1. 每一批进店客户都必须登记，包括售后保养客户、已定车客户等，找行政、市场等部门联系业务的客人除外；  
   2.客户进店后，由销售前台记录进店时间（系统自动生成，软件中不显示）、人数、接待人（销售顾问）三项信息，如客户无人接待，在接待人栏注明“无人接待”；  
   3.客户离店后，销售前台记录客户离店时间，销售顾问补充接待过程所了解的客户其它信息，如客户姓名、联系电话、客户性质（新增到店/再次到店/电销邀约等）、意向车型、牌照状况、信息渠道、居住区域、需求描述等；  
   4.为便于汇总，各项信息记录须填写规范：  
   ----“客户性质”分新增到店、再次到店、电销邀约、外展留档、其它到店五类；按以下原则界定：  
   （1）首次到店客户（电销线索邀约到店除外），为新增到店；  
   （2）已有一次以上到店记录、但未定车，为再次到店；  
   （3）电销线索回访跟进后到店客户，为电销邀约；  
   （4）已订车客户回店办理其它手续，为其它到店；  
   （5）车展或其它拓展活动收集的客户信息，为外展留档；  
   ----“意向车型”表述统一使用CR-V、XR-V、思域、思铭、思铂睿、艾力绅、杰德，、定（未了解到客户的意向车型，或客户需要的是其它品牌车型）；  
   ----“居住区域”须填写客户在当地的居住或工作地址，不能简单填写身份证地址，按行政区域区分，如惠城江北、惠城河南岸、陈江仲恺、惠城其他（指惠城周边区域客户）、惠阳区（含大亚湾）、博罗县、惠东县、龙门县、河源市、外市（省内其它市客户）、外省（省外客户）、未了解（未了解到客户的居住区域）；  
   ----“信息渠道”尽可能区分网络广告、报纸广告、户外广告等，未了解到的空白；  
   ----“需求描述”填写须特别注意，主要是填写接待过程中所了解到客户购车计划，如资金预算、购车时间、车辆用途等方面信息；

性质分类中的二次到店可否自动判断。

在判断中，首先判断是否为DCC客户，若是DCC客户，就判断为电销邀约，自动弹出。

若不是DCC客户，再判断是否为已存在客户，未在数据库中客户判断为新增到店客户，在数据库中的客户判断为再次到店客户。

再就是，客户离店最好是加上一个时间判断，即当客户进店超过2小时，我们系统应当弹出提示，并作记录。“当前有那个客户在店超过120分钟，请重点关注”

Front

序号、进店时间、离店时间、销售顾问、客户姓名、客户电话、客户性质分类、意向车型、分期全款、二手车置换、是否试驾、客户级别、客户来源（信息来源）、接待时长、居住区域、居住地址（试驾后的具体地址）、进店次数、接待人数、备注

导入的时候，不需求接待时长，

导出的时候 需要接待时长，

DCC

序号、创建时间、回访时间、客户电话、客户姓名、性别、客户来源、意向车型、分期全款、客户级别、预计到店时间、销售顾问、客户区域，备注