



DM Hub 开通设置

Convert Lab
2016.7

DM Hub开通设置说明



一、基础设置

完成一个账号内用户的设置



二、业务设置

在与客户线索交互前，完成欲记录客户线索各种状态的设置



三、营销渠道设置

设置各个营销渠道，透过不同的渠道与客户线索产生交互，进一步进行更精准的营销

基础设置

第一步：登入账号

第二步：定义用户角色

第三步：加入新用户

业务设置

第四步：设置客户生命
周期阶段

第五步：设置客户字段

第六步：设置客户类型

第七步：设置客户来源

第八步：定义客户关键事件

第九步：其他设置

营销渠道设置

第十步：微信公众号绑定

第十一步：统计网站流量

第十二步：电子邮件设置

第十三步：短消息设置

基础设置

第一步：登录帐号

第二步：定义用户角色

第三步：加入新用户

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第一步：登入账号

进入网址：
app.convertlab.com 输入您的帐号密码



用户名

密码

☐ 自动登入

[忘记密码?](#)

登入

还没有帐号?[联系我们](#)

Convert Lab

Copyright © 2015 All Rights Reserved

基础设置

业务配置

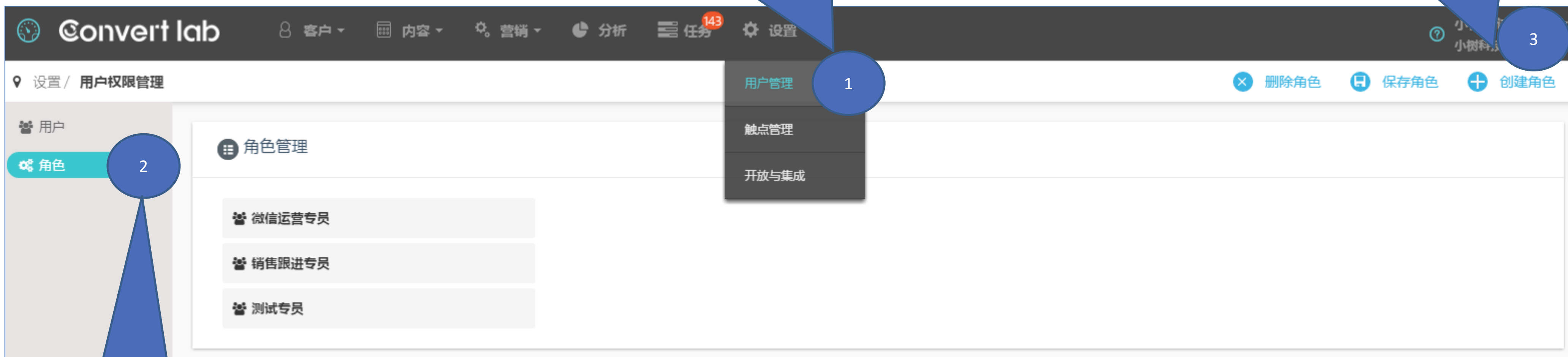
营销渠道设置

针对此账号用户的权限进行定义，确保账号使用的分工安全有秩序

第二步：定义用户角色

在主页面上栏点击“设置”→“用户管理”

点击“创建角色”



点击左列“角色”

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第二步：定义用户角色

新建角色

定义角色名称与描述

4

角色名称

例：demo

角色描述

5

确定

取消

第二步：定义用户角色

请注意：除去创建的角色之外，系统默认有一个管理员角色，Convertlab为您开通的第一个账号拥有管理员角色。管理员拥有最高权限可进行用户权限管理，其他角色均无此权限。

点击勾选该角色可
开放的权限

设置 / 用户权限管理

删除角色 保存角色 创建角色

角色管理

微信运营专员

销售跟进专员

测试专员

demo

客户

- 查看, 过滤, 搜索
- 创建, 修改, 删除
- 批量新建, 修改, 删除客户
- 批量导出客户

目标组

- 查看, 过滤, 搜索
- 创建, 修改, 删除, 加入/移除客户

客户设置

- 查看设置
- 修改设置

营销页

- 查看, 过滤, 搜索
- 创建, 修改, 删除
- 发布与下线

微信图文

- 查看, 过滤, 搜索
- 从微信同步素材
- 预览, 发送

微信卡券

- 查看, 过滤, 搜索

点击刚创建的角色

点击“保存角色”

基础设置

业务配置

营销渠道设置

定义完成各个用户角色权限后，就可以开始把用户加入系统并且定义每个用户的角色了

第三步：加入新用户

点击“创建用户”

回到用户设置主页面，点击“用户”

设置 / 用户权限管理

1

用户

角色

2

创建用户

用户管理

名称	手机号码	角色	操作
小树测试用户24	-	管理员	 

第1页, 1 - 1条记录, 共1条

第三步：加入新用户

创建用户

手机

姓名

邮箱 (选填)

密码

密码长度8-20位，必须包含大小写字母和数字

确认密码

密码长度8-20位，必须包含大小写字母和数字

角色

☐ 管理员

☐ 微信运营专员

☐ 销售跟进专员

☐ 测试专员

☐ demo

取消

创建

新增用户资料，点击创建则完成新用户创建。

3

请注意：在新创建用户第一次登录系统，会邀请新用户修改初始密码。

4

业务配置

第四步：设置客户生命周期阶段

第五步：设置客户字段

第六步：设置客户类型

第七步：设置客户来源

第八步：定义客户关键事件

第九步：其他设置

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第四步：设置客户生命
周期阶段

设置后效果展示

在客户详情右侧会显示客户目前阶段，
也可手段选择该客户所处阶段。

客户列表 / 客户详情

萱

暂无邮件信息

暂无电话信息

沙卡拉卡

所在目标组

test

test2

everyone

测试当前阶段

测试阅读标签为0

小楼一夜听春雨

× 江湖夜雨十年灯

1213

测试7月12日

测试7月12日1

测试7月12日2

目前阶段 ?

成交客户

001

002

意向线索0

04测试7月12日

成交客户

活跃度

35

最近30天

首次接触

16/05/18

关注公众号

最近接触

2 个月前

点击微信公众号菜单

0.0/0.00

平均每月订单数 / 订单金额

0/0

最近30天订单数 / 订单金额

0.00

平均客单价

-天

距离最近一次购买

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第四步：设置客户生命周期阶段

我们可以将客户生命周期分为几个阶段，对不同阶段的客户采取不同的营销方式，在这里，我们可以根据企业自身情况进行设定生命周期阶段。

Convert lab

客户 内容 营销 分析 任务 设置

客户设置 / 客户阶段

客户字段

生命周期阶段

客户关键事件

客户类型

其他设置

客户阶段

目标组

客户设置

企业每天从各个渠道获取客户的线索，但是每个潜在客户对企业提供的产品或服务的兴趣程度是不同的，另外TA的购买意愿和可能购买的时间也各不相同。所以除了关注新增的潜在客户的数量，你需要另一个维度来评估潜在客户在客户的兴趣度、购买意向和成交的可能性，这就是『客户阶段』的作用。

未知

该阶段为特殊阶段不支持改名。客户数据被记录到Convert Lab，但是没有任何互动记录和客户行为信息，所以无法判断阶段。应该尽最大可能避免处于该阶段的客户记录。

默认情况下，以下情况的客户记录会处于未知阶段：

- 手工创建的客户记录
- 通过文件批量导入的客户记录
- 通过系统集成的方式

001

002

意向线索0

初次接触

002

1 主页上栏点击“客户” → “客户设置”

2 点击左侧菜单的“生命周期阶段”

3 点击编辑符号，定义阶段名称

4 输入名称，点击保存

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第五步：设置客户字段

对于每一个捕捉到的客户线索，我们可以定义希望了解的字段内容，在之后的交互中再进行配置

创建新字段，点击“创建自定义字段”

Convert lab

客户 内容 营销 分析 任务 143 设置

客户设置 / 客户字段

客户字段

生命周期阶段

客户关键事件

客户类型

其他设置

客户

目标组

重要字段

在页面显著位置展示重要字段，如名称、联系方式等，便于您快速了解客户背景。拖拽字段到此栏目即完成配置，您也可以根据需要进行调整字段排序。

客户设置

会员设置

来源管理

喜欢的葡萄酒产地 - 文字

测试7月12日 - 文字

学生 - 是或否

123ssss - 文字

是否开车 - 文字

是否喜欢旅行 - 是或否

车型 - 文字

你要出门吗 - 是或否

其它明细字段

需要通过展开或者显示更多的方式来查看客户详情。拖拽字段到此栏目即完成配置，您也可以根据需要拖拽调整字段排序。

客户类型

喜欢的日期 - 日期

创建自ID

是否可以发送电子邮件

测试udf在目标组中的使用 - 文字

创建自

4 + 创建自定义字段

1 点击“客户”→“客户设置”

2 左列点击“客户字段”

3 点击编辑可更改字段设置，拖拽字段可调整位置（包括重要字段与其他明细字段位置互换），点击删除按钮可删除该字段。

第五步：设置客户字段

定义该字段名称与类型

创建自定义字段

字段名称

请输入

5

类型

文本

增加可选项

6

取消

保存

其中文本类型字段还可以设定可选项

类型

文本

请输入

+

-

请输入

+

-

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第五步：设置客户字段

设置后效果展示

(客户详情页面下页) 其他明
细字段

(客户详情页面上
页) 重要字段



萱 

☒ 暂无邮件信息

☐ 暂无电话信息

所在目标组

test test2 everyone

小楼一夜听春雨 × 江

测试7月12日1 测试7月12日2

标签

标签

客户类型

无

喜欢的葡萄酒产地 德国

测试7月12日

学生 否

123ssss

是否开车

是否喜欢旅行 否

你要出门吗	否
新的文本类型	
小区	
喜欢的旅行时间	
是否期待下次活动	否
对书友活动满意度	未知
会员积分	
身高	9999
生日	
微信号	
微信昵称	萱
城市	威海
来源	
公司地址	
创建方式	<ConvertLab招聘>微信公众号粉丝
推广人	
省份	

第六步：设置客户类型



基础设置

业务配置

营销渠道设置

第六步：设置客户类型

定义客户类型

新建客户类型

4

客户类型

5

取消

确定

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第六步：设置客户类型

设置后效果展示

可在客户详情页面上选择客户类型



葡萄酒爱好者18

✉ abcdefghijk2004@yahoo.com

可发送电子邮件 未验证

📞 暂无电话信息

所在目标组

添加目标组

标签

标签

客户类型

无

无

自由职业

金融

零售

汽车配件

清洁工

泡澡工

厨子

墩子

饭店老板

是否喜欢旅行

否

第七步：设置客户来源

客户来源是判别一个客户消费行为的重要指标。搭配带参二维码可精准定义线索来源，做进一步的交互



基础设置

业务配置

营销渠道设置

第七步：设置客户来源

定义来源

新建来源

3

来源名称

取消

确定

4

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第七步：设置客户来源

设置后效果展示

设置一个带参二维码（实际程序参考下面“公众号二维码的说明”，可绑定该二维码的来源，之后扫此二维码者将会自动显示此来源

新建带参二维码

☒ 标准带参二维码

☐ 带身份

已认证微信服务号

ConvertLab

营销活动（可选）

无

来源

微信公众号

来源内容

微信公众号

微信朋友圈

微信聊天

微信图文

百度搜索

电子邮件

短消息

文件导入

123

456

信息

知乎

微博

贴吧

熟人

江湖散客

扫描后自动回复

内容标签

客户路径测试用户

☑ 暂无邮件信息

☑ 暂无电话信息

所在目标组

测试条件OR 2 测试男 男的 全男 全男 123 测试全女

测试全女 测试全女 测试全女 测试当前阶段

测试阅读标签为0 测试7月12日1 测试7月12日2 测试7月12日4

标签

标签

客户类型

无

来源

微信公众号

喜欢的葡萄酒产地

测试7月12日

学生

否

可在客户详情页面看到该客户来源

身处不同客户旅程阶段的线索需要以不同的方式进行交互。透过客户关键事件的定义，并定义每个事件的分数，使客户线索在交互的过程得以随时让我们精准定位

第八步：定义客户关键事件

除了预设事件，可在主页上栏点击“新建客户事件”

主页上栏点击“客户”→“客户设置”

左列点击“客户关键事件”

Convert lab

客户

设置

小树测试用户24
小树科技24

客户设置 / 客户阶段

客户

目标组

客户关键事件

客户设置

会员设置

事件

关注公众号来源管理

取消关注公众号

点击微信公众号菜单

可手工创建

评分标准

推进阶段

操作

否

20

04测试7月12日

i

否

-20

不推进

i

否

5

002

i

否

5

002

i

3

新建客户事件

恢复系统设置

第八步：定义客户关键事件

可自定义该客户事件，包含名称、评分标准、事件发生后是否推进该客户生命阶段，以及此事件是否在时间轴显示

新建客户事件

4

事件名称

在事件轴上显示

☐

评分标准

推进阶段

不推进

取消

确定

5


基础设置

业务配置

营销渠道设置

第八步：定义客户关键事件

设置后效果展示



Tim the great

222@www

可发送电子邮件

未验证

18514567566

可发送短消息

已验证

所在目标组

× 参加公测名单

汕头电信推广会

× testing-tim

标签

标签

阅读过内容的标签

测试(2)

公测(1)

客户类型

无

跟进状态

生日

创建方式

提交表单

目前阶段 ?

意向线索

活跃度

56

最近30天

相关任务

时间轴

访问页面 测试 +3

2016月03月17日07:13:06

相关任务 qq 完成

2016月03月15日23:07:44

相关任务 www 完成

2016月03月15日23:07:30

件有分数则会增加到上方“活跃度”并且推进客户阶段可在客户详情页面上看到客户发生的事件，同时若该事

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第九步：其他设置

主页上栏点击“客户”
→ “客户设置”

可选择是否在客户详情页面显示订单信息
(须打通Convert Lab与订单系统)

The screenshot shows the 'Convert lab' dashboard. The top navigation bar includes '客户' (Client), '内容' (Content), '营销' (Marketing), '分析' (Analysis), '任务' (Tasks) with a '143' badge, and '设置' (Settings). The left sidebar lists '客户设置 / 其他设置' (Client Settings / Other Settings) with sub-items: '客户字段' (Client Fields), '生命周期阶段' (Lifecycle Stages), '客户关键事件' (Client Key Events), '客户类型' (Client Types), and '其他设置' (Other Settings) which is highlighted with a blue circle labeled '2'. The main content area shows a '客户' (Client) dropdown menu with options: '目标组' (Target Group), '其他设置' (Other Settings) with a blue circle labeled '1', '客户设置' (Client Settings), '客户信息中包含订单信息' (Client information includes order information) with a green checkmark, '会员设置' (Member Settings), and '来源管理' (Source Management). Below this, a red note states: '如果本系统和订单系统集成接受客户相关订单信息，则建议选择该选项。否则不选。' (If this system and order system integration accept client-related order information, it is recommended to select this option. Otherwise, do not select it). The '其他设置' (Other Settings) section is expanded, showing a blue circle labeled '3' next to the '其他设置' header. Below it, the option '客户信息中包含订单信息' (Client information includes order information) is checked with a green checkmark. A red note below this option states: '如果本系统和订单系统集成接受客户相关订单信息，则建议选择该选项。否则不选。' (If this system and order system integration accept client-related order information, it is recommended to select this option. Otherwise, do not select it).

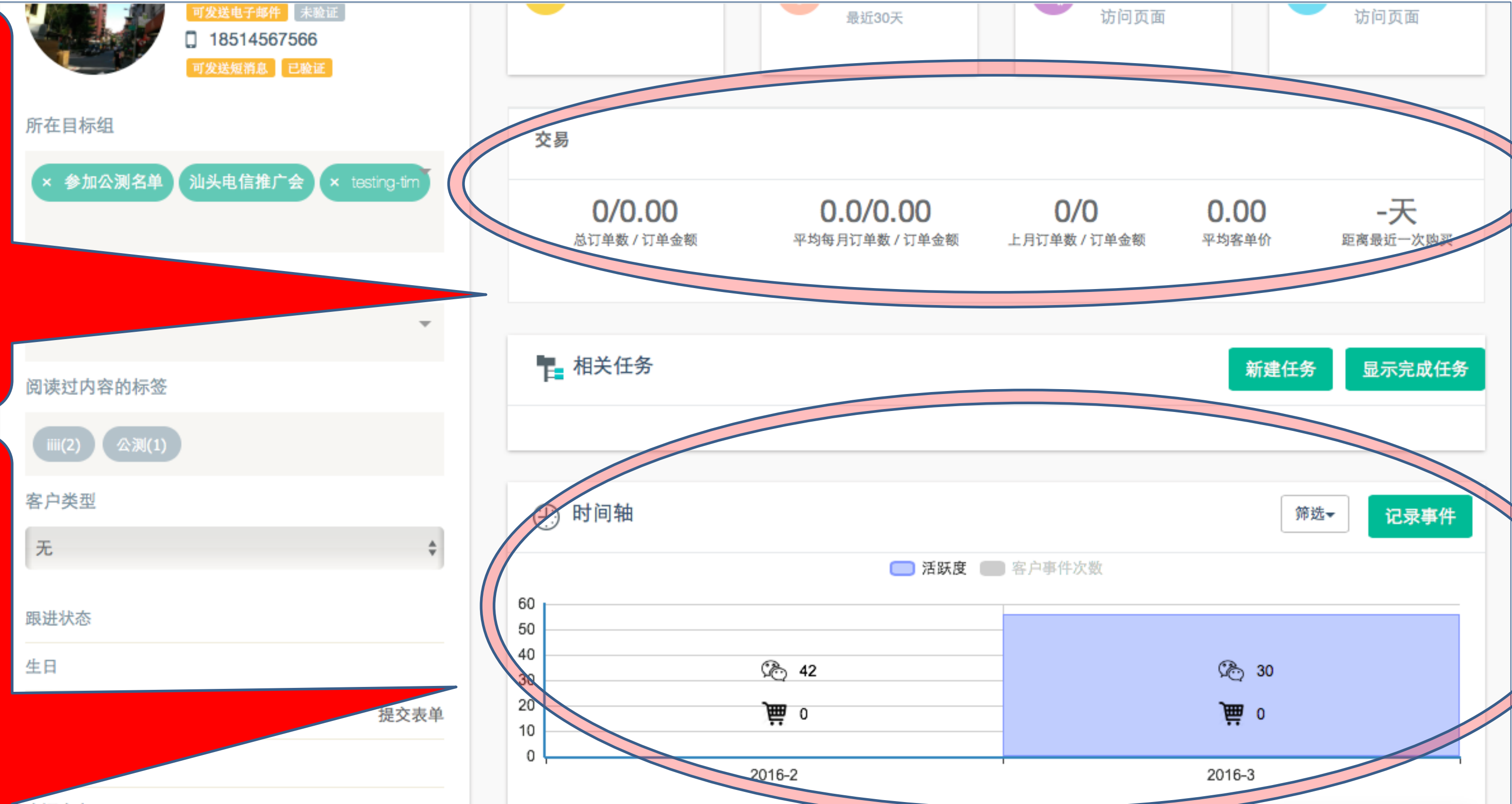
左列点击“其他设置”

可在客户详情页面

信息

可在客户详情页面上

活跃度的统计



营销渠道配置

第十步：微信公众号绑定

第十一步：统计网站流量

第十二步：电子邮件设置

第十三步：短消息设置

微信作为今日中国最重要的媒体之一，也是Convert Lab捕获客户线索的主要渠道。绑定微信公众账号，进而可以透过公众账号产生线索，并作为与线索主要的交互媒介

第十步：微信公众账号绑定

Convert lab

客户

内容

营销

分析

任务143

设置

小树测试用户24

小树科技24

微信 / 微信公众账号设置

微信

微页面

公司网站

电子邮件

短消息

内容标签

公众账号设置

公众账号二维码

微信图文

微信卡券

认证

已认证

是

否

否

否

服务号

2016/3/1 下午2:54:56

2016/3/25 下午5:36:28

2016/4/6 下午12:25:24

2016/4/6 下午1:31:29

2016/4/6 下午4:43:20

绑定微信公众账号

设为默认

设为默认

设为默认

设为默认

微信公众账号列表

名称		认证	服务号	时间	操作
ConvertLab招聘	✓	已认证	是	2016/3/1 下午2:54:56	
淘礼满天下	✗		否	2016/3/25 下午5:36:28	设为默认
?????	✗		否	2016/4/6 下午12:25:24	设为默认
?????	✗		否	2016/4/6 下午1:31:29	设为默认
?????	✗		否	2016/4/6 下午4:43:20	设为默认

1

2

点击主页面上栏“内容”→“微信”→公众账号设置

点击右上角“绑定微信公众账号”

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第十步：微信公众号绑定



第十步：微信公众号绑定

将欲绑定的公众号的管理员账号扫此二维码进行授权

微信公众号授权

4



使用公众号绑定的个人微信号扫描



ConvertLab

标签 互动营销

简介 Convert Lab 为企业提供数字营销所需的应用和技术, 帮助企业客户通过多种数字渠道获得客户, 提升营销转化率, 客户复购率和忠诚度。

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第十步：微信公众号绑定

设置后效果展示

企业端（
单独客户
线索的界面）

客户端

绑定后，客户在公众号大部分的行为（例如点击菜单、观看菜单中的文章、点击自动回复的文章、留言等）都会被记录在Convertlab的系统中



基础设置

业务配置

营销渠道设置

第十一步：统计网站流量

点击主页面上栏“内容”→“公司网站”→“集成公司网站”

Convert lab

客户 内容 营销 分析 任务 143 设置

小树测试用户24 小树科技24

公司网站 / 集成公司网站

统计网站流量

流量来源追踪

捕获网站访客信息

绑定微信粉丝

设置网站域名

统计网站流量

只要把一小段页面追踪代码嵌入你所需要统计的页面，即可马上追踪网站访问量，并可识别每一个独立访问者的访问行为。请把下面的信息告知你的企业网站技术人员。

请把下面的代码加入页面的<script>标签之前。

<script src="http://cbe-51convert.cn/cbe/collect?tid=1734229266&h=web"></script>

微信

微页面

公司网站

集成公司网站

电子邮件

网页可追踪URL

短消息

网站页面

内容标签

嵌入式表单

1

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第十一步：统计网站流量

透过将文本植入我们的网站，可以完整的统计客户线索在网站产生的流量；并且在知道线索身份的情况下，完全记录线索在网站的行为

📍 公司网站 / 集成公司网站

🕒 统计网站流量

📍 流量来源追踪

👤 捕获网站访客信息

👤 绑定微信粉丝

🌐 设置网站域名

统计网站流量

只要把一小段页面追踪代码嵌入你所需要统计的页面，即可马上追踪和统计网站访问量，并可识别每一个独立访问者的访问行为。请把下面的信息告知你的企业网站技术人员。

请把下面的代码加入页面的</html>标签之前。

<script src="http://cbe.51convert.cn/cbe/collect?tid=1734229266&h=web"> </script>

2

将该段代码嵌入官网需要统计的
页面（如上说明）

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第十一步：统计网站流量

透过将文本植入我们的网站，可以完整的统计客户线索在网站产生的流量；并且在知道线索身份的情况下，完全记录线索在网站的行为

公司网站 / 集成公司网站

统计网站流量

流量来源追踪

捕获网站访客信息

绑定微信粉丝

设置网站域名

网站域名列表

只有列表中的网站域名才会被追踪，请设置要追踪的域名

添加域名

网站域名	操作
51data.online	
convertlab.com	

3

4

添加所需追踪的网站域名

点击“设置网站域名”

添加所需追踪的网站域名

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第十一步：统计网站流量

设置后效果展示

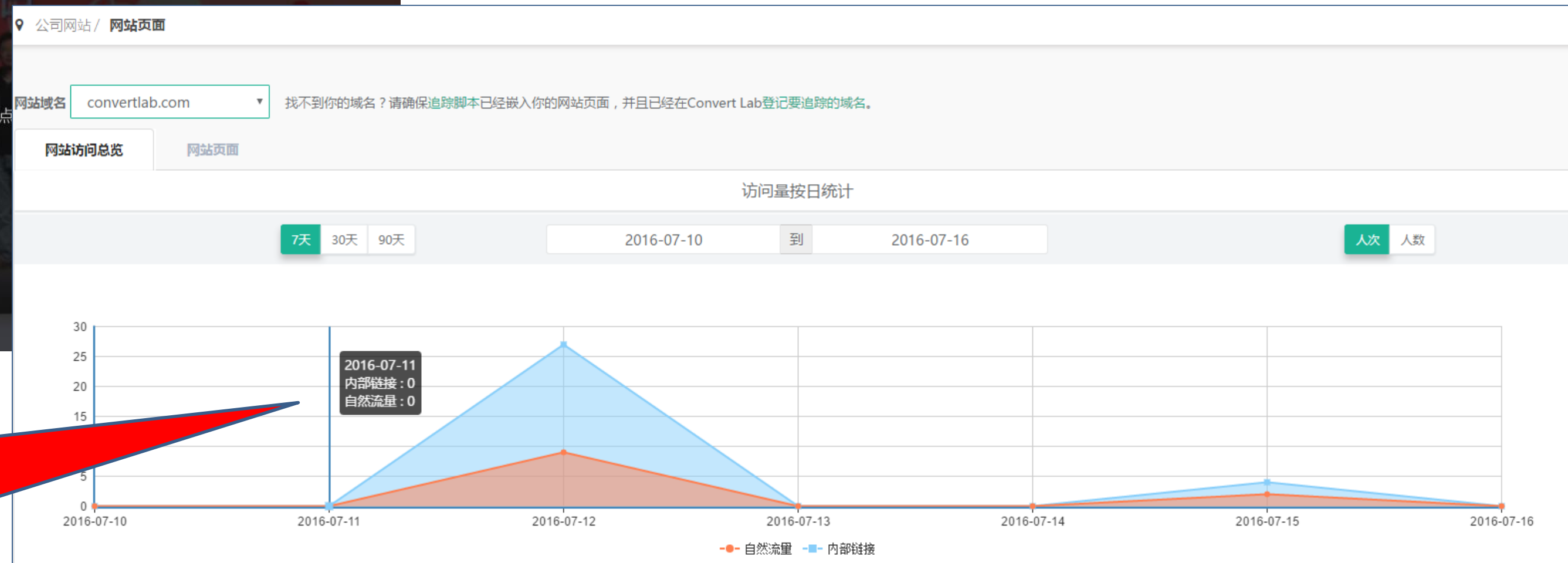
客户端

企业端

我们从“比哈佛还难进”的
“中国最佳孵化器”
毕业啦！

恭喜CONVERT LAB 从微软创投加速器毕业，获得微软重点

我想了解更多



浏览客户的数据将会被记录到企业端的后台

基础设置

业务配置

营销渠道设置

透过设置电子邮件渠道，可以以极低的成本对客户线索进行交互，进一步吸引到我们的官网，捕捉完整的线索轨迹

第十二步：电子邮件设置

Convert lab

客户 内容 营销 分析 任务 143 设置

小树测试用户24 小树科技24

电子邮件

新建邮件

列表 全部邮件 定时群发 群发记录

微信 微页面 公司网站 电子邮件 短消息 内容标签

1

点击“内容”→电子邮件

邮件名称	状态	创建人	创建时间	操作
宣传图册	● 审核通过	小树测试用户24	2016-07-12 16:16:52	群发
旅行宣传	● 审核通过	小树测试用户24	2016-07-12 13:09:55	编辑
出游通知	● 审核通过	小树测试用户24	2016-07-11 16:16:08	群发
复制_紧急会议s	● 审核通过	小树测试用户24	2016-06-25 00:16:52	群发
紧急会议s	● 审核通过	小树测试用户24	2016-06-24 13:20:02	群发
会议通知	● 审核通过	小树测试用户24	2016-06-23 17:16:02	群发
Invitation	● 审核通过	小树测试用户24	2016-06-16 13:41:08	群发
中秋晚会邀请	● 审核通过	小树测试用户24	2016-06-13 17:15:43	群发
酒会邀请	● 审核通过	小树测试用户24	2016-05-19 15:45:05	群发

透过设置电子邮件渠道，可以以极低的成本对客户线索进行交互，进一步吸引到我们的官网，捕捉完整的线索轨迹

第十二步：电子邮件设置

2

如果您需要开通电子邮件通道，请联系贵公司与Convertlab的对接销售，我们的销售人员将会与您洽谈商务细节并帮助您开通电子邮件通道。

电子邮件价格

邮件配额：超过合同内免费配额部分，将按照【1,000,000封/7000元】套餐收费。

独立IP：如开通独立IP，最短开通期限为一年，服务期内不可中断；费用为1000元/月；每三个月为一个付款周期，需预付。

开通事项说明

电子邮件群发可分为非独立IP群发与独立IP群发：

1. 开通独立IP可独享发信IP，不受其他用户出信的干扰。非独立IP（共享IP）是多个用户共享一个发信IP，如果其他用户进行违规发送将影响所有共享IP的用户发送。
2. 独立IP享有较好的初始发送效果。通常QQ邮箱、网易邮箱每天可接收的共享IP、一个域名发送的邮件大概在3000封左右，如超出会影响邮件送达率。开通独立IP后，邮件服务商将在QQ、网易等邮箱进行备案，初始发送量可达到10000封左右。
3. 独立IP将只与您的发信质量挂钩，如发信质量较差，将会影响您的发信信誉度，影响发送量与送达率。

透过设置电子邮件渠道，可以以极低的成本对客户线索进行交互，进一步吸引到我们的官网，捕捉完整的线索轨迹

第十二步：电子邮件设置

2

独立IP申请需要具备一定的资质：

- 1.在DM Hub有一周以上的邮件发送。
- 2.每月有较为稳定的发送量，月发送量超过10万。
- 3.具备真实有效的会员系统和订阅系统。

域名：

一个域名只可开通一个发信通道。在开通通道时，我们的工作人员将邮件发送给您（在开通通道时请填写真实可用的联系人邮箱）需要在DNS平台中配置的代码，请您将代码配置到DNS平台中。（详细配置请参考下文）当您配置完成，请邮件反馈我们。我们将对配置进行验证，如验证成功，我们将告知您验证完成。

第十二步：电子邮件设置

Convert lab

客户

内容

营销

分析

任务143

设置

小树测试用户24
小树科技24

电子邮件

列表

全部邮件

定时群发

群发记录

微信

微页面

公司网站

电子邮件

短消息

内容标签

邮件名称	宣传图册	旅行宣传	出游通知	复制_紧急会议s	紧急会议s	会议通知	Invitation	中秋晚会邀请	酒会邀请

操作

群发

编辑

群发

群发

群发

群发

群发

群发

群发

完成邮件通道设置后，点击“内容”→电子邮件，回到电子邮件主页

点击右上角“新建邮件”，建立电子邮件

第十二步：电子邮件设置

编辑邮件

电子邮件 / 编辑邮件

返回 审核 保存

5

邮件名称

邮件名称

邮件主题

邮件主题

发件人

@

mailgun.convertlab.com

发件人显示名

发件人预览

发件人:<@mailgun.convertlab.com>

Microsoft YaHei 13 B I U S A

插入客户属性 插入短链接

6

7

可在内容模版中插入发送对象（客户）的属性与短链接（网页url）

编辑完成后请保存邮件并提交审核

【请注意】 为了提高发信成功率，防止被拦截，内容中最好不要带有太过明显的营销信息，如打折、商品价格、发票等字样。但可以进行内容营销，插入超链接引入其他页面推广。

第十二步：电子邮件设置

📍 电子邮件

+ 新建邮件

在邮件模板通过审核后，
您就可以发送电子邮件啦。
点击“群发”

列表

全部邮件

定时群发

群发记录

邮件名称	状态	创建人	创建时间	操作
宣传图册	● 审核通过	小树测试用户24	2016-07-12 16:16:52	8 群发
旅行宣传	● 审核不通过	小树测试用户24	2016-07-12 13:09:55	发送测试 定时群发 修改发件人
出游通知	● 审核通过	小树测试用户24	2016-07-11 16:16:08	复制 删除
复制_紧急会议s	● 审核通过	小树测试用户24	2016-06-25 00:16:52	群发
紧急会议s	● 审核通过	小树测试用户24	2016-06-24 13:20:02	群发
会议通知	● 审核通过	小树测试用户24	2016-06-23 17:16:02	群发
Invitation	● 审核通过	小树测试用户24	2016-06-16 13:41:08	群发

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第十二步：电子邮件设置

立即群发电子邮件

发送域名

@c8b.me

发放对象

✓ 目标组

请选择目标组

发送人数：0

发送

选择好您的发送域名，选择需发放的目标组。点击“发送”，您的邮件就会发送出去了。

9

📍 电子邮件

+

新建邮件

☰ 列表

全部邮件

定时群发

群发记录

名称	发送对象/发送时间	发送数	送到率	打开率	点击率	
宣传图册	目标组：小张邮件测试 2016-07-12 17:25:58	3	100.00%	66.67%	33.33%	<div>查看</div>
宣传图册	目标组：小张邮件测试 2016-07-12 17:17:48	3	100.00%	33.33%	33.33%	<div>查看</div>
出游通知	目标组：小张邮件测试 2016-07-12 15:28:52	3	100.00%	33.33%	0.00%	<div>查看</div>
出游通知	目标组：小张邮件测试 2016-07-12 12:24:02	3	100.00%	66.67%	33.33%	<div>查看</div>
出游通知	目标组：小张邮件测试 2016-07-12 10:12:54	3	100.00%	33.33%	0.00%	<div>查看</div>
出游通知	目标组：小张邮件测试 2016-07-11 20:37:53	3	100.00%	0.00%	0.00%	<div>查看</div>
出游通知	目标组：小张邮件测试 2016-07-11 20:32:33	2	100.00%	0.00%	0.00%	<div>查看</div>
出游通知	目标组：小张邮件测试 2016-07-11 20:11:22	2	100.00%	50.00%	0.00%	<div>查看</div>
产品发布邀请函	目标组：邱鸿宇短信邮件	1	0.00%	0.00%	0.00%	<div>查看</div>

手机作为最重要的通讯硬件，透过短信的交互更能产生立即性的接触，进一步产生线索

第十三步：短消息设置

Convert lab

客户内容营销分析任务143设置

小树测试用户24
小树科技24

短消息

设置通知类短信营销类短信

列表短消息模板计划中的定时群发导出记录群发记录

微信

微页面

公司网站

电子邮件

短消息

内容标签

模板

类型

电子邮件

内容

发/导出记录

操作

ce1	营销类	短消息	http://host.51convert.cn/318bb7")客户详情请点击\${surl_customer}	该模板尚未群发过	编辑
sss	营销类		\${surl!http://host.51convert.cn/page/1734229266/1597a69160ae401fb9131c1d9f3cc7bf"}	该模板尚未群发过	编辑
模板2	营销类		欢迎\${name@8!""}订阅知味，这是我们的课程报名表 \${surl!http://host.51convert.cn/page/48409e6db7534689a97f369d743f6467"} 哈~~~~	该模板尚未群发过	编辑
模板2	营销类		欢迎\${name@8!""}订阅知味，这是我们的课程报名表 \${surl!http://host.51convert.cn/page/48409e6db7534689a97f369d743f6467"} 哈~~~~	该模板尚未群发过	编辑
模板1	营销类		亲爱的\${name@8!""}，欢迎加入书友交流会。活动后的感想： \${surl!http://host.51convert.cn/page/527d28ec7ade49209a8ebd47869f0dd1"}	该模板尚未群发过	编辑

第1页,1 - 5条记录，共5条

点击“内容”→“短消息”

第十三步：短消息设置

2

如果您需要开通短信发送通道，请联系贵公司与Convertlab的对接销售，我们的销售人员将会与您洽谈商务细节并帮助您开通短信发送通道。

短信价格：超过合同内免费配额部分，将按照【100,000条/7000元】套餐收费。

开通注意事项：

短信签名是需要通过三网运营商审核的，请您按规则设定签名，审核也将比较容易通过。

短信签名规则：签名最好为中文，或者中英文结合，签名需与公司名称相近。签名为3—8个字，包含中文、英文字母。

第十三步：短消息设置

Convert lab

客户内容营销分析任务143设置

小树测试用户24 小树科技24

短消息

列表

短消息模板

计划中的定时群发

导出记录

群发记录

模板

类型

电子邮件

内容

操作

ce1

营销类

短消息

3

该模板尚未群发过

sss

营销类

内容标签

该模板尚未群发过

模板2

营销类

该模板尚未群发过

模板2

营销类

该模板尚未群发过

模板1

营销类

该模板尚未群发过

第1页, 1 - 5条记录, 共5条

短信通道开通后，点击“内容” → “短消息”，回到短消息主页

在右上角选择所需创建的短信类型进行编辑

4

基础设置

业务配置

营销渠道设置

第十三步：短消息设置

编辑短信模版

编辑完成请保存，并将短信内容发送给**success@convertlab.com**，须待约一天运营商的审核。通过后即可开始发送

短消息 / 编辑营销类短信

5

模板名称

插入客户属性 插入短链接 插入客户详情链接

6

7

0/69消耗0条配额

超过69字，按69字/条消耗配额

取消 保存

可在内容模版中插入发送对象（客户）的属性与短链接（网页url）

第十三步：短消息设置

营销类短信：请在编辑时选择好您的短信签名，在短信开头，我们会自动为您加上公司签名，您不需要进行编辑。短信末尾必须为【退订回复TD】。短信内容不得有不良违法内容。

示例：短信签名为小树科技

短消息 / 编辑营销类短信 取消 保存

模板名称

短信签名

插入客户属性

插入短链接

插入客户详情链接

亲爱的\${name@3!}，小树科技有新活动哦！现在参加即可领取优惠券，快来参加吧！<http://host.51convert.cn/page/1734229266/b670a43bdfd441cfb17c4e0184af2c4c>，退订回复TD。

126/69消耗2条配额 超过69字，按69字/条消耗配额

发送结果：【小树科技】亲爱的XXX，小树科技有新活动哦！现在参加即可领取优惠券，快来参加吧。XXXXXX退订回复TD

第十三步：短消息设置

通知类短信：请在编辑时选择好您的短信签名，在短信开头，我们会自动为您加上公司签名，您不需要进行编辑。通知类短信不可在其模板中添加营销内容。短信末尾不需添加【退订回复TD】。短信内容不得有不良违法内容。

示例：短信签名为小树科技

短消息 / 编辑通知类短信

取消保存

模板名称

短信签名

插入客户属性

插入短链接

插入客户详情链接

您有新的客户提交表单，请及时跟进，客户详情请点击客户详情请点击\${url_customer}|

47/69消耗1条配额

超过69字，按69字/条消耗配额

发送结果【小树科技】您有新客户提交表单，请及时跟进，客户详情请点击XXXXXXXX

第十三步：短消息设置

短信模板审核通过后，就可以发送短信了。点击“编辑——立即群发”

短消息

设置通知类短信营销类短信

列表

短消息模板

计划中的定时群发

导出记录

群发记录

模板	类型	内容	群发/导出记录	操作
ce1	营销类	\${surl!"http://host.51convert.cn/page/1734229266/521c2c53abdd4afcb367878497318bb7"}客户详情请点击\${surl_customer}	该模板尚未群发过	编辑
sss	营销类	\${surl!"http://host.51convert.cn/page/1734229266/1597a69160ae401fb9131c1d9f3cc7bf"}	该模板尚未群发过	编辑
模板2	营销类	欢迎\${name@8!""}订阅知味，这是我们的课程报名表 \${surl!"http://host.51convert.cn/page/48409e6db7534689a97f369d743f6467"} 哈~~~~	该模板尚未群发过	8 预览 导出发送列表 立即群发 定时群发 删除 复制
模板2	营销类	欢迎\${name@8!""}订阅知味，这是我们的课程报名表 \${surl!"http://host.51convert.cn/page/48409e6db7534689a97f369d743f6467"} 哈~~~~	该模板尚未群发过	编辑
模板1	营销类	亲爱的\${name@8!""}，欢迎加入书友交流会。活动后的感想： \${surl!"http://host.51convert.cn/page/527d28ec7ade49209a8ebd47869f0dd1"}	该模板尚未群发过	编辑

第1页, 1 - 5条记录, 共5条

第十三步：短消息设置

立即群发短消息

短信通道

通知短信通道

发放对象

✓ 目标组

双11

发送人数：8

发送

选择所需短信通道与目标组，点击“发送”，短信就发送出去啦。

9

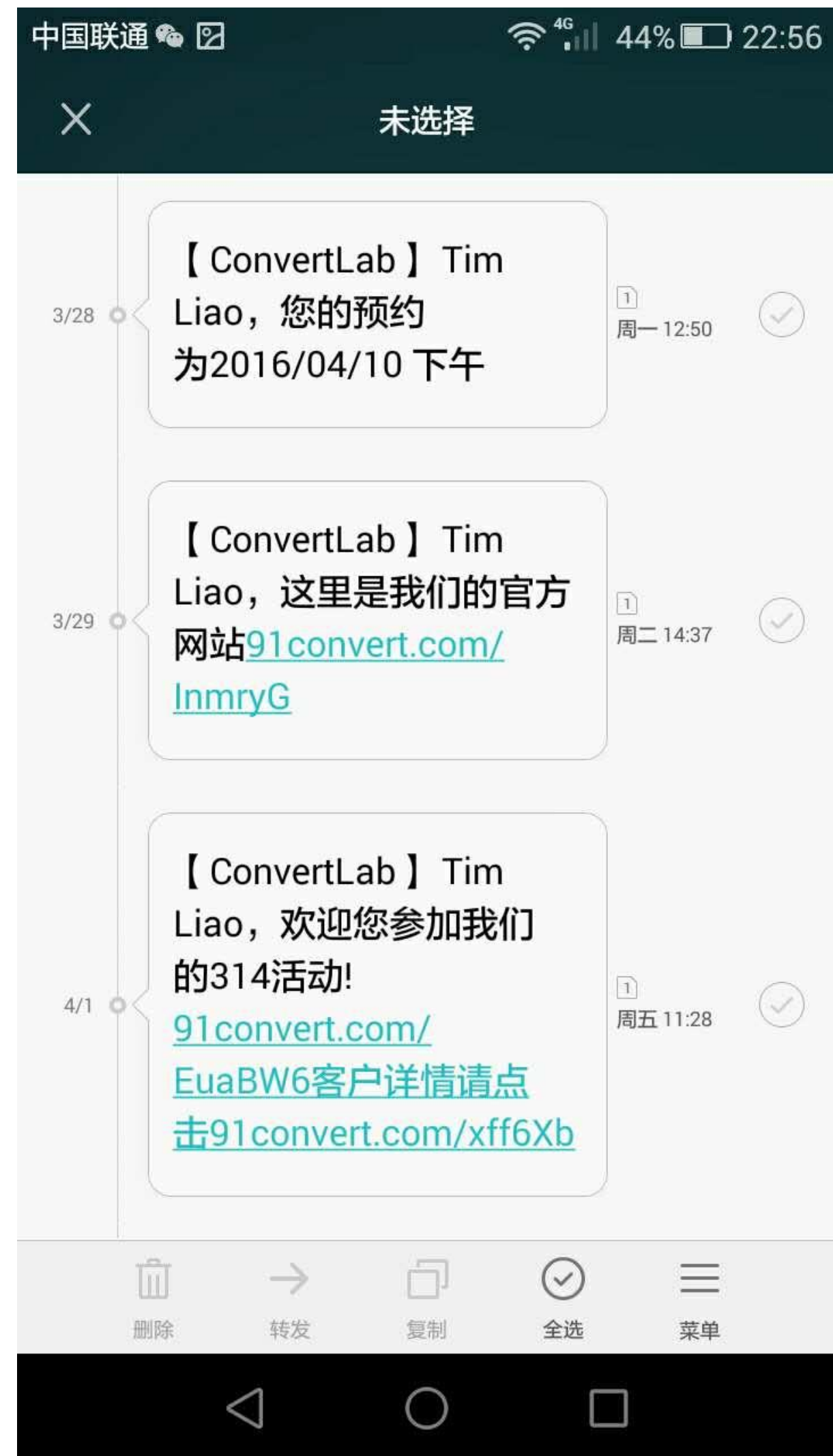
基础设置

业务配置

营销渠道设置

第十三步：短消息设置

设置后效果展示



完成配置，赶紧开始DM Hub的旅程吧！