

# 赢在销客

## 员工操作手册

( 版本 v2.2.0 )

## 目录

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| 第一章 产品概述.....                 | 3  |
| 第二章 如何使用.....                 | 3  |
| 第三章 功能操作说明.....               | 4  |
| 3.1 首页.....                   | 4  |
| 3.1.1 首页-指标考核.....            | 4  |
| 3.1.2 首页-今日待办.....            | 5  |
| 3.1.3 首页-附近客户.....            | 6  |
| 3.1.4 首页-销售简报.....            | 7  |
| 3.2 管理.....                   | 9  |
| 3.2.1 管理-线索管理.....            | 9  |
| 3.2.2 管理-客户管理.....            | 17 |
| 3.2.4 管理-合同管理.....            | 41 |
| 3.3 应用.....                   | 49 |
| 3.3.1 应用-官网登记.....            | 49 |
| 3.3.2 应用-营销活动.....            | 50 |
| 3.3.3 应用-报表中心.....            | 52 |
| 3.3.4 应用-排行榜.....             | 53 |
| 3.4 我的.....                   | 54 |
| 3.4.1 个人名片.....               | 54 |
| 3.4.2 工作日报/周报.....            | 54 |
| 3.4.3 销售指标.....               | 58 |
| 3.4.4 在线客服/电话客服/新手引导.....     | 59 |
| 3.4.5 登录 web 管理后台.....        | 59 |
| 3.5 “+” 快捷功能.....             | 60 |
| 3.6 赢在销客 CRM 打通企业微信外部联系人..... | 61 |
| 3.7 赢在销客 CRM 集成腾讯企业邮箱.....    | 64 |
| 3.8 赢在销客 CRM 与赢在名片小程序打通.....  | 67 |

# 第一章 产品概述

赢在销客是一款贴合销售实际，规范销售流程，重视销售场景，推动销售作业，助力销售成交，简洁易用的客户关系管理系统。从线索转客户，从商机签合同，从 KPI 到报表，自定义销售排行，环环相扣，360 度客户视图，极简、轻奢，助力销售管理，提高销售业绩。

本版员工操作手册可在移动端及 PC 进行双端操作。

# 第二章 如何使用

赢在销客是企业微信第三方应用，使用前请先安装企业微信，且需在应用的可见范围内（如果不在，请联系管理员添加），然后在企业微信-工作台打开“赢在销客”进行使用。

赢在销售 PC 端登录地址：<https://www.wininsales.com/login>

点击“企业微信登录”，打开手机端企业微信扫一扫可免密码登陆后台。



# 第三章 功能操作说明

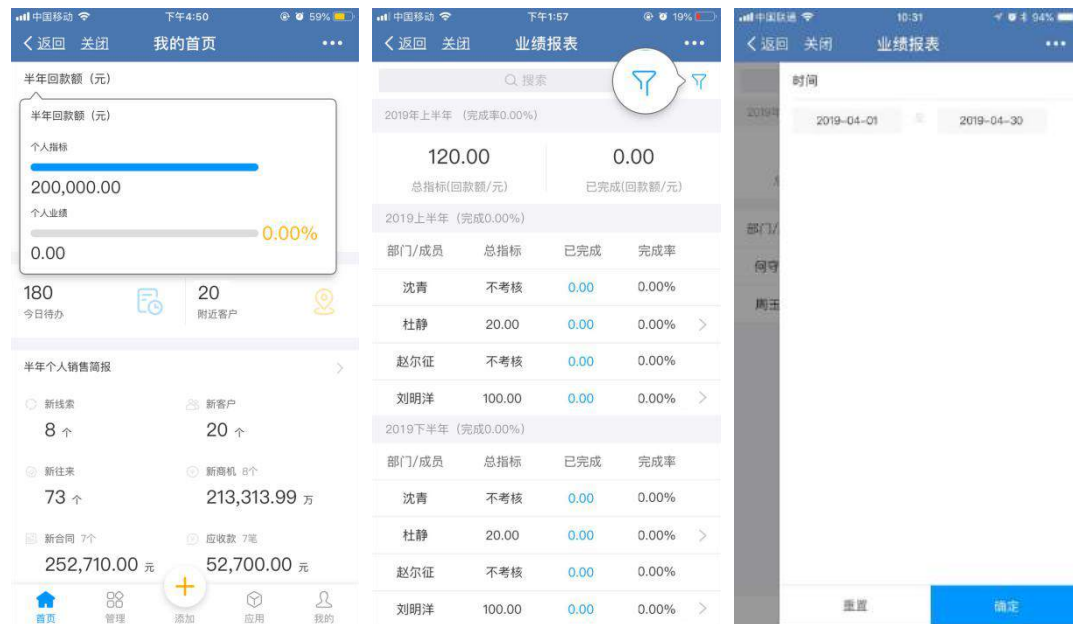
赢在销客界面有四大菜单模块 首页 -- 管理 -- 应用 -- 我的 ,以下为各功能在移动端及 PC 进行双端操作的使用介绍 :

## 3.1 首页

### 3.1.1 首页-指标考核

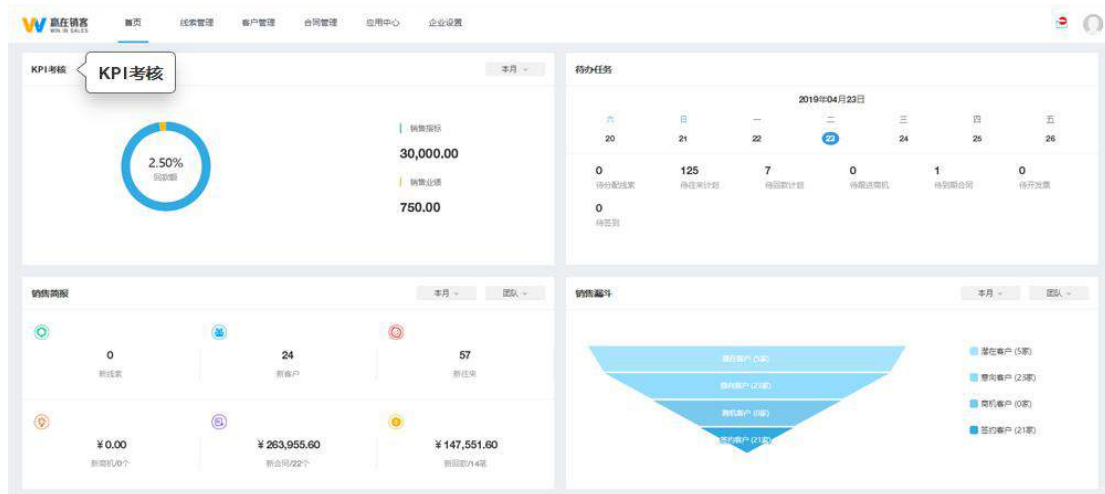
手机端 :

“首页-指标指标” , 进入指标业绩看板, 可查询不同时间段个人或团队业绩表现或者销售过程。



pc 端 :

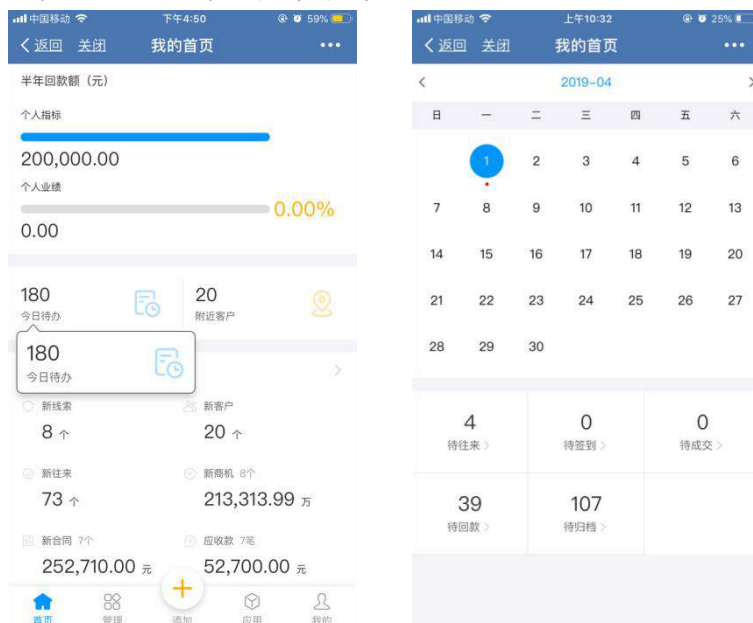
“首页-指标考核” , 进入业绩看板, 查看自己或团队的销售指标、实际完成的销售业绩和完成率。



### 3.1.2 首页-今日待办

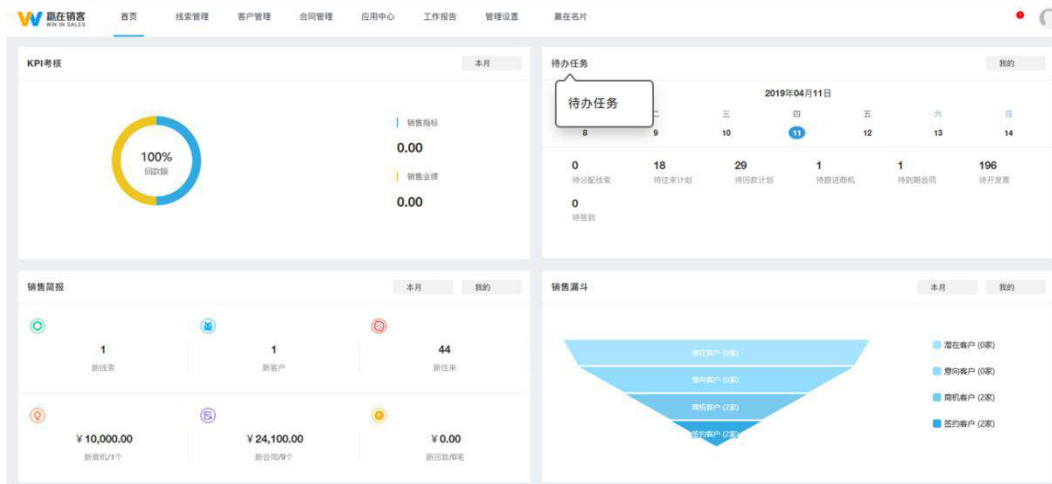
手机端：

“首页-今日待办”，根据用户角色权限和特殊权限，展示每日待处理的工作任务。可以快速查看待往来计划，到签到的面访，待跟进商机，待回款计划等。



pc端：

“首页-今日待办”，可以快速查看今日待办详情。



### 3.1.3 首页-附近客户

手机端：

“首页-附近客户”，可通过筛选查看附近 1 公里、3 公里、5 公里范围内客户。

我的客户：当前位置附近我的客户；公海客户：当前位置附近客户公海里的客户；外部客户：百度地图自动检索且 CRM 系统中没有的当前位置的附近客户。

在“首页-附近客户-我的客户和公海客户”中，可以选中需要拜访的客户立即签到，签到后会实时告知领导，减少汇报时间。并且可以使用附件客户中的搜索功能，便于快速定位客户。



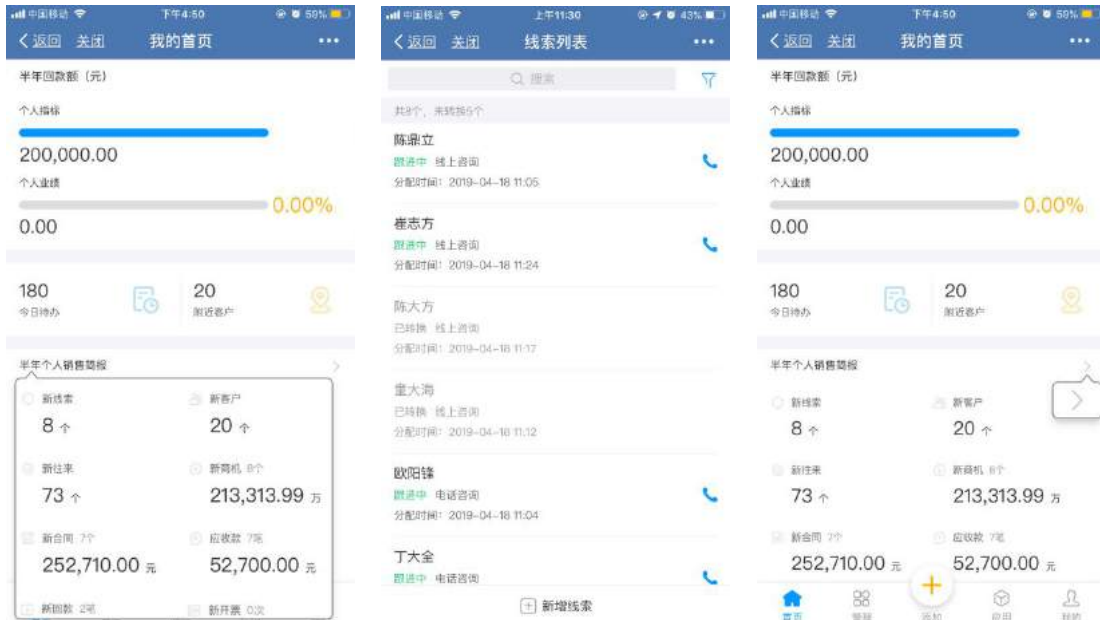


### 3.1.4 首页-销售简报

手机端：

“首页-销售简报”，可浏览本月新线索、新客户、新往来、新商机、新合同、合同金额、新回款、回款金额等，点击每个数据版块都可以进入对应的详情页，查看具体的销售情况。

点击更多按钮“>”进入简报汇总页，且每个统计数据均可点击到对应的列表页查看详情，其中员工可按时间筛选查看之前的销售简报。团队领导可按时间和员工筛选查看团队员工之前时间段内的销售简报。





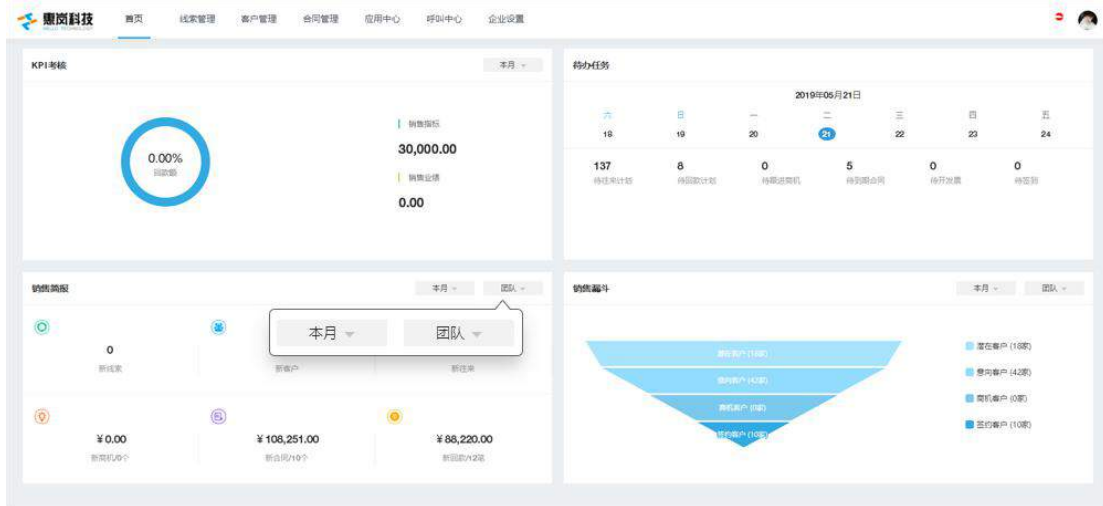
同时，系统会通过企业微信给用户推送“昨日工作简报”和“上周工作周报”，便于用户直观了解销售数据和销售进展情况，点击收到的消息，进去工作简报的数据汇总页，可更详情的查看销售数据。



pc端：

“首页-销售简报”，可按时间筛选查看自己或团队的销售进度及数据。





## 3.2 管理

### 3.2.1 管理-线索管理

#### 新增线索

手机端：“管理-线索列表-新增线索”，有两种新增方式：录入线索、导入外部联系人

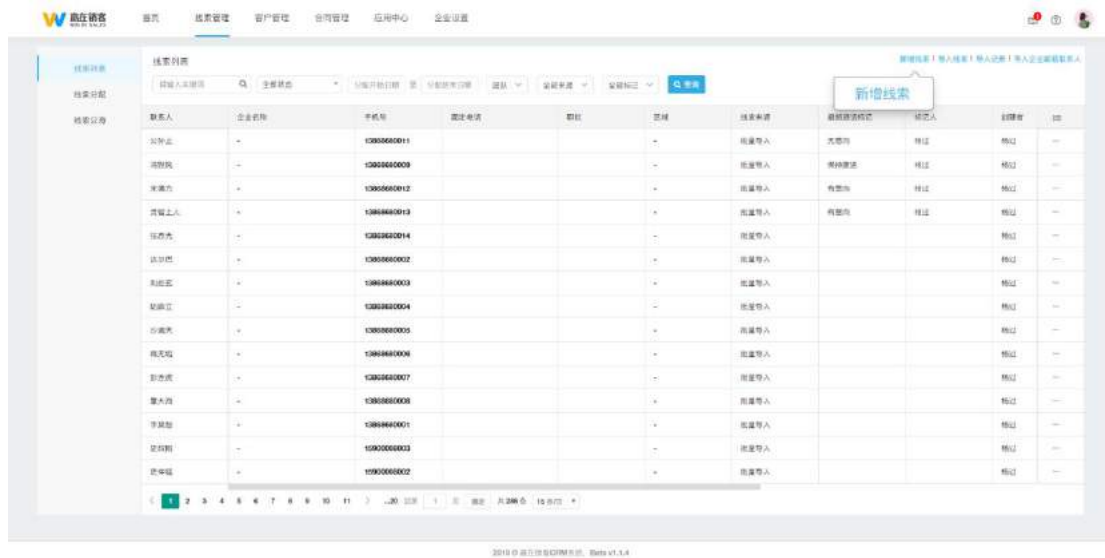
- 1、录入线索：点击“新增线索”----“录入线索”，其中手机、座机、邮箱、QQ、微信，联系方式填写一个即可保存成功，其中手机号码支持横线，扣号，空格，+号，长小于50位。
- 2、导入企业微信客户：选择“导入企业微信客户”--选择“企业微信客户”---点击“确定”，即可保存到线索列表，并进行查看。

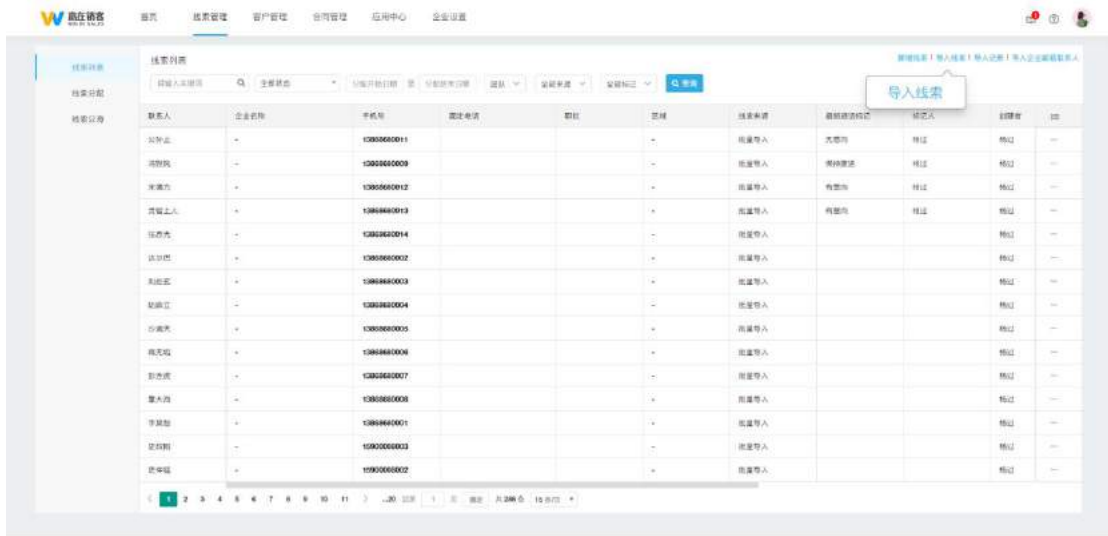
（注：使用“导入企业微信客户”功能前，企业微信的管理员需在“企业微信后台--客户联系--配置--配置使用范围和管理规则--使用范围”，添加人员到使用范围内，在使用范围内的成员可使用导入功能。）



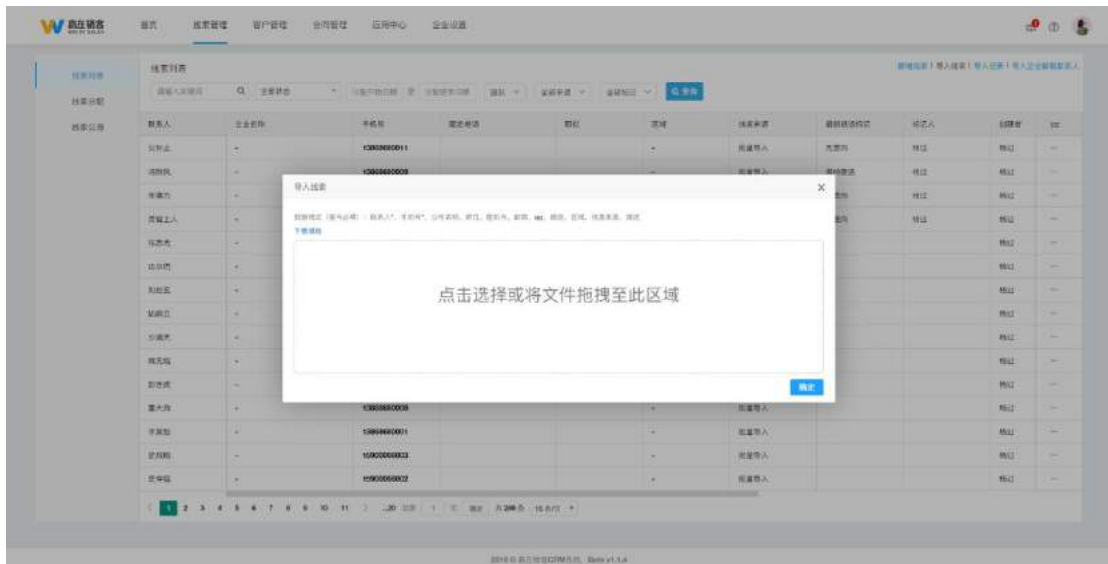


PC端：点击“线索管理”——“线索列表”——右上角“新增线索”，如需导入线索，点击右上角“导入线索”，可先下载模板，填好信息，即可一键批量导入线索。如果使用腾讯企业邮箱的公司，可导出腾讯企业邮箱的联系人，再导入进crm，成为线索。

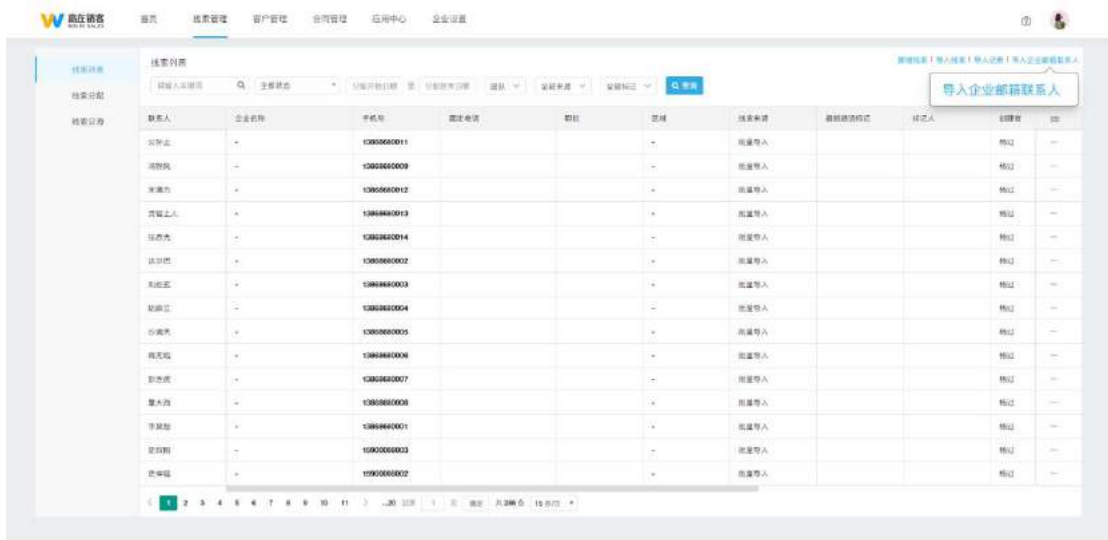




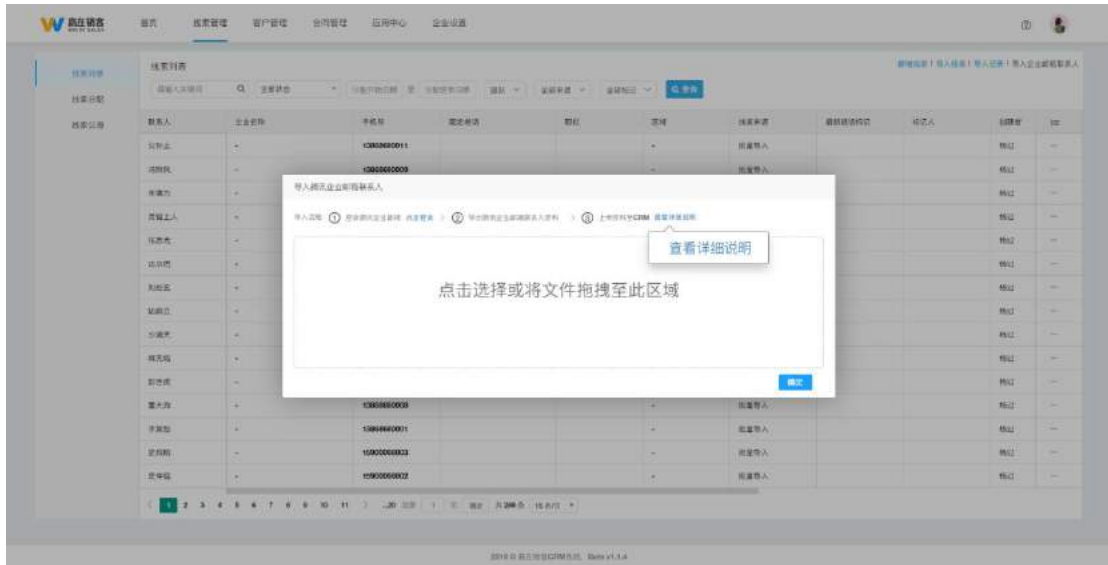
2019年第三季度CRM系统 - Beta v1.1.4



2019年第三季度CRM系统 - Beta v1.1.4



2019年第三季度CRM系统 - Beta v1.1.4



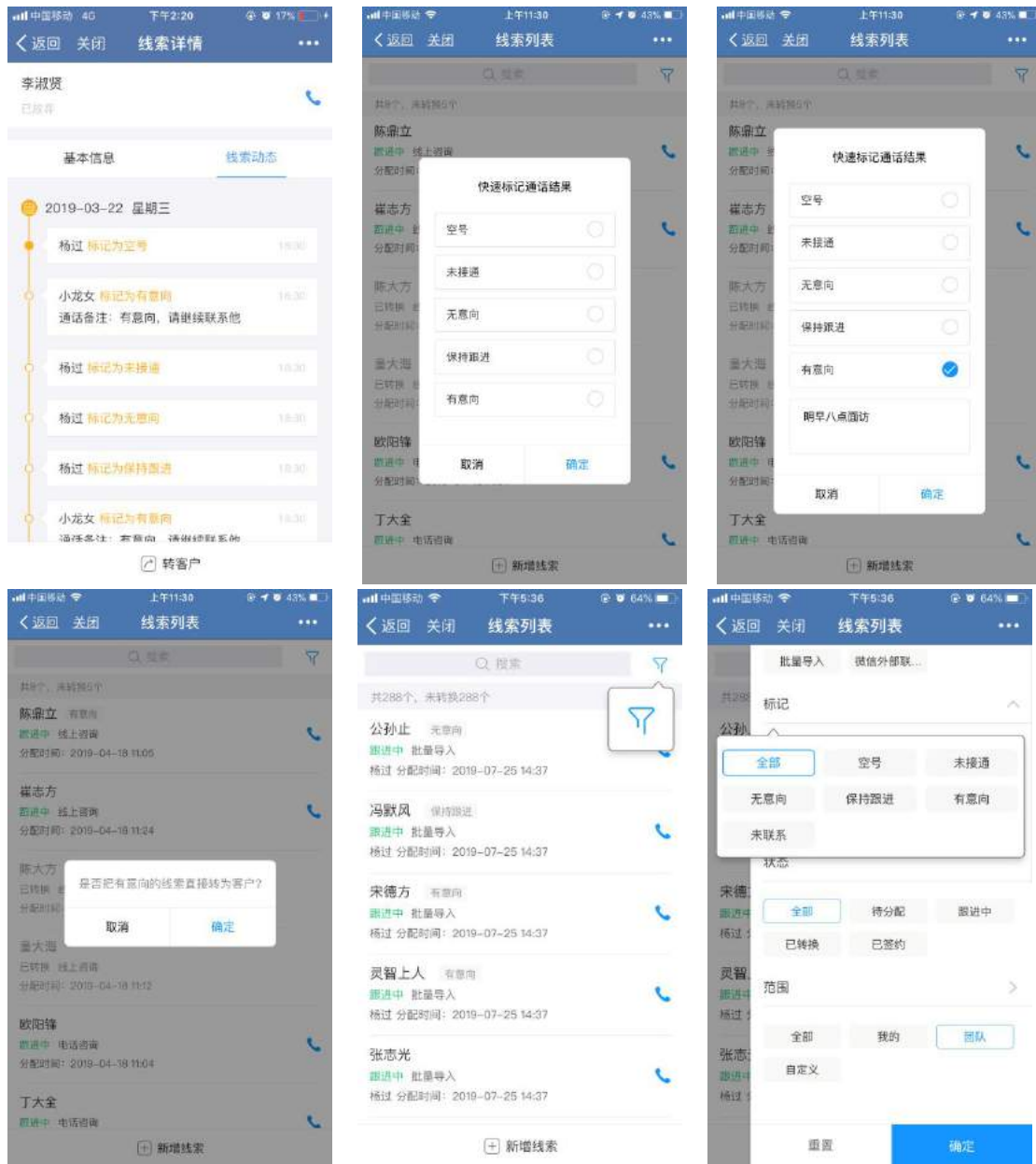
## 线索列表

手机端：“管理-线索列表”

成功录入的线索可以在线索列表中查看，已录入的线索，可对线索信息进行补充完善，精准线索可进行“转客户”操作，点击“转客户”会直接跳转至新增客户，无意义线索可选择“放弃线索”，放弃的线索会回归到“线索公海”中。另外创建线索、分配线索等操作都可以在线索历史动态中查看记录。

电话联系线索后，可快速标注通话结果。在“线索列表”和“线索详情页”，点击“电话”图标，拨打电话后，系统会自动弹窗提醒用户标注通话结果，可备注实际的通话内容，还可以把有意向的线索直接转成客户，标注成功后，还可以根据标注状态筛选线索。

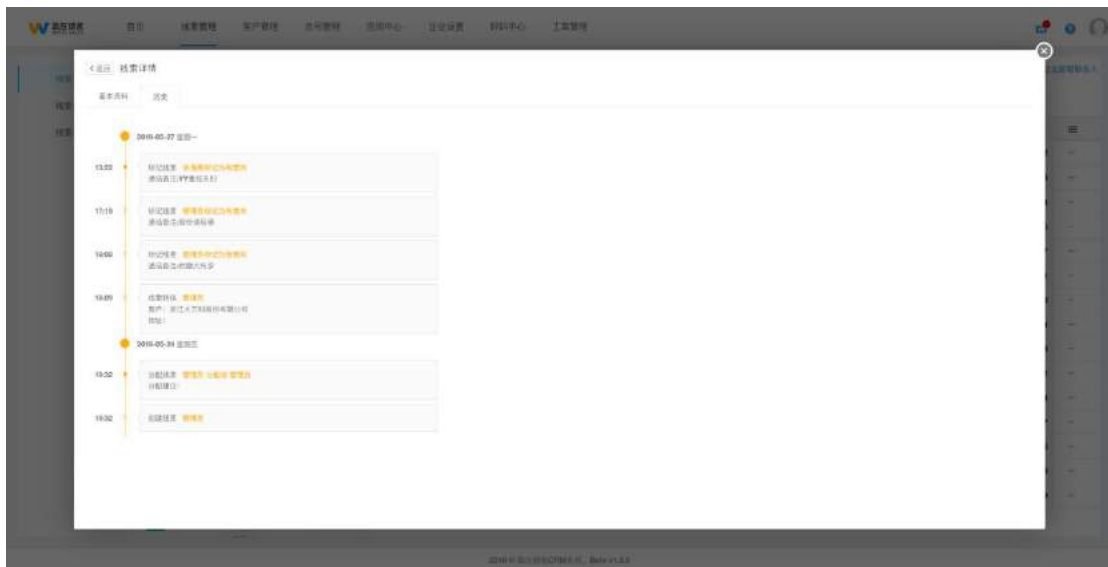
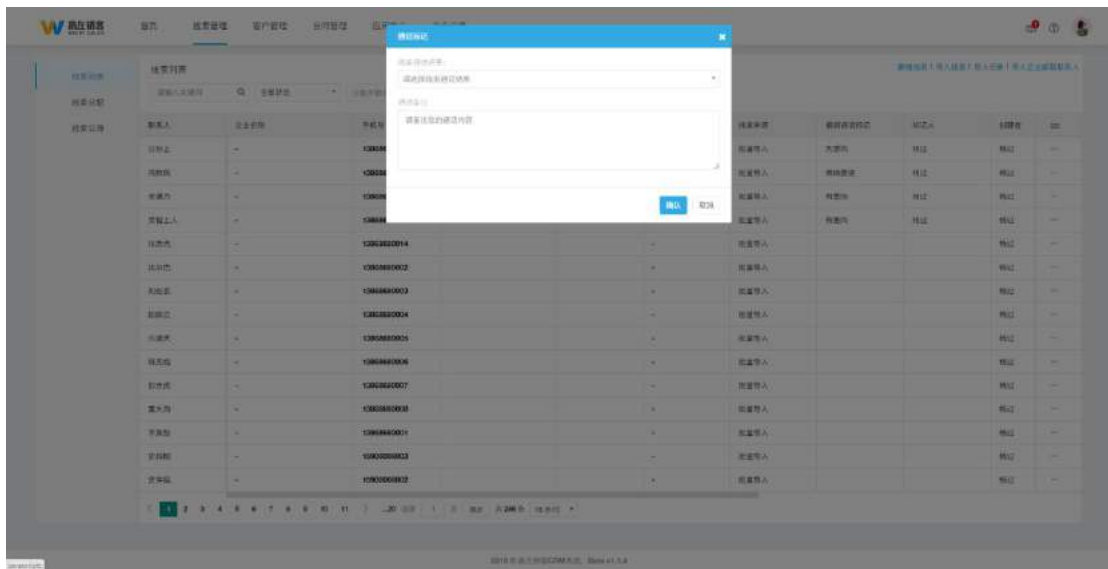
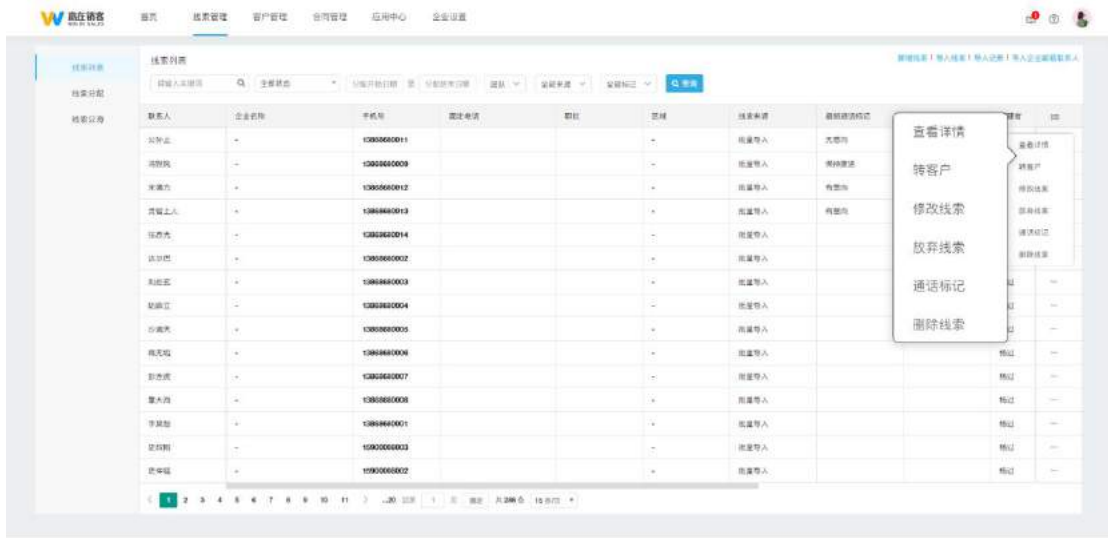




### PC端：“线索管理-线索列表”

成功录入的线索可以在线索列表中查看，如需查看线索详情，或对线索进行转客户、修改线索、标注线索、放弃线索等操作时，选择单条线索信息末端“...”符号，选择需要操作的功能即可。

另外创建线索、分配线索、标注线索等操作都可以在线索历史动态中查看记录。



## 线索分配

手机端：“管理-线索分配”

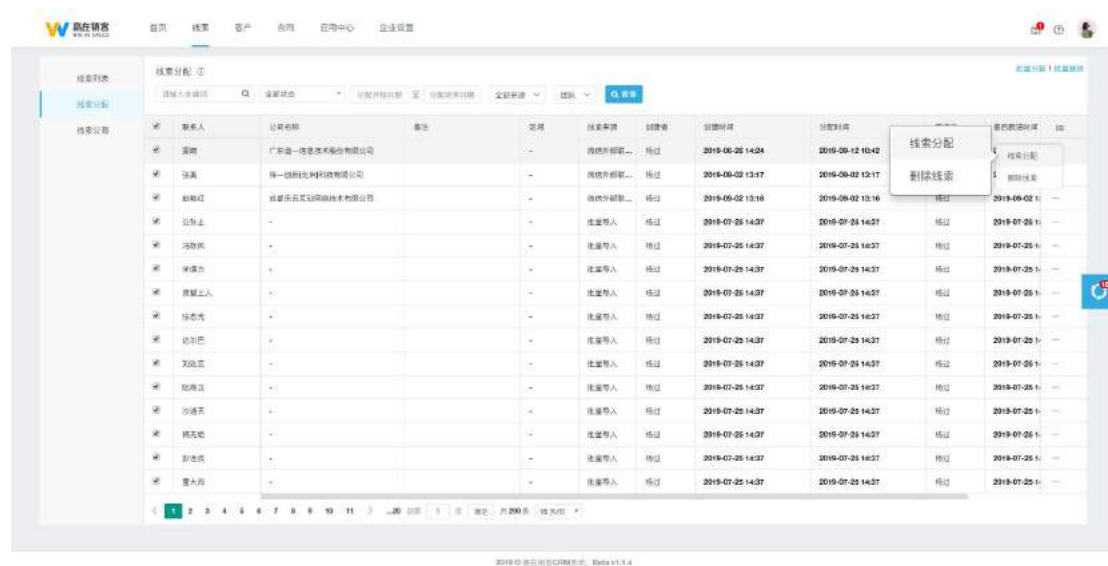
在线索分配列表中选择要分配的线索进行分配操作。选择某一条/几条线索信息，点击“分配”，勾选所要分配的销售人员，点击“确定”，即可完成线索分配。

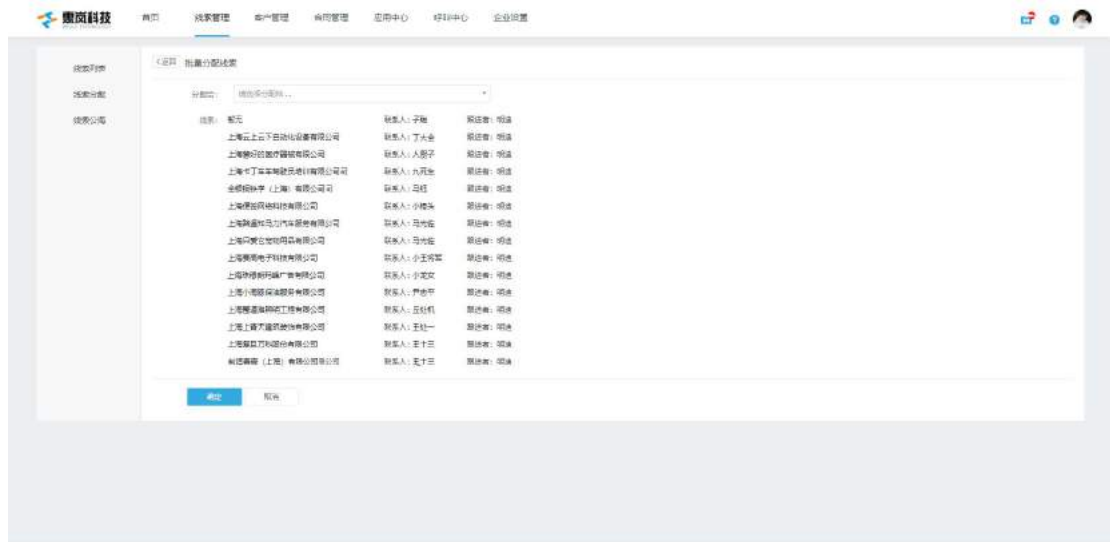
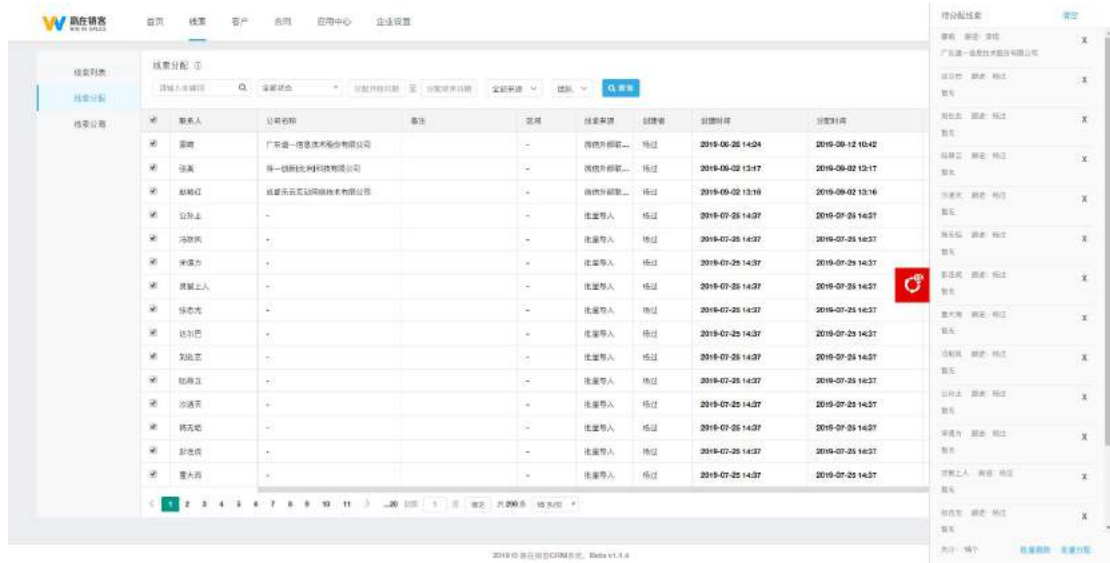


PC端：“线索管理-线索分配”

选择分配列表中的单条线索，点击末端“...”符号，点击“线索分配”，在弹出的线索分配页面，选择分配的对象，填写好分配建议，点击“确定”即可成功分配线索。

选中多条线索，点击右上角的“批量分配线索”或点击右侧悬浮的分配图标，可一键批量分配线索。





## 线索公海

手机端：“管理-线索公海”

在“线索公海”中发掘潜在客户。在线索公海列表页选中某条线索进入线索详情页，可进行“转客户”和“捡回线索”的操作。

点击“转客户”自动跳转至“新增客户”界面，完善客户信息后将成功把线索转成自己的客户。点击“捡回线索”自动跳转到“修改线索”页面，完善线索信息后将成功捡回线索。

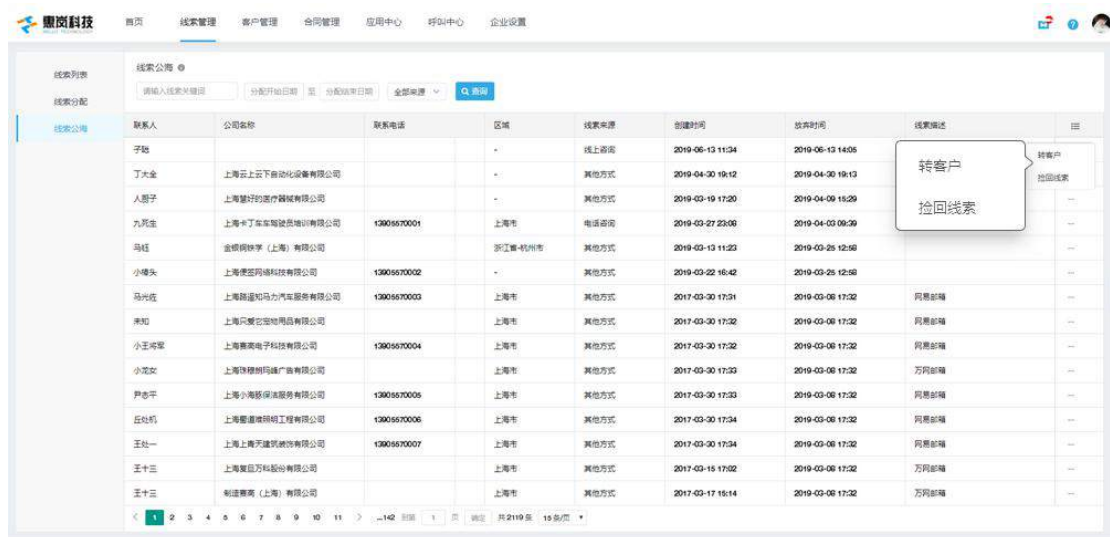
同时，线索公海中每条线索都可查看线索历史动态及历史跟进记录，便于后续人员跟进。





### PC端：“线索管理-线索公海”

选择线索公海列表中的单条线索，点击末端“...”符号，点击“转客户”，完善客户信息后将成功把线索转成自己的客户；点击“捡回线索”，完善线索信息后将成功捡回线索。



## 3.2.2 管理-客户管理

### 新增客户

移动端：“管理-客户列表-新增客户”可通过以下方式完成新增客户操作：

- 点击底部“新增客户”-“录入客户”，支持先保存客户，后添加联系人。其中手机号码、企业电话、传真均支持横线，扣号，空格，+号，长小于50位。
  - 点击底部“新增客户”-“扫描名片”，扫描纸质或者电子存档名片，系统可自动识别录入客户信息；
  - 点击底部“新增客户”-“导入企业微信客户”，选择某个外部联系人，即可自动录入客户信息；
- 新增客户时，支持工商查询，点击右侧“工商查询”的图标，可直接查询该企业详细的工商信息。

备注：企业可根据实际情况，设置客户自定义字段和客户标签，所以员工在新增客户时，需要填写必填的自定义字段和客户标签，且客户标签，可多选。



PC端：“客户管理”-“客户列表”-点击右上角“新增客户”，如需导入客户，点击右上角“导入客户”，可先下载模板，填好信息，即可一键批量导入客户。

如果使用腾讯企业邮箱的公司，可导出腾讯企业邮箱的联系人，再导入进crm，成为客户，且企业可根据实际情况选择无公司名称的数据是否导为线索。

W 赢在销客 www.win365.com

首页 线索 客户 合同 应用中心 企业设置

客户列表

客户列表 联系人 定

新增 1 导入 1 导入企业 1 导入企业新增联系人

| 企业名称             | 所在地 | 行业   | 电话            | 主要联系人 | 其他联系人     | 联系人    | 最近联系日期           | 来源   | 类型   | 企业规模    | 等级   | id |
|------------------|-----|------|---------------|-------|-----------|--------|------------------|------|------|---------|------|----|
| 百慧电子科技有限公司       | 上海市 | IT服务 | 4000123456    | 杨过    | -         | 黄蓉, 沈风 | -                | 公司分配 | 直接客户 | 51-100人 | 潜在客户 | -  |
| 知保家科技有限公司        | 上海市 | IT服务 | 4000060200    | 杨过    | -         | -      | -                | 公司分配 | 直接客户 | 1-10人   | 潜在客户 | -  |
| 上海致物网络科技有限公司     | -   | -    | -             | 杨过    | -         | -      | -                | 主动开发 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 德商科技             | 上海市 | -    | -             | 杨过    | -         | -      | 2019-09-20 10:20 | 主动开发 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 上海致物网络科技         | 上海市 | -    | -             | 黄蓉    | -         | -      | -                | 公司分配 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 上海致物网络科技有限公司     | 上海市 | -    | -             | 杨过    | 黄蓉, 沈风    | -      | -                | 主动开发 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 四川博西软件网络科技有限公司   | -   | -    | +025170769-60 | 黄蓉    | -         | -      | -                | 独家销售 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 西安大秦五金科技有限公司     | 榆林  | IT服务 | +025170768-66 | 杨过    | -         | -      | 2019-08-20 11:50 | 独家销售 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 上海松江超能数据网络科技有限公司 | -   | -    | -             | 杨过    | -         | -      | -                | 独家销售 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 上海慧思网络科技有限公司     | -   | -    | -             | 黄蓉    | 沈风, 杨过    | -      | -                | 独家销售 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 上海交通大学           | 上海市 | -    | -             | 李靖    | -         | -      | 2019-07-26 12:20 | 公司分配 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 上海致物网络科技有限公司     | 上海市 | -    | -             | 杨过    | 黄蓉        | -      | -                | -    | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 上海致物网络科技有限公司     | 上海市 | -    | -             | 杨过    | 沈风, 郭靖... | -      | -                | 独家销售 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 四川丰安网络科技有限公司     | 榆林  | IT服务 | -             | 杨过    | 黄蓉        | -      | -                | 独家销售 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |
| 湖南科大软件有限公司       | 榆林  | IT服务 | -             | 杨过    | -         | -      | -                | 公司分配 | 直接客户 | -       | 潜在客户 | -  |

2019年赢在销客CRM系统, Beta v1.1.4

W 赢在销客 www.win365.com

首页 线索 客户 合同 应用中心 企业设置

客户列表

基础资料

客户名称: 百慧电子科技有限公司

客户类型: 公司分配

地址: 上海市浦东新区

电话: 4000123456

行业: IT服务

企业规模: 51-100人

网站: boku.com

联系人: 杨过

新增 保存并添加联系人 取消

2019年赢在销客CRM系统, Beta v1.1.4

W 赢在销客 www.win365.com

首页 线索 客户 合同 应用中心 企业设置

客户列表

新增联系人

企业名称: 百慧电子科技有限公司

姓名: 杨过

性别: 男

手机: 13000000000

地址: 上海市浦东新区

职位: 销售

QQ: 123456

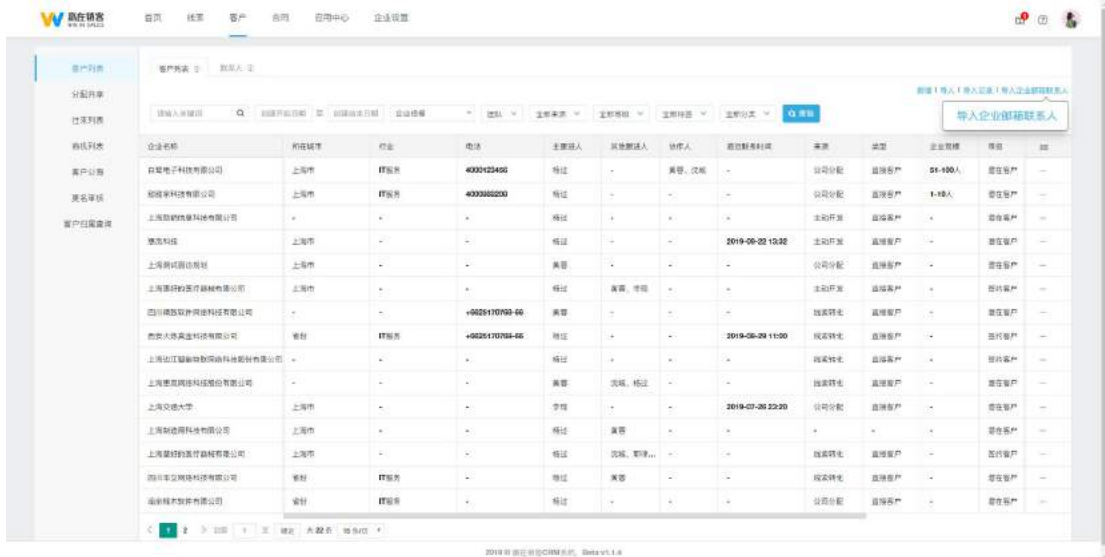
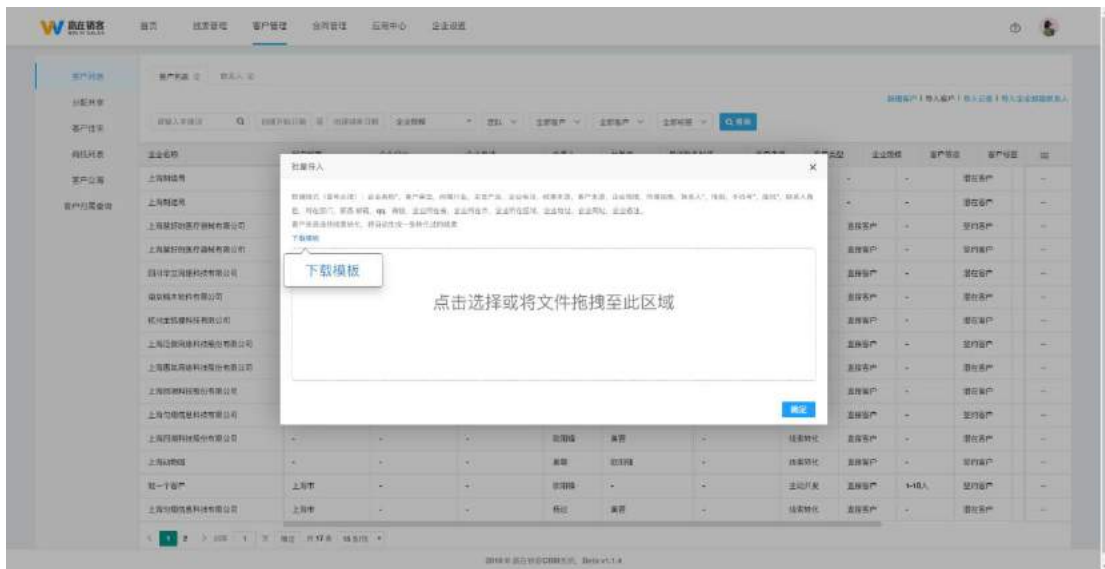
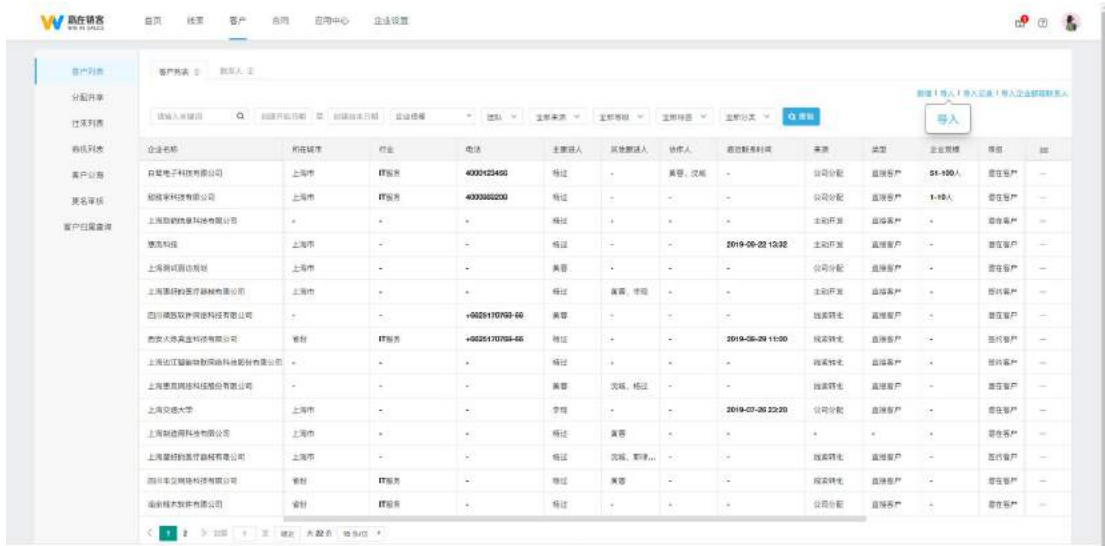
邮箱: 123@boku.com

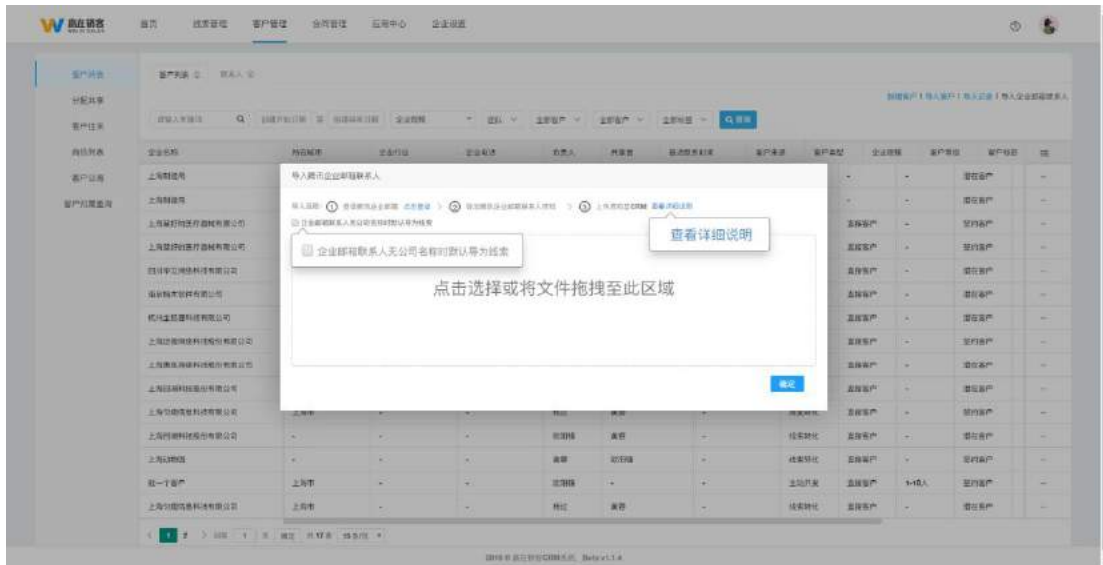
微信: 123456

手机号: 13000000000

新增联系人 保存并添加联系人 取消

2019年赢在销客CRM系统, Beta v1.1.4





## 新增协作人

客户协作为售前，售中，售后人员，销售在新增客户时，可添加客户协作人，来共同协助跟进客户，促进成单、服务双提升。

客户协作人可帮助销售处理以下主要工作：

- 1)协作人可以帮助销售修改客户信息
- 2)协作人可以帮助销售添加/修改联系人信息
- 3)协作人可以添加自己的往来
- 4)协作人可以自己/帮助销售添加商机
- 5)协作人可以自己/帮助销售添加合同
- 6)协作人可以协助开票申请
- 7)协作人可以协助归档
- 8)协作的信息和销售互相可见，并主动推送企业微信通知
- 9)协作人还可以工作交接，方便信息继承。

移动端操作，可通过以下方式新增客户协作人：

- a. “新增客户” - “添加客户协作人”
- b. “客户详情页” - “相关人” - “新增客户协作人”
- c. “分配共享” - “批量添加客户协作人”

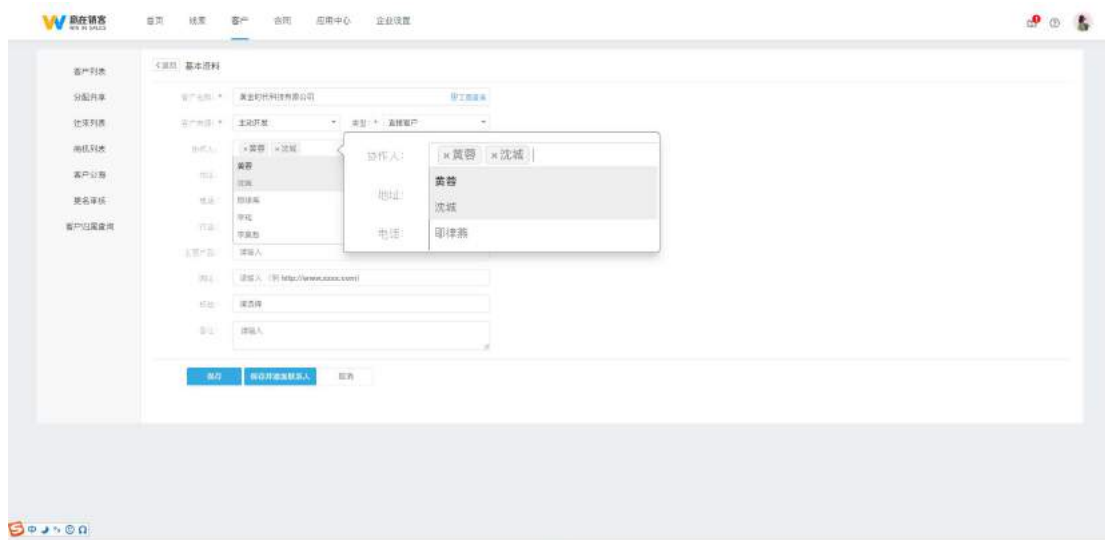


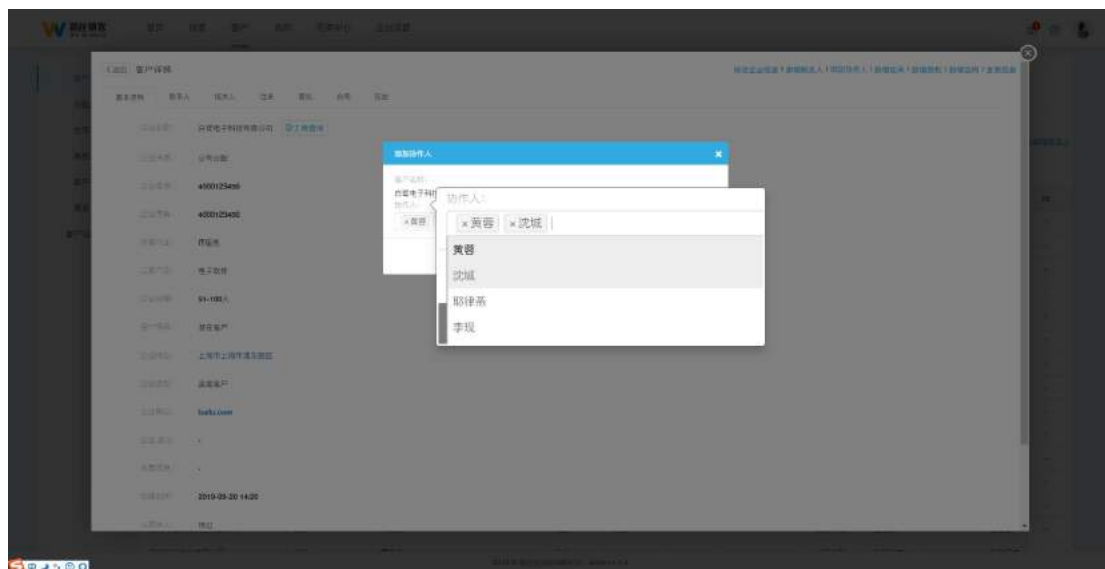
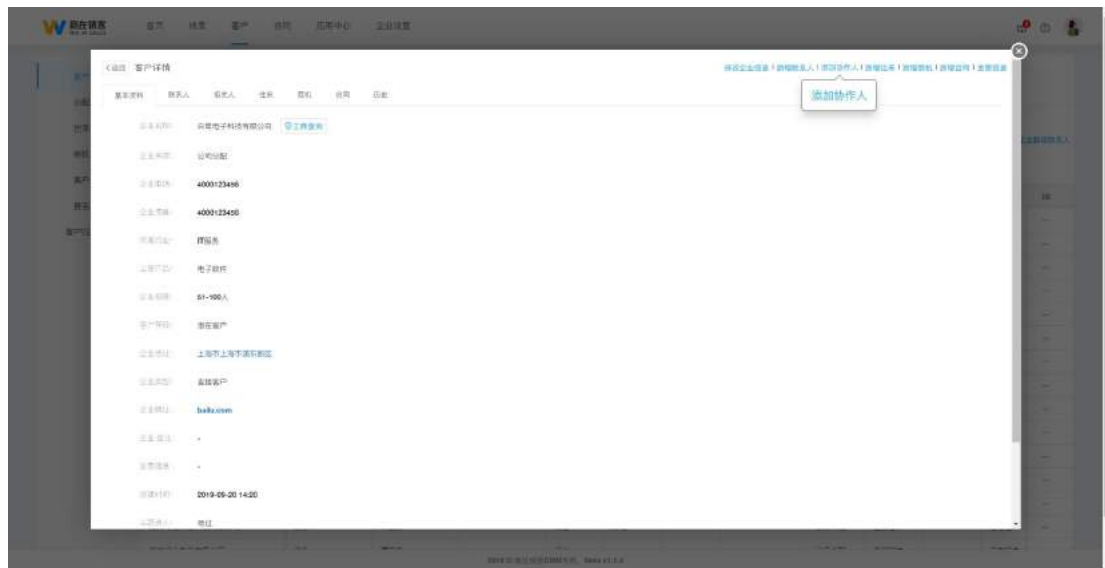
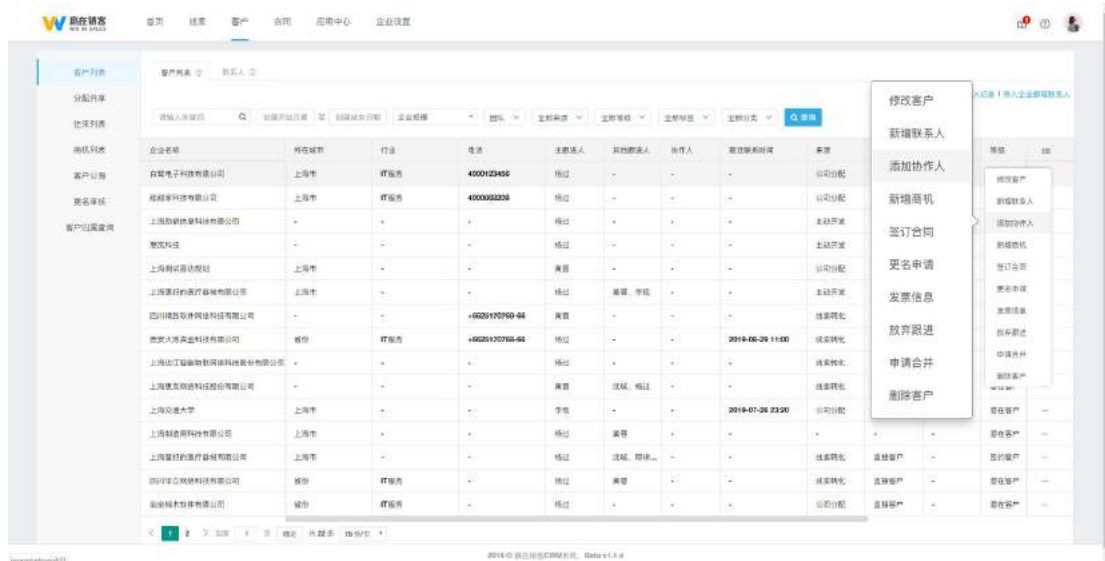


Pc 端操作：可通过以下方式新增客户协作人：

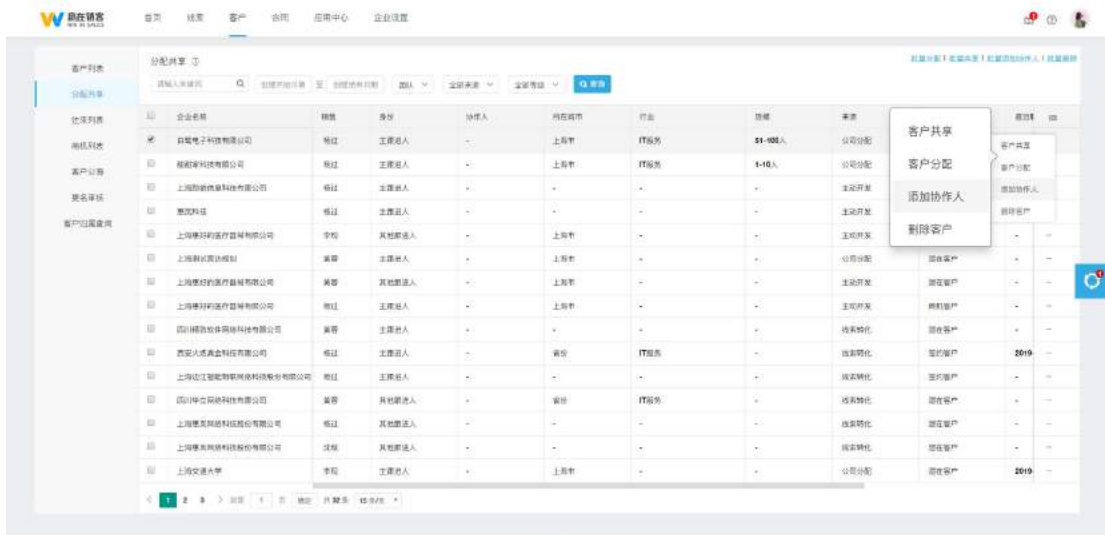
- “新增客户” - “添加客户协作人”
- “客户详情页” - “相关人” - “新增客户协作人”
- “分配共享” - “批量添加客户协作人”

同时，客户协作人同时支持转让功能，转让后，协作人身份和相关数据都会转让给接收人。

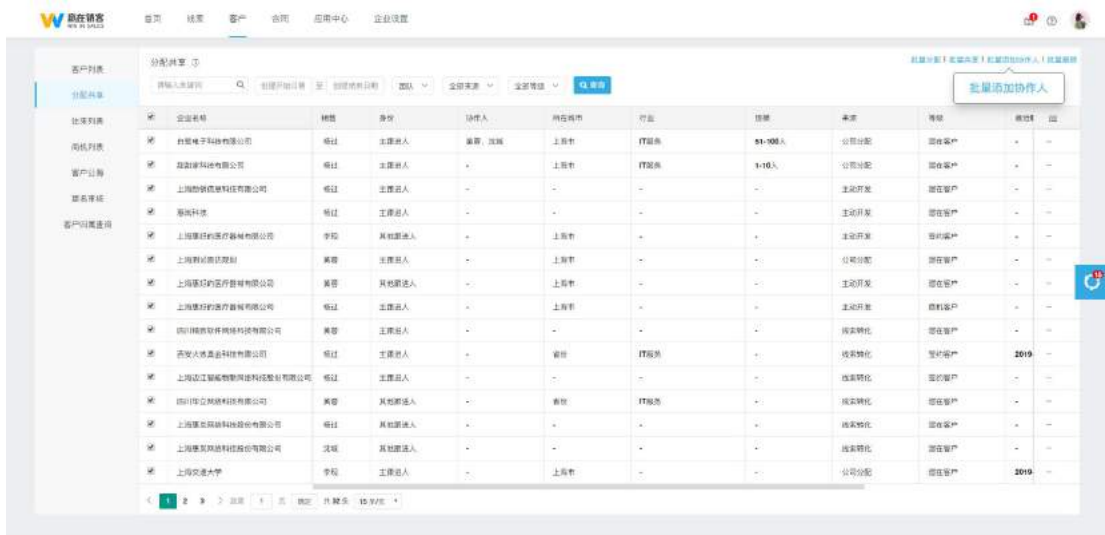




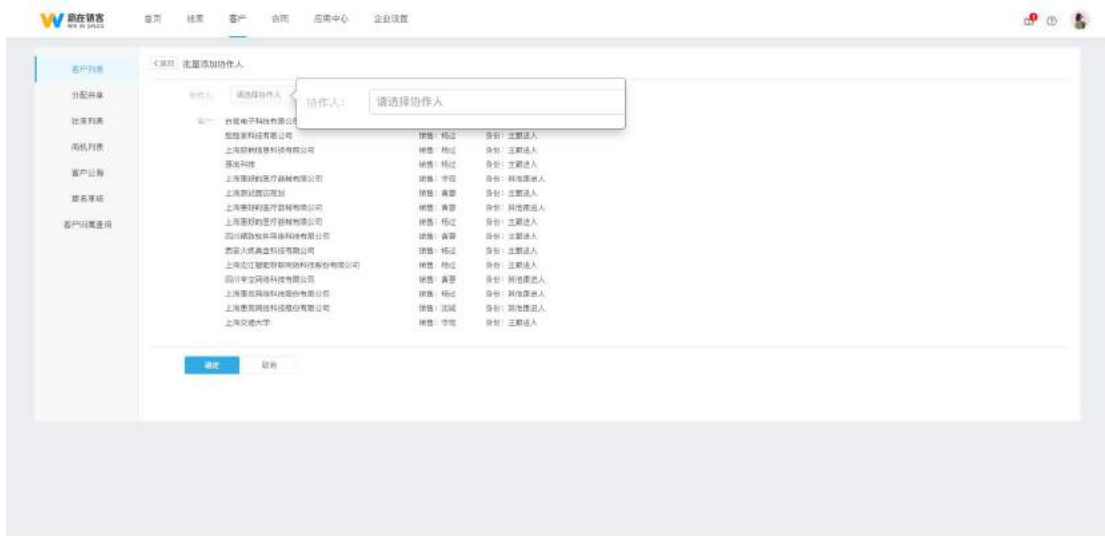




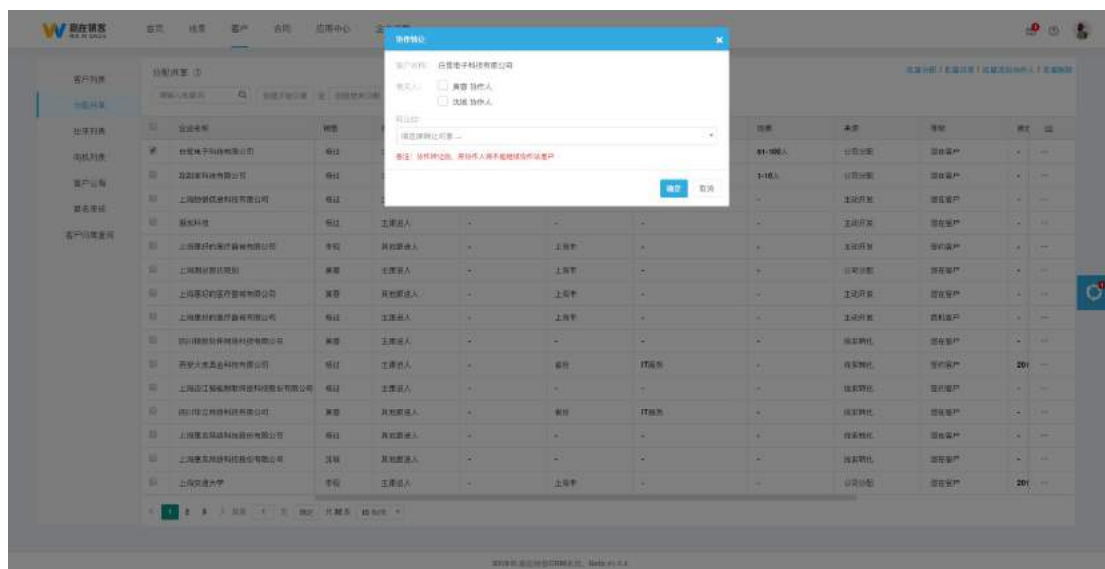
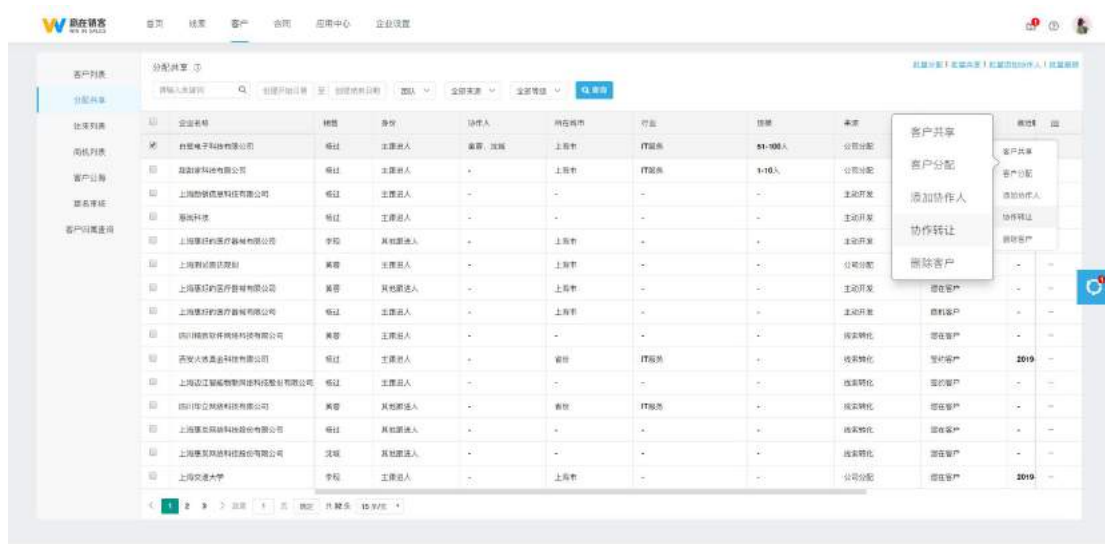
2019年最佳销售CRM系统, Data v1.1.4



2019年最佳销售CRM系统, Data v1.1.4



2019年最佳销售CRM系统, Data v1.1.4



## 客户列表

移动端操作：“管理-客户列表”

在客户列表中选中某个客户，点击查看客户资料 and 进行客户管理；点击企业名称点击右侧“工商查询”的图标，可直接查询该企业详细的工商信息。

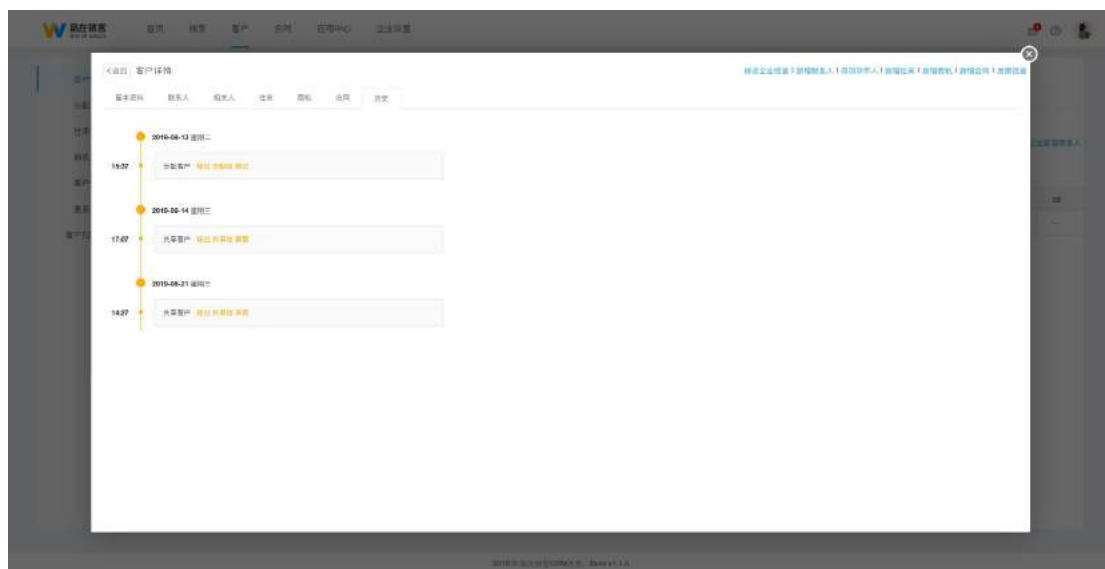
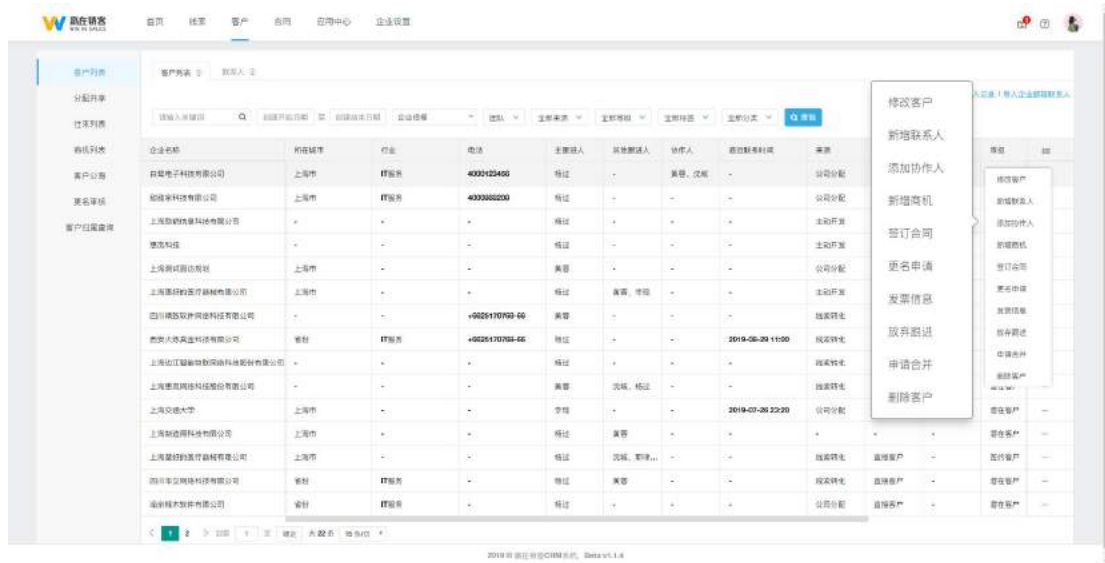
点击底部操作按钮，可修改客户资料、添加联系人、新增客户往来、新增客户商机、新增合同合同、新增客户发票信息、放弃客户。

电话联系自己的客户后，可对通话结果进行标注，标注为“未接通”或“已接通”。已接通的通话结果可完善内容生成一条客户的往来记录。在“客户列表页”、“客户详情页”“联系人列表”“联系人详情页”，点击“电话”图标，拨打电话后均会提示标注。



PC 端操作：“客户管理-客户列表”

客户列表中每个客户信息都是可管理修改操作的，选择单个客户信息末端“...”符号，可对客户进行如下操作：修改客户信息、新增联系人、新增往来、新增商机、签订合同、添加发票信息、放弃跟进。当客户变更工商信息时，可选择“更名申请”，修改公司名称。另外创建客户、分配客户、放弃客户等操作都就可以在客户的历史动态中查看记录。



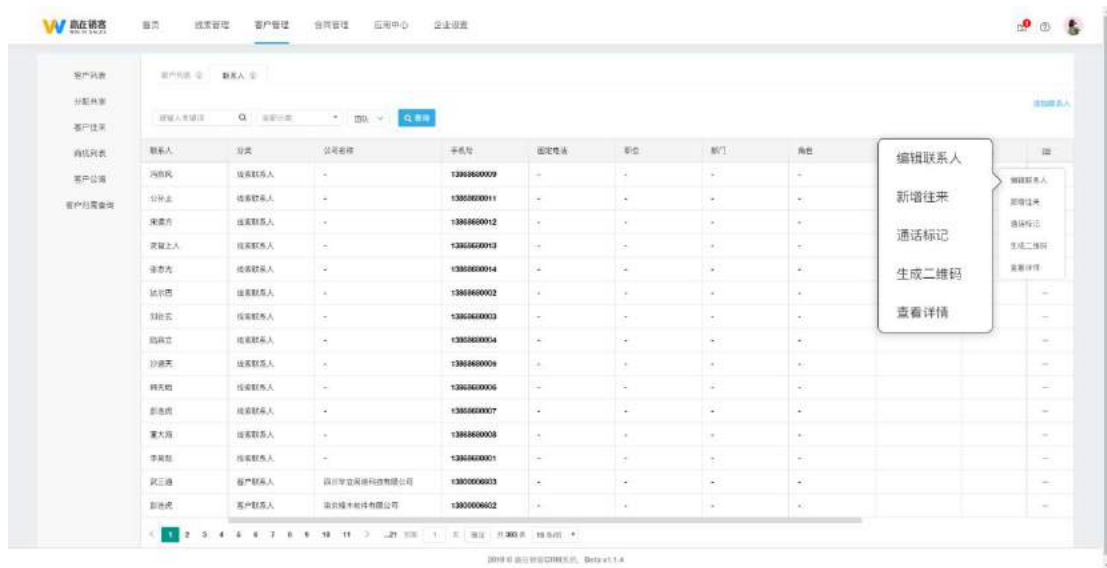
## 联系人

移动端：“管理-联系人”

销售和协作人都可在联系人列表中查找需跟进的客户联系人。也可以点击底部“新增联系人”按钮，填写联系人信息，需注意联系人需关联到已有客户。



PC 端操作：“客户管理-联系人-右上角“添加联系人”，添加成功后，查看联系人详情，选择单个联系人信息末端“...”符号，可对联系人进行如下操作：修改联系人，新增往来、生成联系人二维码等操作。



## 客户往来

移动端：“管理-客户往来”

销售和协作人都可“新增往来”，选择往来的公司名称，选择往来方式，填写往来内容，支持语音录入往来内容，支持上传往来图片。

当往来的方式为“面访签到”时，录入面访往来计划后，销售可在拜访客户当天进行面访签到，签到后，会定位周边其他客户，便于用户批量拜访周边客户。

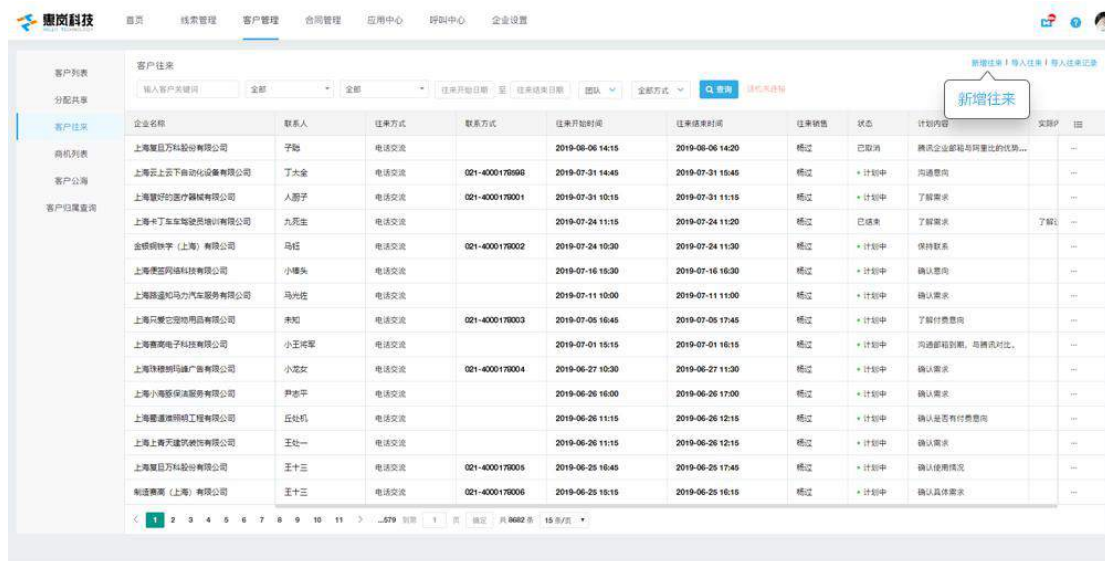
销售新增、变更、取消、签到、提交面访往来时需要通知该销售的上级、外勤查看者。

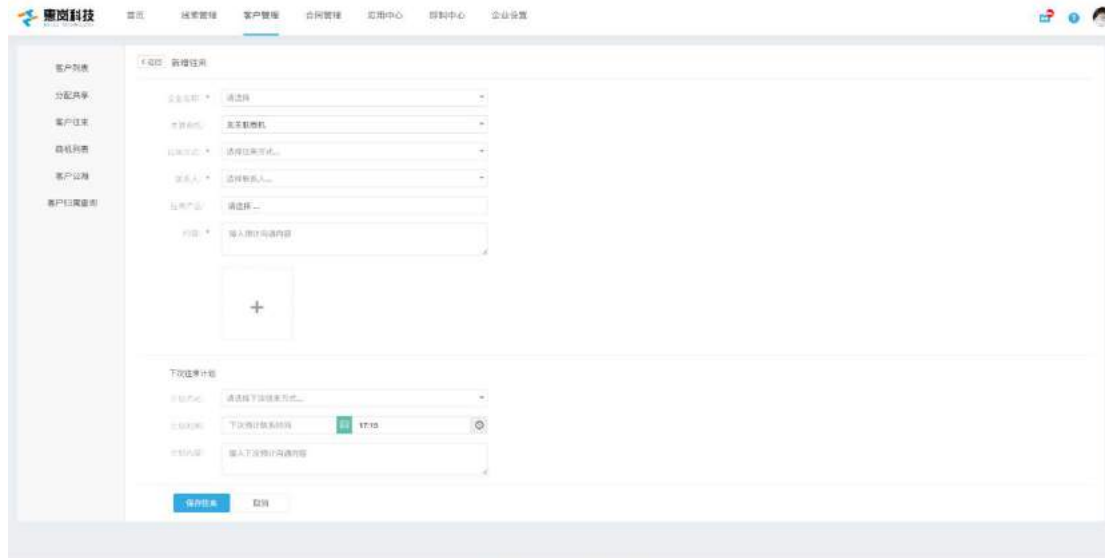




PC 端操作：“客户管理”——“客户往来”——“新增往来”

选择企业名称、往来方式，填写往来内容，上传往来图片，填写完后点击“保存往来”即可。





## 分配共享

移动端：“管理-分配共享”

在分配共享列表中选择某一条/多条客户信息，批量分配/共享客户。成功后，在客户详情页可查看该客户的主跟进人和其它跟进人。也可在分配共享列中批量为多个客户添加协作人。

**备注：同一个客户可以由多个销售共享跟进。**

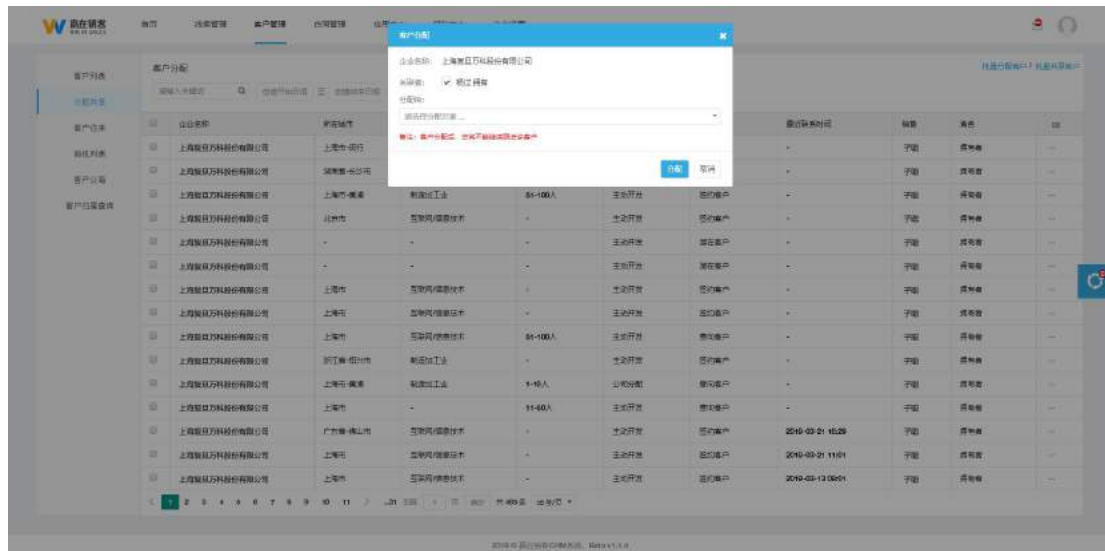
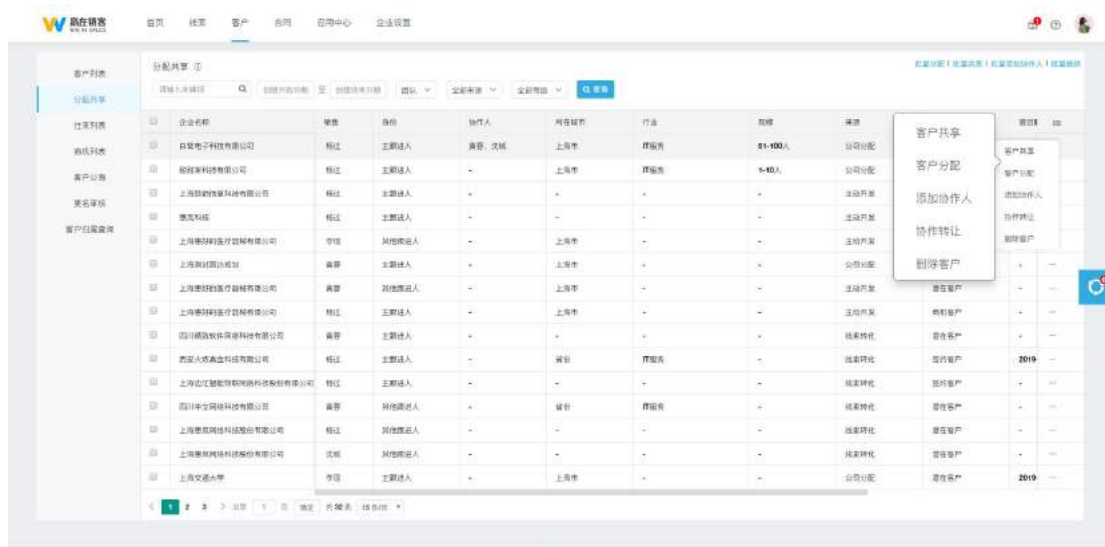


PC 端操作：“客户管理”——“分配共享”

选择单个客户信息末端“...”符号，点击“客户共享”或者“客户分配”。且客户分配时，如果只有一个跟进者，默认选中该跟进者。



选中多条客户，点击右上角的“批量分配/共享客户”或点击右侧悬浮的分配图标，可一键批量分配/共享客户。



## 客户公海

移动端：“管理-客户公海”

客户公海中每条客户信息可查看详情及历史往来人员记录，便于后续人员跟进。如果公海客户无联系人时，点击“新增联系人”按钮，新增客户联系人后，即可将该客户捡起来继续跟进；如果公海客户有联系人时，点击底部“新增往来”，填写往来记录以及下次往来计划，即可将该客户捡起来继续跟进。

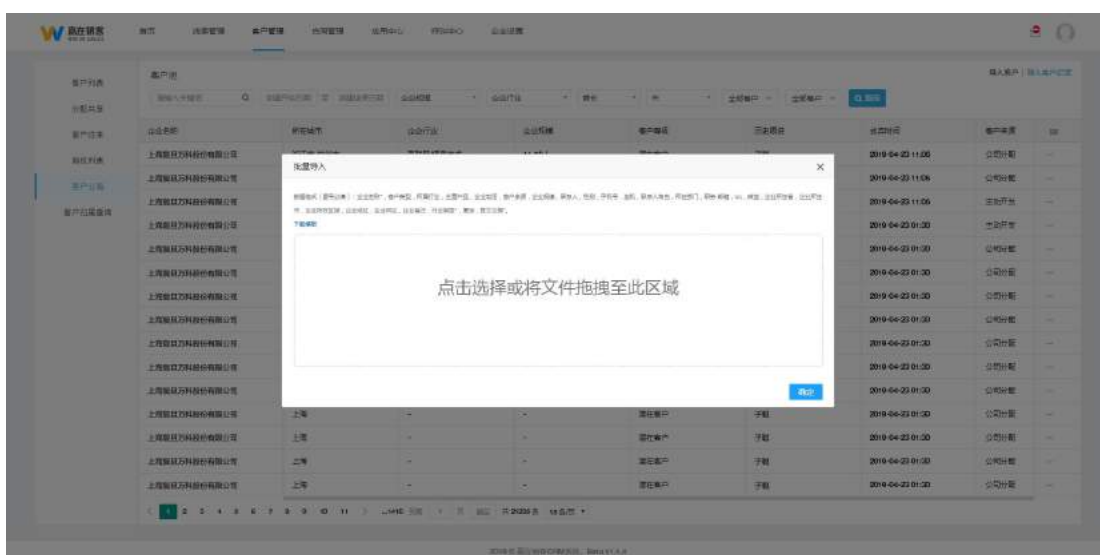
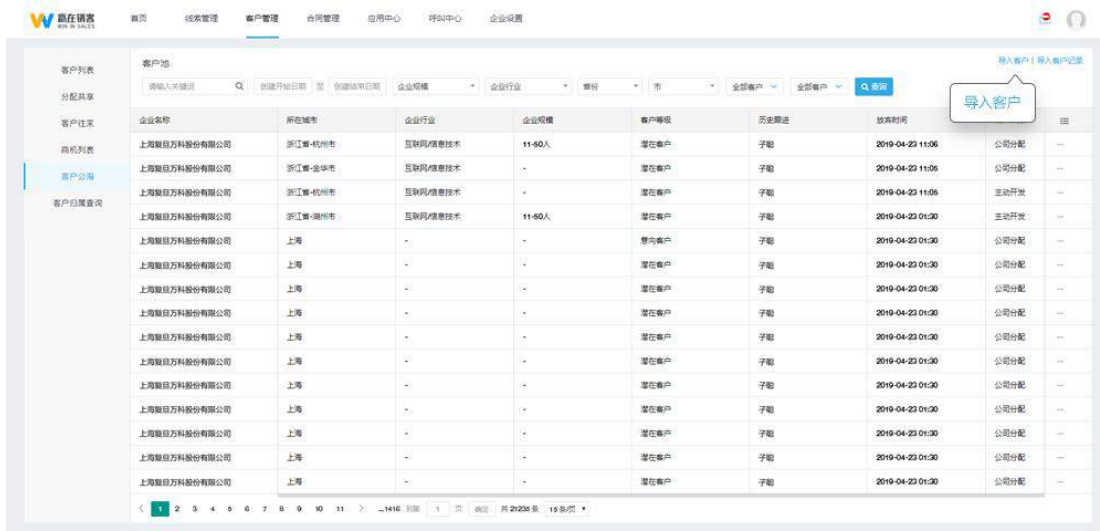
销售主动放弃时有其他跟进/协作者时必须选择新跟进人，且销售在公海捡回客户时，该客户相关的商机、合同会一起捡回归属销售。

**备注：客户公海权限规则员工跟进或待跟进的客户在指定时间内未跟踪、客户未产生明确意向 都会掉落在“客户公海”中，从“客户公海”进去，可以直接拣起客户增加资源二次利用率。**



**Pc 端：“客户管理-客户公海”**

客户公海可批量导入客户，导入成功后，公司销售可在客户公海中捡回客户，选择单个客户信息末端“...”符号，点击“跟进联系”，填写客户往来后，可转换成自己跟进的客户。

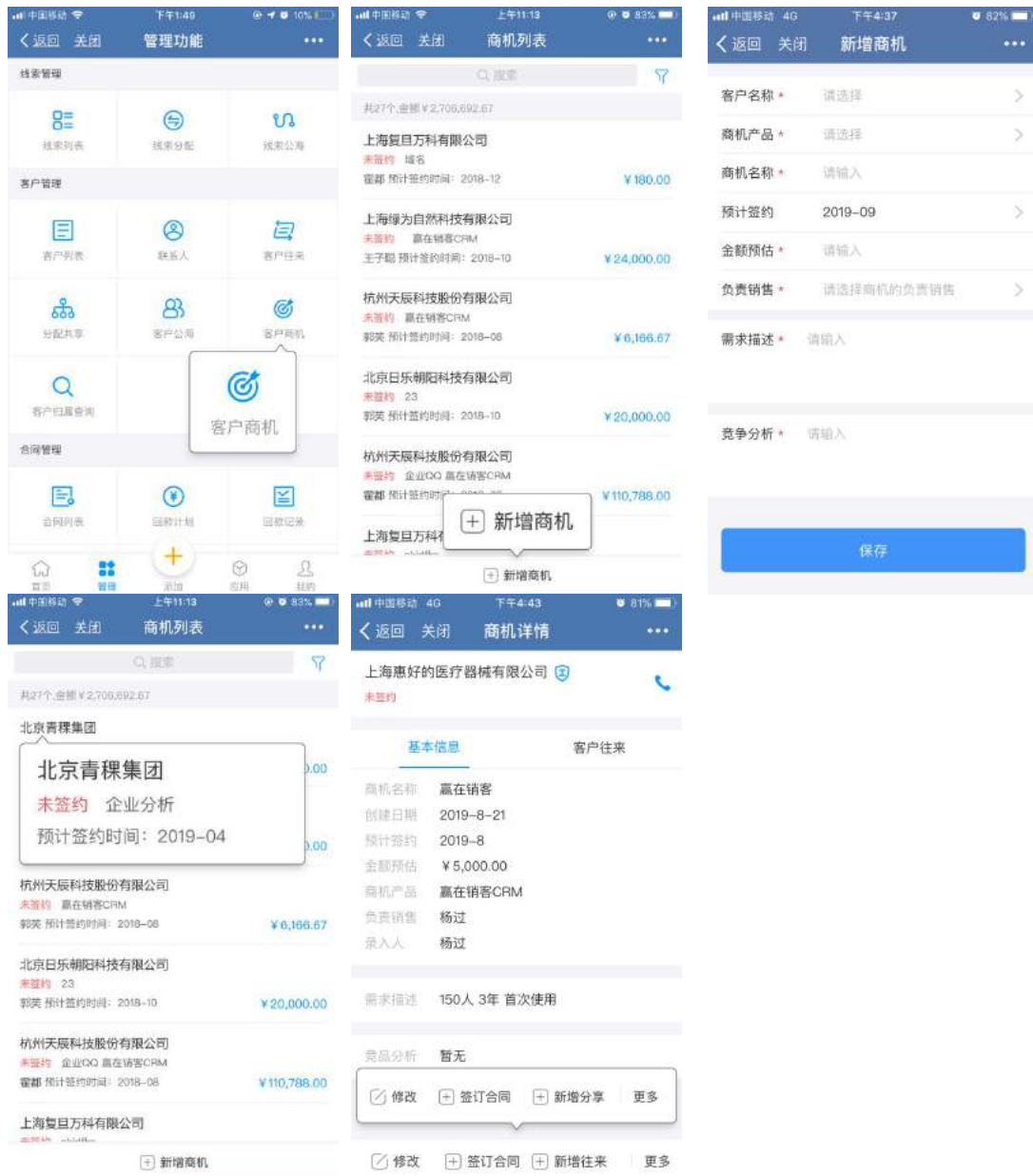


## 客户商机

移动端：“管理-客户商机-新增商机”

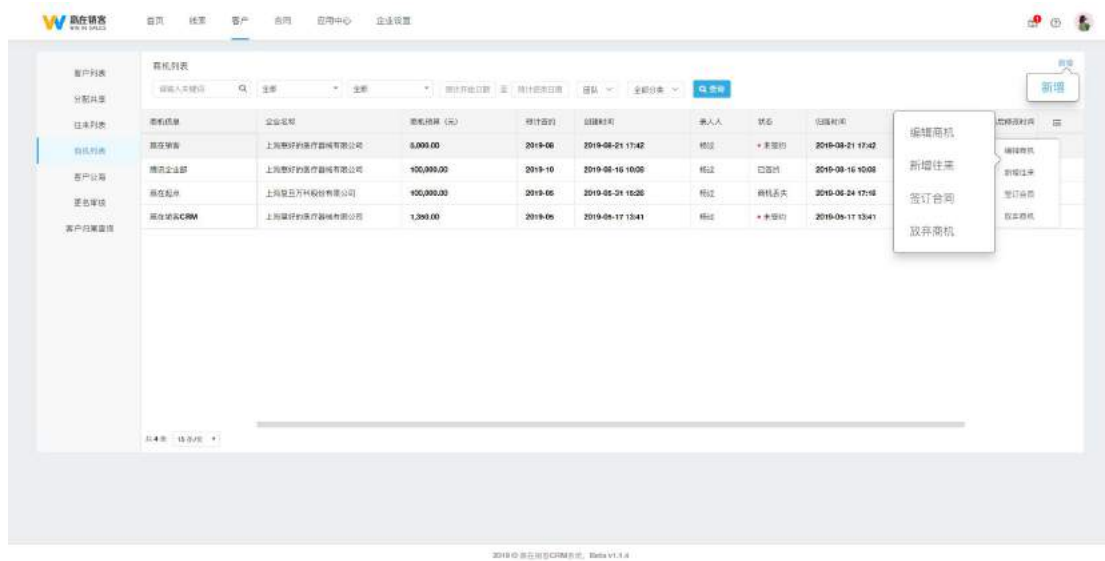
销售可在商机列表中，点击底部“新增商机”，选择客户名称，填写商机信息，即可保存成功，且对于同一个客户，销售可新增同一产品的不同商机名称的商机。新增成功后可在商机详情页中“修改商机”“签订合同”、“新增往来”或者“放弃”商机的操作。

协作人可帮销售新增商机，新增时，负责人需选择对应的销售，新增成功后，销售会收到通知提醒。并且协作人会帮助销售做后续的商机管理工作。



PC端：

“客户管理” - “商机列表” - “新增商机”，新增成功后，在商机列表中选择单个商机信息末端“...”符号，可对商机进行管理操作。



## 客户归属查询

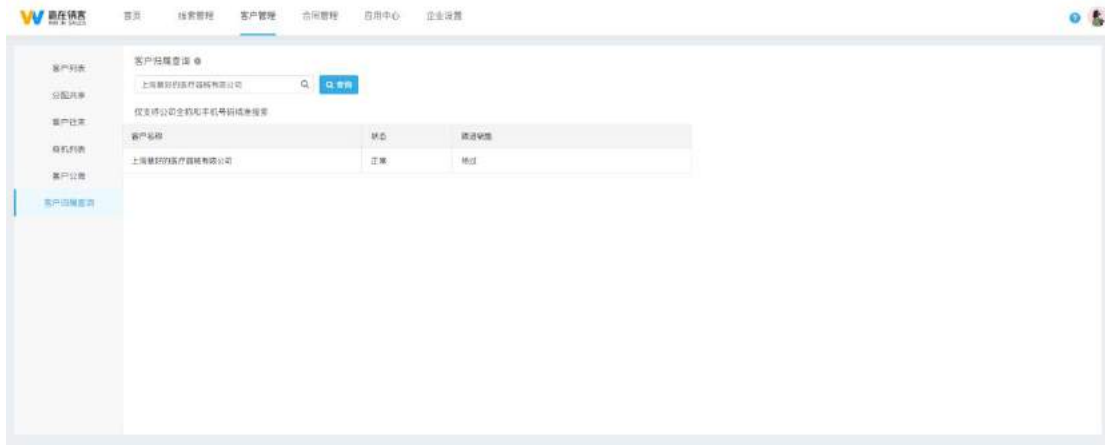
移动端：“管理-客户归属查询”

默认客户归属的查询方式为精准查询，即用户需要输入公司全称或完整的手机号码，才能搜到对应的客户，查询结果显示目标客户的跟进销售和状态。

备注：每个企业可以设置“客户归属查询”的查询方式是否支持模糊查询，如企业选择查询时可支持模糊查询，那么用户输入关键词后即可搜索到对应的客户，且每次显示五条搜索结果，如果未搜到想要的客户，可以更换精准的关键词继续搜索。



Pc端：“客户管理-客户归属查询”，根据企业自定义的查询方式，精准或模糊查询公司名称或联系方式，查询对应的目标客户，查询结果显示目标客户的跟进销售和状态。

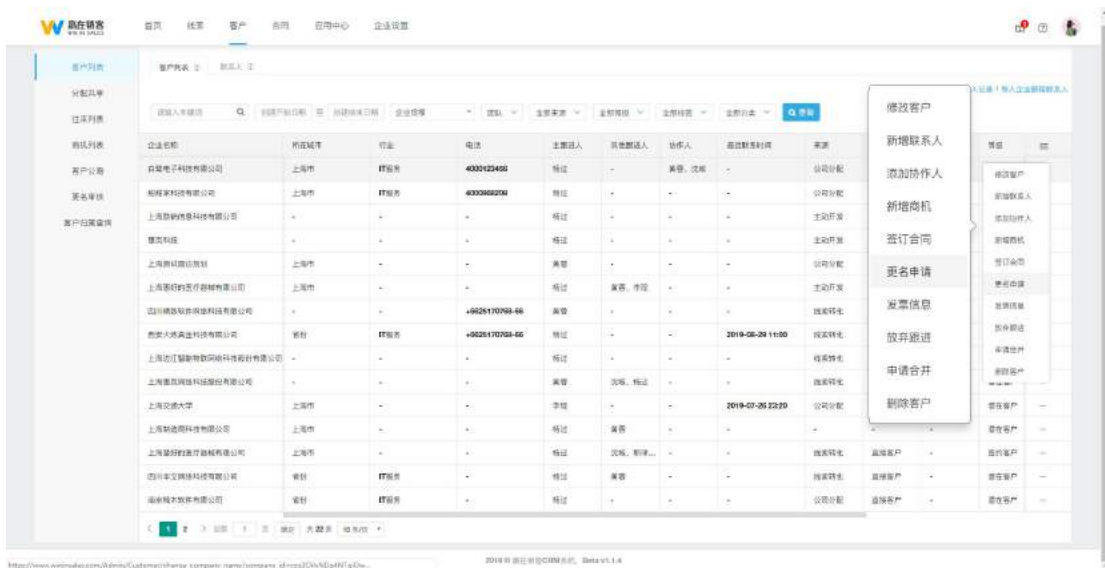


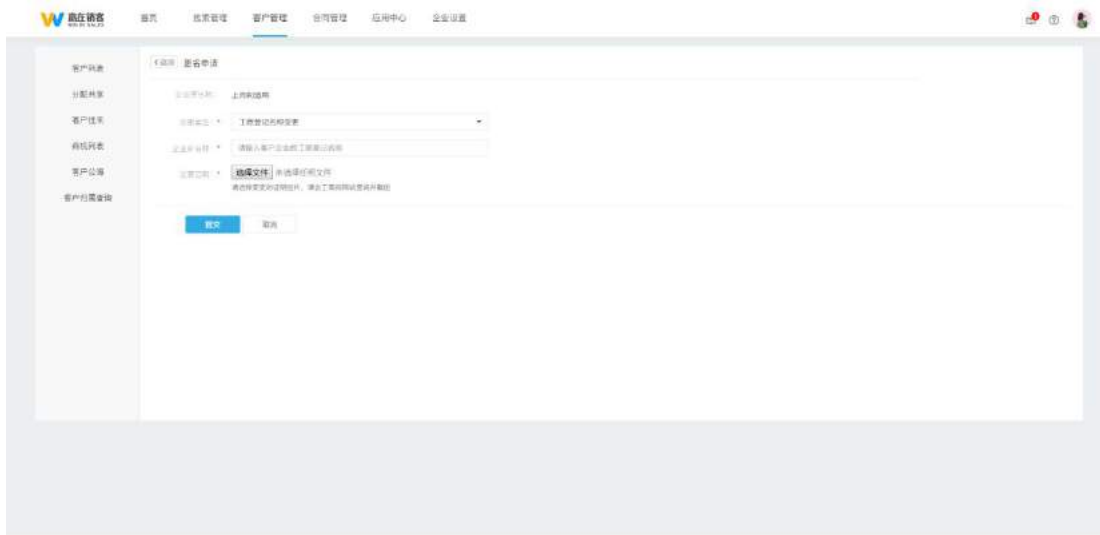
## 更名申请和审核

Pc 端：“客户管理-更名审核”

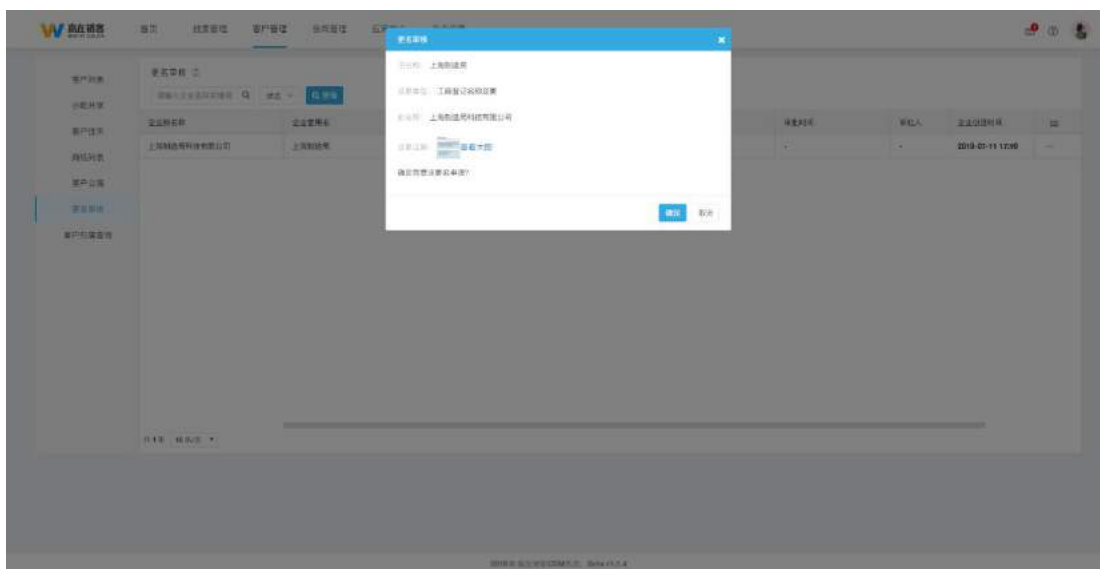
申请者：销售在“客户管理-客户列表”，选择需要更名的客户，点击“...”，点击“更名申请”，输入新的公司名称，选择变更类型，上传变更证明，点击“提交”，即可申请客户更名，且审核者会收到新申请待审核提醒。

审核者：审核者在“客户管理-更名审核-申请列表”中，选择需要审核的更名申请，点击“...”选择“通过”或“拒绝”，进入详情页，查看提交的详细信息后，点击“确定”，且审核结果会通知申请者。





© 2019 赢在销客 CRM系统, Beta v1.1.4



© 2019 赢在销客 CRM系统, Beta v1.1.4



## 面访规划

手机端：“管理-面访规划”

当销售在拜访客户时，可按区域进行拜访，搜索附近区域的全部客户，规划面访路线。让销售一次出行，拜访多家客户，提升外出效率。

在“首页+添加--附近面访--附近地图页”中，默认当前地址或“全城”搜索地址，定位周边客户，选择客户一键“新增面访”，新增面访后将自动生成最佳拜访路线。在地图上，今日已有面访的公司，图标会发生变化，点击图标，会出现卡片，显示公司名称和时间，点击卡片可进入客户详情页，去查看详细的面访计划。





再点击右上角“查看路线”的图标，进入路径展示的地图页，可查看今日的路线规划，选择地图上客户，可继续新增该客户周边其他客户的面访计划，可随时随地增加新的规划，让销售的外勤行程更加合理高效。领导也在面访规划中查看销售不同时间内的外勤路线和拜访客户的数量，对销售外出拜访情况了然于心。



### 3.2.4 管理-合同管理

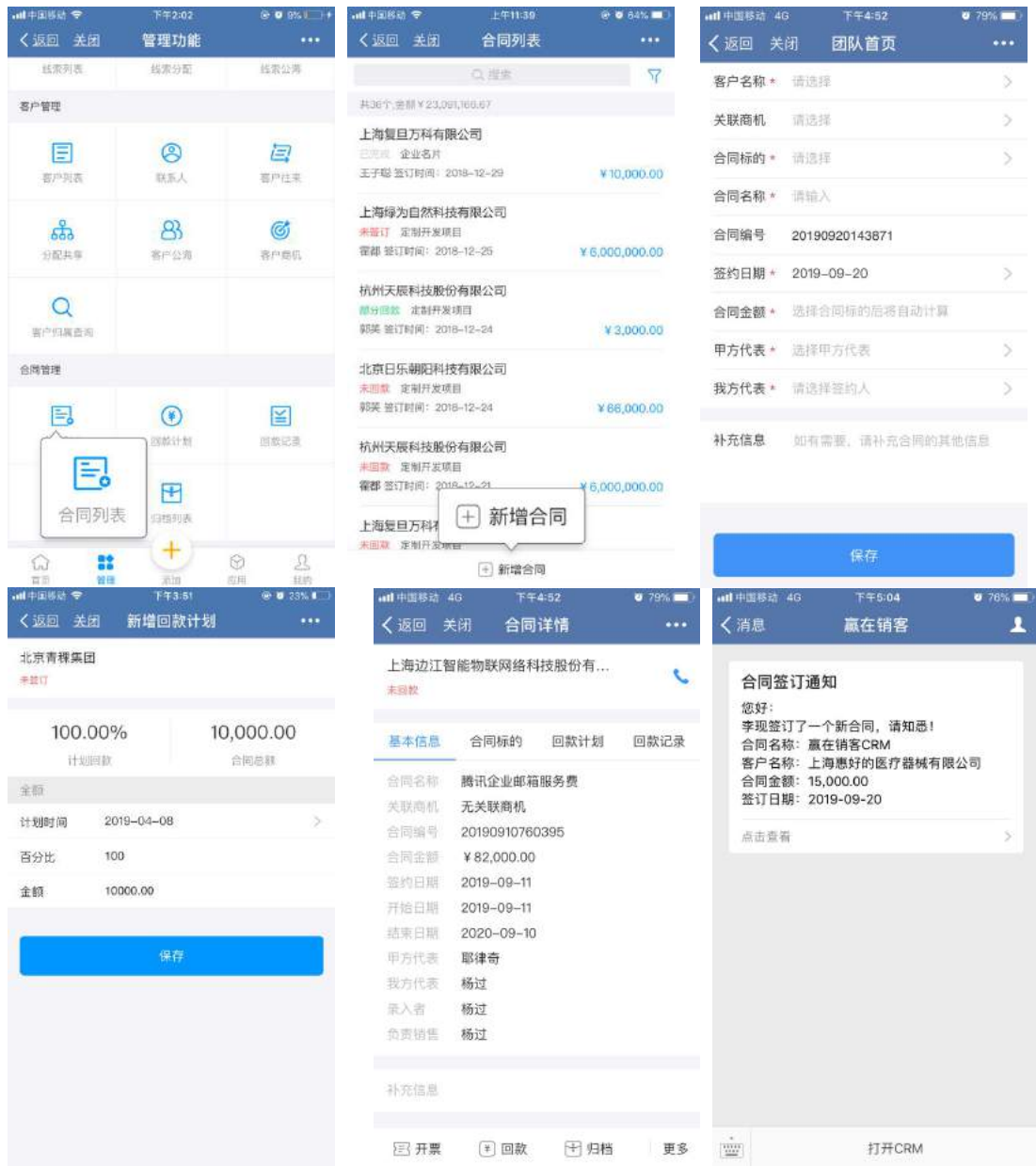
#### 新增合同

移动端：“管理-合同列表”

点击“合同列表”，点击底部“新增合同”，选择客户名称，填写合同信息，其中合同编号自动使用默认编号；填写完毕后，点击“保存”即会跳到“回款计划”页面，继续添加完成合同回款计划，全部创建完成后，可对合同进行开票、回款、归档、申请作废的操作。当合同作废后，与该合同有关的回款、开票、归档的状态也将同步变为已作废。已作废的数据不显示在列表中，可通过筛选查看。

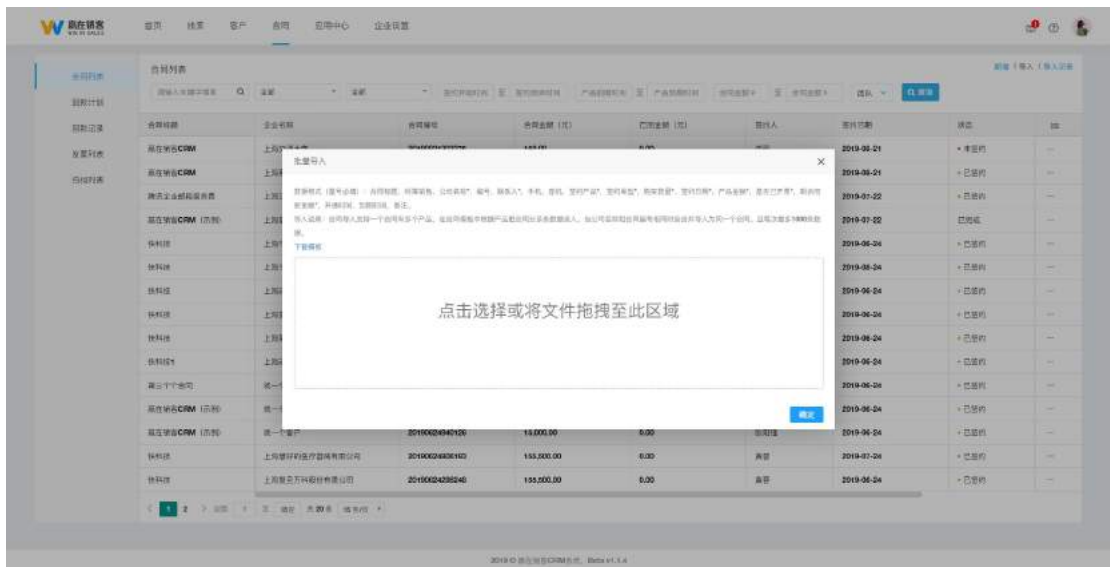
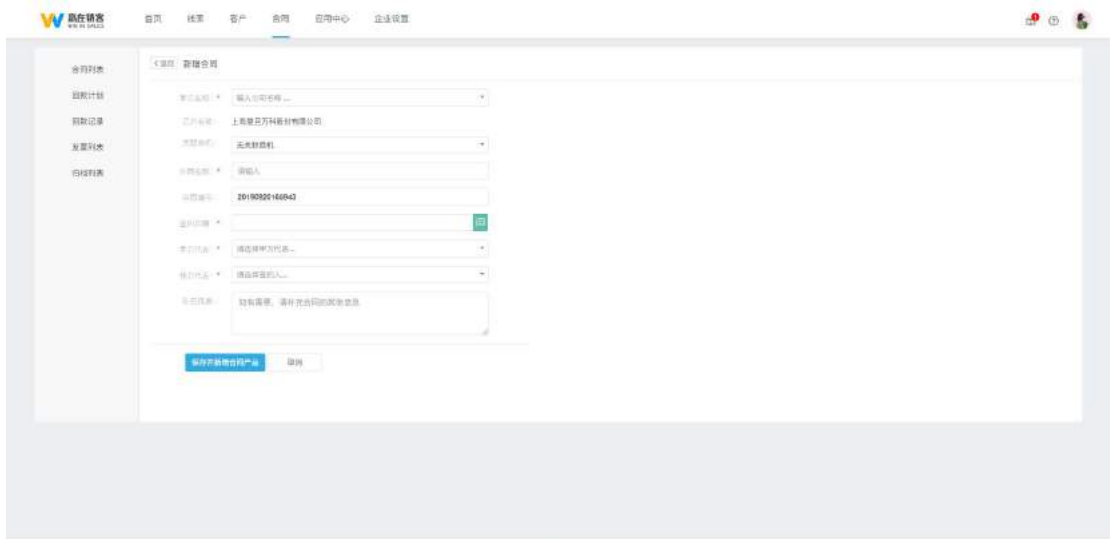
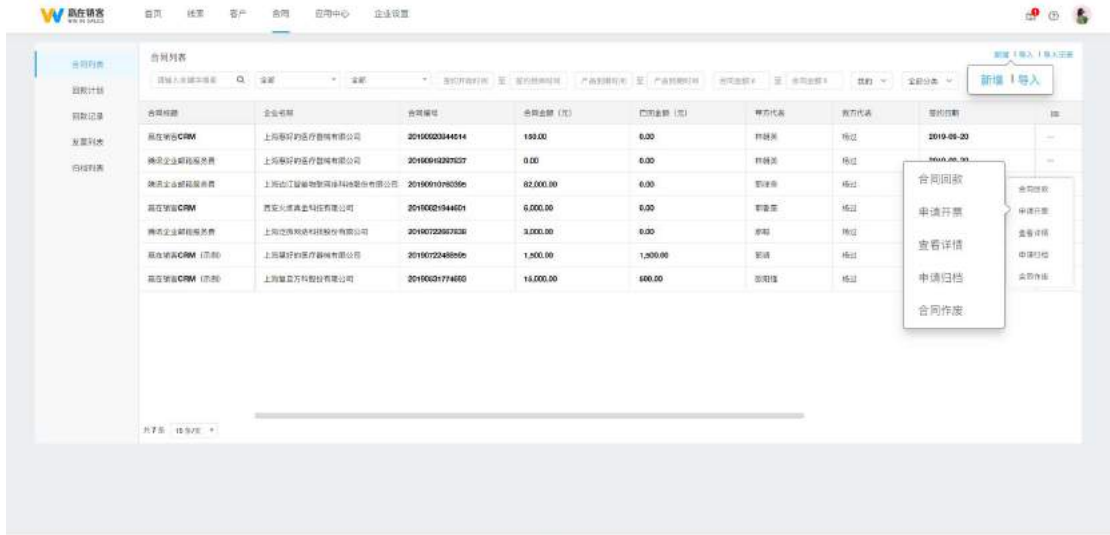
新增合同时，除了可录入当前时间的合同，也开放可录入历史合同和历史回款计划。

合同管理员和协作人可帮助销售录入合同，录入时，选择对应的销售为合同归属人，录入成功后，销售会收到通知提醒。同时协作人会帮助销售做后续的全部的合同管理工作。



PC 端操作：

“合同管理” - “合同列表” - “新增合同”，也可使用“批量导入合同”功能，快速新增合同，且合同导入时支持多个产品导入。合同新建成功后，在合同列表中选择单个合同信息末端“...”符号，可对合同进行管理操作。

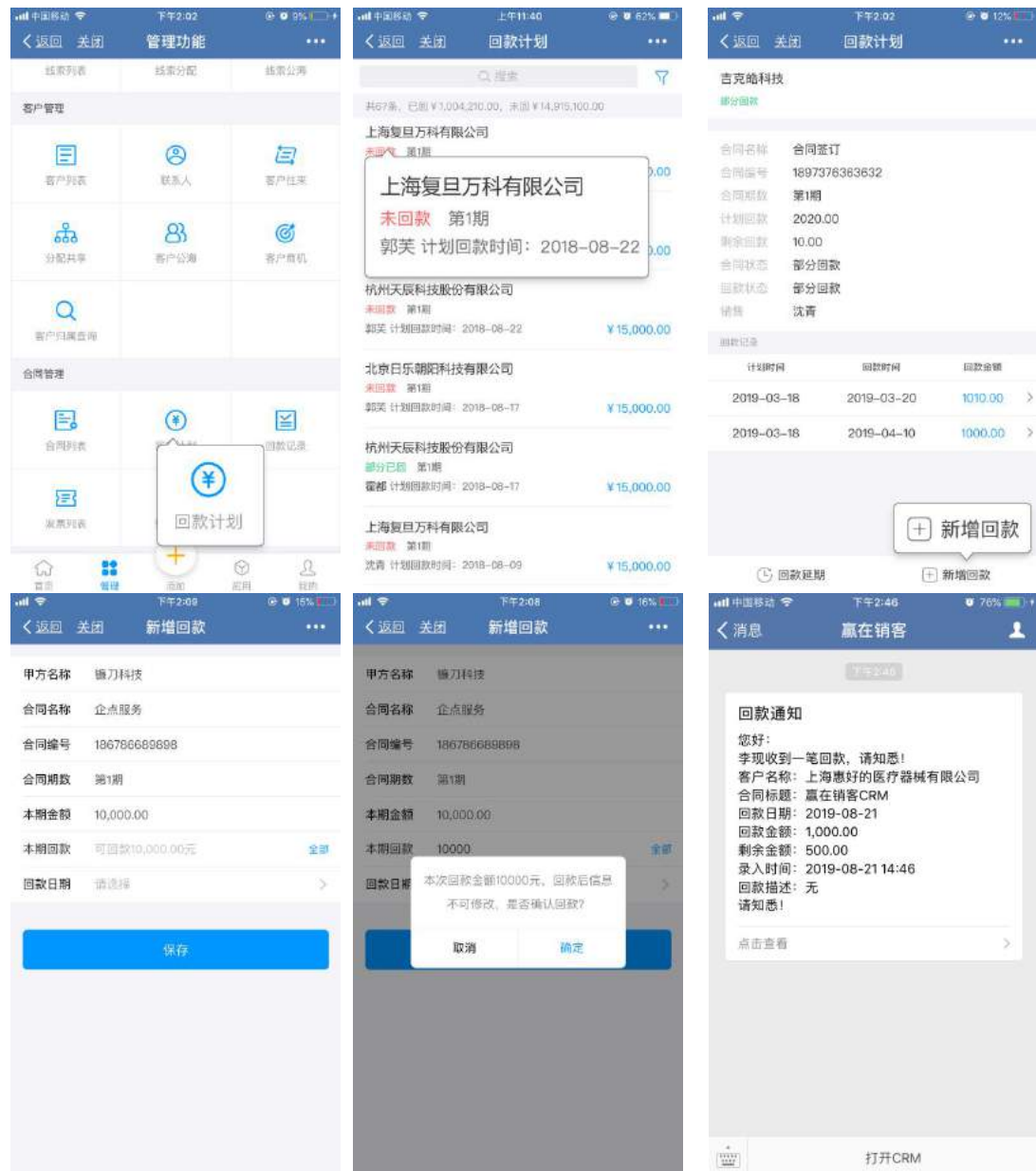


## 回款计划

移动端：“管理-回款计划”

合同签订后，可在回款计划列表中查看每一期的计划回款，根据合同的实际回款情况。点击“新增回款”，填写已回款的金额和日期后提交，系统会二次确认是否回款，再次确认后回款成功，并在回款记录中查看回款的历史记录。如果计划回款时间内不能回款，可点击“回款延期”操作。

回款录入者进行合同回款后，会通知相关的销售、销售的所有上级、回款后的操作人。



PC 端操作：“合同管理-回款计划”

可在回款计划列表中选择单个合同信息末端“...”符号，对回款计划进行“合同回款”和“计划回款延期”操作。

| 合同名称       | 合同期数 | 企业名称         | 合同编号                        | 计划回款(元)   | 实际回款(元)   | 计划回款日期     | 签订人 | 状态     |
|------------|------|--------------|-----------------------------|-----------|-----------|------------|-----|--------|
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-SD-ZD-2019...  | 1,450.00  | 0.00      | 2019-04    |     | 合同回款   |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190412-CT... | 9,046.00  | 0.00      | 2019-04    |     | 查看详情   |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190412-LY... | 6,706.00  | 0.00      | 2019-04    |     | 计划回款延期 |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190419-CY... | 32,000.00 | 0.00      | 2019-04    |     | 未回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190327-YY... | 14,500.00 | 0.00      | 2019-04    |     | 未回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20181211-xiam  | 44,000.00 | 0.00      | 2019-04-23 | 子敬  | 未回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190422-SZ... | 3,200.00  | 3,200.00  | 2019-04-22 | 子敬  | 已回款    |
| 域名合同       | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 |                             | 300.00    | 300.00    | 2019-04-18 | 子敬  | 已回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190411-CY... | 4,470.00  | 4,470.00  | 2019-04-16 | 子敬  | 已回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190409-jmf   | 625.00    | 625.00    | 2019-04-09 | 子敬  | 已回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190409-DYK   | 915.00    | 915.00    | 2019-04-09 | 子敬  | 已回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-SD-201903...   | 7,400.00  | 0.00      | 2019-04-08 | 子敬  | 未回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190319-nst   | 15,364.60 | 15,364.60 | 2019-04-08 | 子敬  | 已回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190229-DFG   | 7,800.00  | 7,800.00  | 2019-04-08 | 子敬  | 已回款    |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 第1期  | 上海复旦万科股份有限公司 | HeiloNetwork-20190402-H...  | 5,820.00  | 5,820.00  | 2019-04-04 | 子敬  | 已回款    |

## 回款记录

移动端：“管理-回款记录”

在回款记录列表中可根据权限查看个人及团队的回款详情。



PC 端操作：“合同管理-回款记录”

在回款记录列表中可根据权限查看个人及团队的回款详情。

W 赢在销售

首页 往来管理 客户管理 合同管理 应用中心 呼叫中心 企业设置

合同列表 回款记录

请输入关键词... 回款开始时间 回款结束时间 查询

| 合同标题       | 企业名称          | 合同编号                        | 回款金额 (元)  | 回款时间       | 合同归属者 | 录入者 | 录入时间             | 付款描述 |      |
|------------|---------------|-----------------------------|-----------|------------|-------|-----|------------------|------|------|
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190422-SZ... | 3200.00   | 2019-04-22 | 于彪    | 陆燕立 |                  |      | 查看详情 |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190326-DFG   | 7800.00   | 2019-04-19 | 于彪    | 陆燕立 |                  |      | 查看详情 |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190411-CY... | 4,470.00  | 2019-04-15 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-04-16 09:21 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190326-XS... | 1,800.00  | 2019-04-12 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-04-12 15:26 | -    |      |
| 域名合同       | 上海领目万科技股份有限公司 |                             | 300.00    | 2019-04-12 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-04-12 13:50 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190409-jmf   | 625.00    | 2019-04-09 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-04-09 15:39 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190319-mf    | 15,264.00 | 2019-04-09 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-04-09 15:25 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190409-DYK   | 915.00    | 2019-04-09 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-04-09 13:30 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190402-H...  | 5,920.00  | 2019-04-04 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-04-04 15:06 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190314-YD... | 20,000.00 | 2019-04-03 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-04-03 13:37 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190328-BY... | 5,920.00  | 2019-03-28 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-03-28 18:56 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190301-YJC   | 880.00    | 2019-03-28 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-03-28 09:18 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190314-YD... | 5,920.00  | 2019-03-22 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-03-22 15:11 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190320-M...  | 1,600.00  | 2019-03-22 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-03-22 13:12 | -    |      |
| 腾讯企业邮箱服务协议 | 上海领目万科技股份有限公司 | HeikoNetwork-20190320-N...  | 2,700.00  | 2019-03-21 | 于彪    | 陆燕立 | 2019-03-21 16:32 | -    |      |

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 > 共 679 条 15 条/页

## 发票列表

移动端：“管理-发票列表”

申请者：在发票列表中点底部按钮“申请开票”，可申请开纸质发票和电子发票。且申请成功后，系统会推送消息提醒发票审核者去处理。发票审核者处理后，系统会推送消息提醒申请人处理结果，开好的发票销售可开票处领取。

审核者：审核者从“发票列表”中进入开票详情，可进行“同意开票”或“拒绝开票”的操作。

合同管理员和协作人可帮助销售申请开票，发票审核通过和驳回后，会通知合同管理员和协作人、所属销售、和该销售的所有上级。

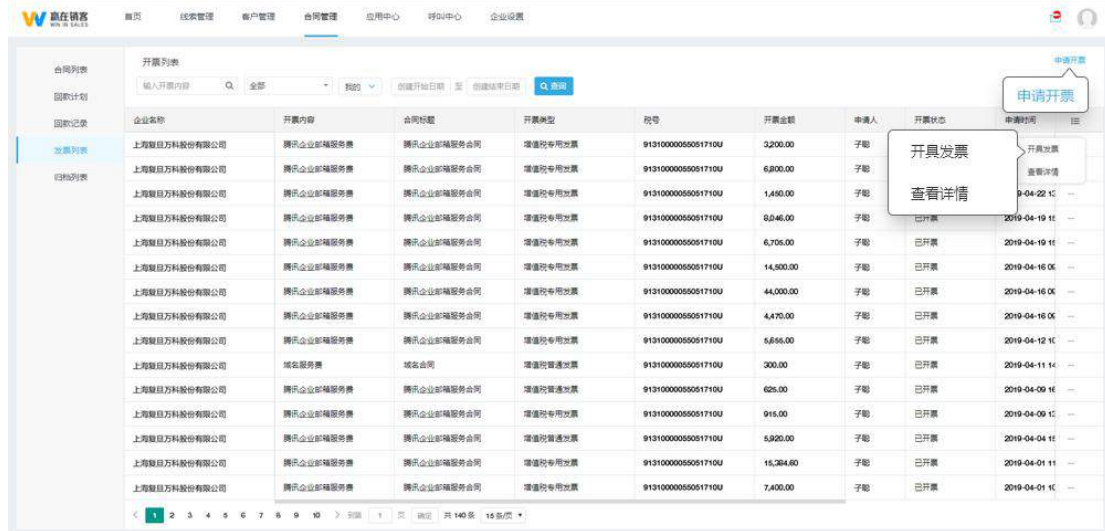




PC 端操作：

申请者：可在“合同管理-发票列表”中点击右上角“开票申请”，进行合同开票申请。

审核者：可在“合同管理-发票列表”中选择单个开票信息末端“...”符号，对开票申请进行审核后处理。



## 归档列表

移动端：“管理-归档列表”

申请者：在归档列表中点底部按钮“申请归档”，申请成功后，系统会推送消息提醒归档审核者其处理。

归档审核者处理后，系统会推送消息提醒申请人处理结果。

审核者：从“归档列表”中进入归档详情，可对归档申请进行可进行“同意归档”或“拒绝归档”的操作。

合同管理员和协作人可帮助销售申请归档，归档审核通过和驳回后，会通知合同管理员和协作人、所属销售。



PC 端操作：

申请者：在“合同管理-归档列表”中点击右上角“归档申请”，申请合同归档。

审核者：可在归档列表中选择单个归档信息末端“...”符号，对归档申请进行审核后处理。



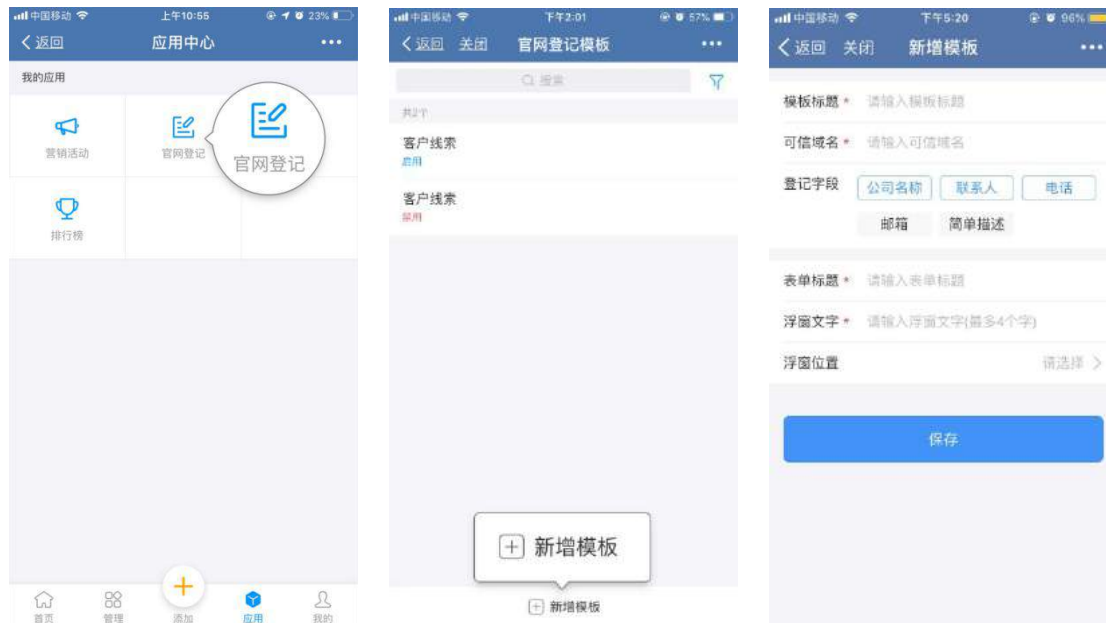
| 合同标题       | 企业名称         | 合同编号                        | 合同负责人 | 合同状态 | 归档申请人 | 归档申请时间 | 审核人 |
|------------|--------------|-----------------------------|-------|------|-------|--------|-----|
| 腾讯企业邮箱服务合同 | 上海复旦万科股份有限公司 | 2016129                     | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯企业邮箱服务合同 | 上海复旦万科股份有限公司 | 20161121-FYBJ               | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯企业邮箱     | 上海复旦万科股份有限公司 | HeikoNetwork-20160909       | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯企业邮箱     | 上海复旦万科股份有限公司 | HeikoNetwork-SHP4SY-201...  | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯企业邮箱服务合同 | 上海复旦万科股份有限公司 | 20160600                    | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯         | 上海复旦万科股份有限公司 | HeikoNetwork-SD-2015/11/... | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯         | 上海复旦万科股份有限公司 | 20150321                    | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯         | 上海复旦万科股份有限公司 | HeikoNetwork-SD-2015/11/... | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯         | 上海复旦万科股份有限公司 | 20150321                    | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯科技       | 上海复旦万科股份有限公司 | 20171112                    | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯         | 上海复旦万科股份有限公司 | HeikoNetwork-SD-2015/11/... | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯         | 上海复旦万科股份有限公司 | heikoNetwork-20151013-ckj   | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯企业邮箱服务合同 | 上海复旦万科股份有限公司 | 20161000                    | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯         | 上海复旦万科股份有限公司 | HeikoNetwork-SD-2016/04/... | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |
| 腾讯         | 上海复旦万科股份有限公司 | 20151041                    | 子聪    | 已完成  | 子聪    | -      | 子聪  |

## 3.3 应用

### 3.3.1 应用-官网登记

移动端：“应用-官网登记”

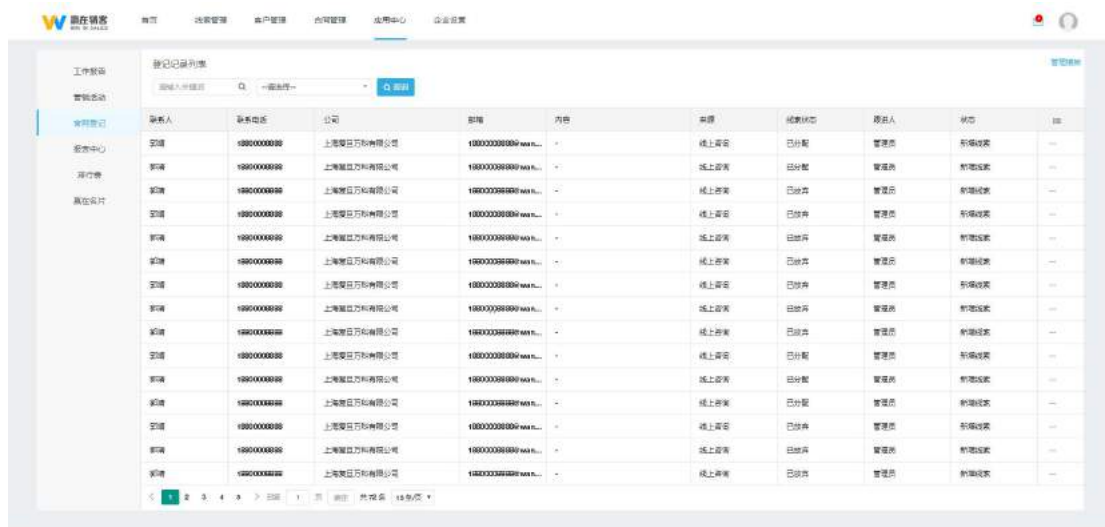
管理员通过设定需收集的信息表单，系统生成一段统计代码，放到官网的源码中，访客登记信息后，自动进入线索公海，并会及时提示分配人员进行分配。





Pc 端：

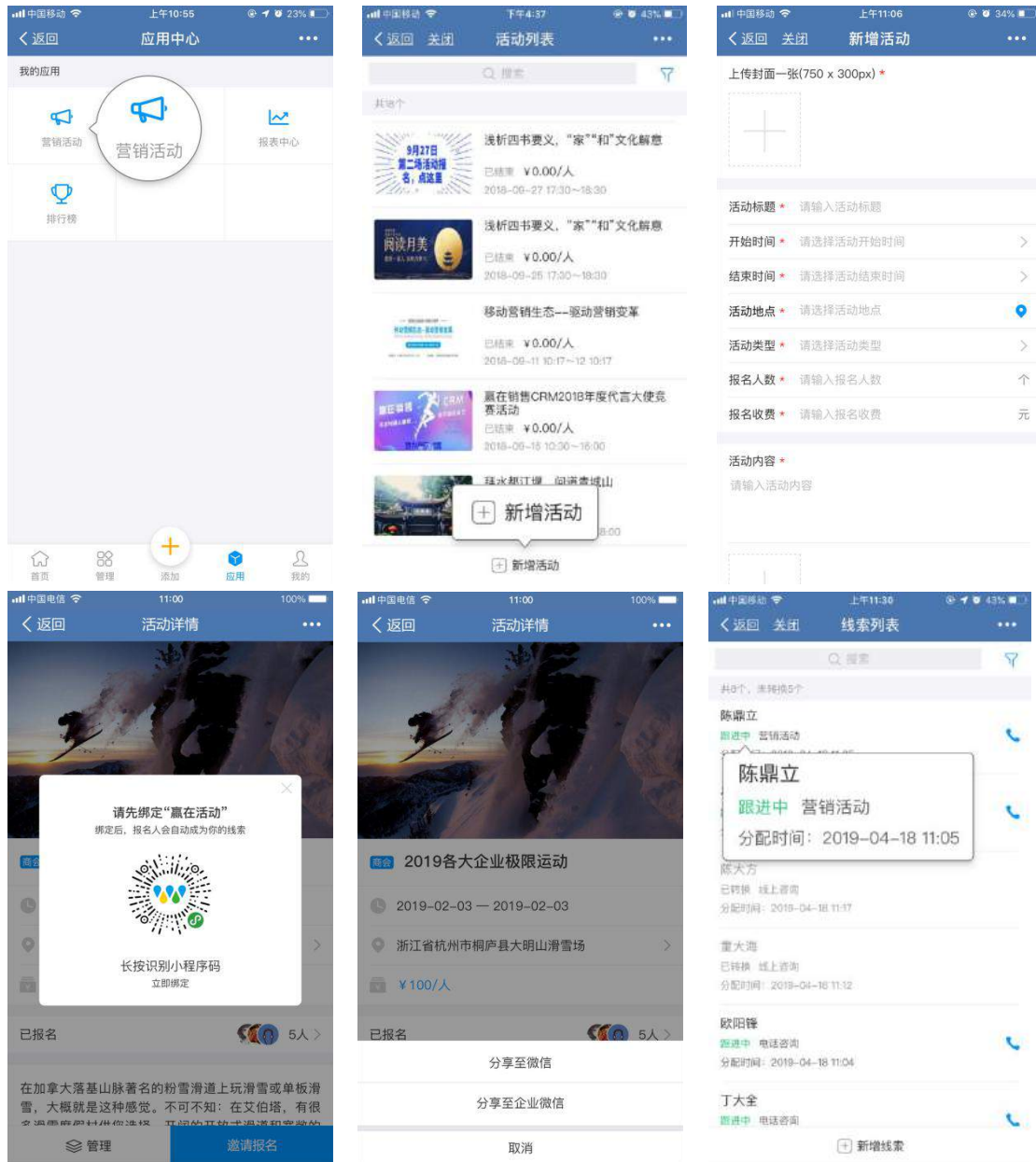
“应用中心-官网登记”，管理员进入登记记录列表，查看收集到的线索，点击选择单个线索信息末端“...”符号，把线索分配给销售跟进；点击右上角“管理模板”进入官网登记模板列表页，可以“新增官网登记模板”，可以对已有的模板进行管理。



### 3.3.2 应用-营销活动

移动端：“应用-营销活动”

需要管理员授权开通，被授权的用户可在赢在销客 CRM 中发布市场活动，创建者邀请他人报名时需关联“赢在活动”小程序，关联后，可以通过微信、企业微信等多种渠道转发推广活动，且客户报名后，自动转为 CRM 线索，助力销售获客。



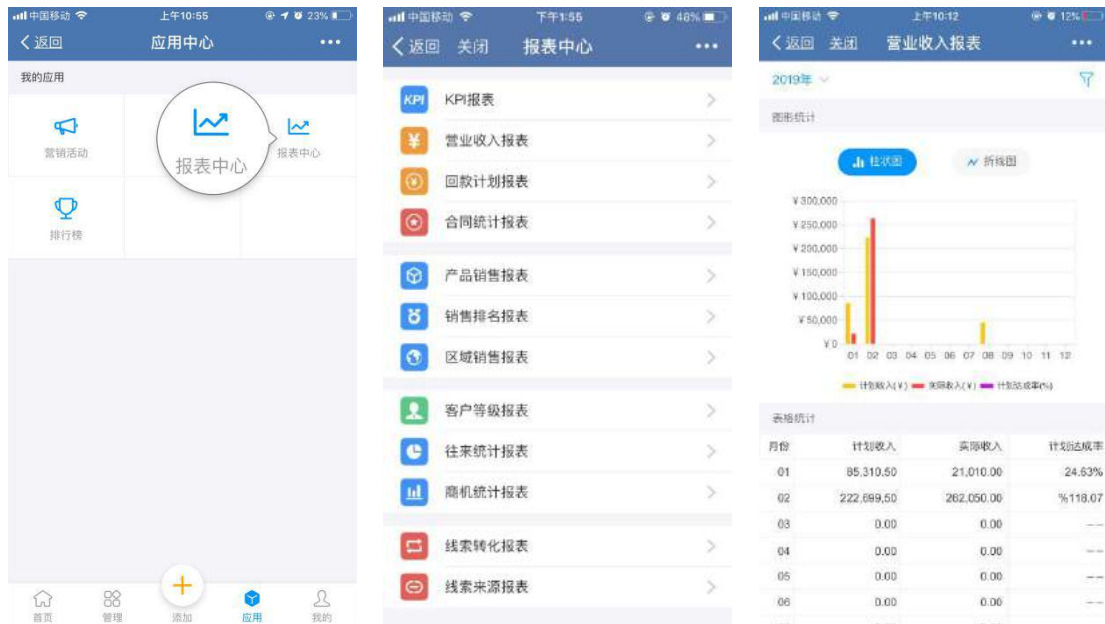
Pc端：“应用中心-营销活动”，进入活动列表页，点击右上角“新增活动”，填写活动的必填信息，设置报名必填信息后保存即可。点击选择单个活动信息末端“...”符号，可查看活动详情、修改活动、可查看活动报名表、邀请报名。

| 活动名称                   | 活动开始时间           | 活动结束时间           | 活动类型     | 活动地点                        | 是否公开 | 最大报名人数 | 人均费用 | 是否结束 |
|------------------------|------------------|------------------|----------|-----------------------------|------|--------|------|------|
| 高在销售-销售管理分享会           | 2019-03-15 20:52 | 2019-03-15 22:52 | 老乡会      | 静安路9号                       | 是    | 6      | 0.00 | 是    |
| 高在销售-销售管理分享会           | 2019-03-12 23:46 | 2019-03-12 23:46 | 老乡会      | 荣成路99号                      | 是    | 6      | 0.00 | 是    |
| 高在销售-销售管理分享会           | 2019-03-11 22:43 | 2019-03-11 22:59 | 老乡会      | 天山路600弄3-4号忠义大厦22层02室       | 是    | 2      | 0.00 | 是    |
| 高在销售-销售管理分享会           | 2019-03-11 22:24 | 2019-03-12 22:24 | 老乡会      | 九亭镇洞泾路1000号虹桥企业天地大厦         | 是    | 2      | 0.00 | 是    |
| 高在销售-销售管理分享会           | 2019-02-20 15:30 | 2019-02-20 16:30 | 老乡会/讲座   | 上海市黄浦区制造局路797号1楼            | 是    | 6      | 0.00 | 是    |
| 2019新启航-上海四川商会分会年会     | 2019-01-12 09:00 | 2019-01-12 16:00 | 公司年会     | 江苏省苏州市吴江区苏州国际博览中心           | 是    | 0      | 0.00 | 是    |
| 移动营销生态-驱动营销变革          | 2018-12-20 13:30 | 2018-12-20 17:00 | 沙龙聚会     | 上海市黄浦区制造局路797号5楼            | 是    | 0      | 0.00 | 是    |
| 移动营销生态-驱动营销变革          | 2018-11-22 13:30 | 2018-11-22 17:00 | 沙龙聚会     | 上海市黄浦区制造局路797号5楼            | 是    | 0      | 0.00 | 是    |
| 2018年会沙溪松阳越野赛          | 2018-10-26 01:00 | 2018-10-29 23:00 | 培训/会议/论坛 | 内蒙古自治区鄂尔多斯市杭锦旗境内的草场沙湾营地     | 是    | 80     | 1.00 | 是    |
| 设计师书沙龙：“家”和“家”文化解密     | 2018-09-27 17:30 | 2018-09-27 18:30 | 沙龙聚会     | 上海市黄浦区制造局路797号科技创业中心1楼会议室   | 是    | 0      | 0.00 | 是    |
| 设计师书沙龙：“家”和“家”文化解密     | 2018-09-25 17:30 | 2018-09-25 18:30 | 沙龙聚会     | 上海市黄浦区制造局路797号科技创业中心1楼会议室   | 是    | 0      | 0.00 | 是    |
| 高在销售CRM2019年度代表大学竞赛... | 2018-08-27 12:00 | 2018-10-30 18:00 | 沙龙聚会     | 上海市黄浦区制造局路797号5楼            | 是    | 200    | 0.00 | 是    |
| 软实力提升第三期               | 2018-08-16 10:30 | 2018-08-16 16:00 | 沙龙聚会     | 上海市黄浦区宣林路60号4楼会议室           | 是    | 0      | 0.00 | 是    |
| *家和万事兴*“家”和“家”文化解密论坛   | 2018-08-04 14:00 | 2018-08-04 16:30 | 沙龙聚会     | 上海大世界游艺馆茶楼                  | 是    | 0      | 0.00 | 是    |
| 小象营销新品、新功能发布会          | 2018-08-17 13:30 | 2018-08-17 16:30 | 沙龙聚会     | 上海市浦东新区民生路1429号、上海世纪嘉里酒店宴会厅 | 是    | 0      | 0.00 | 是    |

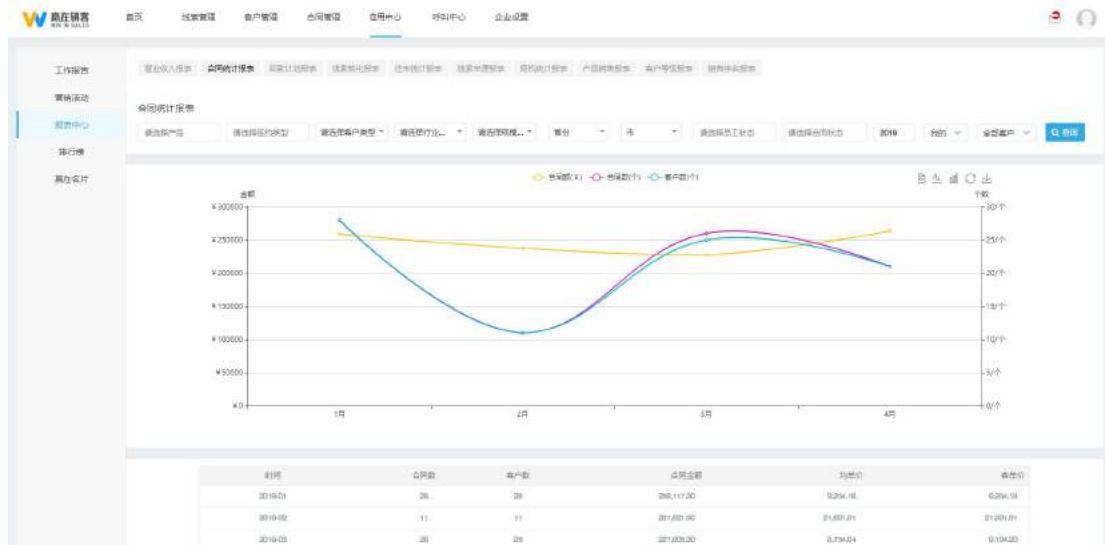
### 3.3.3 应用-报表中心

移动端：“应用-报表中心”

需要管理员授权，被授权的人可通过报表中心查询各维度的业务报表，可通过报表分析企业各个环节的汇总数据，提升销售能力。



PC端：“应用中心-报表中心”，点击查看各维度的业务报表。

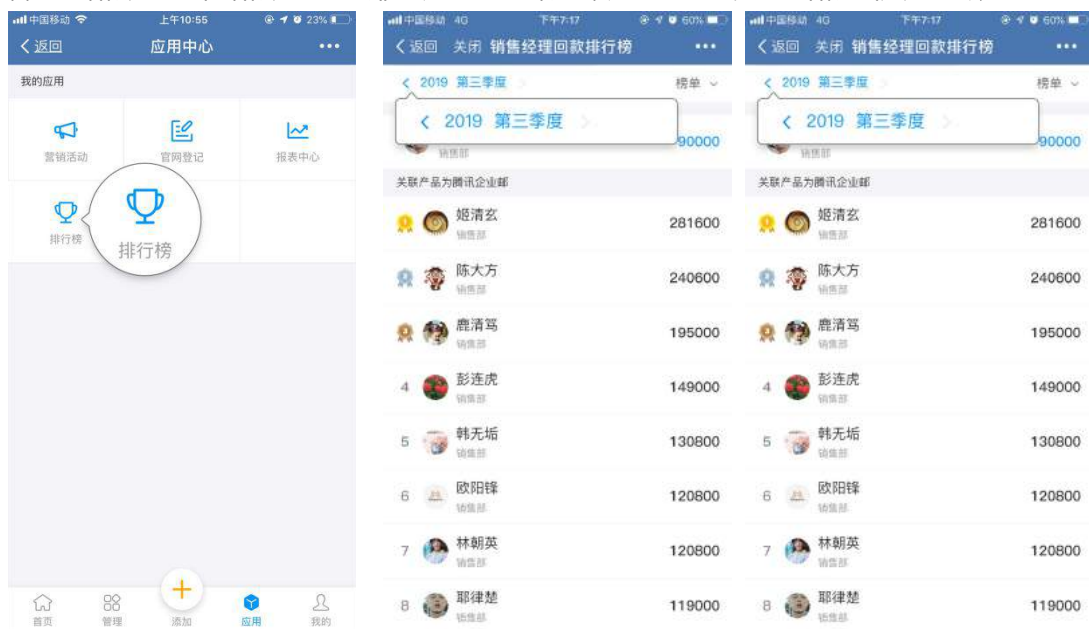


### 3.3.4 应用-排行榜

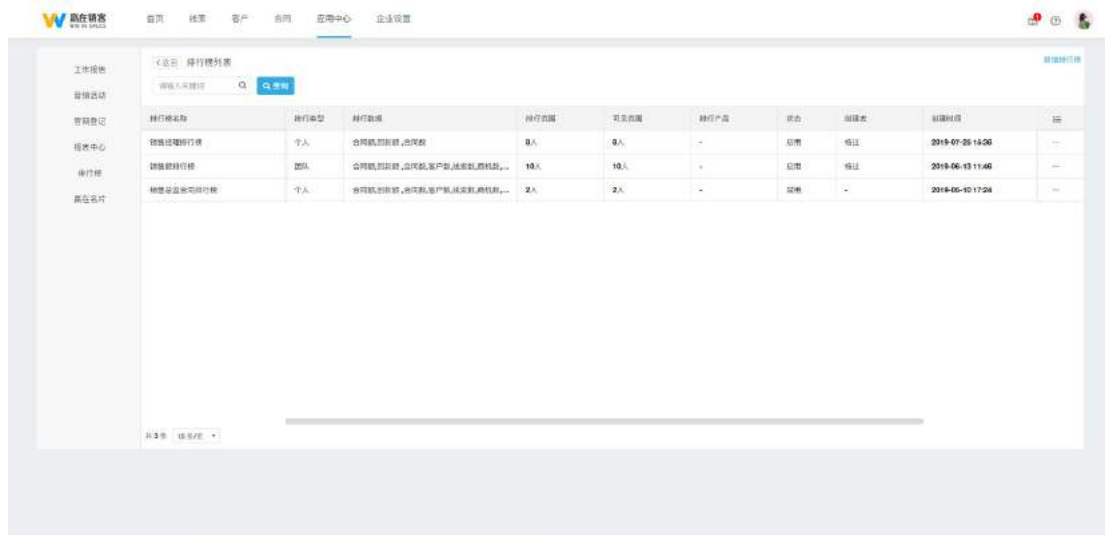
移动端：“应用-排行榜”

需要管理员授权，被授权的人可通过排行榜查看自己的销售排名，激发销售潜力；排行榜可按日期查询，销售可根据需要，可按天、周、月、季度、半年、年查询数据；

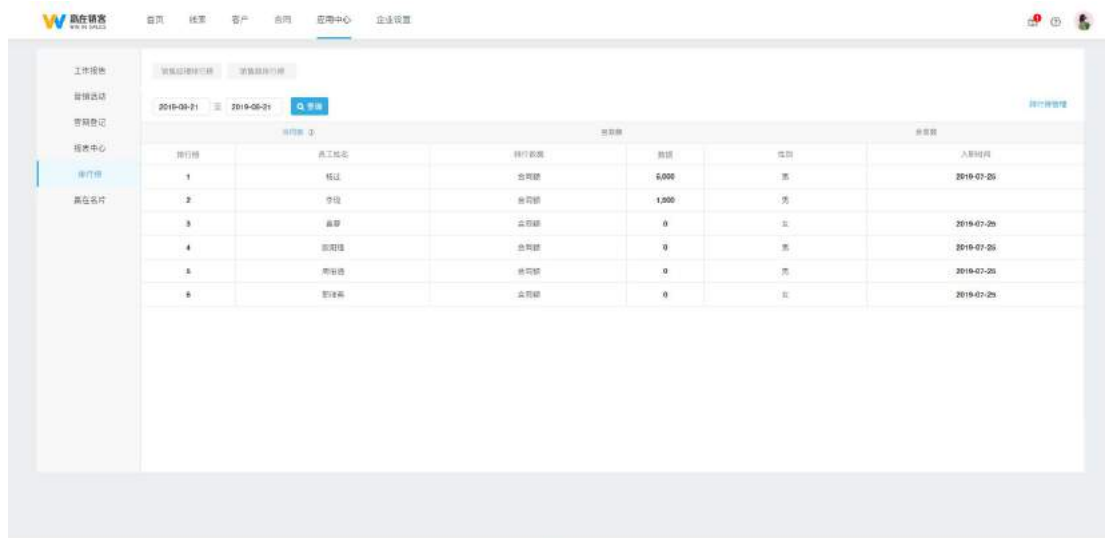
备注：指标完成率和指标完成量的排行榜查询比较特殊，是根据企业设置的指标考核项的周期来查询。



PC端：“应用中心-排行榜”，进入排行榜列表页，被授权的人可通过排行榜查看自己的销售排名。



© 2019 致远互联 CRM 系统, Beta V1.1.4



© 2019 致远互联 CRM 系统, Beta V1.1.4

## 3.4 我的

### 3.4.1 个人名片

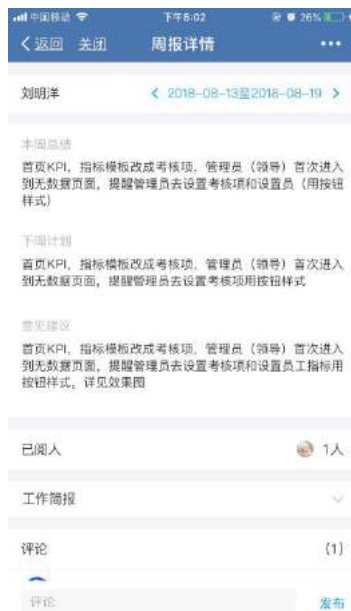
目前名片不支持移动端个人修改。

### 3.4.2 工作日报/周报

移动端：“我的-工作日报/周报”

可根据今日/本周“系统数据”，对自己的工作进行总结和计划。还可以查阅历史日报记录，了解自己的

工作进度，以便于制定更高效的工作计划。





PC 端操作：“工作报告”——“工作日报/周报”——“新增日报/周报”。

备注：日报撰写提交后不可再进行修改



W 赢在绩效

首页 线索管理 客户管理 合同管理 应用中心 呼叫中心 企业设置

工作报告 工作日报 工作周报

工作日报

新增日报

新增日报

| 报告人 | 报告日期            | 状态 | 提交时间             | 今日总结                | 明日计划               | 问题总结 | 创建时间             | 操作 |
|-----|-----------------|----|------------------|---------------------|--------------------|------|------------------|----|
| 子敏  | 2019-04-19 (周四) | 已阅 | 2019-04-19 09:07 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-04-19 09:07 | -- |
| 子敏  | 2019-04-18 (周三) | 已阅 | 2019-04-16 09:21 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-04-16 09:21 | -- |
| 子敏  | 2019-04-11 (周四) | 已阅 | 2019-04-12 09:24 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-04-12 09:24 | -- |
| 子敏  | 2019-04-10 (周三) | 已阅 | 2019-04-11 09:24 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-04-11 09:24 | -- |
| 子敏  | 2019-04-09 (周二) | 已阅 | 2019-04-10 09:34 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-04-10 09:34 | -- |
| 子敏  | 2019-04-08 (周一) | 已阅 | 2019-04-09 09:17 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-04-09 09:17 | -- |
| 子敏  | 2019-04-03 (周三) | 已阅 | 2019-04-04 09:23 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-04-04 09:23 | -- |
| 子敏  | 2019-04-02 (周二) | 已阅 | 2019-04-03 09:13 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-04-03 09:13 | -- |
| 子敏  | 2019-04-01 (周一) | 已阅 | 2019-04-01 09:22 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-04-01 09:22 | -- |
| 子敏  | 2019-03-28 (周四) | 已阅 | 2019-03-29 09:23 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-03-29 09:23 | -- |
| 子敏  | 2019-03-27 (周三) | 已阅 | 2019-03-28 10:53 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-03-28 10:53 | -- |
| 子敏  | 2019-03-26 (周二) | 已阅 | 2019-03-27 09:05 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-03-27 09:05 | -- |
| 子敏  | 2019-03-25 (周一) | 已阅 | 2019-03-26 09:27 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-03-26 09:27 | -- |
| 子敏  | 2019-03-22 (周五) | 已阅 | 2019-03-26 09:42 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-03-26 09:42 | -- |
| 子敏  | 2019-03-21 (周四) | 已阅 | 2019-03-22 09:04 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | 1.新员工入职, 2.与技术部... |      | 2019-03-22 09:04 | -- |

W 赢在绩效

首页 线索管理 客户管理 合同管理 应用中心 工作日报 管理设置 工单管理 最近文件

工作日报

工作周报

工单管理

日期: 2019-04-11

个人总结

工作周报

今日总结: 输入今日总结

明日计划: 输入明日计划

问题总结: 输入问题总结

审核人: 默守操

保存草稿 提交日报

W 赢在绩效

首页 线索管理 客户管理 合同管理 应用中心 企业设置

工作报告 工作日报 工作周报

工作周报

新增周报

新增周报

| 报告人 | 报告周期                              | 提交时间       | 本周总结                | 下周计划 | 问题总结 | 状态 | 操作 |
|-----|-----------------------------------|------------|---------------------|------|------|----|----|
| 子敏  | 2019-04-08 (周一) 至 2019-04-14 (周日) | 2019-04-09 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | -    | -    | 草稿 | -- |
| 子敏  | 2019-04-01 (周一) 至 2019-04-07 (周日) | 2019-04-07 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | -    | -    | 已阅 | -- |
| 子敏  | 2019-03-25 (周一) 至 2019-03-31 (周日) | 2019-03-30 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | -    | -    | 已阅 | -- |
| 子敏  | 2019-03-17 (周一) 至 2019-03-24 (周日) | 2019-03-20 | 1.新员工入职安排培训, 2.家... | -    | -    | 已阅 | -- |



### 3.4.3 销售指标

移动端：“我的-销售指标”

进入指标列表页，如果是团队领导，可查看自己和团队指标，选择某个团队员工，可以为其设置个人指标。如果是普通员工，可查看领导给自己下达的销售指标。



PC端：“企业设置-销售指标”

如果是团队领导，进入我的和我团队的指标列表页，点击选择员工指标末端“...”符号，可以对其设置销售指标，如果无需考核，可直接设置为不考核。如果是普通员工，可查看领导给自己下达的销售指标。

| 员工姓名 | KPI状态 | 职位   | 本期     | 考核维度 | 团队指标 | 已下达指标 | 个人指标 | 创建时间             | 创建人 | 操作  |
|------|-------|------|--------|------|------|-------|------|------------------|-----|-----|
| 管理者  | 未设置   | ---  | 201905 | 团队数  | 0元   | 50元   | 0元   | 2019-05-14 14:17 | 管理者 | --- |
| 短清欢  | 未设置   | ---  | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2014-06-14 15:36 | 管理者 | --- |
| 私无欢  | 未设置   | ---  | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2019-04-09 14:51 | 管理者 | --- |
| 郭律普  | 未设置   | ---  | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2014-05-29 18:49 | 管理者 | --- |
| 樊儿   | 未设置   | ---  | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2014-05-29 18:45 | 管理者 | --- |
| 黄药师  | 考核中   | 部门经理 | 201905 | 团队数  | 80元  | 0元    | 80元  | 2019-05-03 16:27 | 无   | --- |
| 赵志敬  | 未设置   | 测试   | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2019-05-14 10:06 | 黄药师 | --- |
| 点卷德隆 | 未设置   | 董事长  | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2019-04-09 14:51 | 管理者 | --- |
| 董大海  | 未设置   | ---  | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2014-05-29 18:49 | 管理者 | --- |
| 梁千仞  | 未设置   | ---  | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2014-05-29 18:45 | 管理者 | --- |
| 赫大通  | 未设置   | ---  | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2014-05-29 18:45 | 管理者 | --- |
| 伊多   | 未设置   | ---  | 201905 | 团队数  | 0元   | 0元    | 0元   | 2019-05-03 16:27 | 无   | --- |

### 3.4.4 在线客服/电话客服/新手引导

新用户初次使用产品时，可以观看新手引导，便于更快捷的了解产品的主要功能；如遇产品使用等问题，可咨询在线客服或直接拨打电话客服 400-178-598。



### 3.4.5 登录 web 管理后台

用户可了解赢在销客 CRM 后台的登录链接、后台的功能介绍，以及扫描登录时便捷打开企业微信扫一扫的入口。

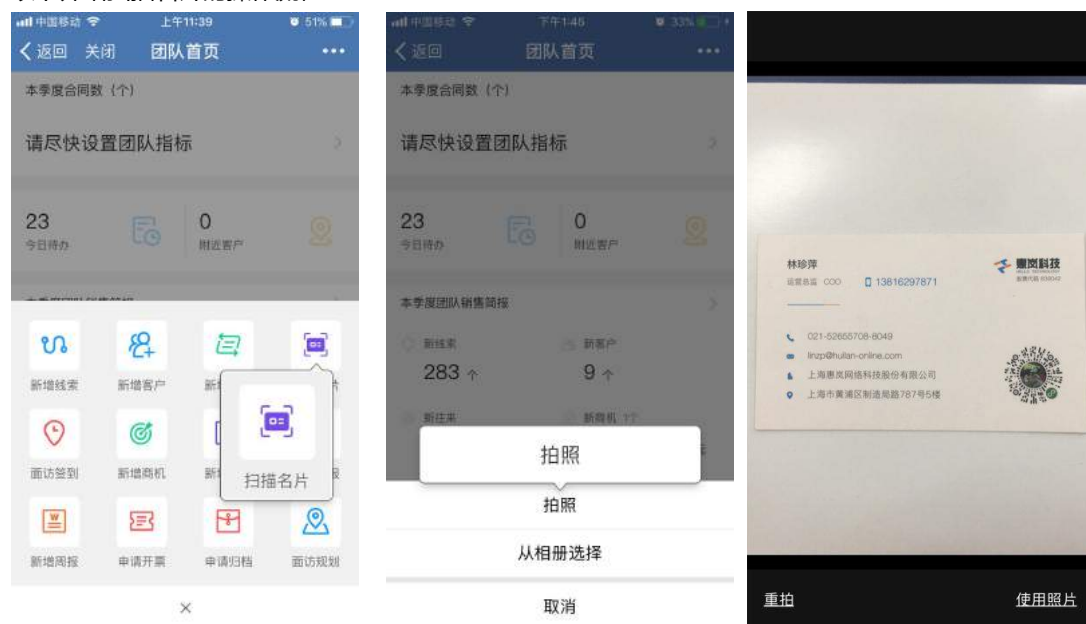
### 3.5 “+” 快捷功能

移动端：

点击首页底部“+添加”，可根据需要快捷新增线索、客户、商机、往来、合同、日报、周报等。

- 1) 新增线索：快捷新增线索的入口
- 2) 新增客户：快捷新增客户的入口
- 3) 新增往来：快捷新增客户往来的入口
- 4) 扫描名片：扫描纸质名片，获取名片信息，快速保存成线索或客户。
- 5) 面访签到：外勤拜访客户时的快捷签到入口
- 6) 新增商机：快捷新增商机的入口
- 7) 新增合同：快捷新增合同的入口
- 8) 新增日报：快捷新增每日工作报告的入口
- 9) 新增周报：快捷新增每周工作报告的入口
- 10) 申请开票：快捷申请合同开票的入口
- 11) 申请归档：快捷申请合同归档的入口
- 12) 面访规划：快捷规划附近客户的面访路线

以下介绍扫描名片的操作流程：





### 3.6 赢在销客 CRM 打通企业微信外部联系人

使用赢在销客 CRM 的企业，企业微信管理员可配置赢在销客 CRM 应用页面到聊天右侧边栏，销售在与外部客户会话时快捷添加外部联系人到 CRM 中，并添加与该联系人的往来、商机、合同等，并可便捷查看往来历史，提高服务效率。

手机端操作：

进入手机端“企业微信”--“通讯录”--“我的客户”，选择某一个外部客户，在聊天页点击右上角三横图标，进入配置好的 CRM 页面。

如果是新的客户，完善资料后保存一键保存到 CRM 中。

如果是老客户，直接查看联系人资料，根据实际的跟进情况，可“修改资料”“新增往来”“新增商机”、“新增合同”等，以及查看跟进历史



### WEB 端操作：

进入 WEB 端“企业微信” -- “通讯录” -- “我的客户”，选择某一个外部客户，在聊天页输入框的右上角，点击右侧栏图标，进入配置好的 CRM 页面。可快捷添加外部联系人到 CRM 中，并添加与该联系人的往来、商机、合同等，并可便捷查看往来历史。

林朝英 惠筑科技

14:55

我通过了你的联系人验证请求。现在我们可以开始聊天了

你好

外部客户 客户资料 快速回复

|      |                    |
|------|--------------------|
| 公司名称 | 惠筑科技               |
| 姓名   | 林朝英                |
| 性别   | 男                  |
| 手机   | 13800006666        |
| 座机   | 021-52655708       |
| 地址   | 上海市黄浦区制造局路         |
| 邮编   | 200000             |
| 部门   | 销售一部               |
| 职位   | 销售经理               |
| 邮箱   | 13800006666@qq.com |
| QQ   | 13800006666        |
| 微信   | lzy123456          |
| 备注   | 有部分决策权             |

保存

发送(S)

林朝英 惠筑科技

14:55

我通过了你的联系人验证请求。现在我们可以开始聊天了

你好

外部客户 客户资料 快速回复

林朝英

基本信息 往来动态

|    |                  |
|----|------------------|
| 分类 | 客户联系人            |
| 公司 | 惠筑科技             |
| 部门 | 销售一部             |
| 职位 | 销售经理             |
| 角色 | 项目影响人            |
| 邮箱 | lzy123456@qq.com |
| QQ | 13800006666      |
| 微信 | lzy123456        |

备注 有一定影响力

关联客户

上海惠筑网络科技股份有限公司  
潜在客户  
沈斌 最近联系时间: 未联系

上海惠筑股份有限公司  
潜在客户 上海市黄浦区  
最近联系时间: 未联系

修改 往来 商机 更多

发送(S)



### 3.7 赢在销客 CRM 集成腾讯企业邮箱

pc 端：

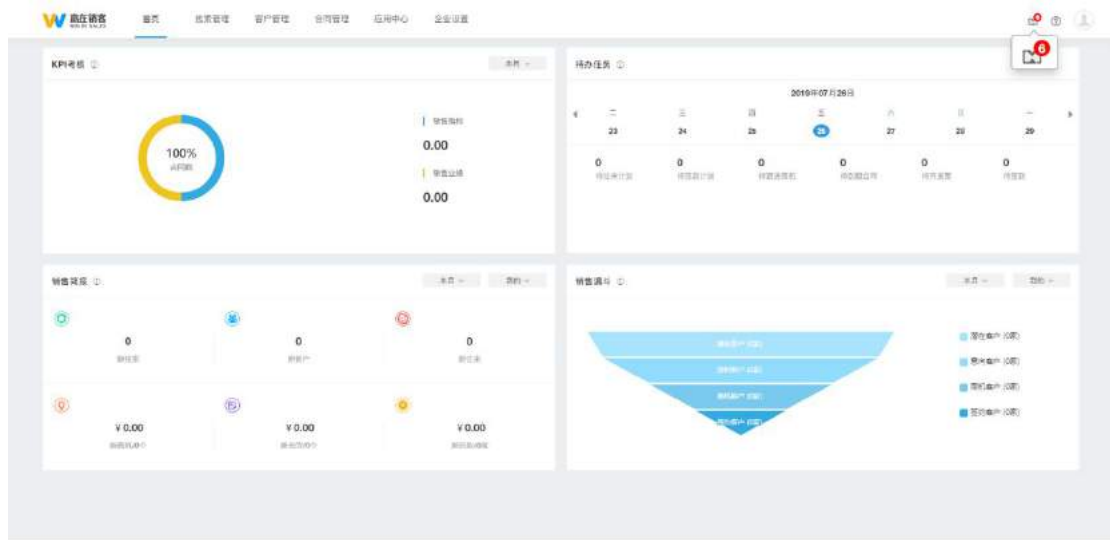
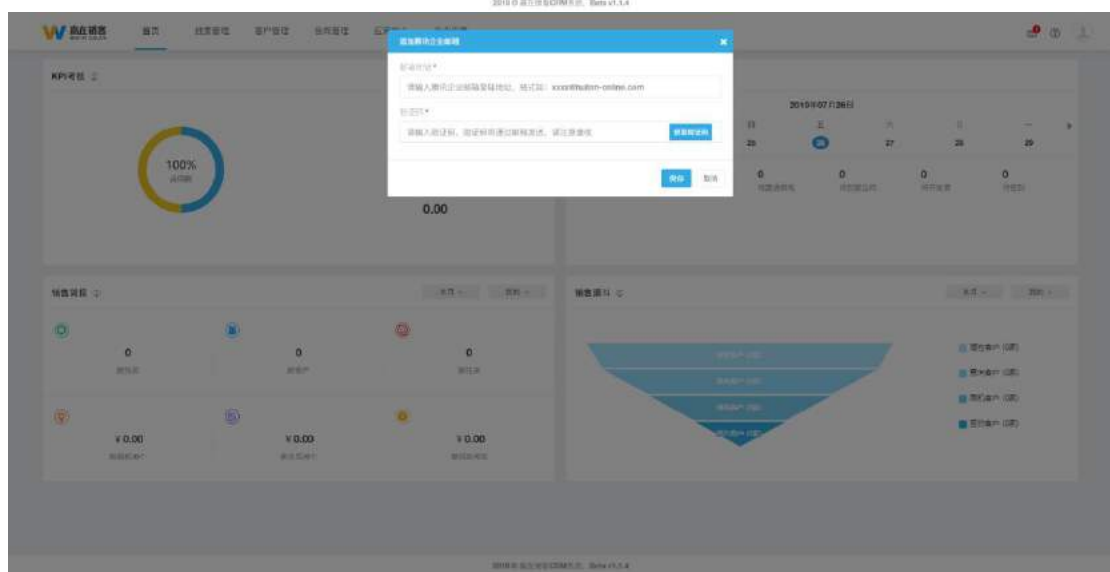
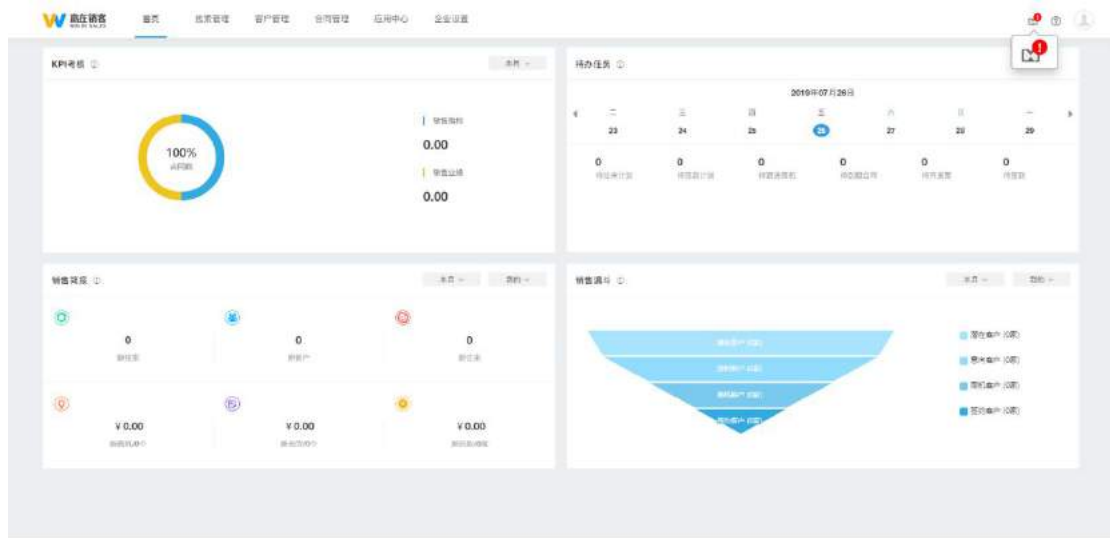
当企业管理员开通腾讯企业邮箱集成后，员工进入赢在销客 CRM 后台，在系统右上角会看到邮箱的图标。

如果已添加腾讯企业邮箱，会图标上看到未读邮件数，点击图标可直接进入腾讯企业邮箱查收邮件，免去登录过程；

如果未添加腾讯企业邮箱，点击信封图标，进入添加邮箱页面，输入腾讯企业邮箱地址和验证码（验证码通过腾讯企业邮箱发送），添加成功后，再点击信封图标，可立即进入邮箱。

还可以在“企业设置-通讯录-员工列表-修改员工”中，添加邮箱地址，或点击右上角的头像，点击“个人信息”。





W 赢在销售 | 首页 | 绩效管理 | 客户管理 | 合同管理 | 应用中心 | 企业设置

https://www.winsales.com/zh-cn/index.jsp?l=

2019年07月

个人信息 | 修改密码 | 退出

个人信息 | 退出

KPI考核

100% 完成率

销售目标 0.00

销售达成 0.00

待办任务

待接单订单 0 | 待回款订单 0 | 待跟进商机 0 | 待处理合同 0 | 待开发票 0 | 待审核

销售跟进

销售线索 0 | 销售商机 0 | 销售线索 0

销售线索个数 ¥0.00 | 销售商机个数 ¥0.00 | 销售线索转化率 ¥0.00

销售漏斗

销售线索 100% | 销售商机 100% | 销售线索 100% | 销售商机 100%

销售线索 (100%) | 销售商机 (100%) | 销售线索 (100%) | 销售商机 (100%)

赢在销售 CRM 3.0.0.0

W 赢在销售 | 首页 | 绩效管理 | 客户管理 | 合同管理 | 应用中心 | 企业设置

https://www.winsales.com/zh-cn/index.jsp?l=

赢在销售 CRM 3.0.0.0

个人信息

姓名: 李强

性别: 男性

职位: 销售经理

电话: 13800138000

地址: 上海市浦东新区

所属部门: 销售部

所属公司: 赢在销售CRM (总部)

客户管理: 新增

个人信息

设置邮箱为登录账号

赢在销售 CRM 3.0.0.0

W 赢在销售 | 首页 | 绩效管理 | 客户管理 | 合同管理 | 应用中心 | 企业设置

https://www.winsales.com/zh-cn/index.jsp?l=

赢在销售 CRM 3.0.0.0

个人信息

设置邮箱为登录账号

设置邮箱为登录账号

请输入您的企业邮箱账号地址，格式如: xxx@win-online.com

验证码\*

请输入验证码，验证码将通过短信发送，请妥善保管

设置

取消

赢在销售 CRM 3.0.0.0

### 3.8 赢在销客 CRM 与赢在名片小程序打通

移动端：“应用中心-赢在名片”

赢在销客 CRM 可绑定赢在名片小程序，绑定成功后，管理员可通过 CRM 后台设置名片的官网和产品，员工的 CRM 绑定赢在名片小程序后，名片传播获得的潜客会自动成为 CRM 中的线索，且可 CRM 后台查看名片动态。

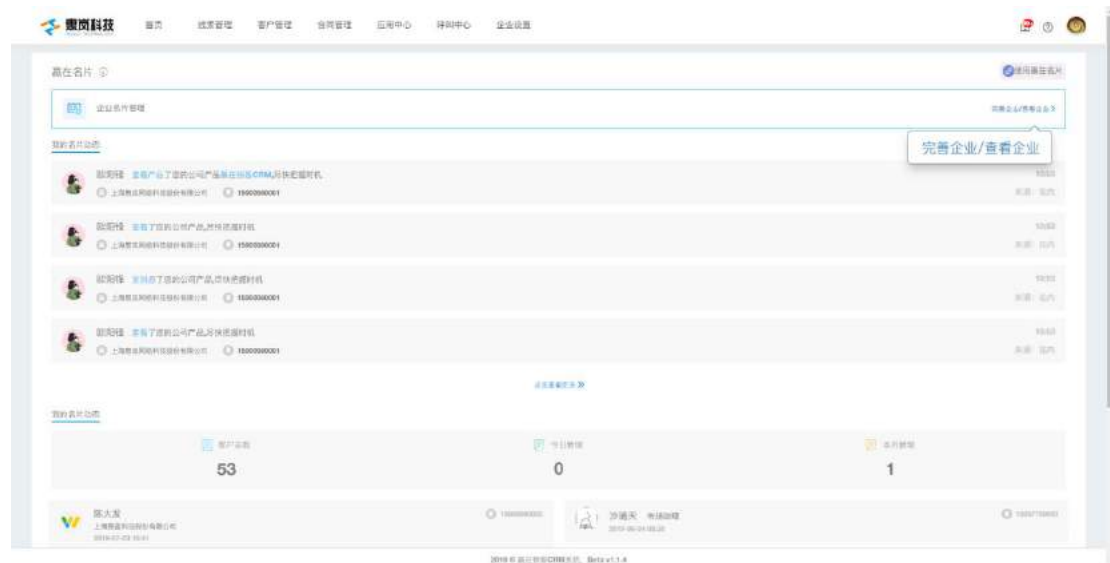
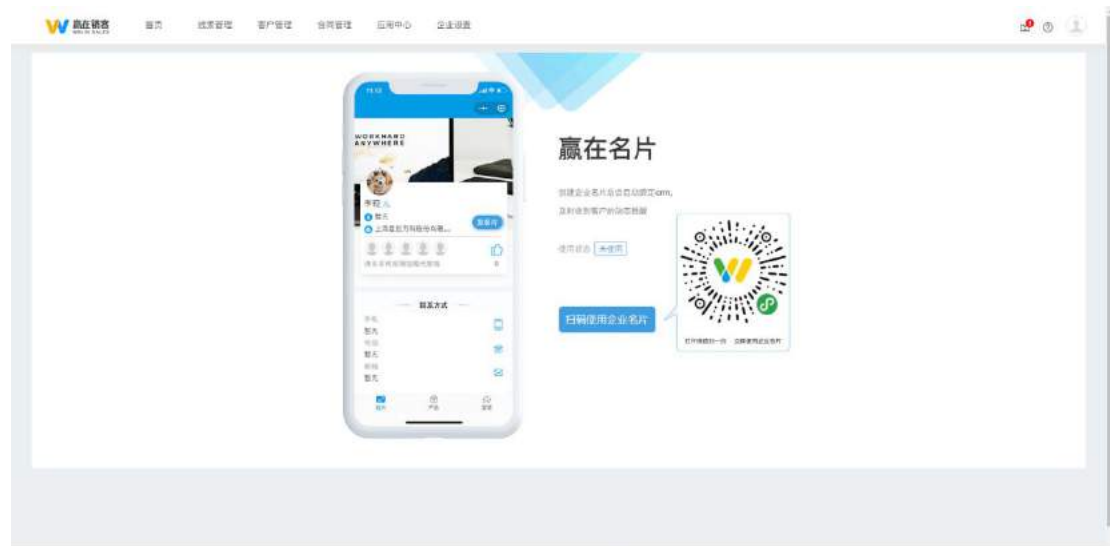
使用下面的方法从赢在销客 CRM 后台绑定赢在名片：

1、有赢在销售 crm 的账号，但还未开通赢在名片

点击页面上的小程序二维码，微信扫码快速创建名片，名片创建成功后，自动绑定赢在销客 CRM

2、有赢在销售 crm 的账号和赢在名片的账号，但还未绑定

点击页面上的小程序二维码，微信扫码快速绑定



公司管理 公司产品 公司数据

全部产品列表

新增产品

| 产品主题 | 产品名称    | 产品价格      | 产品描述          | 创建人 | 创建时间       | 最后修改人 | 最后修改时间     | 发布人数 | 产 品  |
|------|---------|-----------|---------------|-----|------------|-------|------------|------|------|
| CRM  | 客户销售CRM | 750元/席位/年 |               | -   | 2019-05-06 | -     | 2019-04-15 | 3    | 正 -- |
| CRM  | 客户关系管理  | 免费        |               | -   | 2019-06-06 | -     | 2019-04-12 | 3    | 正 -- |
| CRM  | 销售线索管理  | 750元/席位/年 | 支持多人、多渠道      | -   | 2019-06-06 | -     | 2019-04-15 | 6    | 正 -- |
| CRM  | 销售名片    | 800元/席位/年 | 支持动态管理、助力业绩提升 | -   | 2019-11-29 | -     | 2019-05-27 | 10   | 正 -- |