

保护库

1.销售管理

首页

自己当月/年度/入职到账总业绩金额，并且成交客户的情况。

自己客户数量，公司公海总数等

客户录入口

录入规则

公司

以营业执照为准，少一个字都不行，重复客户会提示录入重复，在别人库里/公海里都不可以录入

联系方式

姓名1+手机号+地址 线索录入人：默认当前归属人

姓名2+手机号+地址 线索录入人：默认当前归属人

可添加多个联系人

客户类别选择--后期可变动

跟进详情

首次跟进情况为默认录入时间日期

其余跟进情况，根据录入当天为准

客户归属默认当前帐号员工

客户分类

A类客户 保护数量10个；保护期10天

B类客户 保护数量20个；保护期10天

C类客户 数量不限；保护期3天

ABC类客户以最后跟进时间为准，保护期结束自动掉入公海

成交客户 D类

我的客户

成交客户 D类

录入/ABC类转化后，需提交给经理级别审核，成为D类客户

额外填写成交日期，项目名称，到账金额，备注，合同上传，合作年限，到期日期，售后进度

同一客户可添加合作多项目

保护无限期

公海

员工客户保护期失效，自动进入公司公海

公海客户可抢，员工抢到即消失公海，

客户掉入公海，以前客户归属人，跟进记录，线索提供人都要有

所有人都可看到

2.管理员

管理员有权限之分，根据管理等级可看到对应团队客户情况。3个等级

总监

经理1 业务员1234

经理2 业务员1234

经理3 业务员1234

经理4 业务员1234

技术经理

技术人员1 填写售后进度，对应业务员可以看到对应客户的售后进度

技术经理2 填写售后进度，对应业务员可以看到对应客户的售后进度

总监*总帐号

所有人的ABC类客户，公海总数，成交客户个数

当月/年度/到账总业绩金额，并且成交客户的明细情况。

开通用户账号，设置等级，分配部门

拥有所有客户归属直接分配权

经理

部门员工的ABC类客户

部门员工当月/年度/到账总业绩金额，并且成交客户明细的情况。

业务员

自己的ABC类客户

自己的当月/年度/到账总业绩金额，并且成交客户的明细情况。