

编号：YAVFA1007

亚为客户订单进度查询系统 T-Cos CRM

武汉亚为电子科技有限公司

目 录

一、 系统概述	3
二、 软件介绍	3
1. 主界面	3
2. 流程事件	3
3. 信息管理	5
4. 跟踪推进	5
5. 数据驾驶舱	5
三、 CRM 客户管理系统使用流程	7
1. 系统总体流程图	7
2. 业务人员录入客户信息	8
3. 业务跟踪推进	9
4. 数据驾驶舱	10

一、系统概述

亚为 CRM 客户管理系统，包括客户信息、商机信息录入合同推进、客户跟进、以及各种图表数据的汇总、分析、提炼等功能。对传统的客户管理进一步深化和细化，对客户群体间进行画像、明确客户需求群体。销售人员通过用户画像，精准给客户推送相应产品，在减少客户的流失的同时，也极大减少了销售人员维护客户的时间。系统部署方便、便于操作、流程规范、页面简洁大气。

二、软件介绍

1. 主界面

项目管理 PMS 的主界面如图 1-1 所示。一共有四个版块：流程事件、信息管理、跟踪推进、数据驾驶舱。

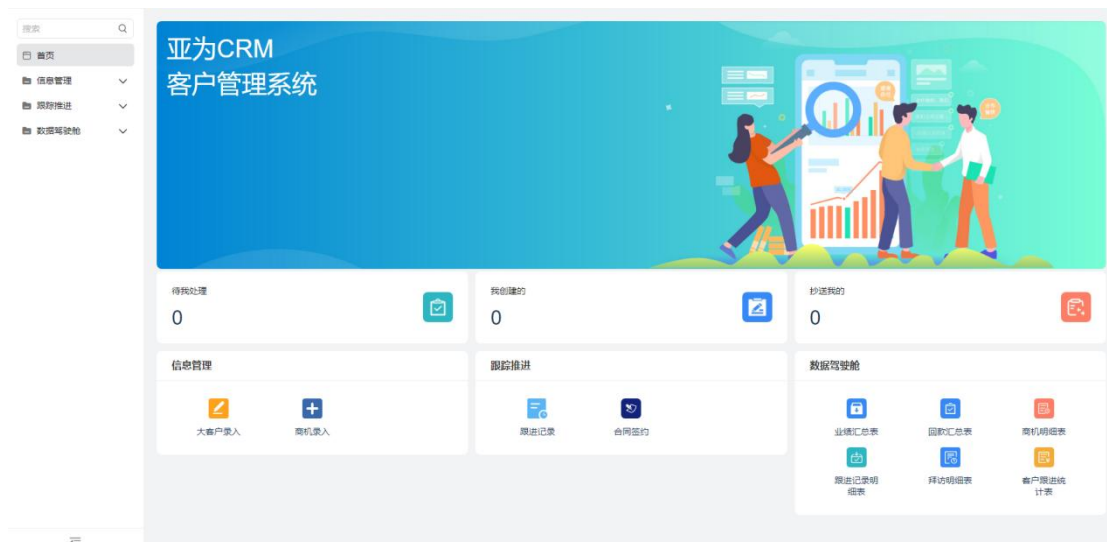


图 1-1

2. 流程事件

流程通告一共分为三个部分，包含待我处理界面、我创建的、抄送我的三个板块，在首页分别点击进入，如图 1-2~1-4 所示。



图 1-2

待我处理，主要关联的是系统中相关流程的审批，与审核员关联，业务部门提交一个客户信息后，审核员进入系统后会在待我处理展示。



图 1-3

我创建的，主要关联的是信息管理中大客户信息和商机信息录入，相关业务人员在提交一次信息之后，我在我创建的里面进行记录。

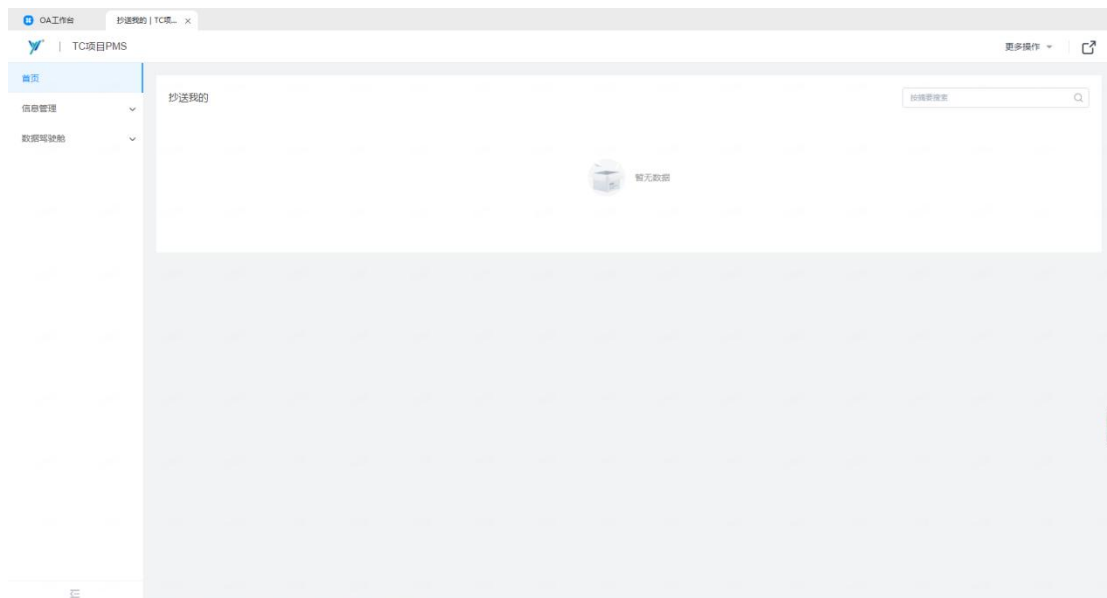


图 1-4

抄送我的，主要关联的是流程，当每一次流程审批通过后，会在抄送我的里面将相关审核信息同步至提交人，以便提交人查看相关业务的推进情况。

3. 信息管理

信息管理如图 1-3 所示。包含大客户录入和商机录入，通过此处完成客户、业务相关信息的基础录入。



图 1-5

4. 跟踪推进

跟踪记录如图所 1-6 示。包含跟踪记录和合同签约，主要是对信息管理中录入的相关客户和商机信息进行跟踪记录，以此来记录客户的推进情况以及要求。



图 1-6

5. 数据驾驶舱

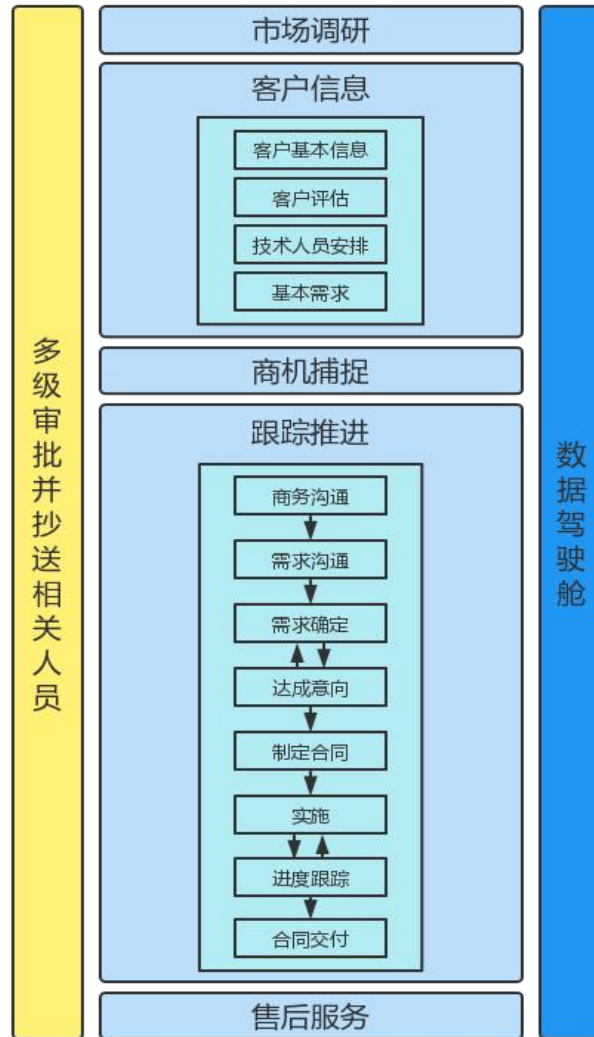
数据驾驶舱界面如图所 1-7 示。包含各类数据表信息汇总，可以通过查询框对数据表信息进行查询。数据表包括客户业绩汇总表、回款汇总表、商机明细表、跟进记录明细表、拜访明细表、客户跟踪明细表。



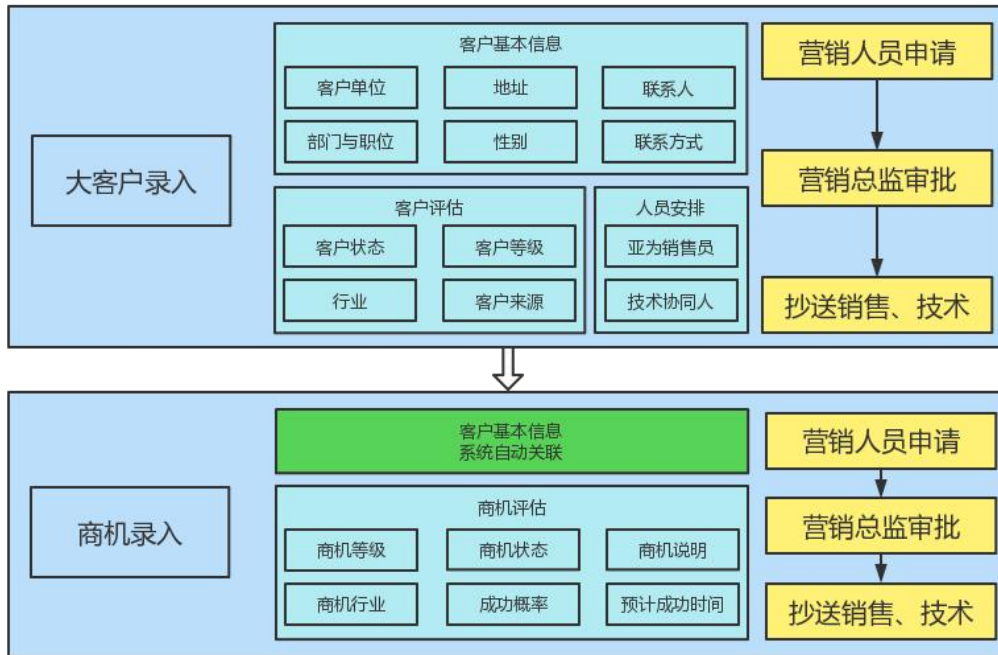
图 1-7

三、CRM 客户管理系统使用流程

1. 系统总体流程图



2. 业务人员录入客户信息



首先销售人员在系统首页信息管理中，点击大客户录入，如图 2-1 所示（这里以大客户录入为例，商机录入类似）。



图 2-1

跳转到大客户录入界面,如图 2-2 所示:

大客户录入

客户编号(项目客户, 高价值客户)
YAV-20220823-G2

客户单位 *
请输入

行业
其他行业

客户等级
A级: 非常重要, 合同洽谈

联系人 *
请输入

部门与职位
请输入

手机 *
请输入

微信
请输入

邮箱
请输入

QQ
请输入数字

座机
请输入

客户来源 *
销售开拓

性别
 男 女

客户状态 *
未跟进

亚为销售员 *
 选择人员 请选择

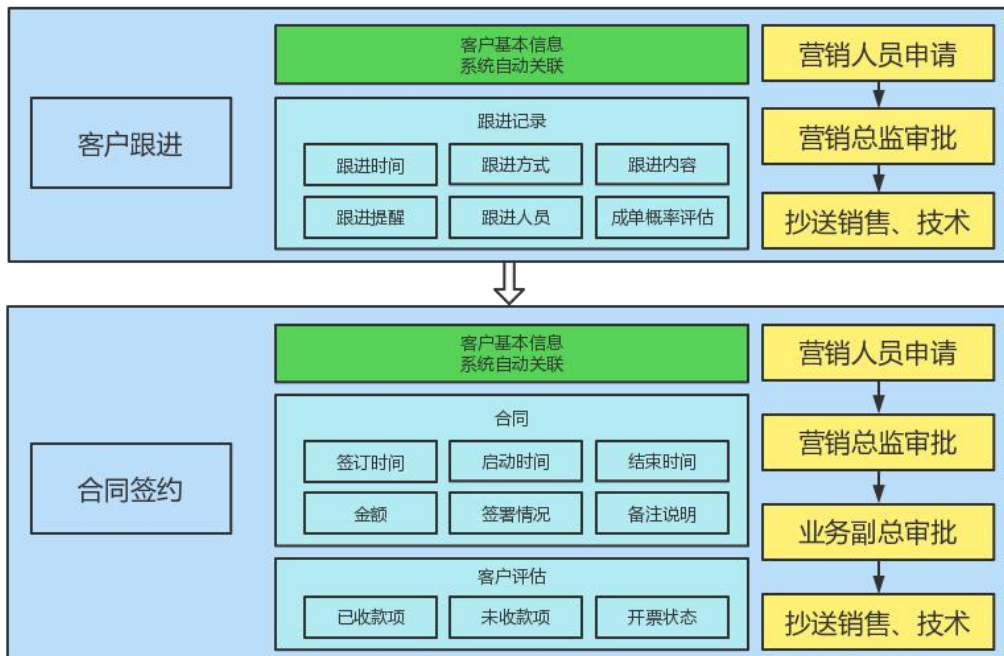
技术协同人
 选择人员 请选择

地址 *
请选择

图 2-2

在弹出的录入界面中, 录入相关的客户信息, 点击提交, 信息进入审批环节, 等待审批通过后, 信息会同步至跟进记录中显示。

3. 业务跟踪推进



客户信息提交完毕后, 接下来就需要定期对客户进行跟踪。对每一次跟踪和回访进行记录, 及时的了解客户需求和项目最新的推进情况。在首页跟踪推进中, 点击如图 2-3 所示 (这里以跟踪记录为例, 合同签约类似)。



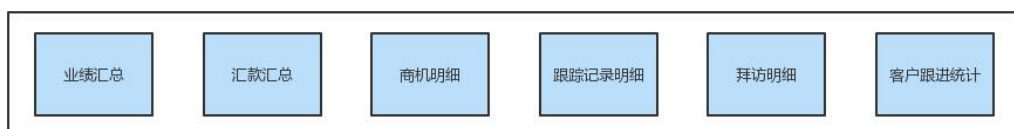
图 2-3

跳转到跟踪记录录入界面, 如图 2-4 所示:

图 2-4

在弹出的录入界面中, 录入本次客户跟踪情况, 点击提交, 信息会同步至跟进记录中显示。

4. 数据驾驶舱



最终所有的数据信息自动通过计算汇总, 在数据驾驶舱中进行展示, 主要对业绩、汇款、商机明细、跟踪记录、拜访明细、客户跟进统计六个方面进行汇总。主要以表格和柱状图的方式进行展示, 如图 2-5 所示。



图 2-5

业务人员通过数据驾驶舱中的数据，可以清晰的看到意向客户的跟踪回访、拜访明细等相关信息。成交客户的合同回款以及业务人员业绩汇总情况。