 返回首页	C+ 退出系统
 6 后台主页 4 用户和权限 合 标准业务对象管理 	>	销售机会管理 业务关型 字段 销售阶段	销售机会明细 布局				
客户		页面布局 🚱			1	页面布局分配	添加页面布局
联系人		页面布局名称	終端				
市场活动		默认页面布局	网页遗				
销售线索							
服务个室							
合作伙伴							
产品							
合同管理							
订单							

				销售易~
新建页面布局				关闭
页面布局名称				
字段	服务管理 资料	从左侧选择拖拽字段到指定位置		<u>^</u>
分隔线	基本信息		×	
电话	服务管理	文本类型	☑ 必填 ☑ 常用	
客户	所有人	文本类型	✔ 必埴 ✔ 常用	
下单日期	业务类型	文本类型	☑ 必填 ☑ 常用	
渠道	系统信息	标点击字段上下移动,可以调整字	段的显示位置 ×	
次渠道	创建日期	日期类型(2011-07-18)	☑ 必填 ☑ 常用	
服务管理	创建人	文本类型	✓ 必填 ✓ 常用	
业务类型	修改人	文本类型	☑ 必填 ☑ 常用	
所有人	修改日期	日期类型(2011-07-18)	☑ 必填 ☑ 常用	
	* attorate		**	·
				保存

设置字段显示顺序、是否必填、是否常用后保存即可。

创建完成后点击"页面布局分配",如下图所示:

	:			
₲ 后台主页		销售机会管理		
▲ 用户和权限	,	业务类型 字段 销售阶段	销售机会明细 布局	
四 你在亚另对家會理 客户	Ŭ	页面布局 🕗		页面布局分配 凝加页面布局
联系人		页面布局名称	终端	
○ 相響机会 市场活动		默认页面布局	网页端	
销售线卖				
服务个案				
合作伙伴				

这里显示各职能查看不同业务类型数据时	时所使用的页面布局。		
直接单击选择单元格。按住 Ctrl 键单:	由可选择多个不相邻的单元格。然后指定一个新的页面	面布局	
职能	业务类型 (默认业务类型)	业务类型 (市场)	
默认管理员	默认布局	默认布局	
默认普通用户	默认布局	默认布局	
默认经理用户	默认布局	默认布局	
已选择1 设置先 日更改0 資置得 第边線 第边線 影以布 梁煦	▼		R



以为每一个职能、每一种业务类型选择相应的页面布局,完成后保存即可。

5.5. 市场活动

5.5.1. 业务类型

管理员在系统后台【标准业务对象管理】-【市场活动】-【业务类型】中 创建新业务类型。

✿ 后台主页	市场活动管理						
為用户和权限 >							
🖻 标准业务对象管理 🗸 🗸	业务类型 字段 布局						
客户	1						添加业务美国
联系人	业务类型省称	描述	秋念				
销售机会	医供养业认择	¢	0				
o 市场运动							
销售线索							
服务个案							
合作伙伴							
克争对手							
活动记录							
产品							
合同							
1007年							

5.5.2. 新增字段

▶ 在市场活动管理中选择字段,点击【添加自定义字段】按钮。

销售易 ⁷ 系	统设置									^ 501	ia (C	• 退出系统
1 后台主页		市场活动管理	里									
· 相户和权限	>	山冬迷刑	字冊	右日								
标准业务对象管理 客户	~	自定义字段	字段依赖性	ŧ							 (3) 添加 	旧定义字段
联系人		字段名称		API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态			
销售机会 • 市场活动		活动说明		campaign.descripti	文本区类型				0	ß	ĸ	
销售线索		预期响应		campaign.expecte	文本类型				٢	ß	ĸ	
服务个案合作伙伴		备注		campaign.comment	文本类型				0		ĸ	
竞争对手		121212		campaign.dbcVarc	文本类型				0	ß	ĸ	
活动记录		系统标准字段										

▶ 在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展 开更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐 藏在前端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

<u>封译字段类型</u> :	字段详细信息					
文本 mi@	字段名称				1	
≠-//2 多·洗		[a mar E			
文本域		customit	ems			
1988-202	状态	启用				
实		禁用				
日期	 ● 利行者 	有布局使用此	字段	2 必填 🛛 🛱	印	
自动编号 👻	来人论大规	后局(默认)	☑ 使用	□ 必填	□ 常用	
云例:						
	 ● 所有 	有限能可见此	字段			
	里大议人包	f理员	☑ 可见	□ 只读		
	<u>事</u> 人;大襄	前通用户	2 可见	回 只读		
	黑大议人经	经理用户	☑ 可见	□ 只读		

销售易

▶ 市场活动支持级联单选字段,管理员进入系统后台在【标准业务对象管理】

-【市场活动】-【字段】-【字段依赖性】中设置。

₲ 后台主页		市场活动管理										
* 用户和权限	,		1									
希 标准业务对象管理	~	业务类型 学校	布局									
響户		自定文字段 字段依赖也	1								② 添加自定义学科	k
联系人		学校名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态				
销售机会 0 用语运动		活动说明	campaign.descripti	文本区典型				0	⊠ ×			
的编辑家		预期峭应	campaign.expecte	文本英型				0	⊠ ×			
服务个案		前注	campaign.comment	文本英型				0	⊠ ×			
合作伙伴		87.45 Harrison (2007)										
完争对手		905004E-FD										
产品		学校名称	API名称	字段类型	秋志							
合同		市场活动所有人	campaign.ownerId	文本英型	0	ß						
报价单		业务类型	campaign.entityType	文本英型	0	Ľ						
₲ 后台主页		市场活动整理										
為 用户和权限	,	The state of the state										
合标准业务对象管理		业务类型 学段	右期									
響户		李段依赖性 这回李段列表										
联系人											新疆宇宙依赖性	1
钠售机会		拉制学段	依赖学段									
 市场活动 		未添加依赖关系			_					-		
服务个案					新建字段依赖	性			×	540		
合作伙伴					步骤 1:运	降一个控制字段和一个依赖	学招。完成时单击"下一步					
竞争对手					控制字段	请远择		• •				
清明记录 产品					依赖李段	请选择		•				
合同												
报价单												
接价单明细												

5.5.3. 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)



点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

销售易 ⁷ 系统设置	Ē					欢	全级,孙颖	▲ 返回首页	C+ 退出系统
€ 后台主页	市场活动管理								
 ▲ 用户和权限 ▶ ▲ 标准业务对象管理 	业务类型 字段	布局							
客户	自定义字段 字段依赖	性						0	添加自定义字段
联系入销售机会	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
o 市场活动	活动说明	campaign.descripti	文本区类型				0	⊻ ×	
销售线索	预期响应	campaign.expecte	文本类型				0	⊠ ×	
服务个案	备注	campaign.comment	文本类型				0	⊠ ×	
竞争对手	121212	campaign.dbcVarc	文本类型				0	⊠ ×	
活动记录	系统标准字段								

5.5.4. 页面布局

支持不同职能的用户具有不同的市场活动页面布局,其使用场景是不同职能的用户在新建或编辑市场活动信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面, 点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

î	后台主页		市场活动管理				
-8	用户和权限	>					
B	标准业务对象管理	~	业务类型 子段	布局			
	客户		详情页布局 🚱				
	联系人		详情页布局名称	终	端		
	销售机会						
0	市场活动		默认评情央布局	pog	灾病		
	销售线索		默认详情页布局	M	反端		
	服务个案						
	合作伙伴						
	竞争对手						

设置字段显示顺序、位置、是否必填、是否常用等信息后保存即可。



计情页面布局	新 以详情页布局	适应窗口 🗸					
组件 选择并拖动至相应位置							
	 市场活动 CP 10.98注 活动化态 示例活动状态 	活动类型 示例活动类型	开始日期 1970-01-01	结审日期 1970-01-01	市场活。 张三	✓ 编辑 前所有人	+ 新建
动态:结果数据	动态相关			资料	团队成员	结果数据	
<u>业</u> の列表				× ED.42	A(2) Jekyli 時先応理 Monkey 客户成功設理	负责人	+
音磁 存職							

创建完成后点击"页面布局分配",如下图所示:

	详情页面布局分配			关闭
活动管理	这里显示各职能查看不同业务类型数据	时所使用的页面布局。		
务类型 字段	直接单击选择单元格,按住 Ctrl 键单	自由可选择多个不相邻的单元格。然后指定一个新的引	反面布局	
新局 ()	职用目	业务类型 (武认业务类型)	业务类型 (默认业务类型)	*
布局名称	默认管理员	默认详情页布局	默认详備页布局	
情页布局	默认普通用户	默认详情页布局	默认详慎页布局	
帕西布局	默认经理用户	默认详情页布局	默认详情页布局	
	销售人员—本人权限	默认详情页布局	默认详惯页布局	
	销售人员	默认详情页布局	默认详慎页布局	
	销售总监	默认详情页布局	默认详情页布局	
	服务总监	默认详情页布局	默认详情页布局	
	转换测试	默认详情页布局	默认详情页布局	
	1	默认详情页布局	默认详情页布局	
	普通用户	默认详情页布局	默认详情页布局	•
	 ■ 已选择 0 ②置为 请选择 	⊊ ▼		

5.6. 销售线索

5.6.1. 新增字段

在标准业务对象管理-销售线索,选择字段这个选项,点击【添加自定义字段】按钮。



销售易 ⁷ 系统设置	i								〕 【→ 退出系统
	销售线索管理								
 市口「私山区RQ 市 标准业务対象管理 客户 	业务类型 字印 自定义字段 字段桥	布局						0	添加自定义字段
联系人销售机会	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
市场活动 • 销售线索	男或女	lead.gender lead.depart	单选类型 文本类型				0	Ľ× ⊻×	
服务个案合作伙伴	职务	lead.post	文本类型				0	⊠ ×	
竞争对手 活动记录	単近 (数)場	lead.dbcSelect3	单选类型				0	⊠ ×	
产品	省份	lead.state	文本类型				0	×	

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展 开更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐 藏在前端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段详细信息:	
文本 ^	字段名称	1
单选		_1
多达	API 名称 customItem5 @	þ.
文. 中. 3% 第2章/7	状态 倉用 ・	
11Eax 2127	启用	
日期	★用 ▼ ● 所有布局使用此字段 ■ 必塩 ■ 常用	
自动编号 🗸	默认布局(默认) 🕑 使用 🔲 必填 📄 常用	3
示例:		
	▼ ● 所有职能可见此字段 ■ 只读	
1	默认管理员 🕢 可见 🔲 只读	
	默认普通用户 🕑 可见 🔲 只读	
	默认经理用户 🕢 可见 💿 只读	

5.6.2. 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。



₲ 后台主页		销售线索管理								
·a 用户和权限	>									
🖹 标准业务对象管理	~	业务类型 字印	及 布局							
客户		自定义字段 字段体	藏性						0	添加自定义字段
联系人		字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
销售机会		男或女	lead.gender	单选类型				•	⊠ ×	
市场活动		2017	land damage						12 v	
 明言线素 		C NB	lead.depart	X/4962						
服务个案		职务	lead.post	文本类型				0	⊠ ×	
台作伙伴		单选	lead.dbcSelect3	单选类型				0	⊻ ×	
元子八子		微博	lead.weibo	文本类型				0	⊻ ×	
产品		省份	lead.state	文本类型				0	⊠ ×	
合同		地址	lead.address	文本类型				0	⊠ ×	
										-

5.6.3. 线索转客户/联系人,设置对应字段

系统中的线索可以直接转化成客户和联系人,为了简化用户操作,系统可以自动将线索的部分字段直接转化为客户或联系人的字段。

默认情况下,销售线索的"公司名称"将转为客户的"客户名称","姓名"将 转为联系人的"姓名"字段。

设置线索转化的操作步骤如下:

1)编辑需要转化的字段,如下图的"电话"字段:

-8	用户和权限	>	字段定制-销售线索									
٢	标准业务对象管理	~										
	客户		添加自定义字段	0								
	联系人		字段名称		字段类型		必填	常用	状态	对应客户字段	对应联系人	(字段
	销售机会		基本信息						0			
0	销售线索		销售线索所有人		文本类型		必填项	常用	0			ß
	服务个案		电话		文本类型				0			
	合作伙伴		跟进状态		单选类型	٣			0			
	克争对于		姓名		文本类型		必填项	常用	0			

2) 在弹出框中选择需要转为客户或联系人的对应字段,点击"保存"即可。 这样当用户将一条线索转为客户和联系人时,就会将线索的"电话"填入客户以 及联系人的"电话"中,如下图所示:



编辑字段		关
字段详细信息:		
字段名称	电话	*
是否必填	□ 必填	
常用	□ 常用	
状态	启用 ▼]
线索转换信息:		
对应客户字目	●电话 •]
对应联系人= 段	电话 •]

5.6.4. 转换说明

1) 部分系统字段是不能转换的,系统中用"--"标出,如下图的"销售线 索所有人"和"跟进状态"等字段

字段定制-销售线索							
添加自定义字段 🛛 🕐							
字段名称	字段类型	必填	常用	状态	对应客户字段	对应联系人字题	9g
基本信息				0			ß
销售线索所有人	文本类型	必填项	常用	0			Ľ
电话	文本类型			0			Ľ
跟进状态	单选类型	Ŧ		0			Ľ
姓名	文本类型	必填项	常用	0			
性别	单选类型	w.		0			⊠ ×
公司名称	文本类型	必填项	常用	0	1.771		ß
部门	文本类型			0			12 ×
职务	文本类型			0			⊠ ×

2)转换前必须先在客户或联系人中建好相应字段。比如上节所说的"电话"

字段,必须先在客户和联系人中创建好才行。



3)转换时字段格式必须一致。比如线索中实数类型的字段也只能转换到客 户或联系人表中实数类型的字段,因此在客户或联系人中创建字段时需要注意格 式的一致性。

4) 单选或多选字段选项的一致性。对单选或多选字段,需要保证选项数量 以及选项值的一致性。

5.6.5. 销售线索布局

管理员在系统后台-【标准业务对象管理】-【销售线索】-【布局】中设置销 售线索模块详情页布局。

₲ 后台主页	销售线索管理					
▲ 用户和权限 >	E.					
🖹 标准业务对象管理 🖌 🖌	业务类型 字段	布局				
客户	详结页布局 📀				详情页面布局分配	新建详制页布局
联系人	详信页布局名称	终端				
明智和效	默认详确页布局	网页调	ß			
0 销售线索						
服务个案						
合作伙伴						
竞争对手						
活动记录						
产品						
合同						
1710.00						

5.7. 服务个案

5.7.1. 新增字段

▶ 在标准业务对象管理-服务个案,选择字段这个选项,点击【添加自定义字 段】按钮。



销售易7。	系统设置	l .						Х Ш
6 后台主页		字段定制-服务个案						
A 用户和权限	>							
🖻 标准业务对象管理	~	添加自定义字段						
客户		字段名称	字段类型	必填	常用	状态		
联系人		基本信息				0		
销售机会		服务个案所有人	文本类型	必填项	常用	0		
中场活动		个案编号	文本类型	必填项	常用	0		
o 服务个案		客户名称	文本类型	必填项	常用	0	Ľ	
合作伙伴		联系人	文本类型	必填项	常用	0		
竞争对手		联系电话	文本类型		常用	0	ß	
合同管理		联系手机	文本类型		常用	0	ß	
订单		联系邮件	文本类型		常用	0	ß	
费用管理		个案主题	文本类型	必填项	常用	0	R	

➤ 在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展 开更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐 藏在前端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段	详细信息	-				
· 文本 (1) · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	李段	名称	C				
多选	API	名称	customI	tem5		0	
文本域 整数	状态		启用			•	
92022X			<u>启用</u> 禁用				
日期	-	☞ 所有	布局使用」	七字段	2 必填 🔲 🤋	常用	
自动编号 🗸		默认布	局(默认)	☞ 使用	□ 必填	□ 常用	
示例:		☑ 所有		七字段			
1		默认管	理员	☑ 可见	□ 只读		
		默认普	通用户	≥ 可见	回只读		
		默认经	理用户	☑ 可见	□ 只读		

5.7.2. 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。



字段定制-服务个案					
添加自定义字段					
字段名称	字段类型	必埴	常用	状态	
基本信息				0	Z
服务个案所有人	文本类型	必填项	常用	0	Z
个窦编号	文本类型	必填项	常用	0	Z
客户名称	文本类型	必填项	常用	0	Z
联系人	文本类型	必填项	常用	0	
联系电话	文本类型		常用	0	Z
联系手机	文本类型		常用	0	
联系邮件	文本类型		常用	0	Z
个案主题	文本类型	必填项	常用	0	Z
个案描述	文本区类型		常用	0	⊠ ×
其它信息				0	⊠ ¥
入中止于				•	r2

5.8. 合作伙伴

5.8.1. 业务类型

管理员在系统后台【标准业务对象管理】-【合作伙伴】-【业务类型】中创建新业务类型。

₲ 后台主页	合作伙伴管理				
14 用户和校限 >	小科类型 字段 布局				
标准业务对象管理				Γ	活加小名金型
客戸 联系人	业务类型名称	損述	秋蓉	L	
销售机会	经销商	¢	0	2	
销售线票 服件企業	代理商	Ð	0	2 ×	
 合作伙伴 竞争对手 					
活动记录					

5.8.2. 新增字段

▶ 在合作伙伴管理中选择字段,点击【添加自定义字段】按钮。



合作伙伴管理								
业系类型 字段 自定义字段 字段依赖	布局							② 添加自定文字段
字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
合作伙伴类型	partner.dbcSelect1	单选类型				0	⊠ ×	
春份	account.state	文本类型				0	≅ ×	
地址	account.address	文本英型				0	⊻ ×	
邮动编码	account.zipCode	文本英型				0	⊠ ×	
电话	account.phone	文本类型				0	⊠ ×	
传真	account.fax	文本类型				0	⊻ ×	
公司网址	account.url	文本类型				0	⊠ ×	
总人数	account.employee	整数类型				0	⊠ ×	
上年业绩	account.annualRev	浮点类型				0	⊠ ×	
香注	account.comment	文本类型				0	⊠ ×	

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

新建字段		关闭
決任字段実型: 文本 単近 多透 文本域 繁致 実数 日前明母 目前明母 日前明母 マ	字段送称 字段送称 API 名称: customitem5 体型 Customitem5 秋志 雇用 ● 所有田前使用此学校 ● 所有田前町辺比学校 ● 一人流 ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	
		创建

> 合作伙伴支持级联单选字段,管理员进入系统后台在【标准业务对象管理】

-【合作伙伴】-【字段】-【字段依赖性】中设置。



✿ 后台主页	合作伙伴管理								
名用户和权限 >	业务送费	字段 布局							
🖻 标准业务对象管理 🖌 🖌									
客户	自定义字段字	段依赖性							
联系人	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
销售机会	合作伙伴类型	partner.dbcSelect1	单选类型				0	⊠ ×	
市场活动	省份	account.state	文本类型				0	⊠ ×	
服务个案	地址	account.address	文本美型				0	⊠ ×	
0 合作伙伴	邮政编码	account.zipCode	文本类型				0	⊠ ×	
竞争对手 (Finis)二章	电话	account.phone	文本类型				0	⊠ ×	
产品	传真	account.fax	文本类型				0	⊠ ×	
合同	公司周山	account ud	立本美用				0	FZ 🗙	
报价单	2A POPOAL	accountant	and the						
报价单明细	忠人奴	account.employee	整数类型				•	12 ×	
订单	上年业绩	account.annualRev	. 浮点类型				0	⊠ ×	
同题分子创	491244							c/ v	
合作伙伴管理									
038F 20 55									
200704 948 1000									
									新疆学校校校性
控制字段 依赖字段									
未添加就聽关系					mitt.				
		航建学校依赖性			2010				
		步骤1:选择一个控制字段和-	一个依赖字段。完成时单	进"下一步"。					
		拉利学校 请选择		•••					
		1010-7-78 U120+							
					₩#				

5.8.3. 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

合作伙伴管理								
业务类型 字段	布局							
自定义字段 字段依赖	性							
字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
合作伙伴类型	partner.dbcSelect1	单选类型				0	K ×	
省份	account.state	文本类型				0	K ×	
地址	account.address	文本类型				0	K ×	
邮政编码	account.zipCode	文本类型				0	⊻ ×	
电话	account.phone	文本类型				0	K ×	
传真	account.fax	文本类型				0	K X	
公司网址	account.url	文本类型				0	× ×	
总人数	account.employee	整数类型				0	⊻ ×	
上年业绩	account.annualRev	浮点类型				0	⊻ ×	
备注	account.comment	文本类型				0	K ×	



5.8.4. 页面布局

支持不同职能的用户具有不同的合作伙伴页面布局,其使用场景是不同职能 的用户在新建或编辑合作伙伴信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面, 点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

î	后台主页		合作伙伴管理		
-8	用户和权限	>			
Ċ	标准业务对象管理	~	业务类型 字段	府 同	
	客户		详情页布局 🚱		
	联系人		详情页布局名称	终端	
	销售机会		鮮江光は玉大日	网五米	5/
	市场活动		<u></u> 款认许慎火巾向	网页画	
	销售线索				
	服务个案				
0	合作伙伴				
	竞争对手				
	活动记录				

设置字段显示顺序、位置、是否必填、是否常用等信息后保存即可。

计情页面布局	网页端 默认详慎页布局	透应電口・		
组件 选择并拖动至相应位置				
	たうので、 ホームの ・ <b< td=""><td>公司网验 电超 www.website.com 1380000000</td><td>✓ 编辑 合作以讲所有人 张三</td><td>+ 新建</td></b<>	公司网验 电超 www.website.com 1380000000	✓ 编辑 合作以讲所有人 张三	+ 新建
动き	相关资料		动态团队成员	
ALF714	戦 戦 氏 (0) 更多 対 云 公司高称 : 一般公司高称 昭将: 一般役時後 明香: 13800000000		+ O 活動期目已設 ・ 1小切前 Swallow 活動プロ取成数: crow ・ 3小切前 Seegul 台湾ブ付助所会: Python	
カ公列表 単 文価 音器 移生页	6 時期(1会(0) 更多 CRM200人 時期(1会所有人: 班三 案件: 示約案件 利会大型: 示約(1会大型)		+ 0	
	▶ 市场活动(0) 更多		+ 0	

创建完成后点击"页面布局分配",如下图所示:



合作伙伴管理	这里显示各职能查看不同业务类型数据时所们	更用的页面布局。		
业务类型 字段	直接单击选择单元格。按住 Ctrl 键单击可	选择多个不相邻的单元格。然后指定一个新	的页面布局	
详信页布局 🔘	职能	业务类型 (经销商)	业务类型 (代理商)	
详佶页布局名称	默认管理员	默认详情页布局	默认详情页布局	
默认详情页布局	默认普通用户	默认详情页布局	默认详情页布局	
	默认经理用户	默认详情页布局	默认详情页布局	
	销售人员—本人权限	默认详情页布局	默认详情页布局	
	销售人员	默认详情页布局	默认详情页布局	
	销售总监	默认详情页布局	默认详情页布局	
	服务总监	默认详情页布局	默认详情页布局	
	转换测试	默认详情页布局	默认详情页布局	
	1	默认详情页布局	默认详情页布局	
	普通用户	默认详情页布局	默认详情页布局	
	■ 已选择 0 设置为 请选择	T		

5.9. 竞争对手

5.9.1. 新增字段

▶ 在标准业务对象管理-竞争对手,选择字段这个选项,点击【添加自定义字 段】按钮。

销售易 ⁷ 系统设置	Ē.						
₲ 后台主页	字段定制-竞争对手						
♣ 用户和权限 >	添加自定义字段						
 标准业务对象管理 客户 	字段名称	字段类型	必這	常用	状态		
联系人	基本信息				0		
销售机会	竞争对手所有人	文本类型	必填项	常用	0	Ľ	
销售线索	竞争对手名称	文本类型	必填项	常用	0		
服务个案	联系信息				0	⊠ ×	
合作伙伴	省份	文本类型			0	⊠ ×	
○ 竞争对手 在品	地址	文本类型			0	⊠ ×	
合同管理	邮政编码	文本美型			0	⊠ ×	
订单	电话	文本类型			۲	⊠ ×	
费用管理	传真	文本类型			0	⊠ ×	
目标 自定义振陈设置 Beta版	公司网址	文本类型			۲	⊠ ×	
▲ 自定义业务对象 >	微博	文本类型			0	× ک	

▶ 在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否



为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展 开更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐 藏在前端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段详细信息					
文本 ^	李段名称	C				
多选	API 名称	customIt	em5		0	
文本域	4.15					
聖聖教	天态	启用			-	
92,20		禁用	sterio (* 69	
自动编号	默认布	局(默认)	☞ 使用		□ 常用	
示例:						
3	- 10 所有	開始可见此	李段	□ 只读		
	智人決測	理员	≥ 可见	□ 只读		
	默认普	通用户	☑ 可见	回只读		
	默认经	理用户	☑ 可见	🔲 只读		

5.9.2. 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

段定制-竞争对手					
添加自定义字段 🛛 🔞					
字段名称	字段类型	必填	常用	状态	
基本信息				0	Z
竞争对手所有人	文本类型	必埴项	常用	0	Z
竞争对手名称	文本类型	必填项	常用	0	
联系信息				0	∠ ×
省份	文本类型			0	⊻ ×
地址	文本类型			0	⊻ ×
邮政编码	文本类型			0	⊻ ×
电话	文本类型			0	⊻ ×
传真	文本类型			0	⊻ ×
公司网址	文本类型			0	⊠ ×
微博	文本类型			0	⊠ ≭
其它信息				0	⊻ ×
总人数	2005年 2010 2010			0	r/ x

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。



5.10. 活动记录

用户在记录活动记录时,有多种活动记录类型可以选择,除"快速记录"系 统默认记录类型之外,可在此模块配置自定义类型。

修改的方式比较简单,通过该模块右侧的"添加业务类型"即可完成类型的 增加。如果需要删除现有类型的话,在此类型无数据的情况下,可直接删除。

动态		团队成员	员					
记录类型								
快速记录	₹.			~		(1) 图片		4
快速记题	₹.			*		0 0071		
电话								
拜访签到	刮							
技术支持	÷+				B	0 当	发布	
预约拜证	方				15	VIB	2A.IP	
活动记录管理		C. X. C. C.	NPD 61000 1 1000	∞~ 小职1				
业务类型名称	描述	状态						漆加业务类型
电话	Ę	0	۲. L					
释访怒到	Ð	0	Ľ					
参观	Ð	0	⊻ ×					
技术支持	Ð	٥	⊻ ×					
预约择访	Ę	0	⊠ ×					
自定义	Ę	0	⊠ ×					
无效跟进	Ð	0	⊠ ×					

5.11. 产品

5.11.1.新增字段

▶ 在标准业务对象管理-产品,选择字段这个选项,点击【添加自定义字段】



按钮。

✿ 后台主页	产品管理									
· 相户和权限 >										
局标准业务对象管理 >	业局类型 学校	右局								
	自定文字段 字段係載	111								读加白定文学校
联系人	学假名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态			
销售机会	产品型导	product.dbcVarcha	文本英型				•	⊠ ×		
纳售线索	产品库存	product.dbcInteger1	整数周型				0	⊠ ×		
服务个案	库存更新时间	product.dbcDate1	日期資量				0	⊠ ×		
合作伙伴	111111111111	product.dbcVarcha	文本美型				0	⊠ ×		
発争对手 活动记录	11111	product.dbcVarcha	文本美型				0	⊠ ×		
o #&	订购编码	product.dbcInteger2	整数英型				0	⊻ ×		
合同	品牌	product.dbcVarcha	文本英型				0	⊠ ×		
报价单 1216 单-020	成交描导价	product.dbcReal1	浮点英型				0	⊻ ×		
3.2.前 3660.4249344	选择	product.dbcSelect1	单远吴型				0	⊠ ×		
国政计划	所屬产品线	custom/tem125	文本與型				0	⊠ ×		
国際记录	产品名称1	customitem126	文本與型				0	⊠ ×		
務用管理	香注	customitem127	文本美型				0	⊠ ×		

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展 开更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐 藏在前端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

COTT - TOCKER .	字段详细信息:	
文本 _	李殿名称	
单选		
35-125	API 名称 customItem5 ②	
×.4-3%	状态 倉用 ▼	
12 MA	启用	
日期	 素用 ▼ ● 所有布局使用此字段 ■ 必填 ■ 常用 	
自动编号		
•		
示例:		
1		
	默认管理员 🕑 可见 💿 只读	
	默认普通用户 🕑 可见 回 只读	
	默认经理用户 🕑 可见 📄 只读	

5.11.2. 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。



产品管理										
业务类型 字段	布局									
自定文字段 字段依赖	HE .								② 添加自定义与	FR
字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态				
产品型号	product.dbcVarcha	文本类型				0	X			
产品库存	product.dbcInteger1	整款类型				0	⊠ ×			
库存更新时间	product.dbcDate1	日期类型				•	⊠ ×			
1111111111111	product.dbcVarcha	文本樂型				0	⊠ ×			
11111	product.dbcVarcha	文本类型				0	⊠ ×			
订购编码	product.dbcInteger2	整数类型				0	⊠ ×			
品牌	product.dbcVarcha	文本类型				0	⊻ ×			
成交描导价	product.dbcReal1	浮点类型				0	⊠ ×			
选择	product.dbcSelect1	单选类型				0	⊠ ×			
所屬产品线	customltem125	文本类型				0	× ×			
产品名称1	customltem126	文本英型				0	≤ ×			
餐注	customltem127	文本类型				0	K ×			

5.11.3.页面布局

支持不同职能的用户具有不同的产品页面布局,其使用场景是不同职能的用户在新建或编辑产品信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面, 点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

6	后台主页		产品管理				
-8	用户和权限	>	业务类型 字段	布局			
	标准业务对象管理	~					
	客户		详情页布局 🕜				
	联系人		详情页布局名称		终端		
	钥售机会		默认详情页布局		网页端	Z	
	市场活动						
	销售线索						
	服务个案						
	合作伙伴						
	竞争对手						
	活动记录						
0	产品						
	合同						
	报价单						
	101人共已(四)						

设置字段显示顺序、位置、是否必填、是否常用等信息后保存即可。



组件 选择并拖动至相应位置					
日本 日	产品 产品目录 示例产品目录	150年()18 8888.88	销售单位 示例销售单位	产品所有人 张三	/ 编辑 + 新建
● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	资料			相关	
の公列表	基本信息			⑤ 销售机会(0) 更	s + 0
	产品型导	产品名称		CRM200人	
直 文梅				销售机会所有	E
27 2	产品目录	产品所有人		を广: 次のyを广 和会出刊・ 示例相。	会出刑
		张三			o ME
标签页	标准价格	销售单位		▲ 文档(0) 更多	+ 0
				公司合同模板201	60525

5.12. 合同

5.12.1.新增业务类型

1)如果不需要区分业务类型则跳过该步骤!

操作步骤如下:

进入【标准业务对象管理】-【合同】-【业务类型】页面,点击"添加业务 类型",如下图所示:

LO ABBILLA		合同管理						
A 用户和权限	,	山田田山	*=					
合 标准业务对象管理	~	32999622 -752	412/00					
客户		11. do 10. 11. do 10.		d Turke				添加业务类型
联系人		业务失业省标	御述	状态				
销售机会		默认业务类型	Ę	0	Ľ			
市场活动								
销售线索								
服务个案								
合作伙伴								
竞争对手								
产品 ● 合同 订单								
幾用管理								

2) 在弹出框中输入合同业务类型名称并选择适用部门,只有这里的部门被 勾选了,该部门的用户才能新建这种类型的合同(若不勾选,该部门用户创建合 同时提示"您没有对应的合同类型,请联系系统管理员"),完成后点击"保存" 即可,如下图所示:



业务类型名称	直销客户	*
描述		
5月部门	 ✓ 全公司 ✓ 财务部 ✓ 市场部 ▶ ✓ 销售中心 ▶ ✓ 服务团队 ▶ ✓ 销售一公司 ▶ ✓ 1-1 	
	 选择某个部门时,自动选中其下所有子 部门 	

5.12.2.字段设置

> 新增字段

在标准业务对象管理-合同里,选择字段这个选项,点击【添加自定义字段】 按钮。

4	合同管理										
	业务类型 字段	布局									
	自定义字段 字段依赖	生								0	添加自定义字段
	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态				
	合同类型	contract.contractT	单选类型				0	Ľ	: x		
	付款方式	contract.payMode	单选类型				0	Ľ	; x		
	合同正文	contract.contractC	文本区类型				0	Ľ	(x		
	合同编号	contract.contractC	文本类型				0	Ľ	×		
	参与人	contract.participants	文本类型				0	Ľ	×		
	客户方签约人	contract.customer	文本类型				0	Ľ	×		
	我方签约人	contract.signerId	文本英型				0	Ľ	; x		
	签约日期	contract.signDate	日期类型				0	Ľ	×		
	督注	contract.comment	文本英型				0	Ľ	×		
	1	contract.dbcReal1	浮点类型				0	Ľ	×		
	2	contract.dbcIntege	整数类型				0	Ľ	: x		

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否



为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开 更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前 端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段详细信	(風:				
单选	字段名称					
多选	API 名称	custom	item5		0	
文本域	状态	信用			•	
突数		启用				
日期	-	听有布局使用!	比字段	🗌 必填 🛛 🕄	業用	
自动编号	果 大礼	人布局(默认)	☞ 使用	□ 必填	□ 常用	
示例:		听有职能可见。	比本的			
1]		জ লাম			
	服式。	人普通用户	 可见 			
	聖代家	人经理用户	☑ 可见	回 只读		

> 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

₲ 后台主页	合同管理							
· 8 用户和权限 >								
🖹 标准业务对象管理 🖌 🖌	业务类型 字段	布局						
客户	自定义字段 字段依赖	對生						
联系人	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态	
销售机会	合同类型	contract.contractT	单选类型				0	⊠ ×
销售线索	付款方式	contract.payMode	单选类型				0	⊠ ×
服务个案	合同正文	contract.contractC	文本区类型				0	⊻ ×
合作伙伴	合同编号	contract.contractC	文本类型				0	⊠ ×
竞争对手	参与人	contract.participants	文本类型				•	∠ ×
o 合同	客户方签约人	contract.customer	文本类型				0	∠ x
订单	我方签约人	contract.signerId	文本举型				0	Z X
盡用管理	体约日期	contract signDate	日期終刑				0	
目标	2011 M	contractisignibate					•	
自定义标签设置 Beta版	商/土	contract.comment	X.49812				•	<u>ы</u> е
自定义业务对象 >	1	contract.dbcReal1	浮点类型				0	K X

5.12.3.页面布局

支持不同职能的用户具有不同的销售机会页面布局,其使用场景是不同职能



的用户在新建或编辑销售机会信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面,点 击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

	h leg			-
青页布局 🔞				详情页面布局分配 新建计
羊情页布局名称	终端			
狀认页面布局	网页通	Ľ		
页面布局				关闭
页面布局名称				
	服务管理 资料	从左侧选择拖拽字段到指定位置		
ŧ	基本信息		×	
ŧ	基本信息 服务管理	文本英型	× ▼ 必填 ⊮ 常用	
ŧ	基本信息 服务管理 新有人	文本英型	× 必須 ぎ 第用 <	
ž	基本信息 服务管理 所有人	文本英型 文本英型	 ※ ※ 必須 ※ 第用 ※ 必須 ※ 第用 	
北部	基本信息 服务管理 所有人 业务类型	文本类型 文本类型 文本类型	×	
±	基本信息 服务管理 所有人 业务类型 系统信息	文本美型 文本美型 文本美型 就标点击字段上下移动,可以调整字:	マシ頃 第用 マシ頃 第用 マシ頃 第用 マシ頃 第用 マシ頃 第用	
e 378	基本信息 服务管理 所有人 业务类型 系统信息 0 创建日期 0	文本类型 文本类型 文本类型 鼠标点击字段上下移动,可以调整字: 日期类型(2011-07-18)	ビ 必須 ビ 常用 ビ 必須 ビ 常用 ビ 必須 ビ 常用 ビ 必須 ビ 常用 ビ 公須 ビ 常用	
8 日期 正	基本信息 服务管理 所有人 业务类型 系统信息 1 创建日期 1	文本美型 文本美型 文本美型	× ダ 必填 ビ 常用 ダ 必填 ビ 常用 ダ 必填 ビ 常用 酸的显示位置 ダ 必填 ビ 常用 の 必填 ビ 常用 の 必填 ビ 常用	
8 9.09 578 578	基本信息 服务管理 所有人 业务类型 系统信息 创建日期 创建人	文本类型 文本类型 文本类型 文本类型 鼠标点击字段上下移动,可以调整字 日期类型(2011-07-18) 文本类型	マシ頃 ダ常用	
 1利 1 1<td>基本信息 服务管理 所有人 少务类型 系统信息 0 0 0 创建日期 0 0 创建人、 修改人</td><td>文本类型 文本类型 文本类型 文本类型 鼠标点击字段上下移动,可以调整字: 日期类型(2011-07-18) 文本类型 文本类型</td><td>ビ 公頃 ビ 常用 ビ 公頃 ビ 常用</td><td></td>	基本信息 服务管理 所有人 少务类型 系统信息 0 0 0 创建日期 0 0 创建人、 修改人	文本类型 文本类型 文本类型 文本类型 鼠标点击字段上下移动,可以调整字: 日期类型(2011-07-18) 文本类型 文本类型	ビ 公頃 ビ 常用	
# 利 記 辺 二	基本信息 服务管理 所有人 业务类型 系统信息 创建日期 创建日期 创建人 修改人 修改日期	文本美型 文本美型 文本美型 文本美型 鼠标点击字段上下移动,可以调整字- 日期美型(2011-07-18) 文本美型 文本美型 日期美型(2011-07-18)	ビ 公坂 ビ 常用 ビ 公坂 ビ 常用	

设置字段显示顺序、是否必填、是否常用后保存即可。

创建完成后点击"页面布局分配",如下图所示:



保存

₲ 后台主页	销售机会管理					
	业务类型 字段 伯益	自於段 销售机会明细 布局				
5 标准业务为家畜理 客户	页面布局 🕗				页面布局分配 滚加页面	布局
联系人	页面布局名称	终端				
 何勝机会 市场活动 	默认页面布局	网页端	ß			
销售线素						
服务个案						
A DECEMBER OF						
1						
页面布局分配						关闭
页面布局分配 这里显示各职能	查看不同业务类型数据时	1所使用的页面布局。				关闭
页面布局分配 这里显示各职能 直接单击选择	查看不同业务类型数据的 单元格。按住 Ctrl 键单d	的所使用的页面布局。 由可选择多个不相邻的单元格	。然后指定一个新的页	面布局		关闭
页面布局分配 这里显示各职能 直接单击选择 职能	查看不同业务类型数据的 单元格。按住 Ctrl 键单d	的一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個一個	. 然后指定一个新的页 业务类型)	面布局 业务类型 (市场)		关闭
页面布局分配 这里显示各职能 直接单击选择 取能 默认管理员	查看不同业务类型数据的 单元格。按住 Ctrl 键单击	J所使用的页面布局。 E可选择多个不相邻的单元格 业务类型()飲い 就认布局	。然后指定一个新的页 业务类型)	面布局 业务类型 (市场) 默认布局		关闭

默认布局

可以为每一个职能、每一种业务类型选择相应的页面布局,完成后保存即可。

默认布局

٠

请选择

请选择 默认布局 采购

设置为

5.13. 报价单

默认经理用户
■ 已选择1

■ 已更改 0

5.13.1.新增业务类型

管理员在系统后台【标准业务对象管理】-【报价单】-【业务类型】中创 建新业务类型。

✿ 后台主页	报价单						
▲ 用户和权限 > ● 标准业务对象管理 >	业务类型 字段 生成订单	布局					
客户 联系人	童务类型名称	描述	状态				海加业务关型
物编机会 市场活动	默认业务类型(默认)	Ð	0	ß			
销售过度 服务个案							
合作伙伴 竞争对手							
活动记录 产品							
合同 • 投价单							
报价单明细 订单							
回歌针划 国歌记录							
蟲用管理 目标							
价格表							



报价单									
业务类型 字段	生成订单 布局								
自定义字段 字段依赖	性								② 添加自定义字段
字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态			
报价单名称	quotationTitle	文本类型				0	Ľ.		
有效日期	validDate	日期类型				0	Ľ.		
报价时间	quoteTime	时间英型				0	62		
最近同步时间	synchronizedDate	时间类型				0	12		
87182	quotationStage	单选类型				0	ß		
总金额	quotationAmount	浮点类型				0	ß		
总数量	quotationQuantity	浮点樂型				0	ß		
联系人名称	contactid	文本类型				0	ß		
联系人电话	contactPhone	文本类型				0	ß		
联系人邮箱	contactEmail	邮稿类型				0	ß		
衛注	quotationRemarks	文本区类型				0	ß		

在报价单管理中选择字段,点击【添加自定义字段】按钮。

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开 更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前 端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段详细	暗息:				
文本 ^	字段名利					
≇⊡ 多选	API 名称	custom	Item5		0	
文本域 整数	状态	启用			•	
实数		<u>启用</u> 禁用				
日期	-	所有布局使用	此李殿	2 必填 🔲 常	用	
自动编号	9	伏认布局(默认)	☞ 使用	□ 必填	□ 常用	
示例:		所有职能可见	此李殿	- 見读		
1		以认管理员	☞ 可见	回只读		
	3	伏认普通用户	☞ 可见	回只读		
	2	狀认经理用户	☑ 可见	□ 只读		

报价单支持级联单选字段,管理员进入系统后台在【标准业务对象管理】-【报价单】-【字段】-【字段依赖性】中设置。



₲ 后台主页	报价单								
·a 用户和权限 >	业务类型 字	段 生成订单 布局							
局 标准业务对象管理 ~	自定义字段 字段4	56014							
著 戸 開三 1									
秋奈 人	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
市场活动	报价单名称	quotationTitle	文本类型				0		
销售线案	有效日期	validDate	日期类型				0		
服务个室	报价时间	quoteTime	时间类型				0	ß	
合作伙伴	最近同步时间	synchronizedDate	时间类型				0		
活动记录	阶段	quotationStage	单远类型				0	Ľ.	
产品	总金额	quotationAmount	浮点类型				0		
合同	总数量	quotationQuantity	浮点类型				0		
 · 报价単 报价单明细 	联系人名称	contactid	文本类型				0	Ľ	
订单	联系人电话	contactPhone	文本类型				0		
回款计划	联系人邮箱	contactEmail	邮箱类型				0	Ľ	
回款记录	备注	quotationRemarks	文本区类型				0	Ľ	
980 HE 990 440									
报价单									

业务类型 字段 字段依赖性 返回字段列	生成订单 布局			新建学校体教
控制字段 未添加依赖关系	依赖字段			
		新建学授休録王 史著 1: 送帰一个社紀学校和一个休憩学校、発信时得出"下一步"。 社会明学校 (1955年) ・ 依頼学校 (東西年)・	大司	
			₩	

5.13.2. 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

₲ 后台主页	报价单								
 ▲ 用户和权限 > ● 标准业务对象管理 > 	1542 78	生成订单 布局						Q Strat	≅v≄no
每户 联系人	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	秘密		
特性机会	报价单名称	quotationTitle	文本與型				0	2	
何德线案	有效日期	validDate	日期與型				0	2	
服务个案	接价时间	quoteTime	时间类型				0	2	
合作伙伴	最近同步时间	synchronizedDate	时间类型				0	22 C	
活动记录	linia	quotationStage	单远关型				0	23 C	
产品	总金额	quotationAmount	浮点美型				0	ß	
合同	总数量	quotationQuantity	消点类型				0	ß	
● 報告/華 报价单明细	联系人名称	contactId	文本类型				0	12	
订单	顺系人电话	contactPhone	文本类型				0	12	
国歌计划	联系人邮箱	contactEmail	邮箱类型				0	2	
国政记录	昏注	quotationRemarks	文本区與型				0	تد	
目标	地址	customltem13	文本英型				0	2 ×	


5.13.3.生成订单

报价单中可以设置生成订单时,明细信息是否允许编辑。

€ 后台主页		报价单	
A 用户和权限	>		
后标准业务对象管理	~	业务类型 字段 生成订单	布局
客户		默认业务类型	● 生成订单明细可修改
联系人			从报价单生成订单时,明细信息允许编辑。
销售机会			○ 生成订单明细不可修改
市场活动			从报价单生成订单时,明细信息不可编辑。
销售线索			
服务个案			
合作伙伴			
竞争对手			
活动记录			
产品			
合同			
● 报价单			

5.13.4. 页面布局

支持不同职能的用户具有不同的报价单页面布局。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面, 点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

✿ 后台主页	报价单					
▲ 用户和权限	> 业务类型 字段	生成订单 石服				
客户	详结页布局 💮				详情页面布局分配	新建详情页布局
脱系人	详情页布局名称	终端				
销售机会	數认详插页面	网页論				
销售线索	列表布局 🕗					
合作伙伴	布局名称	終端				
院争对手	数据列表	网页跳				
活动记录	数据报表	网页跳				
合同	数据列表	48 Sh0k				
o 接价单						
报价单明细						
订单						
国教计划						
国歌记录						
應用管理						

设置字段显示顺序、位置、是否必填、是否常用等信息后保存即可。



🖬 详情页面布局	(可)端	道法第二 ・		关闭
组件 法将并指动至相应位置			A.	
	报价单		✓ #40 + 502	
± ²	资料		团队成员	
出版成员	基本信息		岡队成员 (2) +	
▲ ■ ■ ■ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □	版价 单编写 ZDBH197001010001	业务典型 示码(业务类型	Co Jekyt 如她回想 交流人	
此 报价率明短	和效日期 1970-01-01	报价审计问 示:你问题"价值"[10]	ANDINEY 電子成功回想	
办公列表	报价单名称	编订任同步设计印	相关	
■ 日 日 文档 任务 日曜	97.5911世纪中华144年4月 朝告机会名称	7743938620239157993163) 16240	○ 文档(0) 更多 + ○ 公司合同機械20160525	
	尔·约纳普勒会名称 著户名称		上倾对间: 2016-05-25 上他人: Jebyll	
19/22.94	示例案户 678 金额信息		动态	
	日金額	500 co		
	金额值度 总金额 8888.88	200 8888 88		

创建完成后点击"页面布局分配",如下图所示:

		详情页面布局分配		
后台主页	报价单	这里显示各职能查看不同业务类型数据时	所使用的页面布局。	
用户和权限 > 标准业务对象管理 >	业务类型 字段	直接单击选择单元格。按住 Ctrl 键单击	可选择多个不相邻的单元格。然后指定一个新的页面布局	
客户	详结页布局 🚱	III.AE	业务类型 (默认业务类型)	
联系人	详情页布局名称	默认管理员	默认详情页面	
的售机会	默认详情页面	默认普通用户	默认详情页面	
市场古切		默认经理用户	默认详情页面	
Hannak Autor 服务个案	列表布局 😡	销售人员—本人权限	默认详情页面	
合作伙伴	布局名称	销售人员	默认详情页面	
竞争对手	数据列表	销售总监	默认详情页面	
苦动记录	数据报表	服务总监	默认详情页面	
"品	數据列表	转换测试	默认详情页面	
合同		1	默认详情页面	
报价单明细		普通用户	默认详情页面	
订单回款计划		 已选择 0 设置为 请选择 		
回款记录				
费用管理				

对于自定义字段,可以在后台进行映射配置,





5.14. 报价单明细

5.14.1.字段设置

> 新增字段

在标准业务对象管理-报价单明细管理中,选择字段这个选项,点击【添加 自定义字段】按钮。

报价单明细										
业务类型	宇段	布局								
自定义字段	宇段依赖的	£							0	添加自逆义字段
字段名称		API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	秋章			
报价单编号		quotationDetailEnt	关联类型				0	≤ :	×	
产品名称		quotationDetailEnt	建美建关				0	2 1	×	
客户名称		quotationDetailEnt	关联类型				0	≤ ;	×	
价格表价格		priceUnit	浮点类型				0	\bowtie		
销售单位		unit	引用类型	产品	销售单位	文本	0	⊠ 3	×	
销售价格		price	浮点类型				0	\bowtie		
产品数量		quantity	浮点类型				0	ß		
折扣		discount	浮点类型				0			
总价		amount	浮点类型				0	ß		
普注		detailRemarks	文本区类型				0			
500000										

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开 更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前 端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段详细信息:	
文本 ^	李段名称	
单选		
多选	API 名称 customitem5 ②	
文本域		
些最高文	□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □	
9年20日	熱用	
日期	▼ ▼ 所有布局使用此字段 ■ 必填 ■ 常用	
自动编号	默认布局(默认) 🕑 使用 📄 必填 📄 常用	
示例:		
°n	▲ 所有眼龍可见此字段 □ 貝族	
5.	默认管理员 🕑 可见 📄 只读	
	默认普通用户 🕑 可见 😑 只读	
	默认经理用户 🕑 可见 📄 只读	



> 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

5.14.2. 页面布局

支持不同职能的用户具有不同的报价单明细的页面布局,其使用场景是不同 职能的用户在新建或编辑报价单明细信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面, 点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

៝	后台主页	报价单明细						
-8	用户和权限	山冬米刑 東路	布局					
Ċ	标准业务对象管理 🖌 🖌	IIII THE	- Leitel					
	客户	自定义字段 字段依赖性	±					
	联系人	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态
	销售机会	报价单编号	quotationDetailEnt	关联举型				0
	市场活动	1001-00-0	quotationoctanenta.	/ A O Call				
	销售线索	产品名称	quotationDetailEnt	关联类型				0
	服务个案	客户名称	quotationDetailEnt	关联类型				0
	合作伙伴	价格表价格	priceUnit	浮点类型				0
	竞争对手							
	活动记录	销售単位	unit	引用类型	产品	销售単位	文本	0
	产品	销售价格	price	浮点类型				0
	合同	产品数量	quantity	浮点类型				0
	报价单							
0	报价单明细	折扣	discount	浮点类型				0
	订单	总价	amount	浮点类型				0
	回款计划	备注	detailRemarks	文本区类型				0
	回款记录							

设置字段显示顺序、位置、是否必填、是否常用等信息后保存即可。

默认布局				关闭
页面布局名称 默认布局				
宇段	报价单明细 资料	从左侧选择拖拽字段到指定位置		
分隔线	基本信息			×
报价单编号	报价单编号	关联类型	🕑 必埴 🕑 常用	×
产品名称	序号	文本类型	🗷 必埴 🕑 常用	
价格表价格	产品名称	关联类型	☑ 必埴 🕑 常用	
销售单位	价格表价格	浮点类型(999.99)	🕑 必埴 🕑 常用	
销售价格	销售价格	浮点类型(999.99)	🗷 必埴 🕑 常用	
产品数量	产品数量	浮点类型(999.99)	☑ 必埴 ☑ 常用	
折扣	折扣	浮点类型(999.99)	🗷 必埴 🕑 常用	
	总价	浮点类型(999.99)	🕑 必埴 🕑 常用	
az)+ •	1444-00 Jan	21 (EE32/TR)		
				Ptz

5.15. 订单

5.15.1.新增业务类型

系统默认订单有订货单和退货单两种业务类型,用户也可添加其他类型

1) 如果不需要区分业务类型则跳过该步骤!

操作步骤如下:

进入【标准业务对象管理】-【订单】-【业务类型】页面,点击"添加业务 类型",如下图所示:

✿ 后台主页		订单管理			
▲ 用户和权限	>	业务类型 字段 生效方式	订单明细 布局		
5 标准业务对象管理	~				SENST M 497
客户 副系人		业务类型名称	描述	状态	(SAM) (PEL
销售机会		电销订货单	¢	0	۲ د
市场活动					
相當成素服务个黨		退货单	Ø	0	2
合作伙伴		直锁订货单	ø	0	ピ *
竞争对手		174546	-		// v
合同		1.00-	¢	J	
o 订单					
義用管理					
目标					





2) 在弹出框中输入订单业务类型名称并选择适用部门,只有这里的部门被 勾选了,该部门的用户才能新建这种类型的订单(若不勾选,该部门用户创建订 单时提示"您没有对应的订单类型,请联系系统管理员"),完成后点击"保存" 即可,如下图所示:

新建业务类型		关闭
业务类型名称	直销客户	*
描述		
适用部门	 ✓ 全公司 ✓ 财务部 ✓ 市场部 ▶ ✓ 销售中心 ▶ ✓ 销售一公司 ▶ ✓ 1-1 	
	 ✓ 选择某个部门时,自动选中其下所有子部门 	
		保存

5.15.2.字段设置

> 新增字段

在【标准业务对象管理】-【订单】里,选择字段这个选项,点击【添加自 定义字段】按钮。



₲ 后台主页		订单管理									
相户和权限	>	业务类型 字額	B 生效方式 订单	明细 布局							
客户		自定义字段 字段体	额性							② 添加自定义字段	
联系人		字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态			
销售机会		交货日期	order.deliveryDate	日期类型				•	≅ *		
销售线素		产品总量	order.productsAm	浮点类型				0	⊻ ×		
服务个案		餐注	order.comment	文本区类型				0	⊠ ×		
合作伙伴		测试	customItem137	文本类型				0	⊠ *		
完争 <u>刘</u> 手 严品		1912	customItem138	日期樂型				•	⊠ ×		
合同		电话	customItem139	引用與型	客户	电话	系统类型	0	⊻ ×		
o 订单		I 5:	customItem140	文本英型				0	⊠ *		
調用目標		3	customItem141	单选类型				0	⊠ ×		
				12 2 13 13 and 1							

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开 更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前 端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

	子段详细信息:	
文本 ^	字段名称	
多 选	API 名称 customItem5 @	
文本域		
豊富政	沢志	
实数	茶用	
日期	💌 📝 所有布局使用此字段 🔲 必壇 🔲 常用	
自动编号	默认布局(默认) 🕑 使用 🔲 必壇 📄 常用	
志例:		
	▼ ● 所有职能可见此字段 □ 只读	
	默认管理员 🕑 可见 回 只读	
	默认普通用户 🕑 可见 🔲 只读	
	默认经理用户 🕑 可见 📄 只读	

> 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。



₲ 后台主页	订单管理							
· 相户和权限 >			-					
🖹 标准业务对象管理 🛛 👻	100,902	< 2500530 NJ#	网络 一种 用意					
	自定义字段 字段体	赖性						
联系人	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态	
销售机会	交货日期	order.deliveryDate	日期美国				0	×
钠售线素	产品总量	order.productsAm	浮点类型				0	⊠ ×
服务个赋	督注	order.comment	文本区类型				0	⊻ ×
合作伙伴	測试	customltem137	文本與型				0	× ×
元中以中	測2	customItem138	日期类型				0	⊠ *
合同	电话	customItem139	引用微型	客户	电话	系统类型	0	×
0 订单	陈	customItem140	文本类型				0	⊻ ×
裁用管理	3	customItem141	单远类型				0	⊻ ×
自定义标签设置 Beta版	发	customItem142	浮点英型				0	区 ×

5.15.3. 生效方式

订货单和退货单的生效方式包括两种(根据个公司业务需求自行定义选择):

▶ 创建即生效。即用户创建后订单就生效,生效后的订单不能编辑或删除;

> 授权人确认生效。即用户创建订单后暂未生效,还能编辑或删除;而授权人 确认后订单即生效,此时不能编辑或删除。

î	后台主页		订单管理	
-8	用户和权限	>	业冬举刑 之段 牛效方式	订单照明 右局
÷	标准业务对象管理	*	THE IN TWIS	
	客户		电销订货单	◎ 台建即生效
	联系人		退伤单	创建后自动生效,生效后不可编辑或删除。
	销售机会			● 授权人确认生效
	市场活动		直销订货单	创建后不生效,可以编辑或删除。经过授权人确认后,订单生效,不可编辑或删除。
	销售线索		下货单	
	服务个案			
	合作伙伴			
	竞争对手			
	产品			
	合同			

5.15.4. 订单明细

一个订单中可能包含多个产品,订单明细用于设置每一个产品行的信息,下 图中增加"质保期"字段,则在订单中添加产品时可以为每个产品设置质保期:



用户和权限	>					i						
🖹 标准业务对象管理	~	业务类型	字段	生效方式	订单明细	布局						
客户		添加自定义等	和段 (0								
联系人		字段名称			字段类型		必埴	常用	状态			
销售机会		产品价格			河口茶田(9	99,99)			0	ß		
市场活动		在品物品							0	12		
明書成系) нижа			序示快望(9	aa'aa)						
合作伙伴		折扣			浮点美型(9	99.99)			0	Z		
竞争对手		总价			浮点类型(9	99.99)			0	ß		
产品		备注			文本区类型				0	ß		
合同												
o 订单		测试			文本类型			常用	0	⊠ ×		
费用管理												
自定义标签设置 Beta版												

5.15.5.页面布局

支持不同职能的用户具有不同的销售机会页面布局,其使用场景是不同职能的用户在新建或编辑销售机会信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面,点 击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

✿ 后始主页	订单管理					
¹⁴ 用户和权限 >		2774600400 27788				
局标准业务对象管理	75996% -+M - 250037	PT stephisti				
畜户	详结页布局 🚱				详情页面布局分配	新建详结页布局
联系人	详信页布局名称	终端				
销售机会	BLF	-	× *			
市场活动	ATIA.	四次調				
销售线素	默认退货单页面布局	网页諸				
服务个案	默认订货单页面布局	网页端				
合作伙伴						
竞争对手						
产品						
合同 o 订单						
费用管理						
目标						
PHONY STORED DATA HE						

				销售易
新建页面布局				关闭
页面布局名称				
字段	服务管理 资料	从左侧选择拖拽字段到指定位置		î.
分隔线	基本信息		×	
电话	服务管理	文本类型	✔ 必填 ✔ 常用	
客户	所有人	文本类型	✔ 必填 ✔ 常用	
下单日期	业务类型	文本类型	☞ 必填 ☞ 常用	
渠道	系统信息	标点击字段上下移动,可以调整字.	没的显示位置 ×	
次渠道	创建日期	日期类型(2011-07-18)	☞ 必填 ☞ 常用	
服务管理	创建人	文本类型	☞ 必填 ☞ 常用	
业务类型	修改人	文本类型	☞ 必填 ☞ 常用	
所有人	修改日期	日期类型(2011-07-18)	☞ 必填 ☞ 常用	
sciencell'i	* BLIGHTING			· ·

设置字段显示顺序、是否必填、是否常用后保存即可。

创建完成后点击"页面布局分配",如下图所示:

✿ 后台主页	订单管理				
· 相户和权限 >	业务类型 李段 生效方式	订单明细 布局			
雨准业务对象管理	详情页布局 💮			洋街页面布局分配 新建洋街页布局	
联系人	详情页布局名称	终端			
销售机会 市场活动	Ast	网页牌 🗹 🗙			
销售线索	默认退货单页面布局	网页端 ピ			
服务个室	默认订货单页面布局	网页跳 区			
竞争对手					
产品					
o 订单					
表用管理 日午					
EE OX					
页面布局分配					关闭
这里显示各职能到	查看不同业务类型数据时所使用	的页面布局。			
直接单击选择单	自元格。按住 Ctrl 键单击可选择	释多个不相邻的单元格。然后指定一个	个新的页面布局		
印合华		小冬米刑(野江山冬米刑)	业冬类型 (古话)		
ACTED.		THYE (WWITHE)			
默认管理员		默认布局	默认布局		
默认普通用户		默认布局	默认布局		
默认经理用户		默认布局	默认布局		
	-				
	设置为 请选择	×			
■ 已更成 0	请选择				
	采购			e	菥



以为每一个职能、每一种业务类型选择相应的页面布局,完成后保存即可。

5.16. 回款计划

5.16.1.字段设置

> 新增字段

回款计划管理中,选择字段这个选项,点击【添加自定义字段】按钮。

回款计划管	理									
业务类型	字段	布局								
自定义字段	字段依赖	ŧ							0	添加自定义字段
字段名称		API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态			
御注		payment <mark>plan.descr</mark>	文本区类型				0	⊠ ×		
单远		customltem122	单远类型				0	⊠ ×		
多选		customltem123	多选类型				0	⊠ ×		

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开 更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前 端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

选择字段类型:	字段详细信息:	
文本 ^	字印字称	
单选		
多选	API 名称 customItem5 ②	
文本域		
豊富之文	状态	
实数	禁用	
日期	▼ 🕑 所有布局使用此字段 🔲 必填 🔲 常用	
自动编号		
示例:		
1		
	默认管理员 🕑 可见 📄 只读	
	默认普通用户 🕑 可见 回 只读	
	默认经理用户 🕑 可见 📄 只读	

> 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段,



如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

5.16.2. 页面布局

支持不同职能的用户具有不同的回款计划的页面布局,其使用场景是不同职 能的用户在新建或编辑报价单明细信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面, 点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

A = 1.+*							
16 居留王贝		回款计划管理					
A 用户和权限	>	(1.55.m)和 1765 女星					
局标准业务对象管理	~	JERO PEAK THE TIME					
客户		详信页布局 💮				详情页面布局分配	新建计值页布局
联系人		详信页布局各称	推調				
销售机会		默认详慎页布局	同页跳	R			
市场活动							
物售线索							
808-11%							
THAT							
発史为于							
THE REAL PROPERTY AND INCOME.							
福台道							
接价算明细							
订单							
0 国际计划							
国款记录							
翡用管理							

设置字段显示顺序、位置、是否必填、是否常用等信息后保存即可。

组件 2018年H&の定相座の算 長度和単 素度和単 ・ 和 ・ の で 、 の た の 定 の 定 の 定 の 定 の 定 の 定 の 定 の 定 の 定 の 定 の 定 の 定 の こ の の の の の の の の の の の の の	 回款计划 回款明次 8868 	计划网数全部 8888.88	二百日的全部 8888.88	本期函数优志 示例本期回款状态	「
回队成员	资料			动态	相关
	回款期次 8888	业务类型	类型		
容器	计想回款金额	计划回款	日期	• 1小	时前 Swallow 添加了团队成员: crow
				• 3/j	时前 Seagull 创建了销售机会: Python
标签页	所有人	審注			
	张三	示例書注			
	合同	订单			
	客户名称	实际回款	全额		
	示例客户名称				
	本期回款状态	本明逾期	大志		



5.17. 回款记录

5.17.1.字段设置

> 新增字段

回款记录管理中,选择字段这个选项,点击【添加自定义字段】按钮。

回款记录管	運											
业务类型	字段	布局										
自定义字段	字段依赖	ŧ									0	添加自定义字段
字段名称		API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态					
番注		payment.description	文本区类型				0	ß	×			
8888		customltem120	文本英型				0		×			
9999		customltem121	单选类型				0	Ľ	×			

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开 更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前 端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

文本	于视时间流。	
单选	李段名称	
多选	API 名称 customItem5 @	
文本域		
豊富改	○ 「日月」 ・ ・	
实数	禁用	
日期	▼ ■ 所有布局使用此字段 ■ 必填 ■ 常用	
自动编号	默认布局(默认) 🕑 使用 📄 必填 📄 常用	
示例:	▼ ● 所有职能可见此字段 目 只读	
1	默认管理员 🕑 可见 📄 员婆	
	默认普通用户 🕢 可见 💷 只读	
	默认经理用户 🕢 可见 📃 只读	

> 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)



点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

5.17.2.页面布局

支持不同职能的用户具有不同的回款记录的页面布局,其使用场景是不同职 能的用户在新建或编辑报价单明细信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面, 点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

回款记录管理					
业务类型 字段 布勝 详编页布局 ②				详情页面布局分配	新建详情页布局
详情页布局名称	终调				
默认详情页布局	网页牌				

设置字段显示顺序、位置、是否必填、是否常用等信息后保存即可。

计情页面布局	阿页論	默认详情页布局	透空間口・				关闭 保存
	٢	回款记录 ^{国政期次} 8886 ^{所有人}		IIINEEIIN日間 1970-01-01	台同 示例合同	✓ 第4 + 約2 17巻 元の17章	
取 成気 か 公列表 ご 文 5 若番	资料 同100% 8888	<u>班</u> 三 次	k ž	业务委型 示研业务类型		动态 相关 指5期8028	
「「「」「「」」「」」「「」」「」」「「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」	\$15A) 8888.8	款金额 88	3	实际回款日期 1970-01-01		 1小时前 Swallow 活动了的批判会: crow 3小时前 Seaguil 包建了的批判会: Python 	

设置字段显示顺序、是否必填、是否常用后保存即可。创建完成后点击"页 面布局分配",如下图所示:



页面布局分配		
2里显示各职能查看不同业务类型数据时所	使用的页面布局。	
直接单击选择单元格。按住 Ctrl 键单击可	可选择多个不相邻的单元格。然后指定一个新的页面布局	
职能	业务类型(默认业务类型)	
默认管理员	默认详情页布局	
默认普通用户	默认详情页布局	
默认经理用户	默认详情页布局	
销售人员—本人权限	默认详情页布局	
销售人员	默认详情页布局	
销售总监	默认详情页布局	
服务总监	默认详情页布局	
转换测试	默认详情页布局	
1	默认详情页布局	
普通用户	默认详情页布局	
已选择 1		
	•	

5.18. 费用管理

费用管理的基本流程是:用户在系统中记录每笔详细的费用记录,然后将多 笔费用记录放到一张报销单上,最后提交报销单审批。因此费用管理包括三个对 象:

▶ 费用类型

对每一笔费用的分类,比如差旅费、餐饮费等,系统中对费用类型进行了二 级分类,即对差旅费又细分到汽车/火车票、出租车等;

▶ 费用记录

每一笔详细的费用,每一条费用记录都有一个费用类型,比如是差旅费-出 租车,餐饮费-早餐等;

▶ 报销单



报销单是对一段时间内明细费用的汇总,汇总出总金额后提交给预先设定好 的用户审批。

5.18.1.费用记录

如下图所示,费用记录用于设置每一条费用记录需要填写的内容:

€ 后台主页		字段定制-费用管理							
- 用户和权限	>								
🖹 标准业务对象管理	~	要用记录报销单	费用类型						
客户		添加自定义字段	9						
联系人		字段名称		字段类型	必這	常用	状态		
销售机会		基本信白					•	5/	
市场活动		30-44 (m/2)							
销售线索		金额		浮点类型(999.99)	必埴项	常用	0	Ľ	
服务个案		费用类型		文本类型	必埴项	常用	0	Ľ	
合作伙伴		发生日期		日期类型(2011-07-18)	必填项	常用	0	ß	
竞争对手		关联业务		文本类型	必填项	常用	0	Ľ	
产品									
合同		报销单		文本类型			0		
订单		报销状态		单选类型	▼ 必埴项	常用	0	ß	
 ·		备注		文本区类型			0	ß	
自定义标签设置 Beta版									
自定义业务对象	>	其他信息					0	ß	
							22		

5.18.2.报销单

报销单用于设置每个报销单上需要填写的内容,如下图所示:

tH 古 777 系	统设直						
念 后台主页		字段定制-费用管理					
· 用户和权限	>						
🖹 标准业务对象管理	~	费用记录 报销单 费用关型					
客户		添加自定义字段 🕜					
联系人		字段名称	字段类型	必填	常用	状态	
销售机会		84/00					
市场活动		举争信息				•	5
销售线索		标题	文本类型	必填项	常用	0	
服务个案		金额	浮点类型(999.99)	必填项	常用	0	Ľ.
合作伙伴		状态		必填项	常用	0	Ľ
竞争对手			单选类型	A COMPANY			
产品		备注	文本区类型			0	
合同							
订单		其他信息				0	12
o 费用管理		创建人	文本半型	必填项	常用	0	Z
目标			A COM				
自定义标签设置 Beta版		创建日期	日期类型(2011-07-18)	必填项	常用	0	
自定义业务对象	>	审批状态	文本类型		常用	0	



5.18.3.费用类型

进入【费用管理】-【费用类型】页面,系统中已经有部分费用类型,点击 添加费用类型新增新的类型,如下图所示:

-0	用户和权限	>	字段定制-费用管理	字段定制-费用管理									
٢	标准业务对象管理	~											
	客户		费用记录 报销单	要用类型									
	联系人		添加费用类型										
	销售机会		# C * D	化大									
	市场活动		按用尖坚	大心									
	销售线索	消售线索		0	⊠ ×								
	服务个案												
	合作伙伴		(合) 交通	•	⊻ ×								
	竞争对手												
	产品		(1) 餐饮	0	⊻ ×								
	合同												
订	订单		🖻 办公	•	⊻ ×								
0	费用管理												
	目标		通 通信	•	⊻ ×								

输入费用类型名称,选择图标,点击"确定"即可,如下图所示:



	添加费用类型		关闭	
费	费用类型:	日常管理	*	
	图标:	③ 请在下面的图标库中选择图标		
	状态:	启用]	
		c/ 44	确定	

点击费用类型名称,再点击"添加费用名称",在弹出窗口中输入二级费用 名称并确定即可。

📩 标准业务对象管理 🖌 🖌			
客户	费用记录 报销单	费用类型	
联系人	添加费用类型		
销售机会		4.1	
市场活动	安用类型	状态	
销售线索	(₫) 差旅	•	⊠ ×
服务个案			
合作伙伴	交通	•	⊠ ×
竞争对手			
产品	(甲) 餐饮	0	×
合同			
订单	🖻 办公	0	⊠ ×
o 费用管理	~		
目标	通信 通信	0	⊠ ×
▲ 自定义业务对象 >	日常管理	•	⊠ ×
↓ 业务对象关联关系 >		-	



字段定制-费用管理				
费用记录 报销单	费用类型			
日常管理返回列表				
添加费用名称				
费用名称	状态			
报销单 费用类型				
反回列表				
称 添加费用名称			关闭	
费用名称:		*		
状态:	启用・			
			确定	

5.19. 目标

用于设置多维度目标,比如需要从部门、区域等多个维度进行目标考核。

5.19.1.多维度设置

首先需要设置考核目标的多维度,比如针对销售机会的销售金额要从多个维度进行考核,如下图所示:



-8	用户和权限	~	数据权限多维度管	处据权限多维度管理									
0	数据权限多维度管理 角色管理		管理维度设置	管理维度使用方式	数据权限设置								
	职能管理 2012/02-05-08		请设置哪些业务需要	置哪些业务需要启用多维度权限控制,【部门】作为默认管理维度,对全部业务对象都启用。									
	助理设置		业务对象	维度:	部门 维度:区	或 维度 : 产品	维度 : 行业	维度:业务					
	用户组 用户/权限管理日志		客户	0	0	•	•	0					
Ċ	标准业务对象管理	>	联系人	0	0	0	0	0					
R	自定义业务对象	>	销售机会	0	0	0	0	0					
1	业务对象关联关系	>	市场活动	0	•	0	•	•					
tiit	业务参数设定	>	销售线索	ø	0	0	0	0					
E	办公设置	>		•			-	-					

基础目标模型以部门为维度,此状态默认开启且不可禁用。同时仅可再开启

销售易 ⁷ 系统设	销售易~ _{系统设置}										
6 后台主页	目标模型										
用户和权限 >											
🖹 标准业务对象管理 🗸 🖌	目标模型名称	关联自定义维度	状态								
客户	基础目标模型	部门	0								
联系人	产品目标模型	产品	0								
销售机会	区域目标模型	区域	0								
市场活动	行业目标權型	行业	0								
销售线索		عقد تر ا									
服务个案	业务目标模型	业务	Le l								
合作伙伴			_								
竞争对手	保存										
产品											
合同											
订单											
费用管理											
o 目标											

其他任一维度作为目标模型。

5.19.2. 目标设置

设置完多维度后,在前台支持选择依据哪个维度查看目标完成情况,如下图

所示:



目标					新功能	(搜索C	RM数据、动	态、话题等		۹)	△ ⁶ …
全公司 (全公司)	~						查看完成	成情况 设置	監部门目标 	设置个人目标	、 导入
2016财年	▼ 销售:	金额(销售机会)	✔ 区域		▼ 大区1	1	~				单位: 元
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
🔷 全公司											
👌 销售中心											
🔷 市场部											
▲ 治信→八司											

5.20. 价格表

5.20.1.字段设置

> 新增字段

价格表管理中,选择字段这个选项,点击【添加自定义字段】按钮。

价格表								
业务类型	字段 布局							
自定义字段	字段依赖性							② 添加自定义学段
字段名称	API名符		宇殿类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	祝意	
启用状态	enable	Status	单选类型				0	
启用状态	enable	Status	单选典型				0	
描述	remark		文本区类型				0	
描述	remark		文本区类型				0	
适用部门	use_cor	ndition	文本区炭型				0	
适用部门	use cor	ndition	文本区类型				0	

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开 更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前 端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

評字段类型: ☆★ ^	字段详细信息:	
单远	李段名称	
8选	API 名称 customItem5 @	
之本城		
盛遊文	·(<)□ / / / / / / / / / / / / / / / / / / /	
コメリ	▼ ■ 所有市局使用此子版 ■ 必項 ■ 采用	
	默认布局(默认) 🕑 使用 回 必填 📄 常用	
(91):		

销售易

> 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

5.20.2.页面布局

支持不同职能的用户具有不同的回款记录的页面布局,其使用场景是不同职 能的用户在新建或编辑报价单明细信息时需要查看或操作的字段不同。

系统已经有一个默认页面布局,如果需要添加其他布局,则切换到布局页面, 点击"添加页面布局"按钮,如下图所示:

价格表			
业务类型 字段 布局			
详情页布局 🕗			详情页面布局分配
详信页布局名称	接端		
默认详情页面	网页端	22 Contract of the second seco	

设置字段显示顺序、位置、是否必填、是否常用等信息后保存即可。



🖬 详情页面布局	□ 网页路 款以评估页面 适应数□ ▼	
	相关 资料	动态 团队成员
办公列表	▶ 文档(0) 更多	+ Xaumeeck
★ 100 × 100	公司合同機模20160525 上他可同:2016-05-25 上他人: JelyII	1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1
<u>홍</u> 쫋	1 area area area area area area area are	+ 0

设置字段显示顺序、是否必填、是否常用后保存即可。创建完成后点击"页

面布局分配",如下图所示:

页面布局分配		
里显示各职能查看不同业务类型数据时	5所使用的页罩布局。	
直接单击选择单元格。按住 Ctrl 键单击	由可选择多个不相邻的单元格。然后指定一个新的页面布局	
职能	业务类型 (款认业务类型)	
默认管理员	默认详情页布局	
默认普通用户	默认详情页布局	
默认经理用户	默认详情页布局	
销售人员—本人权限	默认详情页布局	
销售人员	默认详情页布局	
销售总监	默认详情页布局	
服务总监	默认详情页布局	
转换测试	默认详情页布局	
1	默认详情页布局	
普通用户	默认详情页布局	
已洗搔 1		
设置为 请选择 已更改 0 法选择	•	
默认详	情页布局	

5.21. 价格表产品明细

> 新增字段

价格表产品明细管理中,选择字段这个选项,点击【添加自定义字段】按钮。



产品明细										
字段										
自定义字段 字段体	赖性								0	添加自定义字段
宇段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态				
价格表名称	price_id	关职类型				0				
价格表名称	price_id	关联类型				0				
严品名称	productEntity	关联类型				0				
产品名称	productEntity	关联类型				0				
标准的格	standardprice	浮点类型				•				
标准价格	standardprice	浮点类型				0				
使用标准价格	enable_standardpri.	单选类型				0				

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开 更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前 端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

李段名称	
API 名称 customItem5 ②	
状态 唐用 ・	
启用	
▼ ■ 所有布局使用此字段 ■ 必填 ■ 常用	
▼ ■ 所有职能可见此字段 □ 只读	
	字段名称 API名称 Customitem5 状态 原用 原

> 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面,进行删除操作。

5.22. 自定义标签 Beta 版

自定义标签设置主要用于将系统标准业务对象的名称改为用户更为习惯的 名称,比如在实际业务中销售人员跟进的叫工程项目而不是系统中的销售机会,



修改方法如下图所示:

÷	标准业务对象管理	~	选择语言简体中文	•					
	客户		业务名称	显示名	E	重命名	上次修改		
	联系人					6			~
	销售机会		各户	各户					
	市场活动		联系人	联系人					
	销售线索								
	服务个案		销售机会	工程项目	e		沐沐, 2016-05-2	0 21:50	⊻ ×
	合作伙伴								
	竞争对手		市场活动	市场活动	c				Ľ
	产品								
	合同		销售线索	销售线索	•				Ľ
	订单		A.D.	<u>.</u>					~
	费用管理		台同	台同					L
6	白宗以仁体沿著		服冬个室	服冬个家					Ľ
U	日止又你並以且								
销	售易	«	工程项目					新功能	
^ 1	首页			3工程项目 ~					
<u>al</u> (CRM	≕ >	🧵 市场活动	销售机会所有人	客户名称	所属部门	机会类型	最新活动记录	时间
•	统计分析		前售线索公海池	***	ト海田美文化を	⇒ 公告 → 立7			
			♀ 销售线索	PUPP	上两开几又167	11日—11			
常用			🔍 客户公海池	沐沐	上海开元文化有	销售二部		2016-05-	18 10:50
습 3	客户		■ 客户	龚晓	上海开元文化有	全公司		2016-05-	19 15:51
<u>ሰ</u> -	L程项目			龚晓	北京清扬广告有	全公司		0 2016-05-	13 14:30
白白	义表盘			龚晓	世麦	销售中心		0 2016-05-	13 14:31
쇼 4	客户公海池		■ 合同	垄晓	世麦	销售中心			
公 領	肖售线索		💱 回款记录						
最近	访问		🗈 产品	<u> </u>	世麦01	全公司			
A	laoru		** △//=/////	沐沐	北京仁科	销售二部			

如使用的为英文版系统,先更换语言,再修改。修改方法如下图所示:



日正义怀金议直			
选择语言 英语 · 简体中文 英语	显示名	已重命名 上次修改	
Account	Accounts	0	Ľ
Contact	Contacts	0	Ľ
Opportunity	Opportunities	0	Ľ
Campaign	Campaigns	0	Ľ
Lead	Leads	0	Ľ

6. 自定义业务对象管理

自定义业务对象:可以添加新的业务对象,根据个人需求来定义该业务对象的字段。

6.1. 创建新的业务对象

销售易	《统设置	i					nee. en [• 退出系统
6 后台主页		自定义业务对象管理						
	>	新建业务对象						
 市场重要方列家會理 自定义业务对象 	, ,	业务对象名称	描述	API 各称	秋念			
• 自定义对象管理		服务管理	Ę	customEntity6	0	⊠ ≭		
✓ 业务对象关联关系 ₩ 业务参数设定	>	測试4	ę	customEntity5	ø	⊠ ×		
办公设置	>	測試3	Ð	customEntity4	0	⊻ ×		
免 线索池设置 ▶ 案户池设置	>	测试2	ø	customEntity2	0	× 🗵		
●日 流程管理	>	测试	¢	customEntity1	0	⊠ ×		
★ 系统设置	>							
 ♥ 安全设置 2 2 2 3 4 4 4 5 4 4 5 4 5 5 6 5 6 5 5 5 5 5 5 5 5 6 6 6 6 7 5 6 6 7 5 6 6 7 6 7 6 7 8 7 8 7 8 7 8 8 9 8 8 9 9	> >							
▶ 许可管理	>							
▶ 开发者平台	>							

在自定义业务对象里点击自定义对象管理,点击【新建业务对象】按钮。

在新建窗口里可以选择主属性名称的类型。



建业务对象		关
业务对象名称:	*	
API 名称:	customEntity7	
状态:	启用 ▼	
描述:		
属性设置		
主属性指对象名称	R。例如,客户的主属性是"客户名称",订单的主属性是"订单编号"。	
主属性名称:	名称 *	
类型:	文本 ▼	
	文本 自动编号	
		保存

6.2. 创建字段

在自定义业务对象管理里,选择对应的自定义业务对象,选择字段这个选项, 点击【添加自定义字段】按钮。



销售易⁷系统设置

₲ 后台主页		自定义业务对象管理					
A 用户和权限	>						
🖹 标准业务对象管理	>	新建业务对象					
自定义业务对象	~	业务对象名称	描述	API 名称	状态		
o 自定义对象管理		服务管理	Ţ	customEntityб	0	⊻ ×	
▲ 业务对象关联关系	>	and the second s					
₩ 业务参数设定	>	测试4	Ę	customEntity5	0	K ×	
力公设置	>	测试3	Ţ	customEntity4	٢	⊻ ×	
€ 线索池设置	>						
则 客户池设置	>	测试2	Ę	customEntity2	0	⊠ ×	
➡: 流程管理	>	测试	e	customEntity1	0	Ľ ×	
🗙 系统设置	>						
♥ 安全设置	>						
🙆 日志查询	>						
🖪 许可管理	>						
▶ 开发者平台	>						

销售易7家	统设置	t									xee . Bax	â zemz	C+ 38:85%
13 店台王内		自定义业务对象管理	99.										
* 用户和权限	>												
示在业务对象管理	>	设置-服务管理	返回列表										
▲ 自定义业务对象	~	业务类型 字版											
o 實態文財數管理		自定文字段 字段依	段性									0	添加自定文字段
✓ 业务对象关联关系	>	字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	秋志					
₩ 业务参数设定	>	电波	customitem1	文本模型				0	⊠ ×				
■ 内公设置	>	案件	customltem2	关联类型				0	⊠ ×				
♠ 线索地设置	>	下帅日期	customltem3	日期英型				0	⊠ *				
见 春户池设置	>												
•日 流程管理	>	职所标准字段											
★ 系统设置	>	学校名称	APIS称	字段类型	状态								
 安全设置 	>	服务管理	name	文本與型	0	ß							
₿ 日志査询	>	业务类型	entityType	文本美型	0								
💹 许可管理	>	所有人	ownerId	文本英型	0								
▶ 开发者平台	>	所還部门	dimDepart	文本典型	0								

在左侧栏可以选择字段类型,下方可看到示例;右侧栏填写字段名称,是否 为必填项,常用项(没有被勾选为常用项的字段,在新建页面中只有点击【展开 更多信息】才会显示),状态选择启用(状态选择禁用时,该字段将被隐藏在前 端不显示)。填写完成后点击右下角的【创建】按钮。

副译字段类型:	字段详细信则	in :				
文本 单选	字段名称					
¥选	API 名称	custom	Item5		0	
之本城	状态	启用			•	
金装文		启用				
日葉月	- PF	有布局使用	此字段	2 必填 🛛 🤋	常用	
■动编号	人。大鬼	布局(默认)	☑ 使用	□ 必填	□ 常用	
(例):			14-min 60			
			all			
	史文i人	管理员				
	大大人	雪通用/F 经理用/F	2 可见 2 可见	回只读		

销售易

6.3. 删除字段

发现字段添加错误时,可以删除相应字段。(注:对于系统默认自带的字段, 如果您觉得不需要的话,可以将字段的状态改为【禁用】。尽量不要删除。)

点击【X】按钮进入字段删除页面。

自定义业务对象管	理							
设置-服务管理	返回列表							
自定义字段 字段体	酸性							
字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
电话	customItem1	文本类型				0	⊠ ×	
客户	customItem2	关联类型				0	⊠ ×	
下单日期	customItem3	日期类型				0	K X	
系统标准字段								
字段名称	API名称	字段类型	状态					
服务管理	name	文本类型	0					
业务类型	entityType	文本类型	0					
所有人	ownerId	文本类型	0					
所屬部门	dimDepart	文本类型	0					

确认需要删除时,点击【确定】按钮。



设置-服务管理	返回列表							
业务类型 字段	布局							
自定义字段 字段依	赖性							
字段名称	API名称	字段类型	引用对象	引用字段名	引用字段类型	状态		
电话	customitem1	文本类型				0	ß	×
客户	customItem2	关联类型		提示				×
下单日期	customItem3	日期类型				. 2		×
系统标准字段				A ROTALING	ICHONON NEEKSEE , WERAUIDRO	u		
						取消 🚺	iiii	
字段名称	API名称	字段类型	状态				_	
服务管理	name	文本类型	0					
业务类型	entityType	文本类型	0					
所有人	ownerId	文本类型	0					
所属部门	dimDepart	文本英型	0					
创建人	createdBy	文本类型	0					

6.4. 页面布局

等。

页面布局,决定了新建页面和资料页面的布局,包括字段顺序、必填、常用

添加页面布局(在布局里可以对显示字段和字段的位置进行相应的调整),

自定义业务对象管理			
设置-服务管理 近回列表			
页面布局 💮			页面布局分配 漆加页面布局
页面布局名称	终端		
默认布局	网页端	<i>ω</i>	
列表布局 🚱			
布局名称	经编		
数据列表	网页端	12 C	
引用数据列表	网页端	ш.	
数据报表	网页读	и́	
数据列表	移动调	и́	

				销售易
新建页面布局				关闭
页面布局名称				
字段	服务管理 资料	从左侧选择拖拽字段到指定位置		i i
分隔线	基本信息		×	
电话	服务管理	文本类型	✔ 必埴 ✔ 常用	
客户	所有人	文本类型	✔ 必埴 ✔ 常用	
下单日期	业务类型	文本类型	❷ 必埴 ❷ 常用	
渠道	系统信息 鼠标点	a击字段上下移动,可以调整字章	段的显示位置 ×	
次渠道	创建日期	日期类型(2011-07-18)	❷ 必埴 ❷ 常用	
服务管理	创建人	文本类型	✔ 必埴 ✔ 常用	
业务类型	修改人	文本类型	✔ 必埴 ✔ 常用	
所有人	修改日期	日期类型(2011-07-18)	☑ 必埴 ☑ 常用	
			**	
				保存

页面布局分配(根据不同的职能和业务类型设置所使用的页面布局),

自定义业务对象管理			
设置-服务管理 返回列表 业务类型 字段 布局			
页面布局 🛞			页面布局分配 滚加页面布局
页面布局名称	终端		
默认布局	网页端	8	
采购	网页通	⊻ x	
列表布局 🕗			
布局名称	终端		
数据列表	网页端	8	
引用数据列表	网页端	2	
数据报表	网页滴	2	
数据列表	移动满	м К	

直接单击选择单元格。按住 Ctrl 键单击	可选择多个不相邻的单元格。然后指定一个新的页	面布局	
职能	业务类型 (默认业务类型)	业务类型 (市场)	
默认管理员	默认布局	默认布局	
默认普通用户	默认布局	默认布局	
默认经理用户	默认布局	默认布局	



6.5. 业务类型

按不同的类型可以适用给不同的部门。

添加业务类型,

自定义业务对象管理							
设置-服务管理 述回列表							
业务类型 字段 布局						添加业	5英型
业务类型名称	攔述	秋态					
默认业务类型(默认)	¢	0	ß				
市场	Ģ	0	⊠ ×				

新建业务类型		关闭
业务类型名称	1	
描述		
适用部门	▲ ● 全公司 ● 销售 ● 市场	
		保存



7. 业务对象关联关系

7.1.1. 新建关联关系

业务对象关联关系展示了系统中标准及自定义业务对象之间的关联关系,创建新关系的前提是已创建了自定义业务对象。创建关联关系与在自定义对象中创建相关业务效果基本一致。

区别:对于自定义对象为被关联对象的关联关系中,可设置级联删除为清理 或删除;可设置访问控制规则为默认或全部。在自定义对象中创建相关业务无法 选择。

编辑关联关系		关闭
关联类型:	1:M 🗘 2	
父业务对象:	项目 🗘 🕐	
子业务对象:	项目工时管理	
级联删除:	✓ 清理 删除	
访问控制规则:	默认 🗘 🕐	
备注:	0	
		保存



编辑关联关系			关闭	
关联类型:	1:M	\$	L	
父业务对象:	项目	\$		四人#ノン」()。
子业务对象:	项目工时管理	¢	级联删除(Cascade Delete)定义了当删 务对象"记录时,如果处理与之有关联关系 务对象"记录。仅适用于1:M的关联类型。	除"文业 的"子业
级联删除:	清理	÷ 0.	CLEAR 清空 – 当删除"父业务对家"记录帖 会自动将(通过该Link定义的)所有与之: 的"子业务对象"记录的外键字段清空,即 关系。	, 系统 关联 解除关联
访问控制规则:	默认	÷ 0	DELETE 删除 – 当删除"父业务对象"记录 统会自动删除(通过该Link定义的)所有- 联的"子业务对象"记录。	时,系 与之关
备注:		8		
			_	

编辑关联关系

¢ 😮 关联类型: 1:M ¢ ? 父业务对象: 项目 • 子业务对象: 项目工时管理 • 级联删除: 清理 访问控制规则: 0 ✔ 默认 全部 备注: 0

保存

关闭



编辑关联关系			关闭
关联类型:	1:M	÷ 2	Ł
父业务对象:	项目	¢	
子业务对象:	项目工时管理	¢ ?	みんせん マンマン マンマンマンマン
级联删除:	清理	÷ ?	大联访问经制规则(Visioniny 1996)定义了通 过"父业务对象"记录的详情页(包括网页端和移动 端)查看与之关联的"子业务对象"记录时,能够看 到什么权限范围的"子业务对象"记录。
访问控制规则:	默认	÷ 8.	ALL全部 – 可以看到所有与"父业务对象"记录关联 的"子业务对象"记录,而忽略当前用户对"子业务 对象"的多维度权限。
备注:		0	Default默认 – 仅可以看到与"父业务对象"记录关 联的"子业务对象"记录中,当前用户应用多维度权 限后所能看到那部分"子业务对象"记录。
			保存

7.1.2. 自定义明细

自定义明细将可实现类似于销售机会产品明细和订单产品明细的效果,管理 员可按照业务场景进行定制,比如报价单,入库单,盘点单等等。设置方法如下,

进入系统设置,点击【业务对象关联关系】选择需要设置的父业务对象和子 业务对象后,勾选下方的"设置为明细关联关系",即可设置为明细关系。设置 完毕后点击保存即可。

₲ 后台主页		关联关系列表						
治 用户和权限	>							
🖹 标准业务对象管理	>	新建关联关系						
自定义业务对象	>	关联类型	父业务对象	子业务对	新建关联关系			关闭
✓ 业务对象关联关系	Ý	1:M	发货单	发货单明			0	¢
o 关联关系列表					天跃突型:	1:M		
₩ 业务参数设定	>	1:M	产品	发货单明	父业务对象:	发货单	• @	¢
办公设置	>	1:M	客户	发货单	子业务对象:	发货单明细	• @	c
■ 流程管理	>					☑ 设置为明细关联关系		
★ 系统设置	>	1:M	产品	报价单明	级联删除:	删除	. 0	¢
♥ 安全设置	>	1:M	产品		访问控制规则;	全部	. 0	c
🐻 日志查询	>					± 4P		
國 许可管理	>	1:M			备注:		0	¢
■ 用户界面	>	1:M	报价单	报价单明				¢
								保存



前台使用时,在新建父业务对象时,点击"添加明细"按钮可同时创建该父业务对象关联的明细子业务对象。如下图所示:

* 报价单约	编号	自动编号		* 所	与人	🔝 gzn		
业务类	型	默认业务类型		* 所)	王部门	全公司		+
* 销售机;	숮			+ 报	介日期			
		起草						
* 状态		起草		*				
* 状态 报价单产	←品明细	起草 3(1) ② 必填选	项单元格底色					*
* 状态 报价单产 操作	←品明细 业务类	起草 用(1) ② 必填选	项单元格底色	~ 标准价格		折扣(%)	销售价格	~
* 状态 报价单产 操作	←品明鉛 业务类 默认」	起草 田(1) 必慎选 型 少务类型 、	项单元格底色 产品 云动科技专业版 +	▼ 标准价格 344		折扣(%) 30	销售价格	~

7.1.3. 对象映射

设置映射字段,把源目标的某个字段映射到目标字段内

6 后台主页		对象映射						
🧍 用户和权限	>							
🖹 标准业务对象管理	>	名称	源对象	目标对象	创建时间	描述	状态	映射字段
▲ 自定义业务对象	>	销售机会转报价单	销售机会	报价单	2016-12-27 10:16:02	Ð	0	CZ.
🔥 业务对象关联关系	v							
关联关系列表		转报价单明细	销售机会明细	报价单明细	2016-12-27 10:16:02	Ę	0	Ľ
o 对象映射		报价单转订单	报价单	订单	2016-12-27 10:16:02	Ę	0	Ľ
₩ 业务参数设定	>							
办公设置	>	转订单明细	报价单明细	订单明细	2016-12-27 10:16:02	[1]	0	ß
▲ 线索池设置	>							
-								


6	后台主页		对象映射	
-10	用户和权限	>		
C	标准业务对象管理	>	销售机会> 报(价里 返回列表
	自定义业务对象	>	映射规则	
А	业务对象关联关系	~		
	关联关系列表		销售机会> 报价单	
0	对象映射		源对象字段	目标对象字段
† #†	业务参数设定	>	机会名称	报价单名称 ▼
	办公设置	>		清洗浴 根分単名称
٢	线索池设置	>	销售金额	肤杀人电查 19/2014
₽	客户池设置	×	输单描述	请选择 ▼
ro	合作伙伴管理	>		
•{:	流程管理	>	结单日期	请选择 ▼
×	系统设置	>	项目预算	请选择▼
•	安全设置	>		
691		2	22	唐祥坯 ▼

8. 业务参数设定

8.1. 呼叫中心

8.1.1. 厂商选择

开通呼叫中心 license 后,在业务参数设定-呼叫中心中可以选择呼叫厂商, 目前仅支持容联七陌和天润融通。

销售易 ⁷ 系	统设	2	欢迎您,杨宝如	▲ 返回首页 - 记出系统
 ▲ 后台主页 ▲ 用户和収限 ● 标准业务对象管理 ▲ 自定义业务对象 ✓ 业务对象共联关系 	>	呼叫中心配置 遠経供应高: 天時職連 ・ 高鉄七佰 天時軌道 天時軌道		
 ₩ 业务参数设定 ● 呼叫中心 	~			
客户信息回填 联系人角色 销售线索未源				
打印模版设置 活动记录设置 輸单理由				

8.1.2. 账号绑定

CRM 系统的账号和呼叫系统的账号绑定,绑定后可以看到 CRM 导航中嵌



入了电话工具条。在 CRM 的用户管理中可以绑定呼叫系统的账号、密码信息。

销售易 ⁷ 系统设置	员 <u>丁</u> 编号:		li	欢迎您,杨宝如	返回首页
部時間の注意でで	门列表 姓名:	杨宝如	*	重置密码 解除物定	×
角色管理	性别: 部门合并	◎男 ◎女			人数:2
职能管理 ##	部门数据移交 即相: 入职日期:		li M	授礼 状刻 忙 入职日 出生日	日 最近登录时 坐席号码 绑定电话
o 部门/用户管理 助理设置	坐席电话:	7008		E基础项已激游用	2016-07-29
用户组	呼叫中心登录 密码:	1qazxsw2	1	自基础项已激励	2016-10-14 7008 01089180
 市市田辺安刈家官理 自定义业务对象 	绑定电话 :	01089180088			
✓ 业务对象关联关系 >	密码规则:	默认密码规则			
₩ 业务参数设定 >	职位:				
 办公设置 	主管:				
	部门:	全公司 十)	1	

8.2. 客户创建规则

客户名称录入规则可配置:管理员在系统后台【业务参数设定】-【客户创 建规则】中设置。





8.3. 客户信息回填

8.3.1. 功能说明

通过配置自动将客户在工商局注册的信息回填至系统中,减少用户的信息搜索和填写负担,提高数据的完整性和准确性。说明:此功能的实现基于销售易和 第三方公司-启信宝的合作

8.3.2. 信息回填设置

首先保证客户页面上已有所要抓取的字段信息,若无,需新建自定义字段。 注意:因启信宝的信息仅有文本和日期两种展示形式,所以客户页面上对应字段 也需创建为文本或日期格式。以自动回填邮政编码为例,在客户信息回填页面点 击"添加字段对照"。如下图所示:



业务字段即为需要回填至客户页面的哪个字段,选择邮政编码。如下图所示:



数据对照规则			
	添加字段对照		关闭
添加字段对照	11.47.21.42		
业务对象	业务对家:	客户 🕈	
	业务字段:	V 🛛	
客户	业务字段类型:	电话 创建日期	
安白		于机 客户名称	
奋 <i>厂</i>	来源数据对象:	邮政编码 微博	
客户	来源字段:	到期时间 省份 详细地址	
	字段类型:	最新活动记录时间 邮箱 公司网址	
	说明:	取州修改口 市 传真 认领日期	
			保存

来源字段即为需要抓取工商注册的哪个信息,同样选择邮政编码,点击保存。

如下图所示:

数据对照规则				
	添加字段对照			关闭
添加字段对照				
	业务对象:	客户	\$	
业务对象				
	业务字段:	邮政编码	\$	
客户				
	业务字段类型:	文本类型 🕜		
客户				
	来源数据对象:	工商信息		
and a star				
各户	来源字段:	✔ 公司名称	¢	
		公司突型 行业		
	字段类型:	法定代表人		
		注册资本 经营范围		
	说明:	注册地址		
		办公地址		
		传真		
		邮件		
		公司网址		
		邮政编码		保存
		注册号		

设置完成后,新建客户时选择客户注册名称,则信息会自动回填。如下图所

示:



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	〒工商信息 Q 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	100012	
* 电话	89180088	
* 所属公海	请选择所属公海	
备注	请输入备注	
* 所属部门	市场营销部门 +	
区域	请选择区域	

8.3.3. 应用设置

设置是否启用工商信息功能,以及启用后所遵循的规则。

₲ 后台主页		客户信息回填设置
🕌 用户和权限	>	
🖹 标准业务对象管理	>	载旗·竹钟规则 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
目定义业务对象	>	
▲ 业务对象关联关系	>	◎ 大刀上間目の功能
₩ 业务参数设定	v	◎ 当案户对应字段为空时,系统目词更新力工则数据
呼叫中心		" 强调是适应调查 电子字中容计可提用描述了图描记述 经中子文化中央合计中 以不不适当可以提供自己可以在人生中的上,不可用可能如用 2017年7月40分之一人不已经把下
客户创建规则		物政政政治的规划,各个的学校与上期相等基立型用大多。当新产的以近学政力学,多就是相对文体上间信息回导的新产以近学校平。在宣誓上间信息,所正新产各份约,否则们或限定。 当整合对位学校者值时,系统不会根据工商数据取值。
o 客户信息回道		R#
联系人角色		
销售线索来源		
线索打分规则		



8.4. 联系人角色

8.4.1. 联系人角色设置

进入【业务参数设定】-【联系人角色】页面,系统已有几种默认的角色, 用户可以修改这些角色名称或删除角色,如要添加角色,则输入新的角色名称, 点击"添加"按钮即可,如下图所示:

· 用户和权限	>	联系人角色	
🖻 标准业务对象管理	>		
▲ 自定义业务对象	>	决策者	Ľ ×
▲ 业务对象关联关系	>	审批者	x
₩ 业务参数设定	~	评估者	⊠ ×
• 联系人角色		用户	Ľ ×
销售线索来源		权力支持者	Ľ ×
打印模版设置		++	~ ~
活动记录设置		具匕	
输单理由		输入联系人角色	添加
产品管理			

8.4.2. 使用场景

在为销售机会添加联系人时,可以选择该联系人在该销售机会中的角色,以 便于业务员了解项目相关人的信息,如下图所示:



销售机会		《 第	至2/50条 >	新功能 授素CF	RM数据、动态、话题等
⑤ 编号导入测试	€加关注				
✓ 初步接洽	加联系人			>	c
动态相关	查找联系人		Q	新建联系人	斗 团队成员
联系人 (0) 任务	添加联系人并设置角色				言息
订单 (0) 产品交(成套厂报备核销 (0)	□ 金金	请选择角色 □ 决策者	~	○ 主联系人	务类型 通项目商机
联系人(0)		 □ 甲 北者 □ 评估者 □ 用户 □ 权力支持者 		取消 完成	售机会所有人
任务日程(0)				+ 0	机会名称 编号导入测试

8.5. 销售线索来源

8.5.1. 线索来源设置

进入【业务参数设定】-【销售线索来源】页面,可以修改或删除已有的线索来源,输入新的来源再点击"添加"按钮可添加新的线索来源,如下图所示:

🔏 用户和权限	>	销售线索来源	
🖨 标准业务对象管理	>		
▲ 自定义业务对象	>	广告	⊠ ×
A 业务对象关联关系	>	研讨会	⊻ ×
₩ 业务参数设定	~	搜索引擎	⊠ ×
联系人角色		客户介绍	⊠ ×
o 销售线索来源		其它	⊠ ×
打印模版设置			
活动记录设置		输入销售线索来源	添加
松谷西市		L	



8.5.2. 使用场景

在创建或编辑销售线索时可以选择线索来源,从而对线索来源渠道进行跟踪,如下图所示:

销售线索		新建销售线索			×		动态、诘
全部销售线索 >		ne (a)					
一姓名	公司名称	省份				手机	由子
		地址				5 00	
□ 张三	上海宝崎	邮政编码					
华罗	南京军区	线索来源	请选择线索来源	~			
		备注	请选择线索来源 广告				
		{0000}	研讨会 捜索引擎 客户介绍				
		数值	其它				
		多选	选择多选	~			
		测试值列表	请选择测试值列表	~			
					保存		

销售线索转化客户时同时创建销售机会,则此字段值会自动同步至销售机会

页面的机会来源。销售机会里的机会来源字段显示内容共用此设置。如下图所示:

我负责	贵的销售机会	S 3 C: 10%22	/ 编辑
し会名称 😔	销售机会所有		贏率
	营销总监		1%
	营销总监		阶段更新时间
试	营销总监		
试	营销总监		输单原因
武2	营销总监		
iت ا	营销总监		结单日期
PF	营销总监		2016-08-31
5	营销总监		
13	营销总监		机会来源
	营销总监		请选择机会来源
商银行机会	营销总监		广告
	营销总监		搜索引擎
试阶段3	营销总监		客户介绍
SPECIAL DA CA	MARANE AN IN-		



8.6. 打印模板设置

8.6.1. 支持打印对象

系统目前支持打印的对象为:销售机会、订单、合同、审批单、报销单、自 定义对象。

8.6.2. 制作打印模板

打印模板制作步骤如下:

▶ 选择业务对象,点击"下载模板",如下图所示:

-8	用户和权限	>	打印模版设置
٢	标准业务对象管理	>	
Ē	自定义业务对象	>	打印模版 模版制作
1	业务对象关联关系	>	▼1:确定模板类型,并下载模板范例
tłł	业务参数设定	~	び単 ▼ 下载模板
	联系人角色		
	销售线索来源		
0	打印模版设置		
	活动记录设置		

> 将模板中需要替换为实际数据的地方用相关参数替换,如下图所示:

•	▼2:参考下面的字段,修改模板范例,制作属于您自己的模板(可选中复制到您的模版)									
	模板类型: 订单	۲	业务类型:	订货单	٣	相关对象:	请选择	۲		
	##{订单类型}									
	##{订单所有人}									
	##{客户名称}									
	##{订货单编号}									
	##{订货单状态}									
	##{总金额}									
	##{交货日期}									



▶ 修改完成后保存即可。

8.6.3. 上传模板

上传打印模板步骤如下:

▶ 进入"打印模板"页面,点击"上传打印模板",如下图所示:

🎝 用户和权限	>	打印模版设置	印模版设置								
🖨 标准业务对象管理	>		打印模版 模版制作								
▲ 自定义业务对象	>	打印模版 模版制作									
✓ 业务对象关联关系	>	がにった	****	·	业存时代	活口来到	dill the		如何制作横版 上传打印模版		
		快放石竹	捆还	暗言	业务内家	迫用关型	17.121				
₩ 並分参数02定 联系人角色	Ŭ	机会横板 (U8CRM)	Ē	中文	报价单	国内报价	0	⊠ ×			
销售线索来源											
o 打印模版设置		12345678	¢	中文	合同	默认类型	0	⊠ ×			
活动记录设置							1.51				
输单理由		12345	¢	中文	合同	默认类型	0	⊻ ×			
产品管理											

在弹出窗口中输入模板名称、选择业务对象、对象类型并上传之前保存好的 模板,点击"确定"即可,如下图所示:

	新建打印模版			关闭
1/m	模版名称:	订单打印	*	
n F	业务对象:	订单	*	
	业务对象类 型:	订货单	*	状态
	语言:	中文	*	•
	上传模版:	☞ 选择文件		ø
	描述:			o
			11	
				确定



8.7. 活动记录设置

8.7.1. 删除规则

删除规则包括:

- ▶ 是否仅允许删除最近一条活动记录;
- 是否仅允许删除活动记录的最近一条评论;

一般建议两个选项都勾选上。

8.7.2. 使用场景

活动记录类型基本用于系统中所有的标准对象和自定义对象。在创建跟进记 录时用户可以选择不同的活动类型,如下图所示:

销售线索		新功能	搜索CRM数据、动态、话题等	Q 4 ³ .
全部销售线索 >		⇔张三		操作
姓名	公司名称职务	£ 上海宝峰信息技术有限公司		☑ 创建任务 🗸
□ 张三	上海宝峰信息技	未处理 ▼ 【默认分组】 う		1 转为客户
- 华罗	南京军区战略支	动态 资料 任务日程 审批		★ 转移给他人
		活动记录内容		 退回公海池
		🖸 图片 厕 文件	拜访签到 🗙 发布	の 废弃
		● 4月20日 ● 18:14 来自销售线索【账三】	拜访签到 快速记录 电话	销售线索负责人
		》 沐沐 到田远建访家白	邮件 视频会议	Q 查看公海操作记录

8.8. 输单理由

8.8.1. 输单理由设置

进入【输单理由】页面,系统默认有五个选项,用户可添加新的输单理由, 如下图所示:



🎝 用户和权限	>	输单理由		
🖻 标准业务对象管理	>			
▲ 自定义业务对象	>	价格原因	×	
▲ 业务对象关联关系	>	质量原因	⊠ ×	
₩ 业务参数设定	~	客户关系原因	⊠ ×	
联系人角色		客户预算原因	⊠ ×	
销售线索来源		其它		
打印模版设置				
活动记录设置		输入输单理由	添加	
• 输单理由				
产品管理				

8.8.2. 使用场景

如果销售机会的销售阶段变为输单,则需要选择输单理由,以便于统计分析 输单原因,从而提升销售机会的赢率。

▶ 进入销售机会详情页面,点击"关闭",如下图所示:

销售机会	▲ 第2/50条 ▶	搜索CRM数据、动态、话题等	۹ م <mark>ا</mark> ۵ م
S 编号导入测试 C 加关注			/ 编辑 + 新建 …
密户名称销售金額金陵通100元	结单日期 2016-03-03	业务类型 普通项目商机	销售机会所有人 计本
初步接洽 10% 需求确定	方案/服价 谈判时	审核 赢单	关闭
社芬日标 ✓ 初步接洽 (10%)			
	▲ 收起区域		
动态相关		资料团队成	员
添加跟进记录		基本信忌	

▶ 在弹出窗口中选择输单理由,如下图所示:





8.9. 行业管理

8.9.1. 行业管理设置

进入【行业管理】页面,系统默认已有部分行业列表,用户可添加新的行业, 如下图所示:

	产品管理		能源	Ľ	×
0	行业管理		零售	Ľ	×
	查重设定			100.00	
	销售预测设置		媒体	Ľ	×
	会销活动设定		娱乐		×
	目标管理设置		咨询		×
	全文检索设定		非盈利事业		×
	办公设置	>	0		
	化赤油汽窖		公用事业	ß	×
\sim	线杀池坟里	,	金融	Ľ	×
Ŵ	客户池设置	>			
•Ē	流程管理	,	输入行业名称	添	bu



8.9.2. 使用场景

在【标准业务对象管理】-【客户】中有"行业"字段,此处即设置客户的 "行业"字段有哪些选项,如下图所示:

🎝 用户和权限	>	客户管理			
 标准业务对象管理 客户 	~	业务类型 自定义字段			
联系人		全部字段	添加自定义字段 🛛 📀		
^{销售机会}		直销客户	字段名称	字段类型	状态
销售线索		代理商客户	基本信息		Ø ⊭
服务个案		成套厂	客户所有人	文本类型	2 2
合作伙伴			客户类型	文本类型	⊘ ∠
产品			客户名称	文本类型	⊘ ∠
合同			行业	单选类型	× 🔮 🗠
订单			客户级别	单选类型	v 🔮 🖾
费用管理 目标			上级客户	文本类型	✓ Ľ

在前台新建或编辑客户信息时,可以选择该客户所在的行业,如下图所示:

客户			新建客户			×		题等
全部	喀户 >		客户级别	请选择客户级别	~			
0	(5)	客户名称	上级客户	请输入上级客户			创建日期	所属音
O,		北京仁科互动网	行业	请选择行业 输入关键字	~		2016-04-29 10:16	销售A
		Michael Jordan	邮政编码	请选择行业	A		2016-04-28 12:07	全公司
		上海松华机电设	传真	其它			2016-04-19 11:46	全公司
		普通成员改变分	公司网址	电信			2016-04-18 10:03	全公司
		谷登	微博	高科技			2016-04-13 13:53	全公司
		锦江之星	<u>کم ا</u> بند.	政府	•		2016-04-07 07:17	全公司
		北京清扬广告有	忠人釵				2016-04-06 06:08	全公司
		仁科互动	销售额(元)				2016-04-05 10:29	全公司
		碧欧泉	客户来源	选择客户来源	~		2016-03-31 19:32	销售一
		欧莱雅	公司创立日				2016-03-31 19:28	销售一
		era			但与社社中联系人	原友	2016 02 21 10.22	۵/۱=
					保行开新理状杀人	17417		



8.10. 查重设定

8.10.1.查重说明

进入【查重设定】页面,如下图所示:

▲ 自定义业务对象	>						
✓ 业务对象关联关系	>	查重规则					添加查重规则
₩ 业务参数设定	~	规则名称	业务对象	条件	描述	状态	
联系人角色 销售线索来源		客户查重规则	客户	客户名称 OR 电话	客户查重规则	0	ĸ
打印模版设置活动记录设置		联系人查重规则	联系人	手机	联系人查重规则	0	Ľ
输单理由 产品管理		线索查重规则	销售线索	公司名称 OR 手机	线索查重规则	0	Ľ
行业管理		供应商查重	供应商名录	供应商名称	供应商查重	0	⊻ ×
销售预测设置							

比如对客户的查重,条件为"客户名称 OR 电话"即表示创建或编辑客户保 存时,系统会校验客户名称或电话是否与系统中已有的重复,如果重复则保存失 败并有提示。

8.10.2. 查重范围

系统支持设置查重规则的对象有客户、联系人、销售线索、自定义对象,其 中,客户名称为默认查重项。无法删除。

8.10.3. 添加查重规则

> 点击"添加查重规则",如下图所示:

🚡 自定义业务对象	>						
✓ 业务对象关联关系	>	查重规则					添加查重规则
₩ 业务参数设定	~	规则名称	业务对象	条件	描述	状态	
联系人角色		客户查重规则	客户	客户名称 OR 电话	客户查重规则	0	
销售线索来源							
打印模版设置		联系人查重规则	联系人	手机	联系人查重规则	0	Z
活动记录设置							
输单理由		线索查重规则	销售线索	公司名称 OR 手机	线索查重规则	0	ß
产品管理							
行业管理		供应商查重	供应商名录	供应商名称	供应商查重	0	⊻ ×
o 查重设定							



> 选择作用对象、查重名称、编辑查重规则后保存即可,并可"启用高级公式",

实现较复杂查重。	如下图所示:
----------	--------

值来	添加查重规则		关闭	复[
	作用对象:	项目任务 *		
	规则名称:	项目任务查重 *		
	描述:			巨 规
				至重:
	设置查重规则的条件	:		巨规
	1 任务名称 +添加更多条 □ 启用高级分	▼ 精确匹配 ▼ ● OR 件 公式		重
		4	禄存	



修改查重	重规则					关闭
描述:	:	联系人查重规则				
设置查重	规则的条件					
1	姓名		\$ 精确匹配	\$	•	
2	手机		\$ 精确匹配	\$	•	
3	电子邮件		\$ 精确匹配	\$	•	
4	姓名		\$ 精确匹配	\$	•	
+	添加更多条件				_	
	☑ 启用高级公 (1 AND 2) OF	式 R(3 AND 4)		清除条件	0	
						保存

8.11. 销售预测设置

8.11.1. 预测方式

销售预测的预测方式有权重预测、承诺预测+权重预测。

▶ 权重预测

如果预测方式为权重预测,则:

在【统计分析】-【销售绩效分析】的"销售漏斗预测"报表中直接将赢单 和权重值作为本月总预测值,如下图所示:



销售绩效分析					att 4J HE	搜索CRM数据、动态、			4 ⁶⁹	
▶ 销售结果分析	按照部门预测 ~ (0					<u>4</u> k4	時类型:	普通项目商机	ι ~
成交客户分析	2016财年第二季度~	· 全公司 +								Ŧ
团队业绩灾职		pipeline 🕣	嬴单		权重值 🕐	总预测值 VS [目标 🕜			
目标与完成度	合计	969,100元	133,202.36元		42,700元	176,902.36元			600,000元	
• 销售过程分析										
销售阶段推进	4月	69,100元	105,201.8元		42,700元	148,901.8元			200,000元	- 1
销售漏斗预测	5月	900,000元	28,000.56元		0元	28,000.56元			200,000元	
近期重点商机	6月	0元	0元		0元	0元			200,000元	
丢单原因分析 	全公司 合计 1,-	102,302.36元								_
· 人页XX能力们	机会名称 爭	肖售机会所有人	客户名称	机会类型	销售金额	结单日期	销售阶段	嬴率	创建	
平均客单价										
平均销售周期				点击图形区	或查看详细信息					

> 承诺预测+权重

如果预测方式选为承诺预测+权重预测,则:

在前台新建销售机会时有"承诺"字段,并可以选择"是"或"否",如下 图所示:

销售机	会		新建销售机会		×	
全部	销售机会 🔪		上课地点	请选择上课地点		
	机会名称	销售机会用	机会类型	请选择机会类型 🔹		护日期
	编号导入测试2	沐沐	承诺	请选择承诺		2016-04-29 li
	编号导入测试	沐沐	机会来源	请选择承诺 是		2016-03-03 养
	转移测试机会	沐沐	项目预算(元)	否		2016-04-25 著
	测试机会	木头	机合编号			2016-04-25
	废弃客户测试错	沐沐	176天4冊5			2016-04-07 养
	我要测试	沐沐	机会发展日期	2010-2010-2010-2010-2010-2010-2010-2010		2016-04-22
	11	Admin企业	结婚纪念日	请输入结婚纪念日		2016-05-28 者
	测试机会	沐沐	平方数	请输入平方数		2016-04-12
	长期合作意向	Admin企业	客户联系人	请输入客户联系人 +		2016-04-21
	V1	Vicent				2016-04-10
	Sant-Full/Aediz	* 31		添加产品	保存	0016 0/ 00 E
合计	+ 销售全额(元) · 812				



在【统计分析】-【销售绩效分析】的"销售漏斗预测"报表中,会将"承 诺"字段为"是"的销售机会的金额统计出来,即:虽然该销售机会的销售阶段 没有到赢单,但因为销售人员已承诺该销售机会会在预计结单日期赢单,因此该 销售机会被视为特殊的赢单。比如下图中的4月份,虽然该销售机会的销售阶段 仍在"初步接洽",但是其承诺金额仍与赢单和权重值汇总后作为本月的总预测 值。

________... 销售绩效分析 按照部门预测 ~ 🕐 业务类型: 普通项目商机 *) 销售结果分析 成交客户分析 2016财年第二季度* 全公司 H T 团队业绩贡献 pipeline 💮 权重值 🕐 赢单 承诺 总预测值 VS 目标 目标与完成度 133,202.36元 1,000元 42,700元 176,902.36元 969,100元 600,000元 合计 , 销售过程分析 148,901.8元 4月 69,100元 105,201.8元 1,000元 42,700元 200,000元 销售阶段推进 5月 900,000元 28,000.56元 0元 0元 28,000.56元 200,000元 销售漏斗预测 近期重点商机 0元 200,000元 6月 0元 0元 0元 0元 丢单原因分析 全公司 | 4月 | 承诺 | 1,000元 | 人员效能分析 承诺 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 赢家 ... 平均客单价 转移测试机会 🤼 沐沐 转移测试客户 1,000元 2016-04-25 初步接洽 10% 平均销售周期

关于该报表的详细说明请参照统计分析相关文档。

8.11.2. 赢率设置

≻ 使用场景

如果某些销售机会还在进行中,但实际已经知道该机会会赢单或者输单了, 只是暂时还没有结果,比如某些陪标或者已经内定的机会,为了在销售预测时能 获得准确数据,需要允许用户手动修改销售机会赢率以符合实际业务情况。

> 系统设置

进入【销售预测设置】页面,勾选上"允许手动修改销售机会赢率",点击



"保存"即可,如下图所示:

-8	用户和权限	>	销售预测设置
	标准业务对象管理	>	清洗择预测方式
ĸ	自定义业务对象	>	UN CONNETES
1	业务对象关联关系	>	● 权重预测
tiit	业务参数设定	~	◎ 承诺预测 + 权重预测
	联系人角色		
	销售线索来源		夏本は置
	打印模版设置		✓ 允许手动修改销售机会赢率
	活动记录设置		
	输单理由		
	产品管理		保存
	行业管理		
	查重设定		
0	销售预测设置		

设置完成后在前台可以手动修改销售机会赢率。

但是需要注意:此时如果修改销售阶段是赢率增加,那销售机会的赢率会改 变到相应值;如果改变销售阶段使赢率减少,此时赢率不会变化。

比如系统默认的销售阶段包括初步接洽(10%)、需求确认(30%)、方 案报价(60%)、谈判审核(80%)和赢单(100%),当销售阶段从初步接洽 推进到需求确认时,赢率自动改为30%;但如果此时又退回到初步接洽,赢率 将保持在 30%。即开启手动修改后,赢率只会变高不会降低,除非手动修改。

8.11.3. ROI 分析规则

业务场景:多个市场活动获取的多个线索,最终转换为同一个客户,后期产 生商机应该算哪个市场 活动的收益?有些公司认为应该算第一个转换线索的市 场活动,有些公司认为算最后一个转换线索的市场活动。



功能说明:用户可在后台配置"销售机会默认关联第一个市场活动还是最后一个市场活动",当然,销售也可以手动调整商机属于哪个市场活动;在创建机 会选择客户后,如果客户是线索转换,并且线索是市场活动获得,那么机会中的 市场活动字段会自动关联相关的市场活动。

6 后台主页	市场活动ROI分析规则设置
冷 用户和权限 >	建注切的生机 全部 (学校分主性 花祥 5)
🖹 标准业务对象管理 >	用心性的苦心。云林秋天秋回川小树间的
自定义业务对象 >	● 默认关联首次市场活动
✓ 业务对象关联关系 >	◎ 默认关联最近的市场活动
₩ 业务参数设定 🗸 🗸	
呼叫中心	保存
客户创建规则	
客户信息回埴	
联系人角色	
销售线索来源	
线索打分规则	
打印模版设置	
活动记录设置	
输单理由	
行业管理	
查重设定	
销售预测设置	
o ROI分析规则	

8.12. 会销活动设定

8.12.1.使用场景

会销活动主要用于管理公司针对已有客户(包括潜在和签单的客户)的市场 活动,比如定期举办的用户大会、产品发布会等,此时公司会邀请客户参与,并 且需要记录客户参与情况。

8.12.2.系统设置

▶ 开启会销管理。进入【业务参数设定】-【会销活动设定】页面,勾选上"市



场活动启用会销管理模式",根据业务需要修改状态,如下图所示:

	标准业务对象管理	>	人然山存开关		
£	自定义业务对象	>	会明业务开关 ✓ 市场活动启用会销管理	莫式 🕜	
.1	业务对象关联关系	>			
tiit	业务参数设定	~	状态名称		描述
	联系人角色		未审核		客户被关联至市场活动的初始状态 🕻 🗙
	销售线索来源		未邀请		通过主管审核,业务员未发出邀请 🗹 🗙
	打印模版设置		未参会		业务员已发出邀请,未到场签到 🖸 🗙
	活动记录设置				
	输单理由		已参会		已到场签到,未生成合同
	产品管理		已成交		已生成合同
	行业管理				
	查重设定		输入市场活动参与状态		前入描述 添加
	销售预测设置				
0	会销活动设定				

▶ 创建市场活动。在前台创建要举办的市场活动,如下图所示:

市场;	舌动					新切 建			4 ⁰	
全音	3市场活动 >								新建市场	
	活动名称	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	٥
	华东区市场活动	白嗣凯		已计划	2016-05-28	2016-05-29			2016-05-0	9
	广告推广会	龚晓	广告	进行中	2016-03-01	2016-04-15			2016-04-0	5
	网络推广活动	龚晓	合作伙伴	已计划	2016-03-30	2016-04-05	50	60	2016-03-3	0
	行业展会	沐沐	研讨会/会议	已结束	2016-03-16	2016-03-24			2016-03-3	0
	经贸市场活动	沐沐		已计划	2016-03-30	2016-03-31			2016-03-3	0
	南京西路发传单	王小莽		已计划	2016-03-28	2016-03-28			2016-03-2	8

▶ 添加客户到市场活动。在客户列表页面选择客户,点击"添加至市场活动",

在弹出窗口中选择被添加到的市场活动,如下图所示:

客户									新功				△ ⁶	
已选中	户 1 项	👤 团队成员变更 👘 删除	。 退回2	公海池 (转移 📋 🛏 🛱	(变分组		こ 初始化公海	祂分组)→合并	┣ 添加至	市场活动 〇 关注	E		×
	(5)	客户名称	客户类型	客户所有人	所属公海	状态	\odot	销售额	创建日期	所属部门	最新修改日	最新修改人	客户来	¢
		上海仁科互动网络技术有限公司	直销客户	沐沐	二部	已领取			2016-05-10 18:05	销售A组	2016-05-10	沐沐		
		上海银橙文化传媒股份	直销客户	龚晓		自建			2016-05-10 15:36	全公司	2016-05-10	龚晓		
		上海银橙文化传媒股份有限公司	直销客户	龚晓		自建			2016-05-10 15:24	全公司	2016-05-10	龚晓		
	0	世麦01	直销客户	Admin企	销售一部客户	自建			2016-05-09 10:22	全公司	2016-05-09	Admin企		
	٢	世麦	直销客户	白嗣凯	销售一部客户	自建			2016-05-09 09:45	销售A组	2016-05-09	Admin企		
		客户6	直销客户	木头	二部	自建			2016-05-05 18:13	销售中心	2016-05-06	木头		



	直销客户 龚晓	自建		2016-05-
公司	^直 添加至市场活动	r -		× ⁶⁻⁰⁵⁻
	直			ô-05-
	査 是否将客户 │ 动中 ?	【上海银橙文化传媒股份】添加至i	市场活	6-05-
	直			6-05-
	市场活动:	广告推广会		6-05-
	重			6-05-
	直		确定	6-05-
公司	直销客户 沐沐	销售一部客F 已领取	50元	2016-04-

▶ 在市场活动详情中的【客户】页面可以查看参会的客户列表,如下图所示:

市场泪	动	新功能 搜索CRM数据、动态、话题等	Q (100 - 100
全部	3市场活动 ~	☞ 广告推广会	操作
	活动名称	2016-03-01至2016-04-15	+ 添加 -
	华东区市场活动		☑ 创建任务 🗸
	广告推广会	动态资料销售线索 客户 销售机会 合作伙伴 …	▶ 转移给他人
	网络推广活动	● 展开 查看操作记录 去客户列表选择 ▼ 筛选 号出	@ 删除
	行业展会	· 客户名称 参会状态 加入时间 电话 ····	
	经贸市场活动	□ 上海銀燈文化传统 未审核 2016-05-10 21:20 02164851212P1 🤦	结果数据 参与人数:0人
	南京西路发传单		销售线索: 2 条
	龙抬头大会	5	转化明吉加会:1条 实际收益:100000.0元
	201603市场活动-会销管理		市场活动负责人
	新版发布市场活动		
	2016公司年会	前往: 1 显示行数: 20 マ 1-1 / 1 ◀ ▶	

▶ 更改客户参会状态。根据客户实际参会情况,选择中客户可以编辑参会状态,

如下图所示:



🔓 广告推广会 💿

2016-03-01至2016-04-15

进行中 👻

动态 资料 销售线索 客户 销售机会 合作伙伴 ...

已选口	中1项 从列表中	移除	修改参与状	态			\times
	客户名称	参会划	态	加入时间	1	电话	
~	上海银橙文化传媒	未审核	ž	2016-05	10 21:20	02164851212P1	2

修成梦与状态		×
是否修改客户	【上海银橙文化传媒股份】的参与状态?	
参与状态:	未审核 ▼	
参与状态:	未审核 ▼ 未审核 ▼	
参与状态:	未审核 ▼ 未审核 未邀请	
参与状态:	未审核 ▼ 未审核 未邀请 未参会	
参与状态:	未审核 ▼ 未审核 未邀请 未参会 已参会	梅辛

8.13. 目标管理设置

8.13.1.设置说明

此处用于设置哪些对象的哪些哪些参数可以用于设置目标并可以根据完成 情况进行目标/完成度的考核。

系统可用于设置目标的对象包括:

▶ 销售机会。可用于设置目标值的字段:



a. 销售金额

b. 其他数值类字段

▶ 合同。可用于设置目标值的字段:

a. 总金额

b. 回款金额:系统目前是以回款关联的合同的签约日期作为统计的,因此 不符合实际业务。后期会做调整,目前建议使用回款-总回款作为统计字段

- c. 未回款金额:一般不会作为目标统计字段
- d. 开票金额
- e. 其他数值类字段
- ▶ 订单。可用于设置目标值的字段:
 - a. 总金额

b. 回款金额:系统目前是以回款关联的订单的签约日期作为统计的,因此 不符合实际业务。后期会做调整,目前建议使用回款-总回款作为统计字段

c. 未回款金额

- ▶ 回款。可用于设置目标值的字段:
 - a. 总回款。此字段支持依据实际回款日期进行目标统计。

整个系统中最多只可将包括销售金额在内的四个数值类字段作为目标。



8.13.2.新增指标

点击"添加自定义",可在销售机会、订单和合同中切换,比如选择合同中 的回款金额,关闭该窗口,在目标管理设置页面点击"保存"即可,如下图所示:

目标管理设置		
考核指标设置	请选择需要考核哪	W些目标 +添加自定义
销售机会:	✓ 销售金额	
合同:	□ 总金额	✔ 回款金额
订单:	■ 总金额	☑ 回款金额

	添加自定义考核指标	关闭	欢迎您,
	销售机会 合同 订单		
青选择需要	 开票金额 回款金额 用户数 		
销售金额			
总金额	2 回款金额		

目标管理设置		
考核指标设置	请选择需要考核	哪些目标 +添加自定义
销售机会:	✔ 销售金额	
合同:	□ 总金额	☑ 回款金额
订单:	□ 总金额	☑ 回款金额
保存		



8.13.3.使用场景

在前台进入"目标"页面,点击"设置个人目标",在"考核指标"字段中 即可选择合同的回款金额,从而设置该项目标,如下图所示:

目标			ан	切能(捜					ຸຍ	
全公司 (全公司) * 直看完成情况 设置部门目标 设置部门目标 设置部门目标 号入										
2016财年 🗸	销售金额 (销售机 🗸								单位: 元	
□ 部门/员工 职务	年度目标 第一季	度 第二季度 第	至季度 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	
🔷 全公司	2,500,0007 500,00	0元 600,000元 60	00,000元 800,000元	200,000元 200,000	元 100,000元	200,000元	200,000元	200,000元	200,000元	
💧 销售中心	10,000,000 2,500,	000页 2,500,000页 2,8	500,000元 2,500,000元	500,000元 1,000,0	00元 1,000,000元	500,000元	1,000,000万	1,000,000万	500,000元	
📄 🗘 市场部										
○ (約售一公司)										

* 个人					+				
考核指标	销售金额(销售机 销售金额(销售机	.会 ♪ l会)							
2016财年	回款金额(订单)			T	0			(单位:元)	
第1季度	 回款金额(合同) 0 	弗 2 季度	0		第3季度	0	第4季度	0	
2016-01	0	2016-04	0		2016-07	0	2016-10	0	
2016-02	0	2016-05	0		2016-08	0	2016-11	0	
2016-03	0	2016-06	0		2016-09	0	2016-12	0	

8.14. 全文检索设定

8.14.1.检索设置

将 CRM 或动态对象从待选列表加入到已选列表中即可在前台被检索到,完 成后点击"保存"即可,如下图所示:



å 用户和权限	>	全文检索设定						
ै 标准业务对象管理	2	设定前台全文检索覆盖的	的对象和数据	居范围				
▲ 自定义业务对象	>	- CRM数据			一动态			
✓ 业务对象关联关系	*		ı				L	
₩ 业务参数设定	~			客户 销售机会				消息 文档
联系人角色				销售线索				博客
销售线索来源				联系入 合作伙伴				· 资物 问答
打印模版设置			>				>	话题
活动记录设置								
输单理由			<				<	
产品管理								
行业管理								
查重设定		(注)	J	→ □洪		往进		● ● 注
销售预测设置		1725				17777		
会销活动设定								
目标管理设置								
• 全文检索设定		保存						
■ 办公设置	>							

8.14.2. 使用场景

在前台首页检索时即可从设置的范围中检索数据,如下图所示:

首页	新功能	搜索CRM	数据、动态、话题等	Q)	△ ³	•••
跟大家说点儿什么			今日工作			÷
og 图片 늘 文档 🛛 井 话题	公开 🗙	发布				
我的关注 全公司 我的收藏				今日没有工作安排 7条过期任务		
沐沐 □ 回 hotrock ↓ 转移了客户: hotrock hotrock						

9. 办公设置

9.1. 审批单

点击"添加审批单类型"添加新的审批单,如下图所示:



₲ 后台主页		审批单管理			
油 用户和权限	>	1218-00-95-FF			
市 标准业务对象管理	,	HIGH DEA HIGE AT IN			
自定义业务对象	>	审批单类型名称	猫还	秋念	
4 业务对象关联关系	>	济促	¢	0	۲. ×
114 业务参数设定	>				
· 力公设置	Ŷ	出態	Ð	0	× ×
工作报告		延期申请	Ð	0	
日程		2) 52-cb-35	171		1/ X
市動示言理師门公告		1749-14 M	~		97 U
博春分类		合同审批申请	Ð	0	× D

在弹出窗口中输入类型并选择适用的部门后保存即可,如下图所示:

添加审批单类型		关闭
业务类型名称		*
描述		
适用部门		
	售后服务	
	销售二部	
	财务部	
	☑ 四年来介部」的,日初远中县下所有于部]	
		保存

注:只有被选中的部门的用户才能创建该类型审批单。

切换到"自定义字段"页面,可以为每一种类型审批单设置字段,如下图所 示:



€ 后台主页		审批单管理							
· 用户和权限	>								
🖹 标准业务对象管理	>	审批单类型自定义字段							
💼 自定义业务对象	>	请假	添加自定义字段						
✓ 业务对象关联关系	>	出差	字段名称	字段类型	必這	常用	状态		
₩ 业务参数设定	>	延期申请	开始时间	日期类型(2011-07-18)			0	2	×
■ 办公设置	~	礼品申请	结束时间	日期类型(2011-07-18)			0	⊻ :	×
o 审批单		合同审批申请	请假小时数	浮点类型(999.99)			0	≤ :	×
工作报告		售后派工单	请假事由	文本区类型			0	≤ :	×
口程		报销单审批测试							
部门公告		因公借款	普通职员	文本类型			0	⊻ :	×
博客分类		111	管理层	文本类型			0	2	×
€ 线索池设置	>	1323	职务	单选类型 🗸 🗸			0	2	×
▶ 客户池设置	>	合同审批	_						

启用附件上传。该步骤可选,主要用于需要有标准格式文档的审批。如果勾 选上,则点击"上传模板"可以上传附件模板,如下图所示:

·a 用户和权限	>							
🖹 标准业务对象管理	>	审批单类型自定义字段						
自定义业务对象	>	请假	添加自定义字段 🕜					
✓ 业务对象关联关系	>	出差	字段名称	字段类型	必這	常用	状态	
₩ 业务参数设定	>	延期申请	开始时间	日期类型(2011-07-18)			0	⊠ ×
■ 办公设置	~	礼品申请	结束时间	日期类型(2011-07-18)			0	⊠ ×
o 审批单		合同审批申请	请假小时数	浮点类型(999.99)			0	⊻ ×
工作报告		售后派工单	请假事由	文本区类型			0	⊻ ×
白桂考勘点管理		报销单审批测试						
部门公告		因公借款	普通职员	文本类型			0	⊠ ×
博客分类		111	管理层	文本类型			0	⊠ ×
. 兌索池设置	>	1323	职务	单远类型	~		0	⊻ ×
№ 客户池设置	>	合同审批						
➡: 流程管理	>		□ 启用照件上传					
🗙 系统设置	>		暂无模板					
♥ 安全设置	>							

注:上传完模板以后在前台就可以下载模板,填写完成后再上传。

关联业务。主要用于提交审批单时需要关联已有业务的场景,如下图所示:



局标准业务对象管理	>							
自定义业务对象	>	请假	添加自定义字段 📀					
✔ 业务对象关联关系	>	出差	字段名称	字段类型	必填	常用	状态	
₩ 业务参数设定	>	延期申请	开始时间	日期类型(2011-07-18)			0	⊠ ×
■ 办公设置	~	礼品申请	结束时间	日期类型(2011-07-18)			0	⊻ ×
o 审批单		合同审批申请	请假小时数	浮点类型(999.99)			0	⊻ ×
工作报告		售后派工单	请假事由	文本区类型			0	K ×
考勤点管理		报销单审批测试						
部门公告		因公借款	普通职员	文本类型			0	⊠ ×
博客分类		111	管理层	文本类型			0	⊠ ×
. 线索池设置	>	1323	职务	单选类型	/		0	⊠ ×
№ 客户池设置	>	合同审批						
➡: 流程管理	>		四周期9年11年					
★ 系统设置	>		暂无模板					
♥ 安全设置	>							
🕲 日志查询	>		☑ 关联业务					
▶ 许可管理	>		选择业务类型	□客户 □销售机会 □]联系人 []销售线索		
☑ 开发者平台	>			□ 市场活动 □ 合作伙伴	□合同	□ 报销单		
■ 用户界面	>		是否必填	- 必填				

9.2. 工作报告

工作报告分为日报、周报和月报;

日报包括3方面:基本字段、统计提交人的工作成果、设置提交截止时间, 如下图所示:

₲ 后台主页		今秋六街 工作提生					
		于校走制-工1月16日					
·a 用户和权限	>						
🖹 标准业务对象管理	>	HIR POIR / JIK					
自定义业务对象	>	添加自定义字段 🛛 🕗					
✓ 业务对象关联关系	>	字段名称	字段类型	必填 常用	状态		
₩ 业务参数设定	>	上次计划展示	文本区类型 展示上次计划,不可编辑		0	Ľ	
■ 办公设置	~						
审批单 • 工作报告		今日总结	文本区类型	必填项	0	ß	
日程		明日计划	文本区类型		0		
う副気白柱							
博客分类		123	文本美型		0	⊻ ×	
. 线索池设置	>	1	单选类型	~	0	⊠ ×	
№ 客户池设置	>	☑ 统计提交人的工作成果					
⊷ 流程管理	>	业选 🙆	□ 直 魚 全 類 □ 新 建 合 同 全 類	□ 新僧回討余顔	輸筆		
★ 系统设置	>	1					
♥ 安全设置	>	行为	 □ 拝访签到 □ 电话 □ 石泉 □ 石泉 	】参观 □技术支持 任务	□ 预约拜访	□ 自定义	
10 日志查询	>			<u>^</u>			
🛤 许可管理	>	新瑄	□ 新建寄户数 □ 新建销售机	Ξ.			
▶ 开发者平台	>	☑ 设置提交截止时间					
■ 用户界面	>	截止到	当日 ~ 14:55				
		工作日报统计包括周末					



周报用于统计、提交本周的工作内容,基本与日报类似,如下图所示:

៝	后台主页		字段定制-工作报告					
-8	用户和权限	>						
Ô	标准业务对象管理	>	日报周报月报					
È	自定义业务对象	>	添加自定义字段 🛛 🕜					
.1	业务对象关联关系	>	字段名称	字段类型	必填 常用	状态		
tŧŧ	业务参数设定	>	上次计划展示	文本区类型 展示上次计划,不可编辑		0	Ľ	
	办公设置	~						
_	审批单		本周总结	文本区类型	必填项	0	ß	
•	工作报告							
	日程		下周计划	文本区类型		0	Ľ	
	部门公告							
	博客分类							
\$	线索池设置	>	☑ 统计提交人的工作成来					
凤	客户池设置	>	业绩	☑ 贏单金額 ☑ 新建合同金額	✓ 新増回款金額	☑ 輸単		
•{;	流程管理	>	行为		参观 ☑ 技术支持	☑ 预约拜访		
×	系统设置	>		无效跟进 🛛 记录 🗹 任经	ξ.			
•	安全设置	>	新増	☑ 新建客户数				
ľ0.	日志查询	>	☑ 设置提交截止时间					
*	许可管理	>	截止到	本周六 ~ 23:55				

月报统计的是当月的数据,并且月报不能设置提交截止时间,其他与日报和

₲ 后台主页		字段定制-工作报告				
·a 用户和权限	>					
🖹 标准业务对象管理	>	日报周报月报				
自定义业务对象	>	添加自定义字段 🕜				
A 业务对象关联关系	>	字段名称	字段类型	必填 常用	状态	
₩ 业务参数设定	>	上次计划展示	文本区类型 展示上次计划,不可编辑		0	
■ 办公设置	~					
审批单 • 工作报告		本月总结	文本区美型	必埴项	0	Ľ
日程 考勤点管理 部门公告		下月计划	文本区美型		0	
博客分类		☑ 统计提交人的工作成果				
€ 线索池设置	>		□ 嘉单会晤 □ 新建合同会晤	□ 新憎同款会類	□絵前	
№ 客户池设置	>	11.54 W				
■4: 流程管理	>	行为		参观 技术支持	□]预约拜访	
★ 系统设置	>			5		
☑ 中수沿室	\$	新增	☑ 新建客户数	2		

周报类似,如下图所示:

工作汇总增加统计维度:增加了订单回款、新建订单金额、未回款金额、过



期任务。

A =							
16 后台王贝		字段定制-工作报告					
希 用户和权限	>						
🖻 标准业务对象管理	>	日报 周报 月报					
自定义业务对象	>	添加自定义字段 📀					
✓ 业务对象关联关系	>	字段名称	字段类型	必埴	常用	状态	
₩ 业务参数设定	>	上次计划展示	文本区类型 展示上次计划,不可编辑	必填项		0	Z
■ 办公设置	~						
审批单		本月总结	文本区类型	必填项		0	L L
o 工作报告							
日程		下日计划	☆本区単型			0	r.
考勤点管理		1751120	ATLAS			·	5
部门公告							
博客分类		2 统计组六十的工作式图					
€ 线索池设置	>	● 氘目提文入的上TFR成本		1			-
同志自动沿军	>	业绩 🕜	☑ 嬴单金额 🔲 订单金额	☑ 合同金额	🗌 回款金额	□ 未回款金額	□ 输单
		行为	 电话 建访签到 	□ 活动记录	□ 任务	🔲 过期任务	
冷 合作伙伴管理	>	新语	承 新建客户数 ● 新達商机数]
■€: 流程管理	>						
★ 系统设置	>						

9.3.日程

9.3.1. 日程设置

进入【日程】页面,输入新的日程类型,选择相应颜色,点击"添加"可添加新的日程分类,如下图所示:

-8	用户和权限	>	颜色分类	
٢	标准业务对象管理	>	按颜色区分类型,便于用户在日历中识别不同类型的日程,	以及便于统计,提过工作效率
Ē	自定义业务对象	>	私密日程以及用户未选择类型时都将标记为其他类型(图例	利: 🔲)
4	业务对象关联关系	>	会议	
tłł	业务参数设定	>	拜访客户	
	办公设置	~	方案提交	⊠ ×
	审批单		客户拜访	⊠ ≭
0	工作报告		公司活动	
	考勤点管理			
	博客分类		添加	
0	线索池设置	>		



9.3.2. 使用场景

在前台创建日程时可以选择不同的类型,如下图所示:

日程 任务	×
 ■ 请选择左侧*型并描述日程内容 ■ 会议 ■ 反议 	
戸井坊客戸 10-03 00.00 到 2016-03-03 005:30 ●方案提交 ■复 ●客户拜访 ▼ ● 割他	9
参与人员 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	
~ 和至(1x参与八和上级可见)	
取消新建日	程

在查看日程时,不同类型的日程被不同颜色标记,如下图所示:

	<	2016年5月3日 星期二	>	♥ 筛选 今天
		星期二		
全天				
8:00				
9:00				
10:00				
11:00	11:00- 12:00 拜访客户			
12:00	12:00- 13:30 会议			
13:00				
14:00				
15:00				
16:00				

9.4. 考勤点管理

考勤点设置:点击"添加考勤点",如下图所示:

X



€ 后台主页		考勤点管理			
-8 用户和权限	>				
标准业务对象管理	>	漆加考勤点			
自定义业务对象	>	考勤点名称	地址	状态	
✔ 业务对象关联关系	>	上下班考勤	复星国际中心	0	۲ ×
₩ 业务参数设定	>	《印西	《明志(西北门)		12 ×
■ 办公设置	~	VP±98	(PE20(PA0 3)	•	
审批单		朝阳	朝阳公园(东5门)	0	⊠ ×
工作报告					
日程					
o 考勤点管理					
部门公告					
博客分类					

输入考勤点名称、定位考勤地址、设置上班时间、考勤适用的部门后保存。 目前一个部门只允许设置一个考勤点。如下图所示:

考到尽名称:		
考勤地址:	♀ 请定位考勤地址	
上班时间:	星期一, 星期二, 星期三, 星期四, 星期五	
上班:	09:00	
下班:	18:00	
适用部门:	▲ □ 全公司	
	● 明吉中 ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	
	前售二部	
	财务部	
	☑ 选择某个部门时,自动选中其下所有子部门	
偏差范围(米):	300	

注:后台设置完后,在手机端进入办公考勤,点击上班打卡,下班打卡。

9.5. 部门公告

创建部门公告类型:在部门类型中输入点击添加,如下图所示:



☆ 后台主页		部门公告类型		
用户和权限	>			
🖹 标准业务对象管理	>	人事部公告	⊠ ×	
自定义业务对象	>	行政部公告	⊻ ×	
✓ 业务对象关联关系	>	销售部公告	⊻ ¥	
₩ 业务参数设定	>	财务部公告	⊠ ×	
■ 办公设置	~	輸入部门公告类型	添加	
审批单				
工作报告				
工作报告				
工作报告 日程 考勤点管理				
工作报告 日程 考勤点管理 o 部门公告				

9.6. 博客分类

创建博客分类:在博客分类中添加博客分类类型,如下图所示:

6 后台主页		系统设置 博客分类		
·a 用户和权限	>			
🖹 标准业务对象管理	>	工作分享	Ľ	×
自定义业务对象	>	行业资讯	Z	×
✓ 业务对象关联关系	>	知识百科	Ľ	×
₩ 业务参数设定	>	个人日志	Ľ	×
■ 办公设置	*	竞争分析	Ľ	×
审批单		輸入博客分类	添	加
工作报告				
日程				
考勤点管理				
部门公告				
◎ 博客分类				


10.线索池设置

线索池是暂时没有销售人员跟进的线索的集合,销售人员可以从权限范围内的线索池中领取线索跟进,也可能由线索池的管理员分配给特定销售人员负责; 对已经有销售人员跟进的线索,系统可以在一定条件下自动回收到线索池,也可以由管理员手动回收。

线索池的目的是为了实现公司内线索资源的合理分配,同时促进销售人员对 线索的跟进效率,从而提高公司资源利用效率。

10.1. 线索池分组

新建分组:在线索池分组中点击新建分组,输入分组名称,点击下一步,如 下图所示:

G 后台主页		KR194 0						1981
為 用户和权限	>	IRU.948			设备管理成及规则	设置成员	设置成员显示字段	899
合 标准业务对象管理	`	华东			说服然理想及规则	说要成员	说重成员显示字段	
▲ 出版以且的对象 《 出历对象关联关系	, ,	华南区战策			OBSTRADES	CEAN	设置成员显示学校	20
III 业务参数设定	>	深圳区战争			设备管理成及规则	REAL	设置成员显示字段	89
■ か公祝用	>	北原区破集	詞理結束法分组	关闭	设置管理员及规则	设置成员	设置成员显示字段	899
 ALEORE ALEORE ALEOREM ALEOREM ALEOREM ALEOREM ALEOREM 	~	3262	第2016 必要が後期時期の構成 必要が後期時 必要が後期時 の </td <td></td> <td>论监管建筑及规则</td> <td>CEAS.</td> <td>CERSETTO</td> <td>201</td>		论监管建筑及规则	CEAS.	CERSETTO	201
D. 客户地设置	>			_				
•日 流程管理	>			⊼—\$				

在新建线索池分组中设置分组管理员及规则;

(1)分组数据管理员:拥有"转移分组、导入/分配/回收线索"等权限;

(2)默认分组数据管理员:线索回收时,默认分组数据管理员自动成为回收线索的负责人;

(3)线索领取/分配机制:可选择管理员手动分配或销售自行领取。(选择 管理员分配时销售不可自行领取),如下图所示:



建立分组	设置分组管理员及规则	设置分组成员	
一、设置分组数	据管理员:		
建议设置为公司	司中较高权力的管理人员,需要管理所有待	销售自建的回收线索。拥	
有"转移分组、	导人/分配/回収线案"等权限。		
有"转移分组、 高姗×	导入/分配/回收线索"等仪限。	+	
有"转移分组、 高姗 ×	导入/分配/回收我套、等权限。	+	
有"转移分组、 高栅× 二、设置默认分 线索同收时	每八/分戰/回收我案: 等仪限。 组数据管理员: 對认分组数据管理局自动成为回收线索的1	+	
有"转移分组、 高姗× 二、设置默认分 线索回收时, 高姗×	每八/分戰/回收我案:等权限。 组数据管理员: 默认分组数据管理员自动成为回收线素的	+ 负责人	
有"转移分组、 高栅× 二、设置默认分 线索回收时, 高栅×	每人/分配/回收我案:等权限。 组数据管理员: 默认分组数据管理员自动成为回收线素的!	+ 负责人	

(4)设置线索回收机制:系统自动回收规则设置星号为必填项,如果允许 销售延期申请请勾选;如果想让自建数据遵守当前分组回收规则请勾选;还可以 设置退回后几天不能重复认领,如下图所示:

设置线索分组管理员及规	则		关闭
四、设置线索回收机 公司如何回收逾期 〇 分组管理员手动 ④ 系统自动回收(制: ^{未取得的销 回收 推荐)}	售进展的线索	-
回收规则:			
1.获取之后	3	* 天没有跟进(新增活动记录)	
2,距上次跟进		天没有再次跟进(新增活动记录)	
3.获取之后	4	* 天没有转为客户的(注:必须大于跟进天数)	
4.系统提前	1	*天自动提醒用户将要回收	
□ 允许销售申请	延期		
退回之后 2	天不	不能重复认领	规则
			保存



(5)线索分组转移机制:可以勾选允许组内成员改变公海线索分组或允许 非本组成员转入数据;

(6)冻结设置:可以设置何种情况下自动冻结,冻结几天后自动恢复,如 下图所示:

☑允	许非本组成员	转入数据	
六、冻结	设置:		
手动	退回次数大于	3	自动冻结。
提醒	:这个规则生效	如后,历史	数据也将按照这个规则冻结,且无法取消!
冻结	4	天后自动	动恢复。

分组设置成员:把成员添加到该分组中,点击保存按钮,如下图所示:

建立方组 ●	设置分组管理员及规则	设置分组成员
设置分组成员		
如果默认分组在回收线 员	钱索后,需要转移到其他分组在让其他)	成员领取,请不要添加成
陈欢1 × 张雯 ×	张雯雯 × 贝刚 × 孙颖 × 普通爆	K 花×
孙颖1 ×		Ŧ

【设置成员】按钮可在图中所示处以部门作为分组成员。



		新龍分組
		设置管理员及规则 设置成员 设置成员显示字段 】 重
		设置管理员及规则 设置成员 设置成员显示字段
置线索分组成员	关闭	
建立分组 设置分组管理员及规则	设置分组成员	
设置分组成员 如果默认分组在回收线索后,需要转移到其他分组7 页	让其他成员领观,请不要添加成	
设置分组部门	+	
	R #	

设置成员显示字段:管理员可以编辑该分组成员在销售线索公海池中将看到哪些字段,如下图所示:

编辑显示宇段				关闭
隐藏字段 跟进状态 销售线索所有人/lead 男或女 部门 职务 单选 电话 电子邮件 微博 省份 地址 邮政编码 455.00%	>	显示字段 姓名 公司名称 手机 创建日期 最新修改日 最新修改人 最新活动记录时间 所属部门 所属公海		
			1	保存设置

注:此项编辑字段只有成员能看到编辑后的字段,管理员不受影响;



10.2. 线索私池数量限制

可以设置一般销售员可拥有的最大线索数,也可以设置特殊销售员可拥有的 最大线索数,如下图所示:

线索私池数量限制			
一般的销售员可拥有的野	最大线素数: 1000 包括自建的线	素数) ^{- ビ}	
特殊的销售员可拥有的最	最大线素数 (可单独为某个销售员设置	特别的最大线索数,以便于奖励或惩罚)	添加特殊销售人员
姓名	可拥有最大的线索数	操作	
Tina	200	⊠ ×	

注:如果后期更改最大线索数,数量小于之前,那么私池中已拥有的数量不 便,不能分配、领取和新建;

10.3. 自建线索回收规则

自建的线索也可以通过设置规则,进行回收。可以选择管理员手动回收或系 统自动回收。如果选择的是系统自动回收,可根据提示设置回收条件。设置完成 后点击保存,也可以设置是否允许销售延期;如下图所示:

 ○ 管理员或本人手动 ● 系统自动回收(推) 	<u></u> 回收 荐)		
回收规则:			
1.获取之后	2	天没有跟进 (新增活动记录)	
2.距上次跟进	3	天没有再次跟进 (新增活动记录)	
3.获取之后	2	天没有转为客户的(注:必须大于上面)	
4.系统提前	1	天自动提醒用户将要回收	
□ 允许销售申请	延期		



10.4. 退回原因

可以在下边的输入框里输入退回原因,并点击添加,来增添退回原因,如下 图所示:

€ 后台主页		退回原因		
· 用户和权限	>			
🖹 标准业务对象管理	>	电话不存在555	⊻ ×	
自定义业务对象	>	没有购买需求	K ×	
✔ 业务对象关联关系	>	已经购买其它产品	⊻ ×	
₩ 业务参数设定	>	价格超过预算	⊻ ¥	
■ 办公设置	>	其它		
€ 线索池设置	~	2333	K ×	
线索池分组		输入退回原因	添加	
线索私池数量限制		-		
自建线索回收规则				
• 退回原因				

11.客户池设置

11.1. 客户池分组

新建分组:在线索池分组中点击新建分组,输入分组名称,点击下一步,如 下图所示:

G COLER	w户地分组 ◎		458.004
為 用1983年間 >	masu		empires emer emeritive my
※ 标准设有对象管理 >	rHE		GREEADER GRAA GRAAR-70 899
主 R在文法有对象 >	2.8E		GENERARS GEAR GEARDING 899
14 058500 ·	test		GREENDAN GRAN GRANETTA 800
B oske ,	*8	N#\$~\$210 55	GENERARS GEAR GEARDING BO
0.0000000 >		those proversation provide	
免疫の治療の 、	-		
• #A125/8		和户公政力加艺術: 可以和我に明確時期発展的中心和制度研究的目的系。如:VVF的P,如用E、石	
の資源へ後の取用		4712%	
100000		a man	
●日 10日世世 >	•		

在新建客户池分组中设置分组管理员及规则;

(1)分组数据管理员:拥有"转移分组、导入/分配/回收线索"等权限;

(2) 默认分组数据管理员:客户回收时,默认分组数据管理员自动成为回



收客户的负责人;

(3)客户领取/分配机制:可选择管理员手动分配或销售自行领取。(选择) 管理员分配时销售不可自行领取),如下图所示:

建立分组 ●	设置分组管理员及规则 ●	设置分组成员	
一、设置分组数	据管理员:		
建议设置为公 有"转移分组	司中较高权力的管理人员,需要管理所有: 、导入/分配/回收客户"等权限。	销售自建的回收客户。拥	
高姗 ×		+	
客户回收时,	组改旗官建筑· 默认分组数据管理员自动成为回收客户的:	负责人	
高姗 ×			
二 设置客户领	取/分配机制·		
	到手动分配客户给销售员 目前分配客户给销售员		
	A CARACTER AND A CARACTER		

(4)设置客户回收机制:系统自动回收规则设置星号为必填项,如果允许 销售延期申请请勾选;如果想让自建数据遵守当前分组回收规则请勾选;还可以 设置退回后几天不能重复认领,如下图所示:

回收规则:			
1.获取之后	3	*天没有跟进(新增活动记录)	
	3	天没有再次跟进 (新增活动记录)	
	4	* 天没有成交(必须大于跟进天数)	
	成交定义:	🖸 机会赢单 🗹 创建合同 🗌 创建订单	
		(至少选择一项)	
2.成交之后	30	天没有持续跟进	
	90	天没有再次成交(必须大于持续跟进天数)	
系统提前	1	*天自动提醒用户将要回收 27 允许销售申请延期	
退回之后 1	天不能	這一自建数攝過守当前分組回收规则	

(5)客户分组转移机制:可以勾选允许组内成员改变公海客户分组或允许



非本组成员转入数据;

(6)冻结设置:可以设置何种情况下自动冻结,冻结几天后自动恢复,如

下图所示:

修改公 	》海的分组 午组内成员 午非本组成	,如:将某一 改变公海客府 员转入数据	客户的分组从"潜在线索"调整为"重点线 P的分组(默认仅管理员可以转移)	戋素"。
六、冻结		F 1	白动阵结	
提醒:	这个规则的	主效后,历史		1
冻结	1	天后自:	动恢复。	

分组设置成员,把成员添加到该分组中,点击保存按钮,如下图所示:

	设置分组管理员及规则	设置分组成员
设置分组成员		
如果默认分组在回归员	牧客户后,需要转移到其他分组在让其他5	成员领取,请不要添加成
内部测试张杨》		+

【设置成员】按钮可在图中所示处以部门作为分组成员。



				新建公组
			设置管理员及规则 设置	成员 设置成员显示字段 一册
			设置管理员及规则 设置	成员 设置成员显示字段 量
置线索分组成员	关闭	,		
建立分组 设置分组管理员	及规则 设置分组成员			
设置分组成员				
如果默认分组在回收线索后,需要转移到其他 员	分组在让其他成员领取,请不要添加成			
	+			
设置分组部门				
	+			
	Rfr			

设置成员显示字段:管理员可以编辑该分组成员在客户公海池中将看到哪些

字段,如下图所示:

隐藏字段		显示字段		
客户类型 编号	^	客户名称 客户所有人	^ +	
客户级别 上级客户	1	最新活动记录时间 最新修改日		
行业	>	最新修改人		
省份	(Card)			
详细地址	<			
邮政编码				
电话2				
电话				
传真				
公司网址				
台 1 米	~		2	

11.2. 客户私池数量限制

可以设置一般销售员可拥有的最大客户数,也可以设置特殊销售员可拥有的最大客户数,如下图所示:



☆ 后台主页		客户私池数量限制			
A 用户和权限	>	一般的销售员可拥有的最大客	户数: 200 (包括自建的客户	マ数 , 不包括巳贏単的客户数) ビ	
🖹 标准业务对象管理	,	特殊的销售员可拥有的最大客	户数 (可单独为某个销售员设置	雪特别的最大客户数,以便于奖励或惩罚	() 添加特殊销售人员
自定义业务对象	>				
✓ 业务对象关联关系	>	姓為	可拥有城大的各户数	3921°F	
₩ 业务参数设定	>				
■ 办公设置	>				
♠ 线索池设置	,				
回, 安白油沿网					
交 智 广/2000日					
 客户私池数量限制 					
自建寄户回收规则					
退回原因					
6 后台主页		自建客户的退回规则(包	2括来自线索的客户)		
· 用户和权限	>				
市 标准业务对象管理	>	 管理员或本人手动回收 系统自动回收(推荐) 			
● 白宁以业经对象	,				
		1 な取之后	于没有期进(新增运	76日录)	
·· WHNRKKX	,	2.距上次跟进	天没有再次跟进(新)	())	
₩ 业务参数设定	>	3.获取之后	天没有赢单的销售机;	会或合同(注:必须大于规则1)	
力公设置	>	4.系统提前	天自动提醒用户将要[回收	
€ 线索池设置	>	□ 允许销售申请延期			
▶ 客户池设置	~				
客户池分组		保存			
客户私池数量限制					
• 自建客户回收规则					
1民回原内					

11.3. 自建客户回收规则

自建的客户也可以通过设置规则,进行回收。可以选择管理员手动回收或系 统自动回收。如果选择的是系统自动回收,可根据提示设置回收条件。设置完成 后点击保存,也可以设置是否允许销售延期;如下图所示:

自建客户的退回规则(包括	来自线索的客户)
● 無知日初日初(1日子)	
1.获取之后	天没有跟进 (新增活动记录)
2.距上次跟进	天没有再次跟进(新增活动记录)
3.获取之后	天没有赢单的销售机会或合同(注:必须大于规则1)
4.系统提前	天自动提醒用户将要回收
□ 允许销售申请延期	
保存	



11.4. 退回原因

可以在下边的输入框里输入退回原因,并点击添加,来增添退回原因,如下 图所示:

☆ 后台主页		退回原因	
🎝 用户和权限	>		
🖹 标准业务对象管理	>	电话不存在	⊠ ×
自定义业务对象	>	没有购买需求	K
✔ 业务对象关联关系	>	已经购买其它产品	⊠ ×
₩ 业务参数设定	>	价格超过预算	⊠ ×
■ 办公设置	>	其它	
€ 线索池设置	>	111	K
🗩 客户池设置	~	输入退回原因	添加
客户池分组			
客户私池数量限制			
自建客户回收规则			
• 退回原因			

12.流程管理

12.1. 触发事件

在流程管理下选择触发事件,触发事件下可选择通知消息、更新字段、出站 消息,如下图所示:



6 后台主页		触发事件 🛛 🚱
-8 用户和权限	>	
🖹 标准业务对象管理	>	通知消息
💼 自定义业务对象	>	更新字段
✔ 业务对象关联关系	>	出站消息
₩ 业务参数设定	>	
■ 办公设置	>	
€ 线索池设置	>	
№ 客户池设置	>	
➡: 流程管理	~	
o 触发事件		

▶ 通知消息

点击"通知消息",添加一条新的消息,将事件名称、关联对象、对象类型 输入后点击下一步,如下图所示:

通知消息						
更新字段	事件名称	添加通知消息				×
出站消息	222		基本信息		定义事件	
	通知测试		•			
	他11111	- 基本信息				
	客户的提醒	事件名称			*	
	订单提醒	关联对象	请选择	~	1	
	重复提醒	对象类型	请选择	\sim	•	
	生日提醒	事件说明	请填写对本事件的描述	,不超过200字。		
	合同到期提醒					
	阶段升迁缓醒					
	销售机会					

在接收人类型中选择相关用户或者指定用户,添加已选接收人,然后输入提

醒内容,点击保存,如下图所示:



远接收人	已选接收人*		
负责人的主管	负责人		
负责员工			
1HXWL		4	
	>		
	<		
躍内容			
			-

注:创建完系统默认禁用状态,将状态更改成启用。

▶ 更新字段

点击"更新字段",添加更新字段,将事件名称、关联对象、对象类型输入, 并相应在规则中选择更新字段和更新字段值后,点击保存,如下图所示:

Zah (a) Product				
and the lift of the				
事件名称			*	
关联对象	请选择	\sim	•	
对象类型	请选择	\sim	•	
事件说明	请填写对本事件的描述,不超过200字	0		
规则				
规则 更新字段	请选择	~		
规则 更新字段 更新字段值	请选择	~		
规则 更新字段 更新字段值	请选择	~	•	

注:创建完系统默认禁用状态,将状态更改成启用。



▶ 出站消息

出站消息用于在满足一定条件时通过可配置的 URL 向其他第三方系统发送 消息。目前使用的业务对象仅有客户;

点击"出站消息"将事件名称、关联对象、对象类型输入,如下图所示:

加出站消息			关
基本信息			
事件名称			
关联对象	客户	~ *	
对象类型	请选择	· ·	
事件说明	请填写对本事件的描述,不	、超过200字。	
な占田町			
— 站点URL —			
— 站点URL — URL		•	

注:创建完系统默认禁用状态,将状态更改成启用。

12.2. 触发规则

点击"触发规则"添加触发规则,将规则名称、关联对象、对象类型输入, 并选择触发时机,点击下一步,如下图所示:

為用户和权限	>							
🖻 标准业务对象管理	>	10.000.29.000	0					
自定义业务对象	>	规则名称	1818	关款对象	253004263030			关闭
4 业务对象关联关系	>	222		纳盐机会				
1 业务参数设定	>				餐本信息	800.844	SUISOHT	
⑦ 办公设置	>	合同設算		合同	基本信息			
C (17/10/2)	>	INER		纳雷机会	规则名称			
● 客户地设置	>				关联对象			
•日 流程管理	~	合同收定		合同	对象纠纷	清洗料 ン		
● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●		2222		转位	NURSER AN	请请可对本规则的描述,不超过200字。		
工作流 Beta版				订单				
审批流程管理					触波时机	⊖ stigat © ⊛ stigationedat © ⊂ stationed	t @	
★ 系统设置	>			傳播机会				
♥ 安全设置	>							
₩ 日志臺湾	>						T	-\$



注:

创建时:只在创建对象时触发一次;

创建或编辑时:每次创建或编辑时触发,编辑时只有从不满足条件变为满足条件才能触发;

定时触发:固定的时间点触发,目前支持定时触发的对象包括:

a. 客户:自定义日期类型字段;

b. 联系人:自定义日期类型字段、出生日期;

c. 销售机会:自定义日期类型字段、结单日期;

d. 销售订单: 自定义日期类型字段、交货日期;

e. 合同:自定义日期类型字段、合同开始日期、合同结束日期、签约日期、 计划回款时间;

设置触发规则条件(最多可设置20个),点击保存并继续,如下图所示:

基本信息	设置条件	引用事件
设置条件(最多可设置20个)		
1		. •
+添加更多条件		

选择事件类型并从之前建立的通知消息、更新字段、出站消息中分别分别选择建立的事件,将事件选中点击完成,如下图所示:



事件类型通知消息		
可选事件	已选事件	
通知消息:重复提醒 通知消息:客户的提醒		+
通知消息:测试		+
	>	
	K	

12.3. 工作流 Beta 版

添加工作流:点击添加工作流,将工作流名称、关联对象、对象类型填写上 点击下一步,如下图所示:

₲ 后台主页		工作流设置						
A 用户和权限	>							
🖻 标准业务对象管理	>	[· 溪加工作流] [[]						
自定义业务对象	>	流程名称 说明	关联对象	对象类型	创建时间	创建人	状态	
.↑ 业务对象关联关系	>	测试流程	设置工作流					关闭
₩ 业务参数设定	>	Address and the		基本 /// 自		10.000		
■ 办公设置	>	1780年1時年		至 中 旧名		12. 三 形(1		
.○ 线索池设置	>	加班申请单		工作流名称			•	
P. 客户地设置	>			关联对象	请选择	~		
■日 流程管理	~	Mid. 17:00		对象类型	请选择	~	•	
触发事件		工作流设计		工作流说明	请填写对本规则的描述,不超过200字。			
触发规则								
 工作流 Beta版 审批流程管理 								
X 系统设置	,							
♥ 安全设置	>							下─₩

添加阶段后点击完成。

工作流中也对订单模块进行了支持,实现分权限填写订单内容,以实现不同需求。



置工作流				关闭
	基本信息		设置阶段	
	工作流名称		*	
	关联对象	订单	•	
	对象类型	订货单	•	
	工作流说明	南西洋 订货单 退货单		
				下一步

12.4. 审批流程管理

点击"添加审批流程",在基本信息中将流程名称、关联对象、对象类型、 按钮名称输入,如下图所示:

€ 后台主页		审批流程管理		
A 用户和权限	>			
🖻 标准业务对象管理	>	162010-182562		
自定义业务对象	>	這程名称 说明	添加流程	大和
1 业务对象关联关系	>	RER	基本 纵 皇 流程记置 审批通过标事件	
₩ 业务参数设定	>	The second se	海曜石称	
力公设置	>	工作订现来申述	美期対象 遺跡権 シン・	
总 线索池设置	>	闻外出差		
● 有户地设置	>		2010 92 minutes	
•日 流程管理	~	国外出差	这位494 描述单位	
触发事件		报销单九月	語 程说明 请填写相关注意事项,方便员工在申请时查阅,原制输入200字	
触发规则				
工作流 Betal版		数用报纳		
o 审扰流座管理				
★ 系统设置	>	99		98/7

点击"流程设置",编辑流程后,点击保存,如下图所示:



注:每个公司要求的审批不同,依照要求进行各个节点的设置

审批范围单人审批、多人审批会签、多人接收一人审批方式,设置审批人时,



可以选择多个用户作为审批人,也可以选择用户组,如下图所示:

BB#42A Image: Constraint of the second se	¥H
	anci:

注:单人审批中可以自选审批人或者负责人的主管作为审批人。

选择下一阶段审批人时可以看到下阶段名称,以及审批人信息:



前台显示:

111 [201612220001]

申请人:beigang 事假申请流程	申请人:b
等待 beigang 审批	等待 beig
 ● 同意 ○ 拒绝 	• 同意
请输入审批意见	请输入
转到 beigang 🖌 继续审批	转到
审批名称看的到吗	0
输入姓名检索	
川 始町间 Leigang	开始时间
	结束时间
请假小时	请假小时
清假事由	请假事由

审批后支持触发事件,同时支持 Java 代码脚本



审批被通过或拒绝后,可通过配置审批触发进行通知,让审批提交人第一时

间收到通知,快速对该审批进行响应。

体信息 流	程设置 审批完成后 事	時件	
批通过后	审批拒绝后		
事件类型	通知消息	▼	
可选事件		已选事件(最多可添加5个)	

13.系统设置

伯提合地法程

点击【系统设置】-【基本设置】,进入系统设置页面,如下图所示:

-8	用户和权限	>	系统设置 基本设置	
۵	标准业务对象管理	>	公司名称·	在区で施企业版測定平台
k	自定义业务对象	>	A.3 H.3.	THE THERE THE REAL THE
1	业务对象关联关系	>	公司财年起始月份:	1
tii	业务参数设定	>	货币单位:	元
E	办公设置	>	保存	
٨	线索池设置	>		
₽.	客户池设置	>		
-{	流程管理	>		
×	系统设置	~		
0	基本设置			

编辑后点击"保存"按钮即可。

设置的公司名称可以在首页下方看到,如下图所示:



销售易	«	客户							
育 首页		我负	责的客	≐ ✓					
<u>.</u>	≡• >		\$	客户名称	客户类型	客户所有人			
③ 统计分析	>			北京仁科互动网络	直销客户	沐沐			
				Michael Jordan	直销客户	沐沐			
常用				普通成员改变分组	直销客户	沐沐			
				谷登	直销客户	沐沐			
 				锦江之星	直销客户	沐沐			
✿ 销售机会				仁科互动	直销客户	沐沐			
✿ 销售线索				SK2	直销客户	沐沐			
				大明制造	直销客户	沐沐			
→ → → 本 本 本 本 本 本 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二 二	代平台			hotbook	直销客户	沐沐			
ඊ				合并测试客户1	直销客户	沐沐			

除了常规的年月外,一般公司都有财务期间或会计期间的概念,即每一年的 财务期间并一定从1月开始,有可能从当年3月到次年3月,设置财年起始月 份主要用于设置目标。

一般目标的设置如下图所示:

设置个人目标								×
• 个人	请输入并选择	Ě.		+]			
考核指标	销售金额(钅	肖售机会) 🗸						
2016财年	¥			T 0			(单位	t:元)
第1季度	0	第2季度	0	第3季度	0	第4季度	0	
2016-01	0	2016-04	0	2016-07	0	2016-10	0	
2016-02	0	2016-05	0	2016-08	0	2016-11	0	
2016-03	0	2016-06	0	2016-09	0	2016-12	0	
						保存并继续设置	个人目标	保存

如果我们将财年起始月份设为3月,如下图所示:



系统设置 基本设置

公司名称:	东区企业版测试平台
公司财年起始月份:	3
货币单位:	π
保存	

那么在设置目标时第一季度将从3月开始,依此类推,如下图所示:

+ • • • •	(单位:元)
	(单位:元)
	(单位:元)
第3季度 0	
	第4季度 0
2016-09 0 :	2016-12 0
2016-10 0	2017-01 0
2016-11 0	2017-02 0
	2016-09 0 : 2016-10 0 : 2016-11 0 :

货币单位用于设置全系统统一的货币单位。

当前的货币单位为元,客户中有个"销售额"字段时货币类型的,如下图所示:



编辑字段						关闭		
字段详	细信息:					Í		
	字段名称	销售额			*			
	状态	启用			•			
	是否是货币	「 ◎ 非货币	● 货币					
	小数点位数	牧 2			•			
▼ ■ 全业务类型使用此字段								
		直销客户(默认)	☑ 使用	□ 必填	□ 常用			
		代理商客户	□ 使用					
		成套厂	□ 使用					

系统在前台显示时会自动带上货币单位,如下图所示:

我负	我负责的客户 > 新建客户 >									
	\$	客户名称	客户类型	客户所有人	所属公海	状态	销售额 📀	创建日期	所属部门	\$
		北京仁科互动网络	直销客户	沐沐	销售一部客户池	已领取	50元	2016-04-29 10:16	销售A组	
		Michael Jordan	直销客户	沐沐	销售一部客户池	自建		2016-04-28 12:07	全公司	广告,研讨
		普通成员改变分给	直销客户	沐沐	二部	已领取		2016-04-18 10:03	全公司	
		谷登	直销客户	沐沐	销售一部客户池	已领取		2016-04-13 13:53	全公司	
		锦江之星	直销客户	沐沐	销售一部客户池	已签约		2016-04-07 07:17	全公司	
		仁科互动	直销客户	沐沐	销售一部客户池	已签约		2016-04-05 10:29	全公司	
		SK2	直销客户	沐沐	二部	已签约		2016-03-31 19:22	全公司	

14.安全设置

14.1. 密码规则

在密码规则页面点击"默认密码规则",如下图所示:



-8	用户和权限	>	密码设置				
Ċ	标准业务对象管理	>					
k	自定义业务对象	>	添加密码规则				
.1	业务对象关联关系	>	规则名称		说明	状态	
tiit	业务参数设定	>	默认密码规则			0	
	办公设置	>					
2	线索池设置	>					
D.	客户池设置	>					
•{;	流程管理	>					
×	系统设置	>					
۲	安全设置	~					
0							
-	密码规则						
	密码规则						
密密	密码规则						关闭
密	密码规则 码规则	m421 cm77740	- Pul				关闭
密	密码规则 码规则 规则名称:	默认密码规	凤		*		关闭
密	密码规则 码规则 规则名称: 最小密码长度:	默认密码规 6	原	.	* 位*		关闭
密	查码规则 规则名称: 最小密码长度:	默认密码规 6 不限	(R)		* 位 *		¥Ø.
密	 · 密码规则 · 初则名称: 最小空码长度:	默认密码规 6 不限 不限	與	• •	* 位* 次后锁定账户		¥ل
密	查码规则 码规则名称: 最小空码长度: 字符要求: 空码输入错误:	默认密码规 6 不限 不限	ΩJ	• •	* 位* 次后锁定账户		关闭
密	查码规则 规则名称: [最小空码长度: [字符要求: [空码输入错误: [规则说明: [默认密码规 6 不限 不限 默认密码规	191 191	• •	* 位* 次后锁定账户		关闭
密	查码规则 规则名称: 最小空码长度: 字符要求: 空码输入错误: 规则说明:	默认密码规 6 不限 不限 默认密码规 ⁹	QJ	•	* 位* 次后锁定账户		关闭
密	查码规则 规则名称: [最小空码长度: ; 字符要求: [您码输入错误:] 规则说明:]	默认密码规 6 不限 不限 默认密码规则	0.	•	* 位 * 次后锁定账户		关闭
密	查码规则 规则名称: 最小密码长度: 字符要求: 空码输入错误: 规则说明:	默认座码规 6 不限 不限 默认应码规则	UQU QU	•	* 位* 次后锁定账户		¥l₹

可以设置密码规则,比如最小长度、字符要求、输错锁定等。一般情况下不 需要增加其他密码规则,使用默认的即可。

14.2. 超时登出

为了提高系统的安全性,管理员可以设置当 PC 端一段时间没有操作时系统 自动退出,如下图所示:



🔒 用户和权限)	超时登出
🖨 标准业务对	物管理 >	
▲ 自定义业务	対象 >	浏览器辆长时间未操作后自动登出 30天 中 保仔
✔ 业务对象关	联关系》	
₩ 业务参数设	淀》	
⑦ 办公设置	>	
€ 线索池设置	i >	
▶ 客户池设置	i >	
• 流程管理	>	
★ 系统设置	>	
♥ 安全设置	~	
密码规则		
o 超时登出		

14.3. 手机绑定

当开启此功能后,将会阻止用户切换手机登录。如需更换手机,需要管理员 在后台删除绑定记录后再使用新手机登录。如下图所示:

₲ 后台主页		手机绑定								
A 用户和权限	>		_							
市 标准业务对象管理	>	用户与手机绑定	E							
自定义业务对象	>	日用此功能,所各国江用小切助手机整张。 如果把并手机,需要管理现在此常常,删除如论记录后再被刑断手机整果。								
业务对象关联关系	>									
₩ 业务参数设定	>	绑定设备列表 接姓名查找用户	P.							
 办公设置 	,	用P ^{ba}	教录乐号	设备名称	设备号	最近世界的同	sin			
.€ 线索池设置	,	贝勒等	15011079516	Meizu m3	862086032298529	2016-10-24 13:15:33				
● 春户池设置	,	张雯	15010770967	Xiaomi leo	857058024895103	2016-10-24 12:21:24	解除绑定			
•日 流程管理	>									
★ 系统设置	>									
♥ 安全设置	~									
实研究则										
超时登出										
● 手机绑定										
■ 日志査询	>									
☑ 许可曾理	>									
■ 用户界面	,									

如开启此功能,用户在其他手机上登录时会有下图的提示:



2									
错误提示 您的账号已经与另外一台设备绑定。无法在此设备 录。请联系管理员 确定	÷₩								
liusy@ingageapp.com									
⊕ •••	忘记密码								
登录									
注册 快速体验	Ŷ								

15.日志查询

15.1. 用户登录日志

筛选并显示用户的登录记录

₲ 后台主页		用户登录日	t 0							
▲ 用户和权限 ▲ 标准业务对象管理	>	甩户:	日語 0 / 2	朝鮮一	8 · 198 :	至		0		
自定义业务对象	,	80	E 1500	a Alithu 特督 特替二 部門	ationene	84e3	08-65	danar	I.e.	MEION-S
4 业务对象关联关系 (# 业务参数设定	>	yaohui:h9			223.223.204.9	中国北京	Web	Chrome 54.0.2840.71	Windows 7	Æ
0 DORE	>	246			223.223.204.2	中国 北京	Web	Chrome 50.0.2661.102	Windows 10	无
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	>	788	82 8	清秒	223.223.204.2	中國 北京	Web	Chrome 53.0.2785.104	Windows 7	Æ
人 合作伙伴管理	>	张雯		2016-12-28 10:03:55	223.223.204.2	中國北京	Web	Chrome 45.0.2454.101	Windows 7	ž
•日 流程管理 ★ 系统设置	>	lext text		2016-12-28 10:00:54	223.223.204.2	中国北京	Web	Chrome 45.0.2454.101	Windows 7	ž.
• 安全说题	>	1837		2016-12-27 17:26:42	223.223.204.2	中國北京	Web	Chrome 45.0.2454.101	Windows 7	ž
 2 日志重词 ○ 用中登录日志 	*	2145		2016-12-27 16:37:46	223.223.204.2	中國北京	Web	Chrome 45.0.2454.85	Windows 10	Æ
用中操作日志		2045		2016-12-27 16:37:16	223.223.204.2	中国北京	Web	Chrome 50.0.2661.102	Windows 10	光

15.2. 用户操作日志

本日志记录用户对各模块如客户、联系人、销售机会、市场活动、销售线索、 合同、订单、产品、自定义模块的增加、编辑、删除、转移所有者,锁定、解锁



等操作的日志。

6 后台主页		用户操作	相志 😡							
▲ 用户和权限 ● 法世()名対象管理	>	操作者:			+ 6%:					
目定义业务对象	>	刘象:	清洁探对象关型。 第二月初日本日	输入闭输名	时间:	ži –	湖空 重調 ()			
4 业务对象关联关系	>		専 戸 取系人							
₩ 业务参数设定	>	操作者	项目 市场活动	行为	对象典型	対象	目的	印地社	终端内核	损作
力公设置	>	陈欢	何苦刘宗 合同 订早	est	客户	22 232323	2016-12-27 18:12:23	223.223.204.2	Chrome 45.0.2454.101	I
	>	時双	产品 国際计划 国際记录	61	客户	租日 - 11111	2016-12-27 18:12:01	223.223.204.2	Chrome 45.0.2454.101	E
● 客户地设置 為 合作校任業課	>	時炊	級价単 級价単明组 产品明组	專程所有者	市场活动	双十	2016-12-27 11:54:10	223.223.204.2	Chrome 45.0.2454.101	E
-11 流程管理	>	193X	价格表 客户问题反换 销售管理	16 1	台同	1	2016-12-08 10:45:31	223.223.204.2	Chrome 45.0.2454.101	E
★ 系统设置	>	陈欢	例此明旧 目动编号 报与管理 ¥	911R	助售机会	是	2016-11-30 19:47:07	120.52.92.175	Chrome 54.0.2840.98	E
♥ 安全设置	>	陈欢		编辑	時售现会	12	2016-11-30 19:45:51	120.52.92.175	Chrome 54.0.2840.98	Ð
図 日志遠渕 用户登录日志	*	時欢		编辑	纳施机会	12	2016-11-30 19:45:47	120.52.92.175	Chrome 54.0.2840.98	Ξ
0 用户操作日志		除欢		编辑	销售现会	阿达	2016-11-30 19:40:54	120.52.92.175	Chrome 54.0.2840.98	Ŧ

15.3. 用户/权限管理日志

用户/权限管理日志为管理员提供了用户对部门、用户、角色和职能操作的 历史记录,可以通过操作者、行为、操作对象和时间等维度查询,如下图所示:

· 用户和权限	÷	用户/权限管理日;	5 ()						
数据权限多维度管理 角色管理 职能管理 部门/用户管理		操作者: 对象: 请选择	对象类型▼		+ 行为: + 时间:	×	至	静	查询 🕐
助理设置 用户组 • 用户/权限管理日志		操作者	行为	对象类型	对象	时间	IP地址	终端内核	操作
🖹 标准业务对象管理	,	2004 ixix	设置的门管理员	用户	小女 本业	2016-05-02 15:27	183 209 59 71	Chrome 49.0.2623.1	1 🗐
自定义业务对象	>	沐沐	用户授权	用户	木头	2016-05-02 15:14	183.209.59.71	Chrome 49.0.2623.1	1.0
▲ 业务対象大联大条件 业务参数设定	,	沐沐	用户授权	用户	木头	2016-05-02 15:14	183.209.59.71	Chrome 49.0.2623.1	1. 🗉
前 办公设置	>	NENE	m date inter	PPI da	-4- M		****		

16.许可管理

许可信息用于展示公司购买的 CRM 模块、每个模块购买的 License 数量以及已授权的数量,如下图所示:



🎝 用户和权限	>	软件许可信息							
🛱 标准业务对象管理	>								
🚡 自定义业务对象	>	• 基础功能				空间:2/5120	N(MB) 截止:2016-	12-06 已使用:13人	剩余:17人
✓ 业务对象关联关系	>	 办公功能 						已使用:13人	剩余:17人
₩ 业务参数设定	>	通讯录	企业做信	群組	知识库	任务	日程	审批	
🛢 办公设置	>	考验统计	工作报告						
.€ 线索池设置	>								
▶ 客户池设置	>	• CRM专业版功能						已使用:13人	剩余:17人
🖷 流程管理	>	客户管理 竞争对手管理	联系人管理 产品管理	销售机会管理 回款	仪表盘 目标管理	数据报表 数据批量导入	市场活动管理 数据批量导出	销售线索管理 组织架构	
★ 系统设置	>	销售绩效分析	签到地图	字段定制	业务设置	用户和权限	审批类型自定义		
♥ 安全设置	>								
🖪 许可管理	~	 CRM专业版功能-名。 	片扫描					已使用:13人	剩余:17人
o 许可信息		名片扫描							

17.开发者平台

该模块主要用于与第三方系统的 API 对接,详情请参考对应文档。

18.用户界面

18.1. 导航菜单

可以给不同的职能创建不同的导航菜单。

G 版绘主页		导航标单					
 Renorm Religion 	, ,	用近端导航单单				#27ex	
▲ 目意义业员对象	>	東牟 名称	2246	\$KR8	展送		
A 业务对象关系关系	,	🙆 MZ	网页通	custom#pp1		2 ×	
 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	, ,	(a) 1	民民國	customApp0		≪ ×	
0 HER222	,	🕡 свм	用双端	cm	Ð		
18 首件成件管理	,						1
-11 武程管理							
★ 系统设置	,						
• \$\$\$B	,						
题 日志造場	>						
🖬 许可管理							
₩ 开发着干白	,						
 · 時代定年 · · ·							
Country of							

	大肉
导航菜单 基本信息 分配用单	STREAMS
网页编导航车单 分配学单	
莱单名称 终端 标识名 任法序单 已法卒单	
(3) MZ 阿贝論 customApp1 合司 (数5人 (本) (-(-(-(-(-(-(-(-(-(-(-(-(-(-(-(-(-(
▲ 1 同页満 customApp0 合作伙伴 >	
周型のJ# (J) CRM 阿皮満 crm 超低个素 解決方案 <	
严语 有产公用他	
朝籍线索公司池 目标 [11]	
0+ ·	
	-:# T-: #



				新建菜单				关闭
导制	1年年			基本值意	9	配幣单	STREAME	
লিট	這這時航草单			STEPHE				
4	单名称	终端	标识名	特选择职能		已透明能		
	🗿 MZ	同页睛	customAppl	默认普通用户 默认经理用户		默认管理员	*	
	1	网页路	customApp0	默认渠道经理 合作伙伴用户			*	
	CRM	阿页論	crm					
							1-10	992



18.2. 网页端

可以配置前台首页的布局(需旗舰版)



销售易7系	统设置							x	cezer . Asax	ते अञ्चलत	C+ 2015-201
18 BHER		同页确									
A 53027893	,	首负石局								618918	8522AJIG
▲ 目冠义经历对象	>	首员在局名称	1944								
4 空房对象大联大系	>	默认盖页布局	用页面	12							
制 业务参数设定	,	新建简页有限2	阿瓦油	∠ ×							
日 办公院量											
◎ 延常出设置	>										
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	>										1
為 合作伙伴管理	2										
-8 marm	>										
大 系统设置	>										
♥ 安全设置	>										
日志重尚	,										
■ 许可管理	•										
₩ 开演書平台	,										
■ 用户客型	~										
 用页牌 											
RE-ston											
 計算 	E	用页面 数以直页传播	 □変次払]					i	美用	Q IT
组件 选择开始成至相应的	2	TOR			•	۵R.	Tœ	+			
	₽.					744	a.ir				
- 編編 - 动志 - 4	HIG	READER OF									
		我的关注 余	公司 我的幼稚								
			0 mm n				◇日記書工作品等 1保は期任告				
		2011 R上作	7,23%								
		87	¥3.8最宽34 山下県			进行中	中的南机TOP10	×			
		不支持	预定								
		2016-01	1-13 15:33		▲1 巴欧羅 分享 詳论2		本月 本東度 本年				
			9(E) : (9967)								
			2016-02-17 13:26								
		1	2016-02-16.09:35								
		92.E (92.E (0)	I BERGEN ATE	(北京分公司) 自			李瓒成(5/1				
		此文 不支約	档 预范								
		2015-12	-02 11:54		▲1 日欧酸 分享 评论1	医約5	大告户10210	×			
							28 267 27				

18.3.移动端

18.3.1. 概述

通过移动 APP 构建器,可重构 APP,设置符合公司风格的移动端首页,并 且管理员可为公司不同职能的人员设置符合自己使用习惯的定制 APP。

18.3.2.风格设计

风格设计中可以设置 APP 端的配色方案,目前支持主色和辅色的设置。操 作方法如下:

点击"风格设置"页签,自定义主色和辅色的颜色后,点击发布即可。建议 使用深色系颜色,浅色系会导致文字与背景相融合。



主色为顶部导航区颜色,辅色为底部图标展示颜色,可点击右侧示例页面预 览查看效果。

风格设计	×	· · ·	
		首页	
主告	_	2011-07-18 9 北宗前 18*/12* 夏季	于中国国
		8 - 2 2 8 5 *	· =
+ 05286		17 18 19 20 21 22 23	○ 無単页
制色		示例日程样式	○ 対象洋橋页
		08-30 · 本在始期考虑:新期考虑于所	
		1330 - 待接收日程示例	
+ 帛臣义颜色		14.25 末周幕件:北东仁财互动阴道技术有限公司	
		• • • • • • • • • • • • • • • • • • •	
-			
-			

*注: "发布" 仅对当前页签的设置有效,即在【风格设计】页签点击发布,仅 更改本项设置,其他模块需另行点击发布按钮生效。

18.3.3.品牌设计

品牌设计页面可自定义 APP 端的启动页展示,包括对 logo、标语以及背景 的调整。设置方法如下:

1.Logo

点击 "+" 上传 logo,选择图片后即可上传 logo。

首页布局 口间页面	派以重页作用 适应服口 •				×n 97
和周期版 2月10月12 BobgDF 銀件 1559月18日2日日					
Control Contro Control Control Control Control Control Control Control Control Co	International Statements		SHIP	*	
	#2월 조용##점 201601-131533 관리	Book 97 (Fig.2	进行中的1時期TOP18 本月 中学家 本平	×	
	9 ⊆ 1 • 0 (971 → 2005 C • 0 13 20 2016 42 • 16 03 56 2016 42 • 16 03 56				
	代目:1 通 部内在に対応認知を知られている(北方分の句) a 代上が了方明 石文明 ズス明 本で形 ズス明 スススの目的		3年8.cy1 第6日本第月17日10		
	2015-12-02 11:54	巴爾爾 分享 讲论1			



百首页布局	数3.五页布局 通道第〇				×a 2 7
布局構成 2月16月12 現代12 現代12 現代12				Î	
C C C C C C C C C C C C C C C C C C C	198 Roman 200 Roma 200 Roma	×	ODDALASS	*	
	第1日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前日前	1 Book 94 Picz	i提行年台3時约LTOP10 #月 : 本東京 : 本平	×	
	₩2 11 603 ₩2 11 604 ₩2 11 604				
	○注: 1 ▲ 明月家に月空の時間にする朝気が何(北市公元句) ▲ R上市了之地 R上市了之地 「開墾着会は ふ下社 年25月前回		58%大概中TOP10	×	
	2015-12-02 1154	1 BOM 97 (Fist	## 282 34		

②.标语

点击标语文字输入框,输入标语即可,如下图所示:

add initial initial <td< th=""><th>首页布局 口 网页编</th><th>第以東京会員 通信会日 ・</th><th></th><th></th><th>×# -</th></td<>	首页布局 口 网页编	第以東京会員 通信会日 ・			×# -
	5.5月15日 3月1日12 8.01日 1月17日の日本の日本の日本 1月17日の日本の日本の日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日本 日	IN문 Execution NUNI 소리적 NUNE 같은 10 Mina		9810 	*
RE: 1 4975		R_2#729N aligeta A78 #7000 aligeta A78 2010-011133 generation generation	01 B08 98 P02	1867-40040170P10	×
2015-12-02:1154 位1 日初期 分享 第6:1		E:: 1 d #352:05809845480.00 (.550:07) a E:: 1 d #352:0580984580.00 (.550:07) (.5	01 Deg 3% F01	580(5)1 至约大家户TOP10	×







点击色板可调整背景颜色,除此之外,可上传自定义图片作背景图片,点击 发布按钮即可。如下图所示:

☐ 首页布局 □ 月页調	第以第四合称 活立第日 -		
布局模拟			
29 8091.2			
HHT GRANADONOLOGY	工作商	×.	\$BI# +
□ ◎ 局 編編 記念 今日Ift	Responded.		and a second
	我的关注 全公司 我的终端		
	atter i € test à		1512389655
	支上博力交換 収3素賞店M 山下街 不気件経営		进行中的响机TOP10 ×
	2016-01-13 15:33	Bitale 97 (File 2	本月 本所立 本住
	SKE:: : 06021 2016-02-17 13.26		
	2016-02-160935		1
	第三: 4 4 前河系(二科医动网络技术和限公司(北京分公司) 4		
	第二日 大大市 の開始を加 山下町 まで市		李娜英AV1
	不变种情况		签约大客户TOP10 ×
	201512421134 D1	ENGINE 3244 14181	4 8 × 462 × 44
 ■ 首页布局 ■ 宛灵県 布局博販 2列比例12 	PUNTAR 8285 •		<u>*#</u> #*
组件 选择并指动至相应应量	T/12期	×	фП7# +
			interim a second s
	我的关注 金公司 我的教育		
	% E: @ tost e		->E10(#1,17+25) 1保以期日時
	现上的了文编 30页 动发展名V		进行中的南机TOP10 ×
	不变得的		10 150 15
	2016-01-13 15:33	Book 97 (Fig2	
	2016-02-17 13:26		
	2016-02-16-03-35		
	發生: 4] 原石版仁和五动网络技术有限公司(北京公公司) a 现上伸了交换		
	/問題第年14 山下鉄 点文物 不全計時間		事務K.cy1
	2015-12-02 11:54	日秋華 分享 评论1	签约大客户TOP10 ×

*注:上传的图片大小不能超过1M

18.3.4. APP 构建

管理员可为公司不同职能的人员分配不同的使用 APP,例如,销售经理比 较看重员工的业绩分析与仪表盘,销售人员只需看自己的客户与机会即可,此时, 可以分别为经理和销售员设置不同的 APP,在手机端即可使用不同的布局展示。 操作步骤如下图所示:



①.新建 APP

i.

APP构建	×		
APP列表			
后 标准CRM 标准CRM		+	
test			
		请在左侧,选择要编辑的APP	

输入应用名称、选择图标、介绍简介,并分配 APP 使用者,点击确认即可。

APP的速	× µ ня				
APP列表 特告位 Lot DACA BK Lot APP 小店 Lot APP 小店 Lot APP 小店 Lot AP 小店 Lot	APP构建	× 应用名称			
校社CRM SUBCRM S	APP列表	销售总监			
▲ APP 小招 で test ・ たま・ ・ たま・ ・ たま・ ・ たま・ ・ たま・ ・ たま・ ・ たい、 一 たま、単 の ・ たい、 一 たま、 一 た。 ・ た。・ ・ た。・ ・ ・ た。・ ・ た。・ ・ ・ た。・ ・ た ・ ・ ・ ・	标准CRM 标准CRM				
Itest 分配APP使用者 ① 默以信題员 已选菜单顶 ② 默以信題用户 默以経週用户 ② 默以経週用户 ③ ③ 默以通過短環 ● ● 含作伙伴用户 ●	АРР	介绍			
分配APP使用者 ● 默认语理员 已选菜单项 ● 默认语通用户 默认强通用户 ● 默认经理用户 ● ● 数以通道理程 ● ● 合作伙伴用户 ●	test	请输入应用公绍			
新以管理员 已选菜单项 「 新以管理用 「 新以返理用 「 新以通販返理 「 」		分配APP使用者			
 新以差通用户 新以经週用户 ● 飲以经週用户 ● 合作伙伴用户 ●		○ 默认管理员	已选菜单项		
 飲入処理用户 飲入処理局処理 会作伙伴用户 		○ 默认普通用户	默认经理用户	0	
 		♥ 默认经理用户			
○ 合作伙伴用户		○ 默认渠道经理			
		 合作伙伴用户 			

②.设置导航菜单

导航菜单为底部导航条,最多支持5个。设置方法如下:



点击导航菜单的 "…"进入菜单项设置,可修改导航菜单的名称、图标、类 型以及链接页面。设置完毕后点击"完成"即可。

APP构建	× 菜单项设置	<	
全部APP > 销售总监	菜单项名称		组件
导航菜单 (3/5)	首页		
會 苗页	… 國标		7
● 満息			(以安盘
1 元			
+ 添加菜单项	菜单类型		国数据列表
	自定义页面	т	
	链接页面	+ 创建新页面	「「「」「「「」」「「」」「「」」「「」」「「」」「「」」「「」」「」」「「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」「」」」「」」「」」」「」」」「」」」「」」」「」」」「」」」
	首页		₩ 第
			(大型新建

菜单类型目前支持自定义页面、标准页面以及开发页面。标准页面包括工作 圈列表与客户列表,自定义页面与开发页面由公司自行定义。

APP	设计器		×
	APP构建 ×	菜单项设置	
®	全部APP > 销售总监	菜单项55称 组件	
	号航菜单 (3/5) 會 首页	間板: 日历	
	● 減回 2 我	▲ 0.5±	
	+ 添加菜单项	菜単美型	
		自然 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20	
		(Alternation	
	发布	前 1999年年頃 第28年	
4			•

设置完毕后点击发布按钮,即可应用到 APP 端。建议在用户使用较少的时 段进行发布。发布成功后员工无需退出登录,再次打开 APP 时即可应用新页面。



APPi	设计器	
E	APP构建	
®	全部APP > 销售总监	<u>と 0,001 0,002 0,003 Q</u> 2011-07-18 9.10次時 18 ¹ /12 ² 更多
	导航菜单 (3/5)	日 - 二 三 四 五 六 17 18 19 20 21 22 23
Ë		
	1 我	
	+ 添加菜单项	▲ 发布后会影响贵公司所有在销售易移动确使用此APP的员工,请确认是否发布?
		1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
		仪表盘 客户 销售机会
		teaniz
	发布	

③.详情页面设置

设置完链接界面后,可自行配置详情页面,包括组件设置及页面设置。具体 设置方法见下节。

APP构建	×	0
		今天 工作圈 仪表盘 Q • 页面设置
全部APP > 销售总监		wkinggangtompowerupation/specificityself-citititie www.isewi
导航菜单 (3/5)		AA AGA CALA ANA ANA ANA ANA ANA ANA ANA ANA ANA
會 寶页		
28		test
in the second se		
2 我		2011-07-10 • 北京 喃 187/12 更多
+ 添加菜单项		$E - = E \square E +$
		*日初当6122:相当6125709 菜单
		13:30
		14:20 来自客户:北京仁科互动网络技术有限公司

18.3.5. 自定义页面

在自定义页面可以编辑详情页面的信息,包括组件信息和页面设置

新建页面:点击"+"新建页面,输入页面名称,介绍,点击完成。



自定义页面	×	e		
默认Moblie首页(标准产品))	页面标题	• ○□○○ □○○□○○□○○□○○□○□○□○□○□○□○□○□○□○□○□	
			E	日历
默认Mobile CRM页(标准。 默认Mobile CRM页(标准。	页面名称			(<u>议</u> 表盘 数据列本
首页	自定义			約3873.2
testttt	请编入页面;			菜单
首页 首页			Œ	快捷新建

在页面中可任意拖动组件到页面。

自定义页面	新建页面	• 页面设置
testiti	7 85	组件
首页 首页	拖动组件到而而	7 85
33333333333		(以清佳
首页		臣 数据列表
		位置
首页		東美
新建页面		(注意新建
+ 新页面		

鼠标移动到组件上方点击功能按键可设置组件信息,调整组件位置或删除组

件。


定义页面	×							
testttt			新建页面		◆ 页面设置			
		2011-07-18 9	比京 晴 18°/12°	更多		组件		
		8 - 3	= 三四王	. ×				
首页		17 18 1	9 20 21 2	2 23		15 日历		
(二) 百以		示例	日稈样式					
333333333333333		09:30 ● 来自销	售机会:销售机会示例			○ (○) (○) (○) (○) (○) (○) (○) (○) (○) (○	ć	
2		12:20	6-2-2					
		19:30 0 195年	42 日 f至/小f9] 沪:北京仁科互动网络技术有	限公司 📀		国数振列	康	
首页								
		仪表盘	本季	本年				
首页		1 000 000	0 1 650 000-			菜 菜单		
		1,600,000	0元 1,050,000元 完成总值	(81%)	•			
_		910,000	t/16个 880,000元		(♠) ♦	(中) 快捷新	禮	
新建页面		漏斗总值	预计完成					
		2						

18.3.6. 组件信息

①.日历

自定义页面	
testttt	
(国) 首页	
	示例日程注示
33333333333	0930 • 第日時時代会:時時代会示例
首页	1330
首页	本部门销售趋势
新建页面	
_	2046070

同目前 app 端首页的日历插件,目前不支持编辑,每个页面只能显示一个。

②.仪表盘

同目前 app 端的仪表盘插件,包括"业绩概况"、"销售趋势"、"销售 漏斗"以及"业绩排行"仪表盘。目前不支持条件自定义,一种仪表盘每个页面



仅能显示一次。

● 新建页	面		
8 18	3°/12°		更多
- = = 8 19 20	四 0 21	五 22	
示例日程样式 ^{来自销售机会} :销	、 销售机会示例		
待接收日程示 来自客户:北京仁	、例 二科互动网络拍	支术有限公	- -
本季	£.	本	ŧ
00,000 元 1 目标 完	1,650,00 記成总值	0元 (819	6)
),000 元 / 16个 <mark>8</mark> 战值 预	380,0005 黄计完成		

③.数据列表

可以在数据列表组件内设置默认检索条件,将符合该条件的数据在页面展 示。数据来源对象可选择全部 CRM 模块,管理员可以根据实际情况,设置默认 显示的筛选条件及显示字段,同时可设置默认排序规则以及显示字段数量。

自定义页面	×			数据列表组件 - 6	這		
b testttt		上: 新建页面	页面	组件标题			
首页		30020460 30020460 2045670 2000000	and	客户数据列表 数据来源对象 客户	♥	行题	
3333333333333		100000 8	AB AB AB AB A B A A A A	数据筛选条件 ▲	•		
首页		客户数据列表		添加更多条件 一 由用高级公式			
-		示例客户名称 客户级别:示例客户级别 食	·]建日期:1970-01-01	列表显示字段 🔺			
「「」「「」」		示例書户名称 客户级别:示例客户级别 會	刘建曰期:1970-01-01	可选字段	*	已送字段(2/4) 🔽 💈	記示字段名称
新建页面		示例書户名称 書户級別:示例書户級別 創	J建曰期:1970-01-01	客户所有人 上级客户 行业		创建日期	•
		1 000 000 1	050.000	首份 市	>	Ĵ.	



自定义页面	• •	数据列表组件 - 设置
testtt	<u>上</u> 新建页面 页面	行业 首位 市 区
首页	300000 2014670 3000000 1000000)))))))))))))))))))
3333333333	,	公司网址 (第1年4月8月)
首页	客户数据列表 示例答户名称	推序李段 默认推序 ▼ ○ 升序 ○ 降序
首页	哲中规则:示例图中规则 创建日期:1970-01-01 示例書户名称 图中规则:示例客户规则 创建日期:1970-01-01	显示数据 3
新建页面	示例書户名称 客户級點:示例客户級別 创建日期:1970-01-01	 字段排列 上下則列 左右抑列(両列))

④.横幅

横幅组件为页面的图片展示,点击齿轮-添加内容,可上传横幅图片并设置 图片点击后跳转的超链接地址。

APP	设计器			★ 关闭
C	自定义页面	-	橫幅组件 - 设置	\otimes
®	testttt	<u>と</u> 新建页面 页面	横幅内容	+添加内容
	首页 首页		Ryg星	
	3333333333		◎ 添加文件 160 超链接	
	首页	C TATORA	宽度 目透应	确定
	首页	3 多 一 数 据 列 表		
	新建页面	示例答户 名称 答户级目:示例寄户级别 创建日期:1970-01-01		
	+ 新页面	75%9個十日秋 當戶吸題:示例當戶吸證		R tf

⑤.菜单

添加菜单组件,即在页面中添加菜单项的快捷入口,菜单组件支持自定义图 标以及菜单项名称,点击设置进入菜单项设置:



APF	设计器						X 关闭
C	自定义页面	۲	0:	 *6建西西 西南		菜单细件 - 设置	8
®	首页 西页				\$	菜单项	o 🖻
Ē	333333333333		仪表盘	客户	销售机会		
			联系人	市场活动	销售线索	● 前間机云	
	首页		订单	言		 市场活动 销售线索 	
	新建页面		本月	本手	本甲	● 订单	
			本部门销售趋势 金融(万元) 3023400 8			🛐 合同	
	+ 新页面		3000000		4		R#

设置菜单项名称、图标,设置完毕后点击保存即可。

APF	设计器					× 美闭
œ	自定义页面	× 0:			菜单组件 - 设置	8
®	首页 2011			<u> </u>	菜单项合称 資产	
	333333333333	仪表盘	客户	销售机会	题标 可	о 💼
		2 联系人	市场活动	(5) 销售线索	至 二	
		道 订单	1日日 日本 日		标准对象 能接页面	
	新建页面	本月	本季	本年	ğρ.	
		金額 C	本部门销售趋势		元雄	
	+ 新页面	3023460	~~~	La .		-

同时可添加自定义的菜单项,不局限于 CRM、办公模块的分类,所有系统 中的模块可在同一菜单栏展示,选择完毕后点击确定即可。



APP	设计器						X 关闭
&	自定义页面	×	ম: ।	 新建页面 页面		菜单组件 - 设置 - 566/0167	8
	首页			四 _{客户}	⑤ 销售机会	御飾线索 前摘线索 「 「 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 「 」 」 」 」 」 」 」 」 □	
Ē	333333333333			「一個」である	() 消费状态	Ap	
	首页		/970.00			+ 湯加草草草	
	首页		订单	合同			
	新建页面		本月	^{本手} 本部门销售趋势	本年	九案後 列家	
	+ 新页面		金閣 (万元) 3023460 3000000	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	4		保存
wascript:;							

APP	设计器						★ 关闭
œ	自定义页面	添加菜单项	•	_	8		×
®		选择要添加的菜单项					
	首页	标准对象	❷ 春戸	已选菜单项			
E		自定义对象	○ 找商机	仪表盘	٥		
	333333333333	由公在面	🥑 市场活动	客户	۲		
		5.724.5400	○ 线委公海池	销售机会	۲		
	黄	统计分析页面	♥ 销售线索	联系人	0	+ 添加菜单项	
		自定义页面	○ 春户公海池	市场活动	0		
	首页	开发页面	○ 活动记录	销售线索	٥		
			🥑 订单	订单	0		
	2558 (D.00		○ 合作伙伴	合同	0		
			☑ 联系人				
			😪 合同				
					WALE P)	
	+ 新页面					(R#

*注:没有最大菜单项数量限制。

页签显示可选择九宫格和列表式,设置完毕后点击保存即可。如下图所示:





		菜单组件 - 设置	×
S: 新建页面页面			
13:30 待接收日程示例 14:20 未自客户:北京仁科互动网	路技术有限公司	()) 销售线索	¢ 🗇
		道 订单	
	\$	🛃 合同	
仪表盘 客户	销售机会		
▲ 联系人	×	+ 添加菜单项	
🕗 市场活动	×.	页签显示	
(1) 销售线索	×		
1 订单			
🔁 合同	8	九宣格 列表	
本月 本季	本年		
本部门销售趋势			
			保存

⑥.快捷新建

快捷新建为现有 APP 端首页右下角的快捷方式 ,在 APP 设计器中可加在任

意页面上。

APP	设计器		× 关闭
8	自定义页面	● <u> </u> <u> </u> <u> </u>	
	芦 首 页	建 (3) 组件 联系人 市场活动 銷售线索 回 回	
B	3333333333		-
	首页		
	〕 首页	客户数据列表 示例客户名称 客户级图:示例客户级图 创建日期:1970-01-01	
	新建页面	示例書户名称 哲产吸服:示例第户吸服 创建日期:1970-01-01 示の論中企業を 化推断谱	
	+ 新页面	1,600,000 z 1,650,000 z m	

18.3.7.进行页面设置

选择需要设置的页面,点击页面上方的"页面设置"按钮进入设置界面



	1
新建页面 2011-07-18 • 北京晴 18°/12° 更多	组件
□ − Ξ Ξ Ξ Ξ × 17 18 19 20 21 22 23	日历
09:30 • 示例日程样式 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	(以表盘
13.30 待接收日程示例 14.20 未启着户:北京仁科互动网络技术有限公司	国数据列表
本月 本季 本年	「「「」「「」」「「」」「「」」「「」」「」」「「」」「」」「」」「」」「」」
1,600,000元 1,650,000元 (81%)	菜単
17日11年 910,000元/16 ⁴ 源半島値 新計完成	+ 快速新建
	新建文面 第二、 第二、 第二、 2011-07-18 北京時189/12* 日 二 三 五 17 18 19 20 21 22 09:30 一一 市 第二 第二 第二

页面设置中可定义页面数量、标题以及页面的链接页。

自定义页面 🙁	首页·设置	Ģ
testttt	新建页面	
	2011-07-18	
首页	日 - 二 三 五 六 17 18 19 20 21 22 23 页面标题	
333333333333	09-30 • 示例日程样式 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
黄	13.30 存接收日程示例 文字 國点 14.20 未自客户:北京仁與互动网络技术有限公司 ○	
ド 首页	= 新建页面 目定义页面 ▼	
	1,000,000元 1,000,000元 (1,%) 销售目标 完成总值 标题栏操作按钮	
新建页面	910,000元/16个 880,000元 ^{消牛总值} 预计完成 左侧 右侧	
	元 ・ 元	

①.页面数量

可设置一个页面有多个页签,最多支持3页。当有多个页签时,可在一个页 面嵌入其他页面。如下图所示,当选择页面数量为3时,一个自定义页面可以通 过左右滑动同时展现3个页面。



APP	设计器		★ 美闭
•	自定义页面		8
®	首页 百页	2011-07-18 北京 師 18*/12* 東参 両面数量 日 - 二 三 五 17 18 19 20 21 22 23	
Ē	33333333333	09:30 · 示例日程样式 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
	資源	1330 (持接收日程示例 来自语户:北京仁與互动网络技术有限公司)	
	〕 ^{首页}		
	新建页面	仪表盘 客户 销售机会 □ □□□2 目定义□□□	
	+ 867308		Q .(7

②.页面标题

APP设	计器									;	X 关闭
	自定义页面			0	ちまつ		首页-设	置			×
	首页 首页	20	011-07-18 E – I7 18	Q曲1 Q曲2 ♥北京晴 18°/1 二 三 19 20	页面3 2° 四 五 21 22	E 2 23	页面: 1	数量 2 ●	3		
	33333333333		:30 •	示例日程样式 ^{未目销售机会:} 销售机	八会示例	O		^{示题} T	••••		
	首页	13 14	20	待接收日程示例 ^{来自客户:北东仁科王}	直动网络技术有	限公司			國 点		
			\bigcirc	en الم		ঙ		Second	页面设置		
I	新建页面		 仪表盘	客户	销	に」	=	页面1	自定义页面	• •	
I			▲ ● <	市场活动	ı ti	() ()	=	页面3	自定义页面	×	
	+ 新页面					•			+====+=================================	保持	7

可设置顶端分页显示为文字标题或圆点,如下图所示:



APP	设计器							X 关闭
œ	自定义页面	×	6	<u> </u>	1	首页-设置		8
®			上: 日历 -18	•••• \$北京晴 18°/12°		页面数量		
	首页		8 – 17 18	= = 19 20 2	四五六 21 22 23		2 3	
Ē	33333333333			·例日程样式 目销售机会:销售机会	示例			
	首页		^{13:30} 〇 待 14:20 来	接收日程示例 自客户:北京仁科互动	网络技术有限公司	文字	ME	
) 首页		0	en ا	ঙি		页面设置	
	新建页面		(议表盘	~ 客户	销售机会	□ 页面1	自定义页面	× •
			▲ 联系人	2000万元	<u>い</u> 销售		自定义页面	•
	+ 新页面				+		+885+34+92 /A+-&*****1	<u>R</u> #

③.页面设置

可在页面设置处设置页面标题名称及其链接的页面,目前支持链接标准页

面、	目定义贞面和升发贞面。	标准贞面目前仪支持工作圈。

自定义贝图	×				首页-设置		
		ふ (1)	面1 页面2 页	面3		_	
		2011-07-18	9 北京 晴 18°/12°	更多	Т	•••	
首页		8 – 17 18	= ≡ ⊡ 19 20 21	五 六 22 23	文字	國点	
3333333333333			例日程样式 目销售机会:销售机会示	例		页面设置	
首页		13:30 6 14:20 未I	接收日程示例 目客户:北京仁科互动网	路技术有限公司	页面1	自定义页面 ▼ 自定义页面 标准页面	
ドア		\bigcirc	e	\$	□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □		
新建页面		仪表盘	客户	销售机会		标题栏操作按钮	
			0	0	左側	右侧	
		联系人	市场活动	销售	通讯录	• 无	

④.标题栏操作按钮

可在标题栏上方添加功能操作按钮,目前支持通讯录和全局检索。



APP	设计器							★ 关闭
C	自定义页面	×	Ω: π	 而有1 而雨2 而	53 Q	首页-设置		۲
®	首页 首页		E -18 E 17 18	 北京晴18°/12° 二 三 四 19 20 21 	五 六 22 23	T	•••• 國点	
Ē	33333333333		09:30 •	示例日 提样式 来自销售机会、销售机会示低	N O		页面设置	
	首页		13:30 	待接收日程示例 ^{未自客户:北京仁科互动}	B技术有限公司		自定义页面 🔻	
	首页			ß	(3)	□ 页面2	 自定义页面 ▼ 自定义页面 ▼ 	
	新建页面		仪表盘	客户	销售机会		标题栏操作按钮	
			▲ 联系人	市场活动	00 销售(+	左側 通讯录	七個 全局援索	•
	+ 新页面						(R FF

页面设置完毕后,如需应用,需单独点击发布按钮,如下图所示:

