



全程·云办公

一个平台 · 全面管理

# 全程CRM客户管理软件

[www.qccrm.com](http://www.qccrm.com)

# CONTENTS

# 目 录

- 01 全程软件简介**
- 02 全程CRM系统**
- 03 全程CRM功能**
- 04 全程CRM的优势**
- 05 全程CRM带来的利益**
- 06 全程CRM的服务体系**
- 07 全程CRM的客户**
- 08 全程一体化系列云办公软件**

 Transense全程软件创立于2000年，是国内知名的独立软件开发商，具有自主知识产权的一体化办公软件产品体系。是企业一体化软件的首创单位。也是国内企业SAAS软件平台唯一一家的一体化软件服务商。

 全程软件现拥有北京、上海、广州、成都四地分支机构，拥有广州，成都两地的软件研发中心。

 全程软件成立至今一直致力于企业的软件一体化、应用网络化、管理数据化的研究与开发，在管理软件产品研发上不断的推陈出新。

 目前，全程已开发完成的一体化办公管理软件系列有：

《全程-OA办公自动化软件》、《全程-HR人力资源管理软件》、

《全程-PES人才招聘系统》、《全程-HMS猎头管理软件》、

《全程-CRM客户管理系统》、《全程-ERP进销存/分销管理系统》、

《全程-PM任务项目管理软件》、《全程云办公》等。

 全程一体化办公软件在制造业、流通业、服务业、咨询业、金融业、政府事业单位中都得到了广泛的应用。全程的客户遍布全国各省市。并在美国，欧洲，东南亚等海外国家也获得一些应用客户。

 截至2017年底，全程软件已为全球45000+企业提供了一体化办公软件的产品和服务，全程软件是一体化管理软件的领军企业。

# 全程软件

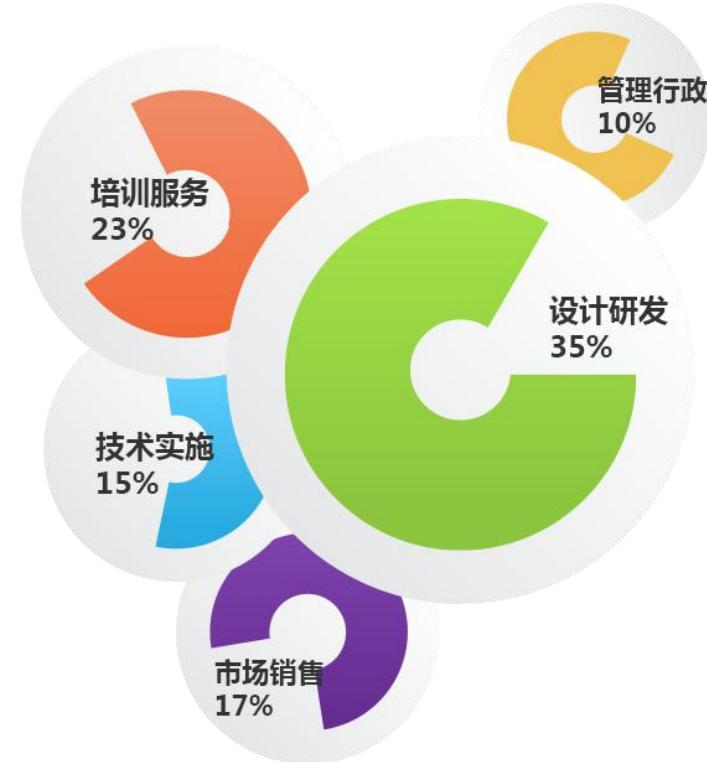
全程·云办公  
一个平台·全面管理

广州·北京·上海·成都·香港

全国30多家云平台合作伙伴、软件代理商

包括：

华为、阿里云、中国移动、中国电信、北京软件交易所、招商银行.....



## 软件一体化 · 应用网络化 · 管理数据化

- ◆ 全程一体化办公软件 ( ALL-IN-ONE ) 是行业第一家可以按需选配、自由组合，积木式软件系统。
- ◆ 专为网络办公而建，感受网络协同办公的快乐！
- ◆ 我们的价值在于为用户创造更好用的办公软件，真正让客户应用起来。



# 全程一体化软件

全程·云办公  
一个平台·全面管理

全程一体化办公管理软件 ( ALL IN ONE ) 是基于SOA模块化设计，是可以按需选配、自由组合的积木式办公软件系统。

企业可以根据自身需求，按需选配功能模块进行组合，形成一套个性化的符合企业自身管理需要的一体化办公软件。

积木结构

自由组合

按需选配





# 全程CRM客户管理软件

管销售·管客户，开启您的业绩增长时代

# 全程CRM系统

全程·云办公  
一个平台·全面管理

全程CRM是一套基于网络应用的一体化客户  
管理解决方案，为企业售前、售中、售后的整个  
客户服务链条提供高效、畅通的协同工作平台。  
提高企业全员网络信息化应用水平，并利用系统  
工具来促进企业不断发展和快速应对市场变化。

全程CRM客户关系管理系统的核心思想是：  
企业各部门以“客户为中心”开展经营活动，赢得客户信赖，提升客户满意度，保持发展客户关系，提高客户价值，全面提升企业竞争力。



# 全程CRM功能

通过使用全程CRM客户关系管理软件，能够使企业更加轻松地处理销售、服务、支持、收款等事务性工作，并充分利用协同工作理念增强客户信息共享与关怀服务机制。改善销售和客户服务流程，提高工作效率，维护客户关系最终达到增加收益的目的。



## 系统功能模块拓扑图

个人办公

呼叫中心

客户管理

销售管理

销售分析

售后服务

关怀调查

服务支持

合同订单

财务管理

**个人办公：**即时沟通、公告通知、日程事务、外出登记、我的邮件、待办流程、事务提醒

**呼叫中心：**来电登记、客户咨询、维修维护、服务支持、客户投诉、来电统计

**客户管理：**新增客户、我的客户、收藏客户、公共客户、客户共享、客户分派、客户分析

**销售管理：**销售提醒、销售机会、需求挖掘、联系人、联系管理、联系计划、报价单  
联系预警、销售分析、竞争对手

**销售分析：**业绩统计、费用统计、机会分析、事务提醒、客户统计、更新日志

**客户服务：**客户档案、客户支持、维修维护、客户投诉、客服统计、客服项目

**关怀调查：**事务提醒、关怀计划、关怀管理、调查计划、调查管理、统计分析

**服务支持：**常见问题、邮件群发、信函服务、短信服务\*、传真服务\*、网站接口\*、订单跟踪\*

**合同订单：**新增合同、合同管理、合同查询、合同统计、新增订单、订单管理、订单统计  
到期提醒、赠品样品

**财务管理：**财务提醒、收款单、付款单、应收应付、已收已付、分期款项、统计分析  
单位帐户、账务初始化、财务设置

# 全程CRM特色功能

全程·云办公  
一个平台·全面管理

The screenshot shows the Transense CRM software interface. At the top, there is a navigation bar with links: 桌面 (Desktop), 合同管理 (Contract Management), 个人 (Personal), 公共 (Public), 协同 (Collaboration), 客户管理 (Client Management) (highlighted in red), 销售管理 (Sales Management), 客服 (Customer Service), 产品 (Product), 财务 (Finance), and 快递 (Express). On the left, there is a sidebar with icons for 新增客户 (New Client), 我的客户 (My Client), 公共客户 (Public Client), 我的收藏 (My Collection), 共享客户 (Shared Client), 客户分派 (Client Dispatch), 客户分析 (Client Analysis), and 客户设置 (Client Settings). The main content area is titled "我的客户" (My Client) and shows a search form with fields for 授权范围 (Authorization Scope), 类型 (Type), 行业 (Industry), and 关键字 (Keyword). Below the search form, a client card is displayed for "广东美科贸易" (Guangdong Meike Trade) with contact person "李小明". The card includes tabs for 客户分析 (Client Analysis), 基本信息 (Basic Information), 需求管理 (Demand Management), 联系人 (Contact Person), 联系管理 (Contact Management), 销售机会 (Sales Opportunity), 报价单 (Quotation), 合同订单 (Contract Order), and 往来账务 (Receivable and Payable). The basic information section shows details like 客户编号 (Client Number) QC-7278, 地址 (Address), 企业性质 (Business Nature) 私营企业, 行业 (Industry) 信息传输、计算机服务和软件业, 认可程度 (Recognition Level) 一般认可, 重要程度 (Importance Level) 一般, 忠诚度 (Loyalty) 忠诚度低, 信誉度 (Reputation) 一般, 所属人 (Owner) 李小明, 上级公司 (Parent Company), 员工人数 (Employee Count) 0, and 共享情况 (Sharing Status). To the right of the card, there are sections for 客户需求 (Customer Demand), 登记时间 (Registration Time), 销售机会 (Sales Opportunity), and 名称 (Name).

## 客户管理

完善的客户管理功能，全面了解客户基本信息；客户分析一览全面掌握当前跟进中的客户需求、销售机会、联系人、联系记录、合同订单、往来账务、报价单、售后服务等助您轻松签单。

# 全程CRM特色功能

全程·云办公  
一个平台·全面管理

## 销售管理

全面掌握客户的销售机会、需求挖掘、联系人、联系计划、联系管理等，能提高企业销售人员效率和客户资源利用率，帮助企业提升销售团队业绩，还能为企业收集分析销售数据。

The screenshot shows the Transense CRM Sales Management module. At the top, there's a navigation bar with links for Home, Contract Management, Personal, Public, Collaboration, Client Management, Sales Management (highlighted in red), Service, Products, Finance, and Express. Below the navigation is a sidebar with icons for Sales Reminders, Sales Opportunities, Demand Mining, Contacts, Contact Plans, and Contact Management. The main area has tabs for Sales Reminders, Sales Opportunities, Demand Mining, Contact Plans, Customer Requirements, Sales Opportunities, Due Contracts, Accounts Receivable, Accounts Payable, and Birthday Reminders. It also includes sections for Contact Reminders (Today, Next 3 Days, Next 7 Days, Expired Contacts) and a table titled 'Recent Business Contact Record (Top 5)' showing interactions between contacts like Chen Xian'an, Liu Qun, Wan Manager, Qie You, and Liao Jing, and various clients. A vertical sidebar on the right lists modules: Progress, Service Support, Contract Sign, and Contract Negotiation.

| 联系时间       | 联系人 | 联系纪要                 | 跟进人 | 下次联系 | 联系方式 |
|------------|-----|----------------------|-----|------|------|
| 2014-09-25 | 陈新安 | 开通演示系统               | 李会丹 |      | 电话   |
| 2014-09-25 | 刘群  | 给其做在线远程协助试用HR软件。     | 李会丹 |      | 电话   |
| 2012-05-23 | 万经理 | 注册使用我们的OA软件，以前公司没有用过 | 李会丹 |      | 电话   |
| 2012-05-23 | 齐友  | 商谈合同事宜，已发我们的销售合同给他，等 | 李会丹 |      | 电话   |
| 2012-05-23 | 刘净  | 给其做在线远程协助试用HMS软件。    | 李会丹 |      | 电话   |

|      | 经过         | 预计结束      | 预计金额 | 可能性 | 负责人 |
|------|------------|-----------|------|-----|-----|
| 1618 | 2012-06-07 | 18000.00  | 70%  | 李会丹 |     |
| 1618 | 2012-06-30 | 100000.00 | 90%  | 李会丹 |     |
| 1618 | 2012-07-12 | 390200.00 | 50%  | 李会丹 |     |
| 1618 | 2012-07-26 | 56000.00  | 70%  | 李会丹 |     |
| 1619 | 2012-07-30 | 9000.00   | 40%  | 李会丹 |     |

# 全程CRM特色功能

全程·云办公  
一个平台·全面管理

The screenshot shows the Transense CRM software interface. At the top, there is a navigation bar with tabs: 桌面 (Desktop), 个人 (Personal), 共享 (Sharing), 协同 (Collaboration), 项目 (Project), 实施 (Implementation), 电信 (Telecommunications), and 行政 (Administration). The '电信' tab is currently selected.

In the left sidebar, under the '电信业务设置' (Telecommunications Business Settings) section, the '格式短信' (Format SMS) option is highlighted. The main content area displays a 'Format SMS' configuration page. It includes fields for '短信模板名称' (SMS Template Name), '模板ID' (Template ID), and '模板内容' (Template Content). Below these are two examples of SMS templates:

- 注册验证码: 10000 您本次的注册验证码 [Value1] , 在 [Value2] 分钟内输入有效。[Value3]
- 验证码: 10001 您的验证码是 [Value1] , 在 [Value2] 分钟内输入有效。[Value3]

On the right side, there is a '来电管理' (Call Management) dropdown menu with options like '来电管理' (Call Management), '找回密码' (Reset Password), and '修改密码' (Change Password). A large red button labeled '发送短信' (Send SMS) is prominently displayed.

Below the template examples, there are several icons representing different features:

- 发送短信 (Send SMS)
- 发信记录 (Delivery Record)
- 我的模板 (My Template)
- 收信记录 (Receipt Record)
- 短信模板 (SMS Template)
- 群发短信 (Mass SMS)
- 短信帐号 (SMS Account)
- 日志查询 (Log Query)

At the bottom of the page, there is a summary of the SMS content:

尊敬的客户，您好！炎炎夏日，您吃西瓜了吗？非常感谢您对全程软件的支持，祝您周末愉快！酷暑夏季注意防暑哦！【培训部】【全

## \*格式短信

格式短信功能（包括注册验证码、手机绑定账号、找回密码、群发短信、通知、生日提醒、产品到期）等，30多个为企业群发短信量身定制的短信模板，99.99%的到达率。

# 全程CRM特色功能

全程·云办公  
一个平台·全面管理

## \*手机签到

手机签到功能简单易操作，摆脱了传统考勤方式无法考核外出人员的局限，让企业的外勤签到更方便，外出人员的考勤监管更直接，还可以显著提升外勤人员的工作效率。

The screenshot shows the Transense CRM interface. At the top, there's a navigation bar with tabs: 共享 (Shared), 协同 (Collaboration), 项目 (Project), 施工 (Construction), 电信 (Telecommunications), 行政 (Administration). The '共享' tab is highlighted. Below the navigation bar is a sidebar with several categories and icons:

- 共享信息 > (Icon: globe)
- 资讯信息 > (Icon: news)
- 文档管理 > (Icon: document)
- 手机签到 > (Icon: smartphone)
- 区域定义 > (Icon: location)
- 区域管理 > (Icon: circular arrow)
- 线路设置 > (Icon: road)
- 签到管理 > (Icon: checkmark)
- 签到轨迹 > (Icon: map)

The main content area has two sections:

- 签到记录**: A table showing check-in records for four users: 邓晓强, 李娟, 李娟, and 李娟. Each record includes a timestamp: 2016-09-18 09:59:04, 2016-07-29 10:54:41, 2016-07-29 10:54:37, and 2016-07-29 10:54:16 respectively.
- 区域定义**: A map view showing geographical areas. It includes a search bar for '地址名称' (Address Name) and a '查询' (Search) button. The map displays roads, rivers, and specific locations like '三水荷花世界' (Sanyi Lotus World) and '佛山一环' (Foshan First Ring Road).

# 全程CRM的优势

全程·云办公  
一个平台·全面管理

- ◆ 系统的客户信息数据库，客户管理细致且高效。
- ◆ 严格的权限控制体系，让客户资源保护与企业业务顺利开展可兼得。
- ◆ 是客户信息管理与销售业务的统一平台，信息助力销售。
- ◆ 它是销售团队的协作平台，在企业内构建顺畅的沟通渠道。
- ◆ 一键处理客户投诉，分派人员跟进，赢得客户信任。
- ◆ 它是企业发展的基础动力，知己知彼，百战不殆。

The screenshot displays the Transense CRM software interface. At the top, there is a navigation bar with tabs: 桌面 (Desktop), 个人 (Personal), 公共 (Public), 协同 (Collaboration), 客户管理 (Client Management) [highlighted in red], 销售管理 (Sales Management), 客服 (Customer Service), 产品 (Product), and 合同订单 (Contract Order). The main area is titled "客户管理" (Client Management) and "客户信息" (Client Information). It includes sections for "基本信息" (Basic Information) with fields for "客户标识" (Customer Identifier) set to "企业" (Enterprise), "客户类型" (Customer Type) set to "现有客户" (Existing Customer), and "来源" (Source) set to "网络宣传" (Network Promotion); and "销售提醒" (Sales Reminders) with dropdown menus for "授权范围" (Authorization Scope). Below these are tabs for "提醒一览" (Reminder Overview), "联系计划" (Contact Plan), "客户需求" (Customer Demand), "销售机会" (Sales Opportunity), "到期合同" (Expiring Contract), "应收账款" (Accounts Receivable), "应付账款" (Accounts Payable), and "生日提醒" (Birthday Reminder). The "联系提醒" (Contact Reminder) section shows a table with columns: 联系类型 (Contact Type), 客户名称 (Customer Name), 联系人 (Contact Person), 上次联系时间 (Last Contact Time), 本次时间 (Current Time), and 主题 (Subject). The table contains three entries related to "富立叶微有限公司" (Fuliye Microelectronics Co., Ltd.) and "李经理" (Manager Li). The bottom section shows a table for "销售机会" (Sales Opportunity) with columns: 客户名称 (Customer Name), 机会类型 (Opportunity Type), and 等级 (Grade).

# 全程CRM带来的利益

- ◆ 建设统一的客户档案信息资源数据库。
- ◆ 建立售前、售中、售后等部门统一的一体化客户管理平台。
- ◆ 实现浅显易懂、简单易用、功能强大、安全可靠的软件应用体系。
- ◆ 实现客户访问权限层次化，达到记录级的安全控制体系，保证客户资源安全。
- ◆ 实现基于网络跨地域、高效、稳定的网络化应用体系。
- ◆ 建立标准化的客户数据仓库，支持原系统的数据导入和功能扩展。

The screenshot displays two main modules of the QCCRM software:

**需求管理 (Request Management) Module:** This module allows users to manage client requests. It includes fields for '授权范围' (Scope), '登记时间' (Registration Time), and a table listing requests with columns for '登记时间' (Registration Date), '客户需求' (Client Demand), '客户名称' (Client Name), '类型' (Type), and '登记人' (Registrar). A red box highlights the '客户需求' section.

| 登记时间       | 客户需求      | 客户名称        | 类型      | 登记人 |
|------------|-----------|-------------|---------|-----|
| 2014-10-11 | HMS猎头软件   | 东莞市尚易贸易有限公司 | 定期产生的需求 | 方成东 |
| 2014-10-11 | 网站建设      |             |         |     |
| 2014-10-09 | oa软件,HR软件 |             |         |     |

**联系记录 (Contact Record) Module:** This module allows users to manage contact details. It includes fields for '授权范围' (Scope), '联系时间' (Contact Time), and a table listing contacts with columns for '联系类别' (Contact Category), '联系时间' (Contact Time), '下次联系' (Next Contact), '联系类型' (Contact Type), '客户名称' (Client Name), '办公电话' (Office Phone), '电子邮件' (Email), '时间' (Time), '联系结果' (Contact Result), and '联系纪要' (Summary). A red box highlights the '联系记录' section.

| 联系类别 | 联系时间       | 下次联系      | 联系类型 | 客户名称        | 办公电话        | 电子邮件 | 时间                  | 联系结果  | 联系纪要             |
|------|------------|-----------|------|-------------|-------------|------|---------------------|-------|------------------|
| 销售联系 | 2016-08-22 | 2016-08-2 | 销售联系 | 北京金世纪营销策划机构 | 18928508941 |      | 2014-09-25 16:40:28 | 有意向客户 | 给其做在线远程协助试用HR软件。 |
| 销售联系 | 2014-09-25 | 2014-09-2 |      |             |             |      |                     |       |                  |
| 销售联系 | 2014-09-25 | 2014-09-2 |      |             |             |      |                     |       |                  |
| 销售联系 | 2012-05-23 |           |      |             |             |      |                     |       |                  |
| 销售联系 | 2012-05-23 |           |      |             |             |      |                     |       |                  |
| 销售联系 | 2012-05-23 |           |      |             |             |      |                     |       |                  |
| 销售联系 | 2012-05-23 |           |      |             |             |      |                     |       |                  |
| 销售联系 | 2012-05-23 |           |      |             |             |      |                     |       |                  |

# 全程CRM带来的利益

全程·云办公  
一个平台·全面管理

## 客户资料快速查询

全程CRM系统支持企业完整地记录所有客户的资料，形成庞大的客户档案库。在客户档案管理里面，强大的查询功能可根据（客户名称、联系人、客户类型、行业、地区等）快速查询客户资料。

我的客户

授权范围：--全部--

类型：--全部--

行业：--全部--

关键字：客户名称

含公共客户

|   | 客户编号    | 客户名称       | 客户类型   | 联系人  | 移动电话        | 所属人员 | 创建时间       |
|---|---------|------------|--------|------|-------------|------|------------|
| 1 | QC-7743 | 广东美科贸易有限公司 | 公共客户   | 王大娘  | 13800000000 | 王大娘  | 2016-01-01 |
| 2 | QC-7742 | sharon NE  | 北京天悦传媒 | 公共客户 |             |      |            |
| 3 | QC-7077 | 富立叶微音      |        |      |             |      |            |
| 4 | QC-7741 | 静舒书屋       |        |      |             |      |            |
| 5 | OC-7740 | TEST NEW   |        |      |             |      |            |

客户分析 基本信息 需求管理 联系人 联系管理 销售机会 报价单 合同订单 往来账务 售后服务 文档资料

客户信息 - 潜在客户-一般意向

客户名称：北京天悦传媒

地区：中国,北京,北京

企业性质：私营企业

行业：文化、体育和娱乐业->文化艺术业

认可程度：一般认可

重要程度：一般

忠诚度：忠诚度低

信誉度：一般

所属人：

上级公司：

员工人数：0

共享情况：

下级公司：

主营产品：

客户需求

登记时间 客户需求

无

销售机会 跟进中 / 已完成

| 名称      | 机会类型  | 重要程度 |
|---------|-------|------|
| 一体化软件项目 | 一体化项目 | 一般   |
| HMS     | HMS项目 | 一般   |
| 猎头软件    | 猎头软件  | 一般   |
| ioa软件   | ioa软件 | 一般   |

# 全程CRM带来的利益

全程·云办公  
一个平台·全面管理

## 客户状态尽在掌握中

全程CRM系统支持客户联系记录，客户跟进人可在系统内更新每次与客户联系的内容，方便下次联系时，能对该客户的状态及跟进情况一目了然，使得每一次跟客户的联系和谈判都胸有成竹。系统还支持联系提醒功能，对于有意向的客户，跟进人可安排下次联系时间，并由系统提前通知。不遗漏任何商机，提升销售机会。

The screenshot displays the QCCRM software's contact management module. At the top, there are input fields for '联系类型' (Contact Type) set to '销售联系', '客户名称' (Customer Name) '安银化工', '联系方式' (Contact Method) '电话' (Phone), and '客户联系人' (Customer Contact Person) '陈新安'. Below this, a timeline shows a contact record from '2014-09-25 16:52:57' with '业务费用' (Business Expenses) and '张善春' assigned. A sidebar lists '联系纪要' (Meeting Notes) such as '差旅费' (Travel Expenses) and '电话费' (Phone Expenses). The main area shows a grid of contact records:

| 联系类别 | 联系时间       | 下次联系             | 客户名称  | 联系人 | 联系纪要                    | 联系方式 | 公司联系 |
|------|------------|------------------|-------|-----|-------------------------|------|------|
| 销售联系 | 2016-10-18 | 2016-10-19<br>更新 | 安柏尔公司 | 子凯  | 客户说明明天联系我               | 电话   | 张美春  |
| 销售联系 | 2010-05-26 |                  | 安柏尔公司 | 子凯  | 暂时不需要，因为公司有一个大型的活动在搞... | 电话   | 钟设洋  |
| 维修维护 | 2009-12-17 |                  | 安柏尔公司 | 子凯  | 客户介绍的，上门演示              | 上门   | 钟设洋  |
| 销售联系 | 2009-12-15 |                  | 安柏尔公司 |     |                         | 电话   | 钟设洋  |

At the bottom, navigation icons, a page number '现在是第1页，一共有1页 共有4条记录', and a page size '页面记录量 15' are visible.

# 全程CRM带来的利益

全程·云办公  
一个平台·全面管理

## 客户高效分派——防止“撞单”

全程CRM系统支持客户经理在线分派客户，把某客户分派给指定的业务员，其他业务员则无法看到该客户的资料，避免重复跟进客户的情况。

灵活的共享客户功能，在业务员遇到无法独力完成跟进的客户时，则可把客户共享出去。此时，有权限的业务员即可看到该客户的资料并协助跟进，实现全方位团队跟踪服务。

The screenshot shows the Transense CRM software interface. At the top, there is a red navigation bar with the Transense logo and various menu items: 桌面 (Desktop), 合同管理 (Contract Management), 个人 (Personal), 公共 (Public), 协同 (Collaboration), 客户管理 (Customer Management), 销售管理 (Sales Management), 客服 (Customer Service), 产品 (Product), 财务 (Finance), and 快递 (Express). The '客户管理' tab is currently selected.

The main area is titled '客户分派' (Customer Assignment). On the left, there is a sidebar with icons for 新增客户 (New Client), 我的客户 (My Clients), 公共客户 (Public Client), 我的收藏 (My Favorites), 共享客户 (Shared Client), and 客户分派 (Customer Assignment). The '客户分派' icon is highlighted.

The main content area contains several dropdown menus and search fields:

- 授权范围 (Authorization Range): --默认自己-- (Default to myself), --默认自己-- (Default to myself), --默认自己-- (Default to myself)
- 类型 (Type): --全部-- (All), --全部-- (All)
- 行业 (Industry): --全部-- (All), --全部-- (All)
- 联系情况 (Contact Status): 全部 (All), 无联系 (No contact), <radio>超过 (Over), 天无联系 (No contact)
- 关键字 (Keyword): 客户名称 (Client Name), 仅公共客户 (Only public client)

Below these filters is a table showing assigned clients:

| 客户编号 (Client ID) | 客户名称 (Client Name) | 客户类型 (Client Type)     | 联系人 (Contact Person) | 移动电话 (Mobile Phone) |
|------------------|--------------------|------------------------|----------------------|---------------------|
| QC-7713          | 惠州博美科技             | 现有客户 (Existing Client) | 温大鹏                  |                     |

At the bottom right of the assignment table are '保存' (Save) and '关闭' (Close) buttons.

Below the assignment table, there is a section for '分派客户' (Assigned Client) with fields for '类型' (Type), '接收人' (Recipient), '原因' (Reason), '更改' (Change), and '操作人' (Operator). The '操作人' field is set to '丰人东' and the '操作时间' (Operation Time) is '2016-10-27 15:17'.

Finally, at the bottom, there is a table titled '客户列表' (Client List) showing a list of clients with columns for '客户名称' (Client Name), '客户类别' (Client Category), '所在地区' (Location), and '最后联系时间' (Last Contact Time).

| 客户名称 (Client Name) | 客户类别 (Client Category) | 所在地区 (Location) | 最后联系时间 (Last Contact Time) |
|--------------------|------------------------|-----------------|----------------------------|
| 惠州博美科技             | 现有客户 (Existing Client) | 中国, 广东省, 惠州     |                            |
| 北京金世纪营销策划机构        | 现有客户 (Existing Client) | 中国, 北京, 北京      |                            |

# 全程CRM带来的利益

全程·云办公  
一个平台·全面管理

## 统一的客户档案管理——避免客户流失

全程CRM系统完善的客户资料管理功能，可对客户进行分门别类的管理，方便查询，每个客户的状态、联系记录都一目了然。即使员工离职，他负责的客户资料、跟进情况也会被完整地保留下来，新人也很容易接手。

联系记录

联系类型： 销售联系 联系方式： 电话 戴路

客户名称： 苏州凯威日用品制造有限公司 客户联系人：

办公电话： 手机：

电子邮件： o.cn MSN(QQ)：

时间： 2012-05-09 15:46:38 联系人： 丰人东

联系结果：有意向客户 无意向客户 成功约访客户

朋友介绍的。听朋友说我们的CRM软件很好用，今天自己公司也想用软件办公。现在开通了体验账号给他。几天后询问使用情况。

联系纪要：

下次联系： 下次联系人： 丰人东

邮件提醒 发送消息 提前提醒： 0 分钟

业务费用

费用类型： --请选择-- 费用： 0.00 元 添加明细

| 科目 | 描述 | 金额 |
|----|----|----|
|    |    |    |

联系历史

| 联系时间       | 下次联系 | 联系人 | 联系纪要   | 公司联系人 |
|------------|------|-----|--|-------|
| 2012-05-10 |      | 戴路  | 购买H R 软件   | 方左    |
| 2012-05-09 |      | 戴路  | 朋友介绍的。听朋友说我们的CRM软件很好用，今天自己公司也想用软件办公。现在开通了体验账号给他。几天后询问使用情况。 | 丰人东   |

◀◀ ▶▶ 现在是第1页，一共有1页，共有2条记录 页面记录量 5 转到 1 GO

目标：在不增加市场投入和销售成本的情况下，增长60%的利润  
**让您的客户动起来！**



(图为：“黄金四层”的CRM客户关系源管理模式)

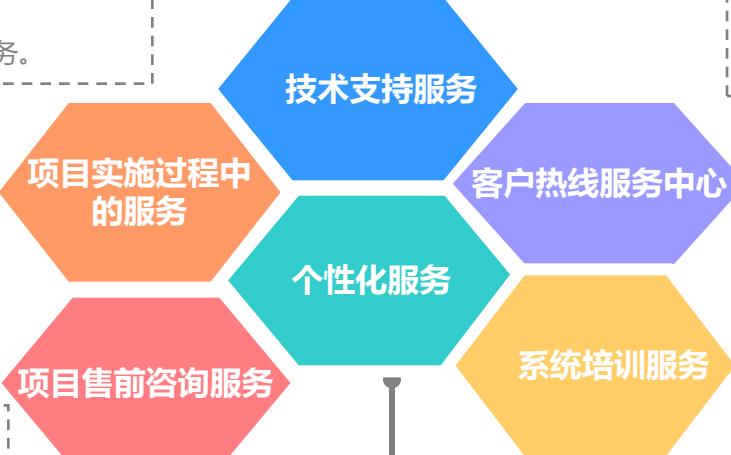
# 全程CRM的服务体系

全程·云办公

利用先进的科技手段和资深专业化的技术服务队伍面对面地和您沟通，对问题进行研究分析，使问题迅速得以解决。  
本公司将视项目实际情况，安排必要的人员跟进，深度介入项目服务。

根据诸多项目成功实施的经验，结合国内外先进项目管理方式为客户提供保障服务。

专职客户服务人员24小时响应，为客户提供全面、周到的服务，快速解答客户提出的问题。

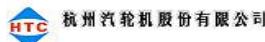


在充分了解客户系统需求的基础上，结合客户的实际情况为客户快速、准确提供完善的解决方案。

针对客户个性化的需求，本公司提供“量身定制”服务，使用一切资源，包括和合作伙伴一道为贵公司提供全面的应用解决方案

# 全程CRM的客户

全程·云办公  
一个平台·全面管理



中国人保财险



# 全程CRM的客户

全程·云办公  
一个平台·全面管理



南方科技大学  
SOUTH UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY OF CHINA



合景泰富地产控股有限公司  
KWG Property Holding Limited 香港联合交易所上市编号 1813



泛亚人力资源有限公司



林克猎头顾问有限公司



A8音乐集团(香港上市)



上海人益企业咨询有限公司



广州猎英人力资源咨询有限公司



idtsearch



上海思宝人才信息咨询有限公司



艾利安管理顾问有限公司



友谊对外服务公司



深圳市人才交流服务中心



艾迪斯技术咨询服务有限公司



优利咨询(上海)有限公司



锦田顾问服务有限公司



环亚瑞智人力资源有限公司



翊盟人力资源咨询有限公司



深圳首资信息咨询有限公司

# 全程一体化系列云办公软件

全程·云办公  
www.qccrm.com



## 全程一体化系列云办公软件：

- 全程-iOA办公自动化软件
- 全程-eHR人力资源管理软件
- 全程-CRM客户管理软件
- 全程-ERP/DRP进销存财会软件
- 全程-HMS猎头管理软件
- 全程-PES人才招聘储备软件
- 全程-PM任务项目管理软件
- 全程-FAS财务会计软件

# Transense全程

一体化办公管理软件

提供让企业获得高回报的产品服务，让企业获益！  
做企业的网络技术部、软件开发部！



扫一扫下载“全程云办公”APP

全程云办公 · 一个平台 · 全面管理