

4000-122-980

销售易 CRM 操作手册 (APP 端)

更新日期:2016/11/1



文档目录

1.	登录系统 4
2.	"首页"模块4
3.	"消息"模块
	3.1. 待办提醒
	3.2. 通知
	3.3. 企业微信
	3.4. 查看通讯录
	3.5. 企业微信支持置顶 24
4.	"CRM"模块
	4.1. 仪表盘
	4.2. 市场活动······29
	4.3. 销售线索33
	4.4. 客户50
	4.5. 联系人70
	4.6. 销售机会 88
	4.7. 竞争对手
	4.8. 合同

第2页共137页

销	E	
---	---	--

		4000-122-980
	4.9. 订单	
	4.10. 设置	107
5.	"办公"模块	108
	5.1. 工作圈	
	5.2. 通讯录······	
	5.3. 工作报告	
	5.4. 审批	
	5.5. 日程	
	5.6. 任务	
	5.7. 知识库	
	5.8. 费用	130
	5.9. 设置	
6.	"我"模块	134
	6.1. 个人设置	134
	6.2. 查看信息	
	6.3. 设置	



1. 登录系统

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



47528555@qq.com			
-	输入密码	忘记密码	
	ŝ	登录	
	注册	快速体验	

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

连续三次出入错误,会导致密码锁定,届时需要联系系统管理员来解锁

2. "首页"模块

2.1.1. 查看日程及任务

在首页中可以查看到当天的日程及任务安排。点击【>】按钮可进行进一步 操作。





点击【完成】,把任务的状态变为已完成状态。

今天	工作圈	仪表盘	Q	
4月12日 星期二 中到大雨 25~20℃ ●广州市				
今日工作			更多	
14:00 15:00 • 会议				
16:00 🗹 与客户	P面谈需求			
②完成	④ 延时	[] 周囲] *	
		(•	
首页 消息			<u><u></u> 我</u>	

4000-122-980



4000-122-980

日程的展开界面可点击【下一步】按钮。

今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 _{中到大}	12日星 雨 25~20°C	期二 ●广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			\odot
→ 下一步	(上) 延时	副時	È
16:00 🗹 与客月	白面谈需求		\odot
			Ð
		一 办公	<u>റ</u> 我

根据需求点击【新建日程】或【新建任务】按钮,进行后续跟进。

今天	工作圈	仪表盘	Q	
4月12日 星期二 中到大雨 25~20℃ ●广州市				
今日工作			更多	
14:00 15:00 • 会议				
 ● ● ● 		前期時		
16:00 🗹 与客户	回谈需求			
	新建日程			
	新建任务	81		
	取消			

点击【延时】按钮。

销售系	
今天	

今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 [~] _{中到大i}	12日星 雨 25~20°C	期二 ●广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
→下一歩	②延时		È
16:00 🗹 与客户	□面谈需求		

将日程或任务延迟到相应的时间点。(也可自定义时间点)

4	}天			
2	4月12日 星期二 中到大雨 25~20℃ ●广州市			
今日工作				更多
14:00 15:00	会议			
		1小时之后	i n	
	\$	3小时之后	i	
		明天		
		后天		
		7天之后		
		自定义		
0		取消		

点击【删除】按钮。删除任务或日程。



今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 ^{中到大}	12日星 雨 25~20°C	<u>期二</u> ●广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
 → → → 	〇〇		i i
16:00 🗹 与客月	□面谈需求		\odot

在首页界面点击日程可以直接拜访签到并且拜访签到可切换地图。



2.1.2. CRM 全局模糊查询

如需查看系统中是否已经有同事在跟进同样的客户,可通过该功能实现。

点击右上角的放大镜按钮。

4000-122-980

销售系	
今天 工作圈 仪	表盘
4月12日 星期 中到大雨 25~20℃ ●广州	_ /
今日工作	更多
14:00 15:00 • 会议	
 ① 下一步 延时 	回 删除
16:00 🖂 与客户面谈需求	
▲ ○ □□ □ 前页 道息 CRM 办公) <u>R</u>

在文本框中输入需要查询的信息后,点击下方的搜索按钮。

Q 长安	0	取消
② 搜索"长安"		

2.1.3. 查看工作圈

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

在首页将屏幕向左侧滑动,切换至工作圈页面。



1 - 1 - 1 - 1		8 B	000-00
今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 ¹ _{中到大i}	12日星 雨 25~20℃	9广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
⊖ ⊤-#	区延时	同	R .
16:00 🗹 与客户	□面谈需求		
+	向左滑动	贞面	
▲ ○ 首页 消息		口办公	<u>?</u> 我

上下滑动屏幕,查看更多动态。



在对应动态下方可直接点赞 或评论。

4000-122-980

销售系



评论支持语音功能.



2.1.4. 查看仪表盘

在工作圈页面,将屏幕向左侧滑动,切换至仪表盘页面。



4000-122-980

	今天 工作圈 仪表盘 Q
	黄洋 12:09 来自销售机会(test) 销售阶段 变为 样品发出
	黄洋 12:09 来自销售机会(test) 销售阶段 变为 样品需求
	黄洋 12:09 来自销售机会(test) 销售阶段 变为 客户接触
	黄洋 12:09 来自销售机会(test) 销售阶段 变为 样品需求
	黄洋 12:08 来自销售机会(test) 销售阶段 变为 样品发出
合首页	〇 二 二 条 浦息 CRM 办公 我

上下滑动屏幕查看相应的仪表盘即可。



2.1.5. 快捷键

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



今天	工作圈	仪表盘	Q
4月 ^{中到大}	12日星 雨 25~20°C	●广州市	
今日工作			更多
14:00 15:00 • 会议			
16:00 🗹 与客府	白面谈需求		
⊘完成	区延时	副陶	È.
			Ð
		自動	<u>റ</u> 我

点击相应的模块,可方便进行单手操作。

今	天	工作圈	仪表盘	Q
4 #	月1 _{到大雨}	2日星 i 25~20℃	<u>期二</u> ● 广州市	
今日工作				更多
14:00 15:00 • 5	会议			\odot
16:00 🗹 🖞	与客户	面谈需求 新 用	建费	
	名片扫描	考勤	新 臣 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、	建程
新發行	1.	发布动态		

4000-122-980



点击【设置】按钮,编辑快捷键中显示的模块内容。



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

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

销售系

2.1.6. 首页全局搜索可分类查询

点开首页全局搜索查找框,可分销售线索、客户、销售机会等单独搜索。



3. "消息"模块

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

在首页点击下方菜单的消息。

1			消息		Ŗ
			Q.搜索		
B	待办				3 >
Û	通知				6 >
	公告				0 >
	代航				15-12-17
		•	alla	<u> </u>	<u>ک</u>

第 15 页 共 137 页



3.1. 待办提醒

点击【待办提醒】,进入提醒列表页面。



分不同类型展示,点击需要查看的提醒信息,进行查看即可。

<	待办	
ደ	▶ 待我审批 代航事假申请流程【20160712000	16:09
Ξ	待阅报告 代航周报【2016-07-11】至【20	36:07 16-07-1
	传接受日程 代航拜访客户	17:00-17:30



3.2. 通知

点击【通知】,进入通知页面。



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

点击【系统通知】,进入系统通知列表页面。点击相应的通知,进行查看即 可。



第 17 页 共 137 页



4000-122-980

点【公告】进入公告页面。

2	消息	F
	Q 搜索	
	待办提醒	4 >
Û	通知	>
	公告	2 >
	全公司 田贝贝-测试创建了讨论…	16-03-09

点击需要查看的公告名称,进行查看即可



3.3. 企业微信

在消息页面,点击右上角的【发起聊天】按钮。





选择需要发送企业微信的人员后,点击右下角的【确定】按钮。

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

如需按部门发送企业微信,点击【按部门选择并创建新讨论组】按钮。

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



点击相应部门名称,即可创建该部门的讨论组。

<	选择一个部门		
Q搜索			
С			*
880 产品级	开发	>	A B C
<i>命</i> 。 产品硫	开发	>	D E F
J			G
ൽ JAVA		>	H J
ങ്ക JS		Ş	K L M
М			N
ൽ мові	LE	×	PQ
Q			S
公司 全公司	司	>	T U V
。 渠道A	A	>	W X Y
			7

在文本框中输入相应的内容后,点击发送按钮即可。

く 产品研发	8
--------	---



第 20 页 共 137 页



创建好的群组,会显示在消息页的下方。IPhone 手机如需删除群组,可在 群组名称上方向左滑动屏幕后,点击【删除】按钮即可。



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

		Q.搜索		
E	待办提醒			>
	通知			×
	公告			0 >
Ħ	顶聊天			的天
册	除该聊天			2-10
	许永欣 ^{個社}			2015-12-15
	周明			
	意行,我咨询		关问题。	
	N			S.



3.4. 查看通讯录

在消息功能区域模块中,点击左上角的通讯录。



点击相应同事的姓名,进行查看即可。

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



点击右上角的【导出】按钮。将同事的通讯录导出到手机通讯录当中。

<	通讯录	导出
	Q 搜索	
ቆ	公司部门	>
ຳຳຳ	群组	>
☆	同事收藏夹	F SG H J
D		K
	代航 全公司	O P T V
F		w
	冯继康-测试 全公司	< Z
G		
	郭嘉 客户服务部	

选择完需要导出的通讯录后,点击右下角的【确定】按钮。

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

销售系

4000-122-980

3.5. 企业微信支持置顶



4. "CRM" 模块

在首页点击下方菜单的 CRM。

	13	CRM		0
•	仪表盘			>
10	市场活动			>
۲	销售线索公海池			>
۲	销售线索			À
đ	客户公海池			
đ	客户			>
1	联系人			>
	合同			>
9	销售机会			>
۵	订单			2
Z	活动记录			>
Ŧ	竞争对手			>
ć) O	dr	_	L.





4.1. 仪表盘

在 CRM 首页,点击仪表盘,进入仪表盘列表页面。



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



<	全部仪表盘 ~
A	销售目标完成情况
•	销售漏斗
<i>.</i>	近期重点商机
alih	销售业绩pk
F	电话量排行
F	拜访量排行
HI.	签约大客户TOP10
	进行中的商机TOP10

上下移动开关,查看处于不同销售阶段的销售机会情况。



4000-122-980



可按照时间或金额对销售机会进行排序。也可点击销售机会,进入销售机会

详情页.



点击筛选按钮,设置不同的筛选条件,漏斗的显示内容也将发生相应的变化。





根据需求设置时间范围及查看范围后,点击【应用】按钮。(查看范围中可

设置按个人或按部门进行查看)



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

<	く全部仪表盘・		
		全部仪表盘	
		绩效仪表盘	
		行为仪表盘	
		客户分析	
alth	销售业绩pk	¢	
	电话量排行		
	拜访量排行		
	签约大客户	TOP10	
	进行中的商	机TOP10	
	全部仪表盘		山 最近浏览



销售系

4.2. 市场活动

在 CRM 首页点击市场活动,进入市场活动列表页面。



4.2.1. 创建市场活动

点击右上角的【+】按钮。



输入市场活动的基本信息后,点击右上角的【保存】按钮。点击【添加更多



4000-122-980

条目】,可添加更多市场活动信息。

取消	创建市场活动 保	存
基本信息		
活动名称	(43	(月)
计划信息		
开始日期	点击选择(必填)	
结束日期	点击选择(必填)	
数据权限		
所属部门	专业服务团队	
Trimuer 7	+ 添加更多条目	

4.2.2. 编辑市场活动

点击市场活动名称,进入市场活动详情页。



点击市场活动名称,进入市场活动详细资料页面。



<	ī	市场活动		••••
信息互联	展会			
活动日期:2	016/01/13¥			
④ 活动状态				
		1.00		
0	0	0	0	0
销售线索	客户	日程任务	审批	文档
1	财进记录	î	宇细资料	
● ▼ 〒 许永欣	:▶ 创建了	市场活动;信	息互联展会	12:55
E	3 ()快速;	己录)

点击下面的【编辑资料】按钮。

<		市场活动		(arata)
信息互联	展会			
活动日期:2				
0 /84/4//				
0 销售线索	0 客户	0 日程任务	0 审批	0 文档
1	建记录	i	学细资料	
基本信息				
负责人				
活动名称 信息互联展会	i.			
活动状态		《编辑资料	1	

完成编辑后,点击右上角的【保存】按钮。



取消	编辑	保存
基本信息		
活动名称	信息	互联展会 💿
活动状态		已计划 >
计划信息		
开始日期	2	016-01-13 >
结束日期	2	016-01-13 >
数据权限		
所属部门	专	业服务团队 ⊃
	╋ 添加更多祭目	

4.2.3. 填写活动记录

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

<	巿	场活动		•••	
产品推广活动活动					
活动日期: :	活动日期:2016-03-01 至 2016-03-31				
 ○ 沽动状态: 已计划 > 					
0 销售线索	0 客户	0 日程任务	0 审批	3	
跟这	世记录	详	细资料		
●2016-03 ■ 黄洋 V 创建了市场活动: 黄洋市场 03-09 活动测试					
	快速记录	↓		•))	

4000-122-980

4.3. 销售线索

4.3.1. 新建销售线索

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

	CRM	٥
•	仪表盘	>
19	市场活动	>
6	销售线索公海池	>
۲	销售线索	
4	客户公海池	G
	客户	>
2	联系人	>
	合同	>
9	销售机会	>
	订单	>
e	活动记录	>
۶	竞争对手	>

点击右上角的【+】按钮。



根据需求选择【名片扫描】或【手工输入】方式创建销售线索。

第 33 页 共 137 页



点击【名片扫描】



将黄匡对准名片后,点击相机图标。



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

销售系

取消	创建销售线索	保存
基本信息		
姓名		刘徽
公司名称	北京仁科互动网络技术	《有限公司
联系信息		
手机	1346	63301711
地址	址制	肖售口专线
电子邮件	cbliuhui@xiaoshouyi.com	
省份		点击填写
公海信息		
所属公海	点击选打	≩(必墳) ⇒
数据权限		

再次确认信息无误后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	创建销售线索 保存]
公司名称	北京仁科巨动网络技术有限公司 🌑	
联系信息		
手机	+861089180228	3
地址	旦北京朝阳北路部7号复星国际中心	
电子邮件	d13466330171@liuhui@xiaoshou	
省份	点击填写	22
公海信息		
所属公海	其它	
数据权限		
所属部门	运营部	
	+ 添加更多条目	

点击【手工输入】





输入相应的线索信息后,点击右上角的【保存】按钮。点击添加更多条目,

可填写更多线索信息。

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

4.3.2. 编辑销售线索

进入销售线索列表,点击相应的销售线索名称进入线索主页。
销售系



<	我的销售	线索 ~ Q +
	计最新创建 -	⋎ 筛选 -
刘徽		
北京(二科巨动网络技术有限公	- FEI
17:18		
测试	999	
测试。	аа	
昨天	12:46	

点击线索名称,进入编辑线索页面。

<	销售线索		•••
	刘徽		
0		0	
日程任务		审批	
跟进记录		详细资料	
基本信息			
销售线索所有人			
跟进状态 未处理			
姓名			
	/ 编辑资料	4	

点击右上角的【编辑资料】按钮。

销售系

<		销售线索	ł	
		刘徽		
	0 日程任务		0 审批	
	跟进记录		详细资料	
基本信	言息 浅索所有人			
跟进4 未处理	大态. !			
姓名		✔ 编辑资料	3 <u>1</u>	

完成编辑后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	编辑	保存
姓名		刘徽
跟进状态		未处理 🔾
公司名称	北京仁科巨动网络	技术有限公司
联系信息		
手机	+86	51089180228
电子邮件	d13466330171@liuh	ui@xiaos 🔘
省份		点击填写
地址	旦北京朝阳北路部7号	复星国际中心
数据权限		
所属部门		运营部 >
	+ 添加更多条目	

4000-122-980



4.3.3. 填写活动记录

进入销售线索列表,点击相应的线索名称进入线索主页。

<	ŧ	的销售约	线索 ~	Q +
	11 最新创建		۲ (6)	选 -
刘徽 北京仁 17:18	科巨动网络	技术有限公司	I)	
测试9 测试a 昨天1	999 aa 2:46			

点击左下角的图标,选择活动记录类型。

<	销	售线索	
		刘徽	
	0 日程任务	0 审批	
	跟进记录	1 详细资料	
Ē	留天	///]活动记录 录	<u>)</u> -))

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



4000-122-980

点击【拜访签到】。

< 1	肖售线索	
0	0	
日程任务	审批	
选择要添加	加的活动记录类型	
电话		6
拜访签到		0
邮件联系		0
	取消	

如果默认地图的定位信息不准确,可点击右上角的【切换】按钮,切换地图。





点击定位需要使用的地图名称,完成切换地图的操作。(ios 系统可在高德

与苹果地图间切换)



如果默认的地理位置不够精确,可点击【>】按钮,选择更加精确的地理位

置信息。





点击更加准确的地理位置信息。

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

完成地理位置信息的选择后,点击右上角的【确定】按钮。

取消	选择	^劉 当前位置		确定
三〇) ・ ・ ・ ・ ・ ・ 二 、 ・ ・ 二 、 ・ ・ 、 ・ 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、	载A区6号楼 外大街 6号楼	 ●便民租车搬家 ● 富力城(A区 东-□) 	东三环南路	2 切换
7外大街 注号楼 ● 室力城(A区 西一(7)	● 广渠门外大街 1号院3号楼	@UM	, 双 E影城 并	林中路 辅 便
天力御御	国美电器 迪信通	 副 方和 (副 万) 圖 (副 万) 圖 (副 万) 圖 (圖 万) 	;; 玉三环 唐租车 路	,
●除春季 大中电器 @ 国贸世纪 公寓(东门)	佳龙大圆 北京市朝 ○优士广场 凱得菲流体技术 北京)有限公司	【精度到69米) 月阳区佳龙大厦	□ 双井桥 东□下局路辅路 东□	© 双井
宗起重机器厂 ① 广渠门 小大街	6号院	中国人民间	三环南路 东三环南	地 铁 1 0
垂杨柳北里 ● 甲7号楼 ● 柳北里7号楼 ●	一世纪华联超 双路旅馆 画	市 八棵杨5号 7号小区	F路 部 双 井 1	号 线 ● 集体
和北里 愛 定位 15杨柳北 高德加图 v231	 ● 垂杨柳北里 里9号楼 ● 垂杨柳北里 	6号楼 国美电器 (金) ・北汽单位 宿舍(东门)	东三环南路 親路 双并	

第 42 页 共 137 页



输入跟进记录后,点击右上角的【发送】按钮。

取消 添加拜访签到记录 发送	
我刚刚拜访了这个客户	
♥ 北京市朝阳区东三环 ×	
ō 🖂 🎐	
1 2 3 4 5 6 7 8 9 0	
a wert vui or	
asdfghjkl	
, z x c v b n m 🕶	
	ľ

确认拜访签到类型的活动记录添加成功。

<		销售线索		
	0 日程任务		0 軍批	
	跟进记录		详细资料	
•=	- 自销售线索【刘 肖赛男	a 1		0
我刚死 ③ #tit	15.49 则拜访了这个客	?户 *近复盘		
2	北京市朝明	阳区朝阳北路 区朝阳北路嘉ⅰ	新靠近复星… 5夏星国际中…	
III,	國(快速	记录		(+-)



4.3.4. 搜索线索

利用线索名称搜索。点击屏幕右上角的放大镜按钮。



输入线索名称的关键字后,点击【搜索网络数据】即可。



利用字段信息搜索,点击【筛选】按钮。





张学军 融通科技有限公司 业务发展总监 昨天 19:04 | 4天后回收

点击【添加筛选项】按钮。



点击字段名称前方的【+】按钮,将该字段加为检索条件。可选择复数个条

件,完成选择后点击右上角的【完成】按钮。



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

点击各个字段的名称,分别设置检索条件。完成设置后,点击右下角的【确

定】按钮,开始搜索。



利用常用检索条件进行搜索。点击线索列表页面上方的【全部销售线索】。



く 全部销售线索 ~ Q	+
11 最新创建 🚽 🖓 筛选	
明道 11:01 5天后回收	
33333222 3333222222 10:59 5天后回收	
张学军 宗甘坚融科陶反有 业务发展总监 昨天 19:09 4天后回收	
张学军 汇宗电灸憨通科肢 业务发展总监 昨天 19:05 4天后回收	
张学军	

融通科技有限公司 业务发展总监 昨天 19:04 | 4天后回收

点击已保存好的常用检索名称,进行检索。(该常用检索条件需在 PC 端进

行添加)

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



4.3.5. 线索列表排序

点击线索列表上方的【最新创建】。

<	我	的销售线	索 ~	Q	+
[最新创建	¥ .	入 ()	选	÷
尹晶					
销售易	实施顾问				

根据需要选择条件对线索进行排序。

11 最新创建 ▲ Y 筛选 最新分配或认领 最新创建	~
最新创建	~
菆 妅钊 期	
最近活动记录	
昨天 19:09 4天后回收 化学宏	
10. 5 年 汇宗电灸憨通科肢 业务发展总监 昨天 19:05 4天后回收	
张学军 融通科技有限公司 业务发展总监 昨天 19:04 4天后回收	

4.3.6. 其他操作

在销售线索主页,点击右上角的【...】按钮。

销售系

<	销售	线索	
	• 2天后		
	0	0	
	日程任务	审批	
	跟进记录	详细资料	
9 #E	目销售线索【张强】 T 永欣 5:11		15 O
我刚刚 © 北京	拜访了这个客户 市新印度预知北路靠近领机	-	
2	北京市朝阳区朝 北京市朝阳区朝阳:	阳北路霎近德邦… 北路雷近德邦证券(…	
=))

根据需要进行【新建跟进任务】【新建日程】【转移给他人】【转换为我的



客户】【删除该销售线索】等操作。

4000-122-980

4000-122-980



4.4. 客户

在 CRM 首页,点击客户,进入客户列表页面。



4.4.1. 新建客户

点击右上角的【+】按钮。

<	我负责的客F	⊐ ~ Q	Ŧ
↓ 最新创	建	▽ 筛选	v
的肯定456			
的肯定123			
的肯定			
北京仁科互动网	网络技术有限公司	l, 北京仁科互动	网络
新浪			
dsfdsa			
北京仁科互动网	网络技术有限公司	2	
打2			



根据需求选择【名片扫描】或【手工输入】方式创建客户。点击【名片扫描】

按钮。



将镜头对准名片后,点击相机图标。



核对名片信息后,将其他必填项补充完整,点击右上角的【下一步】按钮。



●●●◎◎ 中国电信	হু 16:34	@)
取消	新建客户	下一步
业务类型		客户
基本信息		
客户名称	北京仁科互动网络技术.	Q
联系信息		
区域		北区》
省份		北京 >
行业		高科技 >
行业 (新)	高科技行业-互联	网/电 >
销售人员规模		50-100 >
城市		北京
公司网址	点	

编辑联系人信息,完成后点击右上角的【保存】按钮。

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

点击【手工输入】按钮。

4000-122-980





输入相应的客户信息后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	创建客户	保存
基本信息		
客户名称	北京仁科互动网络技术有限	Q
客户级别	点击	选择 >
行业	点击	选择 >
省份,市,区		击选择
详细地址	旦北京朝阳北路237号复复	0
电话	i.	击填写
数据权限		
所属部门	這	营部 >
公司基本情况 说明	1	

点击填写

4.4.2. 编辑客户

进入客户列表,点击相应的客户名称进入客户主页。

销售系

<	我负责	责的客户		Q	+
It	最新创建	- 1	ΥØ	选	
北京仁利 16:12	4互动网络技	术有限公	·司		
扬州福秀 15:34	§特洗衣服务	有限公司			
上海威士	北京				
14:50					
上海锦江	[国际酒店				
10:05					
浙江开元	5.大酒店				
09:46					
测试aaa					
09:03					

01-11 14:46

四川都通制衣有限公司 01-11 14:24

点击客户名称,进入编辑客户资料的详情页面。

<		客户		
녜	京仁科互动	的网络技术	有限公司	
0 销售机会	0 联系人	0 合同	0 售后服务	0 日程(:
	跟进记录		详细资料	
基本信息				
客户所有人	č.			
客户名称 北京仁科互持	动网络技术有限	公司		
客户级别				
	1	编辑资料		

点击【编辑】按钮。

销售系

<		客户		
ال ہ	:京仁科互动	的网络技术	有限公司	
0 销售机会	0 联系人	0 合同	0 售后服务	0 日程任
	假进记录		详细资料	
基本信息				
客户所有人	Ú.			
客户名称 北京仁科互5	动网络技术有限	公司		
客户级别	1	编辑资料		

完成编辑后,点击右上角的【保存】按钮。

取消	编辑	保存
基本信息		
客户名称	北京仁科互动网络技术有	限公司
客户级别	A(VIP	客户) ⊃
行业	洗涤(宾	馆))
省份,市,[X A	击选择
详细地址	旦北京朝阳北路237号复复	0
电话	in the second se	(击填写)
数据权限		
所属部门	运	营部 ⊃
公司基本情) 说明	兄	

4000-122-980



4.4.3. 填写活动记录

进入客户列表,点击相应的客户名称进入客户主页。



点击左下角的图标,选择活动记录类型。

<		客户		
	(京仁科互动	加网络技术	有限公司	
0	0	0	0	c
销售机会	联系人	合同	售后服务	日程
	假进记录		详细资料	
◆天 ● 肖赛男 技术和	;▶ 创建了客 画限公司	户:北京(科互动网络	15:12
EE	र्तु (स्र <u>व्</u> राट	录)))



根据具体情况,选择相应的活动记录类型。(例如:给客户打了电话,即选

择电话类型。)以下以拜访签到类型的活动记录为例进行说明,点击【拜访签到】。

<		客户		
at				
0 销售机会	0 联系人	0 合同	0 售后服务	0 日程(
这	走择要添加	的活动i	己录类型	
电话				6
拜访签到				0
邮件联系				0
		取消		

如果默认地图的定位信息不准确,可点击右上角的【切换】按钮,切换地图。





点击定位需要使用的地图名称,完成切换地图的操作。(ios 系统可在高德

与苹果地图间切换)



如果默认的地理位置不够精确,可点击【>】按钮,选择更加精确的地理位

置信息。

取消	选择当前位置	
 广集门外大街 1号院6号楼 	 · · ·	● 中融) 公司: 东
tj ④ 广栗(1号院 西一门)	7外大街 3号楼 ④ G 富力城a区东南门	环 中 助換 第 第 7-11 路 易 (例)
②国美电器	連信通 @	
● 咏 +电器 北京市朝 店)(精度至 北京市朝)	田区东三环南路辅路靠近麦当 969米) 田区东三环南路辅路靠近麦当参	劳(双井) 劳(双 <u>井</u>
記 (「)) ④ 凱得華流体 (北京)有限(机器厂		
一 テ 東 「 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、	子来联起市 第 ·	取鉄10号線
7号楼 • 双路旅行	コ レー ノ 様格5号 の ガ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ ボ	, ① 集体宿舍 地



点击更加准确的地理位置信息。

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

完成地理位置信息的选择后,点击右上角的【确定】按钮。





输入跟进记录后,点击右上角的【发送】按钮。







确认拜访签到类型的活动记录添加成功。

		客尸		
0	0	0	0	0
销售机会	联系人	合同	售后服务	日程住
	設進记录		详细资料	
♀ 来自落	户【北京仁科)	互动网络技术	有限公司】	
1 m				100
17:13 17:13	·男)			0
17:13 我刚刚拜	男) 访了这个客户	2		0
 19週 17:13 我別別拜 ※ 北京市等 	第) 访了这个客户 响区预和北路靠近	- ī愛₩		0
 17:13 我刚別拜 ※ 北京市等 	第 访了这个客户 和区型和北路靠近 北京市朝阳[]	- - ≂= Σ朝阳北路	靠近复星	100
 	男 访了这个客户 和区型和北路靠近 北京市朝阳[北京市朝阳]	2 至朝 阳北路 朝阳北路带近	審近 复星 复星国际中	155 O
 19勝 17:13 17:14 	第 切了这个客户 4000年の118日まで 北京市朝9日[北京市朝9日] ・北京市朝9日[・105年3月9日] 5000年7日 1050年3月 1050	- 	靈近复星 复星国际中	15.12



4.4.4. 搜索客户

利用客户名称搜索,点击屏幕右上角的放大镜按钮。

< 3	战负责的客户 🗸	Q	+
↓ 最近活动记录	₹ ▼	♡ 筛选	~
北京仁科互动网络	技术有限公司		
abc英语有限公司			
点钟在线有限公司			
新世纪科技有限公	司		
读者中心报社			

输入客户名称的关键字后,点击搜索服务器数据即可。





第 61 页 共 137 页



利用字段信息搜索,点击【筛选】按钮。

< 1	戏负责的客户、	~ Q	+
11 最近活动记录	R. ▼	♡ 筛选	
北京仁科互动网络	技术有限公司		
abc英语有限公司			
点钟在线有限公司			
新世纪科技有限公	司		
读者中心报社			

点击【添加筛选项】按钮。

1) 最新创建	v	▽ 鸭选	
+添加筛选项			
B W			确定

点击字段名称前方的【+】按钮,将该字段加为检索条件。可选择复数个条

销售系

件,完成选择后点击右上角的【完成】按钮。

	添加筛选项	完成
未添	μ	
٢	行业	
9	客户级别	
0	最新活动记录时间	
0	创建日期	
0	最新修改日	
0	测试小数点	

点击各个字段的名称,分别设置检索条件。完成设置后,点击右下角的【确 定】按钮,开始搜索。

く 我	负责的客户	~ Q	+
↓ 最新创建	*	₩ 筛选	
行业	不限		0
客户级别	金融		0
+添加筛选项	电信		0
	教育		0
	高科技		0
	the star		0
重置		E	确定

利用常用检索条件进行搜索,点击客户列表页面上方的【我负责的客户】。

第 63 页 共 137 页





读者中心报社

点击已保存好的常用检索名称,进行检索。(该常用检索条件需在 PC 端进

行添加)

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

4.4.5. 客户列表排序

点击客户列表上方的【最新创建】。



<	我负责的著	≩户 ✔	Q +
↓ 最新t	刘建 🔹 🔻	▽ 筛	<u>£</u> –
-==			
abc英语有限2	公司		
点钟在线有限	公司		
新世纪科技有	限公司		
读者中心报社			

根据需要选择【最新创建】或【最近活动记录】【最近到期】对客户进行排

序。



销售系

4000-122-980

4.4.6. 客户工商管理信息

		客户		••••
			۲	
0 销售机会	2 联系人	0 合同	1 车上	E
跟	进记录		详细资料	
●◆夫 代航 * 创到 代航 * 创到	▮了日程: 拜访 ▮了日程: 我	溶户		16:09 15:59
 ● 代航 • 创; ● 2015:12) 	建了客户:石	家庄绿化		
* 来自联系人间。)后1号)			12-17
_ 阿达				0
1111 / 来自联系人能	第1号)			12-17
	快速记录)

4.4.7. 订阅招标资讯

手机端可以订阅客户的招标资讯,当有招标资讯时,会在【消息】-招标资 讯处显示。操作方法如下图所示:

点击客户上方的"…",选择"订阅招标资讯",即可订阅该客户的招标资讯。



🛜 🛿 10:31 塔城南岗建材有限责 电 客户报备 ☑ 新建任务 □ 新建日程 . 新建联系人 0 0 联系人 0 销售机会 合同 € 新建销售机会 订闻招标资讯 2 跟进记录 更多操作 ■ | 🐼 | 快速记录)

订阅成功后在消息-【招标资讯】处展示:

		🛜 🛿 10:35			🛜 🖬 10:32
<	招标资讯	Q	1 :	消息	¢.
-湛江东	海岛至雷州高速公路工程土建工和	呈(路		Q 搜索	
2016-08-	16 项目中标 中国铁路工程总公司		E	待办	32 >
中国石; 项目	油天然气集团公司2016年新增弯管	管供应商	Û	通知	•
2016-08-	09 中国石油天然气集团公司			公告	>
中国网:	通科研中心(亦庄二期)工程决算审	计项目		招标资讯	>
2010 01	2016-09-23:18:00		1	销售1 1	2016-09-23
国网四	川省电力公司2016年第五批物资挤	3标采购	N = 2 1 = 1 1 = 1	我2 姚任金[位置]	2016-09-23
·项目 2016-09-	23 招标公告 国家电网公司			中国航天科技集团公司	2016-09-18
	2016-09-23 18:16		(8) (8) (6) (6) (6)	焦兴柱、孙毅、黄云华、… ^{焦兴柱}	2016-09-12
"总部统	一组织监控,省公司具体实施"国网	山东省	18 18 18 18	姚任金、焦兴柱、李翠英	2016-09-12
电刀公 2016-09-	司2016年第六批监理招标采购 23 招标公告 国家电网公司				

4.4.8. 设置客户列表的显示字段

在手机 APP 中客户列表可以通过编辑添加更多条目来显示字段,如下图所

示:

4000-122-980



	뙽			
0 联系人	0 销售机会	0 合同	0 订单	(费
跟這	性 记录		详细资料	
基本信息				
客户所有人	大姐大			>
客户名称	小马基金			
客户级别	未填写			
┃ 联系信息				
省份,市,	区 未填写			
	/ 编	罐资料]	

点击编辑资料后在页面中会显示客户的一些字段,想添加其他字段点击"添加更过条目",如下图所示:

取消	编辑	保存
电话		点击填写
备注		
点击填写		
		Q
所属部门		全公司 >
公司场景		
电话字段		点击填写
	十 添加更多条目	

选择要显示的字段,点击确定会会在客户列表中显示此字段

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



4.4.9. 招标信息搜索

点击【消息】-"招标资讯"模块上方的放大镜按钮进行检索即可,如下图

所示:





4.4.10.其他操作

在客户主页,点击右上角的【...】按钮。



0 0 0 0 0 销售机会 联系人 合同 售后服务 日程任 跟进记录 详细资料 ♀ 来自客户【北京仁祥互动网络技术有限公司】 _____肖赛男 17:13 我刚刚拜访了这个客户 ◎ 北京市制阳区初和北路森近着景。 ▶○○ 北京市朝阳区朝阳北路臺近复星... 北京市朝阳区朝阳北路管近复星国际中。 ■ 肖要男 > 创建了客户:北京仁科互动网络 18:12 技术有限公司 ■ 🐼 快速记录 -))

根据需要进行【创建销售机会】【创建联系人】【新建跟进任务】【新建日

程】【转移给他人】【删除该客户】等操作。



4.5. 联系人

在 CRM 首页,点击联系人,进入联系人列表页面。





4.5.1. 新建联系人

点击右上角的【+】按钮。

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

根据需求选择【名片扫描】或【手工输入】方式创建客户。点击【名片扫描】

按钮。



4000-122-980



将镜头对准名片后,点击相机图标。



核对名片信息后,点击右上角的【下一步】按钮。如内容有误也可将光标移 到需要修改处,进行编辑。


●●●●○ 中国电信		©
取消	新建联系人	下一步
甘水应向		
墨 中 同 思		
姓名		刘徽
公司名称	北京仁科互动网络技术	()
职务	客户成功	总监
联系信息		
电话	击点	填写
手机	+861089180	0228
电子邮件	abliuhui@xiaoshou	yi
地址	北京朝阳北路237号	复
其它信息		
备注	点击	填写 >

进入客户编辑页面,填写相关的客户信息后,点击右上角【保存】按钮。

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

如果该客户已经录入过系统,则系统会提示,点击确定会将该联系人关联到

客户。



			= ۱
	新建		
基本信息			
姓名			ũ.
公司名称	北京银》		. 0
职产	_	_	
客户	已经存在,点 联到i	【击确定会将】 亥客,⊣下	联系人关
电	取消	确	定
手机		139	1(
电子邮件	ta	nyu	rolion
地址	北	京市海淀区	
其它信息			
备注			点击填写 >

点击【手工输入】按钮。



输入相应的客户信息后,点击右上角的【保存】按钮。

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

4000-122-980



4.5.2. 编辑联系人

进入联系人列表,点击相应的联系人名称进入联系人主页。

~

点击联系人名称,进入编辑联系人资料的详情页面,点击【编辑】按钮。

<	联系人	
刘徽 北京(二科互动网络技术	有限公司
0 销售机会	0 日程任务	0 审批
國建记录	k ii	细资料
基本信息		
联系人所有人		
公司名称 北京仁科互动网络技	术有限公司	>
姓名		
	/ 编辑资料	



完成编辑后,点击右上角的【保存】按钮。

取消		编辑		保存
	將售易 <mark>。</mark>	Al Q (serve	Just of Lindbellith Rescard Line Free con 2 De accesso Bio Secondo Carlon	
基本信息				-
姓名				刘徽
公司名称	٦Ľ	京仁科3	互动网络技术科	间限公司
职务			客户所	成功总监
联系信息				
电话			62	2554532
手机			+861089	180228

4.5.3. 填写活动记录

进入联系人列表,点击相应的联系人名称进入联系人主页。





点击左下角的图标,选择活动记录类型。

<	联系人		•••
刘徽	北京仁科互动网络	技术有限公司	
0	0	0	
销售机会	日程任务	审批	1
服	进记录	详细资料	
	111 		
	快速记录		•))

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

<	联系人	
		有限公司
		0
0 销售机会	0 日程任务	0 审批
		细菌料
选择要	添加的活动记录	灵类型
电话		6
拜访签到]	0
邮件联系		0
	取消	



如果默认地图的定位信息不准确,可点击右上角的【切换】按钮,切换地图。



点击定位需要使用的地图名称,完成切换地图的操作。(ios 系统可在高德



与苹果地图间切换)

第78页共137页

销售系

如果默认的地理位置不够精确,可点击【>】按钮,选择更加精确的地理位

置信息。



点击更加准确的地理位置信息。





完成地理位置信息的选择后,点击右上角的【确定】按钮。



输入跟进记录后,点击右上角的【发送】按钮。

取消	添加拜访签到记录		发送
会见客户的销售 注项目的跟进	售总监,确认客户需求。 情况管理。│	客户比:	较关





确认拜访签到类型的活动记录添加成功。

<		联系人		
刘徽	比京仁₹	4互动网络	技术有限	公司
0 销售机会		0 日程任务		0 审批
(R	进记录		详细资料	
 ◆天 ♀ 未自联系 	人【刘澍	1		
肖表男 17:40 我刚刚拜访	了这个客	户		
	ZADIELIKA	NERC.		
* Q	(京市朝)	但区朝阳北路	留靠近复星.	
	快速	记录		•))

4.5.4. 搜索联系人

利用联系人名称搜索,点击屏幕右上角的放大镜按钮。

<	我负责的国	关系人 ~	Q +
最新	f创建 🚽	7	筛选 🚽
段东伟 读者中心报社	销售部经理	← (*	E滑快速操作)
李小姐 一二三 销售	部经理		
王威 一二三 销售	部经理		
李佳佳 北京仁科互动	网络技术有限公司	司 销售部经理	里
金子 读者中心报社	高级研发工程	师	
黄小美 司 高级研发	工程师		
顾培 司 高级研发	工程师		
李东强			



输入客户名称的关键字后,点击搜索服务器数据即可。

 文字
 取消

 李小姐

 一二三 销售部经理

李佳佳

北京仁科互动网络技术有限公司 销售部经理

李东强

北京仁科互动网络技术有限公司 销售易

Q 搜索服务器数据					
旅途 旅途了 旅途咯了 🗔					
	1 分词	2 ABC	3 DEF	\bigotimes	
	4 GHI	5 JKL	6 MNO	清空	
	7 PQRS	8 TUV	9 WXYZ	0	
123	符 ,		。 中/ _英	下一项	

利用字段信息搜索,点击【筛选】按钮。





4000-122-980

点击【添加筛选项】按钮。

く 我负	责的联赛	系人 ~ (C	ι +
↓ 最新创建		▽ 筛选	
+添加筛选项			
重置			确定

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



点击各个字段的名称,分别设置检索条件。完成设置后,点击右下角的【确



4000-122-980

定】按钮,开始搜索。

く 我负	责的联系	人~ Q	+
↓ 最新创建	* 2	♡ 筛选	
创建日期	不限		~
+添加筛选项	今天		
	上周		
	本周		
	下周		
重置			确定

利用常用检索条件进行搜索,点击联系人列表页面上方的【我负责的联系

人】。





点击已保存好的常用检索名称,进行检索。(该常用检索条件需在 PC 端进

行添加)

く 我负责的联系人 へ Q 十				
我负责的联系人(24)				
我参与的联系人(0)				
全部联系人(24)				
7天未跟进的联系人(7)				
最近浏览				
李佳佳 北京仁科互动网络技术有限公司 销售部经理				
金子 读者中心报社 高级研发工程师				
黄小美 司 高级研发工程师				
顾培 司 高级研发工程师				

4.5.5. 联系人列表排序

点击联系人列表上方的【最新创建】。





5.5.2 根据需要选择【最新创建】或【最近活动记录】对联系人进行排序。



4.5.6. 其他操作

在联系人主页,点击右上角的【...】按钮。





4000-122-980

根据需要进行【创建销售机会】【新建任务】【新建日程】【转移给他人】

【删除该联系人】等操作。



4.5.7. 支持通讯录导入

可以从手机的通讯录导入联系人到联系人模块。

<	我的	负责的联	涿人~	G	ι +
11 最新创	建	÷.	名片	白描	
鹄子					
北京示描入音乐建立	国际教育	肥田机构 6	10 手工	細人:	
2			从通	讯录导入	
REROMARITIME C	OMMERC	IAL A			
闪电					
A FERSThink Minis				and a	
王老师			/		
北京新东方集团总自	主要				
1111			/		
1.沙米市科拉有限2	10				
ces					
山东省高峰酒					
魏小平					
建心平					
服拜					
和近点:语					
则试					
月八飞					
则试					
111					

销售系

4.6. 销售机会

在 CRM 首页,点击【销售机会】进入销售机会列表页面。



4.6.1. 新建销售机会

点击右上角的【+】按钮。





输入项目信息后,点击右上角的【保存】按钮。

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

4.6.2. 编辑销售机会

在销售机会列表页面,点击相应的销售阶段,选择需要编辑的销售机会名称

后,进入销售机会主页。

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

4000-122-980



点击销售机会名称,进入机会信息页面。

<	销	售机会		••••
crm项目 审批状态 预期金额 Ξ 销售	∃50用户 . 待課交 : 10,000元 结 阶段: 客户接	单日期:201 触(5%) >		
0 联系人	0 合作伙伴	0 竞争对手	0 售后服务	供应i
躍	艮进记录	详	细资料	
 ●今天 ● 黄洋 阶段 	▶ 将销售机会 8 变为 客户接	: testhuar 触	ŋg销售 1	4:00
 ▲ 黄洋 阶段 	▶ 将销售机会 3 变为 样品需	∷ testhuar 求	ng销售	
04-05				
	快速记录			·))

点击切换到详情界面,点击【编辑资料】按钮,可进入销售机会资料编辑界

面。





4000-122-980

完成编辑后,点击【保存】按钮。

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

点击【销售阶段】,更新销售机会所处的最新阶段。



4.6.3. 填写活动记录

在销售机会列表页面,点击相应的销售阶段,选择对应的销售机会名称后,

进入销售机会主页。

	销	售机会		•••
crm项目 审批状态 预期金额: Ξ 销售网	150用户 情报支 10,000元 组 介段:客户接			
0 联系人	0 合作伙伴	0 竞争对手	0 售后服务	供应问
跟	进记录	诌	细资料	
 ●今天 ● 黄洋 阶段 	▶ 将销售机会 变为 客户接	≳: testhuar 触	ng销售 14	
▲ 黄洋 阶段	▶将销售机会 变为 样品需	È: testhuai 求	ng销售 14	
0 4-05	快速记录	ł		•))

点击左下角的图标,选择活动记录类型。





根据具体情况,选择相应的活动记录类型。(例如:给客户打了电话,即选

择电话类型。)以下以拜访签到类型的活动记录为例进行说明,点击【拜访签到】。

< 1	肖售机会		
0 0 联系人 合作伙伴	0 日程任务	0 审批	0 产品
_			
选择要添加	加的活动记	录类型	
电话			4
拜访签到			0
邮件联系			0
	取消		

如果默认地图的定位信息不准确,可点击右上角的【切换】按钮,切换地图。



点击定位需要使用的地图名称,完成切换地图的操作。(ios 系统可在高德



4000-122-980





如果默认的地理位置不够精确,可点击【>】按钮,选择更加精确的地理位

置信息。





点击更加准确的地理位置信息。



完成地理位置信息的选择后,点击右上角的【确定】按钮。



输入跟进记录后,点击右上角的【发送】按钮。

取消	添加拜访签到记录	发送
会见客户的 注项目的跟	9销售总监,确认客户需求。 艮进情况管理。	客户比较关
立见百/ 山 注项目的距	↓ 展进情况管理。 ┃	87 60427



确认拜访签到类型的活动记录添加成功。



销售系

4.6.4. 搜索销售机会

利用机会名称、客户名称搜索。点击屏幕右上角的放大镜按钮。



输入机会名称或客户名称的关键字后,点击搜索服务器数据即可。







利用字段信息搜索,点击【筛选】按钮。



点击【添加筛选项】按钮。

く我负责	责的销售	机会 ~ Q	+
↓ 销售阶段	Ŧ	♡ 筛选	
+添加筛选项			
重置			确定

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



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

点击各个字段的名称,分别设置检索条件。完成设置后,点击右下角的【确

定】按钮,开始搜索。



利用常用检索条件进行搜索,点击销售机会列表页面上方的【我负责的销售

第 99 页 共 137 页



机会】。

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

点击已保存好的常用检索名称,进行检索。(该常用检索条件需在 PC 端进

行添加)



销售系

4.6.5. 销售机会列表排序

点击销售机会列表上方的【销售阶段】。

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

根据需要选择【销售阶段】或【最高销售额】【最近活动记录】【最近升迁 时间】对销售机会进行排序。

く 我!	负责的	肖售 ~ Q	+
11 销售阶段		▽ 筛选	~
销售阶段			~
最高销售额			
最近活动记录			
最近升迁时间			



在销售机会主页,点击右上角的【…】按钮。



根据需要进行【添加产品】【新建跟进任务】【新建日程】【添加已有联系

人】【转移给他人】【删除该销售机会】等操作。





4.7. 竞争对手

点击右上角的【+】按钮。

	全部竞争	对手 0	+
11 最新创建	8 (* 1]	▽ 締选	

输入相应的竞争对手信息后,点击右上角的【保存】按钮。

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

4.8. 合同

4.8.1. 查看合同

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



〈 我负	责的合同 ~ Q
11 最新创建	Y 筛选 🔺
客户	+ 选择客户
合同状态	上海威士北京
开始日期	
合同所有人	
+添加筛选项	
重豐	确定
1	如无合同

4.8.2. 合同支持手机端审批

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

4000-122-980



4.9. 订单

4.9.1. 新建订单

点击订单进入订单列表界面,点击【+】进入对应类型订单新增界面。

4	客户公海池	>
	客户	>
2	联系人	>
	合同	>
g	销售机会	>
	订单	>
2	活动记录	>
۶	竞争对手	>
*	合作伙伴	>
Q	产品	>
¢	车上	>
Ĺ		£

除订单表体主信息填写外,点击'添加产品'按钮进入订单产品选择界面。

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



选择对应产品即可,可通过搜索条件进行产品过滤查询,点击'核对产品'

可返回订单填写主界面。

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

订单信息填写完成后点击保存即可。

取消	新建订单	保存
		1
订单类型		订货单
基本信息		
客户名称		明道 >
其它信息		
D4起		点击填写
D4止		点击填写
M7起		点击填写
M7IF		点击填写
D7起		点击填写
产品: <mark>1</mark> 总金额:	10,000元	添加产品



在订单列表界面点击对应订单可进入该订单详情查看界面。

<	我负责的	如丁单 ~	Q	+
日最新	FORR -	7.9	a	
SO#2016	0413-001			11

在订单详情界面可以对订单进行【审批】【生效】【添加回款记录】等操作。



4.10. 设置

在设置中可以编辑, CRM 首页列表中显示哪些模块内容。

4.10.1.模块设置

点击屏幕下方的齿轮按钮。



		CRM	٢
4	客户公海池		1 >
1	客户	/	>
2	联系人	/	>
	合同		>
6	销售机会		>
	订单		>
z	活动记录		>
Ŧ	竞争对手		>
**	合作伙伴		2
a	产品		>
ĸ	车上		>
{	3 0*	ili d'	ي گ

4.10.2. 模块显示或隐蔽

通过打开或关闭开关,选择将模块显示或隐藏。

<	CRM设置	
在CF	RM页显示以下内容	
	仪表盘	
	市场活动	
۲	销售线索公海池	
۲	销售线索	
1	客户公海池	
•	客户	
2	联系人	
	合同	
9	销售机会	
	订单	
Ż	活动记录	
۶	竞争对手	
*	合作伙伴	
ū	产品	

5. "办公"模块

在首页点击下方菜单的办公。




在办公首页,点击工作圈,进入工作圈页面。



工作全页面 分为'我关注的''公开的'

公开的'两个页签。

111001	中国移动 令	16:55		
		工作圈		
	我关注的		公开的	
1	代航 实施 ▶ 快 05-11 10:42 来自 我今天拜访了客	速记录 客户(FBA联盟) 沪客户在三元 ⁴	侨非常棒	~
				💬 评论
	代航 変施 ▶ 快 05-11 10:41 来自 快速记录	速记录 客户(FBA联盟)		
)	2"		
				四 评论
	代航 实施 05-11 10:40			
	今天测试一下4. 棒棒打我这个功	0的功能感觉这]能还可以以前	:个语音的功能 可以用吗可以P	特别棒 用
		• 1	占 转发	© 1
	○代航 代航:今天测试的	的结果怎么样? \$	子用吗?	
	代航 实施 05-05 16:07 来自	客户(CBA联盟)		



在工作圈界面,点击右上角的小笔图标。



销售阶段 变为 客户接触

输入内容后,点击右上角的【发布】按钮。除了文字外,还可以发表图片。



◎ 插	入位置	i					0)公开
Ô	E	ž	a)				
								,
QV	VE	F	2	r \	rι	I I		P
Α	s	D	F	G	н	J	к	L
分词	z	x	С	v	в	N	м	\otimes
123	© 符	,	Γ	J	<u>v</u>	•	中/ _英	ų

iOS系统可将相册里的图片分享至销售易,如下图所示:







在销售易中显示如下:



8 吕明 hello 协同-工作流V4.4-吕明1013.pptx 10-13 20 : 35 • R 吕明 10-13 20 : 34 -E 吕明 祝贺销售易大卖! NAME OF TAXABLE 11221 10-13 20 : 31 A 我 ○ 消息 合页

5.2. 通讯录

在办公首页,点击通讯录,进入通讯录列表页面。



5.2.1. 查看通讯录

点击相应同事的姓名,进行查看即可。也可点击电话图标直接拨打电话或发

送短信。

		通讯录	导出
		Q. 搜索	
ጨ	公司部门		>
ព័ាំ	群组		>
습	同事收藏夹		>
A		-	
	阿达 內領		•
В			AB
	贝贝 金公司		D T X
D			
	代航 全公司 实施		C.
Т			
	Tina 销售部		κ.
Х			
	熊 信息部		N

5.2.2. 导出通讯录

点击右上角的【导出】按钮。将同事的通讯录导出到手机通讯录当中。



第 113 页 共 137 页



选择完需要导出的同事后,点击右下角的【确定】按钮。

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

5.3. 工作报告

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







5.3.1. 新建工作报告

点击右上角的【•••】按钮后,进入选择工作报告类型的页面。



如需制作日报,点击【写日报】按钮。(周报、月报同理)



选择日期,输入今日总结、明日计划后,点击【提交】按钮提交日报。(当日工作自动汇总部分,将会自动汇总在 CRM 中填写的内容,无需手工输入)

销售系

取消	新建日报	提交
日期	2016	年4月13日 >
当日工作自动》	口总	
业绩	行为	新增
赢单金额(元)	合同金额(元)	回款金额(元)
0	0	0
上次计划展示 没有提交上次打 划未填写	报告或者上次报	告中下次计
今日总结 必填		
上次计划展示 没有提交上次: 划未填写	报告或者上次报	告中下次计
今日总结 必填		
明日计划 点击填写		
批阅人		>
抄送人		>

如暂时不想提交,可点击【取消】按钮,在弹出的画面中点击【保存草稿】 即可。

4000-122-980

销售系

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

明日计划

点击填写

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

4000-122-980

5.3.2. 查看工作报告

查看【我提交的报告】和【提交给我的报告】、【全部工作报告】。点击【提

交给我的报告】按钮。



根据需要点击【我提交的报告】、【提交给我的报告】或【全部工作报告】

进行查看。

<	提交	给我的报告 ^	•••
	ŧ	戈提交的报告	
	提	交给我的报告	
	3	全部工作报告	
29	刘奕形 01-12		
	日报【1970 刘奕形 2014-1	- 01-01 】 2-30	÷.
	日报【1970 刘奕形 2014-1	-01-01】 2-30	>
	日报【1970 张磊 2014-11	-01-01 】 -15	>

第 118 页 共 137 页



4000-122-980

查看日报、周报或月报。

 1 最新创建 美型 日期 状态 分类 提交人 	不限 日报 周报 月报	7 照选	•
类型 日期 状态 分类 提交人	不限 日报 周报 月报		0
日期 状态 分类 提交人	日报 周报 月报		0
状态 分类 提交人	周报 月报		100
分类 提交人	月报		0
提交人	-		Ó
重置			确定
10.75	L (1946 28		

日报、周报或月报评价可语音识别。

		阿达的	日报		
该报告于2	015-12-22由	代航批为"	己阀"		
日报日期					
2015-12-2	2				
今日总结					
还不错					
批阅人					
10000					
抄送人					
未填写					
				-	
@ 输入	评论内容			Q	评论

第 119 页 共 137 页

销售系

5.4. 审批

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



5.4.1. 新建审批

点击右上角的【+】按钮。



我提交的	提交给我的	全部审批
SPOSAL SCH S	JAL ACHING HO	



选择需要提交的审批类型,点击进入。

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

选择审批流程,点击进入。

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

输入申请内容后,点击右上角的【提交】按钮。



<	提交申请	提交
事假申请流程 申请人: 尹晶	(三天以内)	
开始时间		点击选择 >
结束时间		点击选择 >
请假小时数		点击填写
请假事由		
点击填写		

关联业务

点击选择 >

5.4.2. 查看审批

根据需要点击查看【我提交的】和【提交给我的】、【全部审批】。



根据需要查看【审批中】、【中止】、【已通过】的审批。(查看提交给我



的审批时将显示【已审批】【待审批】【抄送】选项)

」1 最新更調 我提交的状态	λŤ	•]	人 旋葉 🔹
审批中			
戝提交的状态		不限	
审批类型		审批中	0
		中止	
		通过	
		-	
王治			確定

5.5.日程

在办公首页,点击日程。(红色的数字代表您有尚未接受的日程,可在【待 确认日程】中进行查看)



第 123 页 共 137 页



点击右上角的【+】按钮后,进入新建日程的页面。



今天	查看他人日程

输入日程内容后,点击右上角的【创建】按钮。

取消	新建日和	呈é	健
• 日程主题		选择约	类型
开始		2016年5月13日 18:00	>
结束		2016年5月13日 18:30	>
全天		0	
提醒		提前10分钟	>
参与人		代航	>
关联业务			ş
私密	仅参与人和上级可见		\bigcirc
设置重复		不重复	>
描述			





查看他人日程,点击右下角的【查看他人日程按钮】按钮,选择人员后进行

查看即可。

<		我的日程			Y	+
		您有得	确认日	程 2		>
20154	₹2月					
日	_	=	Ξ	四	五	六
8	9	10	11	12	13	14
0:44 11:00	(<mark>例会</mark> ② 30分钟				
11:00	待	打电话给	客户			

今天	查看他人日程
----	--------

以月单位查看日程,在日历处向下拉动屏幕,即会显示当月日程。也可左右 滑动显示不同月份的日程。

<		我	Y	+		
		您有待	确认日	程 2		>
2015	年2月	左右裸	动显示	上月下月	、上周下	周日程
日	-	Ξ	Ξ	四	五	六
8	9	10	11	12	13	14
10:54						
11:00	(†)	例会 ④ 30分钟	向下	「滑动显示	卡当月日 和	ŪŦ
11:00	(†)	打电话给	客户			

今天	查看他人日程



5.5.3. iOS 日程支持同步到本地日历

1038	新建日程		〈 八月				E	= 9	+
			Ð	-	=	Ξ	в	π	R.
• 日程主題		选择类型	21 +5	22 =+	23 #-	24	25 #Ξ	26 世内	27 世刊
开始	2016年8月	24日 17:00 >		2016年	8月24日	1月1日 日	为申年七	5月廿二	
结束	2016年8月	24日 17:30 >	12:00						
全天		\bigcirc	13:00						
提醒		提前10分钟 >	14:00						
参与人		代航 >	15:00						
关联业务		2	10000						-
私密	仅参与人和上级可见		7:00	防灾户					
设置重复		不重复>	18:00	- 0. m.)					
同步到本地	日历		19:00 —						
童述			20.00						
			21:00						
			72:00						
			今天			日历			收件箱

5.6. 任务

在办公首页,点击任务,进入任务列表页。(红色的数字代表您有尚未接受的任务,可在【待办任务】中进行查看)





点击右上角的【+】按钮后,进入新建任务的页面。

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

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





查看【待办任务】和【已完成任务】。点击屏幕上方的【待办任务】。

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

根据需要查看【待办任务】或【已完成任务】

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



5.7. 知识库

5.7.1. 打开知识库



5.7.2. 按类别查看知识文件



4000-122-980

销售系

5.8. 费用

5.8.1. 新建费用

点击 费用 菜单进入费用管理界面。



点击费用记录进入费用记录列表界面。

<	费用管理	E
Z	费用记录	>
\$	报销单	>

点击加号 新增费用信息。



4000-122-980



新建费用时可以进行图片上传,目前系统支持上传9张图片。费用填写完成

后点击保存即可。

取消	新建费用记录	保存
金额(元)		0.00元
费用类型		必填 >
发生日期	2016年	4月13日 >
关联业务		必填 >

5.8.2. 新建费用报销单

在费用管理内 点击'报销单'可进入报销单列表界面。



<		费用管理	
7	费用记录		>
\$	报销单		>

点击加号 新增报销单



报销单填写完成后,在报销单列表界面可点击查看报销单具体信息。



在报销单 详情界面可进行报销单 编辑、提交审批 等操作。



第 132 页 共 137 页

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

5.9. 设置

5.9.1. 编辑办公首页显示内容

点击屏幕的齿轮按钮。



5.9.2. 模块选择开关

通过打开或关闭开关,选择将模块显示或隐藏。

4000-122-980



<		办公设置	
在力	公页显示以下内容		
0	动态		
i	日程		
4	任务		
1	审批		
F	工作报告		
<u>di</u>	知识库		
1	通讯录		
ç	考勤		
-	费用		
\$	报销单		

6. "我"模块

在首页点击下方菜单的【我】。

	我	
	黄洋 仁科互动(企业版)	>
我的动态	♥ 我的收藏	<mark>こ</mark> 名片夹
分 小易報	秘籍	NEW >
<u>♪</u> 邀请[司事	>
应 意见/	反馈	>
② 设置		>

6.1. 个人设置

点击姓名进入个人设置页面。可编辑个人信息上传照片。



	我	1
黄洋	」(企业版)	>
的动态 我	♥ 的收藏	名片夹
小易秘籍		NEW >
邀请同事		>
意见反馈		>
设置		>
	 黄洋 (二科互动) 前动态 我	我 黄洋 (二科互动 (企业版) 前动态 水易秘籍 適请同事 意见反馈 设置

<	个人信息	编辑
	1	1
	黄洋	
	销售部	
工作圈	业务	资料
	业绩 行为	
	▼本月	(筛选~)
ł	销售目标完成情况	
销售目标	7	1元
完成总值	Ĩ	0元

4000-122-980

销售系

取消	编辑个人信息	保存
头像		2
姓名		黄洋
职位		未填写
 手机		未填写
分机		木填写

6.2. 查看信息

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

>
<mark>己</mark> 十夹
ew >
>
>

4000-122-980

点击【设置】按钮。

	我		
	黄仁	〕 洋 科互动(企业版)	>
我	的动态	♥ 我的收藏	己 名片夹
Ŷ	小易秘籍		NEW >
Ŀ	邀请同事		>
	意见反馈		>
0	设置		>

在此处可进行下载新版本、清空缓存、意见反馈、查询移动端上次登录信息、

退出系统等操作。

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