



# 爱客CRM

打造工作全平台，开启生态工作新模式

---

上海微问家信息技术有限公司

产品咨询：4008671101



## 爱客**CRM**使用词典

爱客**CRM** - 只为提高你的销售业绩

# 爱客CRM

爱客**CRM**的目标是围绕企业的客户，通过对客户跟进的管理以及工作报告的管理，帮助老板和销售人员更好的进行销售活动，取得更好的业绩。



# 工作台

线索 -

指的是尚未经过筛选的潜在客户。

客户 -

指的是对贵公司的产品有意向的客户，以及已经成交过的客户。

联系人 -

指所属于某个客户的老板、经理者其他类型的人。

商机 -

指客户的某个具体的购买需求，比如，有明确的购买意向（具体某个产品）、大致的预算、大致的采购时间和明确的客户采购人。

合同 -

合同是当事人或当事双方之间设立、变更、终止民事关系的协议。

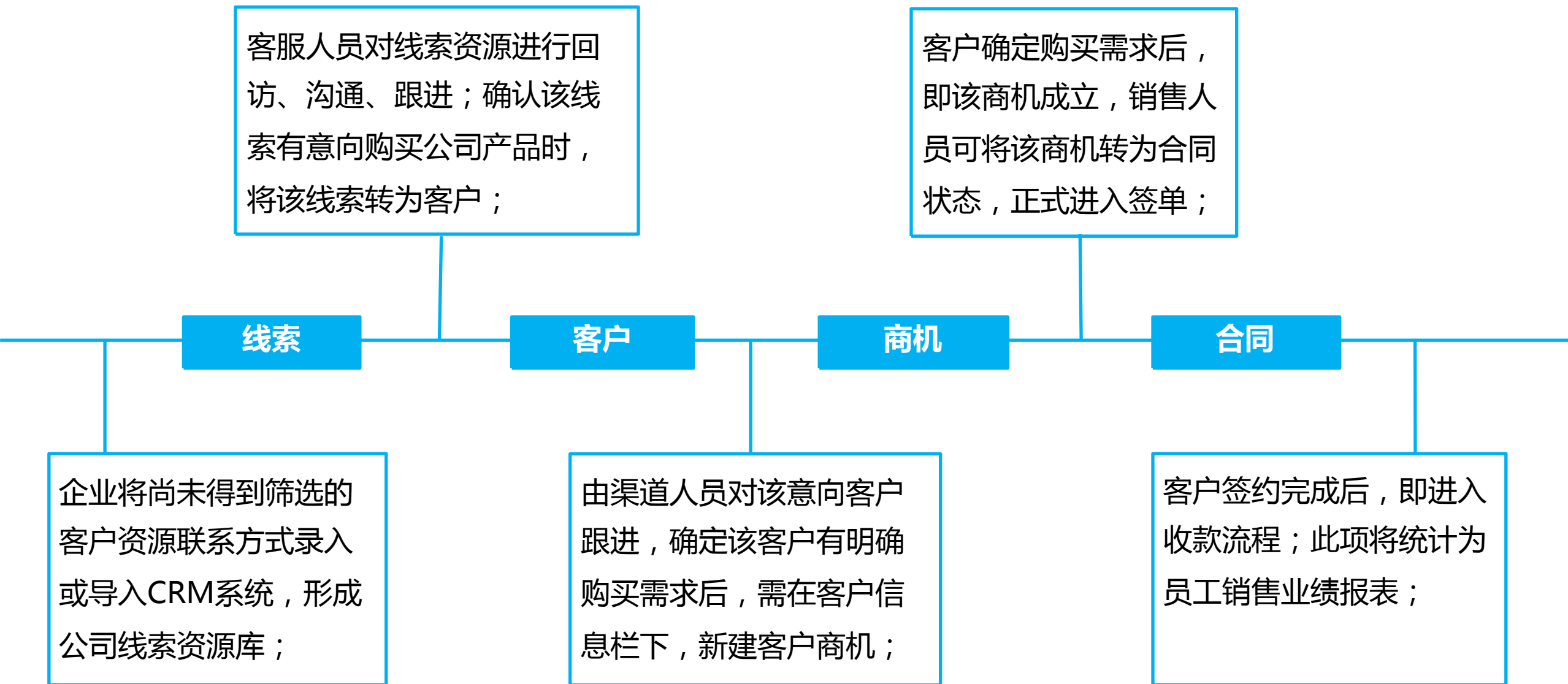
产品 -

指公司提供给市场，被人们使用和消费，并能满足人们某种需求的东西。

报表中心 -

指公司内部员工的日报、周报和月报，用于工作汇报。

## 1.2 爱客CRM系统业务流程



## 1.3.1 工作台

- 1、进入首页后，可以看到CRM导航栏在左侧，通过最底部更对按钮，可以增加和减少菜单栏内的功能；
- 2、“模糊全局搜索”按钮，系统可快速匹配您查询的内容；
- 3、“搜客宝”搜索门户网站企业信息。“快捷方式”下载快捷方式到桌面，便于后期直接进入。“提醒”，所有的待办提醒、通知和部门公告的查阅。“帮助”查看帮助文档、联系我们、意见反馈等。

上海智能有限公司

Q 搜索 搜客宝 快捷方式 提醒<sup>2</sup> 帮助 设置 无为

注：爱客CRM系统中的重要操作，如删除字段等，需通过超级管理员手机短信验证才可执行。立刻补全手机号

拼一个秋冬春夏，赢一生无怨无悔

自定义工作台

### 销售简报

本周  只看自己

成交	合同数	合同总金额	已回款金额	预测	预测签单数	预计签单金额	计划回款金额
	0	¥ 0.00	¥ 15,000.00		0	¥ 0.00	¥ 30,000.00
新增	线索数	客户数	商机数	跟进	跟进次数	拜访签到次数	
	0	0	0		0	0	

审批中心 合同 回款 客户 费用报销单 待审批 已审批

业绩目标  本月  只看自己

亲~ 还没有数据哦!

还没有设定业绩指标哦~ 去设置

销售漏斗 本月  只看自己

更多  本月

## 1.3.2 工作台

### 4、销售简报：

成交：查看合同数、合同金额、回款金额。

预测：查看预测签单数、预计签单金额、计划回款金额。

新增：查看新增线索数、客户数、商机数。

跟进：查看写跟进次数、拜访签到次数。

命运把握在自己手中

5

自定义工作台

销售简报

4

本周 本月  只看自己

成交

合同数

1

合同金额

¥ 1,000.00

回款金额

¥ 0.00

预测

预测签单数

1

预测签金额

¥ 1,000.00

计划回款金额

¥ 0.00

新增

线索数

0

客户数

2

商机数

1

跟进

写跟进次数

1

拜访签到次数

0

## 1.3.3 工作台

5、自定义工作台：可以跟进自己所需模块进行工作台自定义启用及排序。

### 自定义工作台 5

模块名称	启用	排序
销售简报	<input checked="" type="checkbox"/>	≡
审批中心	<input checked="" type="checkbox"/>	≡
业绩目标	<input checked="" type="checkbox"/>	≡
业绩排行	<input checked="" type="checkbox"/>	≡
销售漏斗	<input checked="" type="checkbox"/>	≡
提醒事项	<input checked="" type="checkbox"/>	≡
销售助手	<input checked="" type="checkbox"/>	≡

保存 重置 取消

### 审批中心 6

待审批 已审批

- 强颖俐提交了【200.1】审批请求 4个月
- 强颖俐提交了【8775654】审批请求 4个月
- 上海爱客爱客丁涛提交了【111】2016-07-29回款审批请求 大约2个月
- 上海爱客爱客丁涛提交了【8555】2016-06-23回款审批请求 3个月

6、审批中心：可查看待审批和已审批的合同及合同回款。

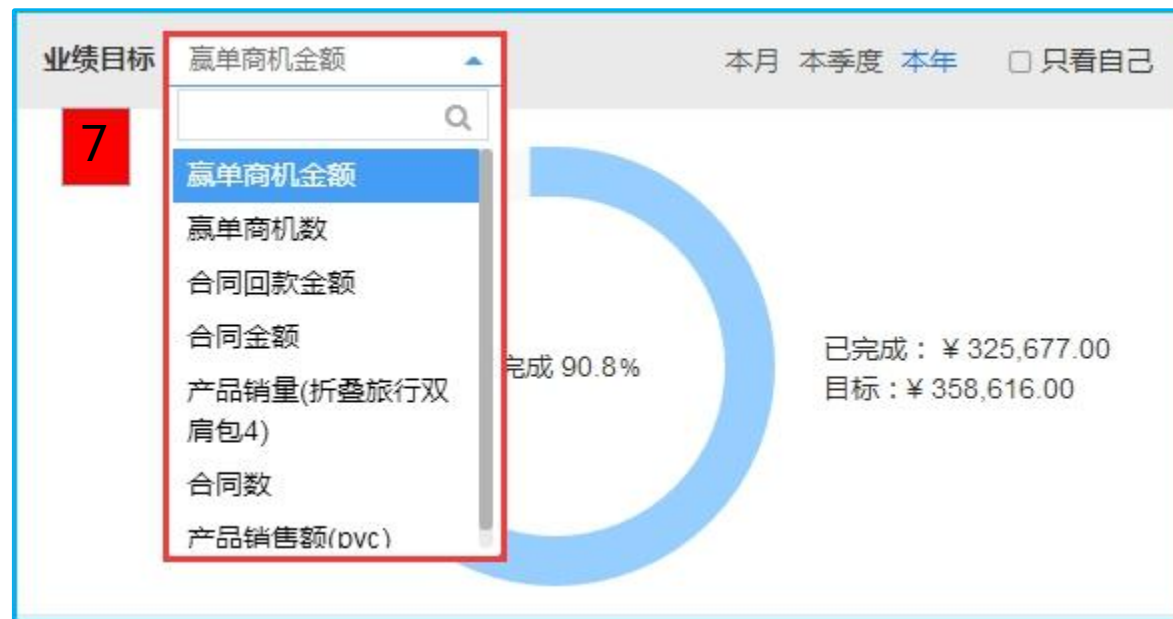
待审批的合同可直接点击进行审批。



## 1.3.4 工作台

7、首页查看“业绩目标与完成”仪表盘，便于进入系统时，就对业绩情况一目了然。

- 漏斗形式展示商机的销售阶段，及时了解签单进程。
- 销售业绩的排名分类型进行查看（前三名）



## 1.3.5 工作台



9、销售助手：用于查看没有跟进的客户、将到期的合同、没有跟进的成交客户等等。

8、新增提醒：可对不同项目类型 事宜，进行填写，提升工作效率，未完成的提醒会一直在那边，提醒你去完成。



## 2. 线索

**定义：**在爱客CRM中，“线索”指的是尚未经过筛选的潜在客户资源。

**范例：**

- 经过一次市场活动后，用户手工填写的申请表上面整理出来的客户清单；
- 通过在线推广方式获得的潜在客户的名称与联系方式；
- 通过其他方式搜集来的大量尚未联系过的客户联系方式；

如果某个线索经过联系、跟进，确认该客户的有购买的意向，可以“转为客户”，将该线索直接转为客户。

**用途：**

- 1、企业可通过该系统，积累公司线索资源库；
- 2、线索成交率作为客户人员的考核指标；

**备注：**如果您的客户基本上都是固定的客户，则不需要使用“线索”模块。

## 2. 线索

**线索**

全部线索 我的线索 我下属的线索

员工筛选: 培训专用 请选择用户

跟进状态: 全部 未处理 联系方式有效 联系方式无效 关闭

线索来源: 全部 搜索引擎 代理商 研讨会 123 社交推广

已选 0 条线索 转移给他人 删除所选

<input type="checkbox"/>	姓名	公司名称	手机	电话
--------------------------	----	------	----	----

### 线索状态跟进

## 单个线索状态编辑栏

张先生 负责人: 丁涛

未处理 转成客户 转移给他人 编辑 删除

基本信息 提醒 附件 操作日志

销售动态  只看跟进 + 写跟进

04-21

丁涛 邮件 不到 1 分钟前

拜访客户

实际跟进时间: 2016-04-21 17:57

来自线索 张先生 评论(1)

丁涛 不到 1 分钟前 1111

请输入你要评论的内容 评论

## 2.1、线索导入



1.1 点击左侧导航菜单【线索】进入市场活动列表页面，点击右上方的【新建线索】按钮；

1.2 填写内容保存即可，其中标注【\*】的项目为必填项目。

注：可以在系统设置中【自定义字段设置】内更改必填项目。

1.3 线索导入: 下载导入数据模板，按照模板中的项目整理要导入的销售线索数据。

注：1) 线索一次只能导入4000条；2) 数据模板中的表头信息，是来自于系统设置中配置的销售线索字段，表头名称不能更改，表头行不能删除。

1.4 点击列表页右上角的“扫描名片”按钮后，显示扫描名片的功能编辑框，选中名片图后扫描出对应数据并存储到系统中。

## 2.2、线索查重

线索 全部线索 我的线索 我下属的线索 + 新增线索 导入线索 扫描名片 线索查重

员工筛选: 培训专用 请选择用户

跟进状态: 全部 未处理 联系方式有效 联系方式无效 关闭

线索来源: 全部 搜索引擎 代理商 研讨会 123 社交推广 客户介绍 独立开发 其他

已选 0 条线索 转移给他人 删除所选 查询

姓名	公司名称	手机	电话	跟进状态
----	------	----	----	------

线索查重

支持查重的字段为: 线索名称

请输入需要查重的线索名称 查询

新增线索

\* 姓名 李先生

\* 公司名称 某某公司  
公司内已经有相同公司名称的客户

展开更多信息

保存 保存并新增线索

1.1 可点击右上角 线索查重功能进行查重。线索模块查重是跟进客户查重系统字段定义的。

1.2 新增线索时，系统可自动检测线索是否重复录入，若有重复录入，只是提示。

## 2.3、查看线索分组

The screenshot shows the '线索' (Leads) management interface. At the top, there are tabs for '全部线索', '我的线索', and '我下属的线索'. Below these are filters for '跟进状态' (Follow-up Status) and '线索来源' (Lead Source). The '员工筛选' (Employee Filter) section is highlighted with a red box, showing a dropdown menu with options like '培训专用', '产品部', '安卓部', '苹果部', and '计算机部'. A search bar and a '删除所选' (Delete Selected) button are also visible.

姓名	手机
张先生	15890983349
马先生	13908749840
王先生	13698737865

可以按照不同的线索池分组查看其中的线索信息。（注：只显示有查看权限的分组）

## 2.4、线索分配

The screenshot shows the lead allocation interface. At the top, there are buttons for '转移给他人' (Transfer to Others) and '删除所选' (Delete Selected). Below these is a table of leads with columns for '姓名' (Name), '公司名称' (Company Name), and '手机' (Mobile Number). The '姓名' column has a checkbox next to each name, and the '转移给他人' button is highlighted with a red box. Red arrows point from the button to the checkboxes.

姓名	公司名称	手机
王先生	上海广告公司	13698737865
马先生	上海电力公司	13908749840
张先生	上海市浦东电子	15890983349

进入销售线索池，勾选需要分配的线索后，点击左上角的【转移给他人】即可；



## 2.5、编辑列表显示字段

已选 6 条线索 转移给他人 删除所选 查询

<input checked="" type="checkbox"/>	姓名	公司名称	手机	电话	跟进状态	
<input checked="" type="checkbox"/>	王先生	上海广告公司	13698737865	13698737865	未处理	
<input checked="" type="checkbox"/>	马先生	上海电力公司	13908749840	1000003334	未处理	
<input checked="" type="checkbox"/>	张先生	上海市浦东电子	15890983349	021-444332222	联系方式有效	

相关操作：查看线索列表；打开销售线索；编辑显示字段；销售线索列表排序；智能视图；

如果需要调整列表中显示的字段，点击销售线索列表最右侧的链接，打开显示字段编辑页面

备注：

- 1)蓝色表示选择字段，即可在线索栏里展示；
- 2)上方已经字段，可自由拖动排序；

### 自定义显示列

拖动区块调整显示顺序

姓名	公司名称	手机	电话	跟进状态
----	------	----	----	------

选择显示列

<input checked="" type="checkbox"/> 姓名	<input checked="" type="checkbox"/> 公司名称	<input type="checkbox"/> 职务	<input checked="" type="checkbox"/> 电话	<input checked="" type="checkbox"/> 手机
<input type="checkbox"/> 微信号	<input type="checkbox"/> QQ号	<input type="checkbox"/> 旺旺号	<input type="checkbox"/> 邮箱	<input type="checkbox"/> 网址
<input type="checkbox"/> 地区	<input type="checkbox"/> 地址	<input type="checkbox"/> 邮编	<input checked="" type="checkbox"/> 跟进状态	<input type="checkbox"/> 最新跟进记录
<input type="checkbox"/> 实际跟进时间	<input type="checkbox"/> 最近提醒时间	<input type="checkbox"/> 线索来源	<input type="checkbox"/> 备注	<input type="checkbox"/> 负责人
<input type="checkbox"/> 所属部门	<input type="checkbox"/> 创建时间	<input type="checkbox"/> 更新于	<input type="checkbox"/> 1234	<input type="checkbox"/> 提纲

保存 重置 取消



## 2.6、查看线索信息详情

已选 6 条线索 转移给他人 删除所选

姓名	公司名称	手机
王先生	上海广告公司	13698737865
马先生	上海电力公司	13908749840
张先生	上海市浦东电子	15890983349

1

王先生 负责人: 丁涛

未处理 转成客户 转移给他人 编辑 删除 2

基本信息 3 提醒 附件 操作日志

+ 新增提醒

2016-04-22 15:00 设为已完成

打电话给客户

编辑  
删除

1.1 点击线索池中，任何一个线索，进入详情页面；

1.2 线索信息的详细页面，可以直接管理该销售线索相关的各种数据，包括：跟进动记录、基本资料。若该客户进过一段时间的跟进，其表面有一定购买意向，即可将该客户转为客户；

1.3 在详情页面可浏览发生在该数据下的所有提醒。

王先生 负责人: 丁涛

未处理

转成客户

转移给他人

编辑

删除

基本信息

提醒

附件

操作日志

基本信息

姓名: 王先生

公司名称: 上海广告公司

职务: --

联系信息

电话: 13698737865

1.4 写跟进，跟进为主，提醒为辅，相辅相成，让你业绩直线飘红。

1.5 碰到重要的事情，需要他人关注，该怎么做？试一试“提醒给谁看”吧。

销售动态

只看跟进

+ 写跟进

04-15

丁涛

新增线索 王

来自线索 王

14:08

写跟进

客户: 飞利浦

初访

勤跟进，勤记录！请输入新的跟进记录...

添加图片

添加附件

跟进方式

电话

实际跟进时间

2016-04-26 17:22

提醒给谁看

请选择用户

设置提醒

2016-04-26 19:22

注意：跟进记录提交后不能编辑与删除

保存

## 2.7、自定义筛选

线索

全部线索 我的线索 我下属的线索

+ 新增线索 导入线索 扫描名片 线索查重

跟进状态: 全部 未处理 联系方式有效 联系方式无效 关闭

线索来源: 全部 搜索引擎 代理商 研讨会 123 社交推广 客户介绍 独立开发 其他

员工筛选: 培训专用 请选择用户



### 自定义筛选字段


最多支持6个筛选字段

是否启用	支持筛选的字段	拖动调整顺序
<input checked="" type="checkbox"/>	首字母筛选	☰
<input checked="" type="checkbox"/>	生日	☰
<input checked="" type="checkbox"/>	员工筛选	☰
<input checked="" type="checkbox"/>	咨询产品	☰
<input type="checkbox"/>	性别	☰
<input type="checkbox"/>	对应客户	☰
<input type="checkbox"/>	创建时间	☰
<input type="checkbox"/>	更新于	☰
<input type="checkbox"/>	名片扫描	☰

保存

重置

取消

1.1自定义筛选，点击合同模块最右上方的  链接，打开显示自定义筛选

备注：

1)自定义筛选最多支持6个字段筛选

2)可以通过上下拖动  按钮排序；

### 3. 客户

**定义：**在爱客CRM中，“客户”指的是对贵公司的产品有意向的客户，以及已经成交过的客户。

**用途：**

- 1、客户模块是爱客CRM的核心，销售人员每天的工作重点就是围绕客户的需求，进行跟进，并且将跟进的结果和后续的计划记录在该客户的跟进记录中。
- 2、每个销售人员只能看到自己负责的客户，而无法看到他人的客户。经理除了看到自己的客户之外，还能看到他所有下属员工的客户。
- 3、为了保护销售人员的利益，创建客户的时候，客户名称不能和已有的客户名称重复。
- 4、销售人员或者经理可以把自己的客户通过“转移给他人”，把所属关系转移给其他销售人员进行跟进。

该状态下客户，为有意向购买公司产品客户；

## ①新增客户

### 新增客户 ✕

\* 客户名称



\* 客户类型

地址

备注

展开更多信息

保存

保存并新增联系人

## ②客户分配

获取方式：

- 1、员工自行录入；
- 2、公司领导者对客户资源库进行分配；
- 3、客户公海 — 抢单；

上海安地物流有限公司 负责人：无为 协作人 ：暂无

初访

+ 添加

转移给他人

转移至公海

编辑

删除

发送短信

客户全景

客户资料

下级客户

联系人

商机

合同

提醒

附件

操作日志

## 3.1、创建客户池



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

1.2 填写客户常用信息，新建客户页面默认显示的项目为客户必填项目和常用项目，其中标注【\*】的项目为必填项目。注：可以在系统设置中自定义客户的必填项目和常用项目。

1.3 新建客户时支持添加上级客户，方便建立母公司和子公司，代理商和企业之间的关联关系（注意：客户之间的上下级关联关系最多支持3层，拥有上级客户的查看权限，可以直接在详情页“下级客户”TAB页查看其关联的下级客户的详情页）

1.4 点击【展开更多信息】链接，填写客户其它信息

1.5 点击【保存】按钮，直接保存客户信息

1.6 客户导入：下载导入数据模板，按照模板中的项目整理要导入的客户数据，模板里有负责人字段，方便用户导入数据时直接把客户指派给对应的负责人

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

2) 模板中的项目顺序可以调整，不需要的项目可以删减。其中客户名称, 负责人和姓名为必填项，必须保留。

## 3.2、客户查重

客户查重

支持查重的字段为：客户名称、手机、电话、微信号、QQ号、旺旺号、邮箱、其他

\* 客户名称

\* 手机

\* 客户类型

上级客户  新增

展开更多信息 >

1.1 可点击右上角 客户查询功能进行查重

1.2 新增客户时，系统可自动检测客户是否重复录入，方便员工录入信息；



### 3.3、客户查看和抢单

The screenshot displays the CRM interface for customer management. It is divided into two main sections: a left sidebar for filtering and a main content area for viewing and managing customers.

**Left Sidebar (Filtering):**

- 客户 (Customers):** Includes tabs for 全部客户 (All Customers), 我的客户 (My Customers), 我下属的客户 (My Subordinates' Customers), and 客户公海 (Customer Public Pool).
- 实际跟进时间 (Actual Follow-up Time):** Options include 全部 (All), 3天 (3 Days), 7天 (7 Days), 15天 (15 Days), 30天 (30 Days), and 自定义时间段 (Custom Time Range).
- 客户来源 (Customer Source):** Options include 全部 (All), 123, 社交推广 (Social Promotion), 研讨会 (Seminar), 搜索引擎 (Search Engine), and 客户介绍 (Customer Introduction).
- 员工筛选 (Employee Selection):** A dropdown menu is open, showing a search bar and a list of departments: 培训专用 (Training Special), 培训专用 (Training Special), 产品部 (Product Dept), 安卓部 (Android Dept), 安卓1部 (Android 1 Dept), 一队 (1st Team), 苹果部 (Apple Dept), and 计算机部 (Computer Dept). A red box labeled '1' highlights this menu.
- 已选 0 位客户 (Selected 0 Customers):** A dropdown menu labeled '请选择用户' (Please select user) is open, with a red box labeled '1' next to it. Below it are buttons for '转移至客户公海' (Transfer to Customer Public Pool) and '删除所选' (Delete Selected).

**Main Content Area (Customer Public Pool):**

- 客户公海规则说明 (Customer Public Pool Rules):** A link to view the rules.
- 地区 (Region):** Dropdown menus for 请选择国家 (Please select country), 请选择省 (Please select province), 请选择市 (Please select city), and 请选择区 (Please select district). A search bar and a '查询' (Search) button are also present.
- 已选 0 位客户 (Selected 0 Customers):** A dropdown menu labeled '删除所选' (Delete Selected) is open, with a red box labeled '2' next to it.
- Table:** A table with columns: 客户名称 (Customer Name), 客户类型 (Customer Type), 备注 (Remarks), 客户来源 (Customer Source), and 操作 (Action). A red box labeled '3' highlights the '操作' column. The table contains one row with ID 12222 and type C(低价信客...).
- 抢单 (Grab Order):** A button labeled '抢单' (Grab Order) is located at the bottom right of the table row.

1.1 在后台的客户池中，员工自行录入客户归属与自己名下，可点击【我的客户】查看；企业领导可以看到本公司所有的客户信息；部门领导仅可看到本部门客户信息；

1.2 超级管理员可以在公海直接删除客户；

1.3 点击上方【客户公海】进入客户公海池，找到需要跟进的客户，点击右侧的【抢单】按钮即可；




### 3.4、客户列表相关

员工筛选：

已选 0 位客户

<input type="checkbox"/>	客户名称	客户类型	最新跟进记录	跟进状态	电话	手机	负责人	最
<input type="checkbox"/>	某某公司	B(普通客户)	拜访客户 + 写跟进	成交	021333344444	100003334	丁涛	2016-04
<input type="checkbox"/>	xx公司	B(普通客户)	了解客户内容	成交	003332222		丁涛	2016-04

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

1.2 编辑显示字段，点击客户列表最右侧的  链接，打开显示字段编辑页面。

备注：1)蓝色表示选择字段，即可在线索栏里展示；  
2)上方已经字段，可自由拖动排序；

自定义显示列

拖动区块调整显示顺序

客户名称	客户类型	电话	手机	邮箱
------	------	----	----	----

选择显示列

<input checked="" type="checkbox"/> 客户名称	<input checked="" type="checkbox"/> 客户类型	<input type="checkbox"/> 上级客户	<input checked="" type="checkbox"/> 电话	<input checked="" type="checkbox"/> 手机
<input type="checkbox"/> 微信号	<input type="checkbox"/> QQ号	<input type="checkbox"/> 旺旺号	<input checked="" type="checkbox"/> 邮箱	<input type="checkbox"/> 地址
<input type="checkbox"/> 跟进状态	<input type="checkbox"/> 已成交产品	<input type="checkbox"/> 最新跟进记录	<input type="checkbox"/> 实际跟进时间	<input type="checkbox"/> 最近提醒时间
<input type="checkbox"/> 客户来源	<input type="checkbox"/> 所属行业	<input type="checkbox"/> 人员规模	<input type="checkbox"/> 备注	<input type="checkbox"/> 负责人
<input type="checkbox"/> 所属部门	<input type="checkbox"/> 协作人	<input type="checkbox"/> 创建时间	<input type="checkbox"/> 更新于	<input type="checkbox"/> 其他

444

## 3.5、查看客户信息



1.1 点击客户列表中某个客户，进入客户详情页，补充相关信息；若需编辑相关内容，请点击工具单中的【编辑】按钮。客户信息的详细页面，可以直接管理与该客户相关的各种数据，包括：活动记录、基本资料、联系人、销售机会、合同、跟进任务、文档等。

### 1.2 客户转移

直接点击【客户信息】在弹出的客户信息窗口上方工具栏中有【转移给他人】的按钮。注：此方法只能针对当前单个数据进行转移

某某公司 负责人: 丁涛 协作人: 暂无

成交

+ 添加

转移给他人

转移至客户公海

编辑

删除

客户全景

客户资料

下级客户

联系人

商机

合同

提醒

附件

操作日志

+ 新增提醒

2016-04-22

18:00

设为已完成

发邮件给客户

2016-04-22

15:37

设为已完成

打电话给客户

1.3 在详情页面可浏览发生在该数据下的所有提醒。

销售动态

只看跟进 **+ 写跟进** **4**

04-22

丁涛 ▶ 邮件 不到 1 分钟前

拜访客户

实际跟进时间: 2016-04-22 13:41

来自客户 某某公司

评论 (0)

04-21

丁涛 18:07

销售阶段由 赢单 变为 方案/报价

来自商机 555



写跟进

客户: 飞利浦 初访

勤跟进, 勤记录! 请输入新的跟进记录...

添加图片 **5** 添加附件

跟进方式 电话 **实际跟进时间** 2016-04-26 17:32

**提醒给谁看** 请选择用户

设置提醒 2016-04-26 19:22

注意: 跟进记录提交后不能编辑与删除

保存

1.4 写跟进，跟进为主，提醒为辅，相辅相成，让你业绩直线飘红。

1.5 碰到重要的事情，需要他人关注，该怎么做？试一试“提醒给谁看”吧。

## 3.6、添加协作人

某某公司 负责人: 丁涛 协作人: 暂无

成交 ▾ + 添加 ▾ → 转移给他人 → 转移至客户公海 编辑 删除

客户全景 客户资料 下级客户 联系人 商机 合同 提醒 附件 操作日志

基本资料

上级客户: --  
客户类型: B(普通客户)  
电话: 021333344444  
手机: 100003334

联系人 (1) +

销售动态  只看跟进 + 写跟进

04-22

丁涛 邮件 25 分钟前

拜访客户

实际跟进时间: 2016-04-22 13:41  
来自客户 某某公司

评论 (0)

1.1 作用：以便多个员工来帮助负责人跟进某一个数据；

1.2 条件：支持添加协作人的人员为：此数据的负责人、此数据负责人的主管，以及主管的主管

支持删除协作人的人员为：此数据的负责人、此数据负责人的主管，以及主管的主管

1.3 权限：在此数据中填写跟进记录、对跟进记录进行评论，对此数据添加提醒信息；不能转移此客户给他人，不能转移此客户到客户公海，不能删除此客户

## 3.7、自定义筛选

客户

全部客户 我的客户 我协作的客户 待审批的客户

新增客户 客户查重 导入

跟进状态: 全部 初访 意向 报价 成交 暂时搁置 未成交

客户类型: 全部 A(重要客户) B(普通客户) C(低价值客户)

所属部门: 请选择部门

负责人: 请选择用户

已选 0 位客户 转移 转移至公海 添加协作人 合并

客户名称 客户类型 审批状态

上海安心物流有... A(重要客户) 已通过

下次跟进时间


导出全部

自定义筛选字段

最多支持7个筛选字段

是否启用	支持筛选的字段	拖动调整顺序
<input type="checkbox"/>	首字母筛选	≡
<input type="checkbox"/>	审批状态	≡
<input type="checkbox"/>	审批完成时间	≡
<input type="checkbox"/>	审批提交时间	≡
<input checked="" type="checkbox"/>	跟进状态	≡
<input checked="" type="checkbox"/>	客户类型	≡
<input type="checkbox"/>	已成交产品	≡
<input type="checkbox"/>	实际跟进时间	≡
<input type="checkbox"/>	下次跟进时间	≡

保存 重置 取消

1.1自定义筛选，点击合同模块最右上方的  链接，打开显示自定义筛选。

备注：1)自定义筛选最多支持6个字段筛选；2)可以通过上下拖动  按钮排序；



### 3.8、批量编辑字段、查询字段及导出（此功能，线索、客户、联系人、商机、合同模块均可操作）

已选 10 位客户 | 转移给他人 | 转移至客户公海 | **批量编辑** | 删除所选

客户名称	客户类型	联系人	跟进状态	负责人	最新跟进记录
内通	B(普通客户)		初访	强颖刚	111222333
啊GGE	A(重要客户)	000000 111111	初访	强颖刚	熟
测试09.23		测试09.23 333333333	成交	张伟利	III
邮箱,	A(重要客户)		初访	李文菁	2016-10-19 14:01 上岗
客户1	A(重要客户)		初访	李文菁	2016-10-17 12:32 行
全科路	B(普通客户)		初访	强颖刚	2016-10-12 16:02 暂无跟进记录
王1010		王	初访	张伟利	2016-10-11 16:49 QDQWDE
ghh	A(重要客户)		成交	强颖刚	2016-08-17 14:34 wwwwww
张大大	A(重要客户)	去去去	成交	张伟利	2016-10-11 16:45 暂无跟进记录
上海ss		陈女士	初访	张伟利	2016-10-10 13:45 ascd

共 180 条 | 每页显示 10 条 | 1 2 3 4 5 > >> | 共 18 页, 到第 1 页 确定 | **导出所选(10)** | 导出全部

**批量编辑字段：**批量编辑系统筛选字段及自定义单选下拉字段

**查询字段：**可以针对单个字段进行查询

**批量导出：**针对当前页面已勾选的数据进行导出

## 3.9、客户导入

导入客户

方式 提醒 帮助 设置 丁涛 公告

+ 新增客户 客户查询 导入

上传文档 云端导入 完成

1. **点击下载导入数据模板** 将要导入的数据填充到数据导入模板文件中。  
注意事项：  
1) 模板中的表头不可更改，表头行不可删除；  
2) 除必填的列以外，不需要的列可以删除；  
3) 单次导入的数据不超过4000条。
2. **选择数据重复时的处理方式：**  
**不导入**  
查重规则：客户名称、公司名称、电话、手机、微信号
3. 选择要导入的数据文件。  
**+ 选择文件**

**查看历史导入记录** 开始导入 取消

名称	跟进状态	负责人
	成文	张伟利
	成文	李文莺
	成文	张伟利

- 客户导入：客户可以进行批量的导入，先下载导入数据的模板。校验通过一条则导入一条，校验不通过则直接跳过。

### 注意事项：

- 1) 模板中的表头不可更改，表头行不可删除；
- 2) 除必填的列以外，不需要的列可以删除；
- 3) 单次导入的数据不超过4000条。



# 客户导入

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	客户名称(必填)	跟进状态	公司名称	电话	手机	微信号	QQ号	旺旺号	邮箱	网址	省	市	区
2	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65881997	13888888888	weixin	88888888	888888889	haoning@web.com	http://www.web.com/	北京	北京市	朝阳区
3	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65881998	13888888888								
4	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65881999	13888888888								
5	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65882000	13888888888								
6	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65882001	13888888888								
7													
8													

- 客户导入：首先下载导入模板，填充好数据（下面的示例图红框处为故意填错了的一些信息）

## 2、选择数据重复时的处理方式：

不导入

查重规则：客户名称、公司名称、电话、手机、微信号

然后选择数据重复时的处理方式，这里选择为“不导入”。因为客户开启查重，重复的客户不进行导入。最后选择前面准备好的导入数据文件，选择后系统会自动上传。

### 导入客户

上传文档      云端导入      完成

导入完成，共5条，导入成功0条，导入失败5条

下载错误报告，查看失败原因：  
[点击下载错误报告](#)

关闭

## 客户导入

上传完成后，点击“开始导入”，系统会在云端导入数据，同时你可以看到导入的进度，如果导入的时间过长，你可以隐藏此窗口，进行其他操作。



导入完成后，将显示导入结果，如果有不符合系统要求的数据，系统将以“错误报告”的形式提示错误。

## 客户导入

### 导入完成提醒



共25条，导入成功22条，导入失败3条

[点击下载错误报告](#)

如果导入过程中隐藏了导入窗口，导入完成后会收到导入完成的提醒。

点击“下载错误报告”，根据提示修改正确。

删除掉“错误”列，再重新导入。（修改正确之后，可以直接使用当前表格文件直接上传）

错误	客户名称(必填)	跟进状态	公司名称	电话	手机
客户名称 已存在；电话 已存在；手机 已存在；微信号 已存在；公司名称 已存在	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65881997	13888888888
与第2行 客户名称 重复；客户名称 已存在；电话 已存在；与第2行 手机 重复；手机 已存在；与第2行 公司名称 重复；公司名称 已存在	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65881998	13888888888
与第2行 客户名称 重复；客户名称 已存在；电话 已存在；与第2行 手机 重复；手机 已存在；与第2行 公司名称 重复；公司名称 已存在	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65881999	13888888888
与第2行 客户名称 重复；客户名称 已存在；电话 已存在；与第2行 手机 重复；手机 已存在；与第2行 公司名称 重复；公司名称 已存在；客户来源1 为空；客户来源1 不存在	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65882000	13888888888
与第2行 客户名称 重复；客户名称 已存在；电话 已存在；与第2行 手机 重复；手机 已存在；与第2行 公司名称 重复；公司名称 已存在	贸易公司		北京朝阳科技发展有限公司	010-65882001	13888888888

## 4. 客户公海

客户公海

客户公海规则说明

客户类型: 全部 a小区 B小区 B(普通客户) D(一般客户) YISHIHUJ

客户来源: 全部 电话来访 媒体宣传 代理商 广告 社交推广 研讨会 客户介绍 促销活动 老客户 合作伙伴 独立开发 公开招标 其他 互联网 搜索引擎 组合 地方

客户名称

客户姓名	客户类型	地区	所属行业	备注	创建时间	最新! 操作
北京盛世凯顺广告...	爱客较活跃客户	中国			2016-05-09 17:32	2016-05-09 17:32
苏州安鸿泰新材料...	爱客较活跃客户	中国			2016-05-11 19:02	2016-05-11 19:02
昆山新君逸精密五...	爱客较活跃客户	中国			2016-05-11 19:08	2016-05-11 19:08
苏州景泓净化	跟单王活跃客户	中国			2016-03-30 20:09	2016-03-30 20:09

共 4 条 每页显示 10 条

看中一个客户，直接点击“抢”  
在公海抢客户时，不会刷新页面，可继续抢，提升抢客户的效率。

客户类型	备注	前负责人	创建时间	最新转入时间	操作
	:script> alert('h...	刘德华	2016-08-25 15:25	2016-09-02 13:28	
		陈奕迅	2016-09-09 17:34	2016-10-10 13:28	
		张学友	2016-06-29 09:50	2016-10-15 13:28	
		张学友	2016-08-03 17:37	2016-10-15 13:28	

## 5. 联系人

**定义：**在爱客CRM中，“联系人”是指所属于某个客户的老板、经理或者其他类型的人。

一个客户可以有多个联系人，通过联系人来记录各种联系方式，例如：电话、手机、传真、QQ、微信等信息。

一个客户可以新建多个联系人，此项可作为公司客户联系簿；方便员工查找对应联系人；

### 新增联系人 ×

\* 姓名

\* 对应客户  新增

\* 电话

\* 手机

备注

[展开更多信息»](#)

## 5.1、创建联系人

上海智能有限公司

新增联系人

\* 姓名 peiy

\* 对应客户 上海...物流有限公司 新增

职务 总监

电话

手机

邮箱 @163.com

备注

展开更多信息

保存

1.1 点击左侧导航菜单【联系人】进入联系人列表页面，点击右上方的【新建】按钮：

1.2 进入新增联系人；红色星标为必填项，新增联系人可与客户进行关联，一个客户可关联多个联系人

1.3 下载导入数据模板，按照模板中的项目整理要导入的联系人数据

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

2) 模板中的项目顺序可以调整，不需要的项目可以删减。其中客户名称、负责人和姓名为必填项，必须保留。

1.4 点击列表页右上角的“扫描名片”按钮后，显示扫描名片的功能编辑框，支持选中名片图后扫描出对应数据并存储到系统中。



## 5.2 联系人导入



### 2.1 下载导入数据模板，按照模板中的项目整理要导入的客户数据

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

2) 模板中的项目顺序可以调整，不需要的项目可以删减。其中客户名称, 负责人和姓名为必填项，必须保留。

## 5.3、联系人信息编辑

联系人

全部联系人 我的联系人 我下属的联系人

首字母筛选: 全部 # H J K L W Z

生日: 全部 本周内 本月内 下个月

员工筛选: 培训专用 请选择用户

已选 0 位联系人 × 删除所选

<input type="checkbox"/>	姓名	对应客户	电话
<input type="checkbox"/>	张先生	xx公司	
<input type="checkbox"/>	李先生	xx公司	003332222
<input type="checkbox"/>	李明	某某公司	021333344444



张先生 客户: xx公司

+ 添加商机 编辑 删除

基本信息 相关联系人 商机 操作日志

基本信息

姓名: 张先生

对应客户: xx公司

3.1 点击联系人池中的联系人；进入联系人详情页面

3.2 详情页上方为 联系人操作栏，可针对联系人添加商机、进行编辑等；

3.3 详情页下方为操作栏，可查看在该联系人下对应的所有商机；



## 5.4、自定义页面设计

### 自定义显示列


拖动区块调整显示顺序

姓名	对应客户	电话	手机
----	------	----	----

选择显示列

姓名	对应客户	电话	手机	性别
生日	备注	创建时间	更新于	

保存 重置 取消

1.1编辑显示字段，点击商机列表页面最右侧的  链接，打开显示字段编辑页面。

备注：

- 1)蓝色表示选择字段，即可在线索栏里展示；
- 2)上方已经字段，可自由拖动排序；

## 5.5、自定义筛选

自定义筛选字段

最多支持7个筛选字段

是否启用	支持筛选的字段	拖动调整顺序
<input checked="" type="checkbox"/>	首字母筛选	☰
<input type="checkbox"/>	名片扫描	☰
<input type="checkbox"/>	对应客户	☰
<input type="checkbox"/>	创建时间	☰
<input type="checkbox"/>	创建人	☰
<input type="checkbox"/>	更新于	☰
<input checked="" type="checkbox"/>	协作人	☰
<input checked="" type="checkbox"/>	所属部门	☰
<input checked="" type="checkbox"/>	负责人	☰

保存 重置 取消

1.1自定义筛选，点击联系人模块最右上方的  链接，打开显示自定义筛选

备注：1)自定义筛选最多支持6个字段筛选；2)可以通过上下拖动  按钮排序；

## 6. 商机

**定义：**在爱客CRM中，“商机”是指客户的某个具体的购买需求，比如，有明确的购买意向（具体某个产品）、大致的预算、大致的采购时间和明确的客户采购人。

- 1、当一个销售人员跟进客户的时候，发现该客户有了上述明确的购买意向后，就应该在这个客户下面新建一条商机，然后针对这个商机做重点的跟进。
- 2、当销售人员成功签单后，可以把这条商机的状态修改为“赢单”，同时完善该商机的信息。
- 3、老板和销售人员可以通过销售漏斗、商机预测金额报表和赢单金额汇总报表来管理商机。

**优点：**通过建立商机，可以使销售工作安排更加有针对性，并可实时统计某时间段内的销售趋势或其他销售数据，从而提高跟单效率和赢单概率。

## 商机

全部商机

我的商机

我下属的商机

销售阶段: 全部 初步接洽 需求确定 方案/报价 谈判/合同 赢单 输单

预计签单日期: 全部 3天 7天 15天 30天 自定义时间段

员工筛选: 培训专用 请选择用户

已选 0 个商机

转移给他人

删除所选

<input type="checkbox"/>	商机标题	签单可能性	对应客户	销售阶段	预计销售金额
<input type="checkbox"/>	BBC	30%	khukv	需求确定	¥ 6,100.00
<input type="checkbox"/>	555	50%	某某公司	方案/报价	¥ 6,200.00

1234

已选 0 个商机

转移给他人

删除所选

查询

<input type="checkbox"/>	商机标题	签单可能性	对应客户	销售阶段	预计销售金额	预计签单日期	最新跟进记录	实际
<input type="checkbox"/>	BBC	30%	khukv	需求确定	¥ 6,100.00	2016-06-15	暂无跟进记录	
<input type="checkbox"/>	555	50%	某某公司	方案/报价	¥ 6,200.00	2016-04-19	1111	2016-04-19
<input type="checkbox"/>	1234	30%	测试	需求确定	¥ 1,000.00	2016-03-08	是对方	2016-04-15

该状态下商机，即表示该客户已确认公司产品；

## 6.1、新建商机

快捷新增

工作台

线索

客户

客户公海

联系人

**商机**

合同

回款

产品

商机

全部商机 我的商机 我下属的商机

销售阶段: 全部 初步接洽 需求确定 方案/报价 谈判/合同 赢单 输单

预计签单日期: 全部 3天 7天 15天 30天 自定义时间

员工筛选: 培训专用 请选择用户

已选 0 个商机 转移给他人 删除所选 查询

商机标题	商机可能性	对应客户	销售阶段	预计销售金额	预计签单日期	最新跟进记录	实际签单日期
BBC	30%	kinley	需求确定	¥ 6,100.00	2016-06-15	暂无跟进记录	
555	50%	某某公司	方案/报价	¥ 6,200.00	2016-04-19	1111	2016-04-19

+ 新增商机 导入

\* 商机标题

\* 对应客户 请选择客户 新增

关联联系人 + 添加联系人

\* 预计销售金额

\* 预计签单日期

销售阶段 初步接洽

关联产品 + 添加产品

保存

1.1 点击左侧导航菜单【商机】进入商机列表页面，点击右上方的【新增商机】按钮：

红色星标为必填项

关联对应客户，确认商机

新增商机可以同时添加关联的联系人（注意：需要先选择对应客户以后才可以设置“关联联系人”）

选择销售阶段，明确商机状态，以便跟进

关联产品，确认客户所购买产品，为合同提供依据

1.2 商机导入：下载导入数据模板，按照模板中的项目整理要导入的客户数据（**导入关联产品**）

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

2）模板中的项目顺序可以调整，不需要的项目可以删减。其中客户名称, 负责人和姓名为必填项，必须保留。

## 6.2、商机信息

**商机** 全部商机 我的商机 我下属的商机

销售阶段: 全部 初步接洽 需求确定 方案/报价 谈判/合同 赢单

预计签单日期: 全部 3天 7天 15天 30天 自定义时间段

员工筛选: 培训专用 请选择用户

已选 0 个商机

培训专用  
培训专用  
产品部  
安卓部  
安卓1部  
一队  
苹果部  
计算机部

可能性	对应客户	销售阶段
	khukv	需求确定
	某某公司	方案/报价
	测试	需求确定

销售人员，可在该页面编辑商机信息，更改更进状态

销售阶段	预计销售金额	预计签单日期
需求确定	¥ 6,100.00	2016-06-15
方案/报价	¥ 6,200.00	2016-04-19
需求确定	¥ 1,000.00	2016-03-08

商机信息的详细页面，可以直接管理与该商机相关的各种数据，包括：客户名称、基本资料、联系人、合同、跟进状态等。

【我的商机】：指我负责的客户确认购买了，即商机所有人是自己。

【全部商机】：指公司所有部门的销售机会，此项仅部门领导或企业所有者才可查看。

【我协作的商机】：指协助同事的商机。（需无权限看到此商机才可被添加为协作人）

## 6.3、商机信息编辑

1

2

3

4

商机标题	签单可能性	对应客户
BBC	30%	上海火力发电
555	50%	某某公司

BBC 负责人: 丁涛 协作人: 暂无

需求确定 转成合同 添加联系人 添加产品 转移给他人 编辑 删除

基本信息 联系人 合同 产品 提醒 附件 操作日志

+ 新增提醒

2016-04-22 16:33

开会

设为已完成 编辑 删除

3.1 点击商机池中的商机；进入商机详情页面；

3.2 详情页上方为 商机操作栏，可针对商机添加产品、转移给他人等；

3.3 详情页下方为 商机流程操作栏，可在该商机内新建合同、关联产品、增加附件等；

3.4 在详情页面可浏览发生在该数据下的所有提醒。





3.5 写跟进，跟进为主，提醒为辅，相辅相成，让你业绩直线飘红。

3.6 碰到重要的事情，需要他人关注，该怎么做？试一试“提醒给谁看”吧。

## 6.4、添加协作人

The screenshot displays a CRM interface for a sales opportunity. At the top, the record is identified as 'BBC' with a responsible person '丁涛' and a collaborator field '协作人' currently set to '暂无' (None), which is circled in red. Below this are several action buttons: '需求确定' (Confirm Requirement), '转成合同' (Convert to Contract), '添加联系人' (Add Contact), '添加产品' (Add Product), '转移给他人' (Transfer to Others), '编辑' (Edit), and '删除' (Delete). A navigation bar below the buttons includes tabs for '基本信息' (Basic Information), '联系人' (Contacts), '合同' (Contracts), '产品' (Products), '提醒' (Reminders), '附件' (Attachments), and '操作日志' (Operation Log). The '基本信息' tab is active, showing details such as '商机标题: BBC', '对应客户: 上海火力发电', '预计销售金额: ¥ 6,100.00', and '预计签单日期: 2016-06-15'. To the right, the '销售动态' (Sales Activity) section shows a timeline with a record from '04-21' where '丁涛' changed the sales stage from '赢单' (Win) to '需求确定' (Requirement Confirmed) at 18:07. A '只看跟进' (Only Follow-up) filter and a '+ 写跟进' (Write Follow-up) button are also visible.

1.1 作用：以便多个员工来帮助负责人跟进某一个数据；

1.2 条件：支持添加协作人的人员为：此数据的负责人、此数据负责人的主管，以及主管的主管  
支持删除协作人的人员为：此数据的负责人、此数据负责人的主管，以及主管的主管

1.3 权限：在此数据中填写跟进记录、对跟进记录进行评论，对此数据添加提醒信息；不能转移此商机给他人，不能删除此商机，不能把此商机转成合同

## 6.5、自定义页面设计

### 自定义显示列


拖动区块调整显示顺序

商机标题 签单可... 对应客户 销售阶段 预计销... 预计签... 最新跟... 实际跟... 最近提...

选择显示列

商机标题	对应客户	预计销售金额	预计签单日期	销售阶段
签单可能性	关联产品	最新跟进记录	实际跟进时间	最近提醒时间
关联联系人	商机类型	商机获取日期	商机来源	备注
负责人	所属部门	协作人	创建时间	更新于

保存 重置 取消

1.1编辑显示字段，点击商机列表页面最右侧的  链接，打开显示字段编辑页面。

备注：

- 1)蓝色表示选择字段，即可在线索栏里展示；
- 2)上方已经字段，可自由拖动排序；

## 6.6 自定义筛选

商机

全部商机 我的商机 我协作的商机

销售阶段：全部 初步接洽 需求确定 方案/报价 谈判/合同 赢单 输单

预计签单日期：全部 今天 明天 本周 下周 本月 下月 自定义时间段

所属部门：请选择部门

负责人：请选择用户

已选 0 个商机 转移 编辑 添加协作人 删除

商机标题 商机标题 查询

实际跟进时间 下次跟进时间


导出全部

### 自定义筛选字段

最多支持7个筛选字段

是否启用	支持筛选的字段	拖动调整顺序
<input checked="" type="checkbox"/>	销售阶段	≡
<input checked="" type="checkbox"/>	预计签单日期	≡
<input type="checkbox"/>	对应客户	≡
<input type="checkbox"/>	客户地区	≡
<input type="checkbox"/>	关联产品	≡
<input type="checkbox"/>	实际跟进时间	≡
<input type="checkbox"/>	下次跟进时间	≡
<input type="checkbox"/>	创建时间	≡
<input type="checkbox"/>	创建人	≡

保存 重置 取消

1.1自定义筛选，点击商机模块最右上方的  链接，打开显示自定义筛选

备注：1)自定义筛选最多支持6个字段筛选；2)可以通过上下拖动  按钮排序；

## 7. 合同

合同管理界面截图，显示了筛选条件和合同列表表头。

筛选条件：

- 审批状态：全部、待审批、已否决、已通过
- 合同状态：全部、未开始、执行中、成功结束、意外终止
- 合同开始日期：全部、3天、7天、15天、30天、自定义时间段
- 合同结束日期：全部、3天、7天、15天、30天、自定义时间段
- 员工筛选：培训专用、请选择用户

操作按钮：已选 0 个合同、转移给他人、删除所选

表头信息：

合同标题	对应客户	合同总金额	合同开始日期	合同结束日期
------	------	-------	--------	--------

### 合同类别查询

**定义：**合同是当事人或当事双方之间设立、变更、终止民事关系的协议。

**用途：**

- 1、客户确认购买公司产品时，即可在该客户商机下建立合同，确定回款金额；
- 2、记录项目合同和回款所有执行状态，轻松管理应收款和续约问题。
- 3、为数据报表做数据支撑；

员工可管理自己旗下客户合同信息，并进行信息的编辑；



合同详情界面截图，显示了合同基本信息、操作按钮和标签页。

合同名称：BBC器械 负责人：强颖俐 审批已通过 协作人：暂无

操作按钮：未开始、新增回款、添加产品、转移给他人、编辑、删除

标签页：基本信息、回款明细、产品、提醒、操作日志

## 7.1 新建合同

上海智能有限公司

Q 搜索 搜索宝 快捷方式 提醒 帮助 设置 无为

+ 快捷新增

合同 全部合同 我的合同 我协作的合同 待审批的合同 我的草稿

+ 新增合同 导入

合同状态：全部 未开始 执行中 成功结束 意外终止

合同开始日期：全部 今天 昨天 本周 上周 本月 上月 自定义时间段

合同结束日期：全部 今天 明天 本周 下周 本月 下月 自定义时间段

所属部门：请选择部门

负责人：请选择用户

已选 0 个合同 转移 添加协作人 删除

合同标题 查询

合同标题	对应客户	合同总金额	合同开始日期	合同结束日期	审批状态	合同状态	最新跟进记录	实际跟进时间	下次跟进时间
------	------	-------	--------	--------	------	------	--------	--------	--------

已经谈妥的商机，请录入一个合同，便于后期的跟踪和提醒哦。  
添加合同。

共 0 条 每页显示 10 条 导出全部

1.1 点击左侧导航菜单【合同】进入合同列表页面，点击右上方的【新增合同】按钮：

1.2 合同导入：下载导入数据模板，按照模板中的项目整理要导入的合同数据（**导入关联产品**）

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

2）模板中的项目顺序可以调整，不需要的项目可以删减。

点击新建合同后，有2种情况：（1）后台未开启合同审批。此时新建合同后可以直接保存；（2）后台已开启合同审批。此时新建合同后需提交审批，审批通过后才可生效。

### （1）未开启

新增合同

\* 合同标题

\* 对应客户 请选择客户 新增

对应商机 请选择商机

\* 合同总金额

\* 合同时间 -

\* 关联产品 + 添加产品

合同类型 直销合同

保存



选择之前已录入客户

选择之前已录入客户商机

填写合同金额

选择合同类型

### （2）已开启

新增合同

\* 合同标题

\* 对应客户 请选择客户 新增

对应商机 请选择商机

\* 合同总金额

\* 合同时间 -

\* 关联产品 + 添加产品

合同类型 直销合同

\* 合同附件 + 选择文件

保存草稿

提交审批



## 7.2 合同信息池

合同

全部合同 我的合同 我下属的合同

+ 新增合同 导入

合同状态: 全部 未开始 执行中 成功结束 意外终止

合同结束日期: 全部 3天 7天 15天 30天 自定义时间段

员工筛选: 培训专用 请选择用户

已选 0 个合同

合同标题	客户	合同总金额	合同开始日期	合同结束日期	审批状态	合同状态	最新跟进
BBC器材		¥ 2,555.00	2016-04-21		已通过	未开始	暂无跟进记录
111		¥ 10,000.00	2016-04-20		已通过	未开始	暂无跟进记录

可以按照不同的合同池分组查看其中的合同信息。（注：只显示有查看权限的分组）

## 7.3 合同详情

物流费 负责人: 无为 协作人: 暂无

未开始 + 添加 转移给他人 复制合同 驳回审批 编辑 删除

基本信息 回款 开票 产品 费用 提醒 附件 操作日志

销售动态  只看跟进 + 写跟进

08-07

无为 16:31  
无为于2017-08-07收到回款¥ 15,000.00。  
来自合同 物流费

无为 16:31  
审批通过  
来自合同 物流费

无为 16:23  
新增了2017-08-11的回款计划。  
来自合同 物流费

无为 16:22  
无为于2017-08-07添加开票金额¥ 15,000.00。  
来自合同 物流费

无为 16:21

基本信息  
合同标题: 物流费  
对应客户: 上海安心物流有限公司  
对应商机: --  
合同总金额: ¥ 30,000.00  
合同开始日期: --  
合同结束日期: --

回款信息  
已开票金额: ¥ 15,000.00  
已回款金额: ¥ 15,000.00  
未回款金额: ¥ 15,000.00  
未开票金额: ¥ 15,000.00

其他信息  
合同状态: 未开始  
合同编号: --  
签约日期: 2017-08-07

1.1 详情页上方为合同操作栏，可针对合同新增回款、转移给他人、添加协作人等；

2.2 详情页下方为合同操作栏，可查看该合同基本信息、回款明细、产品以及浏览发生在该数据下的所有提醒等；

2.3 右侧为新增跟进记录，可针对跟进进行评论，同时也以针对某条评论进行评论，这样评论更有针对性。同时设置提醒，跟进为主，提醒为辅，相辅相成，让你业绩直线飘红。

## 7.4 回款明细

1. 通过使用回款计划，销售人员再也不会错过回款时间了。

物流费 负责人：无为 协作人：暂无

未开始 + 添加 回款记录 驳回审批 编辑 删除

开票记录

费用

基本信息

回款

附件

操作日志

计划回款总金额：¥ 30,000.00 已回款总金额：¥ 15,000.00 未回款总金额：¥ 15,000.00(逾期未回款金额：¥ 0.00)

完成全部计划

配置回款计划

第1期回款计划：2017-08-07 计划回款总金额：¥ 15,000.00 已回款总金额：¥ 15,000.00 未回款总金额：¥ 0.00 完成

新增回款记录

操作	审批状态	回款日期	回款金额	付款方式	回款类型	收款人	备注
驳回	已通过	2017-08-07	¥ 15,000.00	--	--	无为	--

第2期回款计划：2017-08-11 计划回款总金额：¥ 15,000.00 已回款总金额：¥ 0.00 未回款总金额：¥ 15,000.00 未完成

新增回款记录

操作	审批状态	回款日期	回款金额	付款方式	回款类型	收款人	备注
----	------	------	------	------	------	-----	----

2. 开启合同回款审批后，财务人员可以介入回款流程，使得CRM中的回款数据更加准确。

基本信息 回款明细 产品 提醒 操作日志

已回款金额：¥ 2,000.00 已开发票金额：¥ 2,000.00 未回款金额：¥ 498,000.00

回款计划

新增回款计划

计划回款日期	计划回款金额	回款类型	备注	操作
2016-04-22	¥ 1,000.00	--	—	新增回款 编辑 删除

回款明细

新增回款

回款日期	回款金额	开票金额	付款方式	回款类型	收款人	备注	操作
2016-04-22	¥ 1,000.00	¥ 1,000.00	--	--	丁涛	—	编辑 删除
2016-04-22	¥ 1,000.00	¥ 1,000.00	支票	正常回款	丁涛	—	编辑 删除

## 7.5 添加协作人

BBC器械 负责人：强新俐 审批已通过 协作人：暂无 

未开始 ▾ 新增回款 添加产品 转移给他人 编辑 删除

基本信息 回款明细 产品 提醒 操作日志

基本信息

合同标题： BBC器械

对应客户： xx公司

对应商机： --

合同总金额： ¥ 2,555.00

合同时间： 2016-04-21 -

销售动态  只看跟进 + 写跟进

04-22

 丁涛 8 分钟前

丁涛于2016-04-22收到回款¥ 1,000.00，同时,开票金额：¥ 1,000.00。  
来自合同 [BBC器械](#)

1.1 作用：以便多个员工来帮助负责人跟进某一个数据；

1.2 条件：支持添加协作人的人员为：此数据的负责人、此数据负责人的主管，以及主管的主管  
支持删除协作人的人员为：此数据的负责人、此数据负责人的主管，以及主管的主管

1.3 权限：在此数据中填写跟进记录、对跟进记录进行评论，对此数据添加提醒信息；不能转移此合同给他人，不能删除此合同

## 7.6、自定义页面设计

### 自定义显示列


拖动区块调整显示顺序

合同标题	合同开始日期	合同总金额	合同结束日期	合同编号
------	--------	-------	--------	------

选择显示列

合同标题	合同编号	对应客户	对应商机	合同总金额
合同开始日期	合同结束日期	审批状态	合同状态	合同类型
付款方式	客户方签约人	我方签约人	签约日期	关联产品
已回款金额	已开票金额	备注	未回款金额	最新跟进记录
实际跟进时间	最近提醒时间	负责人	所属部门	协作人
创建时间	更新于	合同8888	合同	金额

保存 重置 取消

1.1编辑显示字段，点击合同列表最右侧的  链接，打开显示字段编辑页面

备注：

1)蓝色表示选择字段，即可在线索栏里展示；

2)上方已经字段，可自由拖动排序；


## 7.7 自定义筛选

合同 全部合同 我的合同 我下属的合同 + 新增合同 导入

合同状态: 全部 未开始 执行中 成功结束 意外终止

合同结束日期: 全部 3天 7天 15天 30天 自定义时间段

员工筛选: 培训专用 请选择用户



### 自定义筛选字段


最多支持6个筛选字段

是否启用	支持筛选的字段	拖动调整顺序
<input type="checkbox"/>	审批状态	☰
<input checked="" type="checkbox"/>	合同状态	☰
<input type="checkbox"/>	合同开始日期	☰
<input checked="" type="checkbox"/>	合同结束日期	☰
<input type="checkbox"/>	合同类型	☰
<input type="checkbox"/>	付款方式	☰
<input type="checkbox"/>	对应客户	☰
<input type="checkbox"/>	关联产品	☰
<input type="checkbox"/>	签约日期	☰

保存

重置

取消

1.1自定义筛选，点击合同模块最右上方的  链接，打开显示自定义筛选

备注：

1)自定义筛选最多支持6个字段筛选

2)可以通过上下拖动  按钮排序；



## 8.回款

在使用中，不仅可以新增回款计划，也可以根据已经建立的回款计划关联出回款记录；还可以记录开票的情况，省去了重复输入，提高工作效率。

上海智能有限公司

1 2 3

回款

回款计划 回款记录 开票记录 待审批的回款

计划回款日期: 全部 今天 明天 本周 下周 本月 下月 自定义时间段

回款状态: 全部 未完成 完成 逾期未完成

合同所属部门: 请选择部门

合同负责人: 请选择用户

<input type="checkbox"/>	计划回款日期	回款期次	计划回款金额	已回款金额	合同标题	对应客户	回款状态	未回款金额	逾期天数	合同负责人	合同所
<input type="checkbox"/>	2017-08-11	2	¥ 15,000.00	¥ 0.00	物流费	上海...物流有...	未完成	¥ 15,000.00	0	无为	上海智能有限
<input type="checkbox"/>	2017-08-07	1	¥ 15,000.00	¥ 0.00	物流费	上海...物流有...	完成	¥ 15,000.00	0	无为	上海智能有限

共 2 条 每页显示 10 条

## 8.1 新增回款计划

- 1) 关联对应客户
- 2) 关联合同标题
- 3) 自动对应合同金额
- 4) 选择签约日期
- 5) 支持按期次回款
- 6) 自定义填写计划回款占比

上海智能有限公司

快速新增 回款 回款计划 回款记录 开票记录 待审批的回款

计划回款日期: 全部 今天 明天 本周 下周 本月 下月 自定义时间段

回款状态: 全部 未完成 完成 逾期未完成

合同所属部门: 请选择部门

合同负责人: 请选择用户

计划回款日期 回款期次 计划回款金额 已回款金额 合同标题 对应客户 回款状态 未回款金额 逾期天数 合同负责人 合同所

上海智能有限公司

新增回款计划

\* 对应客户: 上海安心物流有限公司

\* 合同标题: 物流费

\* 合同总金额: 30000.0

\* 签约日期: 2017-08-07

期次	操作	计划回款日期	计划回款占比	计划回款金额	备注
1	+	2017-08-07	50	15,000.0	
2	+ 自	2017-08-11	50	15,000.0	
合计			100	30000	

保存

## 8.2 新增回款记录

- 1) 关联日期
- 2) 关联回款金额
- 3) 关联对应客户
- 4) 关联合同标题
- 5) 关联回款期次
- 6) 收款人

上海智能有限公司

新增回款

快速新增

回款

回款计划 回款记录 开票记录 待审批的回款

回款类型: 全部 正常回款 退款 订金 其他

回款日期: 全部 今天 昨天 本周 上周 本月 上月

合同所属部门: 请选择部门

合同负责人: 请选择用户

<input type="checkbox"/>	回款日期	回款金额	对应客户
<input type="checkbox"/>	2017-08-07	15000.0	上海安心物流有

\* 回款日期: 2017-08-07

\* 回款金额: 15,000

\* 对应客户: 上海安心物流有限公司

\* 合同标题: 物流费

\* 回款期次: 第1期 新增

付款方式: 支票

回款类型: 正常回款

\* 收款人: 无为

备注:

展开更多信息

通知他人: jingjing

注: 回款审批完成后, 将自动通知到所选人员。

提交审批

## 8.3 新增开票记录

- 1) 关联开票日期
- 2) 关联票据内容
- 3) 关联开票金额
- 4) 关联对应客户
- 5) 关联合同标题
- 6) 关联票据类型
- 7) 关联经手人

上海智能有限公司

新增开票记录

快速新增

工作台

线索

客户

客户公海

联系人

商机

合同

回款

产品

报表中心

工作报告

跟进记录

短信群发

更多

回款

回款计划

回款记录

开票记录

待审批的回款

开票日期: 全部 今天 明天 本周 下周 本月 下月

票据类型: 全部 增值税普通发票 增值税专用发票 国税通用机打

合同所属部门: 请选择部门

合同负责人: 请选择用户

	开票日期	开票金额	票据内容
<input type="checkbox"/>	2017-08-07	¥ 15,000.00	办公用品

\* 开票日期: 2017-08-07

\* 票据内容: 办公用品

\* 开票金额: 15,000

\* 对应客户: 上海...有限公司

\* 合同标题: 物流费

\* 票据类型: 增值税普通发票

发票号码: 请填写发票号码

\* 经手人: 无为

备注: 请输入备注...

保存

### 产品：

**定义：**指公司提供给市场，被人们使用和消费，并能满足人们某种需求的东西；

**特点：**企业产品较多的情况下，可通导入或导出产品功能，将产品导入或导出系统；

### 用途：

1、关联CRM 商机、合同模块：用户在新建商机 或和合同时，可将产品进行关联；

即：商机金额(或)合同金额=产品单价 \* 产品数量



## 9.1 新增产品分类



产品分类

产品分类

默认分类

产品列表

+新增产品 导入

已选 0 个产品 × 删除所选

查询

<input type="checkbox"/>	产品名称	产品编号	更新于	标准单价	毛利率	...
<input type="checkbox"/>	pvc	002	2016-04-07...	¥ 5,000.00	100.0%	

点击右侧【+】按钮，进行分类添加，按照提示填写即可；

## 9.2 新增产品



产品列表

已选 0 个产品

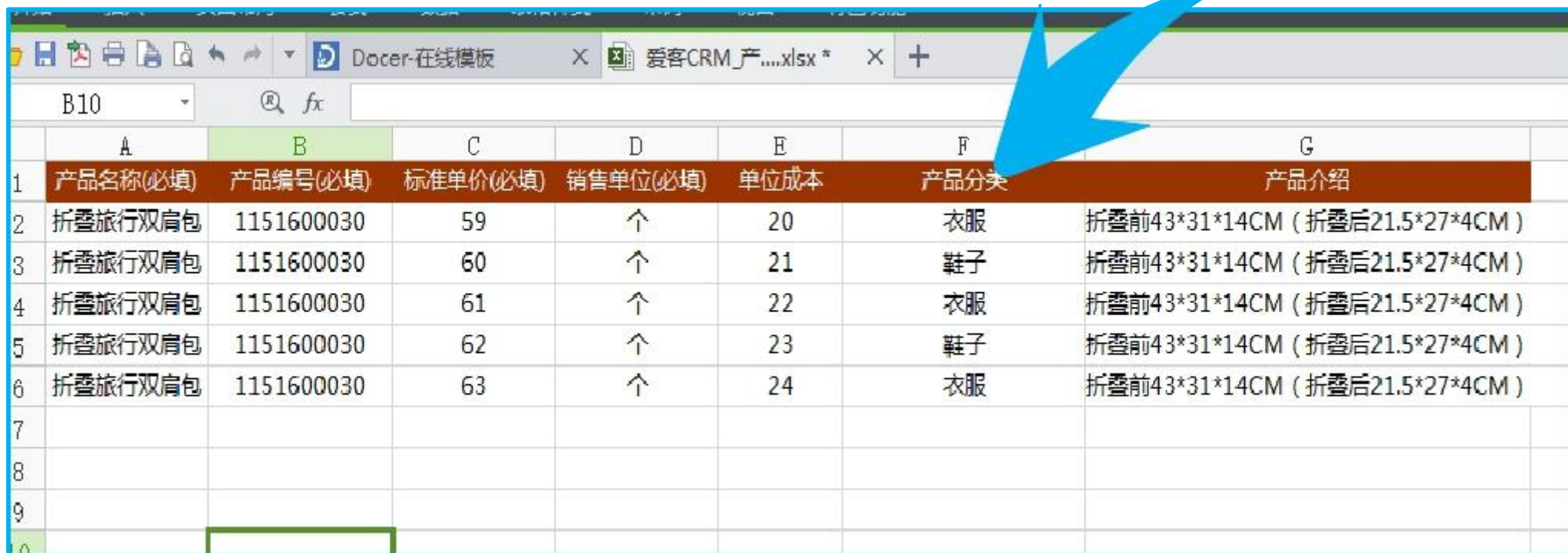
<input type="checkbox"/>	产品名称	产品编号	更新于	标准单价	毛利率	...
<input type="checkbox"/>	pvc	002	2016-04-07...	¥ 5,000.00	100.0%	

点击右上角【新增产品】按钮，添加产品，红色星标\*为必填项；



## 9.3 产品导入

注：分类必须与框架设置内一致；



	A	B	C	D	E	F	G
1	产品名称(必填)	产品编号(必填)	标准单价(必填)	销售单位(必填)	单位成本	产品分类	产品介绍
2	折叠旅行双肩包	1151600030	59	个	20	衣服	折叠前43*31*14CM (折叠后21.5*27*4CM)
3	折叠旅行双肩包	1151600030	60	个	21	鞋子	折叠前43*31*14CM (折叠后21.5*27*4CM)
4	折叠旅行双肩包	1151600030	61	个	22	衣服	折叠前43*31*14CM (折叠后21.5*27*4CM)
5	折叠旅行双肩包	1151600030	62	个	23	鞋子	折叠前43*31*14CM (折叠后21.5*27*4CM)
6	折叠旅行双肩包	1151600030	63	个	24	衣服	折叠前43*31*14CM (折叠后21.5*27*4CM)
7							
8							
9							
10							

点击右上角【产品导入】按钮；

- 1、下载模板
- 2、填写产品信息，保存
- 3、上传已经保存的表格，点击上传即可；

## 9.4 产品详情

折叠旅行双肩包4 创建于: 2016-03-07 15:32

[编辑](#) [删除](#)

[基本信息](#) [附件](#)

基本信息

**产品名称:** 折叠旅行双肩包4

**产品编号:** 1151600034

**标准单价:** ¥ 63.00

**销售单位:** 个

**毛利率:** 61.9%

1.1详情页上方为产品操作栏，可针对产品进行编辑和删除等；

2.2详情页下方为产品信息栏，可查看该产品基本信息以及上传附件；

## 9.5 自定义页面设计

1.1编辑显示字段，点击产品列表最右侧的  链接，打开显示字段编辑页面；



自定义显示列

拖动区块调整显示顺序

产品名称 产品编号 更新于 标准单价 毛利率

选择显示列

产品名称 产品编号 标准单价 销售单位 毛利率

产品分类 产品介绍 创建时间 更新于 价格价格

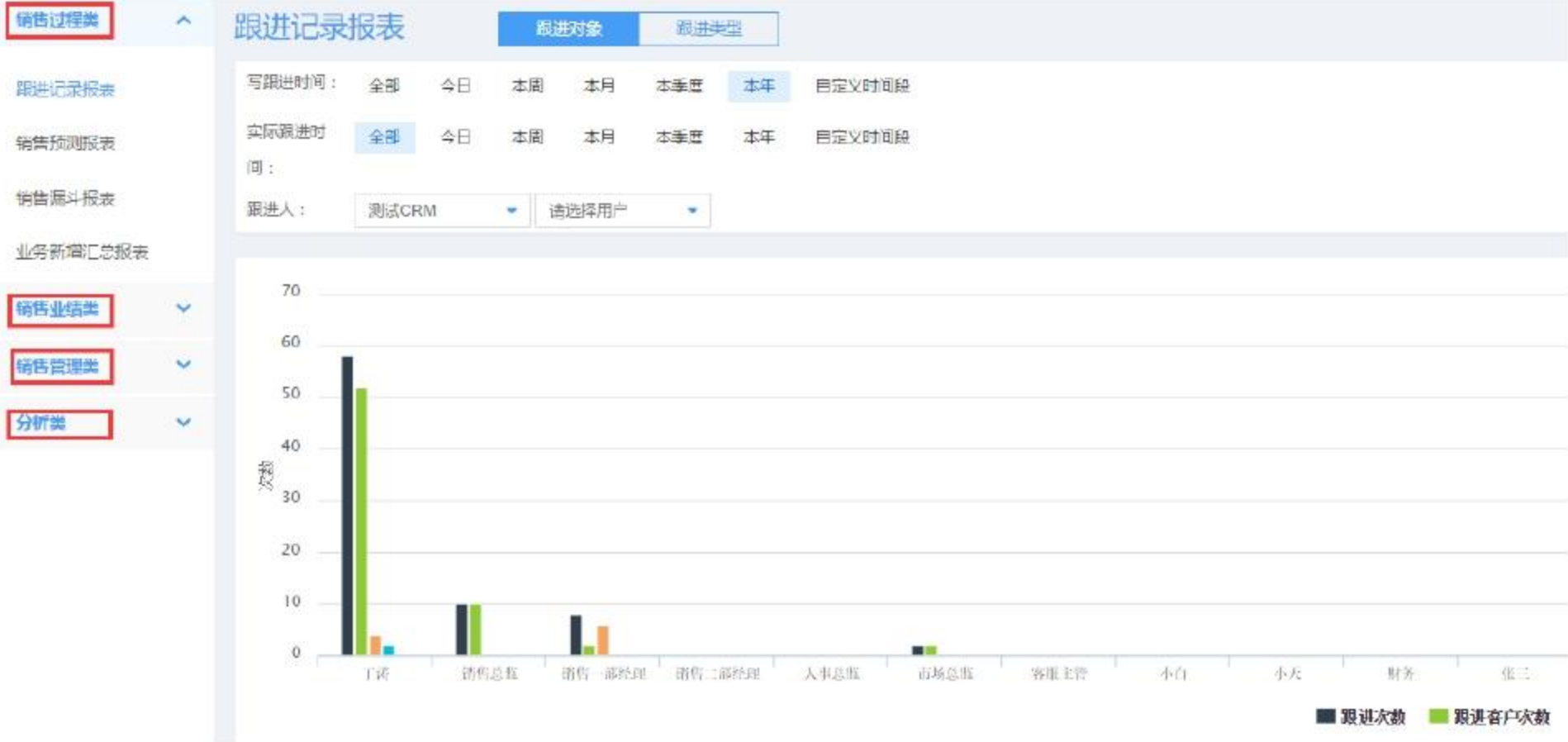
保存 重置 取消

备注：

1)蓝色表示选择字段，即可在线索栏里展示；

2)上方已经字段，可自由拖动排序；

## 10、报表中心



### 报表中心

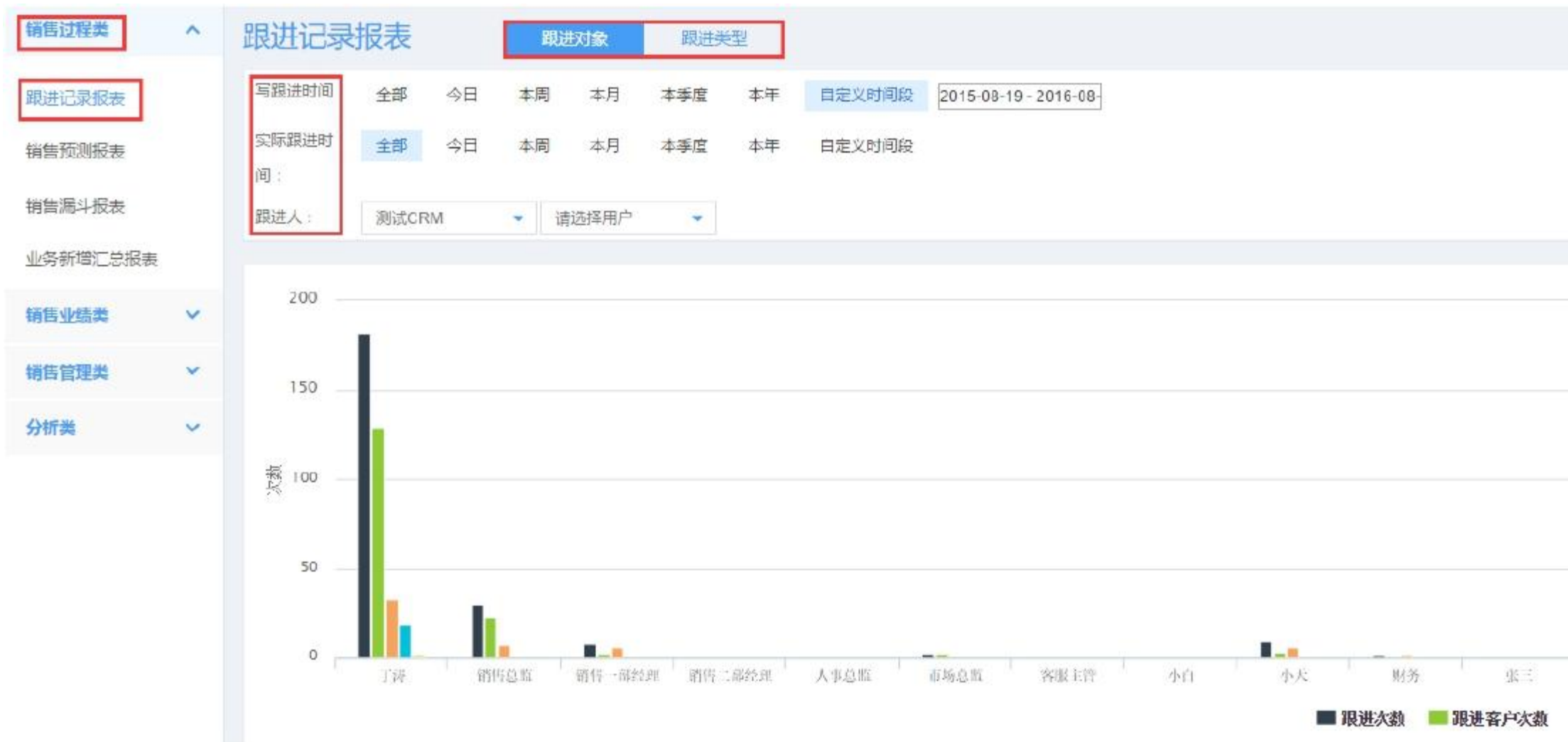
**定义：**指公司各部门本月、本季度、本年度业绩报表

**用途：**方便公司老板以及部门领导查看相关数据。

**优势：**销售过程、业绩等数据一目了然。

## 10.1 销售过程类

### 1、跟进记录报表



**用途：**可根据跟进对象、跟进类型查看。

## 2、销售预测报表



**用途：**可根据所属部门、负责人查询对应销售预测报表。

该项为各销售人员自己设定【商机】的跟进状态，可查看各商家的跟进信息；

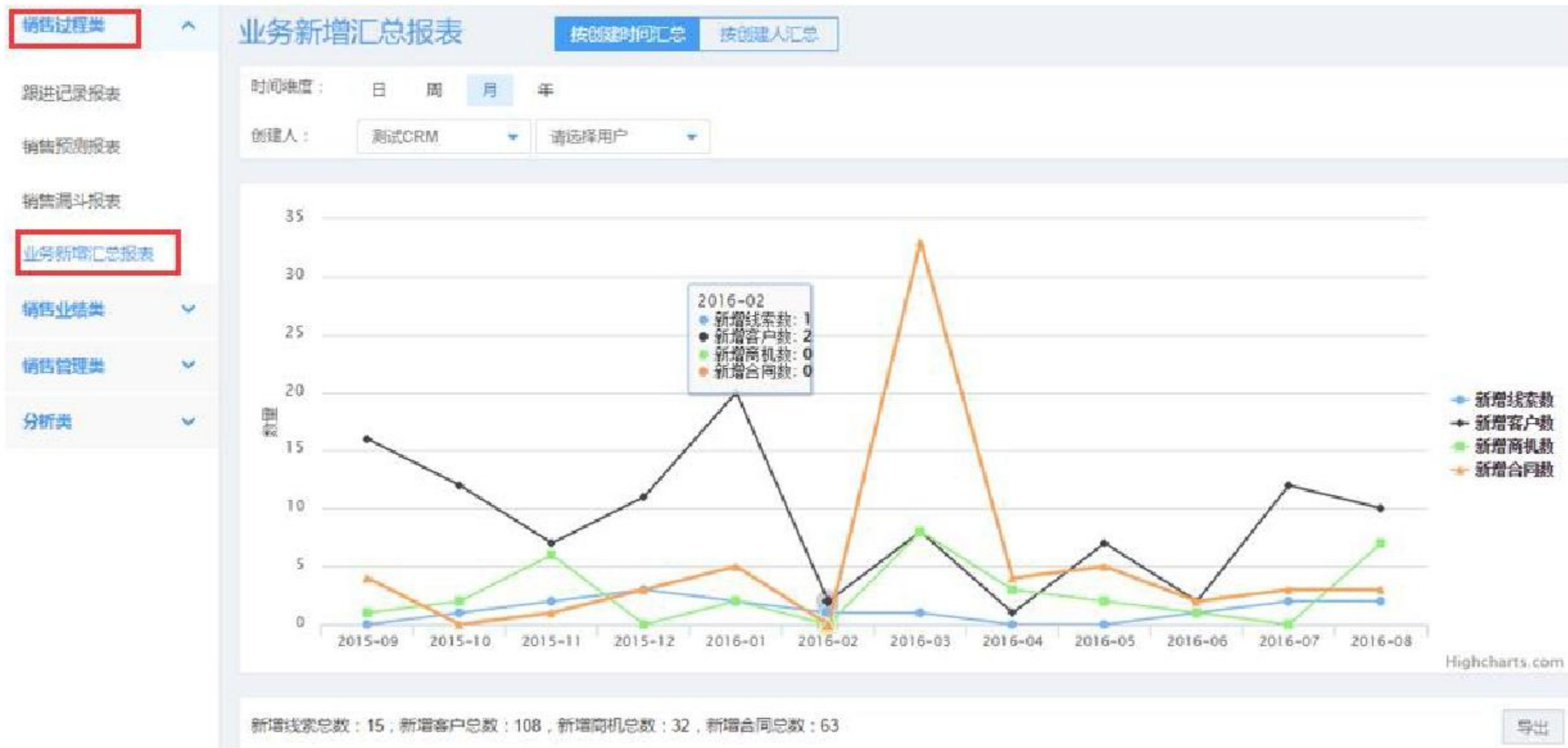
### 3、销售漏斗报表



**用途：**可通过签订日期、部门以及个人查看处在不同销售阶段的商机数量和金额对比



## 4、业务新增汇总报表

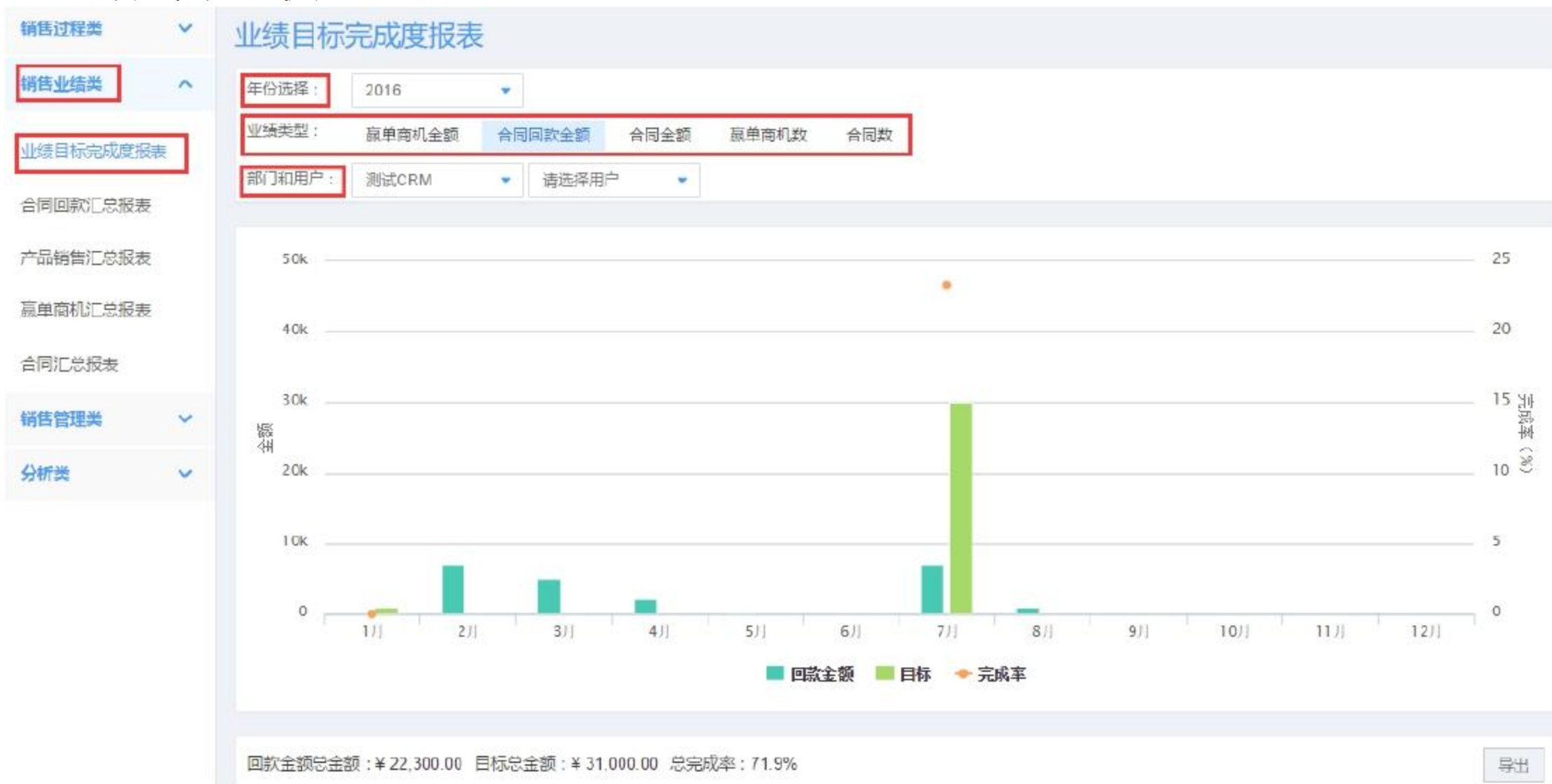


**功能：**可通过创建时间汇总，创建人汇总查看对应线索，客户，商机，合同。



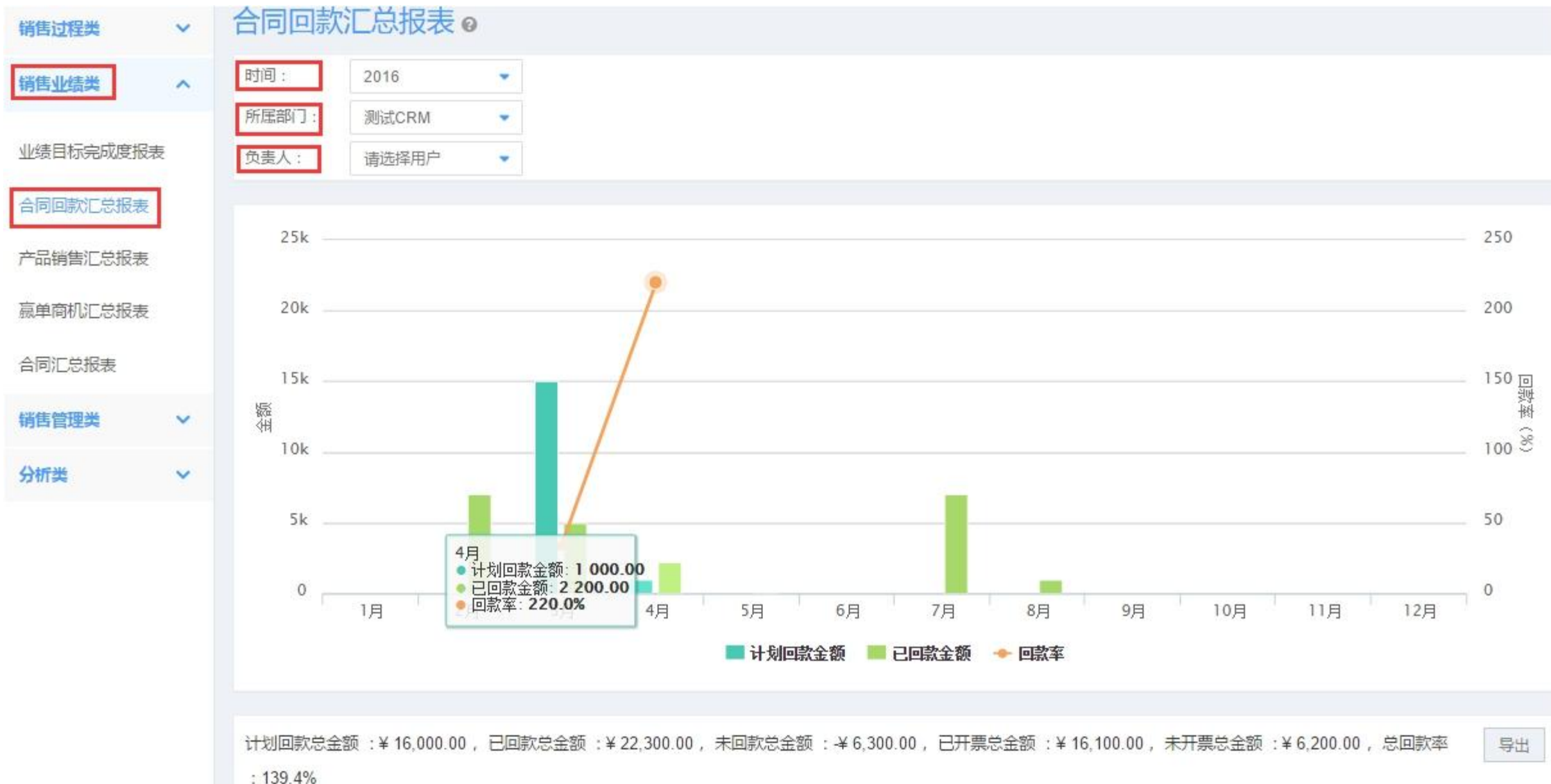
## 10.2 销售业绩类

### 1、业绩目标完成报表



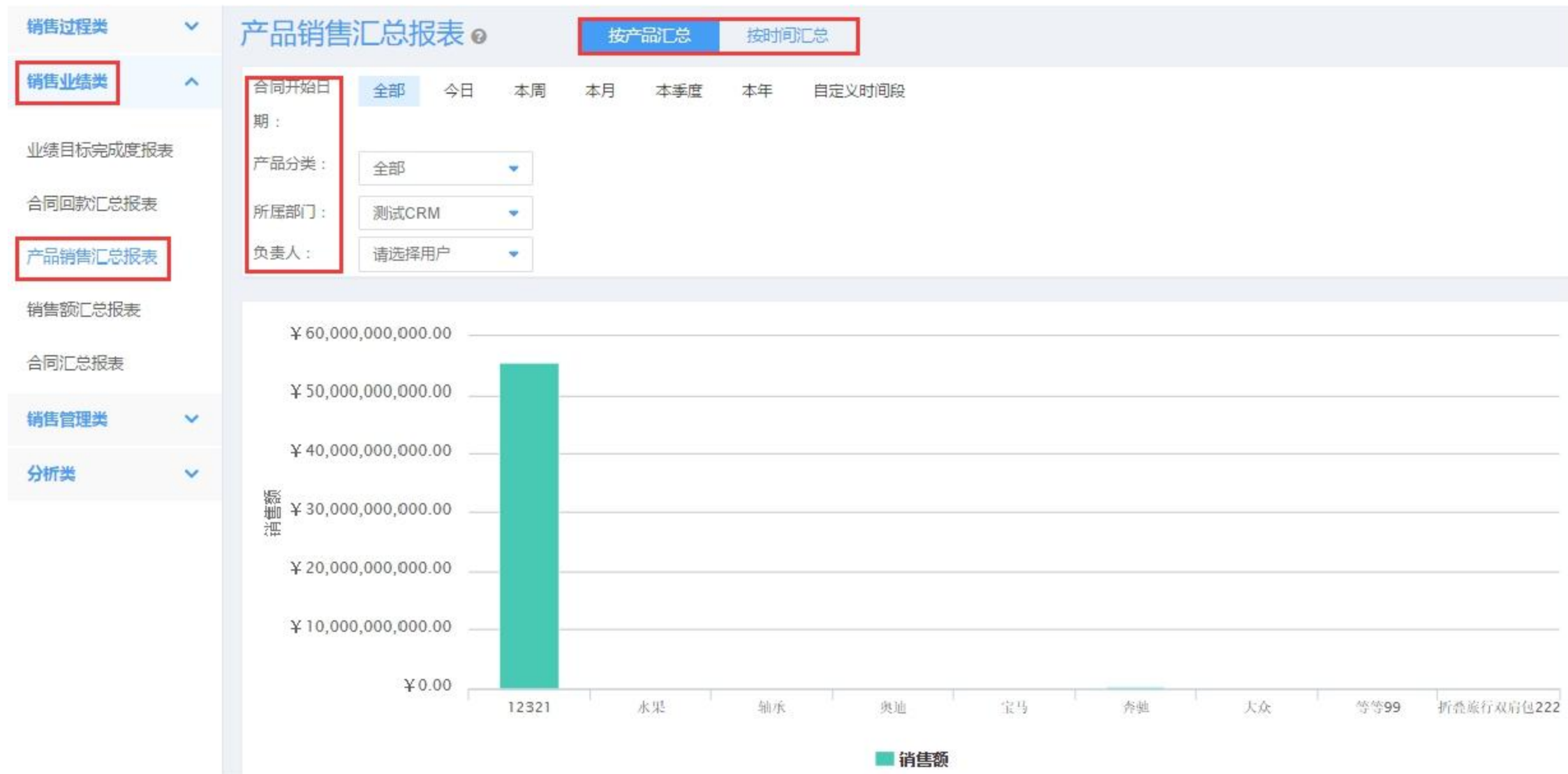
**功能：**可通过年份、业绩类型、部门查看对应每月的业绩完成情况

## 2、合同回款汇总表



**功能：**可通过部门、个人、时间段、回款类型、付款方式查看对应合同回款情况

### 3、产品销售汇总报表



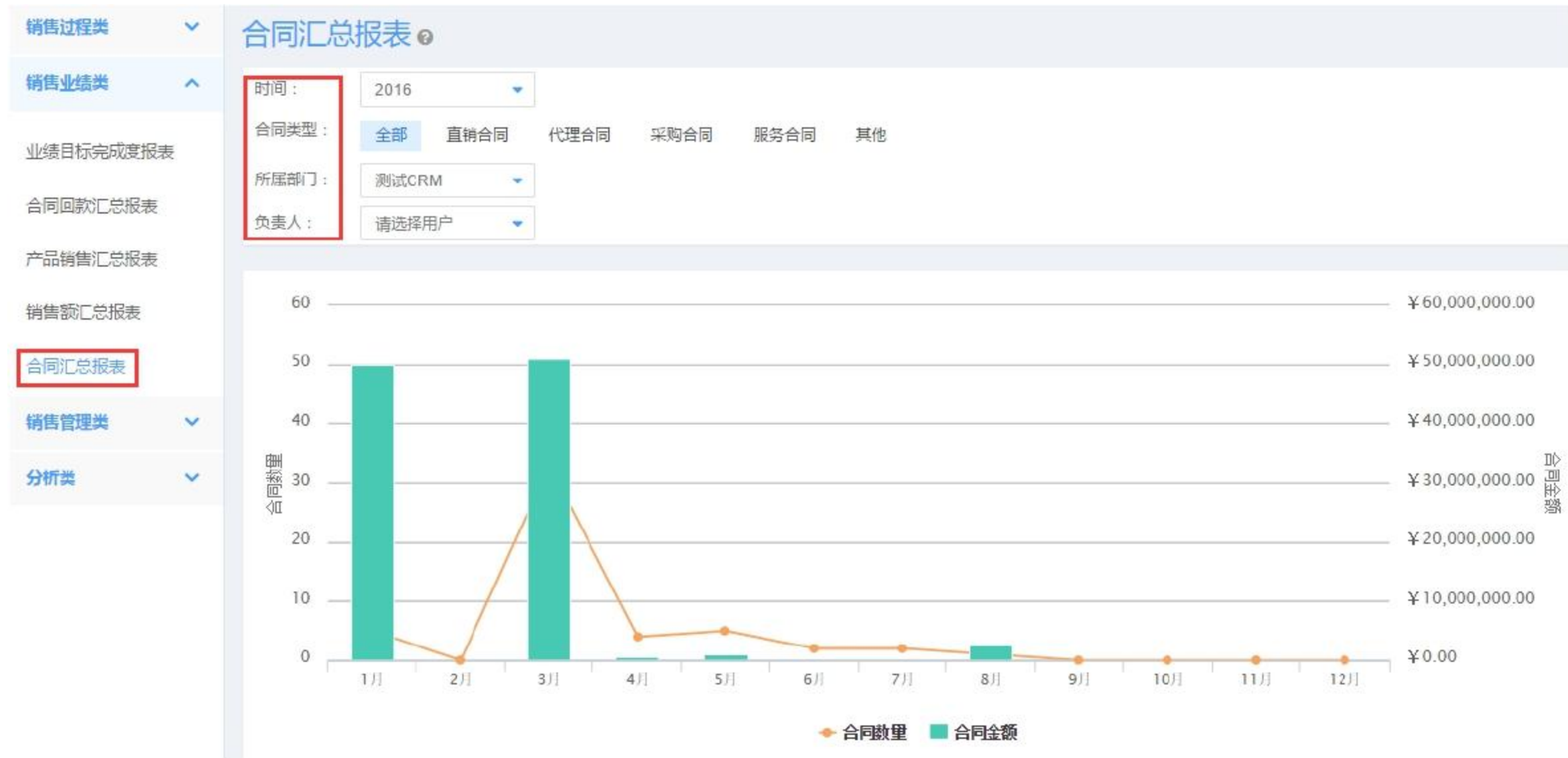
**功能：**可按产品汇总、按时间汇总查看产品销售额。

## 4、赢单商机汇总报表



**功能：**可通过年份、部门、个人查看每月对应的赢单金额

## 5、合同汇总报表



**功能：**可通过时间、部门、个人、合同类型查看合同汇总金额及数量。

## 10.3 销售管理类

### 1、拜访签到报表



**功能：**可通过时间和部门查看各个销售人员对应的签到数。

## 2、销售回款排名报表

销售过程类

销售业绩类

**销售管理类**

拜访签到报表

**销售回款排名报表**

客户数量排名报表

业绩目标完成度排名报表

销售额排名报表

线索转化率

工作报告报表

分析类

### 销售回款排名报表

视角：**个人** 部门

测试CRM 2016-01-01 - 2016-08-31 查询

回款金额降序 导出

排名	姓名	所在部门	回款次数	回款金额
1	丁涛	总裁办	2	¥ 7,000.00
2	lanlan	总裁办	2	¥ 7,000.00
3	财务总监	他	1	¥ 5,000.00
4	张伟利	总裁办	4	¥ 2,300.00
5	王玉娇	一部门	1	¥ 1,000.00

第 1-5 条 共 5 条

回款总金额：¥ 22,300.00

**功能：**可站在个人或者部门的角度查看相应时间段的回款排名，同时可查看其回款次数和回款金额。



### 3、客户数量排名报表

销售过程类

销售业绩类

销售管理类

拜访签到报表

销售回款排名报表

客户数量排名报表

业绩目标完成度排名报表

销售额排名报表

线索转化率

工作报告报表

分析类

#### 客户数量排名报表

视角：个人 部门

测试CRM 2016-08-01 - 2016-08-31 查询

新增客户数降序 导出

排名	姓名	所在部门	新增客户数
1	张伟利	总裁办	2
2	李文莺	总裁办	2
3	销售一部经理	销售部	1
4	lanlan	总裁办	1
5	强颖俐	总裁办	1
6	王玉娇	一1部门	1

第 1-6 条 共 6 条

新增客户总数：8

**功能：**可站在个人或者部门的角色查看相应时间段的客户数量排名，同时可查看其新增客户数。



## 4、业绩目标完成度排名报表



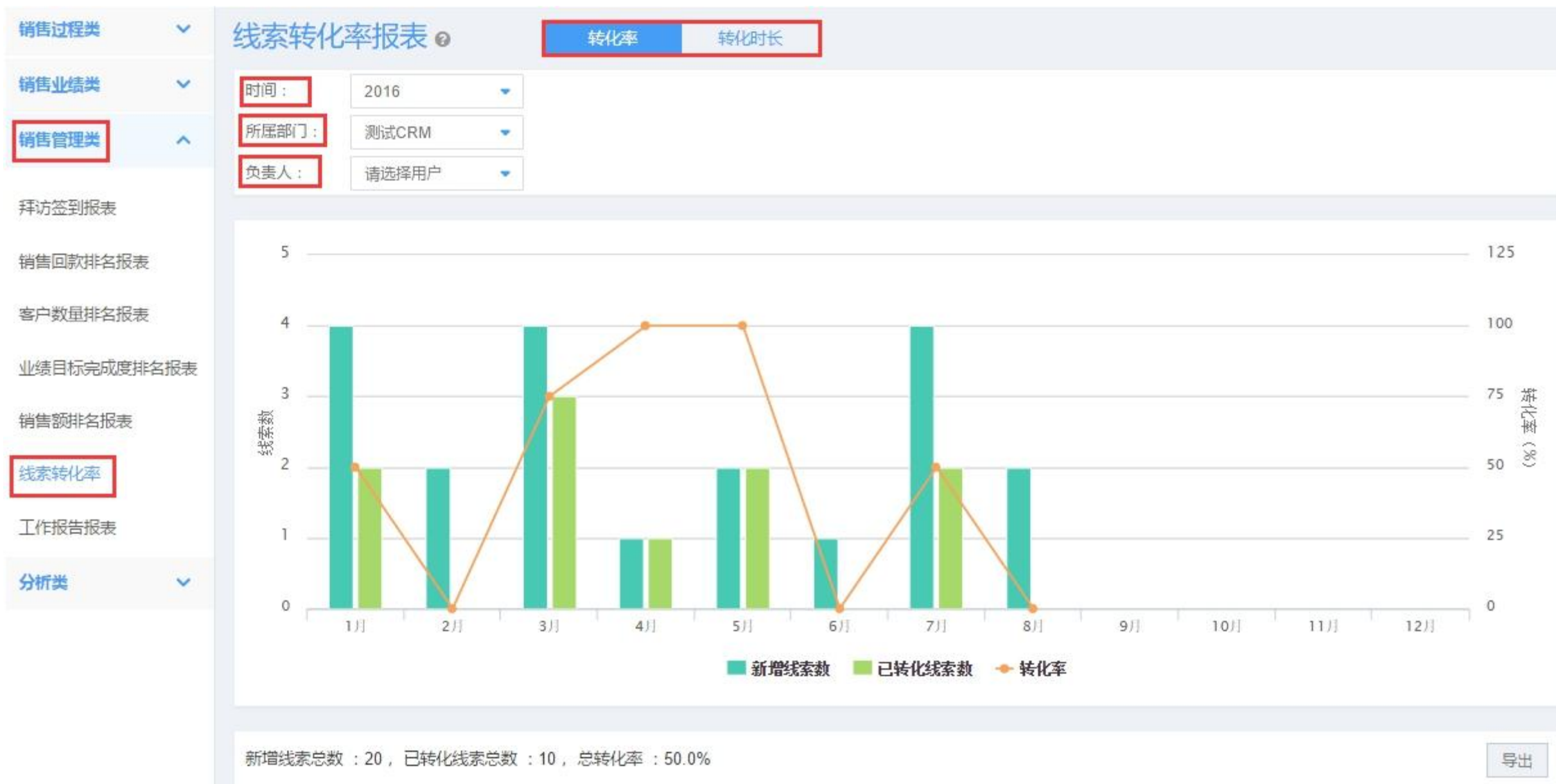
**功能：**可通过时间段、部门、业绩类型，查看相应业绩完成度。

## 5、销售额排名报表



**功能：**可通过时间段和部门查询对应人员的销售额排名

## 6、线索转化率



**功能：**可通过转化率和转化时长查看线索转化率。

## 7、工作报告报表

工作报告								+ 写工作报告
提交给我的报告	我提交的报告	我下属的报告	报告统计					
报告类型：	日报	周报	月报					
报告提交人：	请选择用户							
< 2016-08-15 ~ 2016-08-21								导出
姓名	08-15 (星期一)	08-16 (星期二)	08-17 (星期三)	08-18 (星期四)	08-19 (星期五)	08-20 (星期六)	08-21 (星期日)	完成率
李四	未提交	未提交	未提交	未提交	未提交			0.0%
张一	未提交	未提交	未提交	未提交	未提交			0.0%
崔玉魁	未提交	未提交	未提交	未提交	未提交			0.0%
李二	未提交	未提交	未提交	未提交	未提交			0.0%
张伟利	未提交	未提交	未提交	未提交	未提交			0.0%

**功能：**直接跳转工作报告模块查看报告详情。

## 10.4 分析类

### 客户类型统计报表



**功能：**可通过部门和成交状态查看对应的客户数。

## 2、数据上报报表

销售过程类



销售业绩类



销售管理类



分析类



客户类型统计报表

数据上报报表

### 数据上报

时间筛选: 今日 本周 本月 本季度 本年 自定义时间段

公司筛选: 请选择公司

模板名称	公司	数量
展会位置汇报		0
展会位置		0
展会位置上报		0
纸巾		0
方便面		0
饮料		0

第 1-6 条 共 6 条

**功能：**可通过时间段查询上报数量

# 自定义报表



**自定义报表：**可以根据不同数据来源进行组合，生成报表。根据数据来源给报表取一个对应的报表名称，之后可以给报表进行相关描述。（自定义报表没有数量限制，每种类型可以生成多个报表）

**报表类型：**联系人，商机，商机关联联系人，商机关联产品，合同，合同关联产品，回款记录，开票记录，客户跟进记录（CRM以客户为中心，以上类型报表都与客户模块相关联）



### 编辑报表

报表名称: 报表

筛选条件: [添加筛选条件](#)

and	[客户]客户名称	包含	上海	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[合同]已回款金额	大于	1000	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[合同]已回款金额	小于	100000	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[回款]回款日期	大于等于	2016-09-01	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[回款]回款日期	小于等于	2017-01-23	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>

汇总字段: [编辑汇总字段](#)

[合同]合同总金额    [合同]已回款金额    [合同]未回款金额    [合同]未开票金额    [合同]已开票金额    [回款]回款金额

效果预览 (此为预览效果, 仅显示5条结果, 保存后可查看全部结果。) [编辑报表字](#)

[客户]客户名称	[合同]合同标题	[合同]负责人	[回款]回款日期	[回款]回款金额
上海贸易分部一部	222222	庄伟伟	2016-11-18	¥77,877.00

- **筛选条件：单个和多个条件筛选**

- **区间值：包含、不包含、小于、小于等于、等于、大于、大于等于。**

包含、不包含：是指含有或者不含有（常用于客户名称、商机标题、合同标题）

小于等于、等于、大于、大于等于：是指数量，金额，时间的取值范围条件

**注意：某些特殊字段无选项需按照文本形式填写。（如需统计对应金额可以添加汇总字段进行统计）**



## 自定义报表

编辑报表字段

快捷方式 提醒 帮助 设置 丁涛

未选字段

已选字段

+ 合同

+ 客户

- 回款

[回款]回款日期

[回款]回款金额

[回款]付款方式

[回款]回款类型

[回款]收款人

[回款]备注

[客户]客户名称

[合同]合同标题

[合同]负责人

[回款]回款日期

[回款]回款金额

保存 取消

保存 取消

编辑报表字段

回款日期	[回款]回款金额
1-04	¥ 1,000.00
1-30	¥ 11,212.00
1-23	¥ 50.00
1-01	¥ 5,000.00

确定

**编辑报表字段：需要获取哪类信息字段，可自行选取。如合同中的字段，客户中的字段，回款等。**

**联系人：**客户和联系人报表，主要用于统计客户下关联联系人。  
如：需要统计包含“上海”名称客户中跟进状态为“售后”的联系人。

### 编辑报表

报表名称：

筛选条件：[添加筛选条件](#)

and    [编辑](#) [删除](#)

and    [编辑](#) [删除](#)

汇总字段：[编辑汇总字段](#)

效果预览 (此为预览效果，仅显示5条结果，保存后可查看全部结果。) [编辑报表字段](#)

[客户]客户名称	[客户]跟进状态	[客户]负责人	[联系人]姓名	[联系人]电话	[联系人]手机
上海市浦东电子	售后	汪洋	张先生	021-444332222	
上海市浦东电子	售后	汪洋	李琪		

## 自定义报表-报表类型

**商机**：客户和商机报表，用于销售形势的预测，统计预计销售金额。

如：需要统计某负责人销售阶段为赢单，预计签单日期在17年1月1日之后的商机及统计预计销售金额。

### 编辑报表

报表名称：**商机报表**

筛选条件：[添加筛选条件](#)

and

[商机]销售阶段 等于 赢单

[编辑](#)

[删除](#)

and

[商机]预计签单日期 大于等于 2017-01-01

[编辑](#)

[删除](#)

and

[商机]负责人 等于 陈琼琼

[编辑](#)

[删除](#)

汇总字段：[编辑汇总字段](#)

[商机]预计销售金额

效果预览 (此为预览效果，仅显示5条结果，保存后可查看全部结果。)

[编辑报表字段](#)

[商机]负责人	[商机]销售阶段	[商机]商机标题	[商机]预计销售金额	[商机]预计签单日期	[客户]客户名称
陈琼琼	赢单	中银项目	¥ 10,000.00	2017-01-05	中银城市发展（上海）投资中心（有限合伙）

保存

取消

[商机]预计销售金额合计：¥ 10,000.00

[导出](#)

[商机]负责人	[商机]销售阶段	[商机]商机标题	[商机]预计销售金额	[商机]预计签单日期	[客户]客户名称
陈琼琼	赢单	中银项目	¥ 10,000.00	2017-01-05	中银城市发展（上海）投资中心（有限合伙）

共 1 条

每页显示 20 条

**商机关联联系人如**：需要查看销售阶段是初步接洽且预计销售金额在1千以上，角色是决策者的联系人。

### 编辑报表

报表名称：

筛选条件：[添加筛选条件](#)

and  等于  [编辑](#) [删除](#)

and  大于  [编辑](#) [删除](#)

and  等于  [编辑](#) [删除](#)

汇总字段：[编辑汇总字段](#)

效果预览 (此为预览效果，仅显示5条结果，保存后可查看全部结果。) [编辑报表字段](#)

[客户]客户名称	[商机]商机标题	[商机]销售阶段	[商机]预计销售金额	[联系人]联系人角色	[商机]预计签单日期	[商机]负责人	[联系人]联系人姓名
江南第一道	测试	初步接洽	¥2,000.00	决策者	2016-11-22	郭书云	陈李琳

## 自定义报表-报表类型

**商机关联产品如：**需要查看某个协作人商机下，产品名称包含“折叠旅行双肩包”中建议价格在50和50以上关联的产品及建议价格汇总。

### 编辑报表

报表名称: 商机关联产品

筛选条件: 添加筛选条件

and [商机]协作人 等于 庄伟伟 编辑 删除

and [产品]产品名称 包含 折叠旅行双肩包 编辑 删除

and [关联产品]建议价格 大于等于 50 编辑 删除

汇总字段: 编辑汇总字段

[关联产品]建议价格

效果预览 (此方预览效果, 仅显示3条结果, 保存后可查看全部结果。) 编辑报表字段

[商机]协作人	[客户]客户名称	[产品]产品名称	[关联产品]建议价格	[商机]商机标题	[商机]预计销售金额
庄伟伟	khuku	折叠旅行双肩包2	¥61.00	BBC	¥6,100.00
庄伟伟	上海紫严制冷设备有限公司	折叠旅行双肩包女款1	¥60.00	上海紫严制冷设备有限公司	¥222.00

### 商机关联产品

[关联产品]建议价格合计: ¥280.00 导出

[商机]协作人	[客户]客户名称	[产品]产品名称	[关联产品]建议价格	[商机]商机标题	[商机]预计销售金额
庄伟伟	khuku	折叠旅行双肩包2	¥61.00	BBC	¥6,100.00
庄伟伟	上海紫严制冷设备有限公司	折叠旅行双肩包女款1	¥60.00	上海紫严制冷设备有限公司	¥222.00
庄伟伟	121312	折叠旅行双肩包4	¥50.00	测试商1	¥10,000.00
庄伟伟	121312	折叠旅行双肩包女款	¥59.00	测试商1	¥10,000.00
庄伟伟	上海汽车	折叠旅行双肩包2	¥50.00	项目0	¥5,000.00

共 6 条 每页显示 20 条

## 自定义报表-报表类型

**合同**：需查看16年下半年，合同总金额在5千到5万之间且回款在100和100以上的合同。以及统计合同总金额和已回款金额。

### 编辑报表

报表名称： 合同

筛选条件： [添加筛选条件](#)

and	[合同]合同开始日期	大于等于	2016-06-01	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[合同]合同开始日期	小于等于	2016-12-31	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[合同]合同总金额	小于	50000	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[合同]合同总金额	大于	5000	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[合同]已回款金额	大于等于	100	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>

汇总字段： [编辑汇总字段](#)

[合同]合同总金额 [合同]已回款金额

效果预览 (此为预览效果，仅显示5条结果，保存后可查看全部结果。)

[编辑报表字段](#)

[合同]合同标题	[合同]合同开始日期	[合同]合同总金额	[合同]已回款金额	[客户]客户名称	[客户]负责人
222222	2016-11-12	¥ 11,222.00	¥ 77,877.00	上海贸易分部一部	庄伟伟



## 自定义报表-报表类型

### 编辑报表

报表名称: 合同关联产品

筛选条件: 添加筛选条件

and: [合同]合同状态 等于 成功结束

汇总字段: 选择汇总字段

[合同]合同总金额 [关联产品]数量 [关联产品]产品原价 [关联产品]建议价格 [产品]标准单价 [产品]单位成本 [产品]毛利率 [产品]采购价格

效果预览 (此为预览效果, 仅显示5条结果, 保存后可查看全部结果。)

[客户]客户名称	[合同]合同标题	[合同]合同状态	[产品]产品名称	[合同]合同开始日期	[合同]负责人	[关联产品]建议价格
上海电器电力公司	项目pppp	成功结束	折叠旅行双肩包2	2015-10-18	上海爱客爱客丁涛	¥61.00

保存 取消

**合同关联产品如：**需要查看状态为“成功结束”合同下，关联的产品。及查看合同总金额、数量、产品原价、建议价格、标准单价、单位成本、毛利率、采购价格汇总统计。

### 合同关联产品

[合同]合同总金额合计: ¥6,100.00, [关联产品]数量合计: 100.0, [关联产品]产品原价合计: ¥61.00, [关联产品]建议价格合计: ¥61.00, [产品]标准单价合计: ¥61.00, [产品]单位成本合计: ¥22.00, [产品]毛利率合计: 63.93, [产品]采购价格合计: 0.0

导出

[客户]客户名称	[合同]合同标题	[合同]合同状态	[产品]产品名称	[合同]合同开始日期	[合同]负责人	[关联产品]建议价格
上海电器电力公司	项目pppp	成功结束	折叠旅行双肩包2	2016-10-18	上海爱客爱客丁涛	¥61.00

共 1 条 每页显示 20 条

## 自定义报表-报表类型

回款记录如：客户合同的回款记录，针对合同回款进行统计。如：需要查看包含“上海”客户名称下，回款金额在一千到十万之间，回款日期在16年9月到17年1月23日的回款记录。

### 编辑报表

报表名称: 回款

筛选条件:

- 添加筛选条件
- and [客户]客户名称 包含 上海
- and [合同]合同金额 大于 1000
- and [合同]已回款金额 小于 100000
- and [回款]回款日期 大于等于 2016-09-01
- and [回款]回款日期 小于等于 2017-01-23

汇总字段: 编辑汇总字段

[合同]合同总金额 [合同]已回款金额 [合同]未回款金额 [合同]未开票金额 [合同]已开票金额 [回款]回款金额

效果预览 (此为预览效果, 仅显示5条结果, 保存后可查看全部结果。)

[客户]客户名称	[合同]合同标题	[合同]负责人	[回款]回款日期	[回款]回款金额
上海贸易分前一期	222222	庄伟伟	2016-11-18	¥77,877.00

### 回款记录报表

[合同]合同总金额合计: ¥17,322.00, [合同]已回款金额合计: ¥82,087.00, [合同]未回款金额合计: -¥64,765.00, [合同]未开票金额合计: -¥8,843,253.00, [合同]已开票金额合计: ¥8,860,575.00, [回款]回款金额合计: ¥82,087.00

导出

[客户]客户名称	[合同]合同标题	[合同]负责人	[回款]回款日期	[回款]回款金额
上海贸易分前一期	222222	庄伟伟	2016-11-18	¥77,877.00
上海电器电力公司	多啦	上海贸易分前一期	2016-10-14	¥0.00
上海电器电力公司	多啦	上海贸易分前一期	2016-10-14	¥3,000.00



**开票记录如：需要查看开票日期16年下半年中，开票金额在1千到3万之间有开票据类型为“增值税普票发票”的开票记录。及统计未开票金额、已开票金额、开票的金额。**

报表名称：

筛选条件：[添加筛选条件](#)

and	[开票]开票日期	大于	2016-06-01	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[开票]开票日期	小于	2017-01-01	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[开票]开票金额	大于	1000	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[开票]开票金额	小于	30000	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>
and	[开票]票据类型	等于	增值税普通发票	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>

汇总字段：[编辑汇总字段](#)

[合同]未开票金额	[合同]已开票金额	[开票]开票金额
-----------	-----------	----------

效果预览 (此为预览效果，仅显示5条结果，保存后可查看全部结果。)

[客户]客户名称	[合同]合同标题	[合同]负责人	[开票]开票日期	[开票]开票金额	[开票]票据类型
上海电器电力公司	多啦	上海爱客爱客丁涛	2016-10-14	¥3,000.00	增值税普通发票

[保存](#) [取消](#)

**客户跟进记录如：客户跟进记录汇总统计。如：查看某个客户协作人，通过“手机”跟进的成交客户。**

### 编辑报表

报表名称：[客户跟进记录](#)

筛选条件：[添加筛选条件](#)

and [客户]协作人 等于 上海爱客爱客丁涛 [编辑](#) [删除](#)

and [跟进记录]跟进类型 等于 手机 [编辑](#) [删除](#)

and [客户]跟进状态 等于 成交 [编辑](#) [删除](#)

汇总字段：[编辑汇总字段](#)

效果预览 (此为预览效果，仅显示5条结果，保存后可查看全部结果。)

[编辑报表字段](#)

[客户]客户名称	[客户]协作人	[客户]跟进状态	[跟进记录]跟进类型	[客户]沟通方式	[跟进记录]跟进内容
上海电器电力公司	上海爱客爱客丁涛	成交	手机		了解到公司名称等其他的信息 这个线索是...

## 11. 工作报告

现在，我国的人员成本是越来越高，因此如何提升员工的工作效率是老板非常关心的问题。

1、让销售人员每天写日报，定期写周报和月报，是老板管理销售团队、提升销售效率的有效手段。

2、员工可以随时通过PC版或者手机版来提交工作报告，老板也可以随时批阅下属的工作报告。

**工作报告** | 提交给我的报告 | 我提交的报告 | 我下属的报告 | 报告统计

报告类型: 日报 周报 月报

报告状态: 全部 已批阅 未批阅

员工筛选: 请选择用户

丁涛的日报 (2016年4月28日)

批阅人: 人事总监 抄送: 销售一部经理

提交时间: 2016-04-28 10:07

新增线索 0 | 新增客户 0 | 新增商机 0 | 跟进次数 0

销售动态

今日总结

进入工作总结

明日计划

明天拜访客户

评阅内容..... 点评

**查看工作日志**

**部门负责人可以根据员工所提交日报内容，予以点评或回复！**

## 11.1 新增工作报告

**工作报告** 提交给我的报告 我提交的报告 我下属的报告 报告统计 + 写工作报告

报告类型: 日报 周报 月报

报告状态: 全部 已批阅 未批阅

员工筛选:

2016年4月25日

lanlan的日报 未批阅

2016年2月22日

丁涛的日报 已批阅

2016年1月25日

小天的日报 已批阅

2016年1月22日

丁涛的日报 已批阅

lanlan的日报 (2016年4月25日)

批阅人: 丁涛 抄送: 丁涛 提交时间: 2016-04-25 09:59

+ 新增线索 0 + 新增客户 0 + 新增商机 0 + 跟进次数 0 销售动态

今日总结

ddsdssd

明日计划

dsdsdsa

批阅

点击右侧新增工作报告按钮，按照需求填写即可

\* 类型

日报

2016-04-28

\* 批阅人

日报

周报

月报

抄送人

\* 总结

Text input area for summary.

添加图片

最多上传3个附件

\* 计划

Text input area for plan.

保存



2016-04-28

18:11 ● 丁涛

拜访客户

2016-04-29 09:00

实际跟进时间: 2016-04-28 18:11

来自 水水水水

18:11 ● 丁涛

给客户发资料

2016-04-29 09:00

实际跟进时间: 2016-04-28 18:11

来自 rhttrhrhtrh

没有了

新增报表时，支持上传附件，左侧为需填写内容，右侧为销售轨迹。

## 11.2 报告统计

工作报告 提交给我的报告 我提交的报告 我下属的报告 **报告统计** [+ 写工作报告](#)

报告类型: **日报** 周报 月报

员工筛选: 请选择用户

2016-04-25 ~ 2016-05-01 [导出](#)

姓名	04-25 (星期一)	04-26 (星期二)	04-27 (星期三)	04-28 (星期四)	04-29 (星期五)	04-30 (星期六)	05-01 (星期日)	完成率
销售总监	未提交	未提交	未提交	未提交				0.0%
销售一部经理	未提交	未提交	未提交	未提交				0.0%
销售二部经理	未提交	未提交	未提交	未提交				0.0%
人事总监	未提交	未提交	未提交	未提交				0.0%

点击右上角报告统计按钮，可清晰了解员工报告提交情况，还可以看到员工报表完成率

## 11.3 工作报告查阅

工作报告

提交给我的报告 我提交的报告 我下属的报告 报告统计

+ 写工作报告

报告类型: 日报 周报 月报

报告状态: 全部 已批阅 未批阅

员工筛选: 请选择用户

2016年4月25日

lanlan的日报 未批阅

lanlan的日报 (2016年4月25日)

批阅人: 丁涛 抄送: 丁涛 提交时间: 2016-04-25 09:59

新增线索 0 新增客户 0 新增商机 0 跟进次数 0

销售动态

今日总结

ddsdsd

明日计划

dsdsdsa

评阅内容.....

批阅

1.1管理者可通过上方工具栏查看对应报工作报告；

1.2左侧为管理者报表的批阅情况；右侧为报表内容，可在首页查看员工提交或同事抄送给您的邮件（可下载附件），并予以点评，帮助员工成长



## 12、数据上报

### 数据上报

**定义：**指门店或销售人员通过手机端把门店或外出获取的数据上报到总部。

**用途：**方便公司老板了解各门店相关数据；下载上报的数据。

快速新增

工作台

线索

客户

联系人

商机

合同

产品

报表中心

工作报告

跟进记录

**数据上报**

### 数据上报

时间筛选: 今日 本周 本月 本季度 本年 自定义时间

公司筛选: 请选择公司

模板名称	公司	数量
展会位置汇报		0
展会位置		0
展会位置上报		0
纸巾		0
方便面		0
饮料		0

## 12.1 查看数据

首先筛选时间，然后点击模板名称，即可查看相关数据。

快捷新增

数据上报

时间筛选: 今日 本周 本月 本季度 本年 自定义时间段

公司筛选: 请选择公司

模板名称	公司
展会位置汇报	
展会位置	
展会位置上报	
纸巾	
方便面	
饮料	



## 12.2 导出

点击详情页下方“导出”按钮即可导出数据。

总数据：2

导出

公司	是否到达
上海展会	2
上海店	0
北京店	0
深圳店	0
广州店	0
浦东门店	0



## 13. 跟进记录

跟进记录

跟进记录

导出

筛选条件:

写跟进时间: 全部

所属模块: 全部

跟进类型: 全部

所属部门: 请选择部门

负责人: 请选择用户

工作报告

查询

02-14

刘鑫 ▶ 电话 11:44

- 1、不写日报，但是每次打开默认都是写日报，觉得体验不好
- 2、写周报，输入框太小（web端），才写4、5行就看不到了，一般要写20来行
- 3、希望工作报告模板可以自定义，规定好要写哪些内容，将报告内容格式化

**功能：查看线索、客户、商机、合同跟进记录汇总及导出。新增跟进记录搜索功能。**

## 14. 知识库

The screenshot displays a knowledge base interface with the following elements:

- Header:** "知识库" (Knowledge Base) on the left, and "+ 新增文档" (Add New Document) on the right.
- Navigation:** A horizontal menu with tabs: "全部文档" (All Documents), "公司介绍" (Company Introduction), "产品资料" (Product Information), "销售资料" (Sales Information), "基本资料" (Basic Information), and "更多版块" (More Sections) with a dropdown arrow.
- Tags:** "常用标签:" (Common Tags) with a "全部标签" (All Tags) button.
- Sort and Search:** "更新时间倒序" (Sort by Update Time Descending) dropdown, a search input field, and a "查询" (Search) button.
- Content:** A list of documents under the "公司介绍" category. The first entry is "公司介绍" (Company Introduction) with a sub-link "查看 (0)" (View 0) and metadata "上海爱客爱客丁涛 更新于: 2016-10-26 11:21". Below it are sub-links for "公司规模" (Company Scale) and "公司情况" (Company Status).
- Footer:** "共 1 条" (Total 1 item) and "每页显示 10 条" (Show 10 items per page) with a dropdown arrow.

**功能：可以将公司介绍，产品资料等其他相关文档上传至知识库方便查看和下载**

## 15. 费用报销

上海智能有限公司

新增费用

费用报销

全部报销单 我的报销单 全部费用 我的费用

创建时间：全部 今天 昨天 本周 上周 本月 上月

报销人：请选择用户

报销部门：请选择部门

□	报销单号	报销金额	报销人
---	------	------	-----

\* 费用编号 请客费

\* 费用类型 招待费

\* 费用描述 与某某客户在小五饭店吃饭

\* 费用金额 200

\* 发生时间 2017-08-07

\* 对应客户 上海物流有限公司

联系人 请选择联系人

商机/合同 合同 物流费

跟进记录 请选择跟进记录

拜访签到 请选择拜访签到

附件 + 选择文件  
单个文件最大支持80MB，上传请耐心等待。

\* 负责人 无为

保存 保存并新增费用

- 1) 填写费用编号
- 2) 选择费用类型
- 3) 费用描述
- 4) 填写费用金额
- 5) 选择发生时间
- 6) 对应客户
- 7) 关联商家/合同
- 8) 关联跟进记录
- 9) 关联拜访签到
- 10) 添加附件
- 11) 选择负责人

**功能：记录每一笔支出费用，控制企业成本，规则报销制度。**

点击新增费用

## 16. 短信群发



STEP1:在手机端开通短信



STEP2:发送短信

- 1) 建立短信模板
- 2) 编辑变量1
- 3) 编辑变量2
- 4) 编辑变量3
- 5) 编辑变量4
- 6) 支持定时发送



## 17. 社交推广



付费

- 上百条优质通道
- 100%送达, 保证高效触达
- 最低4分/条, 按成功计费



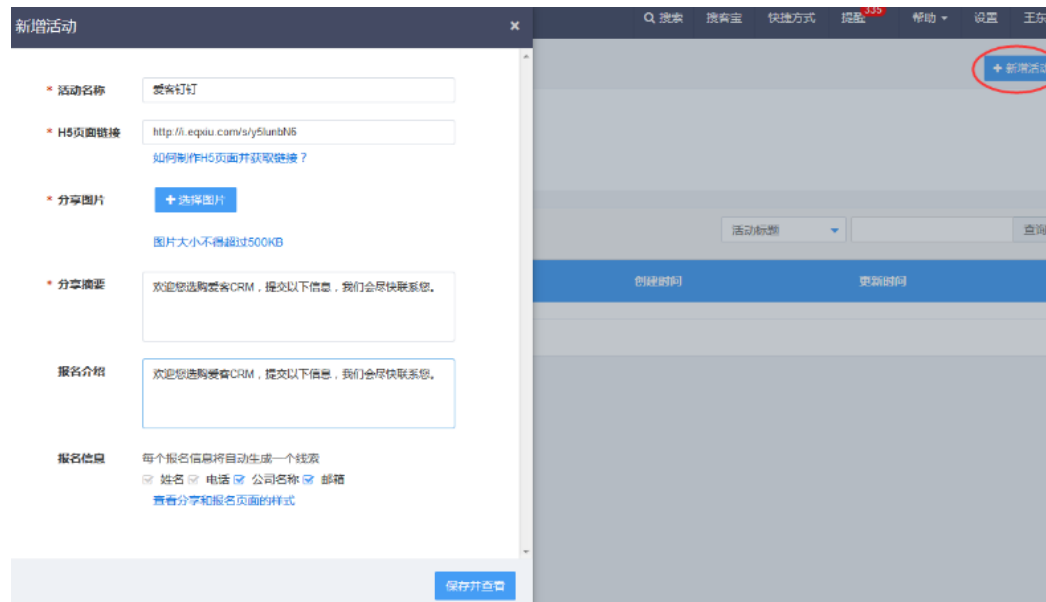
免费

- 开通企业知识库, 随时随地一键分享
- 共享知识和经验, 帮助员工快速成长

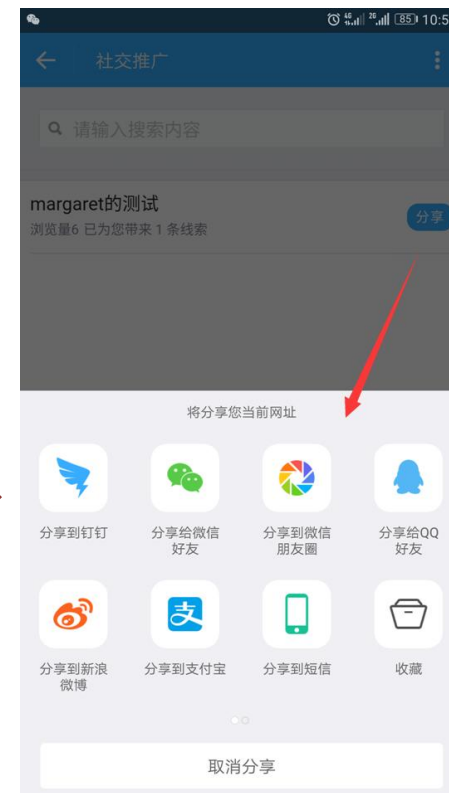


免费

STEP1：在手机端开通社交推广



STEP2：在PC端新增活动



STEP3：进入手机端社交推广页面，点击分享即可将活动分享到各个社交平台，客户点击活动页面的报名按钮填写信息即可为您带来线索信息并自动录入到爱客系统中。



爱客

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

我们期待你的加入!



扫一扫，关注爱客微信公众账号