



星云海
SCOTEC.NET

CRM 客户管理系统

网页版操作手册

星云海数字科技股份有限公司

2019 年 5 月 28 日

目录

一、销售线索管理	- 3 -
1.1 线索的录入和分配.....	- 5 -
1.2 线索的回访	- 8 -
1.3 线索跟进记录.....	- 9 -
1.4 战败线索列表.....	- 10 -
1.5 重复线索列表.....	- 11 -
二、销售潜在客户管理	- 12 -
2.1 销售接待	- 13 -
2.2 潜客的分配	- 16 -
2.3 潜客的回访	- 17 -
2.4 潜在客户跟进记录.....	- 18 -
2.5 战败潜在客户	- 19 -
2.6 订单客户	- 20 -
2.7 销售保有客户.....	- 21 -
2.8 试乘试驾	- 22 -
三、客服管理	- 24 -
3.1 销售潜在客户任务.....	- 25 -
3.2 销售潜在客户回访统计.....	- 26 -
3.3 保有客户任务.....	- 27 -
3.4 保有客户回访统计.....	- 28 -
四、投诉管理	- 29 -
4.1 投诉任务的创建.....	- 30 -
4.2 投诉的处理和查询.....	- 31 -
五、招揽管理	- 32 -
5.1 售后招揽任务的创建.....	- 33 -
5.2 售后招揽任务的分配与跟进.....	- 34 -
5.3 续保招揽跟进.....	- 35 -
六、优惠券管理	- 36 -
6.1 新增优惠券	- 37 -
6.2 优惠券的发放.....	- 38 -

6.3 优惠券发放明细.....	- 39 -
6.4 优惠券的删除.....	- 40 -
七、知识库管理.....	- 41 -
7.1 知识库分类	- 42 -
7.2 知识库内容	- 44 -
八、系统设置	- 45 -
8.1 优惠券审核开关.....	- 46 -
8.2 销售规则配置.....	- 47 -
8.3 售后规则配置.....	- 50 -
8.4 营销规则配置.....	- 53 -
8.5 回访模板管理.....	- 54 -
九、市场营销管理	- 55 -
9.1 新闻资讯	- 56 -
9.2 降价促销	- 57 -
9.3 活动管理.....	- 58 -
9.4 大转盘	- 59 -
9.5 短信平台.....	- 60 -



一、销售线索

星云海
SCOTEC.NET

【功能】：针对网络线索的收集、分配与跟进。**优势**：使所有主流平台成为各店垂直网站，资源线索无缝对接，及时跟进转化】

1.1 线索的录入和分配

可单个新增线索、也可通过模板批量导入线索，此外，如果和汽车平台打通，还可以自动同步线索。线索录入后可分配给指定的销售顾问跟进。

如图 1 所示，进入【网销管理】——【网销线索】点击【批量导入】，图 2 选择导入模板数据，点击确认。**如果是新建店，可通过【批量导入】选择【其他网络】，下载模板填写，将历史网销线索初始化导入**（注：系统具有排重功能，重复录入会激活当天回访）。

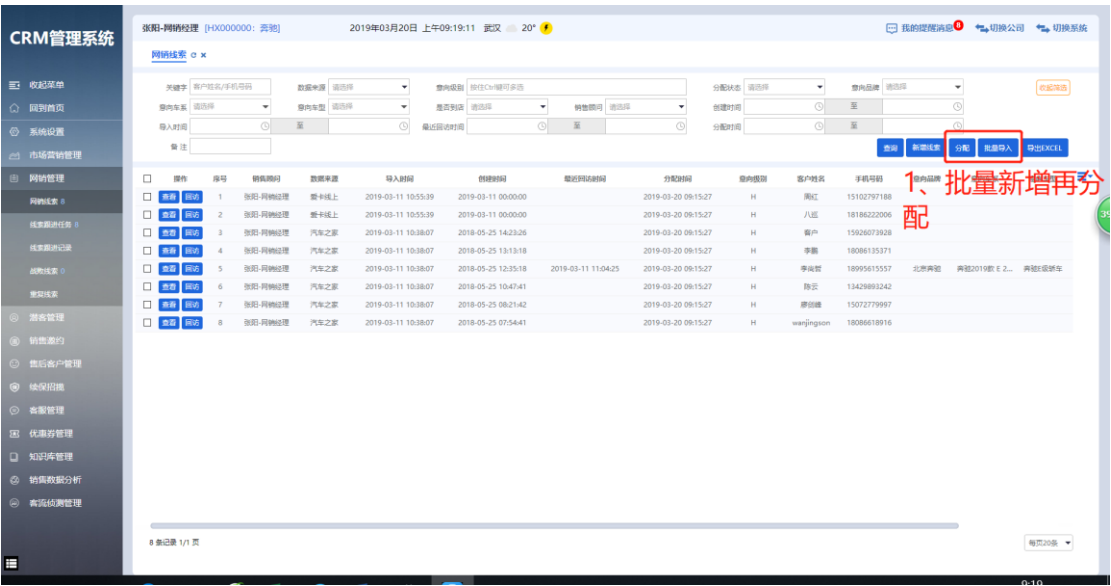


图 1

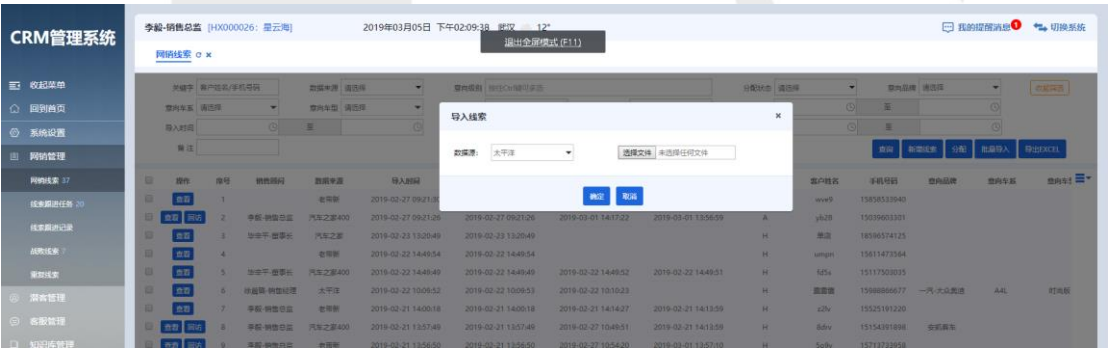


图 2

线索导入后需分配给指定的销售顾问跟进，则勾选客户点击【分配】选择销售顾问。

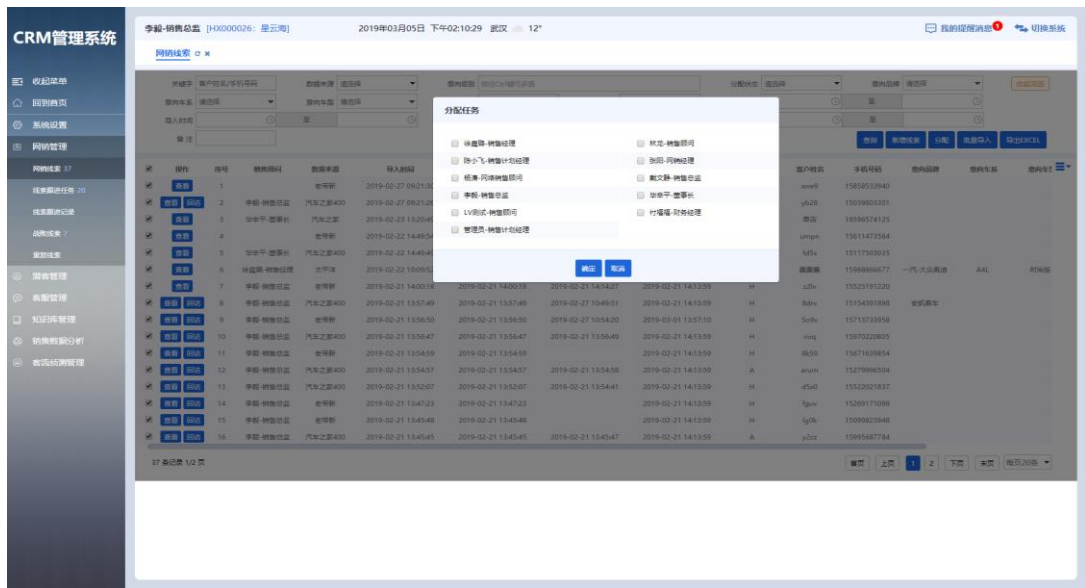


图 3

如需单个新增线索，则如图 4 进入【网络线索】 点击【新增线索】 ，图 5 完善新增线索信息，手机号保持唯一性，(*) 为必填项。

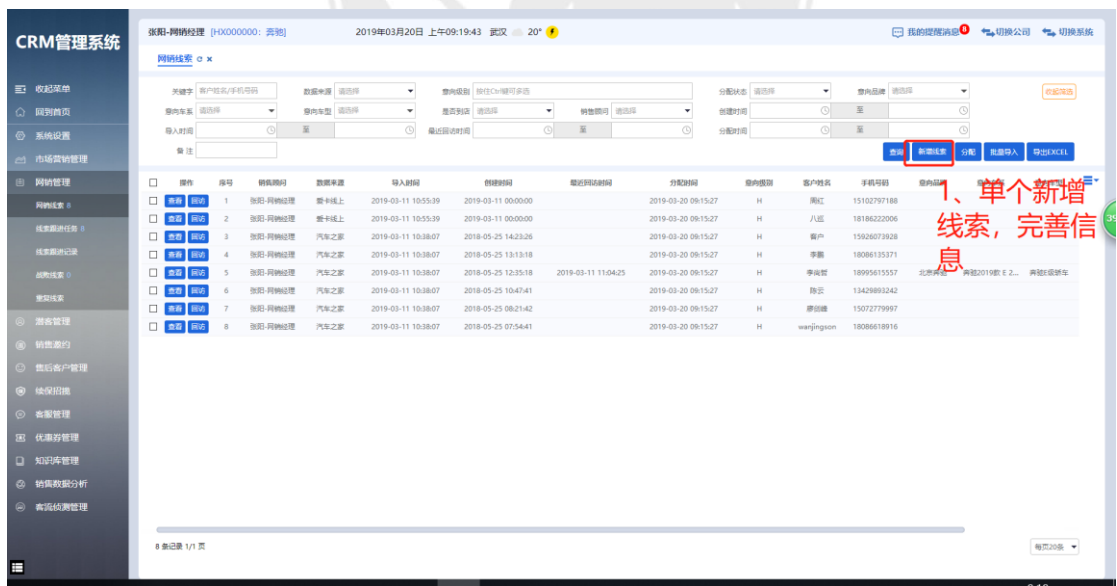


图 4

CRM管理系统

收起菜单

回到首页

系统设置

网络管理

网络设置 27

设备网络设置 20

设备网络设置

设备设置 7

复制设备

设备管理

设备管理

知识库管理

数据数据管理

数据数据管理

李锐-销售经理 (H0000026: 星云海)

2019年03月05日 下午02:12:28 武汉 12°

我的提醒消息 切换系统

网络设置

* 客户名称

所在省份

客户车系

备注

* 手机号码

所在城市

客户车型

* 数据来源

具体地址

客户性别

客户品牌

保存

提交

图 5



星云海
SCOTEC.NET

1.2 线索的回访

线索分配之后，会生成定时任务，需按时对线索跟进回访。

如图 6 所示，进入【线索跟进任务】根据上方【任务状态】选择【到期】【过期】【将来】进行客户筛选，点击【回访】进入图 7 所示界面填写回访后的信息。

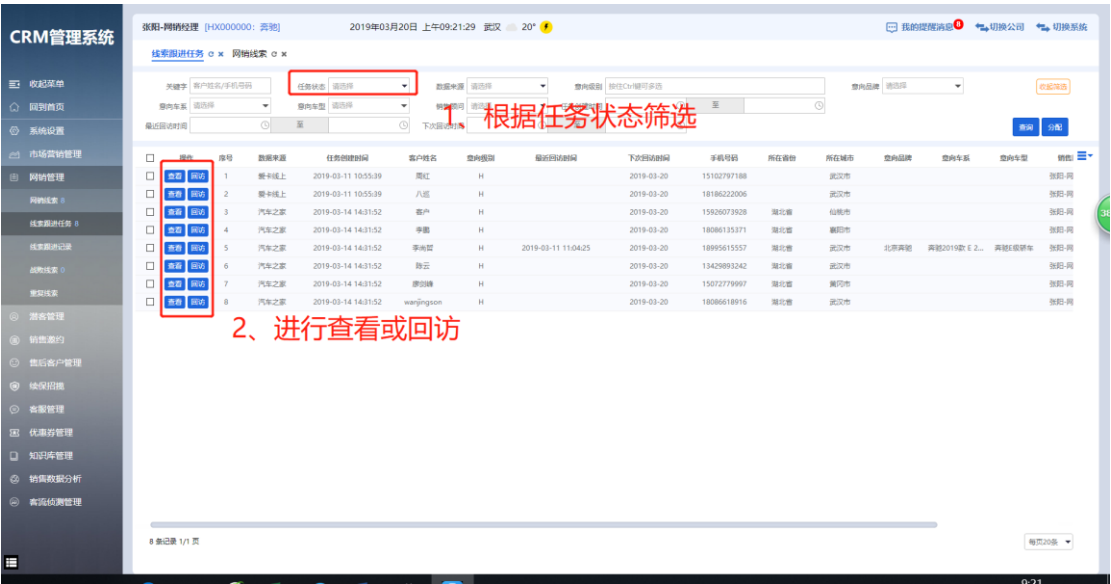
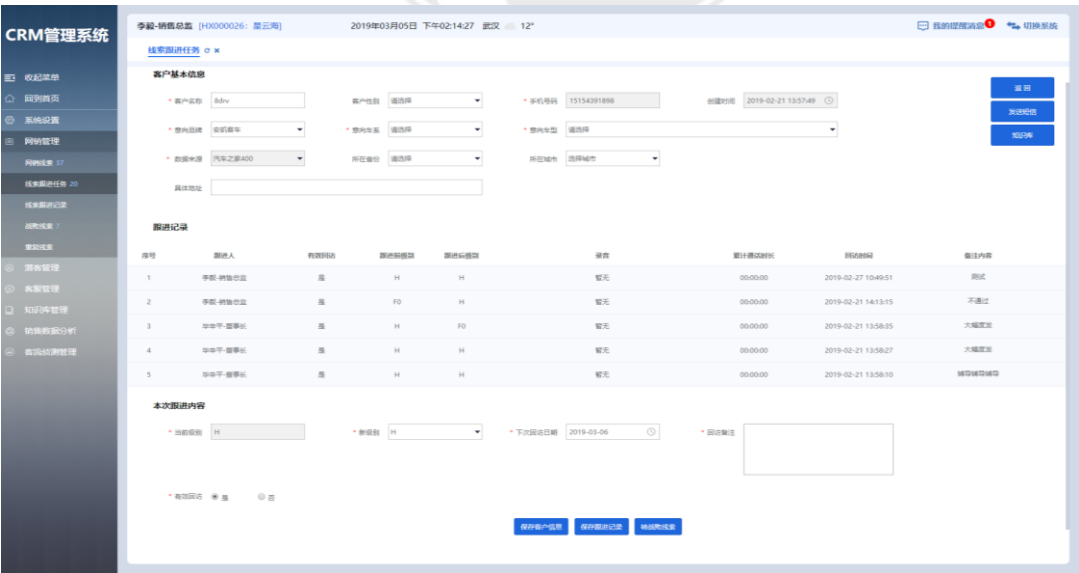


图 6



图

7

1.3 线索跟进记录

通过按【回访记录】或【线索】、【回访备注】等条件进行筛选出需查看的客户，也可统一导表操作。

如图 10 所示，进入【线索跟进记录】，通过上方筛选栏【查看类型】【回访备注】点击【查询】，或者点击【导出表格】。

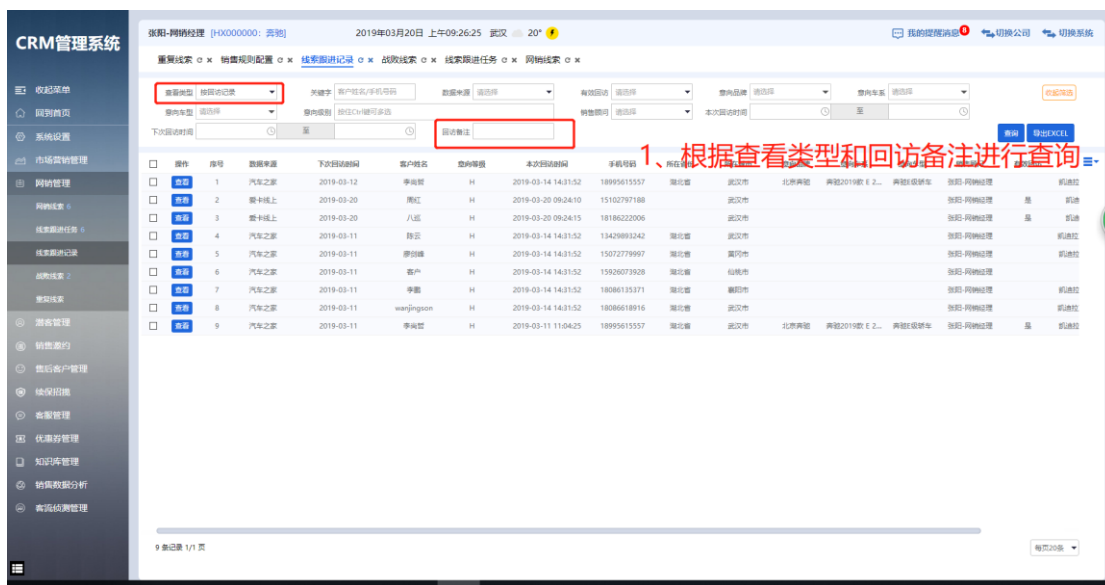
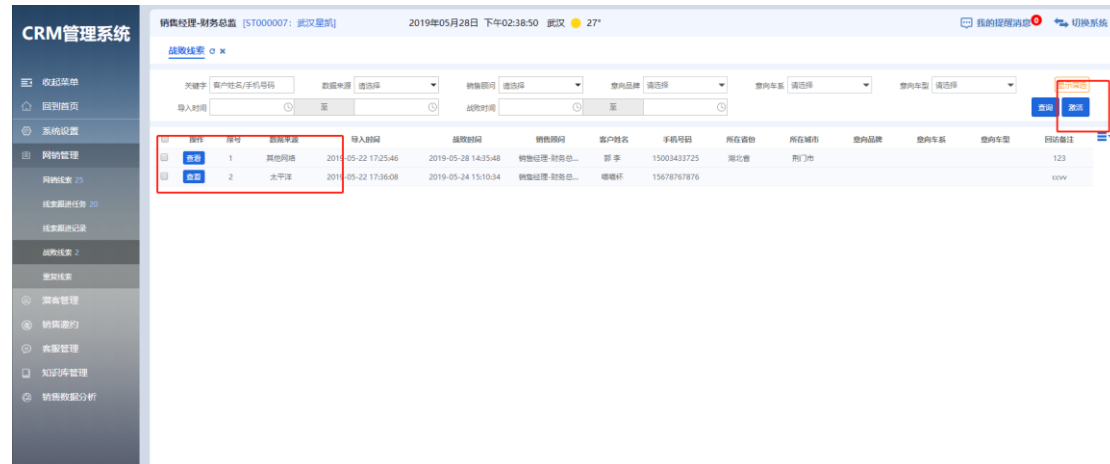


图 10

1.4 战败线索列表

线索被战败后，直接进入战败线索列表中。可通过【查看】来查询客户详情，同时可勾选战败线索后，点击【激活】，该战败线索即被激活，级别为 H 级并生成当日回访任务。



点击【激活】后，需重新分配销售顾问。

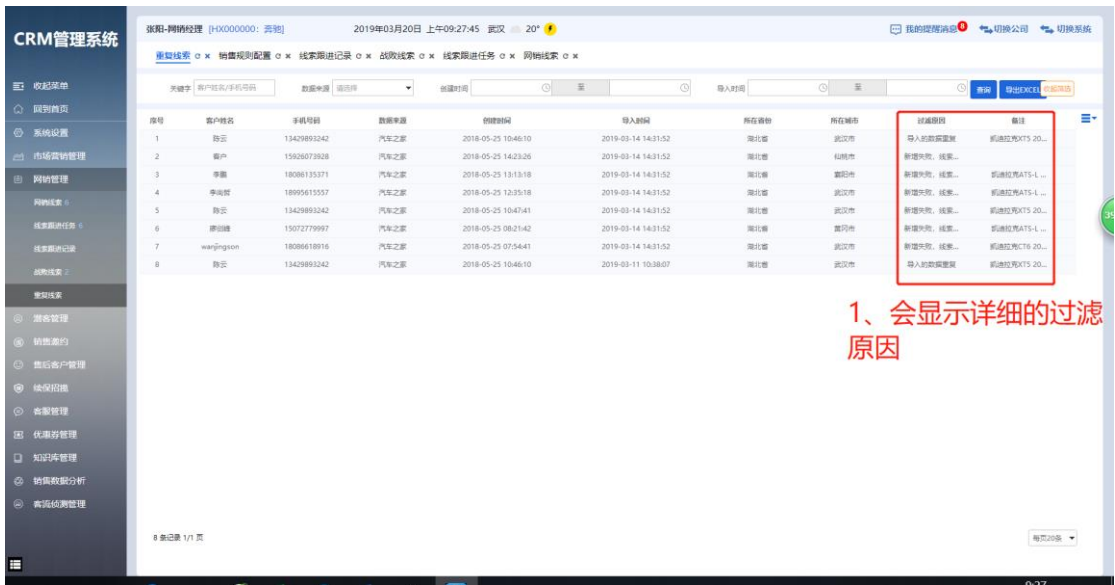


星云海
SCOTEC.NET

1.5 重复线索列表

批量导入与单个新增是重复的线索会过滤在此表中显示，会显示【过滤原因】与【数据来源】

如图 10 所示，进入【重复线索列表】——【查询】。



1、会显示详细的过滤原因

图 10

二、 销售潜客管理



星云海
SCOTEC.NET

【功能】：针对潜在客户分配、跟进与检核。**优势**：根据各店销售情况自由制定跟进策略，确保每个潜客的最大开发】

2.1 销售接待

如下图所示销售接待内的数据来源于掌上神器销售接待，掌上神器销售接待新增有效客户保存后，自动成为潜客。

CRM管理系统

收起菜单

回到首页

系统设置

网络管理

资产管理

销售接待

销售记录

客户评价

原系统任务

原系统记录

数据报表

订单管理

销售待办

品牌池

车辆管理

知识库管理

销售数据分析

售后跟踪管理

李毅-销售总监 [HX000026: 星云海]2019年03月05日 下午02:28:25 武汉 12°我的提醒消息切换系统

销售接待重要线索

关键词: 客户姓名/手机号码完善状态添加客户清除

操作	序号	完善状态	有效客户	客户姓名	手机号码	性别	拜访方式	拜访人数	拜访时间	跟进时间	跟进大类	客户来源	跟进性质	销售时间	意向品牌	
购车建议书	1	已完善	是	刘ch	15381203873	男	电话	2	2019-03-04 11:12:52	2019-03-04 11:21:22	展厅	星耀汽车	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	
购车建议书	2	已完善	是	刘ch	15381203873	男	电话	2	2019-03-04 11:12:52	2019-03-04 11:21:22	展厅	星耀汽车	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	
购车建议书	3	已完善	是	刘ch	15381203873	男	电话	2	2019-03-04 11:12:52	2019-03-04 11:21:22	展厅	星耀汽车	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	
购车建议书	4	已完善	是	oaba	15288602558	女	电话	2	2019-03-04 11:12:53	2019-03-04 11:21:42	网络	老客户介绍	网络首次到店	毕中平-董事长	待跟进	
购车建议书	5	已完善	是	fgx	15613153636	女	电话	2	2019-03-04 11:12:53	2019-03-04 11:22:32	网络	老客户介绍	网络首次到店	毕中平-董事长	待跟进	
购车建议书	6	已完善	否	hfu	15739143663	女	电话	2	2019-03-04 11:12:52	2019-03-04 22:00:00	网络	老客户介绍	网络首次到店	毕中平-董事长	待跟进	
购车建议书	7	已完善	否	5bA4	15922057752	女	电话	2	2019-03-04 11:12:50	2019-03-04 22:00:00	网络	老客户介绍	网络首次到店	毕中平-董事长	待跟进	
购车建议书	8	已完善	是	3068	15297625886	男	电话	1	2019-03-04 11:17:53	2019-03-04 11:17:55	展厅	星耀汽车	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	
购车建议书	9	已完善	是	hAh	18639887458	未知	电话	1	2019-03-04 11:13:59	2019-03-04 11:16:02	展厅	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	安凯汽车	
购车建议书	10	已完善	是	他他	18636887472	男	电话	1	2019-03-04 11:10:25	2019-03-04 11:13:29	展厅	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	安凯汽车	
购车建议书	11	已完善	是	hAh	18639887458	未知	电话	2	2019-03-04 10:11:00	2019-03-04 11:11:00	展厅	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	安凯汽车	
购车建议书	12	已完善	否	我	18639887458	女	电话	2	2019-03-04 11:07:22	2019-03-04 22:00:00	展厅	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	安凯汽车	
购车建议书	13	已完善	否	办理	18636525895	女	电话	2	2019-03-04 11:04:16	2019-03-04 22:00:00	展厅	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	安凯汽车	
购车建议书	14	已完善	是	刘康	15172444084	男	电话	1	2019-03-04 10:58:52	2019-03-04 11:59:53	展厅	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	安凯汽车	
购车建议书	15	已完善	是	刘康	15172444084	男	电话	1	2019-03-04 10:58:52	2019-03-04 11:59:53	展厅	展厅首次到店	毕中平-董事长	待跟进	安凯汽车	
购车建议书	16	已完善	否	123	13995687958	男	电话	2	2019-03-01 14:26:14	2019-03-01 22:00:00	网络	自然到店	展厅首次到店	李毅-销售经理	待跟进	安凯汽车
购车建议书	17	已完善	是	张继超	13995678588	男	电话	2	2019-03-01 14:06:50	2019-03-01 14:18:56	展厅	自然到店	展厅首次到店	李毅-销售经理	待跟进	安凯汽车
购车建议书	18	已完善	是	王先生	13255441122	男	电话	2	2019-02-28 16:48:00	2019-02-28 19:48:00	展厅	展厅首次到店	李毅-销售经理	待跟进	安凯汽车	
购车建议书	19	已完善	是	mmmm	13522331166	女	电话	2	2019-02-28 16:42:00	2019-02-28 15:41:00	大客户	二网	展厅首次到店	杨清-网络销售	待跟进	安凯汽车
购车建议书	20	已完善	是	mmmm	13522331166	女	电话	2	2019-02-28 16:42:00	2019-02-28 15:41:00	大客户	二网	展厅首次到店	杨清-网络销售	待跟进	安凯汽车

32 条记录 1/3 页

翻页上页23下页末页每页20条

2.2 流量登记

可单个新增流量，也可通过模板批量导入流量，有效的流量自动转成潜客。如图 11 所示，进入【潜客管理】——【流量登记】点击【新增流量】——图 12 完善客户信息，手机号保持唯一性，(*)为必填项，如果是新建店，也可点击【批量导入】初始化数据。重复录入有效流量是会出现以下情况：

潜客已经存在：不增加新的潜客，只增加一条流量；

潜客已经被战败：重新激活潜客，并将潜客登记变为H级，同时新增当日回访计划。

潜客为网销未战败客户：带出部分客户资料。

出现手机号已经存在的情况下，系统会自动更新页面中已保存的最新的客户资料。请注意资料的正确性，修改为正确的信息后再保存。

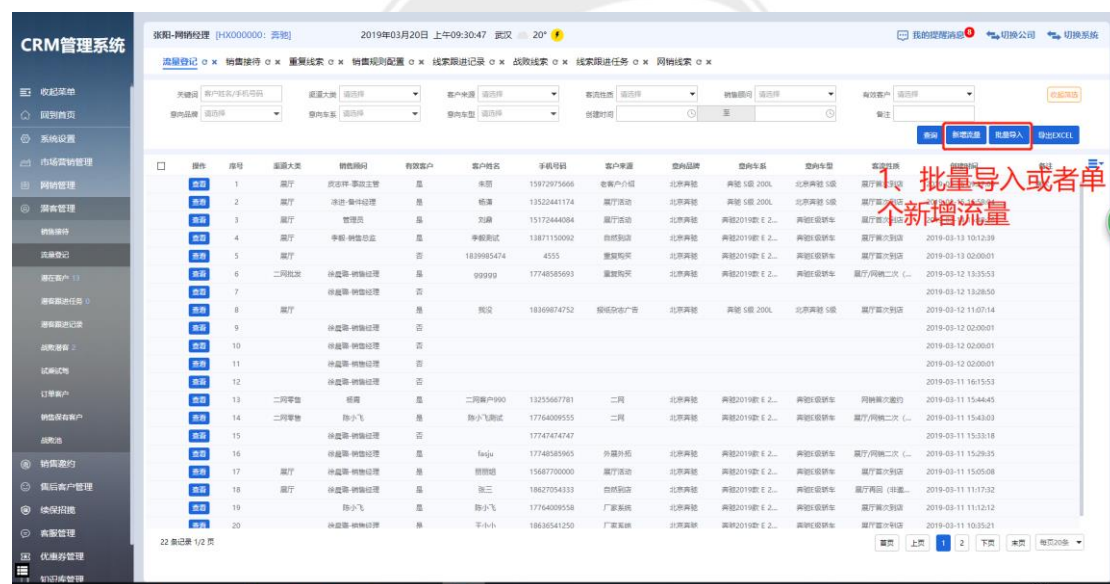


图 11

图 12

2.2 潜客的分配

可以把潜在客户分配给指定的销售顾问跟进。

如图 13 所示，进入【潜在客户】，勾选需分配的客户点击【分配】选择销售顾问。

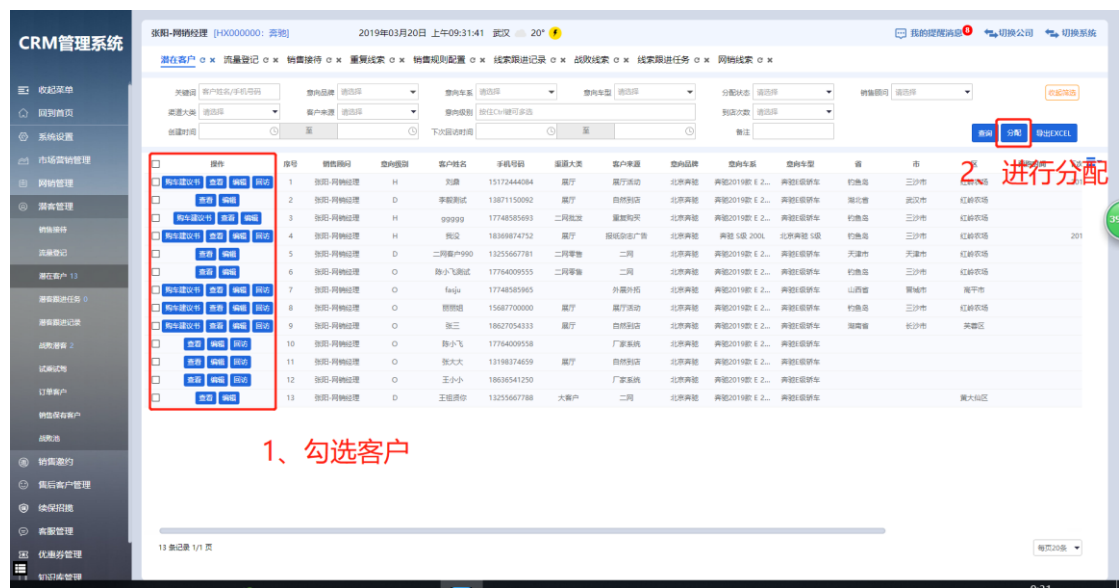


图 13

2.3 潜客的回访

潜客分配之后，会生成定时任务，需按时对潜客跟进回访。

如图 14 所示，进入【潜客跟进任务】——【任务状态】根据【到期】【过期】【将来】回访。

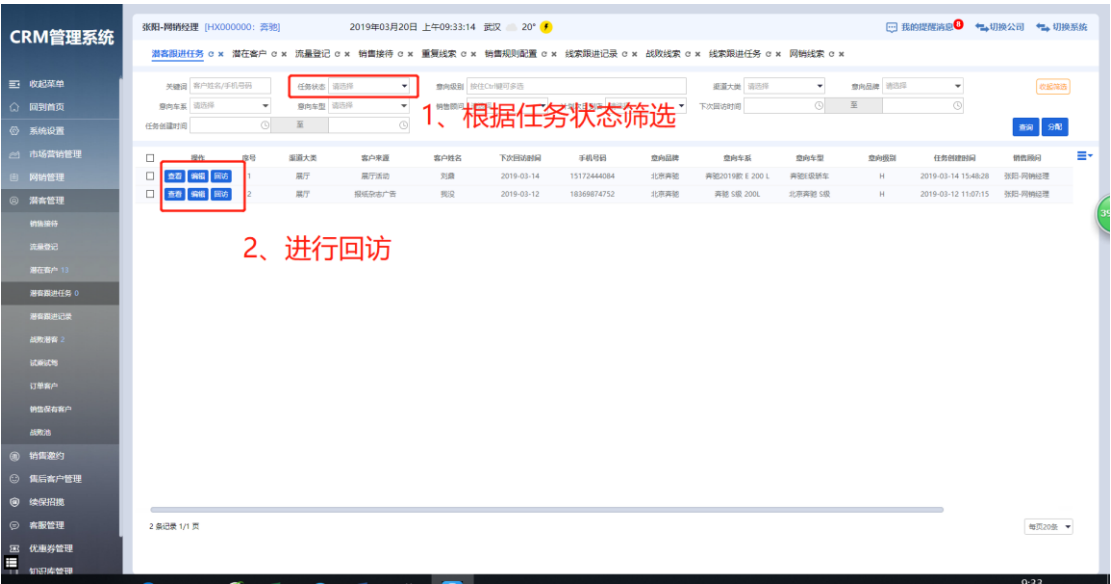


图 14

点击【回访】时，可以更改潜客的意向级别，并设定下次回访时间。

跟进信息——本次跟进

当前级别

C

新级别

C

跟进方式

外出拜访

展厅接待

电话回访

电子邮件

短信问候

邮寄资料

跟进内容

邀约到店

看车

再回展厅

二手车置换

需求分析

车辆介绍

协商议价

跟进结果

维护客户信息

执行失败

延期访问

新建客户信息

客户无意向

放弃访问

信息不准

已完成

继续跟进

接触次数

首次接触

两次或两次以上

回访备注

回访备注不能少于15个汉字。

上传报价单

选择文件

未选择文件

(请上传图片类型为jpg、jpeg、gif、png 格式的图片)

有效回访

是

否

跟进信息——下次跟进计划

下次跟进时间

2018-06-05

下次跟进方式

请选择

下次跟进内容

再回展厅

预约看车

试乘试驾

交订金

交车

常规跟进

计划次日到店

是

否

2.4 潜在客户跟进记录

通过按【回访记录】或【线索】、【回访备注】等条件进行筛选出需查看的客户，也可统一导表操作。

如图 17 所示，进入【潜在客户跟进记录】，通过上方筛选栏【查看类型】【回访备注】点击【查询】，或者点击【导出表格】。

1、根据查看类型和回访备注进行筛选查询

操作	序号	来源大类	客户来源	客户姓名	下次跟进时间	手机号码	意向品牌	意向车型	跟进备注	跟进时间	跟进人	跟进结果	
查看	1	展厅活动	试驾	2019-03-17	1352441174	北京奔驰	奔驰 S级 200L	北京奔驰 S级	F	2019-03-16 13:26:01	是	张阳-销售经理	22222222222...
查看	2	展厅活动	试驾	2019-03-16	15972875665	北京奔驰	奔驰 S级 200L	北京奔驰 S级	FO	2019-03-16 13:22:58	是	张阳-销售经理	11111111111...
查看	3	展厅活动	试驾	2019-03-15	1352441174	北京奔驰	奔驰 S级 200L	北京奔驰 S级	FO	2019-03-16 13:23:09	是	张阳-销售经理	22222222222...
查看	4	展厅活动	试驾	2019-03-13	13871150092	北京奔驰	奔驰 2019款 E 2...	奔驰 E级 2019款	H	2019-03-13 10:13:56	是	张阳-销售经理	测试测试
查看	5	展厅活动	试驾	2019-03-11	18627054333	北京奔驰	奔驰 2019款 E 2...	奔驰 E级 2019款	H	2019-03-11 11:58:24	是	张阳-销售经理	456456456
查看	6	厂家邀约	试驾	2019-03-11	17764009558	北京奔驰	奔驰 2019款 E 2...	奔驰 E级 2019款	H	2019-03-11 11:14:58	是	张阳-销售经理	1433124

图 17

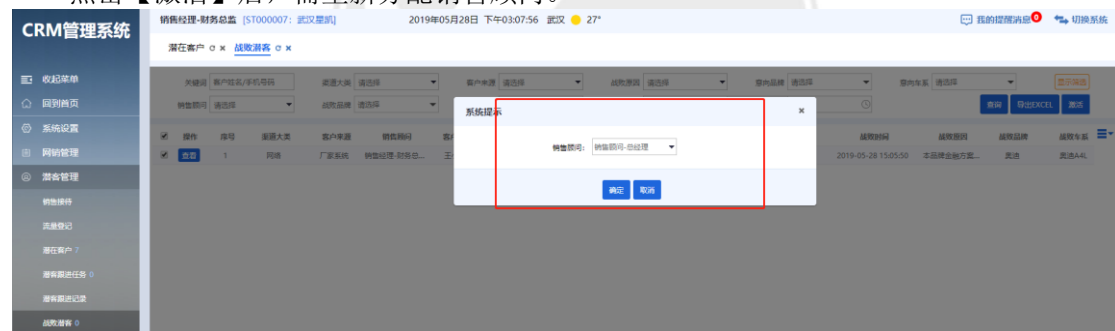
星云海
SCOTEC.NET

2.5 战败潜客

潜客被战败后，直接进入战败线索列表中。可通过【查看】来查询客户详情，同时可勾选战败线索后，点击【激活】，该战败潜客即被激活，级别为 H 级并生成当日回访任务。



点击【激活】后，需重新分配销售顾问。



星云海
SCOTEC.NET

2.6 订单客户

该列表中的客户为所有生成销售订单的客户，便于查询统计。

如图 18 所示，进入【订单客户】——【查询】或者【导出表格】



图 18

2.7 销售保有客户

该列表中的客户为 ERP 中状态为交车确认的客户，便于查询统计。

图 19 所示, 进入【销售保有客户】—【查询】或者【导出表格】。

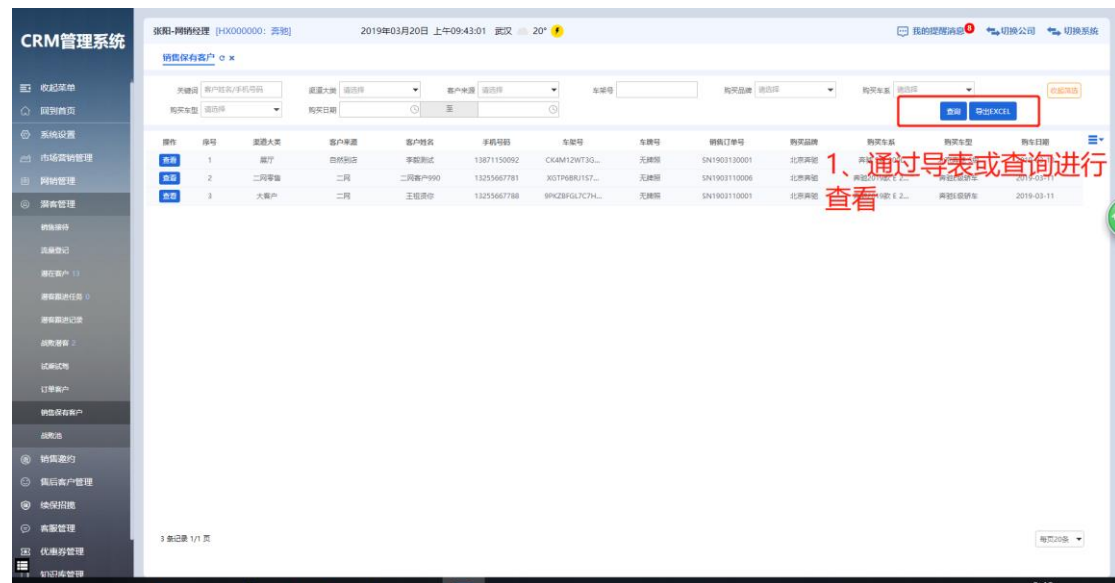


图 19

2.8 试乘试驾

用于新增试乘试驾信息的录入与【打印协议】。

如图 20 所示，进入【试乘试驾】—【新增】图 21 完善客户试驾信息，上传所需照片【提交】，图 20 界面点击【打印协议】后客户签字，进行试驾，完成后【编辑】，勾选试驾反馈与上传协议。

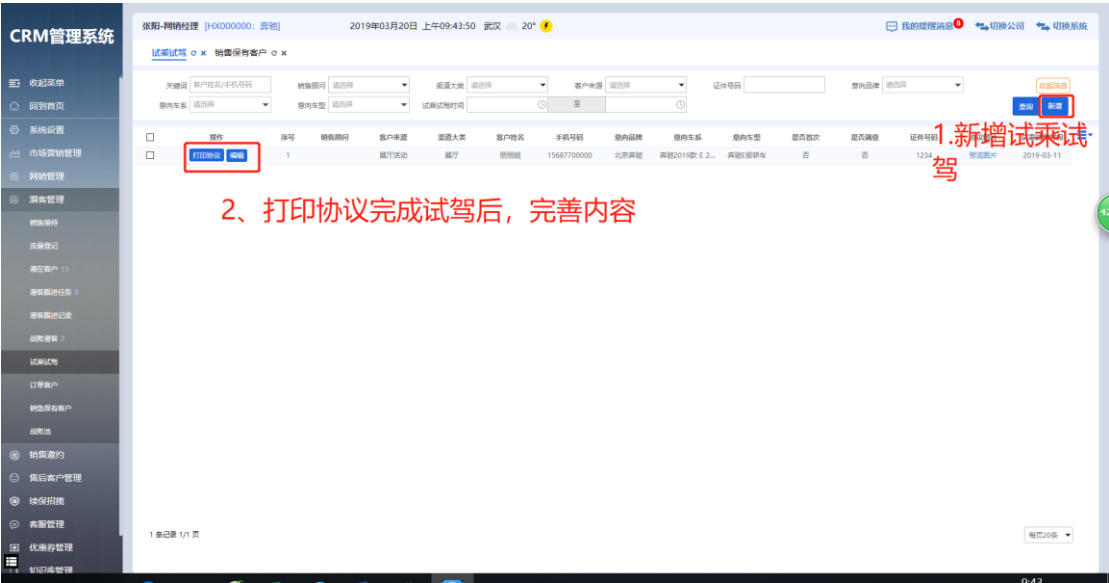


图 20

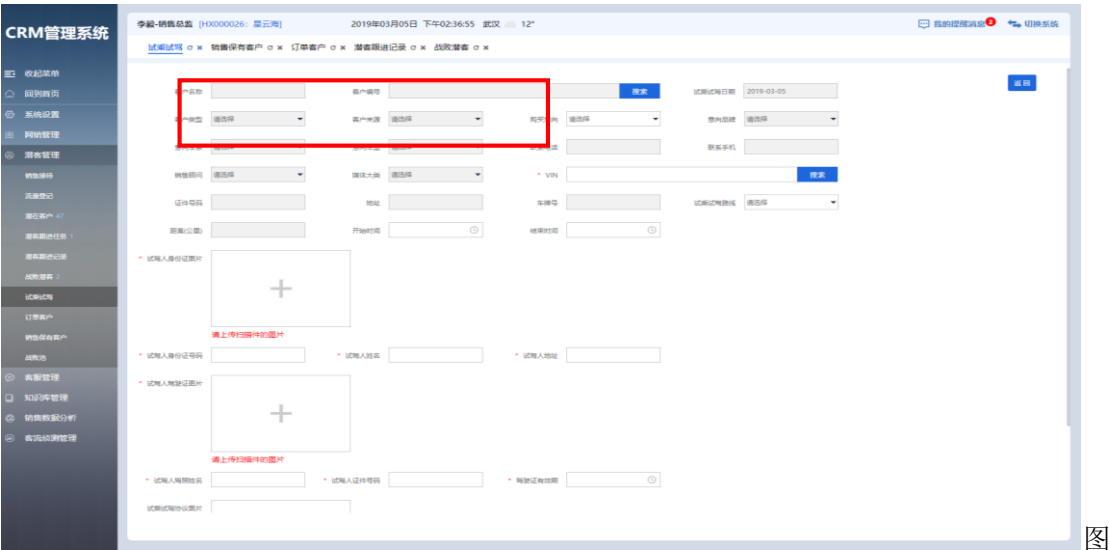


图 21

CRM管理系统

张阳-销售经理 [HX000000: 张阳]

2019年03月27日 上午11:17:17 武汉 15°

我的健康消息 切换公司 切换系统

试驾试驾 潜在客户任务

客户名称

客户编号

试驾试驾日期

客户类型

客户来源

购买意向

意向品牌

意向车系

意向车型

联系电话

联系手机

销售顾问

媒体来源

VIN

证件号码

地址

车牌号

试驾试驾路线

试驾

距离(公里)

开始时间

结束时间

☐ 提交试驾
 ☐ 提交首次
 ☐ 提交试驾
 ☐ 提交试驾

试驾完成后勾选和上传协议

试驾人身位证件照片

试驾人身位证件号码

试驾人姓名

试驾人地址

试驾人驾驶证照片



星云海
SCOTEC.NET

三、 客服管理



星云海
SCOTEC.NET

3.1 销售潜在客户任务

主管需对潜客进行分配，客服进行回访。

3.2 销售潜在客户回访统计

可根据查询条件进行筛选，查询到历史回访记录统计数据。

统计结果可通过 Excel 导出。

CRM管理系统

余辰阳-总经理 [ST000007: 武汉星城]

2019年05月28日 下午03:12:48 武汉 🌤️ 27°

我的提醒消息

切换系统

收起菜单

回到首页

系统设置

市场营销管理

网络管理

筹备管理

销售邀约

集后客户管理

续保提醒

客服管理

保有客户任务 1

保有客户任务的统计

销售精英任务

销售精英任务的统计

投诉管理

再保管理

销售精英任务统计 [+x](#)

客户名称

手机号码

销售期间

意向选择

意向来源

渠道大类

客户来源

意向品牌

意向车系

意向车型

回访数据

提交

统计列表

导出Excel

序号	客户名称	手机号码	意向品牌	销售期间	渠道大类	客户来源	意向品牌	意向车系	意向车型	回访数据
暂无相关数据										

3.3 保有客户任务

保有客户任务的来源有两个：新车订单和维修工单，这两类单据完成后，会生成相应的回访任务，可将该任务分配给服务顾问或者客服专员跟进。

CRM管理系统

徐世强-销售经理 [H0000000: 奔驰] 2019年03月20日 上午11:08:25 武汉 20°

保有客户任务

关键字: 客户姓名/手机号码 工单编号 工单类型 业务类型 分配状态 回访状态 回访日期 回访人 回访电话 回访地址

回访任务: 回访任务

1、分配需要回访保有客户

2、点击回访

序号	工单编号	客户姓名	手机号码	业务类型	车牌号	维修人	维修人电话	车型	回访任务
1	RO1903160002	赖朝朝	15972197426	维修工单	鄂A81245	赖朝朝	15972197426	奔驰A6L	奔驰A6L 2014款...
2	RO1903150003	赖朝朝	15972197426	维修工单	鄂A81245	赖朝朝	15972197426	奔驰A6L	奔驰A6L 2014款...
3	RO1903140001	李朝二二手车测试	13871150099	维修工单	鄂A66775	李朝二二手车测试	13871150099	奔驰A6L	2015款 E 320 L...
4	RO1903130003	赖朝朝	15972197426	维修工单	鄂A81245	赖朝朝	15972197426	奔驰A6L	奔驰A6L 2014款...
5	RO1903130002	李朝二	13871150099	维修工单	鄂A20000	李朝二	13871150099	奔驰E级	2015款 E 260 L...
6	SN1903130001	李朝二	13871150099	新车订单	新车			奔驰S级	北京奔驰 S级...
7	RO1903110007	陈少飞	17764009558	维修工单	鄂A57698	陈少飞	17764009558	奔驰A6L	奔驰A6L 2014款...
8	RO1903110006	李伟	18998025028	维修工单	鄂A7W34	FF	18998025028	奔驰A6L	奔驰A6L 2014款...
9	SN1903110006	二月客户990	13255667781	新车订单	新车			奔驰2019款 E 2...	奔驰E级轿车...
10	RO1903110004	赖朝朝	15972197426	维修工单	鄂A81245	赖朝朝	15972197426	奔驰A6L	奔驰A6L 2014款...
11	SN1903110001	王昭贵	13255667788	新车订单	新车			奔驰2019款 E 2...	奔驰E级轿车...
12	RO1903110002	毛毛	13677886655	维修工单	鄂A33333	毛毛	13677886655	奔驰A6L	奔驰A6L 2014款...
13	RO1903110001	包商成	1899853329	维修工单	鄂A6880	包商成	1899853329	奔驰GLK级	2015款 GLK 26...

13条记录 1/1 页

星云海
SCOTEC.NET

3.4 保有客户回访统计

对满意度回访的结果进行分类统计。

CRM管理系统

收起菜单

回到顶部

系统设置

市场部管理

网络管理

销售管理

售后服务管理

地图应用

高级管理

会员客户任务

会员数据统计

销售业绩统计

档案管理

消息管理

优惠成本管理

知识问答库

销售业绩分析

营销绩效管理

张阳-销售经理 [HXK00000; 未知]

2019年03月27日 上午11:21:17 武汉 · 渝 15'

我的资源通知

切换公司

退出系统

保存客户经理统计 ◯ × 销售员业绩统计 ◯ × 试驾试驾 ◯ × 潜在客户跟进任务 ◯ ×

工单来源选择下拉框
业务类型选择下拉框
意向结果选择下拉框
车牌号输入框
维修技师选择下拉框
品牌选择下拉框

立即创建

车系选择下拉框
车型选择下拉框
生产日期选择日期范围
经销商/服务商选择下拉框
车主姓名输入框

立即添加

销售人员选择下拉框
开始时间选择日期范围
结束时间选择日期范围
搜索按钮
统计时段选择下拉框
导出Excel

序号	工单号	工业名称	企业类型	预防故障原因	问题描述	车辆信息	维修技师	联系人	车牌号	处理人	车牌照		
1	VJ20190325795...	修理厂工单	一般维修	程凯江	15563323294	北汽C360	北汽汽通维修	北汽汽通H3 2016款 H3...	修德	程凯江	H3R6B213	E8EAB6979F797965	轿车
2	VJ201903113275...	修理厂工单	一般维修	范炳成	18996653329	北京奔驰	奔越SLX60	2015款 GLK 260 AKA...	周星超	郑望	鄂A1248	LPV2AKT0X40S06665	轿车
3	VJ201903111307...	修理厂工单	一般维修	毛毛	13677886655	一汽·大众奥迪	美迪AGL	奥迪A6L 2014款 3.0 FS...	周星超	毛毛	鄂AC1333	GLEW2TC5BHAWO9V7D	轿车
4	VJ20190311866...	修理厂工单	付费保养	赖朝辉	15972197426	一汽·大众奥迪	美迪AGL	奥迪A6L 2014款 3.0 FS...			鄂AE1245	LVFZB2853Q3078965	轿车
5	VJ20190311600...	修理厂工单	事故理赔	李伟	18988623628	一汽·大众奥迪	美迪AGL	奥迪A6L 2014款 3.0 FS...		FF	鄂A12345	LVFZB2153H43116644	轿车
6	VJ20190311717...	修理厂工单	一般维修	陈少飞	17764009358	一汽·大众奥迪	美迪AGL	奥迪A6L 2014款 3.0 FS...	周星超	陈少飞	鄂AI2311	XGTPREBU157FU3812	轿车
7	VJ20190313226...	新车上牌	新车上牌	李敏刚武	13871150095	北京奔驰	奔锐 LBS 200L	北京奔驰 S&			CKM11ZW73QL3ZFEX		
8	VJ20190313262...	修理厂工单	一般维修	李敏刚平	13871150095	北京奔驰	奔锐S级	2015款 E 260 L 豪华型	李敏	李敏二手车	鄂AD0000	VPV3A2C393011008	轿车
9	VJ20190313404...	修理厂工单	一般维修	赖朝辉	15972197426	一汽·大众奥迪	美迪AGL	奥迪A6L 2014款 3.0 FS...	周星超	赖朝辉	鄂AE1245	LVFZB2853Q3078965	轿车
10	VJ20190314193...	修理厂工单	一般维修	李敏二手车测试	13871150099	北京奔驰	奔锐S级	2015款 E 320 L 豪华版	周星超、周星超	李敏二手车测试	鄂AE6775	VPV3A2C393011001	轿车
11	VJ20190315689...	修理厂工单	一般维修	赖朝辉	15972197426	一汽·大众奥迪	美迪AGL	奥迪A6L 2014款 3.0 FS...	刘德华	赖朝辉	鄂AE1245	LVFZB2853Q3078965	轿车
12	VJ20190316423...	修理厂工单	事故理赔	赖朝辉	15972197426	一汽·大众奥迪	美迪AGL	奥迪A6L 2014款 3.0 FS...	钣金、钣金、钣金	赖朝辉	鄂AE1245	LVFZB2853Q3078965	轿车
13	VJ20190320883...	修理厂工单	一般维修	赖朝辉	15972197426	一汽·大众奥迪	凯迪CS	凯迪拉克 2016款 40 TS...	钣金	赖朝辉	鄂AAA123	LVPAJA18564537422	轿车

13条记录 / 共 1页

回访模板名称: 销售回访7天内20180108

共11题 | 填写数量: 27 | 统计时间: 2018-01-01---2018-06-04

返回

第1题 当您进入展厅时是否有销售顾问及时接待您呢？【单选】

序号	选项	小计	比例
1	否	0	0.0%
2	是	27	100%

第2题 销售顾问是否主动询问您此次购车的需求并介绍目标车型呢？【单选】

序号	选项	小计	比例
1	否	0	0.0%
2	是	27	100%

第3题 销售顾问在车辆介绍过程中的解说是否专业呢？【单选】

序号	选项	小计	比例
1	否	0	0.0%
2	是	27	100%

四、 投诉管理



星云海
SCOTEC.NET

4.1 投诉任务的创建

投诉任务的来源有两个：接收投诉时手动创建、保有客户回访自动转投诉。

投诉单号	<input type="text"/>	投诉人姓名	<input type="text"/>	投诉人电话	<input type="text"/>	接单时间	<input type="text"/> 至 <input type="text"/>	接待员	<input type="text"/>
车牌号	<input type="text"/>	单据状态	<input type="text"/>	投诉级别	<input type="text"/>	投诉来源	<input type="text"/>	投诉大类	<input type="text"/>
结束日期	<input type="text"/>	至	<input type="text"/>	投诉类别	<input type="text"/>				
						<input type="button" value="查询"/> <input type="button" value="新增"/> <input type="button" value="导出Excel"/>			

操作	投诉单号	投诉人姓名	投诉人电话	接单时间	接待员	车牌号	投诉大类	维修技师	投诉
<input type="button" value="编辑"/>	CO1835392062993148	对对对大大多多对对...	15623610995	2018-05-28 11:04:29	付正敬-销售总监		10	对对对大大多多对对...	交车流程
<input type="button" value="编辑"/>	CO3252887553443189	李云	13410203627	2018-05-21 10:32:17	付正敬-销售总监	新A12345	10	某某某	交车流程

投诉接待

投诉单号	<input type="text"/>	* 投诉人姓名	<input type="text"/>	* 投诉人性别	<input type="text"/>	* 投诉人电话	<input type="text"/>
* 投诉来源	<input type="text"/>	* 投诉大类	<input type="text"/>	* 维修技师	<input type="text"/>	车系	<input type="text"/>
车型	<input type="text"/>	车牌号	<input type="text"/>	VIN	<input type="text"/>	接单时间	2018-06-04 15:34:34
接待员	付正敬-销售总监	交车时间	<input type="text"/>	销售/服务专员	<input type="text"/>	工单号	<input type="text"/>
单据状态	待处理	被投诉部门	<input type="text"/>	被投诉员工	<input type="text"/>	车主姓名	<input type="text"/>
车主手机	<input type="text"/>						

* 客户投诉内容

* 投诉级别 ☐ 轻微 ☐ 一般 ☐ 紧急 ☐ 严重

* 投诉类别 ☐ 交车流程 ☐ 服务态度 ☐ 解释说明 ☐ 精品安装 ☐ 车辆价格 ☐ 产品质量 ☐ 硬件设施 ☐ 产品知识 ☐ 承诺履行 ☐ 工作实效 ☐ 维修质量 ☐ 维修时间 ☐ 工时价格 ☐ 配件价格 ☐ 投诉跟进 ☐ 整体价格 ☐ 洗车服务 ☐ 衍生服务 ☐ 其他原因



4.2 投诉的处理和查询

记录投诉处理的全过程。

责任人反馈	<div></div>	处理
处理方案	处理方案1 <div></div>	
回访跟踪反馈	<div></div>	
改进建议	<div></div>	
备注	<div></div>	



星云海
SCOTEC.NET

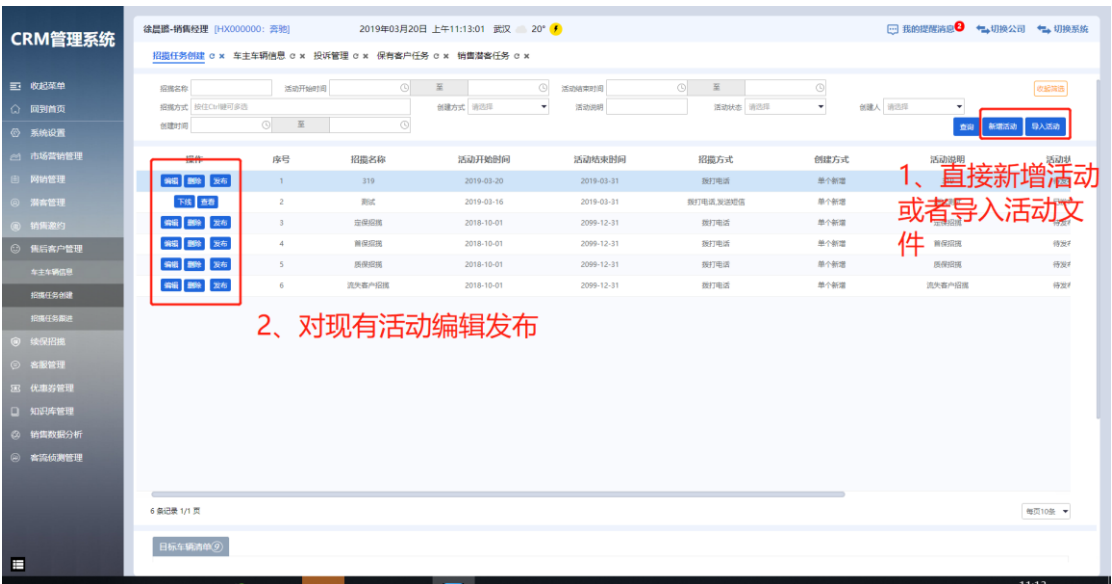
五、 招揽管理



星云海
SCOTEC.NET

5.1 售后招揽任务的创建

售后总监可根据定保，首保，质保等活动创建售后招揽任务，筛选车主车辆信息。对该招揽任务进行（编辑）（删除）（发布）。（注：发布之后所有招揽活动在第二天才会上线显示数据）



* 招揽名称 * 招揽类型 售后招揽 * 开始时间 * 结束时间

主力店铺 新疆省 乌鲁木齐市 乌鲁木齐信德中意汽车销售

客户条件

省份 城市 行政区 性别

教育水平 客户来源 客户性质 意向级别

生日 至 建档时间 至

车辆条件

品牌 车系 车型 车龄

出库时间 至

附加条件

年消费次数 至 年消费总额 至

离店时间 最近一次维修类型 当前销售/服务专员

5.2 售后招揽任务的分配与跟进

任务发布后，售后招揽任务分配给服务顾问跟进。招揽成功标准：活动结束后时间之前回厂。招揽失败标准：活动结束后之前未回厂或战败。

CRM管理系统

徐世强-销售经理 [HX000000: 奔驰] 2019年03月20日 上午11:15:36 武汉 20°

招揽任务跟进 招揽任务创建 车主车辆信息 投诉管理 保有客户任务 销售潜在客户

关联词 客户姓名/手机号码 车牌号 品牌名称 客户级别 请选择 客户意向 请选择 分配状态 请选择 服务顾问 请选择

活动开始时间 至 活动结束时间 活动状态 请选择 下次跟进时间 至

分配人 请选择 跟进状态 请选择 跟进时间 至

退出跟进时间 至

1、勾选客户后分配

序号	车牌号	车型号	客户姓名	手机号码	品牌	车系	车型	跟进名称	跟进时间
1	XGT688R157FU5E1Z	奔驰A17688	陈少飞	17764009558	一汽-大众奥迪			测试	2019-03-16
2	LPV3828R503078965	奔驰A1245	蔡朝朝	15972197426	一汽-大众奥迪			测试	2019-03-16
3	LPV3A23C393011001	奔驰A66775	李超二手车...	13871150099	北京奔驰			测试	2019-03-16
4	CKM12W73GZL57EPX	无牌照	李超测试	13871150092	北京奔驰	奔驰 S级 200L	北京奔驰 S级	测试	2019-03-16
5	LPV3A21KDF4096465	奔驰F6680	岳瑞成	1899653329	北京奔驰			测试	2019-03-16
6	LPV382153H3116644	奔驰A17688	李伟	18998025928	一汽-大众奥迪			测试	2019-03-16
7	XGT688R157FU5E1Z	无牌照	二同客户990	13255667781	北京奔驰	奔驰2019款 E 200 L	奔驰长轴距车	测试	2019-03-16
8	LPV3A23C393011008	奔驰A00000	李超过户	13871150095	北京奔驰			测试	2019-03-16
9	GLEW21C38HAY09V7D	奔驰A13333	毛毛	13677886655	一汽-大众奥迪			测试	2019-03-16

2、点击回访

9条记录 1/1 页

客户信息 新车订单 维修工单 保险记录 预约单 售后招揽跟进记录 其他售后招揽任务 当前招揽

星云海
SCOTEC.NET

六、 优惠券管理



星云海
SCOTEC.NET

6.1 新增优惠券

由财务总监来新增优惠券

CRM管理系统

张阳-网络经理 [HXK00000] 资料

2019年03月19日 下午07:12:51 武汉 20°

我的提醒消息 9 切换账号 9 切换系统

新晋优惠券 0 x

收起菜单

回到首页

系统设置

市场营销管理

网络管理

渠道管理

销售渠道的

售后客户管理

地图标注

套餐管理

优惠券管理

新增优惠券

积分兑换提现

发送短信

优惠券发放明细

删除优惠券

知识库管理

销售报表分析

高级财务管理

优惠券ID

优惠券名称

优惠券类型

选择

优惠券状态

选择

使用时间

重置

刷新数据

清除

新增

批量导入全部券

序号	优惠券ID	优惠券名称	优惠券类型	优惠券数量	已下发	可赠剩数量	已启用	已禁用	当前时间	点击新增模型导入
1	M191767565665083	微信20元话费充值券	金账户	200	1	199	1	0	2019-03-15 15:43:14	禁用
2	M1917678131000773	轮胎满减	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
3	M1917672340924343	四轮刹车	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
4	M1917678171282772	四轮刹车	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
5	M1917679180403227	四轮刹车	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
6	M1917676797759837	四轮刹车	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
7	M1917672021650806	四轮刹车	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
8	M1917676793688121	四轮刹车	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
9	M1917673925115773	四轮刹车	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
10	M1917678829437250	四轮刹车	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
11	M191767730951609	小保养	套餐券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
12	M19176735018141564	小保养	套餐券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
13	M1917676515578943	小保养	套餐券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
14	M191767543428035	小保养	套餐券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
15	M191767543428035	小保养	套餐券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
16	M1917670647376743	四轮刹车	项目券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:33:22	禁用
17	M1917677986930735	空调风道清洗	项目券	4	4	0	0	0	2019-03-15 15:20:42	禁用
18	M191767963062114	四轮刹车	项目券	4	4	0	0	0	2019-03-15 15:20:42	禁用
19	M1917670838569464	四轮刹车	项目券	4	4	0	0	0	2019-03-15 15:20:42	禁用
20	M1917673935456580	小保养	套餐券	0	0	0	0	0	2019-03-15 15:20:42	禁用

49条记录 1/3 页

分页 上一步 1 2 3 下步 末页 每页20条

2、对已有的优惠券查看或禁用

新增优惠券

CRM管理系统

收起菜单

回到首页

系统设置

市场营销管理

网站管理

渠道管理

销售漏斗

售后客户管理

绩效管理

档案管理

优惠券管理

新增优惠券

积分权益品牌页

发放优惠券

优惠券发放明细

删除优惠券

知识库管理

销售数据分析

营销预算管理

张阳-销售经理 [180000000: 营销]

2019年03月19日 下午07:14:12 武汉 20°

我的提醒消息 切换公司 切换系统

新增优惠券

* 优惠券名称

* 优惠券类型

主促销

限时券

积分券

填写优惠券类型及内容保存

* 优惠券金额

元

* 优惠券数量

张

* 有效期类型

按优惠券起始时间

* 开始时间

* 结束时间

* 优惠券说明

保存

返回

6.2 优惠券的发放

共有 3 种发放优惠券的方式：快速发券（指定发给某个客户）、条件发券（发送给筛选出来的特定客户）、导表发券（发送给 excel 模板中维护的客户）。

任务名称

任务类型

请选择

优惠券ID

任务状态

请选择

发券类型

请选择

操作人员

请选择

审核时间

至

查询

快速发券

条件发券

导表发券

操作	任务编号	任务名称	任务类型	优惠券ID	发券类型	券发总数	单人券数	客户人数	已查看	已使用
<div>查看</div>	KS1835388610697366	快速发券_183538861069736	快速发券	M1835388864582247	发券	6	3	1	0	1
<div>查看</div>	KS1835233037771916	快速发券_183523303777191	快速发券	M1834239689178211	发券	20	10	1	0	1
<div>查看</div>	KS1835226998599391	快速发券_183522699859939	快速发券	M1834239689178211	发券	2	1	1	0	0
<div>查看</div>	DB1834237634910233	单店优惠券	导表发券	M1834239689178211	发券	2	1	2	1	0
<div>查看</div>	DB1834008368829014	流程测试1	导表发券	M1833988422562468	发券	2	1	2	1	0
<div>查看</div>	DB1833977329135221	发券流程	导表发券	M1833988422562468	发券	2	1	2	0	0
<div>编辑</div> <div>发布</div>	DB1833741816609311	1232	导表发券		领券	0	1	0	0	0
<div>编辑</div> <div>发布</div>	DB1833717911989327	刚刚v	导表发券		发券	0	1	0	0	0
<div>审核</div> <div>查看</div>	KS1833714697885952	快速发券_183371469788595	快速发券	M1818818797898933	发券	2	1	1	0	0
<div>编辑</div> <div>发布</div> <div>筛选详情</div>	TJ1833715050685706	测试发券	条件发券		发券	0	1	0	0	0

6.3 优惠券发放明细

如下图所示可查看优惠券的名称、类型、金额、生效与失效日期等情况。

[illegible]

6.4 优惠券的删除

如果优惠券发放错误，在用户使用之前，可以点击优惠券删除按钮。

优惠券删除

手机号码

13720177011

优惠券ID

M1833988422562468

车主校验

选择

客户姓名

梁海军

手机号

13720177011

车牌号

鄂M12345

优惠券ID

M1833988422562468

优惠券子码

S1814570492637288

优惠券名称

毛秀丽金额券1元

优惠券类型

金额券

1条记录 1/1 页

客户说明

提交



星云海
SCOTEC.NET

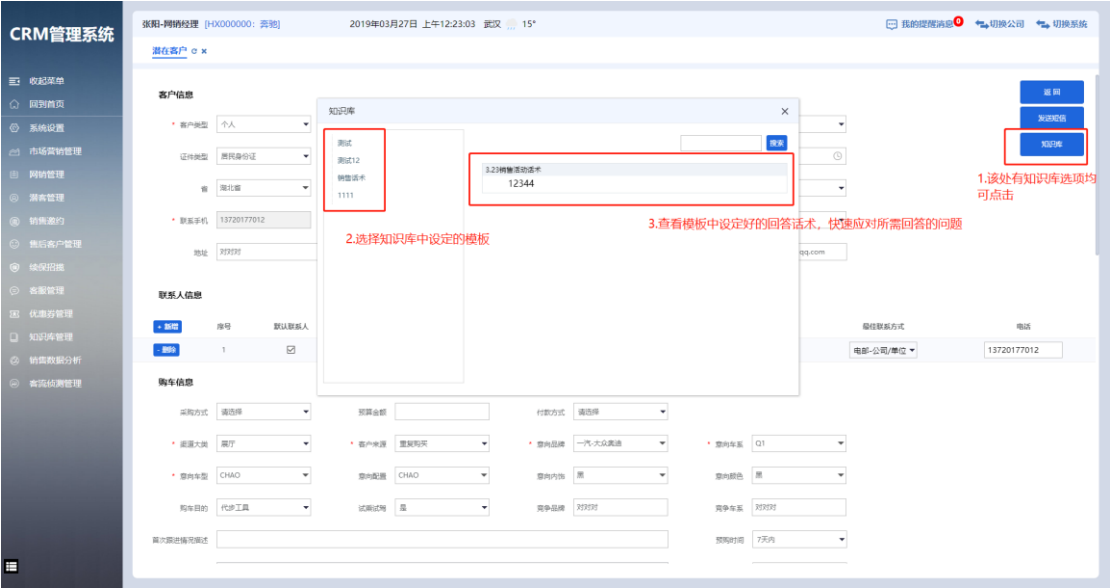
七、 知识库管理



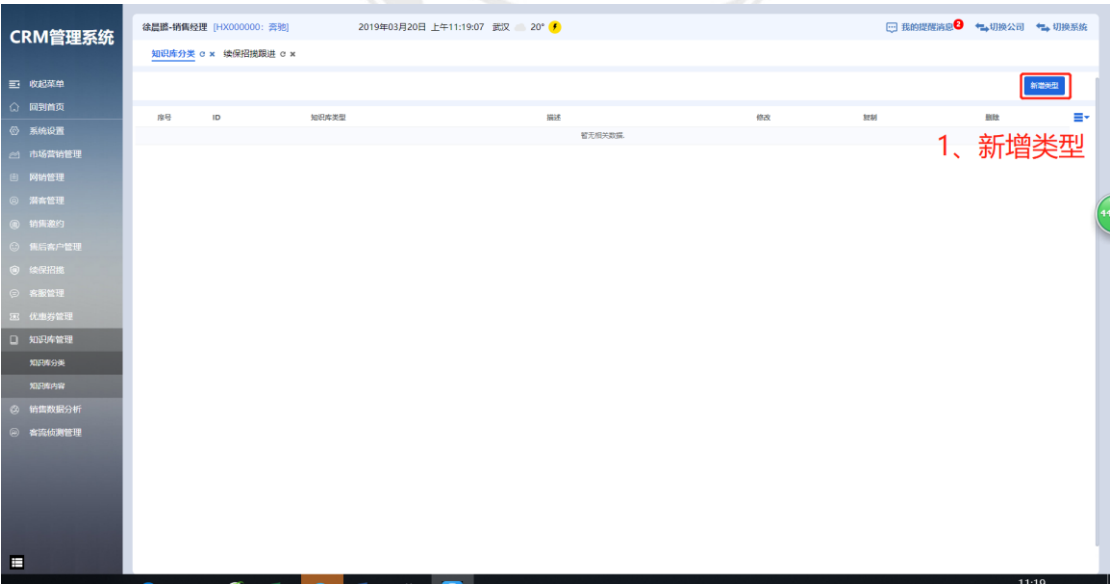
星云海
SCOTEC.NET

7.1 知识库分类

例：



通过新增类型，增加知识库类型。



上级分类“根”为第一级分类，初始新增类型时选择上级分类为“根”，输入信息后提交。

CRM管理系统

销售管理-销售经理 [H0000000: 齐翔]2019年03月20日 上午11:20:31 武汉 20°我的健康消息切换公司切换系统

知识库分类 新增知识库分类

知识库类型->添加

上级分类

类型名称

描述

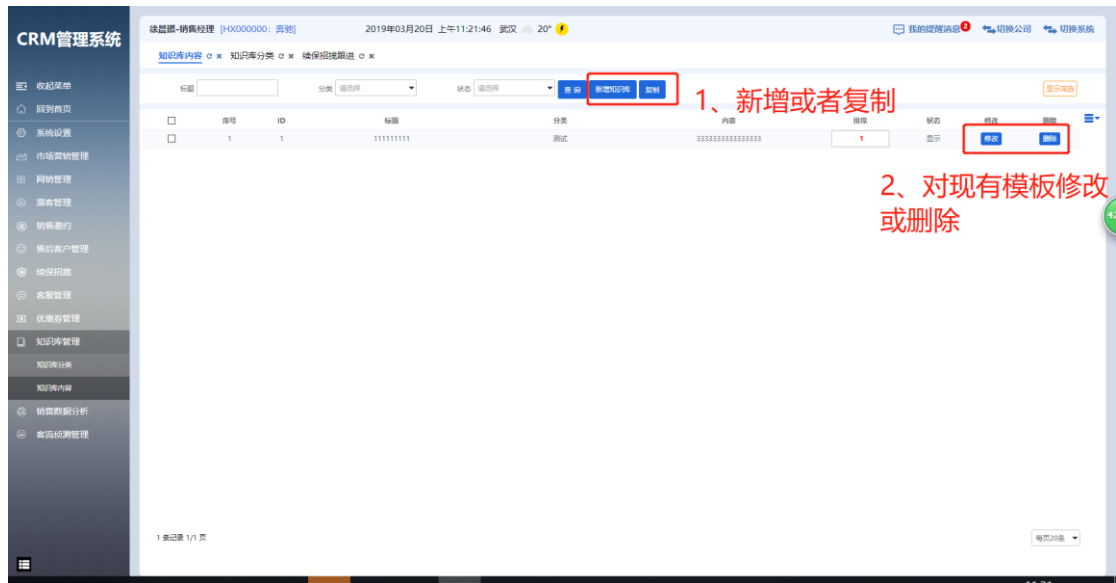
提交 重置

2、新增类型填写

星云海
SCOTEC.NET

7.2 知识库内容

通过“新增知识库”编辑知识库内容,注意知识库的分类。也可以通过复制来进行调整。



添加知识库的内容后，提交。

标题

类型

排序

0

跟进方式

显示

隐藏

描述

HTML

B

I

U

A

字号

字体

ABC

X²

X₂

GG

T

A

a

元素路径:

字数统计

提交

重置

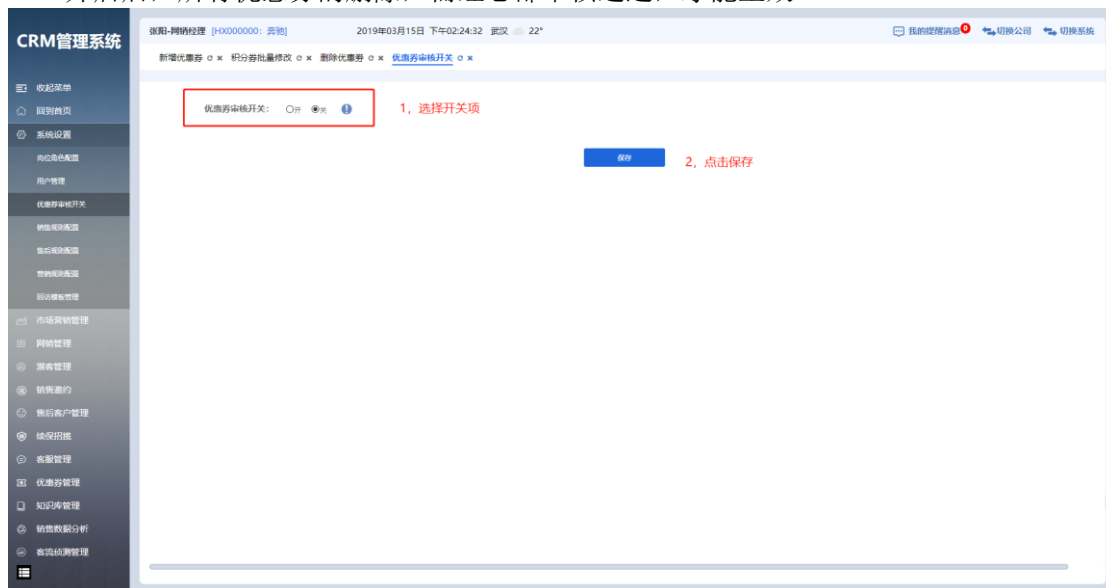
八、 系统设置



星云海
SCOTEC.NET

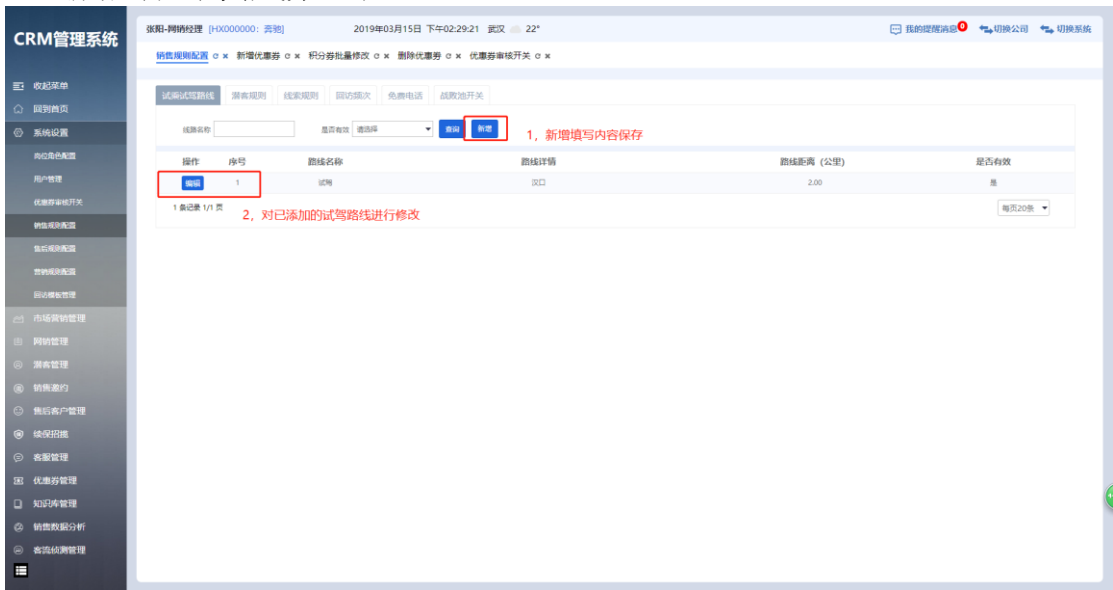
8.1 优惠券审核开关

开启后，所有优惠券的删除，需经总部审核通过，才能生效。

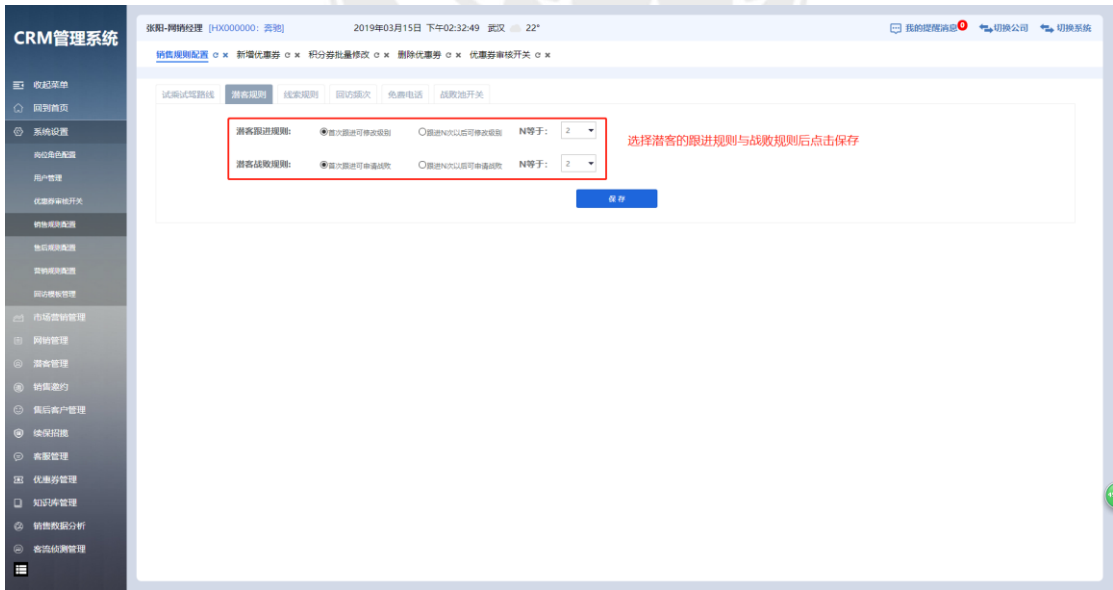


8.2 销售规则配置

新增试乘试驾路线并查询。



潜在客户跟进规则设置



线索跟进规则设置

CRM管理系统

张阳-销售经理 (H0000000: 营销) 2019年03月15日 下午02:35:45 武汉 22° 我的提醒消息 切换公司 切换系统

销售规则配置 新增优惠券 积分券批量修改 删除优惠券 优惠券审核开关

试销试吃路线 营销规则 线索规则 回访频次 免费电话 战败池开关

线索跟进规则:

☐ 首次跟进可修改规则
 ☒ 首次跟进N次以后可修改规则
 N等于: 2

线索战败规则:

☐ 首次战败可修改规则
 ☒ 首次战败N次以后可修改规则
 N等于: 2
 ☐ M次战败可修改规则
 M等于: 20

选择线索跟进规则与战败规则后点击保存

保存

回访频次的设

CRM管理系统

张阳-销售经理 (H0000000: 营销) 2019年03月15日 下午02:37:26 武汉 22° 我的提醒消息 切换公司 切换系统

销售规则配置 新增优惠券 积分券批量修改 删除优惠券 优惠券审核开关

试销试吃路线 营销规则 线索规则 回访频次 免费电话 战败池开关

H级

1

天

A级

3

天

B级

7

天

C级

15

天

D级

7

天

根据实际情况修改各级别客户的回访频次

保存

战败池的开关

CRM管理系统

收起菜单
回到首页
系统设置
角色权限配置
用户管理
优惠策略开关
销售活动配置
售后活动配置
营销活动策划
市场管理
网络管理
展会管理
销售漏斗
售后客户管理
续保提醒
客诉管理
优惠管理
知识库管理
销售数据分析
物流信息管理

张阳-网络经理 [H0000000: 张阳]

2019年03月15日 下午02:42:43 武汉 22°

我的提醒消息
切换公司
切换系统

战败池
销售规则配置
新增优惠券
积分券批量修改
删除优惠券
优惠券审核开关

试乘试驾路线
销售规则
线索规则
回访频次
免费电话
战败池开关

战败池开关:

开启

关闭

开启后，特定原因的战败会进入战败池，如果48小时没人挖掘，则按照一定条件自动分配其他4S店

进入战败池的触发原因:

产品类

衍生类

商品类

其他

48小时内，自动分配的:

撤市

撤单证

未输入原因

公催

不参加其他品牌:

增加挖掘

不再挖掘

保存

星云海
SCOTEC.NET

- 49 -

8.3 售后规则配置

售后招揽回访设置

CRM管理系统

收起菜单

回到首页

系统设置

角色权限配置

用户管理

优惠券审核开关

销售规则配置

售后招揽配置

销售规则配置

回访策略管理

市场策略管理

网络管理

财务管理

销售管理

售后客户管理

续保招揽

档案管理

优惠券管理

知识库管理

销售数据分析

营销活动管理

张阳-销售经理 | HX000000 | 关闭

2019年03月15日 下午02:45:58 武汉 22°

我的提醒消息 切换公司 切换系统

售后规则配置 战绩池 销售规则配置 新增优惠券 积分商城修改 删除优惠券 优惠券审核开关

售后招揽 续保招揽 车险关系 生日关怀

售后招揽回访频次:

忠诚客户 3 天

忠诚客户: 去年到店 2次及以上的客户

优惠客户 5 天

优惠客户: 去年到店 1次的客户

普通客户 7 天

普通客户: 去年到店 0次, 但去年之前有过店厂的客户

新客户客户 7 天

新客户客户: 在本店购车, 且购车当年未到店厂的客户

潜在客户 10 天

潜在客户: 其他类型新客户

1, 根据各级客户定义设置回访频次

售后招揽战败原因:

内因

4S店价格贵

4S店维修技术不好

维修等待时间太长

服务态度差

外因

电话骚扰

无故障电话

离4S店太远不方便

车不怎么开/里程少

没发开维修厂

车被转卖/车被报废

其他(外地车/没时间去)

2, 设置战败原因模板, 保存

保存

续保招揽设置

CRM管理系统

张阳-销售经理 [h0000000: 龚颖] 2019年03月15日 下午02:48:47 武汉 22°

我的提醒消息 切换公司 切换系统

售后规则配置 战败池 销售规则配置 新增优惠券 积分券批量修改 删除优惠券 优惠券审核开关

售后招揽 续保招揽 年检关怀 生日关怀

续保招揽生成时间: 默认间隔: 120 天(一级续保招揽)
90 天(二级续保招揽)
30 天(三级续保招揽)
续保招揽失效时间: 默认间隔: 15 天
续保招揽审核开关: ☒ 开 ☐ 关
续保招揽回访频次: 次要客户: 3 天 主要客户: 去年在本店购车或续保, 且去年有进厂的客户
5 天 主要客户: 去年未在本店购车或续保, 但去年有进厂的客户
7 天 一般客户: 非进厂类型客户
续保招揽战败原因: 内因: 4S报价偏高 优惠幅度小 手续办理麻烦 服务态度差
外因: 已购买 电话骚扰 无故障电话 离4S店太远不方便 朋友卖车的 车辆转卖 其他

新增续保招揽 删除续保招揽
新增续保招揽 删除续保招揽

保存

1, 设置续保招揽生成时间和失效时间

2, 根据各级客户定义设置回访频次

3, 编辑战败原因模板, 点击保存

年检关怀开关

CRM管理系统

张阳-销售经理 [h0000000: 龚颖] 2019年03月15日 下午02:52:57 武汉 22°

我的提醒消息 切换公司 切换系统

售后规则配置 战败池 销售规则配置 新增优惠券 积分券批量修改 删除优惠券 优惠券审核开关

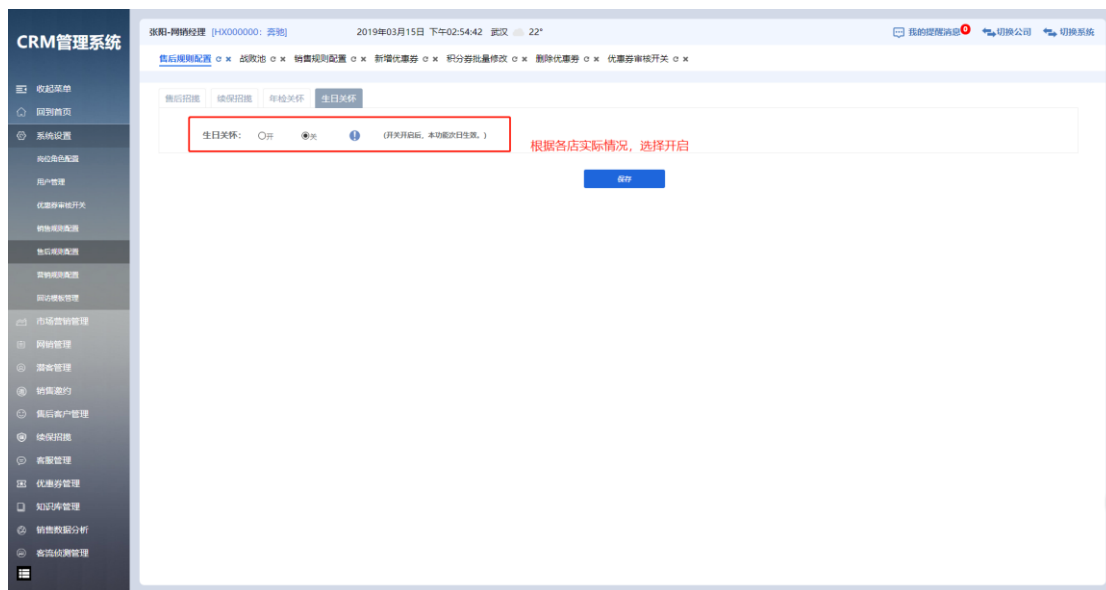
售后招揽 续保招揽 年检关怀 生日关怀

年检关怀: ☐ 开 ☒ 关 (建议的年检时间: 对于购车日期至今<6年的车辆, 每2年一次; 对于购车日期至今>6年的车辆, 每年一次, 开关开启后, 本功能次日生效。)

保存

根据各店实际情况, 选择开启

生日关怀开关



星云海
SCOTEC.NET

8.4 营销规则配置

老带新类型客户的优惠券发放设置。

CRM管理系统

张阳-销售经理 [HXK000000: 张阳] 2019年03月15日 下午03:02:44 武汉 22°

我的提醒消息 切换公司 切换系统

回访模板管理 营销规则配置 售后规则配置 战败池 销售规则配置 新增优惠券 积分榜批量修改 删除优惠券 优惠券审核开关

发券规则

发券对象: 老客户 新客户

优惠券类型: 金额券 优惠券名称/ID: 1/MF916722006267900

金额类型: 券后返券 金额模板: 选择

短信内容: [Text Box]

优惠券总数100张,可用100张
剩余优惠券: 已输入0个字符, 最多5个字符限制

发券节点: 新客户注册 新客户购买 新客户注册: 新客户注册: 未注册客户且都已注册

优惠券类型: 金额券 优惠券名称/ID: 选择

金额类型: 券后返券 金额模板: 选择

短信内容: [Text Box]

优惠券总数: 可编辑
剩余优惠券: 已输入0个字符, 最多5个字符限制

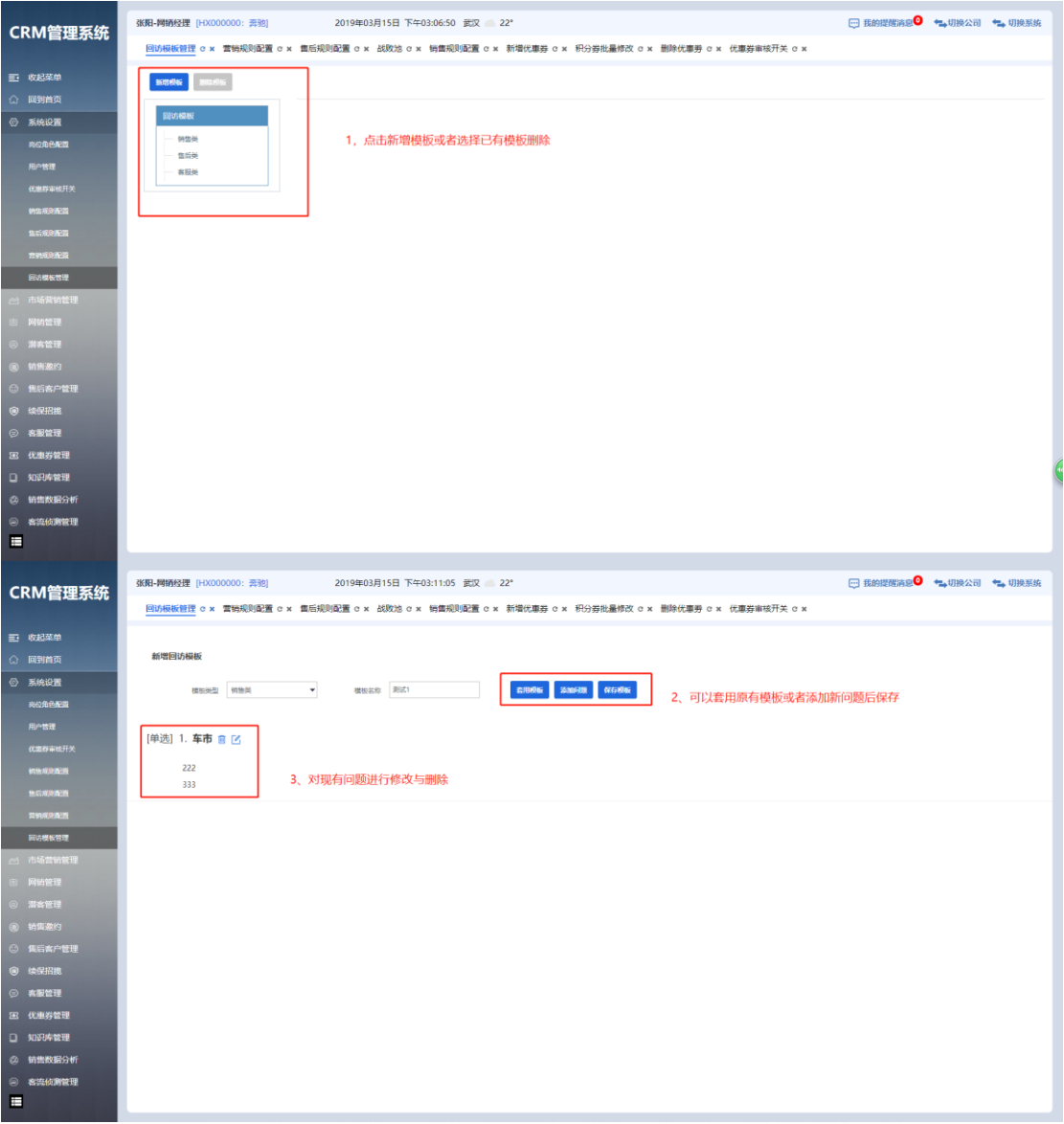
1. 勾选发券对象, 选择优惠券

2. 选择发券节点, 注意节点定义

保存 清空

8.5 回访模板管理

销售类、售后类、客服类回访时的模板设置



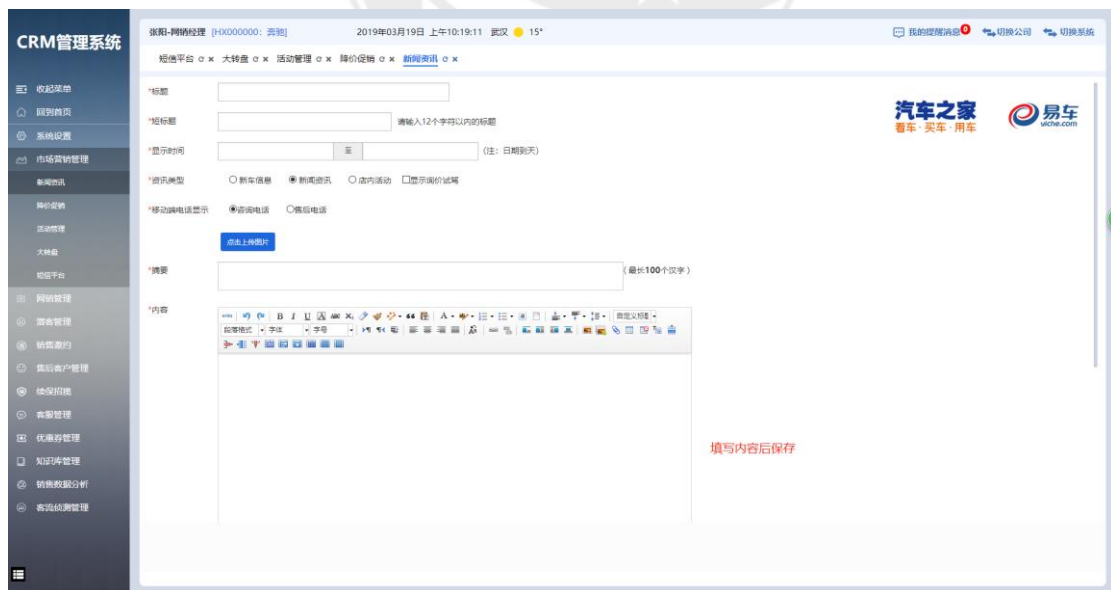
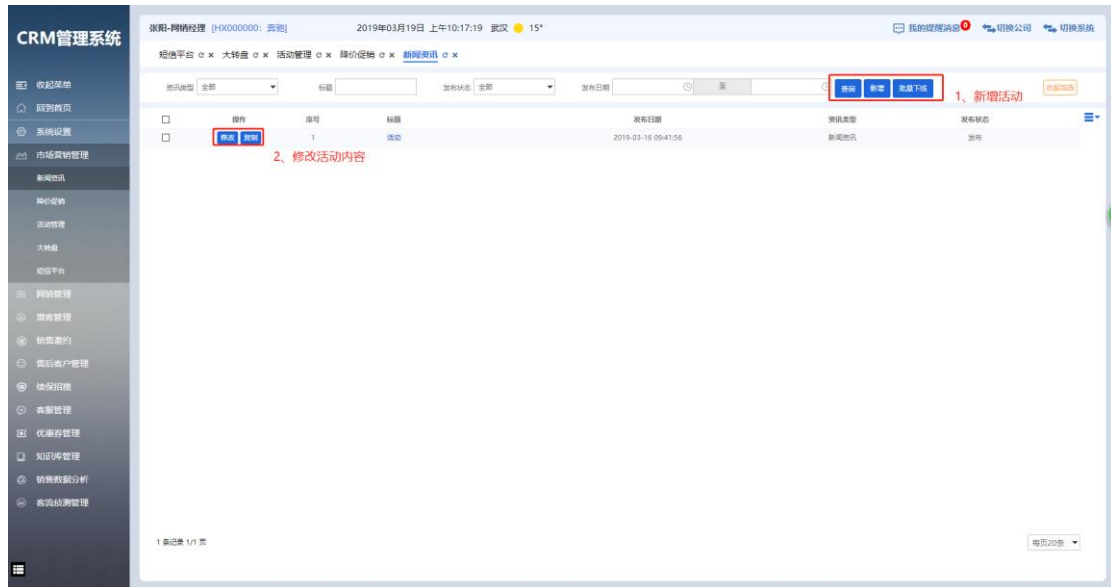
九、 市场营销管理



星云海
SCOTEC.NET

9.1 新闻资讯

发布新闻资讯，在车管家前端展示。



9.2 降价促销

发布车辆降价促销，在车管家前端展示。

CRM管理系统

收起菜单

回到首页

系统设置

市场管理

新闻管理

降价促销

活动管理

大转盘

短信平台

网络管理

资金管理

销售邀约

售后服务管理

绩效管理

档案管理

优惠券管理

知识库管理

销售数据分析

营销效果管理

张阳-销售经理 [HX000000: 关闭]

2019年03月19日 上午10:21:21 武汉 15°

我的提醒消息 切换公司 切换系统

短信平台 大转盘 活动管理 降价促销 新闻管理

标题 开始状态 结束状态 发布状态 发布日期 新增 新增

操作

序号

标题

发布日期

距离结束

是否开始

发布状态

1、新增活动

新增

修改

2、修改活动内容

2条记录 1/1 页

每页20条

CRM管理系统

收起菜单

回到首页

系统设置

市场管理

新闻管理

降价促销

活动管理

大转盘

短信平台

网络管理

资金管理

销售邀约

售后服务管理

绩效管理

档案管理

优惠券管理

知识库管理

销售数据分析

营销效果管理

张阳-销售经理 [HX000000: 关闭]

2019年03月19日 上午10:23:33 武汉 15°

我的提醒消息 切换公司 切换系统

短信平台 大转盘 活动管理 降价促销 新闻管理

车型 厂商指导价 (万元) 优惠金额 (万元) 经销商报价 (万元) 优惠条件 操作

奔驰C级 2018款 C 200 L 4MATIC 运动版 39.68 现金优惠: 1.00万元 38.68 赠送贴膜店内上牌到店试驾送保养套餐 修改 删除

奔驰C级 2018款 C 180 L 时尚型运动版 32.38 现金优惠: 1.00万元 31.38 赠送贴膜店内上牌到店试驾送保养套餐 修改 删除

优惠备注

*促销标题

*短标题 请输入12个字符以内的标题

活动是否收费 ☒ 否 ☐ 是

活动金额 元

订金是否可退 ☐ 否 ☒ 是

*文章有效期 至 (注: 日期到天)

添加上传图片

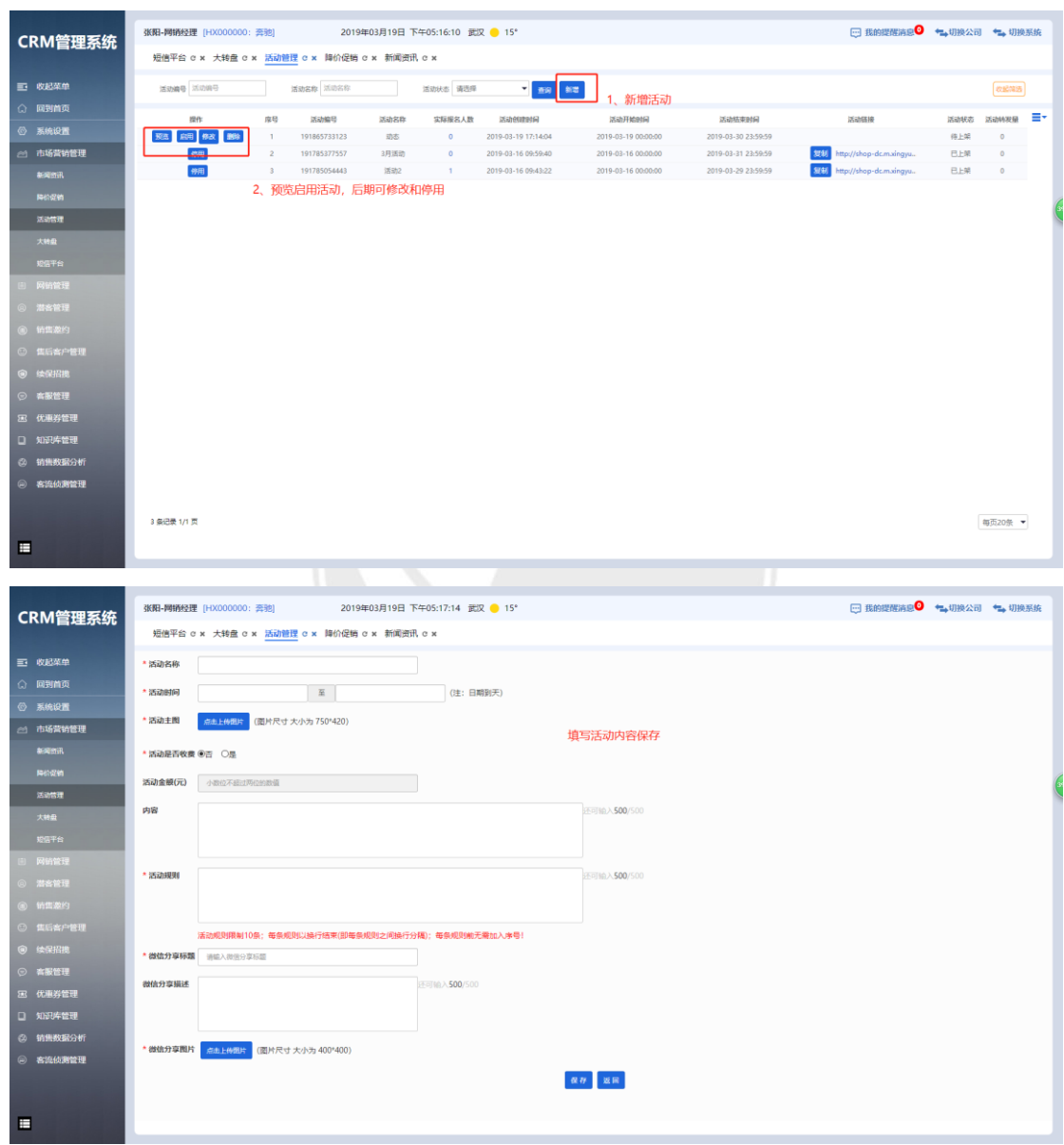
*分类 ☒ 优惠促销

*活动摘要 (最长100个汉字)

*内容

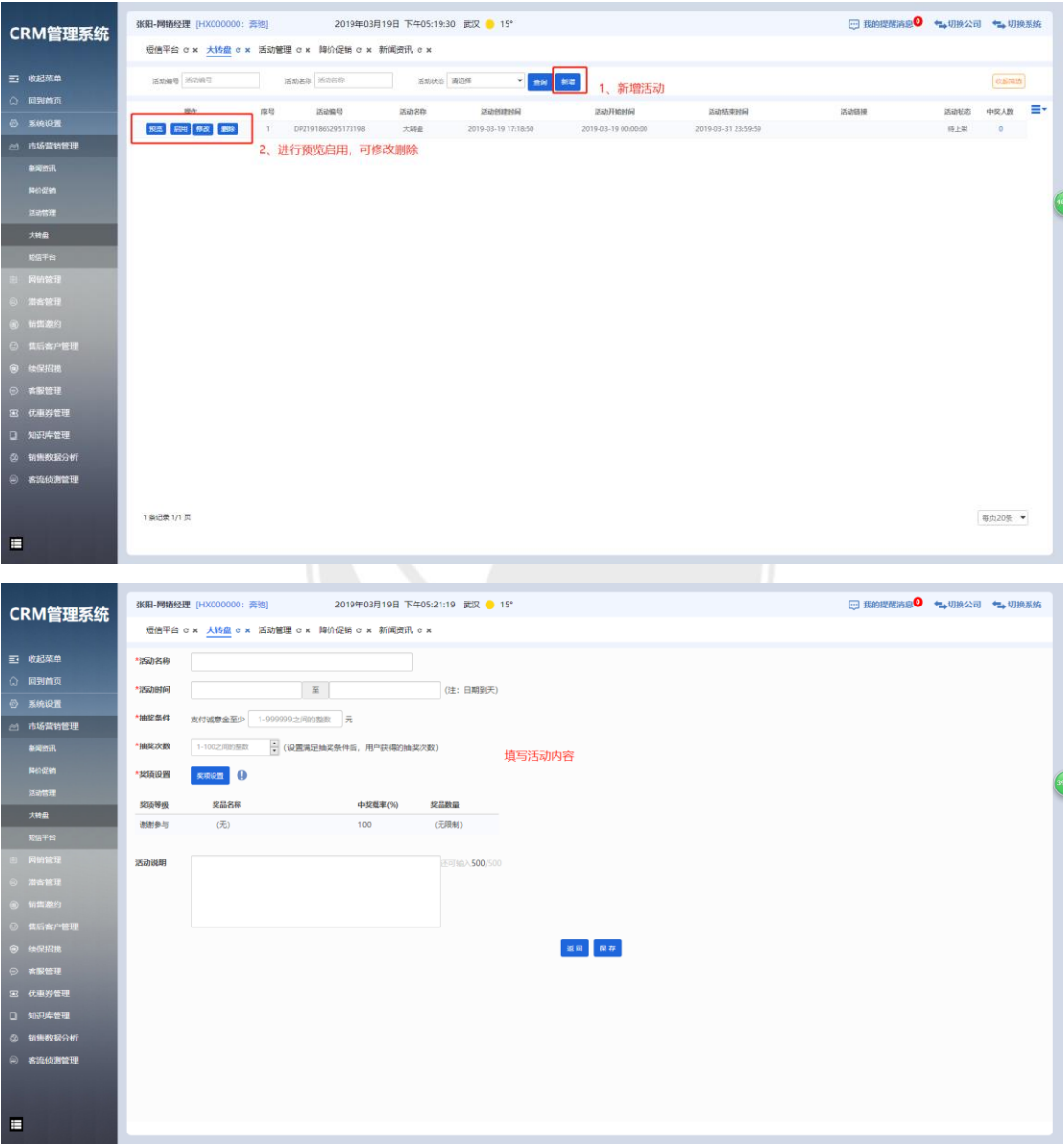
9.3 活动管理

发布相应店内活动，在车管家前段展示。



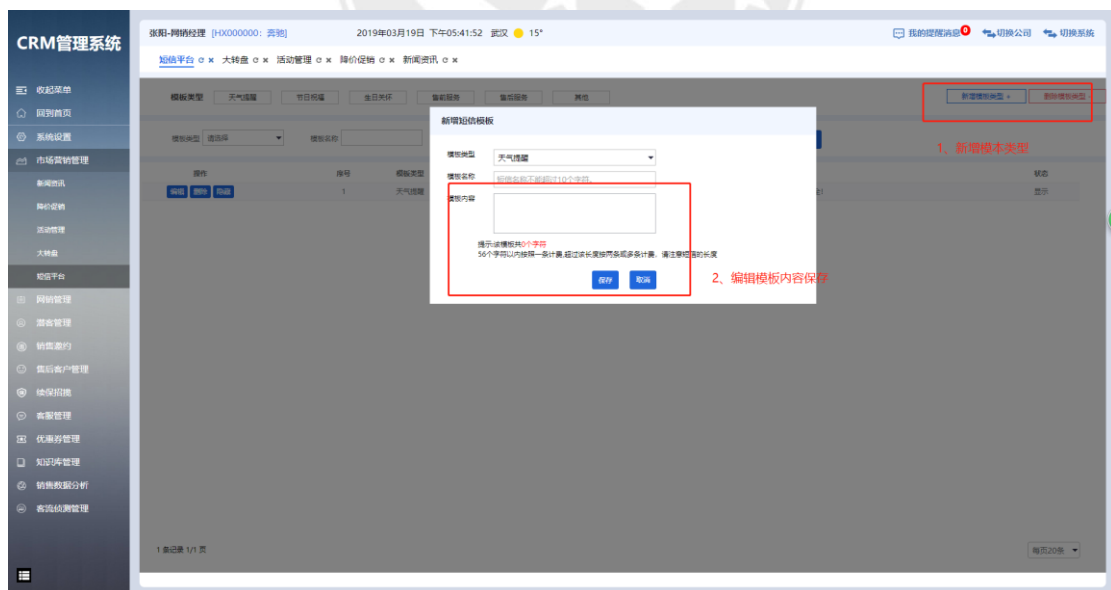
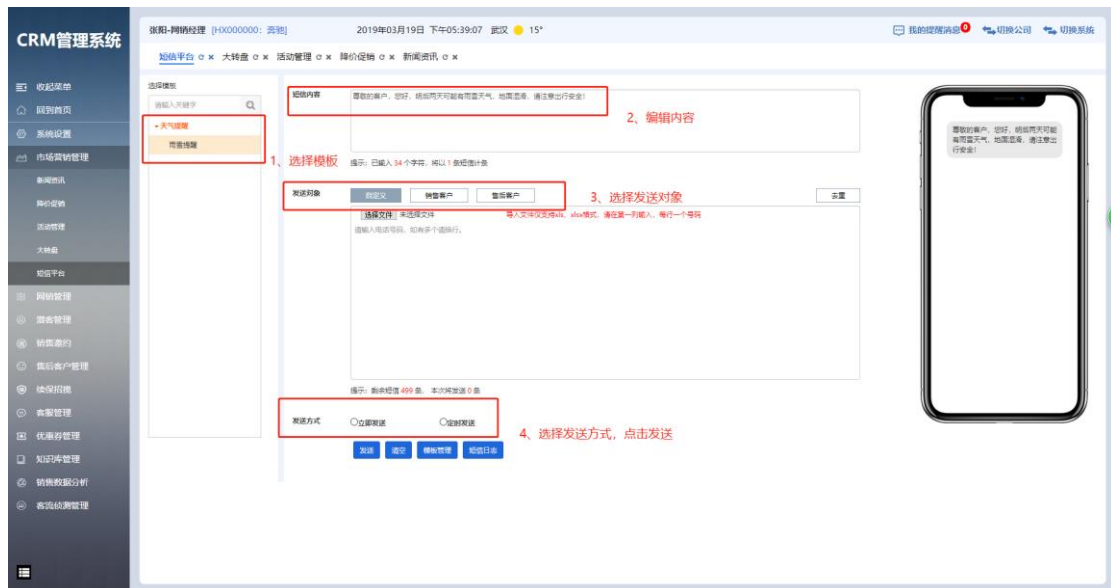
9.4 大转盘

发布大转盘抽奖内容



9.5 短信平台

短信模板的管理与发送内容和对象的编辑



CRM管理系统

收起菜单

回到首页

系统设置

市场营销管理

网络管理

渠道管理

销售漏斗

我的任务提醒

我的任务提醒

我的客户管理

销售跟进

数据管理

报表管理

优惠券管理

知识库管理

销售数据分析

销售预测管理

张阳-销售经理 [HX000000: 张阳]

2019年03月20日 上午11:29:24 武汉 23°

我的提醒消息 切换公司 切换系统

我的任务提醒 我的任务提醒 我的客户任务

新建任务 客户姓名/手机号码

客户姓名

添加开始时间

结束

添加结束时间

结束

添加

客户类别

客户姓名

开始时间

结束时间

客户姓名

结束时间

添加

操作

序号

客户姓名

手机号码

客户姓名

操作

添加

删除

添加

删除

添加

删除

添加

删除

添加

删除

5条记录 1/1 页

前往记录

回访

* 客户类别

选择

* 备注

保存

取消

回访时间

回访次数

回访时间

回访次数

回访时间

回访次数

回访时间

回访次数

回访时间

回访次数

2、填写回访内容，保存

星云海
SCOTEC.NET

- 61 -