



销售易 CRM 用户操作手册

阅读指南

手册目标

本文档主要介绍销售易 CRM 系统用户使用操作方法。

手册约定

- 本文基于销售易 CRM-旗舰版编制而成。
- 本文中所有标识为 NOTE 的部分表示需要您特别关注的内容。
- 由于系统不断更新，当文档中图片与销售易系统有差别时，请以系统为准。

目录

销售易 CRM 用户操作手册	1
阅读指南	1
第一章 首页	4
1.1 访问方式	5
1.2 首页介绍	6
1.3 设置	9
第二章 客户	10
2.1 客户创建	12
2.2 联系人创建	14
2.3 上传文档	16
2.4 客户审批	17
2.5 生成客户变更单	18
2.6 编辑客户变更单	19
2.7 线索转签约客户变更	20
2.8 客户变更单审批	21
第三章 所有客户信息表和广告主	22
3.1 查看所有客户信息表	23
3.2 查看集团	24
3.3 查看所有广告主信息	25
第四章 销售机会	26
4.1 销售机会创建	27
4.2 添加机会明细	29
4.3 添加执行人员	31
4.4 编辑机会明细	33
4.5 删除机会明细	34
4.6 编辑执行人员	35
4.7 查看机会年度预测	36
4.8 编辑机会年度预测中的调整额	37
4.9 创建会议	39
第五章 合同	41
5.1 查看合同	42
5.2 查看合同变更单	42
5.3 查看收入确认计划	43
5.4 查看回款计划	44
5.5 查看回款	44
5.6 查看开票	45
5.7 查看收入确认	45

第一章 首页

本章节主要介绍销售易 CRM 的首页布局及相关功能。

主题

1.1 [访问方式](#)

1.2 [首页介绍](#)

1.3 [设置](#)

1.1 访问方式

您可以通过以下地址登录 CRM:

<https://crm.xiaoshouyi.com>



NOTE

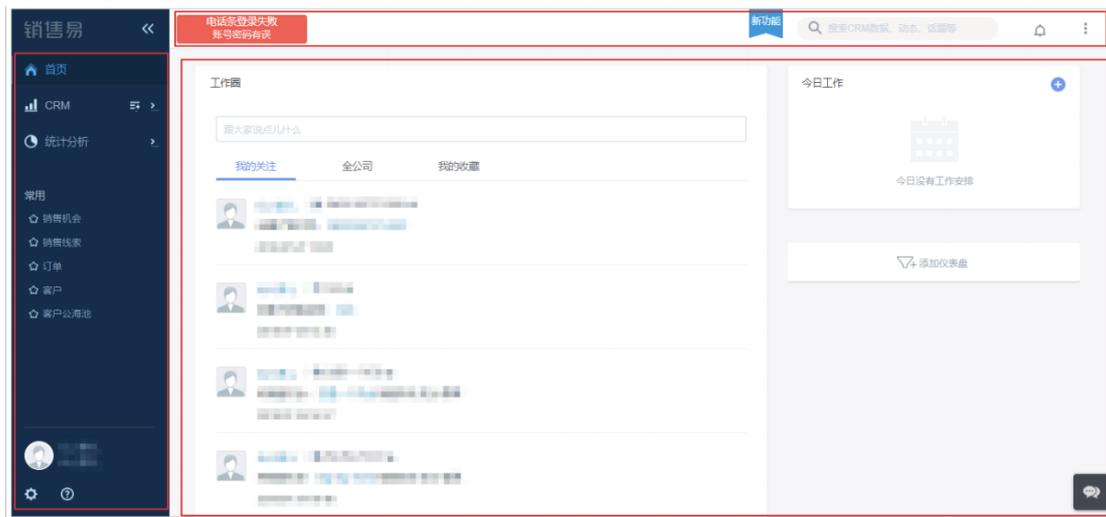
- 用户名为邮箱或手机号，以您收到的销售易通知为准
- 首次登录使用系统发放的初始密码，登录后需要完成密码变更
- 建议使用谷歌、火狐浏览器，IE 必 11.0 以上版本、360 使用极速模式

1.2 首页介绍

销售易 CRM 首页可以分为以下两个部分：

● 导航栏

● 搜索栏



● 导航栏

销售易的导航栏包括了 CRM 下可用的模块菜单、统计分析、常用模块、设置和帮助。



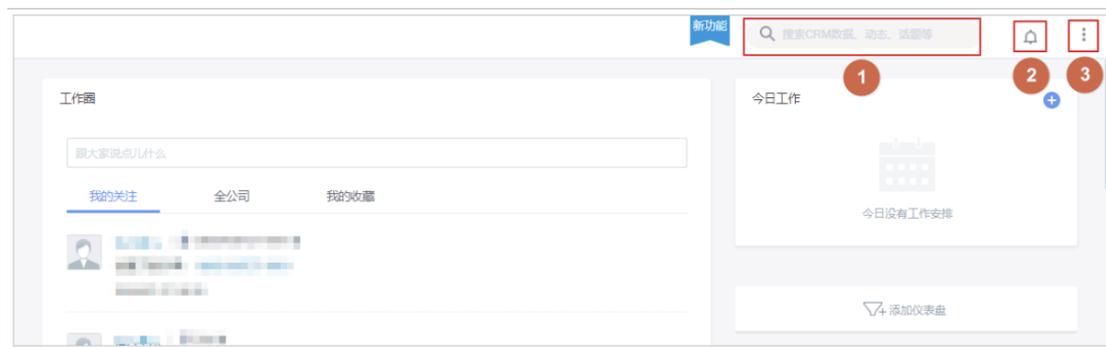
①导航菜单：导航菜单中包含 CRM 功能模块列表和统计分析。您可以通过单击 CRM，从列表中选择需要的功能，例如客户、销售机会、合同等。

②常用：常用列表中会自动列出您近期浏览和操作过的模块名称，供您快速查找常用的功能。

③设置和帮助：您可以单击设置（齿轮）图标，对当前的系统布局、字段进行个性化设置；更多关于设置的说明，请参考设置。单击帮助（问号）图标，可以下载新版指南、帮助文档、帮助视频等，还可以下载移动端。

● 搜索栏

在搜索栏中，销售易 CRM 提供了搜索条、消息和办公的相关功能。



- ①：在搜索框中输入关键字，可以查询到 CRM 数据、动态和话题等内容。
- ②：单击消息图标，您可以查看待办消息、通知和部门公告的内容。
- ③：单击办公图标，您可以查看日程、审批、通讯录等内容。

1.3 设置

设置菜单中的设置选项与您登录系统的身份有关。如果您是普通租户，在设置菜单中能 看到**上次登录信息**、**个人设置**、**外观设置**和**退出登录**。如果您是管理员，除了上述选项 外，还可以看到 **LOGO 设置**和**系统设置**。



- **上次登录信息**：可以显示您上次的登陆时间、登陆地点以及登录终端。
- **LOGO 设置（系统管理员独有）**：只有系统管理员可以新增和修改公司的 LOGO。普通用户无法使用该功能。系统对 LOGO 的尺寸和格式有一定的要求，您可以按照 系统的提示上传您需要的 LOGO。
- **外观设置**：您可以通过该功能更改当前系统的配色方案。更改后的外观只有本人可见，并不影响其他人。
- **个人设置**：您可以通过该功能设置个人的基本信息、头像、密码、订阅设置等。

●系统设置（系统管理员独有）：只有系统管理员才能对系统进行设置。后台系统的设置，请参考系统后台帮助文档。

●退出登录：系统自动退出当前的登录，并跳转到登录页。

第二章 客户

以下章节为您详细介绍如何通过销售易 CRM 系统管理客户

主题

[2.1 客户创建](#)

[2.1 联系人创建](#)

[2.3 上传文档](#)

[2.4 客户审批](#)

[2.5 生成客户变更单](#)

[2.6 编辑客户变更单](#)

[2.7 线索转签约客户变更](#)

[2.8 客户变更单审批](#)

2.1 客户创建

1. 在左侧导航栏中点击【客户】打开客户列表，点击【新建客户】按钮选择对应类型的客户进行添加



2. 填写客户信息，不同类型的客户填写内容不同，其中红色【*】为必填信息

The screenshot shows the '客户-直客' (Customer - Direct Customer) form. It contains several input fields: '客户名称' (Customer Name), '客户名称 (英文)' (Customer Name (English)), '纳税人识别号' (Taxpayer Identification Number), '所属BG' (Belonging to BG), '所属集团 (中文)' (Belonging to Group (Chinese)), '所属集团 (英文)' (Belonging to Group (English)), '申请类型' (Application Type), '国内/海外' (Domestic/Overseas), and '销售' (Sales). A red asterisk (*) is placed next to the '所属BG' field, and a red note next to it says '字段前带红色标示的为必填字段' (Fields with a red mark before them are required fields). Another red note says '如所属集团在系统中找不到请邮件联系信息部进行增加' (If the belonging group is not found in the system, please email the information department for addition). At the bottom, there are four buttons: '取消' (Cancel), '保存并新建联系人' (Save and create contact), '保存并提交审批' (Save and submit for approval), and '保存' (Save).

3. 客户详情页介绍

The screenshot displays the '待提交' (Pending Submission) section of the Neocrm CRM interface. At the top, there is a search bar with '提交审批' (Submit for Approval) and a list of actions: '加关注' (Add Follow), '工商信息' (Company Information), and '讨论一下' (Discuss). The main header shows the customer name '香奈儿 (中国) 贸易有限公司' and a '编辑' (Edit) button. Below this, a summary row lists: '客户类型: 直客', '申请类型: 签约客户', '客户名称 (英文): 点击填写', '客户级别 (销售): 销售', and '是否冻结: 否'. The '资料' (Information) tab is active, showing a grid of fields under '基本信息' (Basic Information):

客户编码	客户名称	客户名称 (英文)	纳税人识别号
912495	香奈儿 (中国) 贸易有限公司	点击填写	91310000607431448P
所属BG	所属集团 (中文)	所属集团 (英文)	申请类型
ESG	证大集团	ZENDAI	签约客户
国内/海外	客户类型	销售	销售组别
国内	直客	孟馨	信息部
销售office	广告主	品牌	行业
上海办公室	香奈儿	点击填写	时装及配饰 - 服饰
销售模式	客户城市	销售区域	线索来源
直销	上海	上海	点击填写
线索提供者	售前人员	客户态度	

- 打开客户详情页资料中显示客户信息
- 相关中显示与客户关联的其他信息如联系人、项目、合同等
- 团队成员是指多人共同跟进一个客户，其中一人做为客户所有人其他人都是团队成员，且团队成员仅能查看客户的资料和活动记录，其他相关信息都是自己看自己
- 活动记录是记录针对客户拜访签到和沟通内容的
- 动态是团队内部之间的互动平台

2.2 联系人创建

1. 在左侧导航栏中点击【联系人】，打开联系人列表，点击【新建联系人】按钮



2. 或者点击客户名称打开客户详情页面点击【相关】列表，在联系人列表点击【+】按钮



3. 填写联系人信息，红色【*】的字段为必填信息，点击【查看更多信息】填写联系人更完整的信息

新建联系人 ✕

* 联系人姓名

* 客户 【测试数据】 Airbnb Ireland UC

联系人职务

* 联系人电话

联系人邮箱

公司联系电话

所在地地址

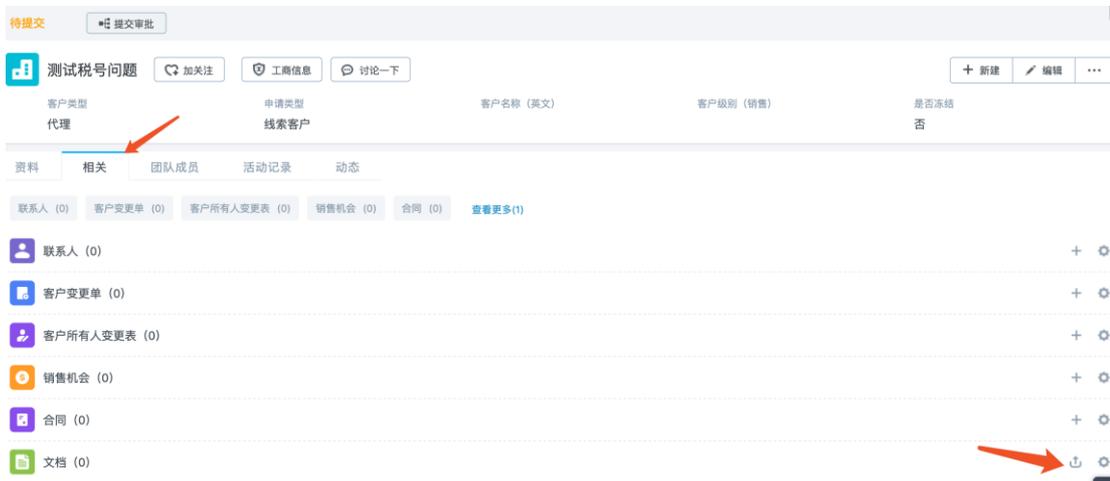
备注

* 所属部门 +

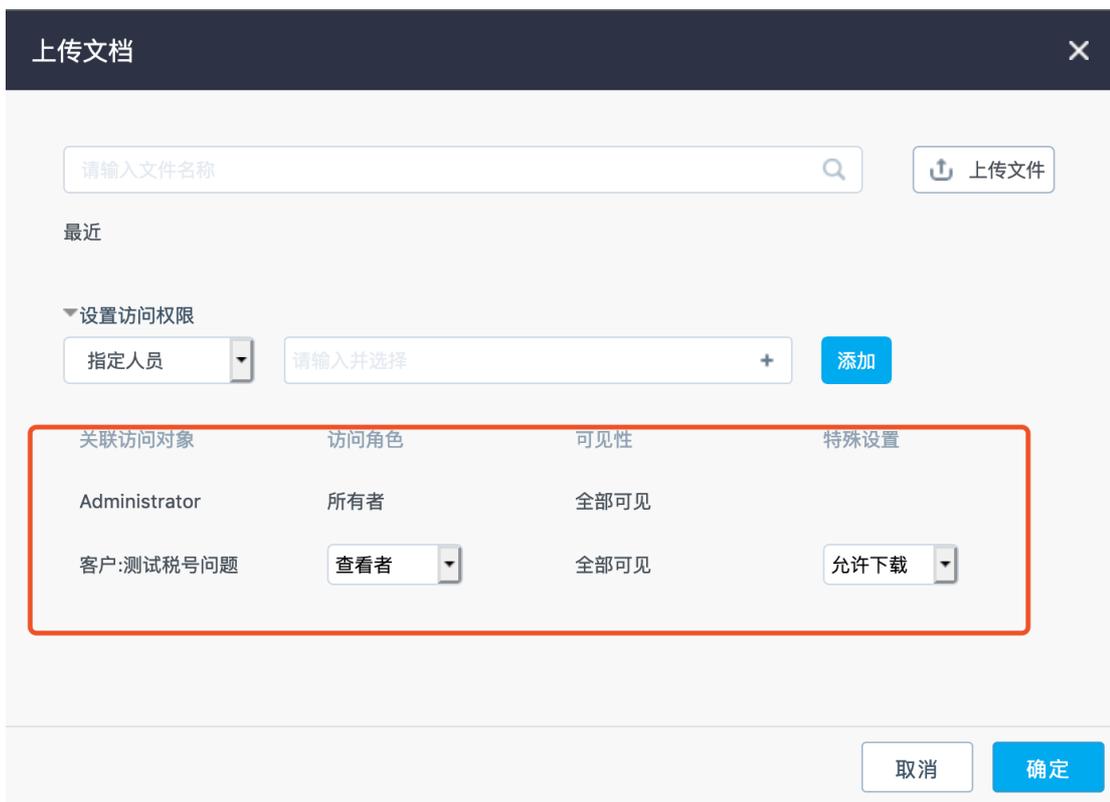
[查看更多信息>>](#)

2.3 上传文档

1. 点击客户名称打开客户详情页面，打开【相关】列表找到文档列表点击上传按钮



2. 支持上传各类文件并支持设置文件权限



2.4 客户审批

1. 打开客户详情页面，在顶部点击【提交审批】按钮



2. 点击【确认】按钮系统会自动分配审批人



3. 提交审批之后如果没有审批可以自行撤回进行信息调整



NOTE

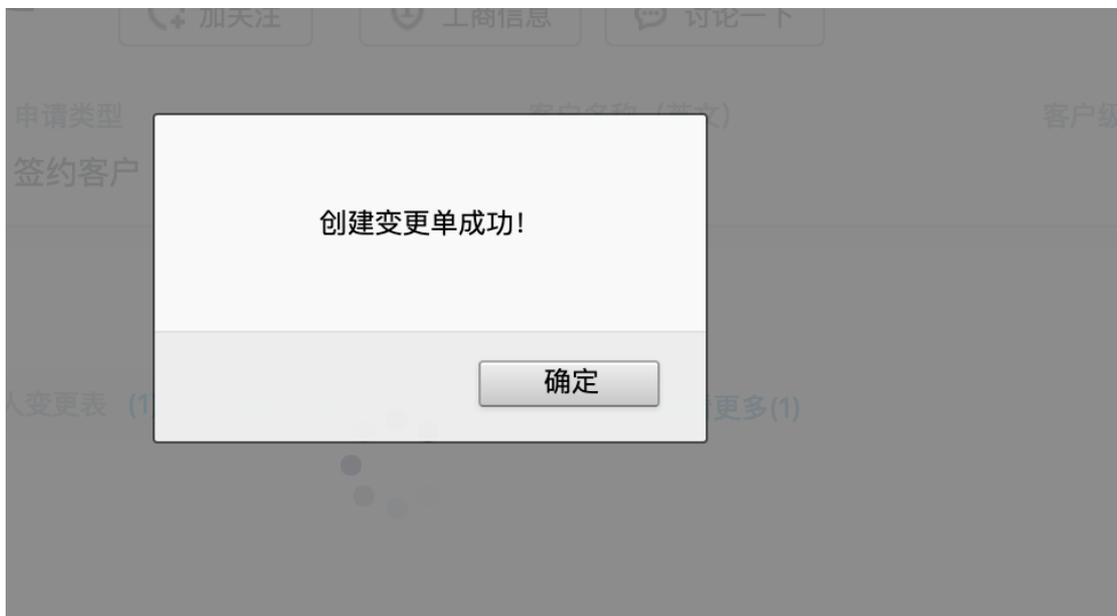
- 客户分为线索客户和签约客户, 签约客户的审批需要客户下有联系人且上传客户的资料文件
- 客户只有审批通过之后才能创建销售机会

2.5 生成客户变更单

1. 点击客户名称打开客户详情页面点击【…】，然后点击【客户变更】按钮



2. 变更单创建成功之后点击【确认】按钮自动跳转到客户变更单详情页面



NOTE

只有审批通过的客户才能生成客户变更单

2.6 编辑客户变更单

1. 在客户变更单详情页面直接双击需要调整的字段进行编辑



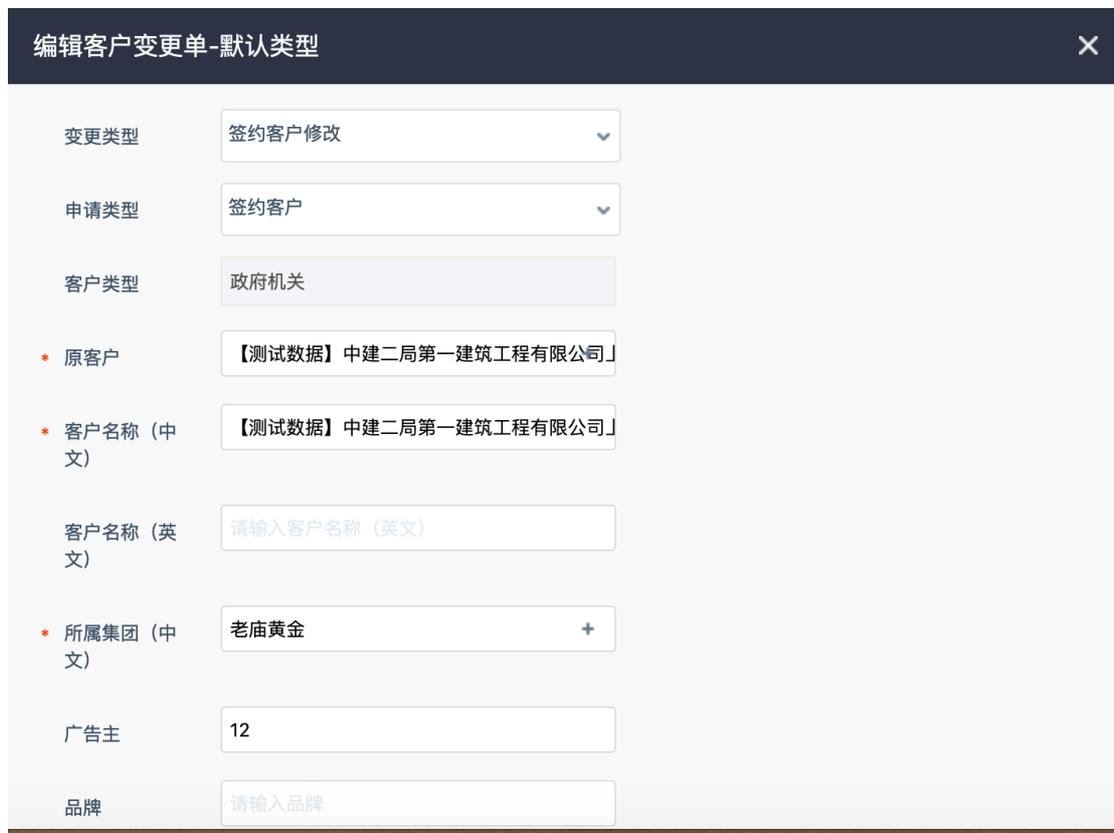
CC-201908060001 [+ 加关注](#) [讨论一下](#) [【测试数据】中建二局...](#) | [【测试数据】中建二局...](#) | 12

资料 文档

基本信息

客户变更单编码	CC-201908060001	变更类型	签约客户修改
申请类型	签约客户	客户类型	政府机关
原客户	【测试数据】中建二局第一建筑工程有限公司上海...	客户名称 (中文)	【测试数据】中建二局第一建筑工程有限公司上海分公司
客户名称 (英文)	<input type="text" value="请输入客户名称 (英文)"/>	所属集团 (中文)	老庙黄金
品牌	点击填写	广告主	12
销售	孟馨	行业	房地产
销售模式	直销	客户态度	点击填写
线索提供者	点击填写	线索来源	点击填写
销售区域	北京	客户城市	北京
		国内/海外	国内

2. 或者点击右侧【编辑】按钮进行整体编辑



编辑客户变更单-默认类型

变更类型	签约客户修改
申请类型	签约客户
客户类型	政府机关
* 原客户	【测试数据】中建二局第一建筑工程有限公司
* 客户名称 (中文)	【测试数据】中建二局第一建筑工程有限公司
客户名称 (英文)	<input type="text" value="请输入客户名称 (英文)"/>
* 所属集团 (中文)	老庙黄金
广告主	12
品牌	<input type="text" value="请输入品牌"/>

2.7 线索转签约客户变更

1. 打开客户变更单详情页面，编辑【申请类型】字段，选择签约客户，并保存

CC-201908060001 [+ 关注](#) [讨论一下](#) [【测试数据】 中建二局...](#) | [【测试数据】 中建二局...](#) | 12 | ...

资料 文档

基本信息 [^](#)

客户变更单编码 CC-201908060001 变更类型 签约客户修改

申请类型	签约客户	客户类型	政府机关
	请选择申请类型	原客户	【测试数据】 中建二...
客户名称 (中文)	线索客户	客户名称 (英文)	点击填写
	签约客户		
所属集团 (中)			

NOTE

线索客户转签约客户必须保证原客户下有联系人和客户资料文档

2.8 客户变更单审批

1. 打开客户变更单详情页面，点击顶部【提交审批】按钮



2. 变更单审批通过之后会自动更新原客户信息

第三章 所有客户信息表和广告主

以下章节为您介绍详细介绍如何在销售易 CRM 系统查看所有客户信息表、广告主和集团

主题

- 3.1 [查看所有客户信息表](#)
- 3.2 [查看集团](#)
- 3.3 [查看所有广告主信息](#)

3.1 查看所有客户信息表

1. 在左侧导航栏中点击【所有客户信息表】



2. 所有客户信息表中的每个字段信息都可以进行筛选



NOTE

在所有客户信息表中可以查询系统中所有的客户以及对应的销售人员

3.2 查看集团

1. 在左侧导航栏中点击【集团】



2. 在集团列表页可以查看所有合作过的客户集团

全部集团 ▾ 排序: 英文名称 Z-A ×

<input type="checkbox"/>	集团名称	英文名称	创建日期
<input type="checkbox"/>	中兴集团	ZTE	2019-07-15 16:29
<input type="checkbox"/>	test中兴集团	ZTE	2019-07-01 12:12
<input type="checkbox"/>	test中兴	ZTE	2019-05-08 16:28
<input type="checkbox"/>	之外创意	zplus	2019-07-15 16:29
<input type="checkbox"/>	test之外创意	zplus	2019-07-01 12:12
<input type="checkbox"/>	真功夫餐饮	Zkungfu	2019-07-15 16:29
<input type="checkbox"/>	test真功夫餐饮	zkungfu	2019-05-08 16:28
<input type="checkbox"/>	证大集团	ZENDAI	2019-07-15 16:29

3.3 查看所有广告主信息

1. 在左侧导航栏中点击【广告主】

The screenshot shows the Neocrm CRM interface. On the left, there is a navigation menu with the following items: 首页 (Home), 销售部 (Sales Dept), 统计分析 (Statistical Analysis), 智能分析云 (Smart Analysis Cloud), 常用 (Common), 合同 (Contract), 客户 (Customer), 销售机会 (Sales Opportunity). The '广告主' (Advertiser) item is highlighted with a red arrow. The main content area displays a table of advertiser information.

客户名称	品牌名称	行业	类型标识
【测试数据】中建二局第一建筑工程有限...		政府机关	代理
【测试数据】中建二局第一建筑工程有限...		房地产	代理
【测试数据】亚群婚纱城		快速消费品 - 化...	代理
【测试】厦门天橙传媒有限公司		互联网与技术 - ...	代理
【测试数据】亚群婚纱城	亚群	快速消费品 - 化...	代理
【测试】厦门天橙传媒有限公司		互联网与技术 - ...	代理

2. 在广告主列表页可以查看所有合作过的客户

全部广告主 ▾ 排序: 创建日期 Z-A ×

<input type="checkbox"/>	广告主	客户名称	品牌名称	行业	类型标识
<input type="checkbox"/>	中建局	【测试数据】中建二局第一建筑工程有限...		政府机关	代理
<input type="checkbox"/>	12	【测试数据】中建二局第一建筑工程有限...		房地产	代理
<input type="checkbox"/>	婚纱	【测试数据】亚群婚纱城		快速消费品 - 化...	代理
<input type="checkbox"/>	天橙	【测试】厦门天橙传媒有限公司		互联网与技术 - ...	代理
<input type="checkbox"/>	亚群	【测试数据】亚群婚纱城	亚群	快速消费品 - 化...	代理
<input type="checkbox"/>	天橙传媒	【测试】厦门天橙传媒有限公司		互联网与技术 - ...	代理
<input type="checkbox"/>	玉兰油	【测试数据】玉兰油专卖OLAY名妆	玉兰油	快速消费品 - 化...	代理
<input type="checkbox"/>	斗鱼	【测试数据】武汉斗鱼网络科技有限公司...		互联网与技术 - ...	代理
<input type="checkbox"/>	南方泵业	南方泵业股份有限公司		工业产品	代理
<input type="checkbox"/>	美莎婚纱	【测试数据】美莎婚纱城		快速消费品 - 化...	代理

第四章 销售机会

以下章节为您详细介绍如何在销售易 CRM 系统管理销售机会及相关信息

主题

- 4.1 [销售机会创建](#)
- 4.2 [添加机会明细](#)
- 4.3 [添加执行人员](#)
- 4.4 [编辑机会明细](#)
- 4.5 [删除机会明细](#)
- 4.6 [编辑执行人员](#)
- 4.7 [查看机会年度预测](#)
- 4.8 [编辑机会年度预测中的调整额](#)
- 4.9 [创建会议](#)

4.1 销售机会创建

1. 在左侧导航栏点击【销售机会】打开销售机会列表，点击新建【销售机会】按钮



2. 新建销售机会，选择销售机会类型



3. 或者点击客户名称打开客户详情页面，点击【相关】列表，找到销售机会列表点击【+】创建销售机会

Test 唐山市路南寻婚纱婚纱出租店

资料 相关 团队成员

联系人 (1) 客户变更单 (0) 客户所有人变更表 (1) 销售机会 (0) 合同 (0) 查看更多(1)

联系人 (1) 更多

联系人姓名	客户	联系人职务	公司联系电话	联系人电话	联系人邮箱	创建日期
唐经理	Test 唐山市路南寻婚纱...			12312312321		2019-08-06 15:52

客户变更单 (0)

客户所有人变更表 (1) 更多

客户所有人变更编码	变更时间	原所有人	当前所有人
COC-201908060004	2019-08-06 15:53	Administrator	销售组长

销售机会 (0)

4. 添加销售机会基本信息，红色【*】的为必填信息，填写完成点击【保存】按钮

钮

新建销售机会-单笔

销售机会名	请输入销售机会名	客户名称	Test 唐山市路南寻婚纱婚纱出租店
广告主	请输入广告主	品牌	
行业		是否为CBP售卖	请选择 是否为CBP售卖
机会阶段	1 - 接洽阶段, 客户感兴趣	产品大类	请输入产品大类
机会金额	请输入机会金额	利润 (%)	请输入利润 (%)
开始日期	请输入开始日期	结束日期	请输入结束日期
预计签约日期	请输入预计签约日期	机会状态	跟进中
输单原因	请输入输单原因	有无分包商	请选择 有无分包商
分包商金额总计	请输入分包商金额总计	所属BG	请选择 所属BG
国内/海外	请选择 国内/海外	售卖模式	请选择 售卖模式

取消 保存

NOTE

- 机会类型分为“单笔 / 框架”对应后续合同类型，且之后不能变更
- 不同的产品大类请分别创建机会
- 销售机会创建之后如果需要修改产品大类需要先删除之前添加的明细再进行修改
- 如果销售机会已经赢单且有计算销售额则产品大类不能修改

4.2 添加机会明细

1. 新建销售机会填写销售机会信息之后往下滑动点击【机会明细】添加机会明细

新建销售机会-单笔

销售备注

执行备注

计算预测状态

机会绑定状态

查看更多信息>>

执行人员

机会明细

收起

默认业务类型

操作	产品名称	投放百分比	产品占比
请输入产品名称-默认业务类型 +			

取消 保存

2. 或者点击销售机会名称打开销售机会详情页面，点击【相关】列表，找到机会明细点击【+】按钮

xsytest001

2019000424 | 框架 | 【测试数据】上海京东... | 300.00 | 销售组长

编辑 + 新建 ...

资料 相关 活动记录 动态 团队成员

机会明细 (0) 执行人员 (0) 会议 (0) 机会年度预测 (1) 合同明细 (0) 查看更多(1)

机会明细 (0)

3. 选择产品名称（销售机会中的产品大类不能为空），可以进行多选，选择之后点击【确定】按钮

选择 产品名称

名称关键字

<input type="checkbox"/>	产品名称	上级产品线	产品说明	层级	状态	备注	创建日期	常用等
<input checked="" type="checkbox"/>	定制	WE	微信生态圈-定制	2	生效		2019-05-08 11:21	
<input checked="" type="checkbox"/>	平台与工具	WE	微信生态圈-平台与...	2	生效		2019-05-08 11:21	
<input type="checkbox"/>	运营	WE	微信生态圈-运营	2	生效		2019-05-08 11:21	
<input type="checkbox"/>	投放	WE	微信生态圈-投放	2	生效		2019-05-08 11:21	
<input type="checkbox"/>	咨询	WE	微信生态圈-咨询	2	生效		2019-05-08 11:21	

1 100 共 5 条 到 1 页 GO

已选中 2 项 返回 确认

4. 补充投放百分比和产品占比并点击【保存】按钮

执行人员 机会明细

默认业务类型

操作	产品名称	投放百分比	产品占比
<input type="button" value="删除"/>	定制 +	<input type="text" value="请输入投放百分比"/>	<input type="text" value="请输入产品占比"/>
<input type="button" value="删除"/>	平台与工具 +	<input type="text" value="请输入投放百分比"/>	<input type="text" value="请输入产品占比"/>
<input type="text" value="请输入产品名称-默认业务类型"/> +			

NOTE

机会明细中所有产品的产品占比之和不能超过 100%

4.3 添加执行人员

1. 新建销售机会填写销售机会信息之后往下滑动点击【执行人员】添加执行人员

新建销售机会-单笔

销售备注

执行备注

计算预测状态 机会绑定状态

[查看更多信息>>](#)

执行人员 机会明细 收起 ▲

默认业务类型

操作	执行主管	执行团队	执行人员office
	<input type="text" value="请输入执行主管-默认业务类型"/>		

2. 或者点击销售机会名称打开销售机会详情页面点击【相关】列表，找到执行人员点击【+】按钮

xsytest001 2019000424 | 框架 | 【测试数据】上海京东... | 300.00 | 销售组长

资料 **相关** 活动记录 动态 团队成员

机会明细 (0) 执行人员 (0) 会议 (0) 机会年度预测 (1) 合同明细 (0) [查看更多\(1\)](#)

机会明细 (0)

执行人员 (0)

3. 选择执行主管，点击【确定】然后在点击【保存】按钮

选择 执行主管

名称关键字

<input type="checkbox"/>	邮箱	手机号码	用户业务类型	姓名	部门	员工编号	唯一标识	性别	入职
<input checked="" type="checkbox"/>		13537318122	内部用户	OMI运营合...	服务执行部...			男	
<input checked="" type="checkbox"/>		18846411162	内部用户	OMI执行主管	服务执行部...			男	
<input type="checkbox"/>		18511636076	内部用户	区域经理	华北team			男	
<input type="checkbox"/>		13817764214	内部用户	销售组长	华北team1			男	

4.4 编辑机会明细

1. 点击销售机会名称打开销售机会详情页面，点击【相关】列表找到机会明细

点击【编辑】按钮



2. 双击想要修改的字段输入新的内容，然后点击空白部分进行保存

The screenshot shows a table of sales opportunity details. The table has columns for '机会明细编码', '产品名称', '投放百分比', '产品占比', and '金额'. The first row is selected, and the '投放百分比' field is highlighted with a red box. A red arrow points to the '编辑' (Edit) button in the top right corner.

机会明细编码	产品名称	投放百分比	产品占比	金额
OD-201908060002	平台主线	30	50.00%	150.00
OD-201908060001	大客户定制	20	50.00%	150.00

4.5 删除机会明细

1. 点击销售机会名称打开销售机会详情页面，点击【相关】列表找到机会明细

点击【编辑】按钮



2. 勾选要删除的产品明细，点击【删除】按钮



3. 或者直接在销售机会的相关列表页点击【倒三角】按钮选择【删除】按钮



4.6 编辑执行人员

1. 点击销售机会名称打开销售机会详情页面，点击【相关】列表找到执行人员

点击【编辑】按钮

The screenshot shows the 'Related' tab of a sales opportunity page. The 'Execution Personnel' section is expanded, showing a table with columns for 'Execution Personnel Code', 'Execution Supervisor', and 'Execution Team'. A red arrow points to the 'Edit' button in the top right corner of this section.

机会明细编码	产品名称	投放百分比	产品占比	金额	
OD-201908060002	平台主线	30	50.00%	150.00	▼
OD-201908060001	大客户定制	20	50.00%	150.00	▼

执行人员编码	执行主管	执行团队	
ZR-201908060005	OMI执行主管		▼
ZR-201908060004	OMI运营合伙人		▼

2. 双击执行主管输入新的人员，然后点击空白部分进行保存

The screenshot shows the 'Execution Personnel' table with the 'Execution Supervisor' column highlighted by a red box. A red arrow points to the 'Edit' button in the top right corner of the table.

执行人员编码	执行主管	执行团队
<input type="checkbox"/> ZR-201908060005	OMI执行主管	
<input type="checkbox"/> ZR-201908060004	OMI运营合伙人	

4.7 查看机会年度预测

点击销售机会名称打开销售机会详情页面，点击【相关】列表找到机会年度预测列表



【测试】20190719_李辉 002

加关注 讨论一下 2019000341 | 单笔 | 【测试数据】玉兰油专... |

+ 新建 / 编辑 / ...

资料 相关 活动记录 动态 团队成员

机会明细 (0) 执行人员 (0) 会议 (0) 机会年度预测 (1) 合同明细 (1) 查看更多(1)

机会明细 (0) + / ✎ / ⚙

执行人员 (0) + / ✎ / ⚙

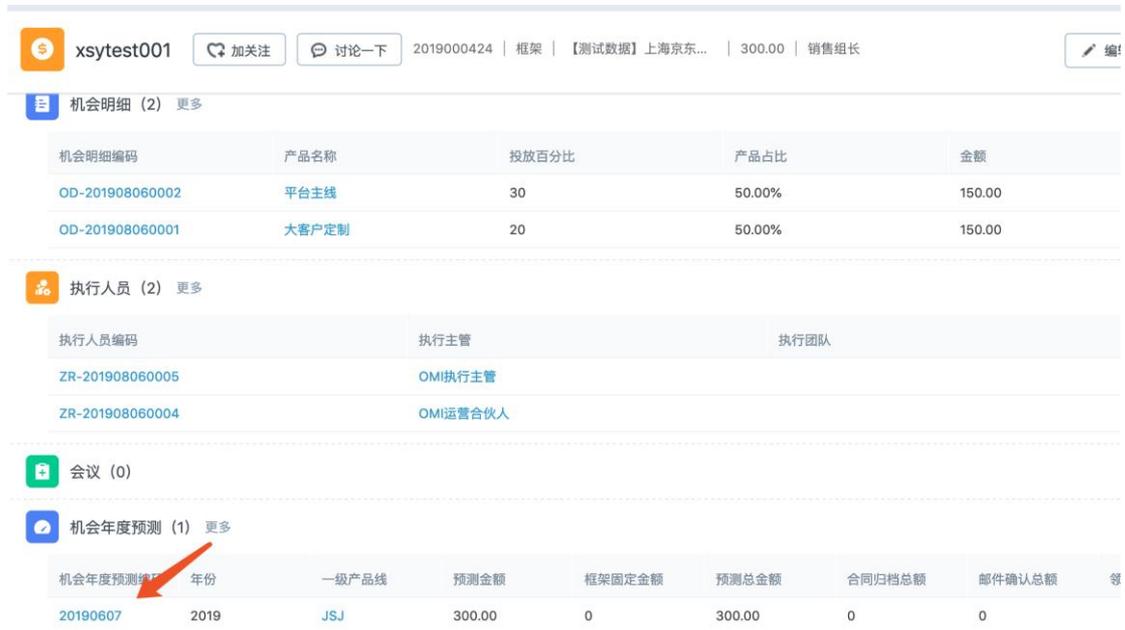
会议 (0) + / ✎ / ⚙

机会年度预测 (1) 更多 + / ✎ / ⚙

机会年度预测编码	年份	一级产品线	预测金额	预测总金额	邮件确认总额	合同归档总额	归档总额汇总	框架固定金额	待:
20190503	2019	SIA	100,000.00	100,000.00	0	0	0.00	0	待:

4.8 编辑机会年度预测中的调整额

1. 点击机会年度预测编码



The screenshot displays the CRM interface for an opportunity. At the top, there is a header bar with the opportunity ID 'xsytest001', a '关注' (Follow) button, a '讨论一下' (Discuss) button, and details: '2019000424 | 框架 | 【测试数据】上海京东... | 300.00 | 销售组长'. Below this, there are four main sections:

- 机会明细 (2) 更多**: A table listing opportunity details.
- 执行人员 (2) 更多**: A table listing the execution personnel.
- 会议 (0)**: A section for meetings.
- 机会年度预测 (1) 更多**: A table for annual forecasts. A red arrow points to the '机会年度预测编码' (Opportunity Annual Forecast Code) field in the first row.

机会明细编码	产品名称	投放百分比	产品占比	金额
OD-201908060002	平台主线	30	50.00%	150.00
OD-201908060001	大客户定制	20	50.00%	150.00

执行人员编码	执行主管	执行团队
ZR-201908060005	OMI执行主管	
ZR-201908060004	OMI运营合伙人	

机会年度预测编码	年份	一级产品线	预测金额	框架固定金额	预测总金额	合同归档总额	邮件确认总额	等
20190607	2019	JSJ	300.00	0	300.00	0	0	

2. 在机会年度预测详情页面双击【调整额】字段，填写需要调整的额度，点击空白处进行保存



20190607

加关注

讨论一下

Administrator

20190607

xsytest001

年份

预测总金额 ?

2019

300.00

预测金额

框架固定金额

300.00

0.00

归档总额汇总

合同归档总额

0.00

0.00

邮件确认总额

待转化销售额

0.00

300.00

调整额

一级产品线

请输入调整额

JSJ

4.9 创建会议

1. 打开销售机会详情页面点击【相关】列表按钮，找到会议

xsytest001 加关注 讨论一下 2019000424 | 框架 | 【测试数据】上海京东... | 300.00 | 销售组长

资料 相关 活动记录 动态 团队成员

机会明细 (2) 执行人员 (2) 会议 (0) 机会年度预测 (1) 合同明细 (0) 查看更多(1)

机会明细 (2) 更多

机会明细编码	产品名称	投放百分比	产品占比	金额
OD-201908060002	平台主线	30	50.00%	150.00
OD-201908060001	大客户定制	20	50.00%	150.00

执行人员 (2) 更多

执行人员编码	执行主管	执行团队
ZR-201908060005	OMI执行主管	
ZR-201908060004	OMI运营合伙人	

会议 (0)

2. 点击【+】按钮添加会议，并填写会议信息

新建会议 X

会议名称 请输入会议名称 机会编码 2019000424

机会名称 xsytest001 参会BU 请选择参会BU

会议目的 请输入会议目的 会议时间 请输入会议时间

下一步 请输入下一步 会议状态 待确认

无效原因 请输入无效原因

备注 请输入备注

所有人 Administrator

与会人 收起

默认业务类型

取消 保存

3. 填写会议基本信息之后往下滑动添加【与会人】

4. 一次可以勾选多个与会人，点击【确定】并点击【保存】按钮

邮箱	手机号码	用户业务类型	姓名	部门	员工编号	唯一标识	性别	入职
<input checked="" type="checkbox"/>								
<input checked="" type="checkbox"/>	13537318122	内部用户	OMI运营合...	服务执行部...			男	
<input checked="" type="checkbox"/>	18846411162	内部用户	OMI执行主管	服务执行部...			男	

NOTE

- 不同业务线需单独创建会议，即使同一会议有多条业务线执行人员参加，也应单独创建各自的会议
- 执行主管更新会议状态，无效会议需填写**无效原因**
- 如需更新【下一步】动作，请在执行人员更新会议状态之前添加

第五章 合同

以下章节为您介绍详细介绍如何在销售易 CRM 系统查看合同以及相关信息

主题

[5.1 查看合同](#)

[5.2 查看合同变更单](#)

[5.3 查看收入确认计划](#)

[5.4 查看回款计划](#)

[5.5 查看回款](#)

[5.6 查看开票](#)

[5.7 查看收入确认](#)

5.1 查看合同

1. 在左侧导航栏点击【合同】按钮打开合同列表



2. 点击合同编号查看具体的合同信息



5.2 查看合同变更单

1. 点击合同编号打开合同详情页面，点击【相关】列表，找到合同变更单

2019040355 加关注 讨论一下 框架 | 【测试数据】上海京东... | 0.00 | 新建 | 销售组长 + 新建 公开 编辑

资料 **相关** 开票、回款、收入确认 文档及借阅 团队成员

合同明细 (0) PO单合同 (0) **销售机会 (1)** 合同执行人员 (0) 合同变更单 (0) [查看更多\(3\)](#)

合同明细 (0) +

PO单合同 (0) +

销售机会 (1) 更多 +

销售机会名	客户名称	所属集团 (中文)	销售	机会金额	国内/海外	会议情况	机会状态	TAM
xsytest001	【测试数据】上海...	test京东	销售组长	300.00	国内	未组织会议	跟进中	Stretch 30%

合同执行人员 (0) +

合同变更单 (0) +

2. 点击合同变更单的编号查看变更单详细信息

2019040349 加关注 讨论一下 框架 | 【测试数据】中建二局... | 71,220.00 | 邮件确认 | 夏思宇 + 新建 公开 ..

销售机会 (1) 更多 +

名称	客户名称	所属集团 (中文)	销售	机会金额	国内/海外	会议情况	机会状态	TAM	开始日期
里程碑 甲方...	Test 唐山市路南...	test喜古婚纱摄影	孟馨	879,000.00	国内	未组织会议	跟进中	Stretch 1%	2019-01

合同执行人员 (0) +

合同变更单 (7) 更多 +

变更单编号	甲方	乙方	种类	人民币金额(含税)	合同状态	开始日期	结束日期	同步状态	同
201900538	【测试数据】中建...	精硕科技 (北京) ...	客户邮件	71,220.00	邮件确认	2019-01-01	2019-12-31	同步成功	
201900517	【测试数据】中建...	精硕科技 (北京) ...	客户邮件	1,171,220.00	邮件确认	2019-01-01	2019-12-31	同步成功	
201900510	华润置地 (北京) ...	精硕科技 (北京) ...	客户邮件	1,171,220.00	邮件确认	2019-01-01	2019-12-31	同步成功	

5.3 查看收入确认计划

点击合同编号打开合同详情页面，点击【开票、回款、收入确认】列表，找到收入确认计划

里程碑节点序号	里程碑节点时间	收入确认值	里程碑节点描述
00063	2019-12-17	217,805.00	第四季度
00062	2019-09-30	217,805.00	第三季度
00061	2019-06-13	217,805.00	第二季度
00060	2019-03-31	217,805.00	第一季度

5.4 查看回款计划

点击合同编号打开合同详情页面，点击【开票、回款、收入确认】列表，找到回款计划

08月02日 11:34, 【框架合同审批】 通过审批 查看审批流程

2019040349 加关注 讨论一下 新建 公开 ...

合同类型: 框架 甲方: 【测试数据】中建... 人民币金额(含税): 71,220.00 合同状态: 邮件确认 销售: 夏思宇

资料 相关 开票、回款、收入确认 文档及借阅 团队成员

合同回款计划 (0) 收入确认计划 (4) 开票 (0) 回款 (0) 收入确认 (14)

合同回款计划 (0)

5.5 查看回款

点击合同编号打开合同详情页面，点击【开票、回款、收入确认】列表，找到回款

2019040349 加关注 讨论一下 框架 | 【测试数据】中建二局... | 71,220.00 | 邮件确认 | 夏思宇

资料 相关 开票、回款、收入确认 文档及借阅 团队成员

合同回款计划 (0) 收入确认计划 (4) 开票 (0) 回款 (0) 收入确认 (14)

合同回款计划 (0)

收入确认计划 (4) 更多

里程碑节点序号	里程碑节点时间	收入确认值	里程碑节点描述
00063	2019-12-17	217,805.00	第四季度
00062	2019-09-30	217,805.00	第三季度
00061	2019-06-13	217,805.00	第二季度
00060	2019-03-31	217,805.00	第一季度

开票 (0)

回款 (0)

5.6 查看开票

点击合同编号打开合同详情页面，点击【开票、回款、收入确认】列表，找到开票

2019040349 加关注 讨论一下 框架 | 【测试数据】中建二局... | 71,220.00 | 邮件确认 | 夏思宇

资料 相关 开票、回款、收入确认 文档及借阅 团队成员

合同回款计划 (0) 收入确认计划 (4) 开票 (0) 回款 (0) 收入确认 (14)

合同回款计划 (0)

收入确认计划 (4) 更多

里程碑节点序号	里程碑节点时间	收入确认值	里程碑节点描述
00063	2019-12-17	217,805.00	第四季度
00062	2019-09-30	217,805.00	第三季度
00061	2019-06-13	217,805.00	第二季度
00060	2019-03-31	217,805.00	第一季度

开票 (0)

5.7 查看收入确认

点击合同编号打开合同详情页面，点击【开票、回款、收入确认】列表，找到收入确认

2019040349 加关注 讨论一下 框架 | 【测试数据】中建二局... | 71,220.00 | 邮件确认 | 夏思宇 + 新建 公开

资料 相关 **开票、回款、收入确认** 文档及借阅 团队成员

合同回款计划 (0) 收入确认计划 (4) 开票 (0) 回款 (0) 收入确认 (14)

合同回款计划 (0) +

收入确认计划 (4) 更多 +

里程碑节点序号	里程碑节点时间	收入确认值	里程碑节点描述
00063	2019-12-17	217,805.00	第四季度
00062	2019-09-30	217,805.00	第三季度
00061	2019-06-13	217,805.00	第二季度
00060	2019-03-31	217,805.00	第一季度

开票 (0) +

回款 (0) +

收入确认 (14) 更多 +

NOTE

如果数据过多可以点击【查看更多】查看所有数据列表