线索 :

线索增加:

以企业名作唯一校验,如果已经存在则提示存在,让销售去通过线索展示查询具体信息;

线索展示:

本功能展示自己有权限的线索信息，如：

超级管理员：展示所有的线索信息

部门领导：展示包含自己以及部门成员所有拥有的线索信息

团队领导：展示包含自己以及团队成员所拥有的线索信息

销售员：只展示自己的线索信息

线索查询 :

权限控制说明：该功能只展示线索的一部分数据信息以及归属电销销售，且无法查看详情

搜索条件：企业名称、姓名、负责人、阿里云账号

列表字段：姓名、企业名称、联系号码、负责人、跟进状态、创建人、创建时间

（无法查询全部的资源信息，必须输入搜索条件）

线索转化 :

**功能描述：**

将线索转化为客户信息，并标记线索转化状态为：已转化，

线索转化为客户时，可选择客户的销售负责人（可以不是自己），客户负责人主要是负责该客户的销售跟进和协调，跟实际产生业绩的归属人可以不同。

**填写信息：**客户名称、联系人、性别、部门、职位、联系号码、网址、

选择复制账号信息、企业地址、个人地址、备注

（默认读取线索的数据，可以进行修改，如果存在同名的客户名称，则不能进行转化）

客户 :

全局操作权限:

销售跟进的客户信息管理，

销售主管可管理管辖范围内销售员以及自己的客户信息，

销售员可管理自己的或被授权的客户信息。

自有的客户信息允许，编辑、删除、转交；

被授权的客户信息允许编辑，不允许删除，不允许转交。

客户列表 :

|  |
| --- |
| 本功能展示自己有权限的客户信息，如：  超级管理员：展示所有的客户信息  部门领导：展示包含自己以及部门成员所有拥有的客户信息  团队领导：展示包含自己以及团队成员所拥有的客户信息  销售员：只展示自己的客户信息  无法查询全部的客户信息，必须输入搜索条件 |

客户归属 是 根据客户账户归属决定的

**电销可跟：**是、否 （电销主管有权限修改，如电销不可跟的客户则创建的商机不能分配给自己）

客户增加 : 如果已经存在应该提示,现在的负责人是谁 线下沟通 负责人去添加协作人

新建客户默认渠道归属：自有

|  |  |
| --- | --- |
| 批量转移 | 填写转移备注信息，选择转移负责人。点击确定转移，系统记录转移日志，并批量转移选中的客户给新的负责人。  **客户转移时-规则限制：**   1. 伙伴客户不能转给直销和电销销售 2. 电销不可跟的客户不能转交给电销 |

客户删除 : 没有账号/没有消费可以删除

添加/删除协作人 : 钉钉组织架构选取/销售团队选取

展示联系人页面,增加设置默认联系人的按钮

写跟进 :　　设置下次跟进时间，系统后续将会定时通知销售员跟进