

轻松了解CALLZONE

CALLZONE概述

CALLZONE是为现代服务业企业量身打造的数字化平台，主要面向现代服务业中信息咨询和技术服务型机构提供的产业互联网平台，帮助服务企业构建业务管理、团队协同、产业链接等解决方案，助力服务业企业数字化转型升级。在CALLZONE平台企业可以享受到商机一站式业务管控和服务功能，从商机立项到项目成果，各个环节紧密关联，客户服务直接触达，促进企业从业务开发到过程管控到最后的成果运营，都能更高效达成。通过横向的联系和纵向的沟通的管理模式，平衡企业运营中权利，使各个部门的工作目标统一，打破部门之间的壁垒，更加有效地实施企业的战略目标，同时业务、项目、产品、客户的多样化给日常事务带来交叉影响，对任务智能化，提高企业工作效率。在平台中的互相协作，让各个参与者之间互相关联起来，更好的管理企业之间相互依存的关系。链接智慧企业，把价值最大化，达到共赢的合作效果。

我们服务的客户

主要面向现代服务业中信息咨询和技术服务型机构提供平台服务，细分领域包括：知识产权、律师事务所、会计审计、管理咨询、科学研究、技术外包、质量检测、创业服务、工程技术、情报信息、行业协会、科技招标、新型创新等领域。



现代服务业的发展之困

1、企业规模小、管理混乱，把握机会能力不足

现代服务业企业普遍为中小企业甚至微小企业，规模以上企业相对较小，很多企业均采取“手工作坊”的形式运作，管理往往以企业老板为核心，管理模式粗放，同一人员往往身兼多职，职权分工不清。面对潜在的商业机会，把握机会的能力严重不足，让其白白浪费。

2、服务流程冗长、故障率高，客户满意度差

现代服务企业在业务流程上因为信息化不够，欠缺技术系统的支撑，还存在过程复杂繁琐、应答不及时、审核延迟等问题，造成不应当发生的业务故障，引起客户的投诉，导致客户满意度较低。

3、信息化程度低，业务存在瓶颈，生产效率低

现代服务业企业的信息化则主要停留在办公自动化阶段，稍微小一点的企业信息化严重依赖EXCEL电子表格，服务商品的生产制造严重依赖专职的流程人员控制并驱动不同生产环节的衔接和协同，人为造成瓶颈，严重制约生产规模的扩大化和生产效率。

4、专业人员培养成本高、人力资源使用不合理

现代服务业企业人才的培养大多还是采取“师徒”形式，通过言传身教进行经验传承，缺乏知识积累和传承的载体。现代服务业人力资源使用更多采取资源池的形式，往往存在人力资源使用不公平、不合理现象。

CALLZONE的优势

1、助力企业技术改造和效能提升

现代服务业的提升需要不断提高企业的“科技量”，加大研发投入发展科技创新型服务业，通过技术创新和借助先行互联网平台的优势推动服务业改造和发展。

2、创新商业模式提高企业竞争力

现代服务业发展空间大，越来越多的企业涌入这个行业，在竞争激烈的大环境下，商业模式创新、服务质量提升、客户满意度提升将成为现代服务业企业竞争力的重要体现。

3、加强产业连接，构建企业间的互动发展机制

整合现代服务业资源，加强领域间合作。着眼于现代服务业市场开放的竞争格局,积极盘活现代服务业资源，鼓励企业“强强联合”资源互换合作，立足于自身优势加强与其他区域多途径、多渠道的合作,强化规模经济效应。

CALLZONE的服务和解决方案

CALLZONE覆盖业务流程的每一个环节，业务开发、服务供应和成果运营环环相扣，紧密连接，完成业务的链条式管理，帮助传统企业完成BPR（业务流程重组business process re-engineering），快速促进转型，实现一站式数字化管理，关注企业每一个商机的发展和转化都能有成果，提升项目成果有效率，奠定企业在行业的竞争力。

业务解决方案简介

客户关系

全力激活客户、充分了解客户、悉心关怀客户全方面服务客户。以客户为中心360°信息汇聚，实现每一个客户过往订单、服务过程以及服务结果动态且全面的掌握；客户归属与协作、客户认证与查重、公海掉落与认领等机制，促进客户激活与发展，提高企业对客户的管理和运营能力，提升客户成交率。通过数据分析与推荐，驱动主动式客户拜访和关怀，激发客户的归属感、提高客户的信任感，从而帮助增强客户粘性，实现新客户的拓展和老客户的经营。

商机立项

实现商机全流程动态记录，以最直观的方式跟踪整个商机挖掘和立项过程，高效完成立项每一步，促进立项成功率。可以关联服务账单，支持标准与自定义两种合同在线申请，以及合同的用印签署与存档过程管控。实现收款计划的动态跟踪，账单及付款方式可直接通过微信等渠道触达客户，确保每一笔收款按期实现。

渠道营销

搭建代理商线上管理和运营体系，通过系统推送商机到服务供应商，支持商机专人专办、商机立项和服务过程的全程共享。归属代理商的客户可以共享给供应商，实现共享客户的专属保护。每一笔商机报价的服务成本精准核算，多类型多梯度奖励分成机制，让代理商分成和奖励费用的实时计算和双边共享。

日常办公

实现跨部门构建业务专属的实施团队，支持技术向部门负责人汇报、业务向团队牵头人负责的矩阵式团队管理模式。支持总体工作目标的自定义动态划分和多层次子母任务的工作成果分级汇聚，支持工作成果的审慎评估和对工作工程的全程回溯。支持老板专属的语音任务交办，实现快速任务部署与语音交办留痕的需求平衡，并实现了交办任务到具体业务应用的访问直达。

行业解决方案简介

知识产权

知识产权在线撰写功能可以根据不同类型的知识产权申请进行细节的在线撰写，同时还可以根据填写的细节智能生成委托书、客户确认书，减少客户等待时间，提升客户满意度。实现对整体案件流程的管控，实时了解案件进度，适当做出修改，指定分派任务到案件团队成员手上，并时时监督案件进度，加速企业办公效率。通过工作任务的分配，完成报件与资料的索要。避免索要任务分配不均匀导致的报件、资料索要遗漏或重复索要。

会计审计

CALLZONE特有的工作底稿模板管理可以完成对审计工作底稿与完成文件的下载与上传，并对其进行归类与存档。传统的电脑保存或纸质文档的保存方式非常容易造成遗失，造成不可挽回的损失。

CALLZONE的审计档案的保存帮助企业更好的保存审计工作的文档，并在线生成二维码完成线上线下的协同管理。审计文件办公时的共享，可以记录共享审计文档的操作人更新时间等记录，确保出现问题有线索可查，有责任可追。

科研管理

通过新增任务帮助主管/主审给每位员工合理均匀的分配任务，确保企业人力资源不会被浪费的同时也可以保证审计速度的提升缩短委托方的等待时间。科研管理应用可以进行成果管理，保证数据安全不被盗窃，清晰的分类整个科研过程中产生的文档，也是为科研成果进行了一次完整的备份，查找比私人电脑中更方便，并打通科研数据的沟通壁垒，可以实时上传下载科研数据，保证研究人员阶段性成果得到分享并被记录。

1.1 下载和使用CALLZONE的方法

CALLZONE平台有三种使用渠道，1、CALLZONE官网；2、安卓下载CALLZONE应用；3、微信小程序CALLZONE；

企业/组织可以根据不同场景的使用需要，选择其中任何一种渠道使用平台。

1.2 如何创建企业账号

三步启用CALLZONE平台：1、创建企业组织 2、购买应用服务 3、邀请员工加入

进入CALLZONE官网，或者CALLZONE安卓应用、微信小程序CALLZONE，注册账户。



注册/激活账户

获取验证码

☒ 已阅读并同意 [《易伙科技服务条款》](#) 和 [《隐私政策》](#)

注册/激活

已有账号? [登录](#)

受邀用户请在本页面激活账号, 其他用户可以使用本页面注册新账号

1.2.1 修改账号基本信息

创建账号后, 需要优化账号信息, 账号设置可以对本账号头像、性别、工号、生日、证件、联系方式等进行修改设置。

操作路径: 左边菜单项“用户信息”——“账号设置”

个人信息

修改登录账号

修改密码

*姓名: 张三 2/20

*性别: ☒ 男 ☐ 女

*手机号码: 1800000021 修改

*邮箱: 请填写邮箱 0/50

证件:

请选择证件类型

 请输入证件号码 0/20

生日: 1994-05-18

微信: 请填写微信号 0/20

QQ: 请填写QQ号 0/20

确定修改

企业/组织信息

企业/组织: 深圳易伙科技有限责任公司

部门: 产品部

工号: 1001

编辑头像

建议使用真实头像, 在大家眼中你更突出

张三

上传头像

1.2.2 修改登陆手机号和密码

用户账号登陆手机号如发生变更, 也可以在此页面修改本账号的手机登陆信息。修改后的手机号必须是未在本系统注册过的手机号, 如已绑定或注册过是无法修改的。

个人信息

修改登录账号

修改密码

修改登录账号

当前登录手机号：13562423565

新手机号： 0/11

验证码：

修改密码：重置密码的长度是6-16位，数字、字母、字符至少包含两种，才能符合密码规则。

个人信息

修改登录账号

修改密码

修改密码

当前登录手机号：13562423565

*验证码：

*新密码：

*重复密码：

密码长度6-16位，数字、字母、字符至少包含两种

1.3 如何创建企业组织

注册成功后，进入欢迎首页，用户可以开始创建企业或组织信息。



填写创建的企业信息后, 企业账号创建成功。

创建企业/组织

* 企业/组织名称:

请输入企业或组织名称

0/50

* 行业:

请选择企业归属行业

* 企业规模:

请选择企业规模

* 所在地区:

请选择省市区

已有企业/组织? [加入](#)

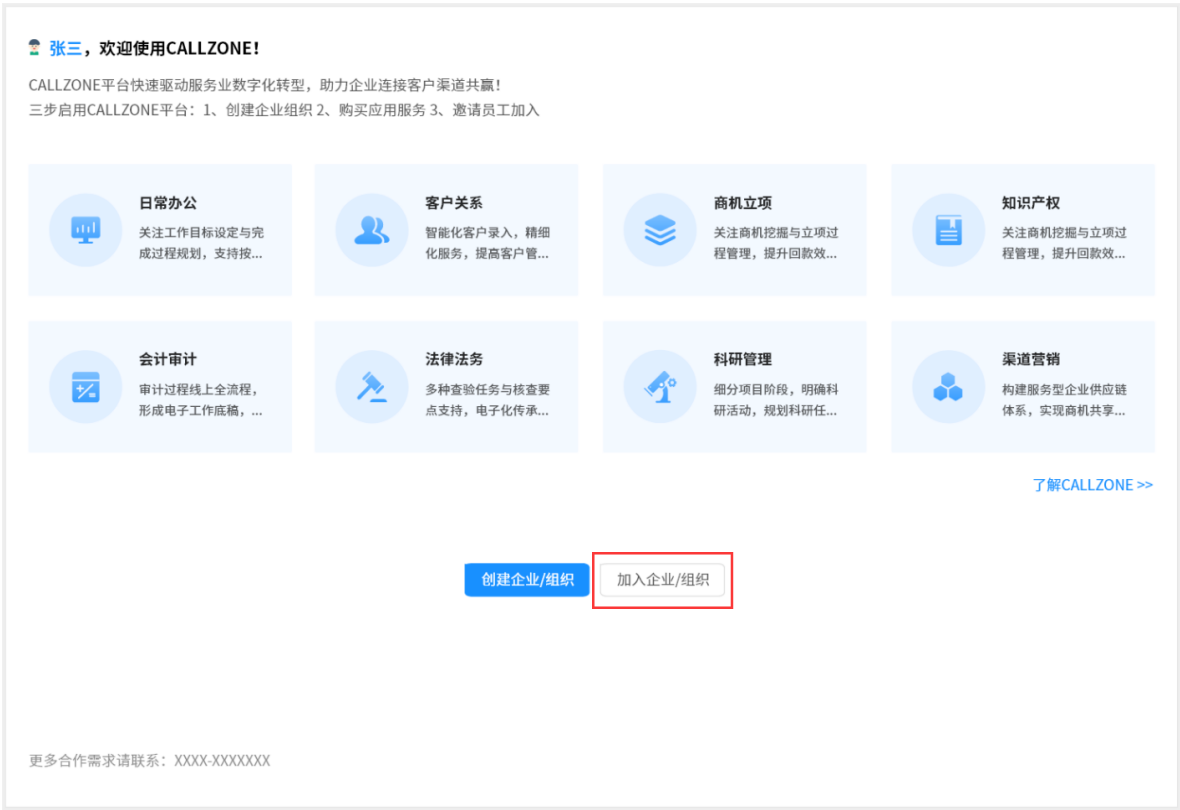
确定

1.3.1如何加入企业组织

如果您不是企业创建者, 是企业成员中的一位, 需要加入企业或组织, 有2种方式加入。

① 企业创建者在员工设置中, 将您的信息添加为员工信息, 您再从CALLZONE平台首页注册激活账号, 设置账号密码, 填入性别、姓名信息, 正式成为企业员工。

② 企业创建者发送邀请码给您，您在注册成功后，点击“加入企业/组织”填写邀请码即可成为企业员工。



在加入企业/组织页面，输入创建者发给您的邀请码，点击“确定”，发出员工审核需求，创建者会在员工审核列表当中进行操作，审核通过后，加入企业成功。



1.4 购买基础服务和应用

创建企业组织后，会进入基础服务和应用的订购页面。租户可以根据企业实际需要选择基础服务和相应的解决方案进行结算，购买成功的应用会在“我的应用”菜单查看到，也会在左边的菜单栏展示出来。

某某某，欢迎订阅CALLZONE的基础服务和解决方案

基础服务

限时免费 ¥12000/年 10个用户	¥5000/年 30个用户	¥8000/年 50个用户	¥15000/年 100个用户	¥20000/年 ¥30000/年 200个用户
---------------------------	------------------	------------------	--------------------	--------------------------------

解决方案

日常办公 关注工作目标设定与完成过程规划，支持按... 免费	客户关系 智能化客户录入，精细化服务，提高客户管... 免费	商机立项 关注商机挖掘与立项过程管理，提升回款效... 免费	知识产权 支持商标、版权与专利等内部立案、在线办... ¥12000
会计审计 审计过程线上全流程，形成电子工作底稿，... ¥8000	科研管理 细分项目阶段，明确科研活动，规划科研任... ¥12000	法律法务 多种查验任务与核查要点支持，电子化传承... ¥12000	渠道营销 构建服务型企业供应链体系，实现商机共享... ¥12000

订阅时长 **1年** 2年 3年

订单金额（元）：**¥12000.00**
壹万贰仟圆

提交订单后可申请合同，付款完成后可申请发票

☐ 我已阅读并同意《易伙科技服务条款》 **提交**

1.5 购买订单查询

租户已支付订单和待支付订单都能在系统订单页面查询到。

操作步骤：应用与资源——系统订单

我的订单

待支付订单 历史订单

订阅清单 订单号：1234567890123456789 订单创建时间：2020-12-12 12:12:12 **已支付**

50个用户 ¥8000/年	日常任务 ¥12000.00	客户关系 ¥0.00	商机立项 ¥0.00	知识产权 ¥12000.00
	会计审计 ¥12000.00	科研管理 ¥12000.00	法律法务 ¥12000.00	渠道营销 ¥12000.00

订单详情 申请合同 申请发票 X 3年 订单金额（元）：**¥123,123,123.00**
壹亿玖仟玖佰玖拾贰万叁仟壹佰贰拾叁圆

1.6 你想知道的CALLZONE术语

公海客户

还没有确定业务人员跟进的客户，但仍有成为客户的潜力，即成为公海客户。

联系人

即与企业直接联系的客户方相关人员。如果是企业客户，联系人是您与企业联系沟通的人。如果是个人客户，联系人可以是与客户有关系的沟通联系人。

拜访记录

业务人员到客户处拜访时，按公司预制的拜访动作模块填写内容，引导销售员正确的进行客户拜访，结构化收集拜访数据用于分析行为。

开票申请

发票开具是指法律、法规的规定在何种情况下开具发票，基于证明商品和资金所有权转移的需要、进行会计核算的需要和进行税收管理的需要，发票应在发生经营业务确认营业收入时由收款方向付款方开具，特殊情况下，由付款方向收款方开具。

回款

回款是企业营销活动重要环节，针对特定销售订单，记录实际收到的款项。

回款计划

回款计划是企业在针对回款周期较长、且分多次回款，所建立的回款计划，并根据回款计划给出提醒，方便追款。

报价

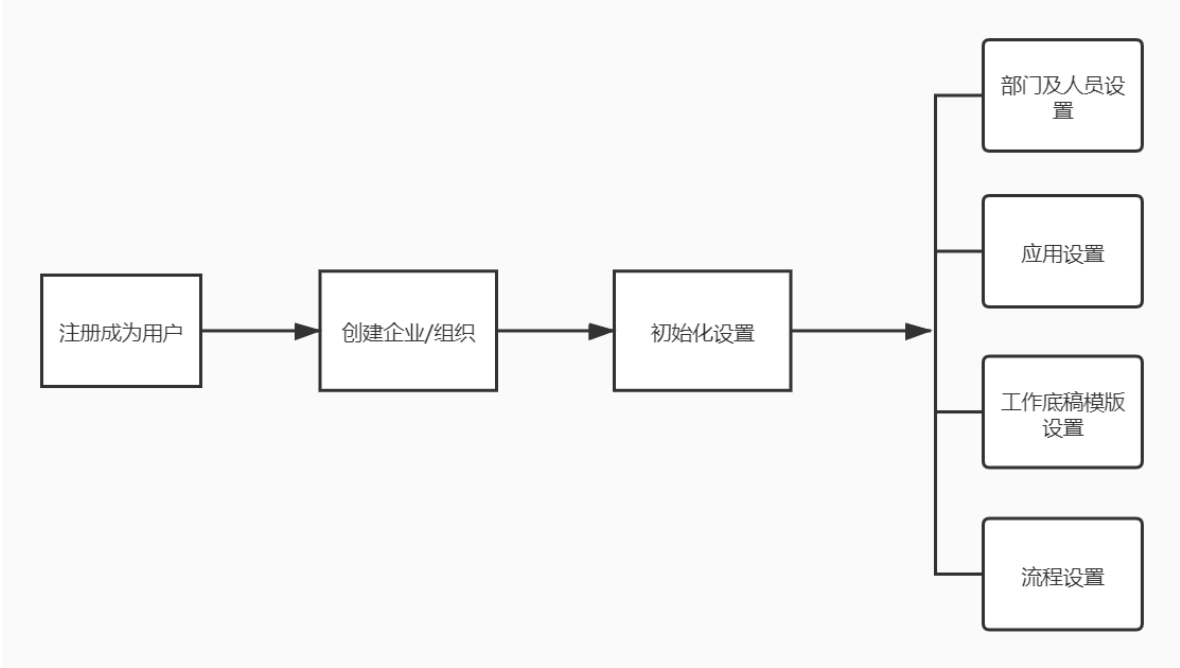
报价单是企业在销售过程当中，向客户提供的产品报价清单，也为销售订单提供了一个基本的价格信息。

审批流

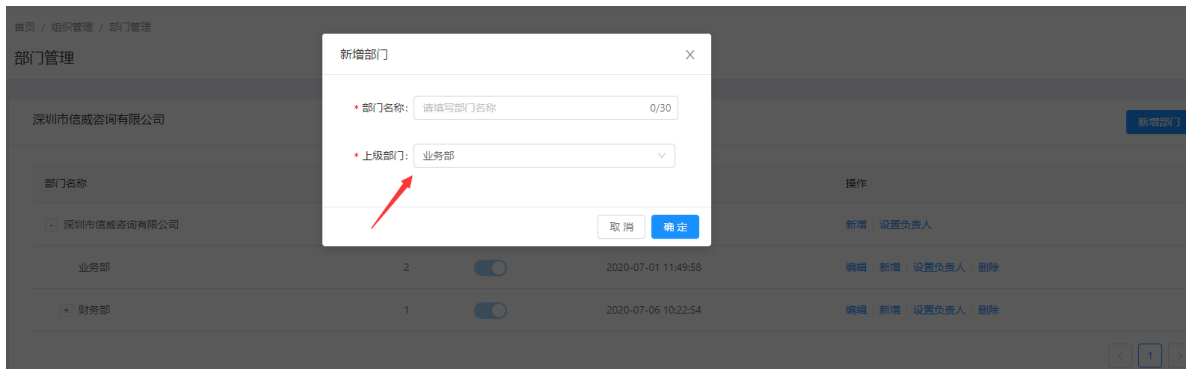
客户企业内部，为了保障诸多规章制度的顺利进行，往往会设置各种审批规则，对数据和操作进行核准，需要各级领导和相关职能部门进行审批操作，每个企业可以根据自身企业实际需要设置相应的审批流程。

2. 企业初始化设置

企业初始化设置流程图

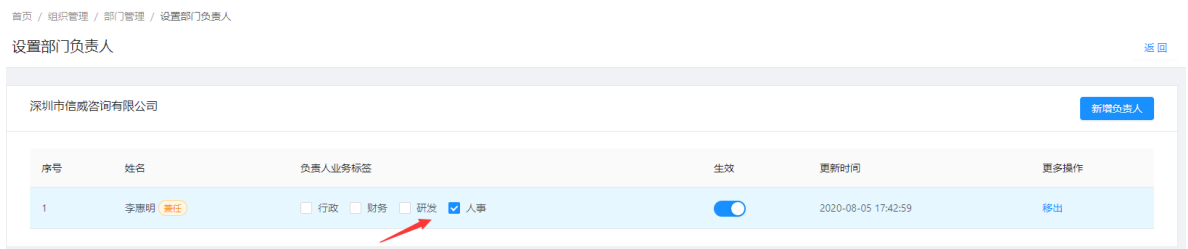


2.1 企业组织设置



2.1.3 设置负责人业务标签

每个部门设置负责人，“负责人的业务标签”是指负责人对此业务范围流程的审核权限，点击“生效”便开通此项权限。



2.1.4 员工设置

进入员工管理页面，会显示全部员工列表。用户可以新增员工，编辑员工信息、员工状态变更等操作。

操作路径：菜单“组织管理”——“员工管理”

操作项：员工详情、编辑、离职、停用

员工详情：员工的详细信息，仅有查看权限。

编辑：可以编辑员工的详细信息

离职：填写员工离职原因后，此员工信息将被删除，进入离职中心。

停用：暂停此用户在系统的所有操作，后续可以再开启。



2.1.4.1 新增员工

全部员工 2

员工审核 离职中心

状态: 全部 正常 停用 未激活

新增 邀请

序号	姓名	手机	部门	聘用形式	状态	加入时间	操作
1	李惠明	15986689450		实习生	正常	2020-06-19 10:42:48	...
2	刘小苗	13794494927		正式员工	未激活	2020-07-08 18:00:45	...

< 1 >

10 条/页

用户将邀请码发送给员工，邀请员工注册加入。

邀请同事加入

邀请码

W D 4 V J P 2 O

同事可输入邀请码加入

取消 确定

被邀请人员注册后，进入欢迎首页，点击“加入企业/组织”，输入邀请码，确定加入。（请注意，填写字母是大写）

加入企业/组织

填写8位邀请码

确定

如何获取邀请码?

请联系您所在的企业/组织管理员索要8位数的邀请码。

被邀请人填写邀请码申请加入，管理员可以在“员工审核”列表，审核通过，此员工加入成功。

员工审核

邀请状态: 待审核 同意加入 已拒绝

序号	姓名	手机号码	邀请人	状态	操作时间	操作
1	云小娜	13794494925	李惠明	待审核	2020-08-11 11:08:14	同意 拒绝

< 1 > 10条/页

2.1.4.3 员工离职和停用

企业员工离职或者有一段时间需要停用，可以在这个页面进行离职和停用操作。

离职：填写员工离职原因后，此员工信息在员工列表中将被删除，进入离职中心。

停用：暂停此用户在系统的所有操作，后续可以再开启。

操作路径：菜单“组织管理”——“人员管理”——选择员工——操作“离职”

全部员工 3 员工审核 离职中心

状态: 全部 正常 停用 未激活 新增 邀请

序号	姓名	手机	部门	聘用形式	状态	加入时间	操作
1	刘小苗	13794494927	财务部	正式员工	未激活	2020-07-08 18:00:45	...
2	云小娜	13794494925	财务部	试用期	正常	2020-07-06 10:23:46	...
3	李惠明	15986689450	业务部	实习生	正常	2020-06-19 10:42:48	...

< 1 > 10条 查看详情 编辑 停用 离职

员工管理

用户管理 (3/10)

请输入员工姓名进行搜索

深圳市信威咨询有限公司

业务部

财务部

操作离职

姓名: 云小娜

* 离职日期: 2020-07-08

* 离职原因: ☐ 家庭原因 ☒ 个人原因 ☐ 发展原因 ☐ 合同到期不续签 ☐ 协议解除 ☐ 无法胜任工作 ☐ 优化裁员 ☐ 违法违纪 ☐ 其他

离职原因补充: 请填写离职原因补充

0/200

取消 保存

状态

未激活

正常

正常

2.1.4.4 员工角色和权限

在企业中，每个人的角色都不一样：你可能是业务部门的负责人；其他人角色可能是财务部门的出纳，也可能是一个业务员。我们需要对角色进行划分并决定其不同角色拥有的权限。企业创建者可以帮助其他员工做角色和应用权限的设置和修改。

操作路径：菜单“组织管理”——“人员管理”——编辑

编辑

X

加入时间: 2020-06-19 10:42:48

正常

* 姓名:

李惠明

3/30

* 性别:

☒ 男

☐ 女

* 手机号码:

15986689450

11/11

* 部门:

业务部

▼

* 聘用形式:

实习生

▼

工号:

请输入工号

0/20

邮箱:

请输入邮箱

0/50

角色:

☒ 全选按钮

☒ 应用-商品管理

☐ 应用-审计报告

☒ 应用-科研成果

☐ 应用-我的客户

☐ 基础角色

☒ 租户管理员

☒ 财务

☒ 应用-客户关系

☐ 应用-经销商

☒ 应用-老板交办

☐ 应用-工作目标

☐ 应用-日常任务

☐ 应用-商标库

☐ 应用-商机池

☐ 应用-专利库

☐ 应用-科研活动

☐ 应用-专利申请

☐ 应用-我的案件

☐ 应用-复杂案件

☐ 应用-收款

☐ 应用-合同

☐ 应用-报价

☐ 应用-商标申请

☐ 应用-开票

☐ 应用-商机立项

☐ 应用-我的复杂案件

☐ 应用-公海客户

2.2 企业应用设置

2.2.1 如何购买应用

用户创建好企业账号后，可以根据企业业务所需购入应用。业务应用：客户关系、商机立项、日常办公、渠道营销；行业应用：会计审计、知识产权、科研管理；现代服务业在选择应用时，应考虑到所购入的应用须满足企业业务基础流程开展所需，再根据所属企业所属行业选择相应的行业应用。以达到各应用相互关联，整体提高企业工作效率的作用。

应用新增场景：企业/组织在使用CALLZONE过程当中，因业务扩展需要发展了渠道代理，可以继续购入“渠道营销”应用承接此项业务线上落地。

应用续购场景：购买应用使用时间到期后，可以在此页面继续购入。

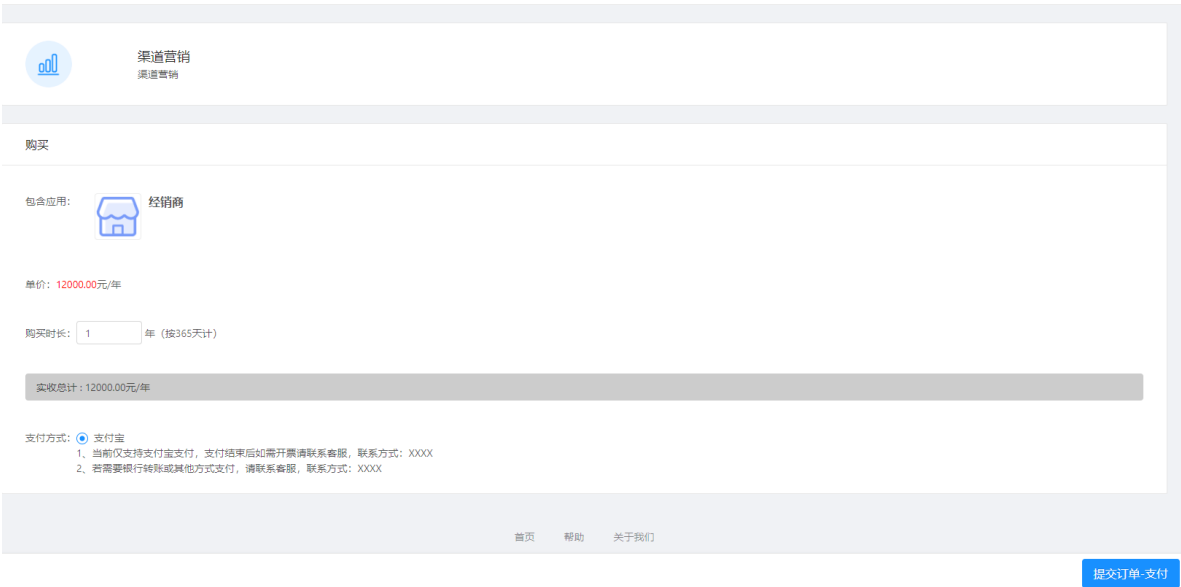
购买路径：“应用与资源”——“应用市场”选择应用，点击“订阅”

应用市场



在应用详情页，填写购买时长，点击提交订单，支付即可。支付方式仅限支付宝。

应用市场详情



2.2.2 应用基础信息修改

每一个应用的展现样式和排序都可以根据企业业务特点进行变更，应用基础信息修改内容包括应用名称、应用排放的顺序、应用描述和应用ICON展现样式。

应用变更场景：用户希望应用名称能够更加直接便于业务员理解，将“客户关怀”更改为“客户礼品”，排序改在第1位，应用标志改为礼品的样式，都可以在此修改。

修改路径：菜单项“应用与资源”——“我的应用”——选择应用——应用设置

应用设置

权限配置

流程设置

高级设置

基本设置

* 应用状态:

启用

停用

* 应用名称:

客户关怀

* 应用排序:

3

填写的数字表示应用排序，数字越大排序越前，默认为0

应用描述:

可在此处添加应用描述

icon:



2.2.2 应用流程的设置

每一个应用都有相应的流程设置，不同的应用有不同的流程，进入流程设置后，先注意观察到最左边的流程名称，选择所需要设置的流程，再进行流程内容设置。企业用户在首次使用系统应用时，需要根据业务所需将所使用到的每一个应用做相应的流程设置，如果没有做设置，系统默认为无审批流程。

应用场景：业务员想给客户送公司礼品，因礼品库存是公司资产，使用时需要先提前申请。在客户关怀应用当中，可以设置礼品申请流程，并选定流程审核人，设置成功后，业务员申请礼品时就会指派到此员工审核。

设置路径：菜单项“应用与资源”——“我的应用”——选择应用——流程设置——选择最左边的流程名称

应用设置

权限配置

流程设置

高级设置

礼品申请

礼品申请

流程开关:

流程开关

流程:

礼品申请（系统默认）

✓

礼品申请:

选择指定人

选择审核人（多选）

李惠明^x

2.2.3 如何延长/更改基础服务

企业/组织因基础服务时间到期或者因人员数目发生变更，需要更改基础服务内容。

应用场景：企业因今年业务发展较好，企业员工数量扩充，从45人扩充到52人，则需要更改基础服务阶梯，使新进来的员工能正常使用系统。

更改路径：可以至菜单项“资源中心”——“基础账号服务”，选择相应的用户数阶梯和购买时长，提交支付订单完成支付即可。

基础账号服务



企业名称：深圳市信威咨询有限公司

注册时间：

用户数：NaN/

超级管理员账号：

有效期限：| 剩余0天

更改基础账号服务

基础服务：

☒ 免费/年
 用户数：10个

☐ ￥5000/年
 用户数：30个

☐ ￥8000/年
 用户数：50个

☐ ￥15000/年
 用户数：100个

☐ ￥20000/年
 用户数：200个

单价：¥0/年

购买时长： 年（按365天计）

原基础服务折算金额：0.00元 实收总计：0.00元

说明：原基础服务折算金额计算公式：（原基础服务价格/365天）*（购买时长*365天 - 已使用天数）

支付方式：☒ 支付宝

1、当前仅支持支付宝支付，支付结束后如需开票请联系客服，联系方式：XXXX
 2、若需要银行转账或其他方式支付，请联系客服，联系方式：XXXX

提交订单-支付

2.2.4 查询信息发送情况

企业/组织在使用CALLZONE平台应用时，会根据业务流向对客户发生相应的信息触达，所有发送的信息都可以在发送信息列表查询。

应用场景1：当业务员发送给客户报价时，不知道客户是否接收到，可以来到消息服务列表，查看此报价信息是否发送成功，显示成功，报价已成功发送。

应用场景2：业务员已跟客户达成合作意向，需要走合同流程提交审核，不知道上级是否收到时，可以来此消息列表查看，短信是否发送成功，发送成功，审核提醒已发送成功，合同上级已经收到，待审批。

查询路径：菜单“应用与资源”——“资源中心”——“消息服务”进入信息服务列表页。

资源中心



基础账号服务

服务内容：系统购买、续费详情

开通日期：2019/09/10

用户数：100人



礼品库

统一管理礼品

礼品数量：0

查看详情



消息服务

查看消息内容及场景

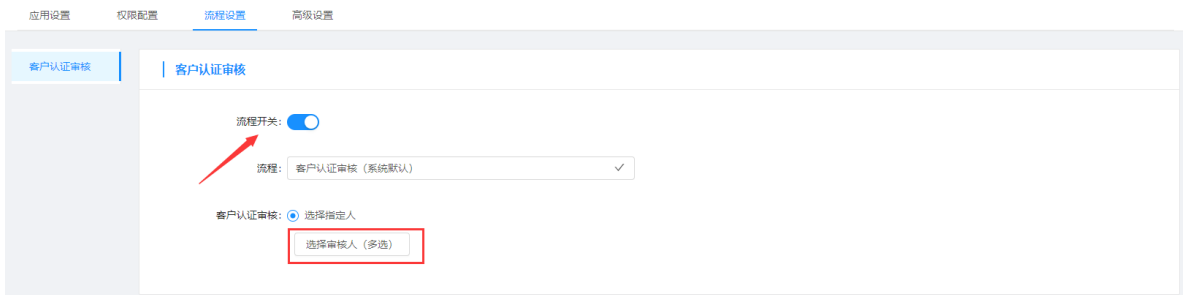
3. 客户关系

全力激活客户、充分了解客户、悉心关怀客户全方面服务客户。以客户为中心360°信息汇聚，实现每一个客户过往订单、服务过程以及服务结果动态且全面的掌握；客户归属与协作、客户认证与查重、公海掉落与认领等机制，促进客户激活与发展，提高企业对客户的管理和运营能力，提升客户成交率。通过数据分析与推荐，驱动主动式客户拜访和关怀，激发客户的归属感、提高客户的信任感，从而帮助增强客户粘性，实现新客户的拓展和老客户的经营。

请在使用“客户关系”应用前，先设置客户关系相应模块流程，以便更有效的进行客户业务审批工作

操作步骤：应用与资源——我的应用——客户关系

打开流程开关，选择审核人



3.1 我的客户

我的客户包含归属于我的客户、我协作的客户及我管理的客户。客户可以是与企业业务有往来的企业、团体或个人。

操作路径：菜单“客户关系”——“我的客户”

客户类型：潜在客户、正式客户、四星客户、战略客户。其中潜在客户和正式客户在新增客户时可以定义，四星和战略客户需要完成升星认证。

关联项：客户有相应的商机项目，可以直接关联。以便工作人员可以快速看到此客户的商机和项目情况。

操作项：选择相应客户，点击“更多”，会有其他四项操作。

添加拜访记录：对本客户拜访后填写拜访记录。

分配：客户归属发生改变时，可以分配给企业其他业务人员来跟进。

编辑：客户信息发展改变时，可以在此进行修改。

移入公海：近期无法跟进此客户，可以移入公海让其他人员来跟进，不浪费客户资源。



3.1.1 新增客户

操作路径：“客户关系”——“我的客户”右上角的“新增客户”按钮

特别推荐：一键新增客户：将名片上传或拖拽入识别窗口，操作成功后，名片上的企业信息和联系人信息将会显示在客户的基本信息当中。

战略客户：企业级重点合作大客户。

深圳市壹新软件有限公司

企业客户 点击认证

创建时间: 2020-06-30 17:53:32 更新时间: 3 天前

商机录入

添加拜访

添加关怀

建立供应关系

更多

正式客户
★★★★★

认证等级: ☒ 四星客户★★★★★ ☐ 战略客户★★★★★

补充身份信息

证件类型: 请选择证件类型 请填写证件号码 0/30

国籍: 请选择国籍 所在地区: 请选择省市

详细地址: 请填写详细地址 0/100

证件照片:

+

上传

取消

下一步

3.1.4 如何与同事协作服务客户

一个客户可以多名同事协作服务，以达到提高客户满意度的目的。一起协作服务的同事，在他的客户列表当中也能查看到此客户。

应用场景：当客户是重点合作客户，项目任务多，需要同事一起来协助你服务客户时，可以邀请同事一起协作。

操作路径：“客户关系”——“我的客户”——进入客户详情页——右上角“客户归属”会出现协作人员添加按钮，点击添加选择协作人员即可。

深圳市壹新软件有限公司

企业客户 点击认证

创建时间: 2020-06-30 17:53:32 更新时间: 3 天前

商机录入

添加拜访

添加关怀

建立供应关系

更多

正式客户
★★★★★

基本信息

商机/项目

合同、收款和发票

拜访和关怀

添加协作

分配客户

移入公海

专利

审计报告

潜在客户
★★

正式客户
★★★★

四星客户
点击认证

战略客户
点击升级

详细信息

企业简称: 软件
成立日期: -
有效证件: -(证件号码: -)
所属行业: -
经营地址: -
客户官网: -
国籍: -
所在地区: -
详细地址: -

来认证

3.2 客户分析

特定时间内所跟进的客户情况概览，通过分析可以清晰了解到我的客户总数及各类客户占比，客户的增长趋势、行业分布和客户构成的数据，从而制定更精准的客户营销策略。

客户总数：归属于此客户的所有客户数量。

本月新增客户数：本自然月度新增的客户总数。

企业客户占比：企业客户的数量百分占比。

认证客户：已经通过认证的企业客户数量。

全部客户：查询近7天、近30天、近60天客户的新增趋势。

客户行业分布：因为客户行业分布较广，系统只记录客户数量前5的客户行业分布。

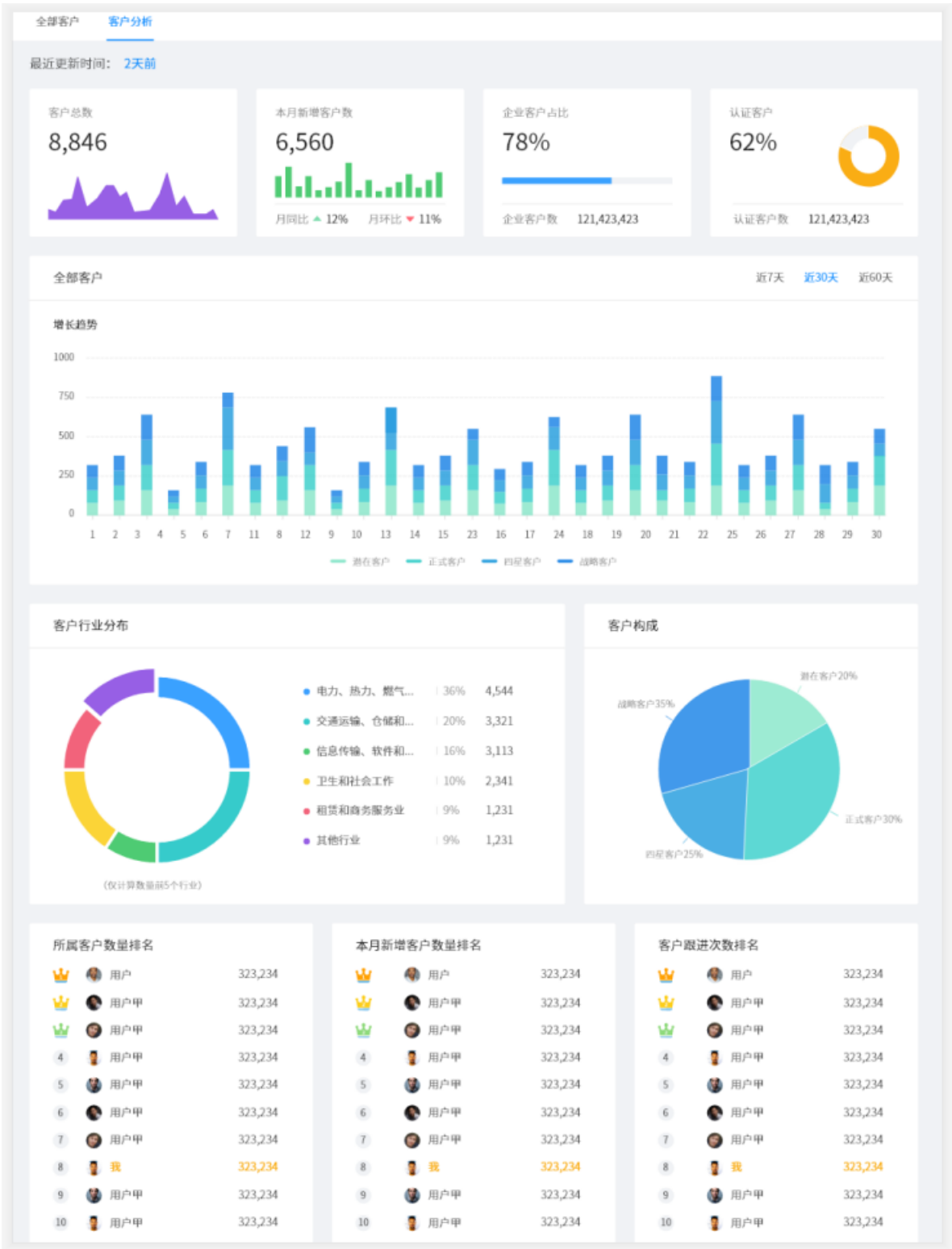
客户构成：潜在客户、正式客户、战略客户、四星客户的构成占比。

所属客户数量排名：企业/组织所有业务同事的所属客户数量的排名。可以了解到所有业务员管理客户数量的情况。

本月新增客户数量排名：企业/组织所有业务同事的本月度新增客户数量排名。可以了解到本月度所有业务员所新开发的客户数量情况。

客户跟进次数排名：企业/组织所有业务同事的客户跟进次数排名。可以了解所有业务员的客户跟进频率状态。

操作路径：“客户关系”——“我的客户”——“客户分析”



3.3 公海客户

公海客户是指无归属的潜在客户资源。在公海客户当中，发现有意向跟进的客户，可以通过认领，成为此客户的归属方。

应用场景1：公司某一个业务员跟进客户较多，跟不过来，抓在手里会漏失机会，又不知道哪位同事有时间跟进，不如将客户放入公海，给有需要的业务员跟进，不要浪费公司资源。

应用场景2：没有客户跟进的业务员，可以进入公海查找有意向的客户，领取为自己的客户，重点跟进。

操作路径：“客户关系”——“我的客户”——“公海客户”

首页 / 客户关系 / 公海

公海

无归属的潜在客户资源

公海数量

99,999

企业客户

99,999

个人客户

99,999

请输入关键词搜索客户

掉落公海时间：2020-01-02 ~ 2020-03-20

筛选

共为你找到 21 条相关结果

☐	序号	客户名称	类型	联系人姓名	原归属	掉落公海时间	操作
☒	1	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 09:11	领取
☐	2	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	3	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	4	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	5	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	6	苏州朗动网络科技有限公司	个人	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	7	苏州朗动网络科技有限公司	个人	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	8	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	9	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	10	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取

<

1

2

3

4

5

6

7

8

9

>

3.3.1 如何将客户移入公海

用户没有时间跟进的客户可以移入公海，让其他有时间的同事跟进。

操作路径：“客户关系”——“我的客户”——“移入公海”

深圳市壹新软件有限公司

企业客户 点击认证

创建时间: 2020-06-30 17:53:32 更新时间: 3 天前

商机录入 添加拜访 添加关怀 建立供应关系 更多

添加协作 分配客户 移入公海

基本信息 商机/项目 合同、收款和发票 拜访和关怀 专利 审计报告

潜在客户 正式客户 四星客户 战略客户

正式客户

★★★★

点击升级

3.3.2 如何认领客户

在公海客户当中，有想跟进的客户，可以通过认领的方式，拣选客户归属自己。

操作路径1：（单个客户领取）“客户关系”——“我的客户”——“公海客户”——在意向客户后面点击“认领”

操作路径1：（批量客户领取）“客户关系”——“我的客户”——“公海客户”——选择多位客户客户点击右上角“领取客户”

首页 / 客户关系 / 公海

公海

无归属的潜在客户资源

公海数量

99,999

企业客户

99,999

个人客户

99,999

请输入关键词搜索客户

掉落公海时间：2020-01-02 ~ 2020-03-20

筛选

共为你找到 21 条相关结果

☐	序号	客户名称	类型	联系人姓名	原归属	掉落公海时间	操作
☒	1	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 09:11	领取
☐	2	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	3	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	4	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	5	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	6	苏州朗动网络科技有限公司	个人	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	7	苏州朗动网络科技有限公司	个人	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	8	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	9	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取
☐	10	苏州朗动网络科技有限公司	企业	张三	张三	2018-06-25 08:22	领取

<

1

2

3

4

5

6

7

8

9

>

3.3.3 如何查询客户归属

在不了解客户的归属情况下，可以通过客户归属查询功能，查询到该客户的归属情况。

操作路径：菜单“客户关系”——“客户归属”

客户归属查询

关键字:

科

查询

共为你找到 3条结果

深圳市流星雨科技有限...

归属: 云小娜

未认证

潜在客户

★★★★★

2020-07-07 16:53:50

青岛市快乐前进科技有...

归属: 李惠明

未认证

正式客户

★★★★★

2020-07-10 15:16:24

深圳明亮科技有限公司

归属: 李惠明

未认证

潜在客户

★★★★★

2020-07-22 14:39:12

3.4 客户拜访

客户拜访是业务员与客户跟进服务过程中的活动记录，它可以是与客户一次交谈的内容备注，可以是拜访客户时客户反馈记录，可以是商机跟进过程中遇到的问题记录，可以是销售订单发货时的物流备注信息等，拜访记录的内容非常灵活，你可以随时添加。

应用场景1：每周工作计划，可以先将本周准备拜访的客户计划录入进来，做好跟进客户的节奏，有条不紊拜访客户。

应用场景2：业务员拜访完客户后，可以及时记录客户拜访情况，客户的跟进状况信息一目了然。

操作路径：“客户关系”——“我的客户”——“客户拜访”

客户拜访

今天拜访计划 0

今天已拜访 0

明天拜访计划 0

添加拜访记录

添加拜访计划

拜访日历

09

农历五月十九

记得不要忘记拜访老客户~

查看全部拜访记录

2020年 7月 月 年

一	二	三	四	五	六	日
29	30	01	02	03	04	05
		已拜访: 1	已拜访: 1			
06	07	08	09	10	11	12
				已拜访: 1		
13	14	15	16	17	18	19

3.4.1 如何查看客户全部拜访记录

在拜访记录页面展示此用户所有记录的客户拜访列表。

应用场景：业务员跟进多个客户，一段时间后需要对拜访情况做一个阶段性梳理和分析，可以查看全部拜访记录。

操作路径：“客户关系”——“我的客户”——“客户拜访”——查看全部拜访记录

序号	客户	拜访方式	拜访时间	状态	创建人	创建时间	操作
1	深圳市网新思软件有...	微信	2020-07-11 19:15	● 已拜访	李惠明	2020-07-09 17:17:40	查看详情
2	深圳市国浩律师事务所	● 销售上门	2020-07-02 01:15	● 已拜访	李惠明	2020-07-02 11:12:16	查看详情
3	深圳市国浩律师事务所	● 销售上门	2020-06-30 01:00	● 已拜访	李惠明	2020-07-01 16:22:42	查看详情
4	深圳市网新思软件有...	电话	2020-07-01 19:15	● 已拜访	李惠明	2020-07-01 16:21:02	查看详情

< 1 >

3.5 客户关怀

客户关怀是对企业老客户支持的回馈，在客户重要时刻、重要节庆日赠送礼品，表达企业对客户的感谢之心。

应用场景1：公司店庆日

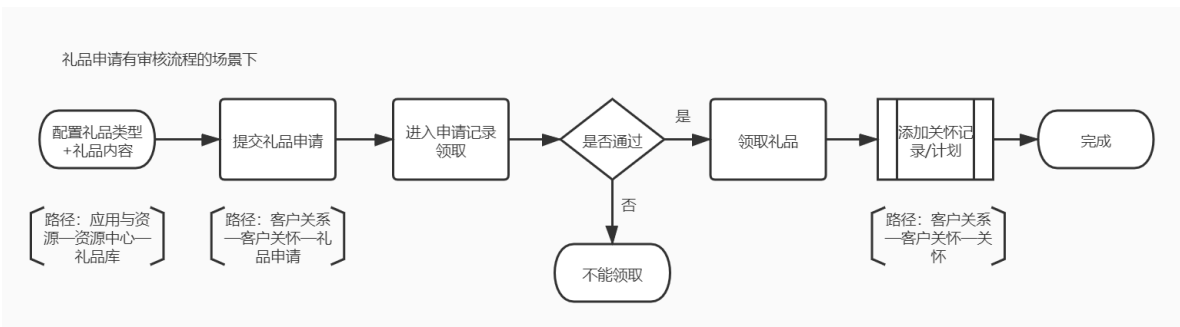
应用场景2：主要联系人的生日

应用场景3：节假日的问候

应用场景4：项目阶段性进展的庆祝关怀

操作路径：“客户关系”——“我的客户”——“客户关怀”

3.5.1 首次关怀申请设置流程



3.5.2 新增礼品类型和礼品

将公司想赠送的礼品录入到礼品库中，对客户赠送关怀礼品时可以选择礼品。

操作路径1：“应用与资源”——“资源中心”——进入礼品库

操作路径2：进入礼品库——添加礼品类型——增加礼品

操作路径3：增加礼品——填写礼品信息

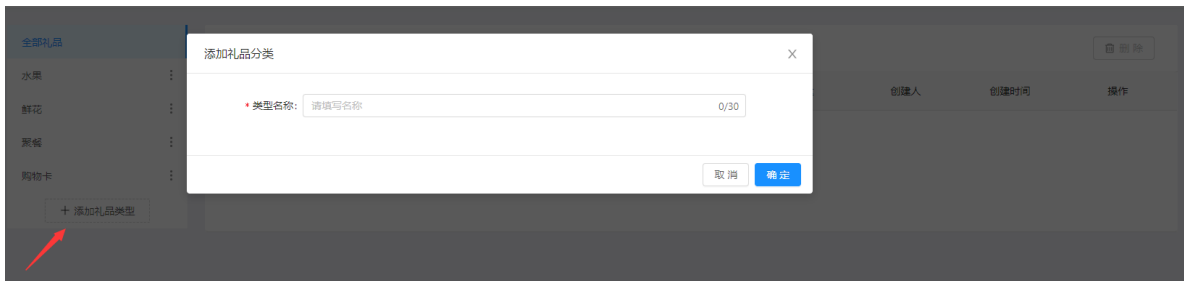
[首页](#) / [应用与资源](#) / [资源中心](#)

资源中心

基础账号服务
服务内容：系统购买、续费详情
开通日期：2019/09/10
用户数：100人

礼品库
统一管理礼品
礼品数量：0
[查看详情](#)

消息服务
查看消息内容及场景



首页 / 应用与资源 / 新增礼品

新增礼品

[返回](#)

礼品类型:

选择礼品类型

礼品名称:

请输入礼品名称0/30

价格:

请输入价格

礼品单位:

请输入礼品单位

库存数量:

请输入库存数量

礼品图片:

+ 上传

[首页](#) [帮助](#) [关于我们](#)

Copyright © 2020 深圳易伙科技有限责任公司

取消

提交

全部礼品

水晶棺

水果

花卉

+ 添加礼品类型

+ 新增礼品

自

删除

☐	礼品类型	礼品名称	价格	单位	库存数量	锁定数量	创建人	创建时间	操作
☐	花卉	鲜花	300	盒	298	0	李惠明	2020-07-01 16:30:25	查看详情 编辑
☐	水果	盛夏水果篮	200	盒	196	0	李惠明	2020-06-30 18:30:46	查看详情 编辑

<

1

>

3.5.3 申请礼品流程设置

根据公司业务需要设置礼品申请流程，业务员在申请礼品时需要相关人员审批，可以在此设置。

操作路径：“应用与资源”——“应用设置”——“客户关系”——“流程设置”

应用设置

解决方案：客户关系

包含应用： 客户关怀

购买：2020-01-10 12:50

剩余时长：4201天

已付金额：-元

应用设置

权限配置

流程设置

高级设置

礼品申请

流程开关：☒

流程：

礼品申请（系统默认）

礼品申请：☒ 选择指定人

选择审核人（多选）

3.5.4 如何申请礼品

在企业的礼品库，申请需要赠送给客户的礼品，并说明事由，提交审核，审核通过后，需进入“申请记录”页面，领取礼品。

操作路径：“客户关系”——“客户关怀”——“申请礼品”——提交审核——领取礼品

关怀

我的关怀

申请礼品

选择礼品



0

夏口冰纷世界

200/50 可申请300



5

京东购物卡

200/10 可申请200

到底了

申请事由

请描写备注

0/100

取消

提交

申请记录

请输入礼品名称搜索

快速筛选：

待审核

申请中

审核通过

审核不通过

礼品名称	申请数量	单位	价格	状态	已领取	创建时间	申请事由	操作
鲜花	2	盒	¥ 300	● 审核通过	0	2020-07-10 11:14:56	送给客户	领取
盛夏水果篮	1	盒	¥ 200	● 审核通过	1	2020-07-09 16:35:52	送给客户使用	已领完
盛夏水果篮	1	盒	¥ 200	● 审核通过	2	2020-07-02 11:14:56	-	已领完

<

1

>

3.5.5 增加客户关怀计划/记录

增加客户关怀计划：添加一个还未执行的客户关怀计划。本次客户关怀还未执行，是计划去做的客户关怀。

增加客户关怀记录：添加一个已经执行的客户关怀记录。本次客户关怀已经执行，需要记录执行的内容。

操作路径：“客户关系”——“客户关怀”——“增加客户关怀计划/记录”

首页 / 客户关系 / 添加关怀

添加关怀记录

选择礼品



¥69.0/箱 可用：5箱

特仑苏牛奶



¥88.0/盒 可用：12盒

铁观音茶叶



¥18.0/张 可用：50张

贺卡

选择对象

+ 添加客户

张三丰

苏宁易购

广东省深圳市南山区某某某某某地址

特仑苏牛奶

- 1 +

铁观音茶叶

- 1 +

范冰冰

客户1名称

广东省深圳市南山区某某某某某地址

特仑苏牛奶

- 1 +

铁观音茶叶

- 1 +

合计：

特仑苏牛奶：2 箱

铁观音茶叶：2 盒

总价：¥314

发放方式：☒ 邮寄 ☐ 当面发送

关怀原因：☒ 节日关怀 ☐ 项目关怀 ☐ 事件关怀 ☐ 拜访顺便关怀 ☐ 其他

实际关怀时间：

请选择日期

备注：

请填写备注

0/500

3.5.6 如何送生日和公司庆典关怀

操作路径：“客户关系”——“客户关怀”——生日关怀\司庆关怀

温馨提示：此项关怀需要用户先设置好客户的公司成立时间和身份证号码，以便系统能获取时间，形成关怀计划。

基本信息

客户类型：☒ 企业 ☐ 个人

客户名称： 0/50 简称： 0/4

① 根据客户简称自动生成

客户状态：☒ 潜在客户 ☐ 正式客户

点击或将名片拖拽到这里进行识别
支持格式为jpg、jpeg、gif、png,大小不超过4M

工商资料

成立日期：

证件类型：

居民身份证

 证件号码： 0/30

所属行业：

请选择所属行业

经营地址： 0/100

客户官网： 0/100

关怀

我的关怀

申请礼品

近30天关怀计划 1

+ 添加关怀计划

记得不要忘记关怀老客户~

添加关怀记录

每一次成功合作,都来自于对客户的悉心关怀

以/无/处/不/在/的/关/心,给/喜/户/无/微/不/至/的/呵/护

关怀计划

关怀

关怀

查看全部

生日关怀

司庆关怀

青岛市快乐前进科技有...
许小姐

2020-07-10

关怀

4. 商机立项

实现商机全流程动态记录，以最直观的方式跟踪整个商机挖掘和立项过程，高效完成立项每一步，促进立项成功率。可以关联服务账单，支持标准与自定义两种合同在线申请，以及合同的用印签署与存档过程管控。实现收款计划的动态跟踪，账单及付款方式可直接通过微信等渠道触达客户，确保每一笔收款按期实现。

请在使用“商机立项”应用前，先设置商机立项相应模块流程，以便更有效的进行商机项目业务审批工作

操作步骤：应用与资源——我的应用——商机立项

打开流程开关，选择审核人

商机立项

商机立项

剩余时长：1061天

去设置

报价

剩余时长：1061天

去设置

合同

剩余时长：1061天

去设置

收款

剩余时长：1061天

去设置

开票

剩余时长：1061天

去设置

商品管理

剩余时长：1061天

去设置

商机池

剩余时长：1061天

去设置

应用设置

权限配置

流程设置

高级设置

商机立项

删除项目

商机立项

流程开关：☒

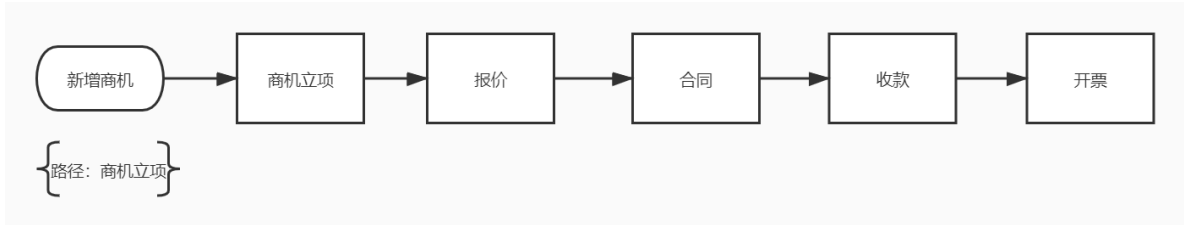
流程： 商机立项（系统默认）

立项审核：☒ 选择指定人

选择审核人（多选）

李惠明

4.1 商机管理流程



4.1.1 新增商机

场景1：新增到我的商机。

场景2：发现有好的商机，没有时间跟进，可以先将商机放到商机池。

场景3：商机交予同事跟进。

关联项：已增加的客户

操作路径：商机立项——商机立项——商机录入

首页 / 商机立项 / 商机录入

商机录入

商机去向：☒ 我的商机

☐ 商机池

☐ 交予同事 + 请选择同事

商机名称： 0/50

商机内容： 7/100

客户： [高级搜索](#)

+ 新增报价

4.1.2 商机池

很多企业在实际业务过程中，对商机共享、商机重分配的需求较大。商机池就是专门为企业商机共享，商机循环管理而生的。在商机池中的商机，业务员可以进行申请认领，得到更多的商机机会。一旦商机被某个业务员认领跟进，其他业务员不能再跟进此商机。所以对于自己久攻不下的商机，业务员可以直接转移给其他同事，让其他人去继续跟进。

操作路径：商机立项——商机池

操作项：录入、领取

+ 商机录入

☐	序号	商机名称	商机来源	商机内容	录入时间	操作
☐	1	汽车租赁合作	李惠明录入	汽车租赁合同	2020-07-10 15:25:38	领取

<1>

10 条/页

4.1.3 无用商机的处理

对于无意向或者无用的商机，一直放在商机池会影响商机质量，也会增加筛选查找有效商机的困难。所以对于此类商机，建议做无效处理，标记无效原因，便于后续管理。

操作路径：商机立项——我的商机——标记无效

!

标记无效

X

标记后，该商机状态为无效，不可继续跟进或商机或立项，您确定还要继续吗？

无效原因：

客户无意向

客户联系不上

竞争对手原因

报价过高客户不接受

其他同事已签单

其他

取消

确定

还有一些商机已经不存在，或者已经与其他业务签单合作，此商机可以及时删除，删除后无法再找回。

操作路径：商机立项——我的商机——删除

?

删除商机

删除后，该商机无法找回，系统将删除商机下所有资料，您还要继续吗？

取消

确定

4.1.4 商机动态的跟进

在商机详情页，可以看到此商机的每一个动态步骤，业务可以更好了解商机在跟进过程中的情况及现在所处的状态。

操作路径：操作路径：商机立项——我的商机——商机详情

动态

团队成员

2020-06-29 09:50:46

李惠明

录入商机

2020-06-30 17:54:26

李惠明

添加报价

2020-06-30 17:55:26

李惠明

发起立项

2020-06-30 17:55:46

李惠明

审核通过

2020-07-01 14:59:43

李惠明

跟进项目

跟进：正在跟进当中，没有特别要说的

2020-07-01 15:16:57

李惠明

添加合同

2020-07-01 15:27:39

李惠明

添加收款

4.2 商机立项

商机立项为已申请立项的业务销售机会（商机），只有“有效”报价的商机，才能申请立项。立项成功后，会在“我的项目”中查看到此商机，项目状态已变成“已立项”。

操作路径：商机立项——我的商机——立项——立项审核流程——立项成功

首页 / 商机立项 / 商机立项

商机立项

我的商机 (2)

我的项目 (2)

项目分析

请输入商机名称搜索

快速筛选：

跟进中

审核中

审核不通过

无效

更多...

+ 商机录入

星耀屯的期待

无效

未关联客户

暂无商品

¥0

0个

¥0

4小时前更新

李惠明

立项

汽车租赁合作

审核中

青岛市快尔顺达科技有限公司

暂无商品

¥0

3天前

发起立项失败

该商机未有效报价！

取消

确定

* 客户:

深圳市国浩律师事务所

高级搜索

商机/项目:

国浩律师（深圳）事务所商机合作

项目报价记录

* 报价类型:

☒一口价

按成交价

☐价格待定

打开报价计算器

* 报价总额:

50000

人民币(CNY)

提成: 50 %

实际报价: ￥ 25000.00

* 有效期至:

2020-07-23

3天

1周

10天

15天

1个月

报价内容:

深圳市国浩律师事务所提成价25000.00

21/100

重置

提交

4.3.1 报价状态跟进

提交报价申请后，会根据报价的审核状态和报价的有效期限，将报价划分几个状态，在后续跟进中注意查看报价的流向和状态变更，及时查看。

首页 / 商机立项 / 报价

报价

全部 (6)

待审核 (2)

审核中 (0)

有效 (4)

无效 (0)

过期 (0)

请输入客户名称搜索报价

快速筛选：[一口价](#)[提成价](#)

+ 新增报价

≡

¥ 5,000,000.00

折100%

● 有效

暂无商品

深圳市网新新...
有效期至：长期有效

查看

更多

¥ 30.00

提100%

● 有效

苹果 梨子

** 青岛市快乐前...
有效期至：长期有效

查看

更多

¥ 8,000.00

折100%

● 有效

暂无商品

深圳市网新新...
有效期至：长期有效

查看

更多

¥ 6,000.00

折100%

● 有效

暂无商品

** 青岛市快乐前...
有效期至：长期有效

查看

更多

价格待定

折100%

● 待审核

暂无商品

深圳市网新新...
有效期至：2020-07-13

查看

更多

价格待定

提100%

● 待审核

暂无商品

深圳市网新新...
有效期至：2020-07-17

查看

更多

4.3.2 报价计算器

报价类型分为一口价和提成报价两种类型。在报价涉及到不同的商品报价时，可以打开报价计算器来核算价格。这个计算方式，首先需要设置合同中的商品，包括商品名称、单价、报价、销量数量，最终形成此份合同报价，详见商品管理。

操作路径：商机立项——报价——打开报价计算器

新增商品

X

* 商品名称:

请填写商品名称

0/30

* 商品分类:

请选择商品分类

▼

* 标准价格:

0.00

人民币(CNY) ▼

* 最低价格:

0.00

人民币(CNY) ▼

* 销售单位:

请输入销售单位

0/20

商品描述:

请填写商品描述

0/200

保存

保存并发起审核

4.4 合同

4.4.1 我的合同

在我的合同页面，可以查看所有申请合同现在的状态。通过合同数据，可以了解到总的合同数、合同签约数、签约率、存档数、存档率、合同总额和待收金额。

首页 / 商机立项 / 合同

我的合同

合同总数

4

签约率

25%

月环比 0% ▲ 周环比 100% ▼

签约数 1

存档率

25%

存档数 1

合同总额

¥ 325,242

待收金额

¥ 325,242

我创建的 4

全部(4)

拟定申请(0)

待签署(3)

待归档(0)

已归档(1)

锁定(0)

已废弃(0)

名称或编号进行搜索

+ 合同申请

序号	合同名称	客户	合同编号	合同类型	合同总额	状态	创建人	更新时间	操作
1	深圳市网新新思软件有限公司...	深圳市网新新思软件有限公司	-	标准合同	¥ 45222	已归档	李惠明	2020-07-13 15:33:35	查看详情
2	违建项目合作	深圳市网新新思软件有限公司	456132	标准合同	¥ 80000	签署驳回	李惠明	2020-07-13 15:07:35	查看详情
3	深圳市国浩律师事务所国浩律...	深圳市国浩律师事务所	-	标准合同	¥ 20	通过/待签署	李惠明	2020-07-02 11:16:39	查看详情
4	国浩律师（深圳）事务所2020...	深圳市国浩律师事务所	-	标准合同	¥ 200000	通过/待签署	李惠明	2020-07-01 15:16:57	查看详情

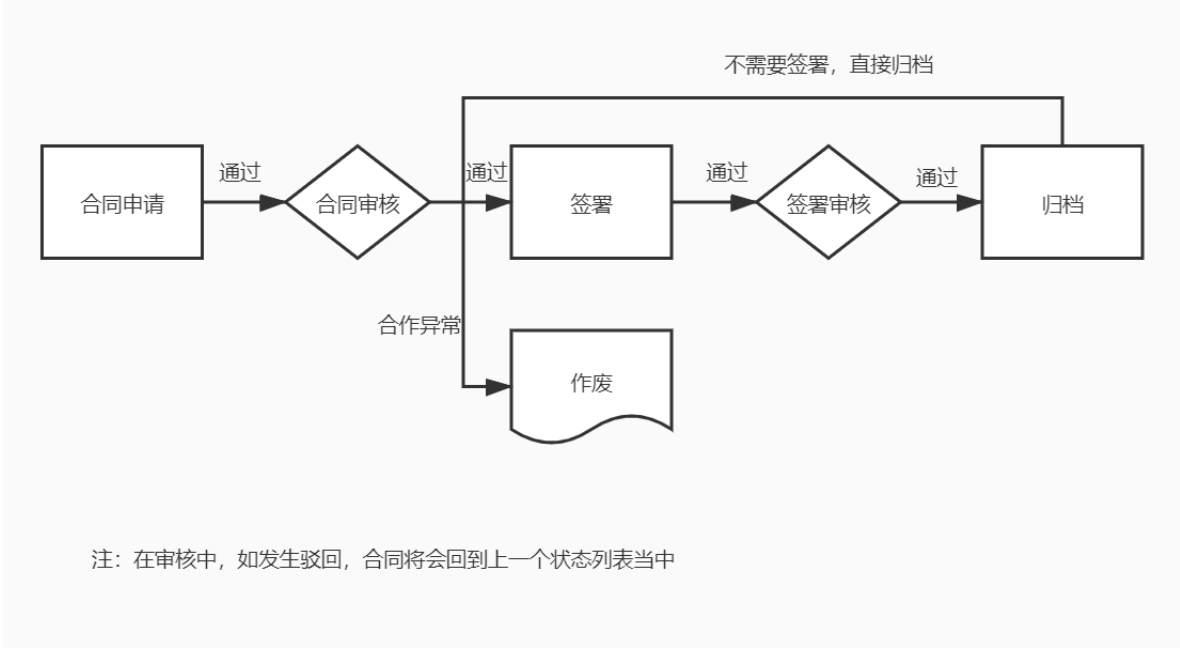
<

1

>

4.4.2 合同流程和状态

合同分为申请、签署、归档、锁定、废弃几个状态。每一个状态到下一个状态的审核过程当中，通过审核会进入下一步，申请如果被驳回，那合同会回到前一个状态列表中。



4.4.3 合同申请

业务与客户合作意向已经成熟，可以签署合同把合作事项定下来。申请合同时，需要关联项目并选择相应的报价，如果合同金额不在项目的报价范围内，可以手动输入合同金额。

操作路径：商机立项——合同——合同申请

合同申请

我的合同

甲方

青岛市快乐前进科技有限公司
吕 许小姐
12547852145
21954775@qq.com
-

乙方

深圳市信威咨询有限公司
吕 运营
15986689450
15986689450
-

商机/项目: 汽车租赁合作 高级搜索

报价1

折后总额: ¥ 6000 折100%

合同信息

合同类型: 标准合同 自定义合同

合同名称: 青岛市快乐前进科技有限公司汽车租赁合作 19/50

合同编号: 请输入合同编号 0/50

重置

提交

4.4.4 合同文本如何设置

在合同申请当中，对于经常需要使用的合同文本，可以将其设置为标准合同文本，可以在应用当中进行上传设置，设置成功后，用户可以直接选择。

操作路径：“我的应用”——“合同”——“高级流程设置”——更新

* 合同类型:

标准合同

自定义合同

* 合同名称:

请输入合同名称

0/50

合同编号:

请输入合同编号

0/50

* 合同文本:

请选择合同名称

▼

附件:

上传文件

应用设置

The screenshot displays a web application for contract management. The top navigation bar includes the following elements:

- 解决方案: 商机立项 (Solution: Business Opportunity Initiation)
- 购买: 2020-06-19 10:46 (Purchase: 2020-06-19 10:46)
- 已付金额: -元 (Paid Amount: -元)

Below the navigation bar, there are two main sections:

- 包含应用: 合同 (Included Application: Contract) - This section contains a green icon with a document and a star.
- 剩余时长: 1070天 (Remaining Duration: 1070 days)

The main content area is divided into two parts:

- On the left, there is a sidebar with the following options: 应用设置 (Application Settings), 权限配置 (Permission Configuration), 流程设置 (Flow Configuration), and 高级设置 (Advanced Settings). The "高级设置" option is currently selected.
- On the right, there is a table displaying a list of contracts. The table has a header row with the following columns: 合同名称 (Contract Name), 合同编号 (Contract Number), 合同金额 (Contract Amount), 合同状态 (Contract Status), and 操作 (Action). The table contains 10 rows of data, all of which are "CALLZONE". The first row's contract number is "123456456".

At the bottom of the sidebar, there is a button labeled "新增标准合同" (Add Standard Contract). Below this button, there is a list of file types: 文档.doc, docx, pdf, jpg, png.

The table's right side features a "更新" (Update) button and a "导出" (Export) button. A "PDF" icon is also visible in the bottom right corner of the table area.

4.4.5 合同编号如何自动生成

合同编号每个企业都有自己的编号规则，复杂的编号规则常常会记不清楚，在CALLZONE平台合同编号通过系统自动生成，用户直接选择即可，节省了记忆和输入时间。

操作步骤：系统设置——编号服务——新增规则

填写规则名称，再在此规则名称下面新增编码示例。

应用场景：需要给一批商标合同做编码，那这个名称可以填写商标合同，以示区别。

新增编码示例格式，可以选择填写固定文本、日期、时间、自增数字、随机数、连接符，按合同编码需求组合编码格式。

固定文本：可以填写此类合同的类型名称或者业务名称等。

日期：合同日期格式。

时间：合同时间的格式。

自增数字：此类型合同的合同编号自增号从什么数字开始，到什么数字结束。

随机数：随机数是合同的隐藏标识，可以根据需要设定。

连接符：固定文本和日期、时间、自增数字、随机数之间的连接符号。

设置编码格式

X

固定文本

日期

时间

自增数字

随机数

连接符

请填写固定文本0/20

取消

确定

编码规则制定好后，在合同申请页面，合同编码一栏，选择自动生成，会弹出合同编码选择页面，用户选择合同编码即可。

选择

X

流星

编号示例：cw20200720~2020-07-0219290XX

选择

商标

编号示例：商标—202007021929X

选择

日历

编号示例：——192930软著

选择

软著2

编号示例：2软著1929XX

选择

4.4.6合同的关联账单

在新建合同时，可以选择所需要关联项目的报价，此报价信息会一直与此合同关联，并在合同详情里面的“关联账单”展示出来。

操作步骤：商机立项——合同——合同详情——关联账单

甲方

青州市快乐前进科技有限公司

许小姐

12547852145

21954775@qq.com

-

* 关联项目：

汽车租赁合作

高级搜索

☒ 报价1

折后总额：¥6000 折100%

合同详情里面的“关联账单”信息页面


甲方

青州市快乐前进科技有限公司

许小姐

12547852145

21954775@qq.com

-

总金额和收款计划

关联账单

签署用印

归档

审核动态

青州市快乐前进科技...

折后总额: ¥ 6000

折100%

查看详情

4.4.7合同总额和收款计划

合同在新建时可以填写此合同的金额，也可以关联项目带入此项目金额为合同金额；同时也可以在新建合同时拟定收款计划，后续发起收款时按照相应的收款计划执行申请即可。

操作步骤：商机立项——合同——合同详情——合同总额和收款计划

合同金额

* 合同金额: 6000 人民币(CNY)

☒ 制定收款计划

第1期 收款比例

100

% =

6000

预计收款时间

请选择日期

🗑

+ 增加新的收款期次

备注:

请填写备注

0/500

设置好后，在合同详情可以看到设置好的合同总额和收款计划内容。

总金额和收款计划	关联账单	签署用印	归档	审核动态
合同总额: ¥ 200000	已收款: ¥ 0			编辑收款计划
收款期次	应收金额	预计收款时间	状态	操作
第1期	¥ 154,000	2020-07-04	● 已收款	收款 更新状态
第2期	¥ 46,000	2020-07-16	● 已逾期	收款 更新状态

4.4.8合同签署用印

合同申请审核通过后，可以走到下一步合同流程，合同签署用印的申请。用户可以根据需要，选择签署用印，也可以选择其他两项操作归档和作废。

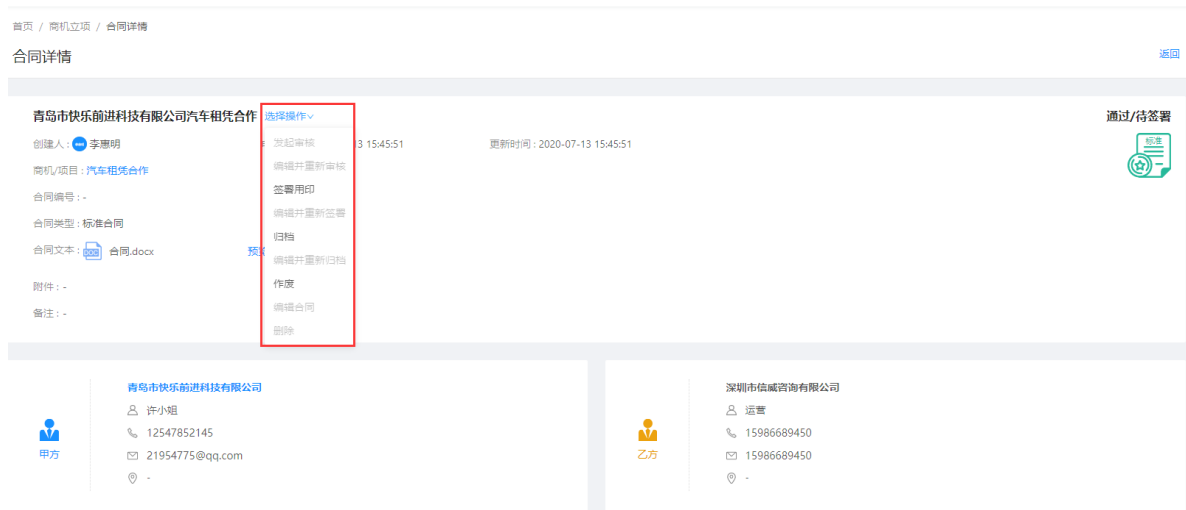
操作路径：商机立项——合同——合同详情——选择操作



4.4.9合同归档和作废

合同审核完成后，根据公司业务需要直接归档，也有可能在合作当中出现异常，需要作废此合同，都可以在此操作，提交审核。

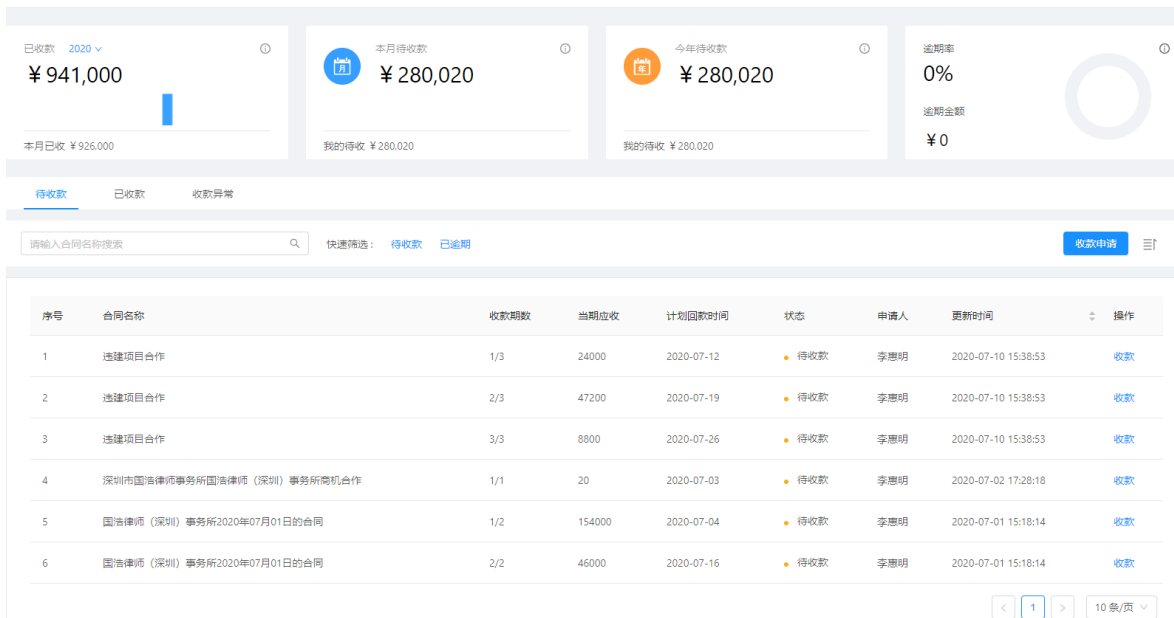
操作路径：商机立项——合同——合同详情——选择操作



4.5 收款

4.5.1 我的收款

在“我的收款”页面，可以清楚了解已收款金额，本月和本年度待收款金额，逾期金额和逾期率。用户拟定收款计划后，收款计划会列入“待收款”列表当中，在此列表当中可以发起收款审核，审核通过后，会列入“已收款”列表，审核没有通过的收款申请会被列入“收款异常”列表中。



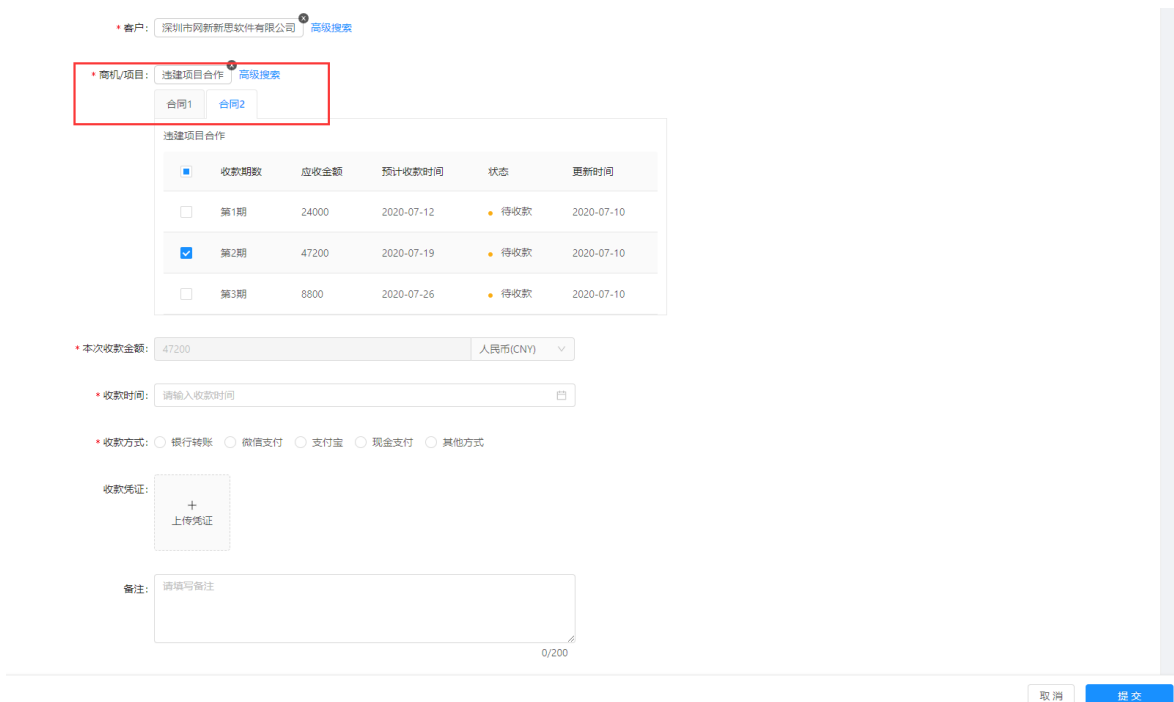
4.5.2 发起收款申请

填写收款申请时，选择收款项目后，可以根据项目自定义收款金额，也可以根据合同收款计划来确定收款金额，确定收款时间和收款方式，提交上级审核。

操作路径：商机立项——收款——收款申请

关联项：客户、客户的商机

操作项：删除



客户：深圳市网新新思软件有限公司 高级搜索

商机/项目：违建项目合作 高级搜索

合同1 合同2

违建项目合作

收款期数	应收金额	预计收款时间	状态	更新时间
☐ 第1期	24000	2020-07-12	待收款	2020-07-10
☒ 第2期	47200	2020-07-19	待收款	2020-07-10
☐ 第3期	8800	2020-07-26	待收款	2020-07-10

本次收款金额：47200 人民币(CNY)

收款时间：请输入收款时间

收款方式：☐ 银行转账 ☐ 微信支付 ☐ 支付宝 ☐ 现金支付 ☐ 其他方式

收款凭证：
+ 上传凭证

备注：请填写备注

0/200

取消 提交

4.6 开票

4.6.1 我的开票

用户在我的开票页面中，可以看全部开票金额、本月、本季度或年度开票总金额，可以清晰了解企业组织开票数据。

全部开票

¥ 531,000

我的创建 ¥ 531,000

本月开票

¥ 531,000

我的创建 ¥ 362,000

本季度开票

¥ 362,000

我的创建 ¥ 362,000

今年开票

¥ 531,000

我的创建 ¥ 531,000

请输入客户名称或开票金额搜索

快速筛选：[待审核](#) [审核中](#) [确认开票](#) [不予开票](#)

+ 新增开票

序号	客户名称	开票金额	发票类型	发票状态	开票时间	操作
1	深圳市网新新思软件有限公司	24000	纸质普票	确认开票	2020-07-10 17:24:16	查看详情 更多
2	深圳市国浩律师事务所	169000	纸质普票	确认开票	2020-07-02 15:41:54	查看详情 更多
3	深圳市国浩律师事务所	169000	纸质普票	确认开票	2020-07-02 11:17:13	查看详情 更多
4	深圳市国浩律师事务所	169000	纸质普票	确认开票	2020-07-01 15:38:10	查看详情 更多

< 1 >

10 条/页

4.6.2 新增开票

用户填写开票申请中的开票金额时，可以根据业务需要按项目选择自动带入项目金额，也可以按收款来选择，一笔一笔的开票。可开票金额是根据已经收款金额来决定的。

操作路径：商机立项——收款——收款申请

操作项：删除

新增开票

智能填写：
粘贴开票信息即可自动识别并填写。例如：户名：深圳易伙科技有限责任公司基本户账号：755936987110101开户行：招商银行股份有限公司深圳云城支行统一信用代码：91440300MA5EH52839注册地址：深圳市南山区南头街道莲城社区深南大道10128号南山软件园B2504电话：0755-86570090

一键识别填写

* 客户：

深圳市壹新软件有限公司

高级搜索

查看客户历史开票记录

* 发票抬头：

深圳市壹新软件有限公司

11/40

* 纳税人识别号：

12345675421215645642

20/20

可开票金额：95200

☒ 预开发票

使用

* 本次开票金额：

95202

人民币(CNY)

按项目选择

按收款选择

* 发票类型：

☒ 纸质普票

☐ 纸质专票

☐ 电子发票

开户行：

填写开户行

0/30

银行账号：

填写银行账号

0/30

电话：

填写电话

0/20

地址：

填写地址

重置

提交

4.6.2.1 开票信息的一键识别填写

如果您的客户给到您的开票内容是一段很长的开票内容，不要担心，可以将此内容直接粘贴到“智能填写”框中，系统会自动识别其中的信息并填写在相应的内容框中。

操作步骤：商机立项——收款——收款申请——一键识别填写

智能填写：

粘贴开票信息即可自动识别并填写。例如：户名：深圳易伙科技有限责任公司基本户账号：755936987110101开户行：招商银行股份有限公司深圳云城支行统一信用代码：91440300MA5EH52839注册地址：深圳市南山区南头街道莲城社区深南大道10128号南山软件园B2504电话：0755-86570090

一键识别填写

4.6.2.2 不同币种如何开票

您的企业客户如果不是中国客户，是国外客户，需要开其他币种的发票，可以在开票金额旁边选择其他国家币种。

操作步骤：商机立项——收款——收款申请——币种选择

* 本次开票金额:

95200

人民币(CNY)

按项目选择

按收款选择

* 发票类型:

☒ 纸质普票

☐ 纸质专票

☐ 电子发票

开户行:

填写开户行

银行账号:

填写银行账号

电话:

填写电话

人民币(CNY)

吉尔吉斯斯坦...

柬埔寨瑞尔(K...

科摩罗法郎(K...

北朝鲜圆(KPW)

韩国圆(KRW)

科威特第纳尔(...

开曼群岛元(K...

0/30

0/30

0/20

4.6.2.3 纸质专票、纸质普票、电子发票

企业开发票类型是必选项，发票类型可根据用户当时所需，选择想要开的类型。填写时，请注意选择不同类型的发票，必填写的内容不一样。

操作步骤：商机立项——收款——收款申请——发票类型选择

* 发票类型:

☐ 纸质普票

☒ 纸质专票

☐ 电子发票

* 开户行:

填写开户行

0/30

* 银行账号:

填写银行账号

0/30

* 电话:

填写电话

0/20

* 地址:

填写地址

0/300

4.6.2.4 提前预开发票

在申请开票时，有一个预开发票功能。预开发票，未勾选，本次开票金额不能大于此客户可开票金额。勾选后，本次开票金额不受限制。

情况1——预开发票未勾选

* 客户: 深圳市壹新软件有限公司 [高级搜索](#) [查看客户历史开票记录](#)

* 发票抬头: 深圳市壹新软件有限公司 11/40

* 纳税人识别号: 12345675421215645642 20/20

可开票金额: 95200 未勾选情况 ☐ 预开发票 使用

* 本次开票金额: 95202 人民币(CNY) [按项目选择](#) [按收款选择](#)

本次开票金额大于可开票金额, 开票不成功

情况2——预开发票已勾选

* 客户: 深圳市壹新软件有限公司 [高级搜索](#) [查看客户历史开票记录](#)

* 发票抬头: 深圳市壹新软件有限公司 11/40

* 纳税人识别号: 12345675421215645642 20/20

可开票金额: 95200 已勾选情况 ☒ 预开发票 使用

* 本次开票金额: 95202 人民币(CNY) [按项目选择](#) [按收款选择](#)

本次开票金额不受限制, 开票成功

5. 日常办公

实现跨部门构建业务专属的实施团队, 支持技术向部门负责人汇报、业务向团队牵头人负责的矩阵式团队管理模式。支持总体工作目标的自定义动态划分和多层次子母任务的工作成果分级汇聚, 支持工作成果的审慎评估和对工作工程的全程回溯。支持老板专属的语音任务交办, 实现快速任务部署与语音交办留痕的需求平衡, 并实现了交办任务到具体业务应用的访问直达。

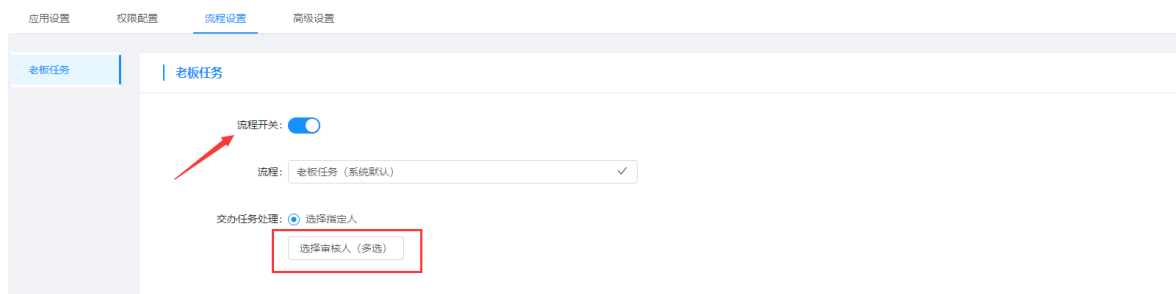
请在使用“日常办公”应用前, 先设置日常办公相应模块流程, 以便更有效的进行日常办公业务审批工作

操作步骤: 应用与资源——我的应用——日常办公

打开流程开关, 选择审核人。

日常办公

 日常任务 剩余时长: 331天 去设置	 工作目标 剩余时长: 331天 去设置	 老板交办 剩余时长: 331天 去设置
---	---	---



5.1 工作目标

团队作战通过统一清新的目标来引导，促进团队成员各项工作效率提升。

操作步骤：日常办公——工作目标——新增工作目标

首页 / 日常办公 / 工作目标

工作目标

所有工作目标

全部3

新立目标(七天内)2

实现中1

已实现0

已关闭0

我创建的

全部3

新立目标(七天内)2

实现中1

已实现0

已关闭0

+ 工作目标

输入工作目标名称搜索

筛选

删除

关键词: 新 开发 矿坑

☐	名称	起始日期	截止日期	访问权限	关联项目	目标完成度	状态	创建人	创建时间	操作
☐	登机项目上线	2020-07-13	2020-07-27	公开	连建项目合作	0%	新立目标(七天内)	李德明	2020-07-13 17:37:23	查看
☐	商机立项任务调研	2020-07-13	2020-07-27	私有	连建项目合作	0%	新立目标(七天内)	李德明	2020-07-13 17:34:24	查看
☐	新矿坑开发	2020-07-02	2020-07-09	私有	国浩律师 (深圳) 事务所商机合作	0%	实现中	李德明	2020-07-02 10:34:59	查看

< 1 >

10 条/页

5.1.1 创建工作目标

创建工作目标时，选择完成工作目标所需要的时间，访问权限有公开和私有，公开是所有人都可以看见，私有是仅限项目团队成员才能访问。

关联项目：以此项目为基础所要达成的目标和任务。

操作路径：日常办公——工作目标——创建工作目标

* 名称: 登机项目上线

* 起始日期: 自定义 一周 两周 一个月 两个月 半年
2020-07-13 ~ 2020-07-27

* 访问权限: ☒ 公开 (所有人都可以访问)
☐ 私有 (只有团队成员才能访问)

关联项目: 违建项目合作

描述: 请输入描述

0/500

取消

确定

5.1.2 发起新任务

查看具体工作目标，会进入到此工作目标下面的具体任务列表。

应用场景：项目管理人员可以在此发起新任务，将任务内容和相关文档分配给相应执行人。与此项目有关人员均可以了解到各任务优先级、执行人、任务状态、时间进度等信息，以达到任务信息共享，促进相互协作的目的。

操作路径：日常办公——工作目标——目标详情页

首页 / 日常办公 / 工作目标详情

工作目标详情

← 返回

房地产商不履行合同纠纷案

起始日期: 2020-07-14
访问权限: 公有

截止日期: 2020-07-28
关联项目: 国浩律师(深圳)事务所商机合作

0%
目标完成度

新立目标(七天内)
李惠明
2020-07-14 10:07:30

所有任务

1

相关文档

0

任务列表

+ 发起新任务

全部 我收到的 我发起的 与我相关

序号	任务名称	优先级	执行人	开始日期	截止日期	任务状态	描述	发起人	创建时间	操作
1	案件详情了解	紧急	刘小画	2020-07-14	2020-07-17	进行中		李惠明	2020-07-14 10:09:39	详情

< 1 > 10条/页

房地产商不履行合同纠纷案

-

起始日期: 2020-07-14
访问权限: 公有

截止日期: 2020-07-28
关联项目: 国浩律师 (深圳) 事务所商机合作

0%

新立目标(七天内)

目标完成度

李惠明

2020-07-14 10:07:30

发起任务

* 名称: 诉讼文件准备 6/50

* 优先级: 紧急 重要 一般

* 执行人: 李惠明

相关人: 请选择相关人(多选)

* 开始日期: 自定义 1天 3天 7天 15天 30天
2020-07-14 ~ 2020-07-17

关联应用: 请选择关联应用 (单选)

任务描述: 任务描述

图片:

+ 上传

最多上传9张图片, 支持图片格式

附件:

上传文件

最多上传9个文件

提交

取消

5.1.3 任务跟进反馈

应用场景：任务在执行过程当中，下属与上级的阶段性目标的汇报和反馈，上级的叮嘱，或与任务有关的交流，均可在“任务评论”功能里完成。

操作路径：日常办公——工作目标——任务详情——评论

【案件详情了解】 房地产商不履行合同纠纷案

...

任务详情

任务图片

任务附件

任务名称: 案件详情了解

任务描述: 无

添加图片:

最多上传9张图片, 支持图片格式

添加附件:

上传文件

最多上传9个文件

基本信息

工作目标: 房地产商不履行合同纠纷案

优先级: 紧急

执行人: 刘小笛

更换执行人

相关人: 李惠明

关联应用: 无

起始日期: 2020-07-14

截止日期: 2020-07-17

发起人: 李惠明

发起时间: 2020-07-14 10:09:39

进行中

评论 (1)

李惠明 2020-07-14 10:25:53

这个任务比较重要, 请注意时间进度把控

✎

✕

完成任务

暂存

5.2 日常任务

通过日常任务页，可以非常清晰的筛选和查看与你相关的所有任务进度状况和详情内容，也可以在此发表新任务。

操作路径：日常办公——日常任务

日常任务

选择工作目标：

全部(默认)

发起人：

全部(默认)

处理人：

全部(默认)

优先级：

☒ 紧急
 ☒ 重要
 ☒ 一般

筛选

+发起任务

刷新页面

紧急

重要

一般

进行中 (3)	已逾期 (1)	已完成 (0)	已关闭 (0)
检查此项目所有文档 2020-07-13-2020-07-16 李惠明 商机立项任务调研 星期三的期待 2020-07-13-2020-07-14 李惠明 新矿坑开发 案件详情了解 2020-07-14-2020-07-17 刘小雷 房地产商不履行合同纠纷...	李洛彬2020年06月10日... 2020-07-02-2020-07-03 李惠明 新矿坑开发		

5.3 老板交办

工作中老板交办的任务可以在这个应用中完成。老板可以发起交办，指定交办人。

注意：使用这个应用前需要打开应用流程设置。

新增老板交办

任务名称：

泰山易项目

开始时间：

2020-07-14

任务描述：

请输入任务描述

结束时间：

请选择结束时间

交办人：

李惠明

任务优先级：

重要

关联应用：

项目收款

图片：

1/1

2/2

3/3

4/4

5/5

+ 上传图片

最多上传9个文件，支持扩展名：.jpg、.png、.jpeg

附件：

上传文件

附件名称

附件图标

附件大小

附件类型

附件操作

附件名称

附件图标

附件大小

附件类型

附件操作

附件名称

附件图标

附件大小

附件类型

附件操作

最多上传9个文件，支持扩展名：.rar、.zip、.doc、.docx、.pdf、.jpg、.xls、.xlsx、.ppt、.pptx

抄送人

提交

6. 渠道营销

搭建代理商线上管理和运营体系，通过系统推送商机到服务供应商，支持商机专人专办、商机立项和服务过程的全程共享。归属代理商的客户可以共享给供应商，实现共享客户的专属保护。每一笔商机报价的服务成本精准核算，多类型多梯度奖励分成机制，让代理商分成和奖励费用的实时计算和双边共享。

请在“渠道营销”应用前，先设置渠道营销相应模块流程，以便更有效的进行渠道营销业务审批工作

操作步骤：应用与资源——我的应用——渠道营销

渠道营销



经销商

剩余时长: 331天



去设置

企业/组织在线上进行经销商管理，根据合作程度将经销商分级，经销商协议、目标、计划都可以在列表里记录和查询，协议、目标和计划是相互关联的关系，首先需要新增合作协议，在有协议的基础上建立销售目标，拟定好目标，才开始做后续的计划任务。

操作路径：渠道营销——经销商管理



首页 / 渠道营销 / 经销商

经销商

全部	一级	二级	三级	四级
4	1	1	1	1

经销商列表

名称: 请输入关键字 [查询](#) [新增经销商](#)

序号	名称	类型	等级	区域	添加时间	操作
1	云南省高兴科技有限公司	组织	3	广西壮族自治区...	2020-07-14 02:35	协议 目标 计划
2	北京市高新科技有限公司	组织	4	山西省,河北省...	2020-07-14 02:32	协议 目标 计划
3	广州市乐扣科技有限公司	组织	2	广东省,湖南省...	2020-07-14 02:13	协议 目标 计划
4	深圳市离新力科技有限公司	组织	1	广东省	2020-07-14 02:02	协议 目标 计划

< 1 > 10条/页

首页 / 渠道营销 / 经销商详情

经销商详情

← 返回

深圳市离新力科技有限公司 组织

国家: 中国

区域: 广东省

创建时间: 2020-07-14 14:02:37

省/市/区: 广东省/深圳市/南山区

详细地址: 南山区力学路13号

邮政编码: -

固定电话: -

传真: -

邮箱: -



01

刘力力 (CEO)

13794494927

手机号码

固定电话

+ 新增联系人

身份信息

协议

销售目标

计划与执行

共享文件

+ 新增协议

产品销售代理协议

李惠明 2020-07-14 02:04

状态: 执行中

协议开始时间: 2020-07-14

期限: 2年

押金抵押方式: 现金

协议文本: 协议文档.doc [预览](#) [下载](#)

备注:

销售目标: 下半年阶段性目标

协议编号:

协议结束时间: 2022-07-14

协议签订时间: 2020-07-14

收取押金: 800000

6.1 新增经销商

企业/组织所发展的经销商可以是个人也可以是组织，区域设定是指此经销商所管辖区域。新增的经销商会在经销商列表当中。

操作路径：渠道营销——经销商管理——新增经销商

新增经销商

基本信息

* 经销商名称:

1-20个字符，不能与现有经销商名称重复

* 类型:

☒ 组织 (默认)

☐ 个人

* 等级设置:

☒ 一级 (默认)

☐ 二级

☐ 三级

☐ 四级

* 区域设置:

请选择区域

* 国家:

中国

地址及联系方式

* 省/市/区:

如是外籍客户，请直接输入详细地址

* 详细地址:

请输入详细地址

邮政编码:

请输入邮政编码

固定电话:

请输入固定电话

传真:

请输入传真

邮箱:

请输入邮箱

身份信息

* 证件类型:

☒ 统一社会信用代码 (默认)

☐ 护照

☐ 身份证

☐ 其他

* 证件号码:

请输入证件号码

上传证件:

+

上传照片

支持图片格式: jpeg/jpg/png, 大小在2MB内

提交

6.2 销售协议

定义销售目标前需要先确定合作协议，并上传协议文本。在新增协议的状态中有“开始执行”和“暂停执行”，企业根据协议录入需要选择。代理合作押金也可以在这里录入。

操作路径：渠道营销——经销商——新增协议

深圳市离新力科技有限公司

组织

国家: 中国

省/市/区: 广东省/深圳市/南山区

固定电话: -

区域: 广东省

详细地址: 南山区力气路13号

传真: -

创建时间: 2020-07-14 14:02:37

邮政编码: -

邮箱: -

75%
目标完成

01

刘力力 (CEO)

13794494927

手机号码

固定电话

新增联系人

身份信息

协议

销售目标

计划与执行

共享文件

+ 新增协议

产品销售代理协议

李惠明 2020-07-14 02:04

状态: 执行中

协议开始时间: 2020-07-14

期限: 2年

押金抵押方式: 现金

协议文本: 协议文案文档.doc 预览 | 下载

备注:

销售目标: 下半年阶段性目标

协议编号:

协议结束时间: 2022-07-14

协议签订时间: 2020-07-14

收取押金: 800000

* 状态:

开始执行

暂停执行

* 名称:

请输入协议名称

协议编号:

请输入协议编号

* 期限:

请选择期限

* 协议周期:

请选择协议开始日期

~

结束时间

* 协议签订日期:

请选择日期

* 押金抵押方式:

请选择期限

押金收取情况:

请选择押金收取情况

收款金额:

请输入押金收款金额

备注:

请输入备注

附件:

选择文件

文件格式为doc/docx/pdf/zip/rar, 大小在10M内

提交

取消

6.3 销售目标

销售目标是在相关协议基础上，某个时间范围内，拟定的目标金额。支持多类型多梯度奖励分成机制或分成返点，企业可以在自定义当中预设数值。

关联项目：合作协议

操作路径：渠道营销——经销商——新增销售目标

新增销售目标

* 目标名称:

请输入目标名称

* 关联协议:

请选择关联协议

* 目标开始日期:

请选择日期

* 目标结束日期:

请选择日期

* 目标金额:

请输入目标金额

* 币种:

人民币(CNY)

* 是否预设:

不预设

预设

分成或返点

奖励

* 预设分成或返点:

配置中选择

请选择模板

自定义

* 提成方式:

按订单数计算

* 计算单位:

按固定值计算

+ 添加梯度

*最小值可设置为0元

* 预设奖励:

配置中选择

请选择关联协议

自定义

* 提成方式:

按订单数计算

* 计算单位:

按固定值计算

+ 添加梯度

*最小值可设置为0元

6.4 计划与执行

计划是在销售目标拟定的基础上做的执行计划，计划有准备、执行、归还三种状态，计划内容包括本次执行的计划金额，预设分成或奖励。

关联项目：销售目标

操作路径：渠道营销——经销商——新增计划

新增销售目标

* 计划状态：☐ 准备 ☒ 执行 ☐ 归还

* 关联目标：

请选择关联目标

* 计划名称：

请输入计划名称

* 计划金额：

请输入计划金额

* 是否预设：☐ 不预设 ☒ 预设 ☒ 分成或返点 ☒ 奖励

* 预设分成或返点：

☐ 配置中选择

请选择模板

☒ 自定义

* 提成方式：

按订单数计算

* 计算单位：

按固定值计算

+ 添加梯度

*最小值可设置为0元

* 预设奖励：

☐ 配置中选择

请选择关联协议

☒ 自定义

* 提成方式：

按订单数计算

* 计算单位：

按固定值计算

+ 添加梯度

*最小值可设置为0元

7. 知识产权

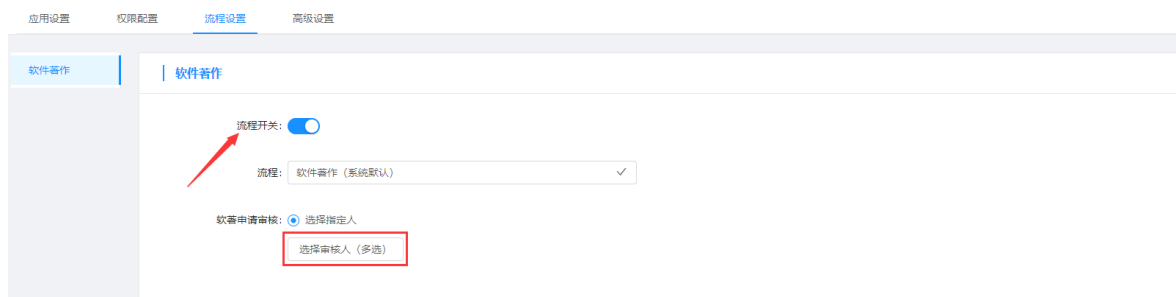
知识产权在线撰写功能可以根据不同类型的知识产权申请进行细节的在线撰写，同时还可以根据填写的细节智能生成委托书、客户确认书，减少客户等待时间，提升客户满意度。实现对整体案件流程的管控，实时了解案件进度，适当做出修改，指定分派任务到案件团队成员手上，并时时监督案件进度，加速企业办公效率。通过工作任务的分配，完成报件与资料的索要。避免索要任务分配不均匀导致的报件、资料索要遗漏或重复索要。

请在使用“知识产权”应用前，先设置知识产权相应模块流程，以便更有效的进行知识产权业务审批工作

操作步骤：应用与资源——我的应用——知识产权

知识产权

软著申请 剩余时长：331天 去设置	商标申请 剩余时长：331天 去设置	专利申请 剩余时长：331天 去设置	我的案件 剩余时长：331天 去设置
复杂案件 剩余时长：331天 去设置	商标库 剩余时长：331天 去设置	软著库 剩余时长：331天 去设置	专利库 剩余时长：331天 去设置

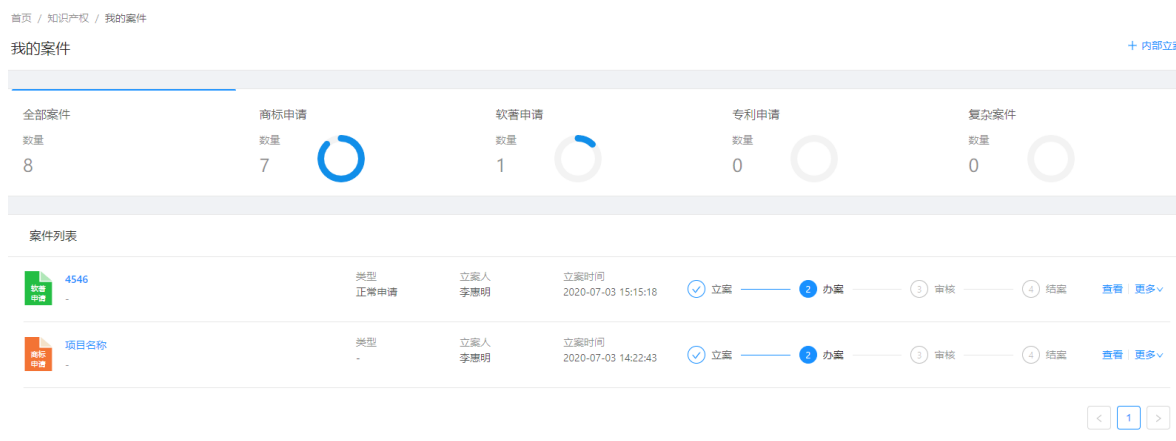


知识产权案件类型分为：专利、软著、商标。受理类型划分为案件申请和复杂案件。案件申请包含：专利申请、软著申请、商标申请；除申请以外的案件受理类型都归为复杂案件。

在案件列表中，可以实时了解案件的立案时间和进度，做好后续跟进工作。案件立案后会有四个进展流程：



操作步骤：知识产权——我的案件



7.1 案件申请

案件申请包括商标、专利、软著申请。

7.1.1 发起申请

企业/组织发起案件申请，需要关联到立项项目，持续时间为案件申请的时间段；然后选择这个案件的团队负责人和成员，即可确定立案。

关联项目：商机立项当中的已立项项目

操作步骤：知识产权——商标/专利/软著申请

项目:

搜索项目

高级搜索

案件类型:

☒ 文字
 ☐ 图像
 ☐ 文字及图像

案件名称:

请输入案件名称

0/50

案件编号:

请输入案件编号

0/50

案件描述:

请输入案件描述

0/500

持续时间:

开始日期

~

结束日期

白

[一周](#)
[10天](#)
[15天](#)
[1个月](#)
[2个月](#)
[3个月](#)
[半年](#)
[1年](#)
[2年](#)
[3年](#)

团队:

+

负责人

+

团队成员

确定立案

7.1.2 办案详情

案件立案成功后，后续的案件跟进CALLZONE有5个功能模块协助企业完成高效的跟进过程，直致结案。主要包括：在线撰写、任务分工、工作底稿、团队成员、关联案件。

操作步骤：知识产权——我的案件——案件详情（查看）

全部案件	商标申请	软著申请	专利申请	复杂案件
数量 10	数量 8	数量 1	数量 1	数量 0
案件列表				
汽车租赁 -	类型 -	立案人 李惠明	立案时间 2020-07-20 11:20:09	立案 2 办案 3 审核 4 结案 查看 更多
游览众局 -	类型 发明	立案人 李惠明	立案时间 2020-07-20 11:18:26	立案 2 办案 3 审核 4 结案 查看 更多
4546 -	类型 正常申请	立案人 李惠明	立案时间 2020-07-03 15:15:18	立案 2 办案 3 审核 4 结案 查看 更多
项目名称 -	类型 -	立案人 李惠明	立案时间 2020-07-03 14:22:43	立案 2 办案 3 审核 4 结案 查看 更多

7.1.2.1 在线撰写文档

为了给企业工作人员提供更高效的文档服务，在商标和软著申请时，CALLZONE的“在线撰写”能帮助工作人员迅速完成委托代理书和客户确认书撰写，减轻重复工作量，提升工作效率。

操作步骤：知识产权——我的案件——查看——在线撰写

操作项：编辑

输入需要填写的内容，然后点击“生成”为最新文档，工作人员可以保存下载。

汽车租赁

立案人：李惠明

立案时间：2020-07-20 11:20:09

更新时间：2020-07-20 11:20:09

项目：汽车租赁合作

案件编号：-

持续时间：2020-07-20~2021-07-20

类型
文字

案件描述：-

在线填写

任务分工

相关文档

团队成员

关联商标

编辑

* 申请人名称：曹阳明

* 申请人地址：深圳市光明区科技园中心楼

* 商标名称：租车LOGO

* 商标图样：

自动生成

手动上传

租车LOGO

生成图样

使用商标名称默认以“字体自左向右排列”生成商标图样

* 商品/服务类别：重新选择

12-运输工具

120024 汽车链；

根据填写内容：

生成

商标代理委托书 (已生成) 预览 | 下载

客户确认书 (已生成) 预览 | 下载

7.1.2.2 任务分工

在案件执行过程当中，不同的角色有不同的任务，需要共同一起达成目标。案件总负责人可以根据任务类型描述任务类型分配到相应的工作角色，其他工作人员可以通过myzone——“我的任务”查看任务内容并执行。

操作步骤：知识产权——我的案件——查看——任务分工

操作项：选择任务类型

关联项目：我的任务

汽车租赁

立案人：李惠明

立案时间：2020-07-20 11:20:09

更新时间：2020-07-20 11:20:09

项目：汽车租赁合作

案件编号：-

持续时间：2020-07-20~2021-07-20

类型
文字

案件描述：-

在线填写

任务分工

相关文档

团队成员

关联商标

全部任务

新增任务

一般任务

工作审核

文件摘要

文件确认

暂无数据

<

0

>

基本信息

任务名称: 请输入任务名称0/50

执行人: 请输入姓名或完整手机号码

时间: 开始日期 ~ 结束日期
1天 2天 3天 5天 7天 半个月 1个月 2个月 3个月

任务要求: 请输入任务要求0/500

优先级: 一般 重要 紧急

抄送人: +

任务附件

上传文件

名称	文件	文档条码	备注	更新时间	上传人	操作
暂无数据						

提交

7.1.2.3 工作底稿的保存

案件跟进过程的所有工作文档需要归档，避免遗失案件重要成果，影响案件进度和成效。企业相关人员可以将案件文档保存到案件的“相关文档”。

操作步骤：知识产权——我的案件——查看——相关文档

操作项：下载、重命名、发起索要任务、移至、删除

汽车租赁

立案人: 李惠明 立案时间: 2020-07-20 11:20:09 更新时间: 2020-07-20 11:20:09 类型: 文字

项目: 汽车租赁合作 案件编号: - 持续时间: 2020-07-20~2021-07-20

案件描述: -

在线撰写 任务分工 相关文档 团队成员 关联商标

商标文档 工作底稿 新增目录

工作底稿

新增文件 新增文件夹

	名称	是否必须	是否纸质文档	所需文件类型	模板	已上传文件	操作人	备注	更新时间	操作
☐	商标名称	否	否	任意	上传	上传	李惠明	查看	2020-07-20 11:24:21	添加备注 重命名 下载模板 下载文件 发起索要任务 查看索要任务 移至 删除

7.1.2.4 案件成果

案件已进展到成果阶段时，可以入库保存，形成成果库。

操作步骤：知识产权——我的案件——查看——关联商标——生成商标成果

汽车租赁

立案人: 李惠明 立案时间: 2020-07-20 11:20:09 更新时间: 2020-07-20 11:20:09 类型: 文字

项目: 汽车租赁合作 案件编号: - 持续时间: 2020-07-20~2021-07-20

案件描述: -

在线撰写 任务分工 相关文档 团队成员 关联商标

案件可生成商标成果，还可以关联其他商标成果

生成商标成果 关联商标成果

7.2 复杂案件

区别于案件申请以外的案件变更内容可以提交复杂案件。例如商标的变更、转让、补证；专利的年费代缴、转让；软著的著作权转让等。

操作步骤：知识产权——复杂案件

关联项目：商机立项——已立项项目

复杂案件 我的案件

项目： 高级搜索

案件类型：☐ 商标 ☐ 专利 ☒ 软著 ☐ 作品

☒ 软件著作权转让

☐ 软件著作权专有许可合同登记

☐ 撤回软件登记申请

☐ 撤销软件登记请求

☐ 补发或换发软件登记证书

☐ 软件著作权质押合同登记

☐ 软件登记事项变更或补充登记

☐ 软件著作权登记撤销

☐ 其他软件著作权类型

案件名称： 0/50

案件编号： 0/50

案件描述： 0/500

持续时间：

开始日期

~

结束日期

📅

一周 10天 15天 1个月 2个月 3个月 半年 1年 2年 3年

团队 ：

+

负责人

+

团队成员

确定立案

7.3 案件库

案件库分为专利库、商标库、软著库。企业/组织有已经申请成功的案件成果都可以在此入库，按照要求填写入库信息，永久性保存案件信息和资料。

操作步骤：知识产权——商标库/专利库/软著库

首页 / 知识产权 / 商标库

商标库

请输入关键词

🔍

搜索

+

录入商标

序号	商标名称	注册号	国际分类	所属客户	状态	更新时间	操作
1	朋芳LOGO	1234564231564561	设计研究	深圳市国浩律师事务所	审核中	2020-07-03 14:32:37	查看

<

1

>

10条/页

8. 会计审计

会计审计应用是会计审计报告业务管理流程，案件从立案到审核报告的拟定到最终的报告确认形成审计报告，贯穿整个审计流程。CALLZONE特有的工作底稿模板管理可以完成对审计工作底稿与完成文件的下载与上传，并对其进行归类与存档。传统的电脑保存或纸质文档的保存方式非常容易造成遗失，造成不可挽回的损失。CALLZONE的审计档案的保存帮助企业更好的保存审计工作的文档，并在线生成二维码完成线上线下的协同管理。审计文件办公时的共享，可以记录共享审计文档的操作人更新时间等记录，确保出现问题有线索可查，有责任可追。

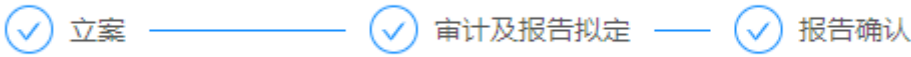
请在**使用“知识产权”应用前，先设置知识产权相应模块流程，以便更有效的进行知识产权业务审批工作**

操作步骤：应用与资源——我的应用——会计审计



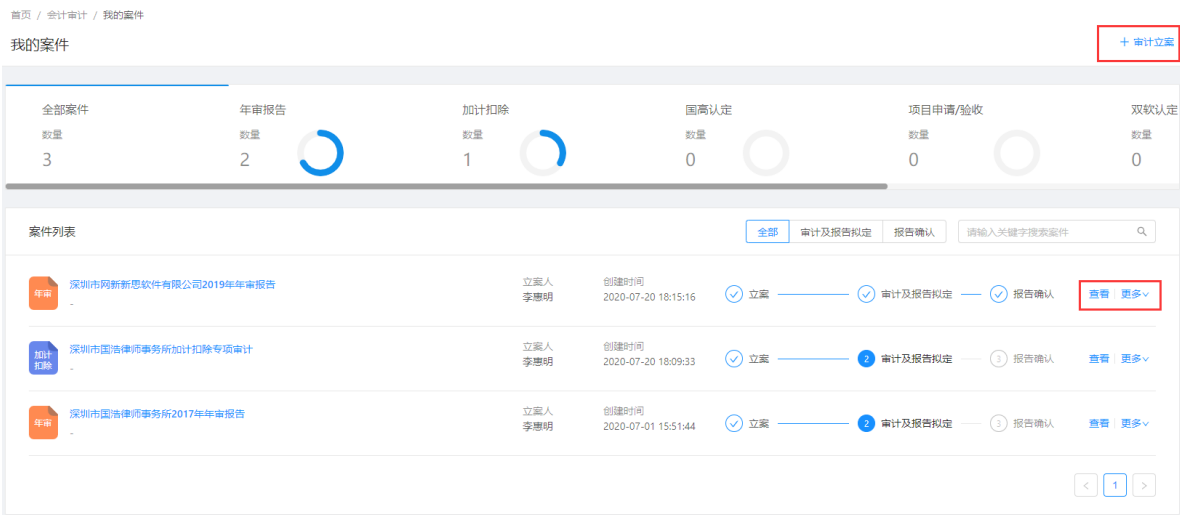
8.1 我的案件

在我的案件中，用户可以查看到所有审计案件的进展情况，每个案件会经历3个流程状态：立案、审计及报告拟定、报告确认。用户可以筛选出不同进展状态下的案件列表，快速查到要找的案件。在此页面可以立案也可以对案件进行编辑、删除、查看操作。



操作步骤：会计审计——我的案件

操作项：编辑、删除、查看



8.2 审计立案

用户进入审计立案页面需要先选择项目，根据立案需要选择案件类型是年审报告或者专项审计，按填入项填写相应信息，确定立案即可。

关联项目：商机立项中的已立项项目

操作步骤：会计审计——我的案件——审计立案

项目: [高级搜索](#)

案件类型: ☒ 年审报告 ☐ 2020年

☐ 专项审计 (☒ 加计扣除 ☐ 国高认定 ☐ 项目申请/验收 ☐ 双软认定 ☐ 其他)

报告名称: 0/50

案件编号: 0/50

审计依据: 0/500

报告模板:

拟入场时间:

拟提交时间:

[一周](#) [10天](#) [15天](#) [1个月](#) [2个月](#) [3个月](#) [半年](#)

团队: 主管/合伙人

主审/项目经理

审计人员

确定立案

8.3 审计及报告拟定

8.3.1 审计任务分工

审计立案后进入审计及报告拟定流程，审核人会收到业务确认操作，待审核人审批后会进入下一审批报告确认环节。在这个过程当中，为了促进项目顺利进行，不同角色不同分工相互配合完成任务，用户可以发起审核任务指派相应人员的配合，执行人将收到分派任务信息。

操作步骤：会计审计——我的案件——查看——审计任务

案件详情

深圳市国浩律师事务所2019年年审报告

立案人: 李惠明

立案时间: 2020-07-21 10:48:40

更新时间: 2020-07-21 10:48:40

拟入场时间: 2020-07-21

拟提交时间: 2020-07-22

案件编号: 20205842587

项目: 国浩律师 (深圳) 事务所微机合作

审计依据:

报告模板: -

执行中

年审

审计任务

审计文档

审计人员

全部任务

新增任务

一般任务

工作审核

文件要素

文件确认

暂无数据

<

0

>

基本信息

任务名称

请输入任务名称

0/50

执行人

请输入姓名或完整手机号码

时间

开始日期

~

结束日期

1天 2天 3天 5天 7天 半个月 1个月 2个月 3个月

任务要求

请输入任务要求

0/500

优先级

一般

重要

紧急

关联应用

请选择应用

抄送人

任务附件

上传文件

名称	文件	纸质条码	备注	更新时间	上传人	操作
----	----	------	----	------	-----	----

提交

8.3.2 审计文档保存

审计文档工作底稿可以在此新增、保存和分享，团队其他成员都可以查看文档内容，了解项目进度。

操作步骤：会计审计——我的案件——查看——审计文档

案件详情

返回

深圳市国浩律师事务所2019年审计报告

执行中

立案人：李惠明

立案时间：2020-07-21 10:48:40

更新时间：2020-07-21 10:48:40

拟入场时间：2020-07-21

拟提交时间：2020-07-22

案件编号：20205842587

项目：国浩律师（深圳）事务所商机合作

审计依据：

报告模板：-

审计任务

审计文档

审计人员

工作底稿

新增文件

新增文件夹

☐	名称	是否必须	是否纸质文档	所需文件类型	模板	已上传文件	操作人	备注	更新时间	操作
暂无数据										

8.4 形成审计报告

审计报告确认审核通过后，案件状态已经结束，用户可以选择“生成成果”，案件内容形成审计报告。

操作步骤：会计审计——我的案件——查看——生成成果

深圳市国浩律师事务所2019年审计报告

结案

立案人：李惠明

立案时间：2020-07-21 10:48:40

更新时间：2020-07-21 10:48:40

拟入场时间：2020-07-21

拟提交时间：2020-07-22

案件编号：20205842587

项目：国浩律师（深圳）事务所商机合作

审计依据：

报告模板：-

审计任务

审计文档

审计人员

生成成果

8.5 查看审计报告

审计案件结案后，最终生成审计报告，可以进入审计报告菜单查看。

操作步骤：会计审计——审计报告

序号	报告名称	报告类型	报告文号	被审单位	报告日期	状态	更新时间	操作人	操作
1	深圳市网新思软件有...	2019年	12645621	深圳市鑫新软件有限公...	2020-07-21	已签署	2020-07-21 10:15:55	李惠明	查看详情

< 1 > 10 条/页

9. 科研管理

科研管理通过新增任务帮助主管/主审给每位员工合理均匀的分配任务，确保企业人力资源不会被浪费的同时也可以保证审计速度的提升缩短委托方的等待时间。CALLZONE可以进行成果管理，保证数据安全不被盗窃，清晰的分类整个科研过程中产生的文档，也是为科研成果进行了一次完整的备份，查找比私人电脑中更方便。打通科研数据的沟通壁垒，可以实时上传下载科研数据，保证研究人员阶段性成果得到分享并被记录。

请在使用“知识产权”应用前，先设置知识产权相应模块流程，以便更有效的进行知识产权业务审批工作

操作步骤：应用与资源——我的应用——会计审计

科研管理



科研活动
剩余时长：331天

去设置



科研成果
剩余时长：331天

去设置

应用设置 权限配置 流程设置 高级设置

科研活动 科研任务

科研活动

流程开关: ☒

流程: 科研活动 (系统默认)

审核科研成果: ☒ 选择指定人

选择审核人 (多选)

每一个科研活动都有立案、进行中、结果确认三个流程环节。

立案：创建科研活动

进行中：科研活动过程中所有的任务分工、文档保存、团队各成员所完成的任务和文档的记录。

结果确认：审核确认后的科研成果。

9.1 创建科研活动

创建一个新的科研活动，首先需要关联到已立项的项目，案件不是单独存在是因为项目的发展需要而产生的一个案件活动。

案件类型：可以选择预研、方案设计、技术开发、成果撰写。

目标描述：可以填写阶段性工作目标，可以让用户更有目标性组织科研活动。

活动时间：是整个案件开始和完成时间。

所处阶段：可以填写本次科研活动在项目中所处阶段。

预计成果：预计本次科研活动所产生的成果是什么类型，新方法、新技术、新产品、标准、专利、软著、论文或者其他。

团队：选择本次科研活动团队的负责人和科研人员。

关联项目：已立项项目

操作步骤：科研管理——科研活动——创建科研活动

创建科研活动

我的科研活动

项目

搜索项目

高级搜索

案件类型

☒ 预研

☐ 方案设计

☐ 技术开发

☐ 成果撰写

活动名称

请输入活动名称

0/100

目标描述

请填写阶段性工作目标

0/500

活动时间

2020-07-21

~

结束日期

📅

1周

10天

15天

1个月

2个月

3个月

所处阶段

请填写活动在项目中所处阶段

0/20

预计成果

☐ 新方法

☐ 新技术

☐ 新产品

☐ 标准

☐ 专利

☐ 软著

☐ 论文

☐ 其他

团队

+

负责人

+

科研人员

首页

帮助

关于我们

确定创建

9.2 科研活动过程

在科研活动页面可以了解到不同科研类型的创建数量，所有创建的科研活动都在下面的列表当中，用户可以根据科研状态（进行中、结果确认）筛选。

操作项：查看、编辑、删除

查看：可以查看到科研活动详情，包括任务分工、工作底稿、科研团队、科研成果

编辑：修改科研活动相关内容

删除：删除本次科研活动，删除后不可修复

操作步骤：科研管理——科研活动

科研活动

+ 创建科研活动

全部活动

数量

1

预研

数量

1

方案设计

数量

0

技术开发

数量

0

成果撰写

数量

0

活动列表

全部

进行中

结果确认

请输入关键字搜索科研活动

国浩律师（深圳）事务所商机合作

100%

创建人

李惠明

创建时间

2020-07-21 11:38:41

✓

立案

✓

进行中

1

结果确认

查看

更多

<

1

>

9.2.1 科研任务分工

任务类型分为：一般任务、工作审核、文件索要、文件确认

执行人：此任务指派给哪位同事执行，可以输入姓名或者手机号码。

时间：此任务的开始和完成时间。

优先级：定义任务优先级，可以执行人清楚任务的重要程度。

关联应用：此任务所需要关联到的应用。

抄送人：抄送给相关人员知悉，抄送人员也会收到此任务的相关信息。

操作步骤：操作步骤：科研管理——科研活动——查看——一般任务

新建一般任务 返回

国浩律师（深圳）事务所商机合作

基本信息

* 任务名称:

请输入任务名称

0/50

* 执行人:

请输入姓名或完整手机号码

* 时间:

开始日期 ~ 结束日期

1天 2天 3天 5天 7天 半个月 1个月 2个月 3个月

任务要求:

请输入任务要求

0/500

* 优先级:

一般 重要 紧急

关联应用:

请选择应用

抄送人:

+

提交

9.2.2 科研工作底稿

相关文档主要存储科研工作过程中所产生的所有文档底稿，用户可以上传和下载。为了文档能更清晰的分类归档，可以新增目录、文件夹，再新增文件。

添加备注：查看人查看文档后有相关建议可以在备注中填写

重命名：修改文件名称

下载模版：下载用户所上传的模版

下载文件：下载用户所上传的文件

发起索要：发起文件相关的索要任务

移至：移至其他文件夹

删除：删除此文件后，将无法恢复

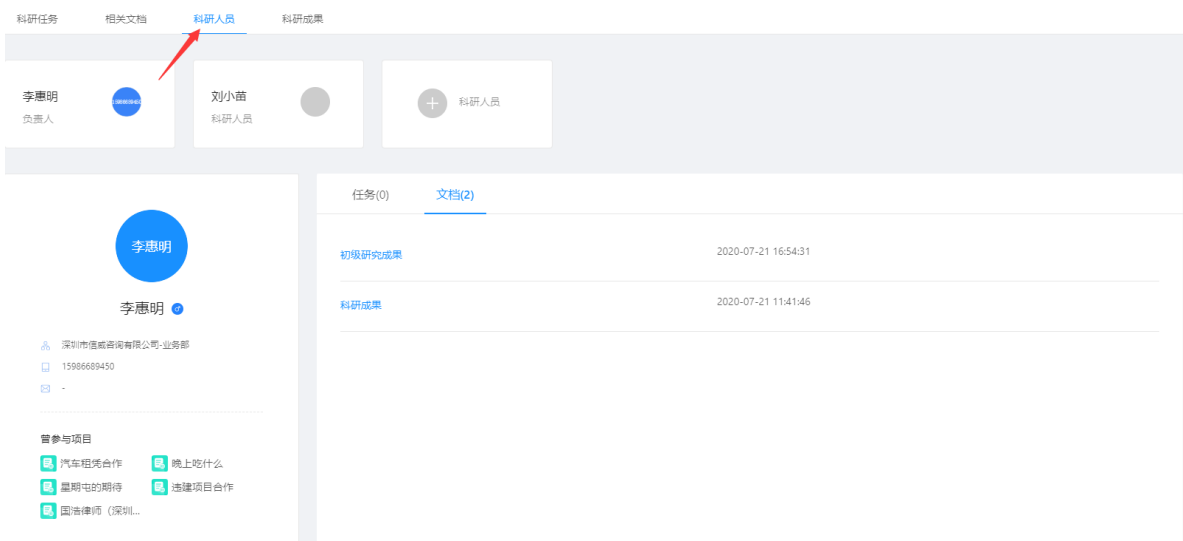
操作步骤：操作步骤：科研管理——科研活动——查看——相关文档



9.2.3 科研人员详情

科研人员罗列了本次科研活动所有参与人员所负责的任务和产生的文档，也包括曾参与的项目和人员相关信息。可以清楚了解到科研人员在科研方面的经验和成果。

操作步骤：科研管理——科研活动——查看——科研人员

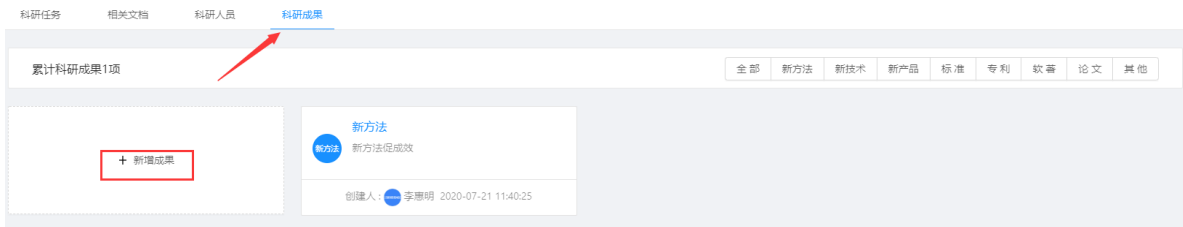


9.3 科研成果

9.3.1 新增科研成果

科研活动产生成果，可以在科研成果处新增成果。选择成果类型，所产生的成果名称、对成果可以简单做简介，选择科研成果完成人，确定完成。

操作步骤：科研管理——科研活动——查看——科研成果——新增成果



新增成果

X

* 成果类型:

☒ 新方法 ☐ 新技术 ☐ 新产品 ☐ 标准 ☐ 专利 ☐ 软著 ☐ 论文 ☐ 其他

* 成果名称:

请输入成果名称

0/100

* 成果简介:

请输入成果简介

0/500

* 完成人:

李惠明

▼

其他完成人:

请选择其他完成人

附件:

上传文件

取消

确定

9.3.2 查看科研成果

操作步骤：科研管理——科研成果

首页 / 科研管理 / 科研成果

科研成果

新方法

新方法

科研活动：国浩律师（深圳）事务所商机合作

新方法促成效

创建人:

李惠明

2020-07-21 11:40:25

10. MYZONE

Myzone菜单里是关于我的任务和消息的接收处理。企业/组织人员在使用每一个应用所产生的业务动态消息和分配的任务在这个菜单项中都可以找到。

10.1 我的任务

在我的任务列表中，系统已经自动对任务进行分类：我发起的任务、全部待办、已办任务、七天以上。以方便用户及时找到任务信息及时处理。

操作步骤：Myzone——我的任务

操作项：处理

全部待办 9		七天以上 6		已办任务 38		我发起的 51	
-----------	--	-----------	--	------------	--	------------	--

任务列表							全部	待处理	待接收
------	--	--	--	--	--	--	----	-----	-----

序号	任务名称	任务类型	创建人	开始日期	状态	操作
1	深圳市网新新思软件有限公司2019年审计报告	审计及报告拟定	李惠明	2020-07-20 18:15:16	待接收	处理 流程
2	产品合作项目	交办任务处理	李惠明	2020-07-14 11:37:34	待接收	处理 流程
3	衡山县项目	交办任务处理	李惠明	2020-07-14 11:16:53	待接收	处理 流程
4	星期三的期待	日常任务	李惠明	2020-07-13 18:07:20	待接收	处理 流程
5	检查此项目所有文档	日常任务	李惠明	2020-07-13 17:36:05	待接收	处理 流程
6	深圳市潜能律师事务所	客户认证审核	周娜	2020-07-07 15:50:29	待接收	处理 流程
7	项目名称	商标申请办理	运营测试	2020-07-03 14:22:42	待接收	处理 流程
8	123333333	软著申请办理	运营测试	2020-07-03 09:25:49	待接收	处理 流程
9	333	软著申请办理	运营测试	2020-07-03 09:18:13	待接收	处理 流程

<
1
>
10 条/页

10.2 我的消息

在我的消息中统一展示与用户相关的所有关联业务活动信息，包括系统公告、流程消息、商机立项中各阶段的信息。

通过消息中心您可以快速查看自己可见范围内的所有业务新动态信息，及时了解业务跟进情况并给出相应反馈，以加速信息流通，加强团队凝聚力。

系统公告 06月29日 18:00 系统公告 流程中心 19 分钟前 流程发起、流程审核等操作 商机立项 07月13日 15:50 商机立项	流程中心 全部标记已读 19 分钟前 您的《深圳市网新新思软件有限公司2019年审计报告》业务有新的动态，发起人为：李惠明(深圳市信威咨询有限公司)，请点击我的任务及时查看。 已读 昨天 18:15 您的《深圳市网新新思软件有限公司2019年审计报告》业务有新的动态，发起人为：李惠明(深圳市信威咨询有限公司)，请点击我的任务及时查看。 已读 昨天 16:24 您的《汽车租赁》业务有新的动态，发起人为：李惠明(深圳市信威咨询有限公司)，请点击我的任务及时查看。 已读 昨天 11:20 您的《汽车租赁》业务有新的动态，发起人为：李惠明(深圳市信威咨询有限公司)，请点击我的任务及时查看。 已读 07月14日 11:37 您的《产品合作项目》业务有新的动态，发起人为：李惠明(深圳市信威咨询有限公司)，请点击我的任务及时查看。 已读 07月14日 11:16 您的《衡山县项目》业务有新的动态，发起人为：李惠明(深圳市信威咨询有限公司)，请点击 已读
--	--