一、客户录入

公司在各种网站上做广告，客户打电话到公司客服中心，客服人员新增客户资料（谁接到客户电话，就是谁的客户），（公司对外有多个营销座机，公司现在有十多个。）

公客/私客：私客有上限（100），这个上限是以人为单位，由经理来调整某个员工的私客上限。如果某个员工的私客达到上限，则无法新增客户或获得其他公客，如果想新增客户或拿到其他公客，则需要将自己的部分私客调整为公客。

公客：分为公司级别的公客和小组级别的公客。员工只能将自己的私客移为小组级的公客，小组经理可以将小组公客移为公司公客，也可以把本小组某成员的客户批量转移给本小组其他成员，还可以将本小组某成员的私客转为公客。

老板可以将某员工的私客批量转移给任何其他业务人员。

经理和老板都没有自己的客户。但是都可以看到旗下的客户。

经理看不到旗下员工的客户的联系方式，联系方式后面有一个按钮，经理点击后可以查看到客户的联系方式，系统要采集经理的这个行为并保存为日志。老板可以看到经理查看了某个员工的客户的联系的方式。

经理可以查看旗下员工给这些客户打的业务跟进。

对于单个业务员而言，客户的联系手机号码（必填）不得重复，但多个员工可以重复录入单个客户。所以在公客盘里面，可能存在同一个手机号码多条记录可能性。

如果同一个手机号码在某小组或全公司有多条记录，则手机号码变红，鼠标移到手机号码上面时，可以显示是哪些员工在跟进。如果要查询其他跟进者的更多信息，则复制本手机号码到精确查询里面，则查出本手机号码的其他所有记录。

客户详情页底部可以打跟进。

客户详情页，客户基本资料下边有本客户的成交记录。并实现增删改查。

二、数据统计

1、计划查询表单：

计划名称：手工填写

来电时间段：客户资料里面的来电时间，选择日期。

推广后台（方案）：销售员在录入客户来源时（根据客户打的哪个电话确定），就已经确定了是哪个推广后台。 同一个计划可以查询多个推广方案。

来电：不是指客户的来电手机号码，而是我们的接听电话（打广告时的推广电话，业务员在选择客户来源时选择的电话，他们是一一对应关系），同一个计划可以查询多个来电。

端口来电目前不要

来电区域：就是来自区域。

来电时间段：选择小时段

客户级别：客户等级。

意向区域：业务员录入

做计划时，用计划名称来排除重复，其他的不做排重。

2、合并计划：可以将多个计划的数据结果合并在一起，并生成新的计划。

3、计划查询结果：

放弃（转移到公客池）、成交待回访

销售部的公客池，公司的公课池来电区域，来电时间，客户级别，意向区域。