RUSHCRM 个人版

用户使用手册

www.rushcrm.com

目录

产品介绍	3
第一、RUSHcrm客户关系管理系统使用简单,上手容易。	3
第二、RUSHcrm提供一对一的客户服务。	3
第三、RUSHcrm客户可以享有RUSH旗下其他产品的购买优惠权。	3
第四、RUSHcrm个人版适用的对象	3
RUSHCRM个人版简易指南	4
RUSHCRM个人版的主要功能:	4
如何开始使用?	4
(一) 用户	4
用户篇	5
日程安排	.5
(一) 自定义当前用户的日程安排	.5
(二) 日程安排共享	.7
(三) 操作1	.0
潜在客户1	.2
(一) 新增1	.2
(二) 删除1	.4
(三) 修改	.4
(四) 转换潜在各尸1	.4
各尸1	.6
销售机会	.6
	.6
(一)	.6
(二) 刚际」	.ŏ
(二) 修以	.9
又扫目哇	.U
() 「八叉円天四用	.0 00
(二) 公司又曰入四市	.0
田仁····································	.⊥))
如图计减	.2
72日~1/20112	·∠ •Δ
□ □ → ·································	·
个人版的技术服务包含什么内容?	4
个人版扩容以后如何扩容?	24
个人版以后如何升级?	25

产品介绍

第一、RUSHcrm客户关系管理系统使用简单,上手容易。

我们的口号是,简单,再简单。很多企业上的信息化系统"功能强大"到自己的员工根本 无法消化,从入职到离职都没有搞清楚系统的使用,甚至有很多按钮连做什么的都不知道, 与其花费大量的人力培训系统的使用,还不如找一款一目了然,方便上手的客户关系系统, RUSHcrm 客户关系管理系统模块清晰,砍去所有不必要的枝末,一切以人为本,一看即会。

第二、RUSHcrm提供一对一的客户服务。

任何一套系统部署起来很容易,但是使用起来总是有各种各样的问题,就连简单使用一 个 QQ,都会碰到各种各样的问题,那些口口声声说后续不需要维护的系统,您真的相信吗? RUSHcrm 提供一站式专业咨询服务,包含公司销售流程的规划,crm 系统的使用,问题的解 决,员工的使用培训,客户关系营销等等都有完善的解决方案,vip 客户更是提供 24 小时技 术服务,您不止购买了一套客户关系管理系统,更是购买了整套的销售咨询顾问服务。

第三、RUSHcrm客户可以享有RUSH旗下其他产品的购买优

惠权。

作为企业信息化专家, RUSH 旗下有邮件软件,邮件营销平台,在线客户咨询系统,网站建设, crm 系统, ftp 系统,邮件服务器系统等企业应用系统,任何 RUSH 的客户购买相应的旗下产品都可以享受大幅度的优惠,详情咨询客服。

第四、RUSHcrm个人版适用的对象

Rushcrm 个人版适合于刚起步的小微企业和个人使用,功能简单,能够满足基础的客户 跟进、录入、管理的需求。

Rushcrm 个人版之有一个用户,用户只需要管理自己的客户即可。

RUSHCRM个人版简易指南

RUSHCRM个人版的主要功能:



如何开始使用?

(一) 用户



用户篇

RUSHCRM 所有版本试用期为 7 天, 7 天过后依旧不转为正式版本则会停止使用,不过系统中资料会保存 15 天,15 天过后依旧没有转正则会全部清除。

Rushcrm 个人版只有一个用户,没有管理员,用户只需管理自己名下的客户资料即可。

日程安排

RUSHCRM 日程安排主要有两个功能,

(一) 自定义当前用户的日程安排

有三种类型, 会议, 电话, 待办事件。

JSHC	RM			查找	• Q			Administrator 🔒 🕤
			Administrat	ar: 双邊使用RUSHCRM系统!				(i-)
883	安林 岩在窗户 前岳帆命 窗)	□ 联系人 集通 产品	文档 Email 放用华 世多•	快速的罐 -				
安排	100							
日程支	友排 所有事件和诗办任务							
	B M	Я	堆 🚺 27 四月	2015 - 3 五月 2015 🜔	0		日程多	ē排
	事件 特金任务							
	添加		和的全部	8事件: 2, 2 即将发生		查看:[用	10717828 • of: (1107) •	
	Þ	21	28 - 🚞	29 - 三	30 - 🕅	1- <u>T</u>	2.次	5-E
	08.00							
	09.00							
	10.00							
	11.00							
	12:00							
	13:00							
	14.00			S 14:35 - 20:40 (水):(10:30 (Administrator)(计划中)(置))				

选择相应的日期并建立相应的类型

一切都变得	导简单,再简单	!				ww	vw.rushcri	m.com
]程多	そ 排			I 🔊 🖪 🖸			~	
	日程安排	所有事件和待	办任务					
	⊢		周	月	年	•	27 四月	2015 - 3 五月
L	事件		待办任务					
	电话	添加					我的全部到	事件: 3, 3 即将发生
	会议			27 - —		28 - 🚞		2
		08:00 09:00 10:00 11:00						
		12:00						

7

www.rushcrm.com

事件类型	会议 👻		
*事件名称	电信项目研讨会	── 标记为公开	
描述			
地点	办公室A区会议室		
	*状态		
	计划中 👻	◎ 用户	
	优先级	Administrator 👻	
	高 ▼	📃 发送邮件通知	
2015-04-29 邀 请	提醒 重复	2015-04-29	
○ 邀请的方	式可以从可选择用户列表。	中选择并点击添加按钮	
○ 移除的方	式可以从已选择用户列表。	中选择并点击移除按钮	
可选择用户		已选择用户	
123		≊加 ≫ <移除	
美洋洋 			
美洋洋		选择的用户会收到一封事件的 的Email。	通知

(二) 日程安排共享

日程安排共享指的是该用户标记为公开的日程安排共享给共享人。日程安排界面右上角设定

一切	都变得简	i单,再简 ⁱ	单!					www.rushcrm	.com
	a)	设置共	ķ享人						
DUC	HODM						- [0]	1	
RUS	HCKW					重我	• 4		
				Administ	trator:欢迎使用RUSHCR	四系统!			
ŵ	日程女排 出在	客户 销售机会 客户	戦系人 駆過 产品	品 文档 Email	拉精华 亚多一	快速的建			
日程安排	#	10 2	C 0 1		1				
	日程女排	新興事件和侍命任务 周	я	24	🔇 27 四月	2015-3五月 2015 🕑			
		特办任务						/	
	ah iti	iāta			我的全部	事件: 3.3 即将发生		查 道:	周防視图・
	- 1014 - 日记 - 仲办		<i>u</i>		28 - <u></u>	20 · Ξ	20 - 🖪	τ- <u>π</u>	2-A
	0	6:00							
	0	9.00							

点开之后在此进行设定共享人。

	日程设定	
10 - 四	 <i>时间设定</i> ☑ 日程开始时间 8:00 am ▼ ☑ 使用24小时制 共享日程 与以下已选用户共享我的日程 	
	 ○ 共享的方式可以从可选择用户列表中选择并点击添加按钮. ○ 移除的方式可以从已选择用户列表中选择并点击移除按钮 可选择用户 已选择用户 「23 添加 >> 送加 >> 美洋洋	
	保存 取消	

b) 建立公开的日程安排

在建立电话或者会议的时候将此日程安排设定成公开的,就可以给共享人查看。 <mark>请注意,只有电话/会议这两种类型可以设定成公开,待办任务不可设置成公开。</mark>

一切都变得简单,再简单	!			www.ru	ishcrm.com
RUSHCRM	添加事件				\boxtimes
次迎使用RUSHCRM系统!	事件类型	会议 🔻			
合 日程安排 潜在客)	*事件名称	电信项目研讨会		🗌 标记为公开	E创建
日程安排	描述		/		*
日程安排 所有	地点	办公室A区会议室		7	*
B		*状态		┘ 负责人	-3五月 2
事件		计划中 🔻		● 用户	
		优先级 高 ▼		发送邮件通知	3 即将发生
	开始时间		结束时间	9	
	16 ▼ ⊟ 15 ▼	分 🥅	17 ▼ B;	t 15 ▼分	29 -]
08:0	2015-04-28	لف	2015-04-	28	
	邀请	提醒重复	关联于		
09:0	○ 邀请的方	式可以从可选择用户列	表中选择并点击	添加按钮	
	○ 移除的方	式可以从已选择用户列	表中选择并点击	移除按钮	
10:0	可选择用户			已选择用户	_
11:0	123 美洋洋		添加 >> <<移除		
12:0				」 选择的用户会收到一封事件的通知 的Email∘	
13:0		【】 保	存	取消	

c) 被共享人查看

共享人可以再日历选择视图进行查看,但是不能查看到具体内容,只能看到共享人的日程被安排,显示为忙碌。

邀请与共享的区别就在于共享的只能看到共享人当天忙碌,邀请则是可以看到相应 的日程安排。



www.rushcrm.com



(三) 操作

日程安排可以关联四个操作。

邀请 邀请 	提醒	重复 选择用户列表	关联于 中选择并点击	添加按钮
○ 移除的	的方式可以从已	选择用户列表	中选择并点击	移除按钮
可选择用户				已选择用户
対加4 123 美洋洋			添加 >> <<移除	
				, 选择的用户会收到一封事件的通知 的Email。
		保存		取消

1) 邀请

指的是邀请系统当中的其他用户参与到所设置的日程安排,那么其他用户将在自己用户

11

一切都变得简单,再简单!

www.rushcrm.com

下面的所有时间和待办任务下查看到相应的日程安排,但是不可编辑。

邀请其他人的日程安排不管是否设定为公开被邀请人都可以查看。

查找 转到	高级查找		:	查找 📃			
A	В	C	D	E	F	G	Н
			1864 I CC 77				
显示	柱女排 条记录 1-6 建 更改负	所有事件 of 6 责人	和待办仕务				
日 显示	柱女排 条记录 1-6 更改负 状态	所有事件 of 6 责人	和 符办仕穷 类型		主题		相关对象
	程女排 条记录 1-6 ● 更改负 状态 计划中	所有事件 of6 责人	和符办仕穷 类型 电话	=	主题 23		相关对象
	程女排 条记录 1-6 ● 更改负 状态 计划中 计划中	所有事件 of6 责人	和符小仕 穷 类型 电话 电话	1 1	主题 23 3话通知		相关对象

2)提醒

指的是邮件通知给相应的日程安排者以及被邀请的用户。请提前设置好邮件配置。 该功能为全能版功能。

3) 重复

指的是重复邮件通知,可以选择每天发一封邮件提醒,也可以选择每周,每月,每 年的某一天提醒。

4) 关联于

指的是该日程安排关联于某一个客户或者联系人。



潜在客户

潜在客户指的是有可能成为客户的客户,潜在客户记录比较概括,如果该潜在客户有能 力成为客户,那么后期可以转换至客户,并建立联系人,销售机会,销售只需要跟进销售机 会即可。

(一) 新增

潜在客户支持单个添加,以及批量导入。

a) 单个添加客户

只需要直接添加,并选择好负责人即可。

潜在客户) 🖪 🗩			Q		
查找 转到高级3	查 找			在 潜在客户绑	司马	〕 〕	即查找		
AB	CD	EF	GHI	JKL	MN	0 P	QR	S T U	V V
			过滤:	全部		 创建初 	观图 编辑 册	削余	① ① 1
	批單修改 皆在客户编号	发送邮件	姓名	英文名	公司	电话	网站	Email	负责人
					否 港在家	3户 找到!		-	
				您可以创题 - 新增一 - *导入潜	1 / 1 / 1 / 1 / 1 / 1 / 1 / 1 / 1 / 1 /	:户 Now. 点击	市下面的链接	E:	

b) 批量添加.

需要实现准备好文档,支持 CSV 格式,并可以选择是否去重。注意导入的格式以及 编码要求,如果导入没有 header,请去掉此选项。



将对应的字段选择好对应的 crm 字段,请注意编码格式。

NUC	HCRM		查找		▼ Q	美美
					A	Administrator : 欢迎使用RL
۵	潜在客户 客/	户 联系人 销售机	机会快速创建	-		
	阶段 4:	将列映射为模块字段	(A			
	阶段 4:	将列映射为模块字的	爱 Pour 1	CDII1合色	使用保存的映射表选择	¥ •
	阶段 4:	将列映射为模块字段 Header diansu	Row 1	CRM 字段 姓名 (*)	使用保存的映射表选择 默认值	¥ •
	阶段 4:	格列映射为模块字的 Header diansu 0755-00000000	Row 1 sheji 12245698752	CRM 字段 姓名 (*) 、	使用保存的映射表选择 默认值	¥
	阶段 4:	格列映射为模块字的 Header diansu 0755-00000000 MISS LI	Row 1 sheji 12245698752 Mr Wang	CRM 字段 姓名(*) • 电话 •	使用保存的映射表选择 默认值	¥- •
	阶段 4:	格列映射力模块字的 Header diansu 0755-00000000 MISS LI www.abc.com	Row 1 sheji 12245698752 Mr Wang	CRM 字段 姓名 (*) 、 电话 、 姓名 (*) 、	使用保存的映射表选择 默认值	¥

(二) 删除

删除操作将会有提示,确认删除之后数据将不可恢复,管理员可以删除所有的客户,销售经理可以删除自己以及销售的客户,销售智能删除自己的客户。

(三) 修改

RUSHCRM 支持三种修改方式,

- 第一、 可以直接点击编辑进行全局编辑
- 第二、 可以对某一个客户单框编辑。
- 第三、 在潜在客户列表进行多选, 批量编辑。选择相应字段即可。

(四) 转换潜在客户

打开需要转换的潜在客户-----右侧转换客户-----转换客户的时候默认会建立相应的联系 人以及销售机会----选择负责人

	RM	<mark>查找</mark>		•	Q	美羊羊
		Administrator : 欢迎使用	RUSHCRM系统!			(6
潜在	客户 客户 联系	人 销售机会 快速创建				
客户	+ 2	[] 🔕 🖪 🗩 🖻				
[LEA7]	Mr Wang - 潜在客	户信息 今天已更新 (09 1月 2	2015) By 美羊羊			
潜在	客户信息				编辑 复制 删除	< ➡
- 14-	大安百倍自				操作	
▼ 増1	社脊尸偏忌 苗文々		港右安白编号	1 6 4 7	▲ F ▲ <u> 转化潜在客</u>	户为客户
	姓名	Mr Wang	电话	12245698752	1	
	公司	深圳某公司	手机			
	职位		传真			
	潜在客户来源	(6 +9	Email		/	
	行业	编辑	网站			
	年营业额 (¥)	U	潜在客户状态			
	页上数		半价 左末 !	***		
	Secondary Email 修改时间	09-01-2015 01:40:57	「	天十十 09-01-2015 01:40:57		
	ISVX4310	03-01-2013 01.40.37	CWF#가더]	00-01-2010 01.40.57		
▽ 地:	址信息					
	邮寄地址		邮政信箱			
	邮政编码		城市			
	国家		省份			
💙 详细	细信息					
24						
客户	+ 2)			
客户 [LEA7]	🔎 Mr Wang - 潜	正書 ^梁 转化潜在客户	🗩 💽 📃			×
客户 [LEA7]	🛖 🖉	正 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图 图	🗩 💽			×
客户 [LEA7] 潜在	🛖 🖉 Mr Wang - 潜在 E客户信息	 ご ③ 正 a 予转化潜在客户 図 客户 	🗩 💽 👢			× ₹\$
客户 [LEA7] 潜在	🔐 📿 Mr Wang - 潜 在客户信息 在客户信息	 正 図 正 部 新 第 第 5 5<!--</td--><td>🗩 💽 🔲</td><td> 新知道 新知道 新知道 新知道 新知道 新知道 </td>	🗩 💽 🔲	 新知道 新知道 新知道 新知道 新知道 新知道 		
客户 [LEA7] 潜在	● 2 Mr Wang - 潜行 E客户信息 社客户信息	正者 ● 第時化潜在客户 ● 第户	P: Mr Wang 雪户名和	 ○ 深圳某公司 ○ 一元 		× t
客户 [LEA7] 潜在 ▽潜	● 2 Mr Wang - 潜行 E客户信息 法在客户信息 英文	□ ③ ■ ETA ⁴ 转化潜在客户 Ø 客户	 P: Mr Wang *客户名利 行出 	 ♪ ● ② ○ 深圳某公司 <元 - ○ 		X II II II
客户 [LEA7] 著在 ▼ 潜	Image: A state of the state	正者 希转化潜在客户 名 名 第 前集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集集	P P P P P P P P P P P P P P P P P P P	 ○ 深圳某公司 (不圳某公司) 		× ·
客户 [LEA7] 著在	Mr Wang - 潜行 客户信息 在客户信息 英文 英文	 正書 学转化潜在客户 図 客户 図 客户 図 消售机 	● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	 ○ ○ ○ ○ ○<td></td><td>×</td>		×
客户 [LEA7] 潜在	● 2 Mr Wang - 潜行 正客户信息 法在客户信息 英文 姓 公	 正 2 ① 3 ① 3 ① 3 ② 3 ② 3 ○ 4 ○ 4	 ▶ ▶ • *客户名和 行山 * *	 ○ 深圳某公司 ○ 不圳某公司 ○ 元 - ○ ○ 深圳某公司 		
客户 [LEA7] 潜在	 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	 正者 学转化潜在客户 家 楽户 名 日 () 消售机差 	● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	 〒 ② ○ 深圳某公司 ○ 一元 - 〔 ○ 深圳某公司 ○ 深圳某公司 		X I I I I I I I I I I I I I I I I I I I
客户 [LEA7] 著在 ▽ 著	 	 ・ ・	 ▶ ▶ ▶ ▶ ● ●		• • • • • • • • •	×
客户 [LEA7] 著在	 Mr Wang - 潜れ 客户信息 技名户信息 技文 技文 成文 成文 現 潜在客户来 行 年营业额 	 ・ ・	 ▶ ▶ ▶ ● ●<td>アン・ アン・ アン・ ア</td><td></td><td>X</td>	アン・ アン・ アン・ ア		X
客户 [LEA7] 潜在	 Mr Wang - 潜行 政策 ア ア<!--</td--><td> ・ ・</td><td> ▶ ▶ ▶ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ● ●</td><td></td><td>• • • • • •</td><td></td>	 ・ ・	 ▶ ▶ ▶ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ● ●		• • • • • •	
客户 [LEA7] ^{潜在} ▽ ^潜	Mr Wang - 潜れ 客户信息 存存) 存存 存存 存存 存存 在客户信息 交交 交交 姓 公 在客户信息 交交 在客户信息 石 交交 成 石	 正者 予转化潜在客户 家 楽户 第 第 ※ 第 第 ※ 第 ※ 第	 P: Mr Wang *客户名和 行出 *宿户名和 *消售机会名和 *预计结束日期 *销售阶段 6计 	 ・ ・ ・	• • • • • • • • • • • • • • • • • • •	
客户 [LEA7] 著在	 	 正音 学转化潜在客户 図 客户 図 客户 図 部日 図 部日 図 部日 図 部日 図 単名 () 単名 	 ▶ ▶ ▶ ▶ ■ ■ ■ ■ ■ ● ●		(c/c/-mm-yyyy)	
客户 [LEA7] 潜在	 	 ・ ・	 ▶ ▶ ▶ ▶ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ● ●		(dd-mm-yyyy)	
客户 [LEA7] ^{潜在} ▽ ^潜	Mr Wang - 港福 在客户信息 萨在客户信息 萨在客户信息 萨立 萨立 萨拉名 安立 拉伯息 Buttel Buttel Buttel Buttel Buttel	 正者 予转化潜在客户 第 1 <li< td=""><td> ▶ ▶ ▶ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ● ●</td><td></td><td></td><td></td></li<>	 ▶ ▶ ▶ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ● ●			
客户 [LEA7] ^{潜在} ▽潜	Mr Wang - 潜れ 客户信息 花客户信息 英文 在客户信息 英文 在客户信息	 正書 学转化潜在客户 第 1 <li1< li=""> <li1< li=""> 1 1 1</li1<></li1<>	• 梁 中名和 • "客中名和 · "打售机会名和 • "销售机会名和 • "销售、 • "销售、 • "销售、 • "销售、 • "钱车、 • "钱车、 • "钱车、 • "我车 英文名			
客户 [LEA7] 潜在 ▼ 指		 正音 学转化潜在客户 第 1 <li1< li=""> <li1< li=""> 1 1 1</li1<></li1<>	 ▶ ▶ ▶ ▶ ■ ■ ■ ■ ■ ● ●			
客户 [LEA7] 潜在 》 潜	Mr Wang - 港福 客户信息 客户信息 在客户信息 在客户信息 在客户信息 在客户信息 在客户信息 在客户信息 在客户信息 在客) 在客) 日 法在客 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 <	 正音 学转化潜在客户 学 客户 第 合 第 合 第 合 第 合 第 合 第 合 9 宿户 9 宿戸 9 宿 9 宿 9 宿 9 宿<!--</td--><td> ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ♥ ♥</td><td></td><td></td><td></td>	 ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ♥ ♥			
客户 [LEA7] ^{潜在} ▽潜	Mr Wang - 港福 客户信息 法在客户信息 法在客户信息 法在客户信息 法在客户信息 英文 姓 公 <	 正書 学转化潜在客户 家户 家 () 客户 () 第合 () 第合<	• 梁 户名和 • "客户名和 · 行山 • "销售机会名和 • "销售、 • "销售、 • "销售、 • "钱售、 • "钱售、 • "钱售、 • "钱售、 • "钱售、 • "钱售、 • "我主要求 • "我主要求 • "我主要求 • "我主要求 • "我主要求 • ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●			
客户 [LEA7] ^{潜在} ▽潜		 正者 学转化潜在客户 第 1 <li1< li=""> <li1< li=""> 1 1 1</li1<></li1<>	• 梁 户名和 • "客户名和 · "打售机会名和 • "销售机会名和 • "钱售阶段 • "钱售阶段 • "钱售阶段 • "钱售公本 • "钱售 • "钱售 • "我主 · "我主 · "我主 · "我主 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·			
客户 [LEA7] 潜在		 正音 学转化潜在客户 第 1 <li1< li=""> <li1< li=""> 1 1 1</li1<></li1<>	() () () () () () () () () () () ()			
客户 [LEA7] 潜在 》 潜 ◎ 潜 ○ 滞 ○ ボ	Mr Wang - 港福 客户信息 法在客户信息 法在客户信息 法在客户信息 法在客户信息 法在客户信息 法在客户未有 公 公 此信息 出信息 出信息 出信息 新宿信息 指	 正書 学转化潜在客户 第 1 <li1< li=""> <li1< li=""> 1 1 1</li1<></li1<>	 ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ▶ ♥ ♥		■ (dd-mm-yyyy) ■	
客户 [LEA7] 潜在 》 潜 》 潜 ◎ 滞 》 滞 著 者	Mr Wang - 港石 客户信息 法客户信息 法在客户信息 法在客户信息 法在客户信息 法在客户来 行 若在客户来 行 若在客户来 行 名世 公 此信息 部時期 新春子信息 新春子信息	正書 日本書 子書	・ ・ ・		 ■ (cld-mm-yyyy) ■ (cld-mm-yyyy) ■ <	

备注: 如果客户已存在, 那么转换将会失败。

客户

客户指的是已经成为客户的数据客户,并且可以与联系人以及销售机会进行关联。

客户可以直接添加,也可以从潜在客户进行关联,用户名称完全一致的客户将不能重 复录入。一个客户可以有多个销售机会,多个联系人。

新增客户、删除客户、修改客户与潜在客户一致,不再详述。

销售机会

销售机会指的是某一个客户下面的销售机会,一个客户可以有多个销售机会来跟进、 结单。每个销售机会可以有多个联系人关联,但是只属于一个客户。企业版一个销售机会不 能同时多人跟进,如果需要项目组多人跟进同一个项目,则需要更高级别版本。

新增销售机会、删除销售机会、修改销售机会与潜在客户一致,不再详述。

工作日志

工作日志分为日报、周报、月报三种类型,指的是用户填写的当日或者当周、当月的工 作报告,用于记录工作中的一些需要注意和需要报告的事项。每个负责人创建的工作日志只 有该负责人和负责人上级可以查看以及添加备注信息。

(一) 新增

工作日志支持单个添加,以及批量导入。

a) 单个添加工作日志

只需要直接添加,并选择好负责人即可。

1	۵	日程安排	潜在客户	客户	联系人	渠道	销售机会	计相	まを日本	文档	Email	更多▼
I	作日	志	+2			•	١		i	<	3	
	<u>查</u> 打 转到	t 高级查找	查找			Æ I1	乍日志名称	•	〕	喳拔		
	Α	BC	DEI	FG	H I	J	K L	MN	0 P	QR	S	TU
	显示:	条记录 1 - 16 (of 16		Ì	據: 全	部	¥	创建视图	编辑丨删隙	k	
	H K	批里修改										
		工作日志名称			类型	描述					负责人	
		2015-10-08]	E作日志		日报	今天第一	欠安装,狈	试新的工�			Admin	istrator
		2015-10-08]	E作周报		周报	这一个是	周报				Admin	istrator

	基本信	息			
			篩	取消	
工作日志	信息				
	*工作日志名称	2015-10-13 工作日志			*负责人 · 一 用户 开溜
	* 类型	日报 ▼ 日报 周报 月报			
详细信息	描述	今天见了2个客户: 1、深圳腾讯公司,这个公司规 2、广州网易公司,这个公司目 另外,今天的客户可能会需要做	模比较大,不过需求不是 前沟通情况不错,意向也 功能方面的订制,后续需	限强烈,后线 交大,负责人 要技术部门:	な需要长期跟进,后期有机会发展 相対未说比较直接,本周可能会 提供配合。
			僻	取消	
} 日程安排	潜在客户 客户	联系人 渠道 销售机会	工作日志 产品	文档 En	nail 更多 - 快速创建
F日志	- 2 [3 💽 🔳 🗩 🗊		~	
[46] 2015-1	0-13 T作日志 - T		0月 2015) By Administra	tor	
工作日志	信申				
	でたったなお	2015-10-13 工作日志		公主	TT 50
	上1F口芯冶称 类型	日报		0速时间	开油 2015-10-13 17:41:54
	修改时间	2015-10-13 17:41:54			
	息				
▽详细信		今天见了2个客户: 1、深圳腾讯公司,这个公司规 展成大单:	模比较大,不过需求不是 前沟诵情况不错,意向也	很强烈,后 较大,负责	续需要长期跟进,后期有机会发 人相对来说比较直接,本周可能]提供配合。
▽ 详细信	描述	2、广州网易公司,这个公司目 会有结果。 另外,今天的客户可能会需要做	如功能方面的订制,后续需	需要技术部门	
 ▽ 详细信 ▽ 皆注信 	描述 息	2、广州网易公司,这个公司目 会有结果。 另外,今天的客户可能会需要做	项功能方面的订制,后续 部	需要技术部)	显示:全部

b) 批量添加.

需要事先准备好文档,支持 CSV 格式,并可以选择是否去重。注意导入的格式以及编

一切都变得简单,再简单!

码要求,如果导入没有 header,请去掉此选项。

↑ 日程安排	潜在客户	客户	联系人	渠道	销售机会	工作日志	产品	文档	Email	更多▼	快速	東创建…		
作日志(+2				ē		1	•	3					
查找 转到高级查找	俄			te In	日志名称	•	立	喳拔						
ABC	DEF	FG	H I	J	K L	MN	0 P	QR	S	TU	V	W	X Y	′ Z
显示 条记录 1 - 16 of	16		Ì	滤: 全	部	▼ (刘建视图	编辑 删除	È		٩	٩ 1	of	1) (
删除 批里修改														
□ 工作日志名称		3	赵卫	描述					负责 <i>/</i>	() ()		操作		
2015-10-08 <u>T</u>	作日志	E	田根	今天第一次	欠安装,测试	ば新的工�…			Admir	istrator		编辑丨图	削余	
🔲 2015-10-08 <u>T</u>	作周报	<u>ار</u>	哥报 :	这一个是」	周报				Admir	istrator		编辑 冊	脈除	

将文档中的字段选择好对应的 crm 字段,请注意编码格式。

Bî	段 1: 选择文 选择》 支持文	件 工作日志.csv 牛类型(s): .CSV, .VCf	-		阶段 2	 指定格式 文件类型 字符编码 分隔符 有header 	CSV ▼ GBK ,(逗号) ▼
	阶段 重复记录	处理(选择此选项以)	目用并设置重复项	页的合并准则)			

日程安排 潜在客户客户 联系人渠道 销售机会 工作日志 产品 文档 Email 更多 ▼ 快速创建…… ▼

阶段 4:	将列映射为模块字段	侍田 倪 左的师 针束 二注场 💌						
	Header	Row 1	CRM字段	医用床杆印刷机衣 一边排一, 默认值				
	工作日志名称	2015-10-09 工作日志	工作日志名称(* ▼					
	负责人	admin	负责人 (*) ▼	无▼				
	类型	日报	类型 (*) ▼	日报				
	描述	今天第一次安装,测试新的工�…	描述 🔻					
		□ 另存为自定义映:						

(二) 删除

删除操作将会有提示,确认删除之后数据将不可恢复,管理员可以删除所有的日志,上级可以删除自己以及下级的日志。

(三) 修改

上级可以查看下级的工作日志,然后对工作日志进行修改及备注

RUSHCRM 支持三种修改方式:

- 一、 可以直接点击编辑对某一日志进行全局编辑;
- 二、 可以点击某一个日志进行单框编辑;
- 三、 在日志列表进行多选,批量编辑。选择相应字段进行修改即可。

۵	日程安排	潜在客户	各尸	联杀八	条理	销售机会	工作日志	产品	又有	Email	更多▼	快速创	×=	•
作日志	£	2						Q	K)				
[4	46] 2015-1	0-13 工作日	志・エ	作日志信	記 今天	已更新 (13 1	0月 2015) By	Administ	rator					
	工作日志	信息												编
	▽ 工作日ま	信息												
		工作日;	志名称	2015-1	0-13 <u>工</u> 作	日志			负责	人 9	开溜			
			类型	日报					创建时	间 2	015-10-13	17:41:54		
		修	败时间	2015-10	0-13 17:41	1:54								
	▽ 详细信息	<u>j</u>												
			描述	今天见1 1、深圳 展成大単 2、广州 会有结果 另外,2	72个客户 腾讯公司 !; 网易公司 !。 今天的客户	: ,这个公司规 ,这个公司目 可能会需要做	模比较大,不 前沟通情况不 做功能方面的订	过需求不 错,意向 [制,后缀	是很强烈 也较大,! 熱需要技术	,后续需 负责人相 〔部门提(需要长期跟进 目对来说比较 供配合。	,后期有树 "直接,本师	し会发 副可能	
	▽ 备注信!	3									見う	- 全部	•	
		24									451	· E₽	•	
			1 2010	10-13 17:4	가귀마가, 12 43:24	r记得跟好这 :	274月11				长部门的XXX			
	添加备注			10-13 17:2	망점呼,11 43:24	r记得跟好这:	"Y谷尸,有IT				卡部门的XXX			
۵	添加备注	排 潜在	客户	客户	斑猫呼,1 43:24 联系人	□「記得跟好这日 」	销售机会		田志	产品	卡部门的XXX	Emai		*
命作日	添加备注 日程安 志	排 若在	客户	10-13 17:4 客户	联系人 联系人		(消售机会		FD.5		「 文档 【	Emai	I 更多	*
☆ 作 日 査 第	添加备注 日程女 志 	排 潜在 ① ① ①	客户	客户	联系人 〕 ③		(前售机会) 在 工			产品	 *部门的XXX 文档 (1) (1)<!--</td--><td>Emai</td><td>□ 更多</td><td>*</td>	Emai	□ 更多	*
合作日 查到	添加备注 日程安 1志 1 1 1 1 1 3 級查找 4 8	排 者在 章 C D	客户 2 践	客户 「 「 下	联系人 (联系人) (低)		· 「 · 「 · 「 · 」 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·			产品) 〔回 M	*部门的XXX	Emai	」 □ 更多 立即查找 2 □ ②	
合作日 查封 美国 人名法	添加备注 日程女 1志	排 潜在	客户 2 戌 [] E	客户 下	联系人) ③	₹				产品 (回 M	★ 文档	Emai	□ 更多 立即查找 2 Q	
☆ 作日 重 類 風示	添加备注 日程女 【志 【 】 【 】 【 】 【 】 】 】 】 】 】 】 】 】 】 】	排 潜在 ① ① C D 16 of 16	客户 2 展 E	客户 「 下	联系人 联系人		请售机会 正 工 工 」 」 」 」 」 」 」 」			产品 [夏 M		Emai ≪〕 ○ F 違视图 !	」 更多 立即查找 > □ Q 病辑 刪	
合作日 查拉 美国 一 重示 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	添加备注 日程女 志 送 送 :条记录 1 : : : : : : : : : : : : : : : : : :	排 潜在	客户 2 戌 [] E	客户	联系人 联系人		前售机会 正 工 工 」 <	「 「 「 「 「 「 「 「 「 「 「 「 「 「		产品 回 M 量修引	 ★ 文档 ↓ ↓ ↓ ↓ (1) <	Emai	□ 更 ₹ □ □ 更 ₹ □ □ □ 查 找 □ □ □ 查 找 □ □ □ 查 找 □ □ □ □ 查 找	► •
☆ 作日 査報 	添加备注 日程安 志 状 引高级查找 各 B 等、引 北里修 工作日志名	排 著在	客户 2 度 E	客户 〔〕 「F — 勾选	联系人 43:24					产品 [[[[[[] [] [] [] [] [] []	★ 文档 ↓ 文档 ↓ 文档 ↓ 创 ↓ 创 ↓ 创	↓ Emai ≪〕 2 2 2 2 2 2 3 2 3 2 3 3 3 3 3 3 3 3 3	□ 更多 之即查找 > □ Q 扁辑 刪	► ~ ■
合作日白類の品で	添加备注 日程女 志	排 者在	客户 2 版 E	客户	联系人 43:24 () () () () () () () () () (前售机会 前售机会 正 五 工 过速 約日志,; 資天第一次 这一个見思	「一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一		产品 [[[[[[[[[[[[[★ 文档 	Emai ≪ ○ F 建视图 [!	□ 更多 □ 更多 □ □ □ □ □ 世 □ □ □ □ □ 世 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □	
合作日 査 短 風示	添加备注 日程女 1.志 対高級查找 4 B :条记录 1 3 2015-10-0 2015-10-0 2015-10-0 2015-10-0	排 若在	客户 2 岐 (二) E	客户 [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] []	联系人 13:24 14:24 14:		销售机会 销售机会 <	「 作日志 に 全部 就 后 点 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、		产品 回 の工 や.	 ▼ ▼ ○ ○<td>Emai ≪〕 ○ F 建视图 !!</td><td>」 □ 更多 之即查报 。 Q 篇辑 刪</td><td>► ~ :</td>	Emai ≪〕 ○ F 建视图 !!	」 □ 更多 之即查报 。 Q 篇辑 刪	► ~ :
合作日音報の日本ででで、日本では、日本では、日本では、日本では、日本では、日本では、日本では	添加皆注 日程女 は う の ま た に た に た に た に た の に た の に た の で れ の の で れ の の で れ の の で れ の の で れ の の で れ の の で れ の の の で れ の の の で れ の の の の	排 潜在	客户 2 戌 E	客户	联系人		請售机会 在 」 <			产品 〔 〔 M 約工◆·	 「文档 「文档 「、 () <	Emai ≪〕 ○ F 建视图 [!	」 更多 之即查找 > □ Q 扁辑 刪	► - 除
☆ 作日 重報 ■ ■ ● ● ● ●	添加备注 日程女 は ま の ま の ま の ま の 15-10-0 2015-10-0 2015-10-0 2015-10-0 2015-10-0 2015-10-0 2015-10-0	# 著在 章 C D 16 of 16 数 4 8 工作日志 8 工作月报 9 工作周报 9 工作周報	客户 2 人 民 王	客户	联系人 联系人	RU得跟好这 実道 実道 「」 日 日 服 日 服 日 服 日 服 日 服 日 服 日 服 日 服 日 周 服	前售机会 前售机会 全 工			产品 ○ ○	★ 文档 ↓ 文档 ↓ ① ↓ ② ↓ ③ ↓ ③ ↓ ③ ↓ ③ ↓ ③	Emai ≪ ○ F 建视图 [!	」 ■ ②即查找 》 □ Q	► -

① 日程安排 著在客户 客户 联系人 渠道 销售机会 工作日志 产品 文档 Email 更多 ▼ 快速010 工作日志 ● ② ● ② ●	m
正作日志 一 回 <td><u>‡</u></td>	<u>‡</u>
查找 在 工作日志名称 文即查找 A B C D E F G H J K L M N O P Q R S 显示 条记录 1-16 of 16 过滤: 全部 ● 创建视图 编辑 删除 課題示 条记录 1-16 of 16 过滤: 全部 ● 创建视图 编辑 删除 課題 批量修改 - 记录字段	
A B C D E F G H J K L M N O P Q R S 显示条记录 1-16 of 16 过滤: 全部 ✓ 创建视图 编辑 删除 ✓ <td></td>	
显示 条记录 1 - 16 of 16 过速: 全部 ▼ 创建视图 编辑 删除	T
● 20 ● 20 ● 20	
☑ ☑ 工作日志信息 详细信息 ☑ 20 □ □	
 ✓ 20 * 工作日志名称 □ * 负责人 □ * 负责人 □ 	项目组 ਆ ▼
□ 20 * 类型 □ 日报 ▼	
□ 20 保存 取消	

文档管理

文件管理功能,该功能主要用于管理和分享文档。下面介绍如何运用该功能于工作。

(一) 个人文件夹应用

管理个人工作中的各种文档,如计划书,工作报告等等文档。

	加文件夹			显示潮选: 全部	▶ 创建视图 編編
Default [This is a De	fault Folder) 标题	並示 12家: 1-1 文件	● ④ ④ 「」 息贝数: 修改时间	13 0 负责人	操作
DOCS	销售部最新消息	A Terms 翻译.doc	2009-09-01 15:25:57	admin	编辑 删除
我的工作计划 [35	<i>能否文件,</i> 约	显示 记录:1-1	④ ④ 1 总页数:	1) ()	
□ 文件编号	标题	文件	修改时间	负责人	操作
-	9月份工作记忆	A 9月份工作计划 doc	2009-09-01 15:45:48	admin	编辑工業院

(二) 公司文件夹应用

同时,也要应用该功能管理公司文档,如:人力资源管理部门可以将日常使用文档放 到指定文件夹,如员工信息登记表,休假申请文件等;后勤管理部门可以将最新管理文件, 通知,放到指定文件夹;销售部门可以将最新产品信息,市场信息放到指定文件夹与整个团 队共享。

21

www.rushcrm.com

销售部 【桌影开系】	(****#)	显示 记录: 1-1	0 C 1 20	8: 10 B	
□ 文件编号	标题	文件	修改时间	负责	人 操作
DOCS	9月数码相机市场行售	☑ 9月数码相机市场行售.doc	2009-09-01 16	04:27 admin	網織 (田戸)
我的工作计划 [:	111年文件月]	显示 记录:1-1	0 C 1 28	R: 19 @	
□ 文件编号	标题	文件	修改时间	负责人	操作
DOCE	9月侍工作记划	A 9月份工作计划 doc	2009-09-01 15:45:48	admin	
后勤管理部 [4]	[宏東5:孝志]	显示 记录:1-1	0 (1 20)	R: 10 0	
□ 文件编号	标题	文件	修改时间	负责人	操作
0009	停电通知	A 停电通知 doc	2009-09-01 16:05:59	admin	總結 (豐厚)
人力资源部 [84	र के जी रही थे। इ.स. इ.स. इ.स. इ.स. इ.स. इ.स. इ.स. इ.स.	显示 记录:1-1	0 C 1 20	R: 100	
□ 文件编号	标题	文件	維改时间	负责人	教作
0007	休暇申请亲	▲ 休留申请文件 doc	2009-09-01 16:03:22	admin	编辑(最终)

在文件管理模块,根据后台配置的权限结构树,上级默认可以看到下级的文件;同级 之间文件默认为私有,用户不可以查看同等级别的其它用户文档;通过共享规则设置,可以 设置各种复杂的共享规则,包括职位之间共享,用户之间共享,群组之间共享等;通过建立 群组,可以越级,跨部门,跨组织(集团分公司之间)进行信息管理与共享。

备注

备注广泛用于 CRM 系统的各个模块,方便对相应模块进行备注,并且备注可以保留 备注人,备注时间,备注内容,也可以用于经理对于某一个数据的批示。

▽ 备注信息	显示:全部 ▼
第一版本需求客户很满意 作者: Administrator 添加于 2015-04-07 12:15:54	
添加备注	
保存 或清除	Ŧ

www.rushcrm.com

22

统计图

RUSHCRM 具备强大的数据统计功能,可以直观体现销售数据,自定义所需要的任何客 户报表、联系人报表、销售机会报表、发票报表、销售情况报表、库存报表、报价单报表以 及各种相关联的模块自定义报表。

统计图



视图过滤

每一个模块包含潜在客户、客户、联系人、销售机会除了默认视图以外都是可以随意 编辑视图,以方便显示。

编辑新的视图可以选择显示的排列,以及过滤某一个字段里面的某一些词以及值的大小范围。

2B 用户篇	23
--------	----

刃者	邓变得简单,	再简单!					١	www.rus	hcrm.con	n
U	SHCRM			查找		▼ Q			美羊羊	8
								Administ	rator : 🏷 🛛 ((-
ŵ	潜在客户 客)	户 联系人 靜	信机会 快	速创建 💌						
在客	护 🔒	2	🕓 🖪 🔵		1					
查	找 查:	找		在 潜在客户编号	_	立即查找				[×]
转到	高級查找									<u> </u>
			0 11	I J K L		u k 3		v v		
	除 批里修改	发送邮件	****							
	潜在各户调亏	姓名	央乂名	公司	电话	P9996	Email	页责人	深作	
	LEA3	李小姐		上海某快递公司	021-12345678			美羊羊	编辑 刪除	
	LEA4	黄先生		上海某设计公司	0755-00000000	www.abc.com		美羊羊	编辑 刪除	
	LEA5	黄胜		深圳科技公司	12245698752			美羊羊	编辑 刪除	
	LEA6	欧阳先生		北京某政府部门	021-56342589	www.bbb.com		美羊羊	编辑 刪除	
	LEA8	连胜先		重庆某网站	021-56342589	www.bbb.com		美羊羊	编辑 刪除	
显示	除 批里修改 : ·条记录 1 - 5 of 5	发送邮件						•) 1 of 1	•

如果设置为公开,那么将所有的人都可以利用这个视图筛选。

RUSHCRM						查找			Ě		
										Administrator : 🏷	迎使用RUSHCRM
۵	潜在客户	客户	联系人	销售机会	快速	创建	-				
潜在	主客户 > 创致	書视图									
	详细信息										
	*视图名称:	上海的	的客户				📄 设为默认		■ 在首页关键指标显示	: 🔳 र्षे	2为公开
1	选择字段										
	姓名 *	•		公司	3 *	•		负责人 *	•	潜在客户状态	•
	修改时间	-		无		-		无	-	无	
	无	-									
	基	本查询			i	高级查询					
			高级把	豊素							
										新组合	
										\boxtimes	
			公司		•	包含	-	上海	2	Ť	
			新条	件							
							保存	取消			

过滤前全部显示, 过滤后只显示符合条件的客户。

	·,丹间平;					W	ww.rusn	
抹在客户	-				Q			
查找	查找		在 潜在客户	編号 💽 立।	即查找			
A B C	D E F G	3 H I	JK	L M N O P	Q R S	T U	v w I	X Y Z
显示 条记录 1 - 5 c	of 5	过滤:	全部		<mark>观图</mark> 编辑 删除		 ● ● 1 	of 1 🕑 🕕
刷除 批里修	波 发送邮件							
■ 潜在客户编	号 姓名	英文名	公司	电话	网站	Email	负责人	操作
LEA3	李小姐		上海某快递公	司 021-12345678			美羊羊	编辑 刪除
LEA4	黄先生		上海某设计公	司 0755-00000000	www.abc.com		美羊羊	编辑 刪除
LEA5	黄胜		深圳科技公司	12245698752			美羊羊	编辑 刪除
LEA6	欧阳先生		北京某政府部	021-56342589	www.bbb.com		美羊羊	编辑 刪除
LEA8	连胜先		重庆某网站	021-56342589	www.bbb.com		美羊羊	编辑 刪除
滤后。 古在客户	•2							
单1% 转到高级查找	查找		在 姓名	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	即查找			
ARC	DEF	3 H I	JK	L M N O P		r I U I	V M	
ADC					u k s		• ••	X Y Z
显示条记录 1-2 0	of 2	过滤:	上海的客户	• 创建初	u		(1)	X Y Z
显示条记录1-20 副除 批單簡	of2	过滤:	上海的客户	● 创建初	四图 编辑 删除			X Y Z
显示 条记录 1-2 (■除 批里修 □ 姓名	of2	过速:	上海的客户	▼ 创建初 者在客户状态	四」编辑 删除 修改时间		● ● 1 操f	X Y Z
显示 条记录 1 - 2 c ■除 批里館 ● 姓名 ● 李小姐	of 2	过速:	<u>上海的客户</u> 负责人 美羊羊	▼ 创建初 著在客户状态 尝试接触	图 编辑 删除 修改时间 08-01-2015 08:57:52	2	 ④ ④ 1 操f 编辑 	X Y Z of1)(E
显示条记录 1-2 (● 除 批里約 ● 姓名 ● ず 小姐 ● 黄先生	大送邮件 人司 上海某快递公司 上海某设计公司	过悲:	上海的客户 负责人 美羊羊 美羊羊	▼ 创建初 潜在客户状态 尝试接触	2011 编辑 1 删除 修改时间 08-01-2015 08:57:52 09-01-2015 02:21:36		 ④ ④ 1 操f 编辑 编辑 	X Y Z of1)(F 计网除 计网除
显示条记录1-20 副除 批型维 型先名 一 黄先生 副除 批型维 一 批组 一 新先生	bf2 发送邮件 公司 上海某快递公司 上海某设计公司 該次 发送邮件	过渡:	上海的客户 负责人 美羊羊 美羊羊	▼ 创建初 者在客户状态 尝试接触	图 编辑 删除 修改时间 08-01-2015 08:57:52 09-01-2015 02:21:36	2	 ① ① 1 操f 编辑 编辑 	X Y Z of1)(F 计删除 计删除

查找

查找指的是针对某一个模块进行某一些字段的精确或者模糊查找,方便快速找到相应 的数据,RUSHCRM 支持简易查找以及组合查找,并且支持合并去重功能。

常见问题

个人版的技术服务包含什么内容?

个人版首次购买赠送一年的标准服务,即 5*8 的技术服务,包含数据导入、使用培训 等服务。

个人版扩容以后如何扩容?

只需要增加高级版本的用户数即可直接升级到高级版本增加用户数,无缝扩容,无需 重新配置系统。

个人版以后如何升级?

只需要购买高一级的版本即可,无缝升级,无需重新配置系统,资料也可以全部保存。