

# Crminitialization

本页是关于信息智能的CRM的使用说明

## 目录

- 1 CRM 登录地址
- 2 首次登入
- 3 Dashboard说明
- 4 设置工作邮箱
  - 4.1 方法
    - 4.1.1 1. 点击左上角菜单按钮。
    - 4.1.2 2. 下拉菜单中选择邮件，并点击右边页面的“配置邮箱”按钮，如下图
    - 4.1.3 3. 对邮箱服务器进行自定义，选择“自定义”一项。
    - 4.1.4 4. 请注意红色圈出部分，务必按要求填写，并输入自己的邮箱地址和登录密码，点击保存。如果输入正确，会进入到邮箱工具的界面。操作跟一般常用的邮箱软件一致。
- 5 左上角菜单汇总及说明
  - 5.1 菜单说明

## CRM 登录地址

<http://confidenceint.synology.me:8000/vtigercrm/index.php>

## 首次登入

新账号首次登入的时候，需要设置用户习惯，如下图，需要选择时区为UTC+8 北京时间 并且将时间格式为yyyy-mm-dd。

快要完成了!

Preferences(以下各项均为必填项)

Chinese(简体中文)

(UTC+08:00) 北京, 重庆, 香港, ...

yyyy-mm-dd

开始使用

# Dashboard说明

登陆后首页如下图显示，注意：个人登陆的角色不同，菜单项会有所不同



## 设置工作邮箱

CRM有个内置的邮件处理软件，可以帮助您快速的扫描和对接不同的客户进行分类，请务必将您的工作邮箱添加进来。

### 方法

- 1. 点击左上角菜单按钮。
- 2. 下拉菜单中选择邮件，并点击右边页面的“配置邮箱”按钮，如下图



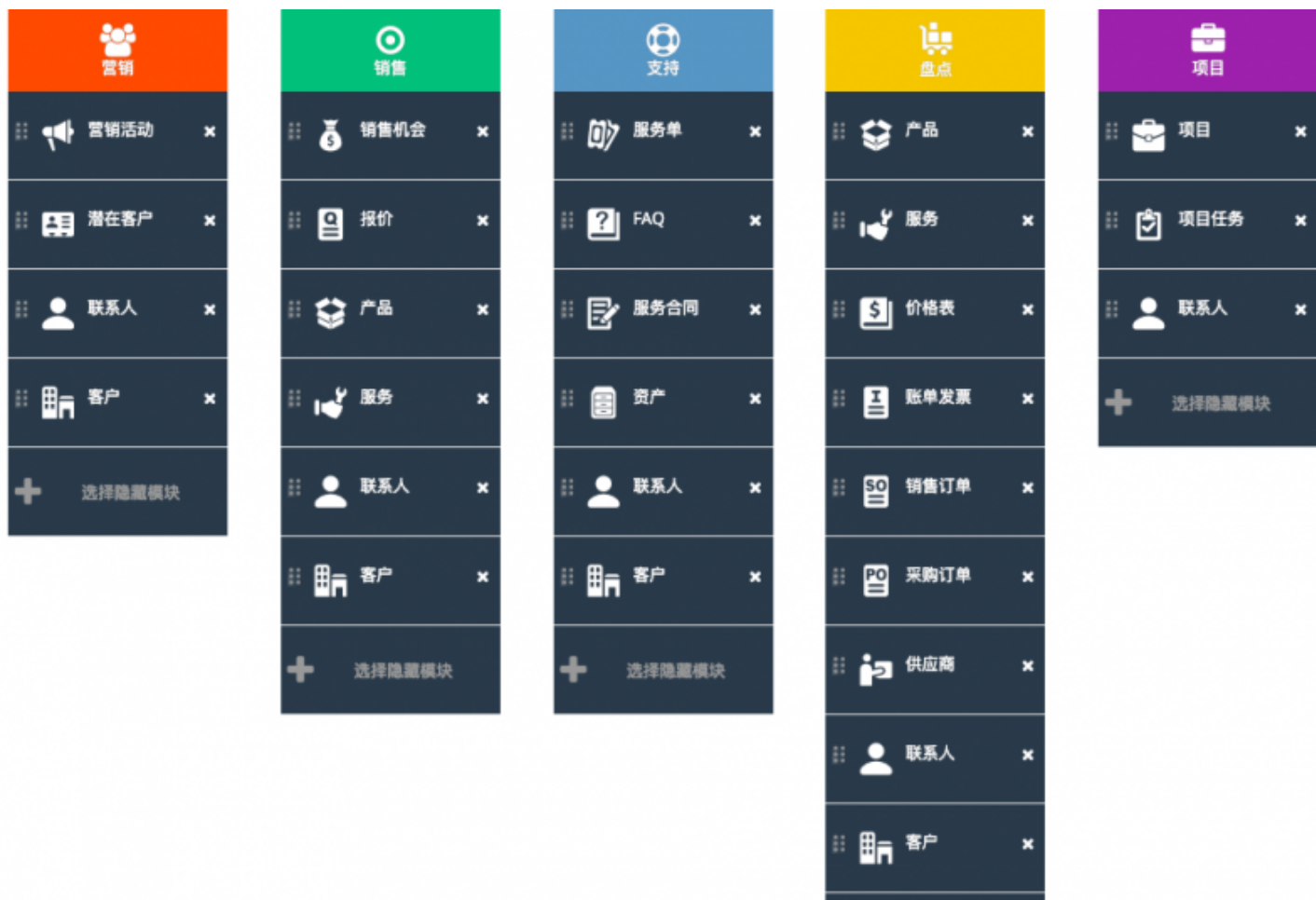
- 3. 对邮箱服务器进行自定义，选择“自定义”一项。



4. 请注意红色圈出部分，务必按要求填写，并输入自己的邮箱地址和登录密码，点击保存。如果输入正确，会进入到邮箱工具的界面。操作跟一般常用的邮箱软件一致。



## 左上角菜单汇总及说明



## 菜单说明

销售团队涉及的菜单,包括营销和销售 客户：是指已经签订合同，开始服务的客户。录入方：销售经理/销售专员  
修改方：客户经理/客户专员 潜在客户：是指已经开始接洽但是还没正式签署合同和开始合作的公司，需要销售跟进。 录入方和修改方：销售经理/销售专员 联系人：是客户或者潜在客户企业关联的联系人。录入修改方：销售经理/销售专员/客户经理/客户专员 注意在填写客户和联系人的时候，有个“指派给”的选项，一般选择自己，随着业务流程的推进，也可以指派给其他人（自己同等级或者下属同事）

客户团队涉及的菜单,包括销售、支持和盘点菜单、项目菜单 其中销售菜单跟销售团队一致， 支持和盘点菜单主要是为了配合销售团队，做好订单的跟进、下单、采购（从生产系统）和其他客户服务工作。项目菜单主要是了解当前在执行的（研发）项目的状态。

研发团队涉及的菜单主要是项目菜单 项目经理负责项目、任务的设立和跟进、修改。研发团队（硬件、软件、结构）负责跟进项目。

以上为初步的菜单和功能说明。

取自“<http://ConfidenceInt.synology.me:8000/mediawiki/index.php?title=Crminitialization&oldid=67>”

- 本页面最后编辑于2020年3月5日（星期四）15:33。