

The page features a minimalist design with three large, overlapping blue circles of varying sizes. The largest circle is at the top right, a medium one is in the center, and another large one is at the bottom right. Two thin, light blue lines intersect to form a large 'V' shape that frames the central circle and extends towards the top corners of the page.

# Rushcrm 用户使用手册

[www.rushcrm.com](http://www.rushcrm.com)

# 目录

一、	工作台 .....	6
	首页 .....	6
	1. 默认首页组件 .....	6
	2. 自定义首页组件 .....	7
	审批 .....	8
	1. 提交审批 .....	9
	2. 同意审批: .....	9
	3. 驳回审批: .....	10
	4. 完整流程示例 .....	10
	报表 .....	12
	1. 报表文件夹 .....	12
	2. 新建自定义报表 .....	12
	统计图 .....	22
	日程安排 .....	23
	1. 新增日程安排 .....	23
	2. 默认权限 .....	25
	3. 日程安排共享 .....	25
	4. 操作 .....	28
	工作日志 .....	30
	消息 .....	30
	绩效统计 .....	32
	销售目标 .....	34
二、	市场营销 .....	36
	营销活动 .....	36
	短信记录 .....	38
三、	客户管理 .....	38
	潜在客户 .....	38
	1. 新增 .....	38
	2. 删除 .....	40
	3. 修改 .....	41

4.	转移 .....	42
5.	转化潜在客户 .....	43
客户 .....		45
1.	工商查询 .....	45
客户池 .....		49
1.	客户池的状态 .....	49
2.	客户池的权限 .....	50
3.	客户池的使用 .....	51
联系人 .....		55
代理商 .....		55
四、	销售管理 .....	55
联系记录 .....		55
销售机会 .....		56
报价单 .....		56
销售合同 .....		57
项目管理 .....		58
1.	项目 .....	58
2.	项目任务 .....	59
3.	项目里程碑 .....	60
五、	财务管理 .....	60
应收款 .....		60
收款单 .....		62
应付款 .....		62
付款单 .....		63
发票 .....		63
退款单 .....		64
报销单 .....		64
六、	库存管理 .....	65
供应商 .....		65
产品 .....		65
产品分类 .....		66
发货单 .....		68

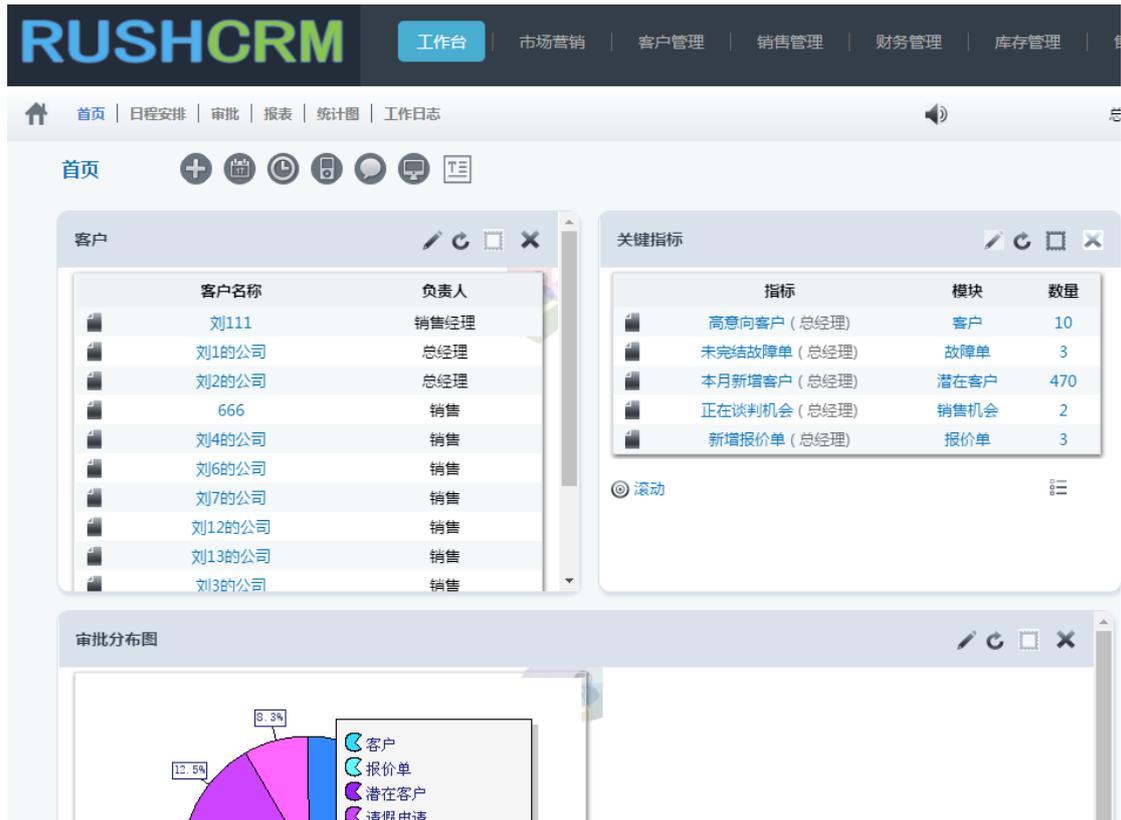
采购订单.....	68
价格表.....	69
1.    新建一个价格表.....	70
2.    添加产品或服务至价格表.....	70
3.    价格清单应用.....	71
资产.....	72
出库单.....	72
入库单.....	73
调拨单.....	74
盘点单.....	75
库存流水.....	76
库存台账.....	77
库存余额.....	78
七、    售后服务.....	78
服务.....	78
服务合同.....	79
故障单.....	81
常见问题.....	83
八、    考勤管理.....	84
拜访签到.....	84
考勤打卡.....	86
请假申请.....	89
考勤统计.....	91
九、    工具箱.....	92
文档.....	92
1.    个人文件夹应用.....	92
2.    公司文件夹应用.....	92
备注.....	93
回收站.....	94
十、    客户门户.....	94
1.    客户门户账号开通.....	94
2.    客户门户的登录.....	96

十一、	常用功能 .....	98
	查找 .....	98
	视图过滤 .....	99
	快速创建 .....	104
	查看历史 .....	104
	小工具 .....	105
十二、	常见问题 .....	105
	为什么有些功能我好像没有? .....	105
	如果用户数不够用要怎么办? .....	105
	技术服务包含什么内容? .....	105

# 一、工作台

## 首页

首页主要是用于将 CRM 系统中的一些重要模块信息放置在一起进行集中的展示，方便用户快速查看全局中的重要事项的一个模块。首页中的每一个用于展示 CRM 系统中各模块信息的部分就叫做首页组件。



首页组件分为默认组件和自定义组件两个部分，默认组件可以由管理员在创建用户时帮用户设置，也可以由用户自行在个人设置中进行设置，首页组件主要是为了让用户能够快捷的对各个模块的信息进行了解和管理，是一个客户关系管理的工作台。

### 1. 默认首页组件

首页组件有预设一些常用的模块，用户可以直接在个人设置中选择开启或者关闭，同时首页组件也支持用户自己将需要的模块视图或者是报表、统计图等放在首页，便于用户进行自定义的工作台工作。下面将简单介绍一些常用的默认首页组件：

**3. 用户照片**

照片 选择文件 未选择任何文件  
 (只允许使用 jpg、gif、bmp 与 png 格式图片)

**4. 首页组件**

最新销售情况	<input checked="" type="radio"/> 显示	<input type="radio"/> 隐藏
最新客户	<input checked="" type="radio"/> 显示	<input type="radio"/> 隐藏
最新销售机会	<input checked="" type="radio"/> 显示	<input type="radio"/> 隐藏
最新报价单	<input type="radio"/> 显示	<input checked="" type="radio"/> 隐藏
关键指标	<input checked="" type="radio"/> 显示	<input type="radio"/> 隐藏
最新故障单	<input type="radio"/> 显示	<input checked="" type="radio"/> 隐藏
最新项目组任务	<input type="radio"/> 显示	<input checked="" type="radio"/> 隐藏
最新销售合同	<input type="radio"/> 显示	<input checked="" type="radio"/> 隐藏
最新发货单	<input type="radio"/> 显示	<input checked="" type="radio"/> 隐藏
我的新潜在客户	<input checked="" type="radio"/> 显示	<input type="radio"/> 隐藏
最新采购订单	<input type="radio"/> 显示	<input checked="" type="radio"/> 隐藏
最新常见问题	<input type="radio"/> 显示	<input checked="" type="radio"/> 隐藏
近期活动	<input type="radio"/> 显示	<input checked="" type="radio"/> 隐藏
即将进行的活动	<input type="radio"/> 显示	<input checked="" type="radio"/> 隐藏

保存
取消

**最新潜在客户：**展示用户在个人设置中设置的周期内的状态不是‘没有潜在价值’和‘丢失的潜在客户’的其余的潜在客户。

**最新客户：**统计用户名下的未结案的销售机会的金额，然后展示出这些销售机会所属的客户，及他们名下所有的销售机会的金额。

**最新销售机会：**展示金额大于 0 的，填写了预计完成日期的没有结案的销售机会。

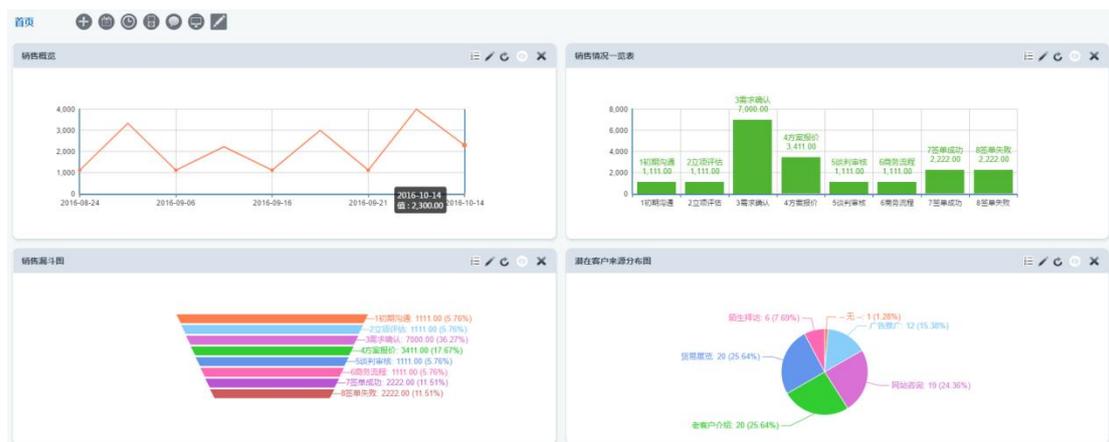
**最新潜在客户：**展示出当天新建的，非丢失的潜在客户和没有潜在价值。

**即将进行的活动和近期的活动是一样的。**

**关键指标：**可以展示任意模块下的任意视图中的信息条数，可以用来快捷查看一些重要的客户信息数量，比如新增客户数、即将成单客户数、将到期报价单等等，用户想要添加关键指标只需要在编辑视图时将该视图中的关键指标选项勾选上即可。

## 2. 自定义首页组件

除了启用默认首页组件之外，用户还可以自行添加想要重点关注的模块的信息到首页，便于进行客户关系所有模块的统筹管理。



选择模块将可以选择将任意模块中已经设置好的视图添加到首页；  
 选择图表可以将系统默认的图表添加到首页；  
 选择记事本则可以在首页添加一个记事本用于进行文字记录；  
 报表则是可以将设置好的报表图添加到首页；  
 默认组件则是启用在个人设置中被隐藏的系统默认组件。

## 审批

审批模块主要是用于对其它模块的信息进行审批，例如：客户的申领审批、报价审批，到后续的合同审批，项目审批等等都会使用到审批的功能。

想要使用审批功能首先需要设置一个审批的流程，关于审批的流程设置可以查看管理员手册。

## 1. 提交审批

当相关模块的审批流程设置好后，该模块右边的操作栏中会出现一个提交审批的选项，点击提交审批后就会弹出一个审批确认框，选择相应的审批人后就可以直接提交审批给该审批人进行审批了。提交审批后，该审批人就会在自己的审批模块看到该条审批记录，然后就可以进行审批了。



## 2. 同意审批:

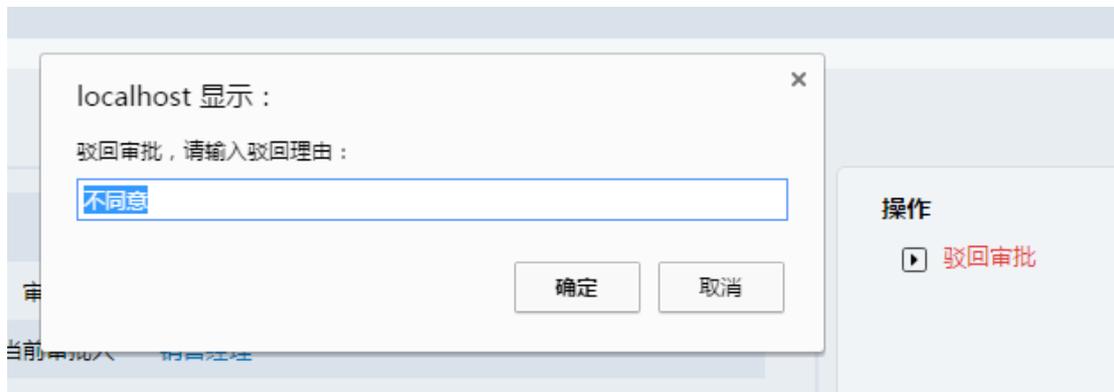
当审批被提交后，该条审批的负责人将会在自己的审批模块中查看到该条审批信息。审批人这时可以在提交了审批的该条记录的右方操作栏，或者是该次审批信息的右方操作栏进行同意或驳回审批的操作，点击同意后该条审批将会自动提交到下一人进行审批。当所有审批人都同意审批后，该条记录的审批状态将会显示为审批完成。





### 3. 驳回审批:

如果审批人觉得该条审批不能通过时，审批人可以点击驳回审批将该条审批驳回，审批驳回后会直接将该条审批驳回到最初的提交人处，同时之前每一级的历史审批人会清空，当该审批提交人重新提交审批时，所有审批人需要重新进行审批。



### 4. 完整流程示例

我们以报价单为例，在为报价单模块设置好审批的流程后（这里设定的流程为一级审批流程，审批人为销售经理，即销售经理审批完成后该审批流程便完结了），我们进入报价单模块中。接下来我们可以选择一个已有的报价单点击进入查看报价单详情的界面，在右边操作栏中可以看到有提交审批的选项，点击提交审批会弹出一个提交审批的文本框，我们可以在文本框中输入简要的情况说明等信息，然后将审批提交给下一级的审批人也就是销售经理。



提交审批后，下一级审批的负责人就可以查看到该审批提交到了自己名下，接下来就可以在报价单界面右侧操作栏或审批界面的右侧操作栏中点击同意或驳回该审批。



审批完成后，审批状态就将由审批中变化为审批完成。



这样一次报价单的审批就算是完成了，当然演示的这个流程是比较简单的，实际中用户也可以根据自己公司的实际审核情况添加多级审批，审批人除了选择某一个单个的用户还可以根据职位、多人项目组等进行选择，每一级审批人同意之后，该条审批信息中的当前审批人变回自动跳转到下一级审批，同时该级审批人会成为该次审批的历史审批人，将不再有该条审批信息的审批权限，但是依然可以查看到该条审批的审批信息。

# 报表

## 1. 报表文件夹

RUSHCRM 的报表模块有 4 个默认文件夹：

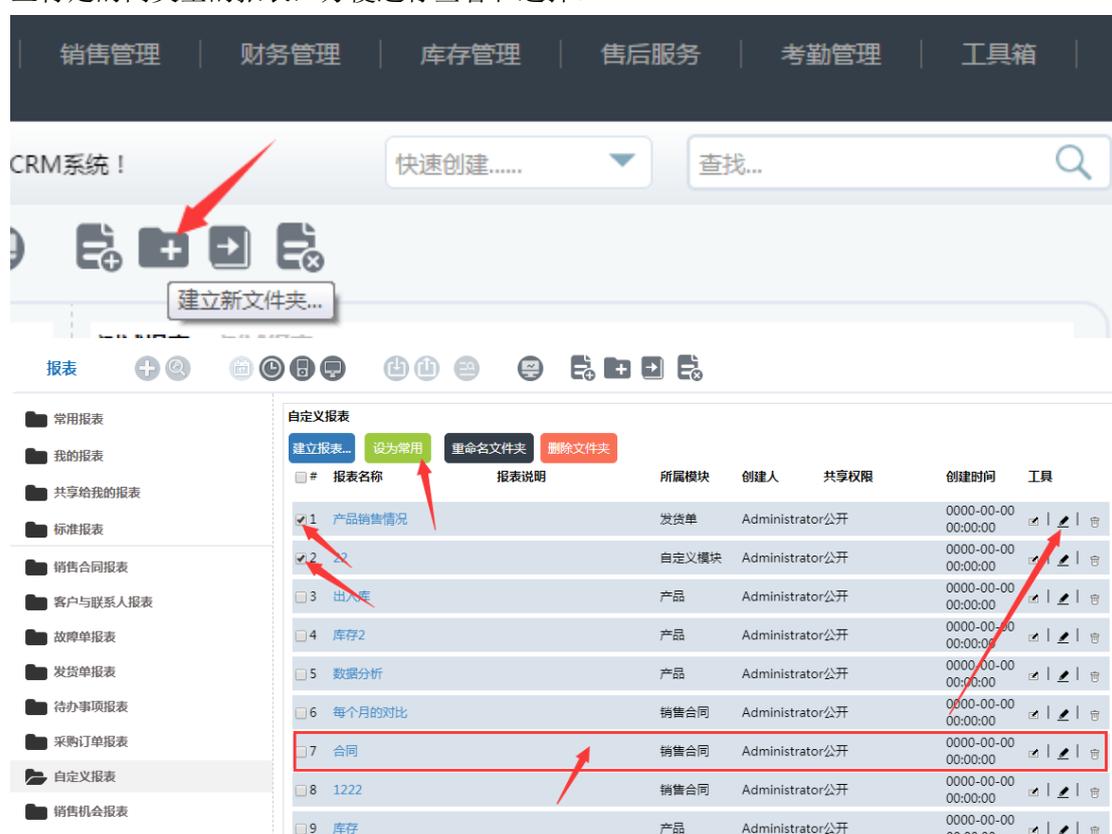
常用报表：当其它文件夹中的报表被设为常用后，将会集中显示在常用报表文件夹中。

我的报表：这里会展示所有的当前用户自己创建的报表。

共享给我的报表：这里会展示所有的别人公开或共享给当前用户的报表。

标准报表：用于存放系统的标准报表的文件夹，新建自定义报表时可以将报表放在这个文件夹。

除了系统默认的 4 个报表文件夹，用户还可以自行创建其它的报表文件夹，用于存放一些特定的同类型的报表，方便进行查看和选择。

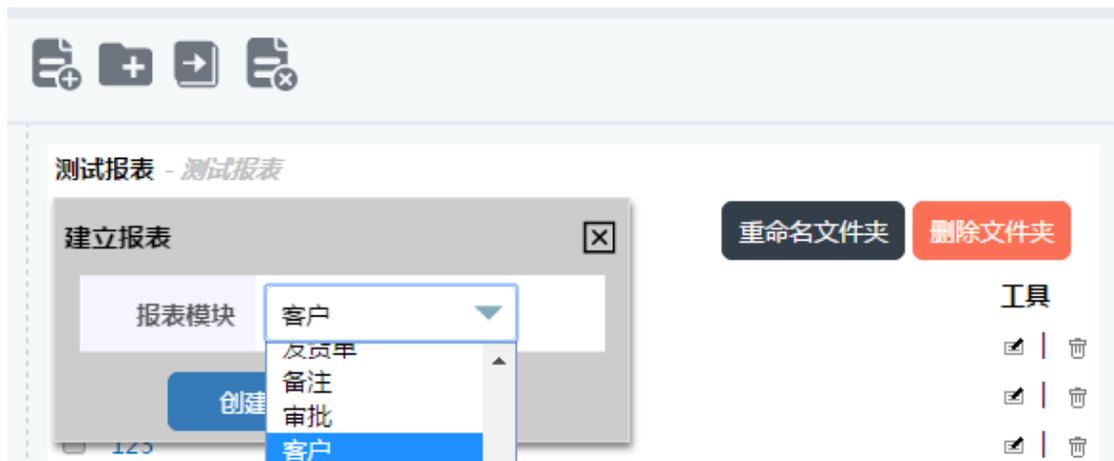


## 2. 新建自定义报表

如果需要新建自定义报表可以先新建一个文件夹，用于进行报表的类别分类，然后创建一个新的报表放入建好的文件夹中：



建立报表时，可以选择任意的模块，需要创建以哪个模块为主体的报表就可以选择哪个模块，同时选择了某一个模块之后可以选择任意和所选模块相关联的模块一起进行数据整理。



报表类型有两种：1、表格式报表，表格式报表相对比较简单，如果用户只需要直观的展示所需要的数据，并进行简单的金额的计算，不需要生成相关的柱统计图表，那么就选择表格式报表就可以，因为需要处理的数据相对简单，所以速度会较快，占用系统资源也较少；2、汇总式报表，如果用户需要进行某项数据的比例计算和数据统计，以及生成更直观的统计图表及相关汇总数据值，则可以选择汇总式报表。具体创建过程如下：

选择模块时，一定要选择拥有正常的上下级关联逻辑的模块，比如客户名下有联系人，那么可以选择将客户和联系人一起进行汇总统计，但是客户关联联系人，客户关联应收款，这样的逻辑则不是正常的逻辑，因为客户-联系人-应收款中，联系人和应收款是没有关联关系的，所以这样的统计结果也将会出现错误。

2. 相关模块
3. 报表类型
4. 选择字段
5. 指定分组
6. 排序设置
7. 细节设置
8. 高级自定义编程
9. 计算


表格式报表  
 表格式报表是呈现数据的最简单和最快速的方式

汇总式报表  
 汇总式报表可以查看数据的小计和其他汇总信息

2. 相关模块
3. 报表类型
4. 选择字段
5. 指定分组
6. 计算
7. 规则
8. 共享
9. 附表邮件

**可用字段**

客户 账号信息  
 客户 ID  
 客户名称  
 客户 NO  
 网址  
 电话  
 股票代码  
 传真  
 隶属于  
 其它电话  
 员工  
 电子邮件  
 其它电子邮件  
 所有制  
 行业  
 评价

增加 >

**已选字段**

客户 客户名称  
 客户 传真  
 客户 员工  
 客户 年营业额

选择相应的数据字段后点击增加按钮就可以在后续生成的报表中展示需要的数据

如果某个数据不需要则点击该字段然后点击红叉即可

选择字段时除了展示本模块的字段，还可以展示第二步中选择的相关模块的字段。这里有一点需要注意，针对报价单、销售合同、发货单、发票等包含产品块部分的模块，如果选择了要展示产品名称、产品小计等信息，则下面进行分组统计和数值计算时也要选择对应的产品相关字段进行计算，不然系统将会无法进行数据统计和展示。

3. 报表类型
4. 选择字段
5. 指定分组
6. 排序设置
7. 细节设置
8. 高级自定义编程
9. 计算

汇总数据来自：  
 行业 排序：上升

接着来自：  
 客户分级 排序：上升

最后来自：  
 销售阶段 排序：上升

这里分组排序的字段指的是这个报表需要按照哪个字段进行分组统计，以便于进行数据统计分析，后续统计的该字段的数值也将会依次显示在该字段后面。日期和日期时间类型的字段在分组时，可以选择按照月、季度、年的方式进行分组统计。

3. 报表类型	汇总数据来自： 数据更新日期	按时间分组 没有	排序： 上升
4. 选择字段		没有	
5. 指定分组	接着来自： 客户分级	没有 年 月 季	排序： 上升
6. 排序设置			
7. 细节设置	最后来自： 销售阶段		排序： 上升
8. 高级自定义编程			
9. 计算			
10. 规则			

4. 选择字段	排序： 没有	排序： 上升
5. 指定分组		
6. 排序设置	接着来自： 没有	排序： 上升
7. 细节设置	没有 客户 客户信息 客户 ID 客户名称 客户 NO 电话	排序： 上升
8. 高级自定义编程		
9. 计算		
10. 规则		

3. 报表类型		
4. 选择字段	仅显示做为负责人可以看到的数据	是
5. 指定分组		
6. 排序设置		

**7. 细节设置**

这个设置是当字段被设置了加密时不显示被加密的字段数据。如果是表格式报表，那这里会多一个选项是否合并相邻的行：这里选择是的话，那表格式的报表系统会按照排序的顺序将相邻的完全一样的单元格合并显示为一个单元格。

4. 选择字段	是否合并相邻的行	否
5. 指定分组		
6. 排序设置	仅显示做为负责人可以看到的数据	是
7. 细节设置		

- 3. 报表类型
- 4. 选择字段
- 5. 指定分组
- 6. 排序设置
- 7. 细节设置
- 8. 高级自定义编程**
- 9. 计算
- 10. 规则
- 11. 共享
- 12. 附表邮件

- 选择默认设置
- 我是专业人员，我要选择高级功能

### 自定义函数编辑

函数名称： 插入示例代码

说明：  
 我的作用是返回指定单元格的背景颜色值  
 可使用的变量如下  
**\$row** 当前的行索引  
**\$col** 当前的列索引  
**\$value** 当前单元格的值数据  
**\$values** 当前行的值数据，请用下标访问  
 返回值格式 `return "FF0000"`

高级自定义编程：用户可以设定一个规则，将指定单元格的数据描上颜色，便于进行查看。

a.grid\_bg\_color 函数可设置报表详细页面内指定数据单元格的顏色；

b.row\_bg\_color 函数可设置报表详细页面内指定数据记录的颜色。

- 3. 报表类型
- 4. 选择字段
- 5. 指定分组
- 6. 排序设置
- 7. 细节设置
- 8. 高级自定义编程
- 9. 计算**
- 10. 规则
- 11. 共享

字段	总计	平均	最小值	最大值
客户 - 企业评分	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
客户 - 年营业额	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
客户 - 数字	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
客户 - 货币	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
客户 - 数字1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
客户 - 货币1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
客户 - 数字2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
客户 - 货币2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
客户 - 百分比	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
客户 - 货币20180626	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

这里可以计算任意的系统自带或自定义添加的数字、货币类型字段和百分比类型字段。计算方式则是按照上一步中设置的分组类型的字段，自动计算相应字段值所对应的记录的数据总计/平均/最小值/最大值。

1. 报表细节	规则 选择报表数据的过滤规则
2. 相关模块	
3. 报表类型	
4. 选择字段	<b>标准过滤器</b>
5. 指定分组	字段: <input type="text" value="客户 - Assign Date"/> <input type="text" value="自定义"/> 开始日期: <input type="text" value=""/> <input type="text" value=""/> 结束日期: <input type="text" value=""/> <input type="text" value=""/>
6. 计算	<input type="text" value="客户 - Assign Date"/> <input type="text" value="自定义"/>
7. 规则	<input type="text" value="yyyy-mm-dd"/> <input type="text" value="yyyy-mm-dd"/>
8. 共享	<b>高级过滤器</b>
9. 附表邮件	<input type="button" value="新建组"/>

没有
没有

✕

过滤器和数据筛选、视图筛选中的筛选方式相同，可以进行特定的字段、要求等的筛选。其中标准过滤器中设置的时间筛选条件将会是报表的默认筛选条件，下方的高级过滤器的筛选条件则可以报表展示页面手动进行修改。

4. 选择字段	<b>共享</b>  选择报表类型: <input type="text" value="公开"/> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: inline-block;">           公开            私有  <b>公开</b>            共享         </div>
5. 指定分组	
6. 计算	
7. 规则	
8. 共享	
9. 附表邮件	

共享可以选择是否将自己建立的报表共享给其他人或者是干脆公开给所有人查看，不过被共享人只能看到自己权限下所能看到的数据的报表。

3. 报表类型

4. 选择字段

5. 指定分组

6. 计算

7. 规则

8. 共享

9. 附表邮件

**附表报告**

**频率**

每天 ▾ 时间:  hh:mm (24小时格式)

---

**报告格式**

选择: PDF ▾

---

**收件人**

选择: 用户 ▾

**选定的收件人**

User:: Administ ▲  
 User:: 销售专员  
 User:: 销售经理

如果有开启邮件模块，则这里可以选择按照固定频率自动生成报表发送给选定的收件人。

客户行业	客户	客户分级	销售机会	销售阶段	记录计数	销售机会	销售金额之和	销售机会	销售金额之平均值
--无--	初步意向客户	7签单成功	1	1111.00	1	1111.00	1111.00	1	1111.00
	高意向客户	6商务流程	1	1111.00	1111.00	1	1111.00		
								2立项评估	1
	5谈判审核	1	1111.00	1111.00	1	1111.00			
							8签单失败	1	2222.00
	小计:			6	7777				
	服装	高意向客户	3需求确认	1	4000.00	1	4000.00	4000.00	1
小计:			1	4000		4000	4000.00		4000.00
银行	商务流程客户	3需求确认	1	3000.00	1	3000.00	3000.00	1	3000.00
	4方案报价	1	2300.00	2300.00	1	2300.00			
小计:									3
教育	已成单客户	7签单成功	1	1111.00	1	1111.00	1111.00	1	1111.00
小计:			1	1111		1111	1111.00		1111.00
合计:			11	19299		1754.45			

点击相应的分组字段可以查看该分组中的所有的记录信息，而所展示的字段就是在报表中设置的需要查看的字段信息。

客户 客户名称	客户 电话	客户 行业	客户 客户分级	客户 负责人	销售机会 销售阶段	销售机会 销售金额	销售机会 创建时间	ACTION
刘2的公司	0755-12345602	银行	高意向客户	管理员	1初期沟通	1,111	2016-09-01 14:48:33	<a href="#">查看详细信息</a>
刘8的公司	0755-12345608	银行	商务流程客户	管理员	3需求确认	3,000	2016-09-09 10:19:22	<a href="#">查看详细信息</a>
刘11的公司	0755-12345611	银行	高意向客户	管理员	4方案报价	2,300	2016-09-29 18:32:59	<a href="#">查看详细信息</a>

1 of 1

点击查看详细信息将会跳转到这条记录的详情界面，展示该记录的详细信息。

除了报表中的数据展示，Rushcrm 还为用户准备了强大的图表展示功能，用户可以使用所选择的分组排序字段以及相应的记录计数或其它数值计算字段进行图表的生成和展示。

编辑图表

客户 行业	客户 客户分级	销售机会 销售阶段	记录计数	销售机会 销售金额之和	销售机会 销售金额之平均值
--无--	初步意向客户	7 签单成功	1	1111.00	1111.00
	已成单客户	4 方案报价	1	1111.00	1111.00
		6 商务流程	1	1111.00	1111.00
		2 立项评估	1	1111.00	1111.00

### 编辑图表

选择类型：











图表设置：

X轴

--请选择--

Y轴

--请选择--  
 升序  
 降序

保存
取消

## 编辑图表

选择类型：



图表设置：

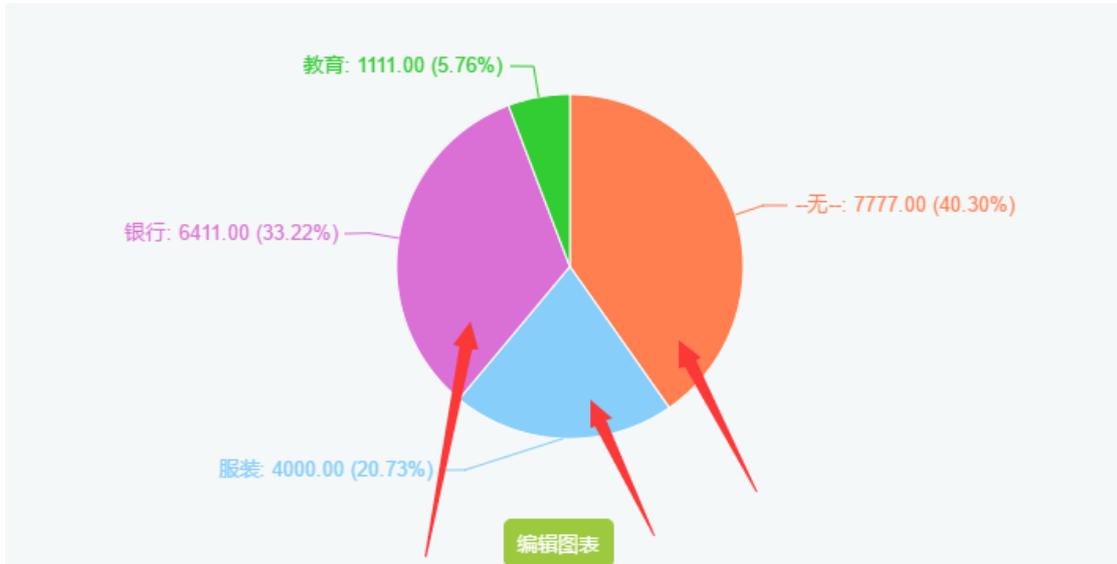
X轴

行业

Y轴

记录计数  
记录计数  
合计之和  
合计之平均值

取消



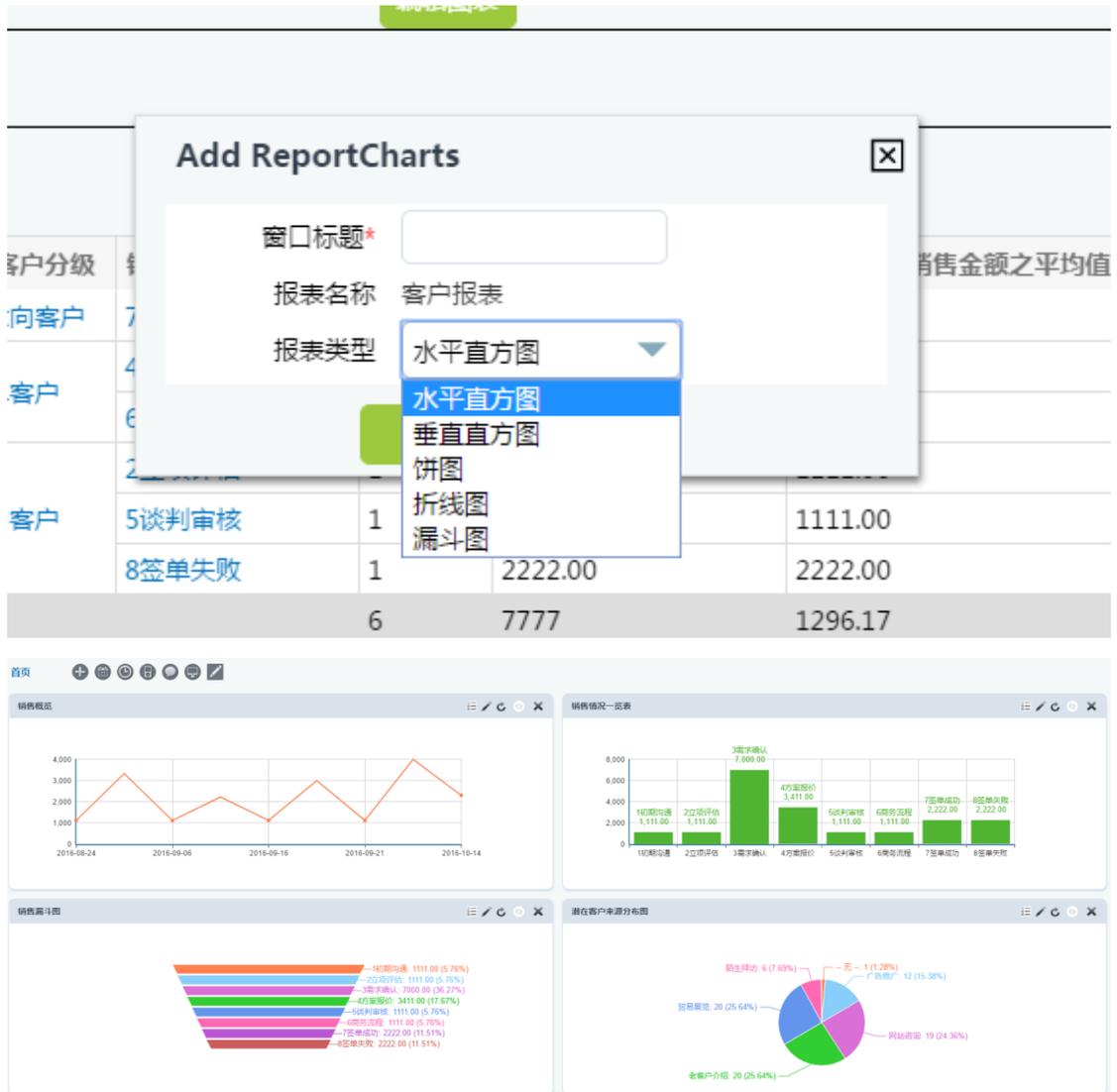
点击相应的图表区块将会跳转到对应信息的模块内列表页面，用户将能够查看该统计记录的详细信息。

客户行业	客户客户分级	销售机会	销售阶段	记录计数	销售机会	销售金额之和	销售机会	销售金额之平均值
--无--	初步意向客户	7	7	7	1	1111.00	1	1111.00
			4	4	1	1111.00	1	1111.00
	已成单客户	6	6	6	1	1111.00	1	1111.00
			2	2	1	1111.00	1	1111.00
	高意向客户	5	5	5	1	1111.00	1	1111.00
			8	8	1	7777.00	1	7777.00

图表除了在数据报表页面进行展示，还能够被放置在首页，便于用户进行主要数据信息的预览和了解详情。

总计: 11 条记录

客户行业	客户客户分级	销售机会	销售阶段	记录计数	销售机会	销售金额之和	销售机会	销售金额之平均值
初步意向客户	7	7	7	1	1111.00	1	1111.00	

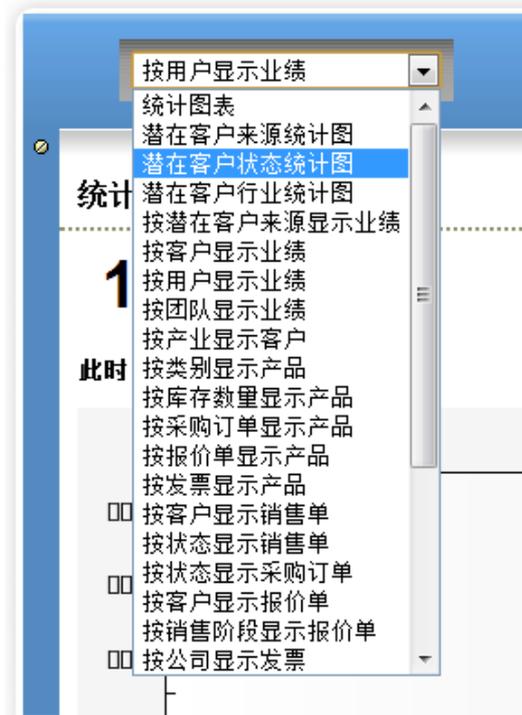


放在了首页的图表同样点击图表中的分组数据也可以筛选出相应的数据信息，能够极大的方便使用者进行重要信息的查看和筛选。

## 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



## 日程安排

日程安排是指每个人每天的工作计划。日程安排是一项普遍而重要的应用，通过系统对个人的工作内容进行安排，可以帮助用户理清工作计划，并有条不紊地开展工作的。作为一个单独的模块，它在系统中与其它模块，如客户，联系人，潜在机会，等等，有着密切的联系，不仅是个人安排工作计划，提防少办漏办事务的重要助手，也是企业上一级工作人员（如团队组长，部门经理，总经理）了解下级工作状况，监督企业重要规定和决策执行情况的重要助手。

### 1. 新增日程安排

日程安排分三种类型，分别是：

- 1.电话 - 计划要打电话，并设置时间，日期，联系人等。
- 2.会议 - 计划要进行的会议，可能输入会议的主题，内容，时间日期，相关人员。
- 3.待办事项 - 除了以上两种类型之外的工作内容都可以归类为待办事项。

注：可以说，电话&会议都属于待办事项范畴。将电话&会议两种待办事项单独出来的目录是方便用户进行信息的输入与归类；

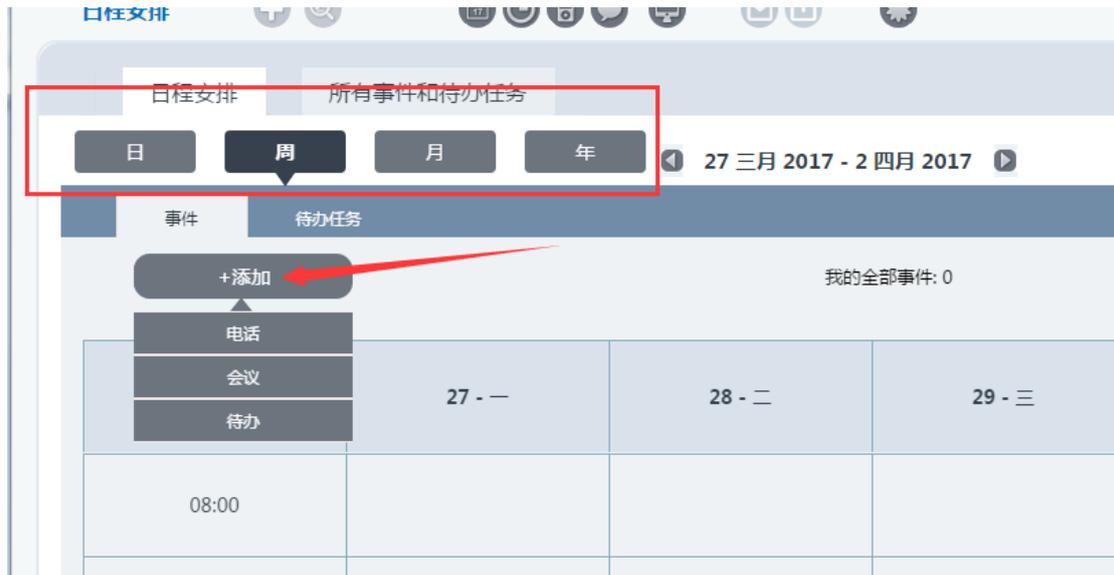
设定好的日程安排会在到达设定的开始时间后会自动进行弹窗提醒，弹窗后可以选择推迟提醒或者是更改电话和会议的具体内容，如果直接关闭弹窗则不再进行提醒。推迟提醒后会在大概 1 分钟左右的时间内再次进行弹窗提醒，具体的时间取决于浏览器去服务器抓取信息的时间，而且只要进行了推迟，那弹窗的提醒就不会受限于任务的结束时间，即时超出了任务的结束时间也会继续弹窗提醒。

因为 CRM 是 B/S 的架构，所以所有的弹窗都是基于浏览器的，因此必须打开浏览器、

登录 CRM 系统，视窗也是 CRM 系统的界面时才会看到弹窗提示。



选择相应的日期并建立相应类型的任务



事件类型

\*事件名称   标记为公开

描述

地点

\*状态

优先级

负责人  用户  项目组

发送邮件通知

开始时间  时  分

结束时间  时  分

★ 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

<div style="background-color: #f0f0f0; padding: 5px;"> <p>销售</p> <p>销售经理</p> <p>财务部</p> <p>生产部</p> <p>采购部</p> <p>仓储部</p> </div>	<input type="button" value="添加 &gt;&gt;"/> <input type="button" value="移除 &lt;&lt;"/>	<div style="background-color: #f0f0f0; height: 40px;"></div>
---	--	--

选择的用户会收到一封事件的通知的Email。

当把公开选项勾上，表示所有人可见。

## 2. 默认权限

系统默认的记录查看权限为：同级之间不可以查看其它人日程安排，上级默认可以查看下级日程安排。

**注：**管理员是系统权限最高用户，可以看到所有记录，如果是非管理员用户的话，仅能看到自己及其下属的日程安排。

## 3. 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。点击日程安排界面右上角设定按钮进行设定。

## 1) 设置共享人



点开之后在此设定想要共享的用户。



## 2) 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。  
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。

### 添加事件

事件类型 会议

\*事件名称   标记为公开

描述

地点

\*状态  负责人

### 3) 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。

日程安排

日程安排 所有事件和待办任务

日 周 月 年 27 三月 2017 - 2 四月 2017 日程安排

事件 待办任务

+添加 我的全部事件: 0 查看: 周历视图 of: 我的

- 全部
- 我的
- sales
- admin01

27 - 一 28 - 二 29 - 三 30 - 四 31 - 五 2 - 日

	31 - 五	1 - 六									
			+								
			<table border="1"> <tr> <td style="text-align: center;">📅</td> <td style="text-align: center;">10:00 - 12:00</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">系统升级会议</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">( 总经理   计划中   高)</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>	📅	10:00 - 12:00		系统升级会议		( 总经理   计划中   高)		
📅	10:00 - 12:00										
	系统升级会议										
	( 总经理   计划中   高)										

## 4. 操作

日程安排可以关联四个操作。

邀请
提醒
重复
关联于

- ★ 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

销售

销售经理

财务部

生产部

采购部

仓储部

添加 >>

<< 移除

已选择用户

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下面的所有事件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。



注意：只有电话/会议可以设定邀请。

## 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。

## 3) 重复

指的是重复进行事件的创建，如果勾选了重复，那么会按照设定好的重复时间创建相同的时间。

## 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。

邀请
提醒
重复
关联于

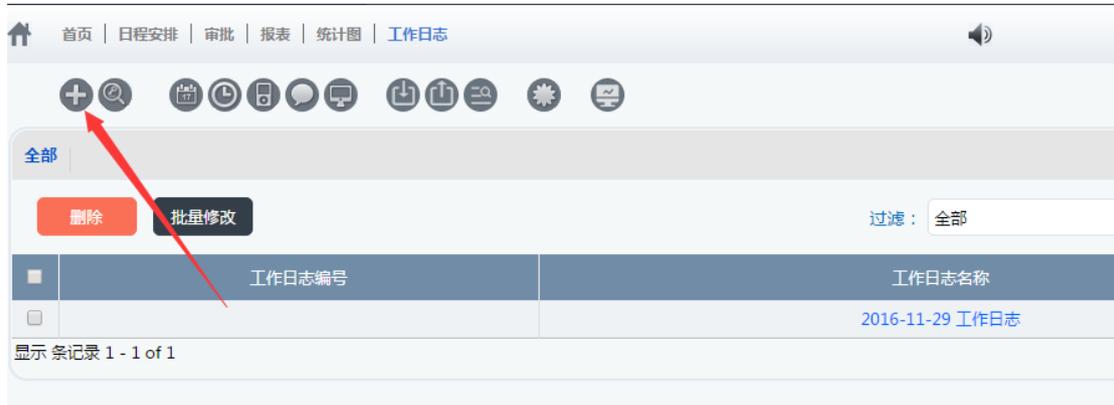
关联于 潜在客户  选择 删除

联系人  选择联系人 删除

保存
取消

## 工作日志

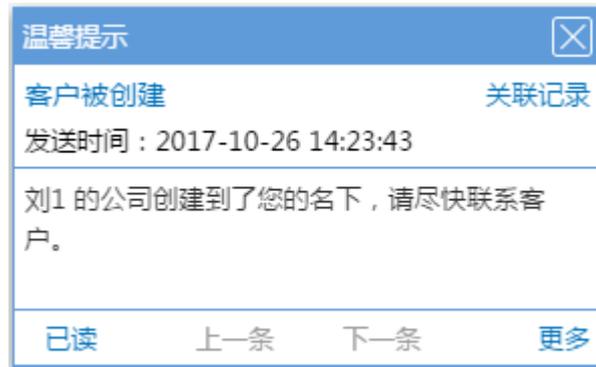
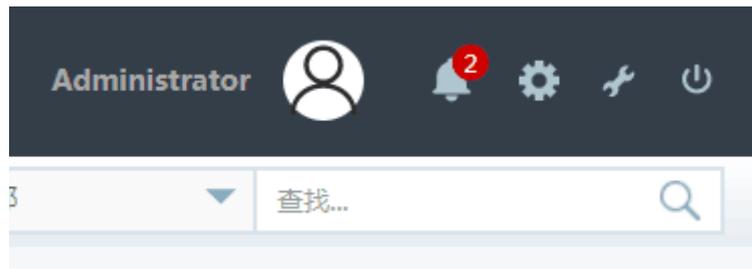
工作日志分为日报、周报、月报三种类型，指的是用户填写的当日或者当周、当月的工作报告，用于记录工作中的一些需要注意和需要报告的事项。每个负责人创建的工作日志只有该负责人和负责人上级可以查看以及添加备注信息。



## 消息

消息指的是系统发出的用于提醒用户执行某些操作的信息记录。消息主要是用于系统针对管理员设定好的一些特殊的比较重要的数据变动所发送的指定用户的消息提醒。消息模块能够极大的方便用户第一时间接收到一些重要事项如客户转移分配、审批申请被审核通过、货物成功发出、应收款项成功收到等等，也可以直接指定给某些用户发送即时的消息通知，用于公司内部事项的沟通交流。

Rushcrm 是一套 B/S 架构的软件，所以用户的消息通知提醒是基于浏览器的，当消息发出后，在该用户浏览器中 RUSHCRM 的标签页面的右下角会弹出指定的内容弹窗，弹窗中会显示管理员设置的消息标题、关联记录的跳转链接（如客户创建时通知该客户负责人的消息，那关联记录就是指的创建的客户）、消息发送的事件以及消息的详细描述。如下图



“客户被创建”就是这一条消息的标题，用户点击后会自动跳转到消息的详情页面，同时消息会自动切换为已读状态，将不会再弹窗显示。



“关联记录”是该条消息所关联的数据主题，比如这一条消息是在刘1的公司这一个客户创建时发送给消息负责人的，那么点击关联记录就会跳转到刘1的公司这一条客户信息的详情页面，而这条消息状态不会改变，依然是未读状态。



“发送时间”是指这一条消息发出的时间，这里就是指的刘 1 的公司这一个客户创建的时间。

中间的部分则是消息的主体，管理员设置时可以调用客户中的信息如客户名称、联系电话等详细信息生成消息，便于接收消息的用户能够第一时间接收到关键的信息。

“已读”按钮是用于将当前这一条消息切换为已读状态，点击后，该条消息就不会再弹窗提醒。

“上一条”、“下一条”是用于快速查看前一条或后一条的消息记录，点击时不会将消息更改为已读状态，消息会继续保持在弹屏状态。

“更多”按钮是用于跳转到消息模块的列表页使用，用户点击后能够直接查看到所有的消息。



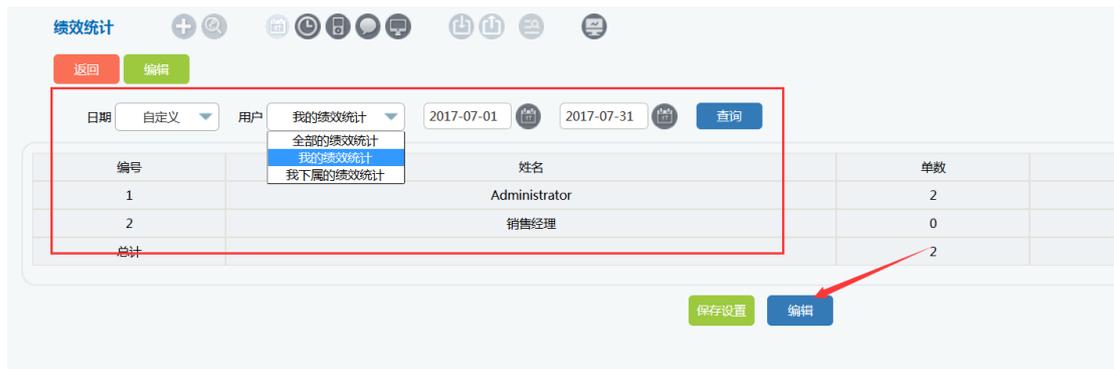
注：普通用户发送消息和创建消息的权限可以由管理员进行设置，管理员可以允许非管理员的用户删除和发送消息，也可以设置权限不允许删除或是发送消息。

## 绩效统计

绩效统计是对员工的工作业绩、工作能力及工作态度等进行评价和统计的表格，并用之判断员工与岗位的要求是否相称的。

绩效统计用于统计每一个用户的名下任意模块的数据的个数以及数值字段，比如数字、货币、百分比等数据的合计值。





用户可以选择查询条件并点击保存设置。

日期：可以选择需要查询的时间段，如果是自定义，可在后边选定查询开始的时间和结束时间；

用户：选择需要统计的用户，可以选择只统计自己，下属或者全部用户。



可以在设置中选择需要统计的模块，例如选择销售合同，统计合同的成单数和金额。

绩效统计名称、描述：设置绩效统计的名称以及填入简单描述；

选择模块：选择所要统计的模块；

条件字段名称：选择要统计的条件字段；

条件：字段条件有等于、不等于、开始于、结束于，包含、不包含；

值：填入字段条件的内容；

期初：指在所选日期之前已经存在的数据的个数；

新：指选定日期之间所新增的数据的个数；

现存：指在这个日期或者结束日期之前总的数据的个数；

统计字段名称：选择需要统计的字段，在该字段中如果选择是货币类字段，统计中会统计出合计值，若不是货币类型字段只会显示个数统计的结果。

选择要统计的用户 其他

请选择：可用成员

类型选择用户： 职位

类型

- Roles::---CEO
- Roles::-----采购经理
- Roles::-----财务专员
- Roles::-----销售经理
- Roles::-----销售专员
- Roles::-----渠道经理
- Roles::-----渠道专员
- Roles::-----技术经理

选择的统计用户

共享选择 查看统计范围 修改目标权限

职位::---CEO 用户及其下级 是

新的字段 移除字段

保存 取消

可以根据所选模块与统计需求选择需要统计的用户，可以是自己，下属或者全部，同时可以设置绩效统计的共享规则。

- 选择要统计的用户：可以选择统计自己及下属、全部或者其他的用户数据；
- 共享选择：选择要将统计结果共享给的职位；
- 查看统计范围：共享职位能够查看的范围。

绩效统计

返回 编辑

日期 自定义 用户 全部的绩效统计 2018-01-01 2018-01-31 查询

编号	姓名	共有客户数	订单数
1		8	0
2	Administrator	1	2
总计	-	9	2

保存设置 编辑

用户设定好绩效统计的规则后，查看时可以点击对应的列名对绩效统计的结果进行排序。

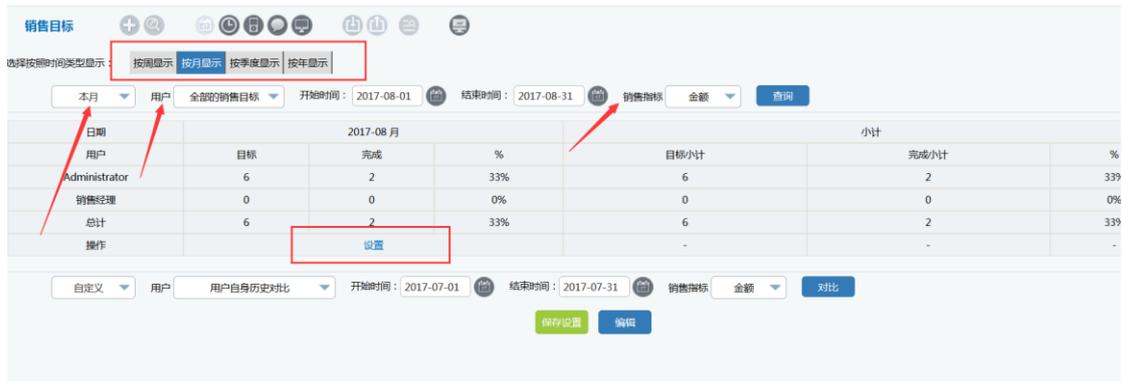
## 销售目标

销售目标的创建方式与绩效统计类似，主要用于查看用户的完成情况与完成比率，同时可以和以往的情况进行对比

销售目标

销售目标列表

序号	销售目标名称	销售目标详情	工具
1	销售计划	每周	<span>新增销售目标</span>



在销售目标中可以自定义查看不同时间段的数据统计，如按月显示一个月份中的每个用户的销售目标总额，实际完成的情况已经完成的比率。

选择按照时间类型显示：销售目标的显示界面，可以按周、月、季度、年显示；

日期：可以选择需要查询的时间段，如果是自定义，可在后边选定查询开始的时间和结束时间；

用户：选择需要统计的用户，可以选择只统计自己，下属或者全部用户；

销售指标：选择要查询的条件；

设置：点击可以进行销售目标的目标值进行设置



在设置中可以新建每个用户的目标值，在此设置里，想同职位下的用户可以共享同一个目标值。

设置时间范围：设置某一时间段的销售目标；

选择目标：选择用户，可以是自己、下属或者全部；

选择目标：选择设置个数或者合计值；

目标值：设置所需要完成的值；

共享：设置相同职位的目标值共享。



销售目标可以根据以往的数据进行对比，如用户可以和自身上周的完成情况进行对比，也可以以一个用户为目标进行数据对比，从而进行数据分析。

用户：设置需要对比的目标，可以是自己或者其他用户；

销售指标：选择对比的指标，个数或者合计值。

销售目标名称、描述：设置销售目标的名称以及填入简单描述；

选择模块：选择所要设置的模块；

条件字段名称：选择设置字段的条件；

条件：字段条件有等于、不等于、开始于、结束于，包含、不包含；

值：填入字段条件的内容；

期初：指在所选日期之前已经存在的数据的个数；

新：指选定日期之间所新增的数据的个数；

现存：指在这个日期或者结束日期之前总的数据的个数；

统计字段名称：选择需要统计的字段，在该字段中如果选择是货币类字段，统计中会统计出合计值，若不是货币类型字段只会显示个数统计的结果。

可以根据所选模块与统计需求选择需要统计的用户，可以是自己，下属或者全部，同时可以设置绩效统计的共享规则。

选择要统计的用户：可以选择统计自己及下属、全部或者其他的用户数据；

共享选择：选择要将统计结果共享给的职位；

查看统计范围：共享职位能够查看的范围。

## 二、市场营销

### 营销活动

营销活动属于市场管理的一部分，市场推广部同事可以通过营销活动让销售邀请自己的客户参加推广活动从而达到营销效果，并且记录营销活动的过程以及结果。



加载列表的功能主要是用于批量关联对应模块的特定数据记录，比如在联系人模块中设置一个视图用于筛选生日是当天的联系人，然后就可以选择了对应的视图后，使用加载列表的功能将这些联系人批量关联起来。

## 短信记录

短信记录主要用户记录 Rushcrm 系统中短信平台的短信的发送记录，可以记录短信的内容、针对的客户、联系人等对象，以及发送时间、发送人等等。



## 三、客户管理

### 潜在客户

潜在客户指的是一条潜在的销售信息，潜在客户记录的内容比较概括，如果潜在客户确认是一个真实的客户信息，那么后期可以将潜在客户转化为客户、联系人以及销售机会，后续就可以直接通过跟进客户或销售机会来进行客户的跟进追踪了。

#### 1. 新增

潜在客户支持单个添加，以及批量导入。

##### 1) 单个添加客户

只需要直接添加，并选择好负责人即可。



## 2) 批量添加（批量导入）.

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码要求，如果导入没有 header，请去掉此选项。



用户在进行导入时，选择了文件后必须要选择是否去重才能够进行下一步的导入操作。

**\*导入客户**

**阶段 1:** 选择文件

选择文件 未选择任何文件

支持文件类型(s): .CSV, .VCF

请选择是否去重(必选)

去重

**阶段 2:** 指定格式

文件类型: CSV

字符编码: GBK

分隔符: ,(逗号)

有header:

**阶段 3:** 重复记录处理 (选择此选项以启用并设置重复项的合并准则)

选择应如何处理重复的记录: 跳过

选择匹配的字段来找到重复的记录

可用字段	字段匹配
客户名称	客户名称
客户 NO	
电话	
网址	
传真	
股票代码	
其它电话	

下一个 取消

将对应的字段选择好对应的 crm 字段，请注意编码格式。

**\*导入潜在客户**

**阶段 4:** 将列映射为模块字段

使用保存的映射表 --选择--

Header	Row 1	CRM 字段	默认值
英文名		英文名	
潜在客户编号	LEA968	无	
姓名	刘1	姓名 (*)	
性别		无	
身份证		无	

- 注：1、导入时去重的选项只会根据当前用户的权限进行去重，例如：客户 01 属于用户 A，而用户 B 看不到用户 A 的客户，也就是用户 B 名下看不到客户 01 这一条数据，那用户 B 导入时，如果数据中包含客户 01，即使选择了去重，该数据也会正常导入。
- 2、如果导入时选择了合并或覆盖，那么系统将会只保留系统在导入前已经存在的最后录入的一条记录，并使用最新的数据进行合并/覆盖。
- 3、导入时，如果系统有设置某一个字段的默认值，那么导入的资料中没有填写该字段的值，那导入时会自动按照默认值填写该字段。

## 2. 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，上级可以删除自己和下级的客户，最下级的用户只能删除自己的用户。

删除	批量修改	发送邮件	发送短信	过滤: 全部	更多操作	显示 条记录 1 - 50 of 470		
潜在客户编号	姓名	英文名	公司	电话	网站	Email	负责人	操作
全选 470 条记录 潜在客户								
<input checked="" type="checkbox"/>	LEA9	刘8	刘8的公司				销售	编辑   删除   ▲
<input checked="" type="checkbox"/>	LEA10	刘9	刘9的公司				销售	编辑   删除   ▲
<input checked="" type="checkbox"/>	LEA11	刘10	刘10的公司				销售	编辑   删除   ▲
<input checked="" type="checkbox"/>	LEA12	刘11	刘11的公司				销售	编辑   删除   ▲

注：删除后的数据会保留在回收站中，管理员可以随时还原或彻底清空回收站中的数据，普通用户即使拥有回收站的查看权限也只能还原自己的数据，不能够清空回收站。

### 3. 修改

RUSHCRM 支持三种修改方式，

一、可以直接点击编辑进行全局编辑

全部	Hot Leads	本月新增客户						
删除	批量修改	发送邮件	发送短信	过滤: 全部	更多操作	显示 条记录 1 - 50 of 470		
潜在客户编号	姓名	英文名	公司	电话	网站	Email	负责人	操作
<input type="checkbox"/>	LEA9	刘8	刘8的公司				销售	编辑   删除   ▲
<input type="checkbox"/>	LEA10	刘9	刘9的公司				销售	编辑   删除   ▲
<input type="checkbox"/>	LEA11	刘10	刘10的公司				销售	编辑   删除   ▲
<input type="checkbox"/>	LEA12	刘11	刘11的公司				销售	编辑   删除   ▲

潜在客户 [ LEA9 ] 刘8 - 潜在客户信息 Updated 182 days ago (18 10月 2016) By 总经理

潜在客户信息

潜在客户信息

操作

- 锁定
- 提交审批

二、当鼠标移动到想要编辑的字段信息时可以对某一个客户进行单框编辑。

潜在客户 [ LEA9 ] 刘8 - 潜在客户信息 Updated 182 days ago (18 10月 2016) By 总经理

潜在客户信息

潜在客户信息

英文名	潜在客户编号	LEA9
姓名	刘8	编辑
公司	刘8的公司	电话
职位		手机
潜在客户来源		136671
		传真
		Email

三、在潜在客户列表进行多选，批量编辑。选择相应字段即可。

全部 Hot Leads 本月新增客户

删除 批量修改 发送邮件 发送短信 过滤：全部 更多操作 显示 条记录 1 - 5

✓	潜在客户编号	姓名	英文名	公司	电话	网站	Email	负责人
全选 470 在记录 潜在客户								
✓	LEA9	刘8		刘8的公司				销售
✓	LEA10	刘9		刘9的公司				销售
✓	LEA11	刘10		刘10的公司				销售

批量修改 - 记录字段

选择字段进行更新和提供新的内容。

潜在客户信息	地址信息	详细信息
称谓 <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	*姓名 <input type="text"/>
英文名 <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	*公司 <input type="text"/>
电话 <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	职位 <input type="text"/>
手机 <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	潜在客户来源 <input checked="" type="checkbox"/> 老客户 <input type="text"/>
传真 <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	行业 <input type="text"/>
Email <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	年营业额: (¥) <input type="text"/>
网站 <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	员工数 <input type="text"/>
潜在客户状态 <input type="checkbox"/>	--请选择-- <input type="text"/>	Secondary Email <input type="text"/>
客户分级 <input type="checkbox"/>	--请选择-- <input type="text"/>	
*负责人 <input type="checkbox"/>	<input type="radio"/> 用户 <input type="radio"/> 项目组	
	总经理 <input type="text"/>	

注：进行批量编辑时，每一个字段前面会有一个小方框，填写了这个字段的内容之后，系统会自动勾选这个小方框，只有勾选之后，对这个字段内容的批量修改才会成功，如果系统没有自动勾选的话，最好是能够手动勾选一下。

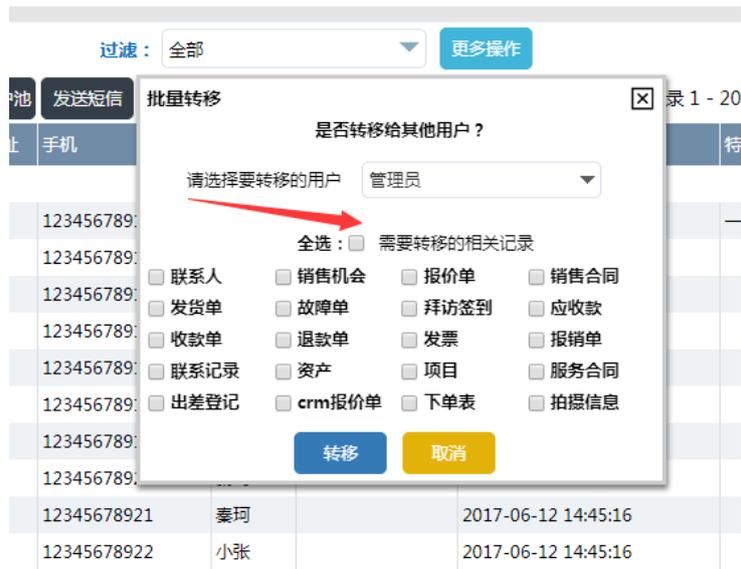
## 4. 转移

用户想要将某一条记录转给其它用户时,使用转移功能可以将该和该记录相关的的相同负责人的记录一起转移给对应的用户

全部 Prospect Accounts New This Week 111

删除 批量修改 发送邮件 邮寄导出 放入客户池 发送短信 批量转移 过滤：全部 更多操作 显示 条记录

✓	客户 NO	客户名称	账单城市及区	网址	电话	负责人
✓	ACC20					
✓	ACC12				店	in
✓	ACC1					
✓	ACC21					59
✓	ACC18					9
✓	ACC10					;
✓	ACC23					;
✓	ACC19				3-	9
✓	ACC11					
✓	ABB1					



## 5. 转化潜在客户

打开需要转换的潜在客户-----右侧转化潜在客户为客户-----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



转化潜在客户：刘8
✕

客户

\*客户名称

行业

销售机会

\*销售机会名称

\*预计结束日期  (yyyy-mm-dd)

\*销售阶段

合计

联系人

\*姓名

英文名

电子邮件

---

负责人  用户  项目组

转让有关的记录

客户  联系人  销售机会

保存

取消

转化过程中可以自行选择是否要创建客户、联系人和销售机会，同时可以选择将潜在客户中的备注转移到三个模块中的任意模块，其他的字段则会按照设定好的映射关系进行转化。

去掉那个模块的勾选后，转化时就不会创建相应模块的记录，下方的转让相关记录则是会将潜在客户中的备注、待办事项、营销活动、文档、产品等关联模块信息转移到相应模块中。

潜在客户转化为客户、联系人、销售机会时是通过潜在客户后台设置中的潜在客户自定义字段映射来设置的，如果想要新增、修改、删除潜在客户和客户、联系人、销售机会中的对应映射字段可以在 CRM 设置-模块管理-潜在客户-潜在客户自定义字段映射中进行修改。



## 模块管理 > 潜在客户

管理系统模块以及为模块定义新字段



### 布局设计

设计和修改各个模块的布局



### 字段公式

为自定义字段添加公式



### 潜在客户自定义字段映射

映射您的帐户，联系人和销售机会自定义字段



### 工作流列表

可用的工作流



## 模块管理 > Leads > 字段设置

### 映射字段

Edit

#	字段标签	字段类型	和其它模块映射			操作
			客户	联系人	销售机会	
1	年营业额	货币	年营业额			🗑
2	城市	文本	城市及区			🗑
3	城市	文本	城市及区	城市		🗑
4	公司		客户名称		销售机会名称	
5	国家	文本	国家			🗑
6	国家	文本	国家	国家		🗑
7	描述	文本区域	描述	描述	描述	🗑
8	职位	文本		职位		🗑
9	Email	Email	电子邮件	E-mail		

备注：1、如果被转化的客户、联系人、销售机会中存在字段信息相同的不允许重复的字段，那么转换将会失败；

2、如果操作人没有客户、联系人、销售机会中任意模块的编辑权限，将不能够生成相应的客户、联系人、销售机会；

3、如果操作人没有转化潜在客户的权限，他的操作面板中将没有转化潜在客户为客户的选项；

4、在进行自定义的字段映射设置时，不同模块中映射对应的字段必须要拥有相同的字段类型和字段长度设置。

## 客户

客户指的是已经成为客户的客户数据，并且可以与联系人以及销售机会等其他模块进行关联。

客户可以直接添加，也可以从潜在客户进行转化，客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，多个联系人或多个联系记录等关联模块信息

新增客户、删除客户、修改客户与潜在客户一致，不再详述。

### 1. 工商查询

在客户名称字段的右边有一个工商查询的按钮，用户点击工商查询按钮时，能够对该公

司的名称进行工商系统数据的查询，并可以选择用工商系统中的数据来替换对应的数据。

客户名称	电速科技有限公司	编辑	工商查询	客户 NO
电话		请选择正确名称进行替换		关闭
Email		由于在工商信息中查询不到该名称，请选择正确公司名称进行替换。		
传真				
网址		深圳市 电速科技有限公司		
行业		智 电速 能 ( 北京 ) 新能源 科技有限公司		
年营业额(¥)	0	深圳市 电速 邮 科技有限公司		
建立时间	2017-09-20	西安 电速电 子 科技有限公司		
上次负责人	Administr	大兴安岭奇侠 电速电 子商务 有限公司		
创建人	Administra	武汉 电速 达新能源 科技有限公司		
技术		南京 电速 信通讯 科技有限公司		
分数1	0	替换	取消	分数2

客户名称 深圳市电速科技有限公司
工商查询
客户 NO ACC1

电话	
Email	
传真	
网址	
行业	
年营业额(¥)	0
建立时间	2017-09-20
上次负责人	Administr
创建人	Administra
技术	
分数1	0
<b>地址信息</b>	
账单地址	
账单邮政编码	
账单城市及区	
账单省、直辖市	
账单国家	
<b>描述信息</b>	
描述	
<b>客户池信息</b>	
是否流转	是
分配日期	2017-09-27
<b>备注信息</b>	

工商查询信息
关闭

数据更新时间	2017-11-03 23:56:03
企业名称	深圳市电速科技有限公司
注册号	440301111608394
统一社会信用代码	914403003196095471
公司类型	有限责任公司(自然人独资)
行业	软件和信息技术服务业
法人	王改荣
法人类型, 1人2公司	1
省份简写	gd
注册地址	深圳市南山区南头街道南海大道桃园路西海明珠大厦F座2508
经营状态	存续(在营、开业、在册)
成立时间	2014-11-06 00:00:00
营业期限开始时间	2014-11-06 00:00:00
营业期限结束时间	2034-11-06 00:00:00
核准日期	2016-11-10 00:00:00
核准机构	
注册资金	(人民币)100万元
实收注册资金	
经营范围	计算机软硬件的销售、技术开发、技术转让、技术咨询, 计算机的维修及维护, 综合网络布线, 计算机软件系统集成, 网页设计, 电脑平面设计, 美术设计, 电脑图文设计, 绘图, 网络技术的技术开发、技术转让、技术咨询, 电子科技的技术开发、技术转让、技术咨询, 安防技术开发。
登记机关	深圳市市场监督管理局
公司评分(万分制)	5839

*客户名称		深圳市电速科技有限公司	工商查询	客户 NO	ACC1
电话		工商查询信息			关闭
Email		覆盖			取消
传真		数据更新时间	2017-11-03 23:56:03		
网址		企业名称	深圳市电速科技有限公司		
行业	--请选择--	注册号	440301111608394		
年营业额: (¥)	0	统一社会信用代码	914403003196095471		
分数	0	公司类型	有限责任公司 (自然人独资)		
总分	0	行业	软件和信息技术服务业		
分数2	0	法人	王改荣		
		法人类型, 1人2公司	1		
		省份简写	gd		
		注册地址	深圳市南山区南头街道南海大道桃园路西海明		
注册号		经营状态	存续 (在营、开业、在册)		
公司类型		成立时间	2014-11-06 00:00:00		
法人		营业期限开始时间	2014-11-06 00:00:00		
注册地址		营业期限结束时间	2034-11-06 00:00:00		
		核准日期	2016-11-10 00:00:00		
		核准日期			
		注册资金	(人民币)100万元		
账单地址		实收注册资金			
		经营范围	计算机软硬件的销售、技术开发、技术转让、;		

信息 保存 保存并新建 取消

\*客户名称 深圳市电速科技有限公司 工商查询 客户 NO ACC1

电话	工商查询信息 <span style="float: right;">关闭</span>	
Email	覆盖 取消	
传真	数据更新时间	2017-11-03 23:56:03
网址	企业名称	深圳市电速科技有限公司
行业 --请选择--	注册号	440301111608394
年营业额: (¥) 0	统一社会信用代码	914403003196095471
分数 0	公司类型	有限责任公司(自然人独资)
总分 0	行业	软件和信息技术服务业
分数2 0	法人	王改荣
注册号 440301111608394	法人类型, 1人2公司	1
公司类型 有限责任公司(自然人独资)	省份简写	gd
法人 王改荣	注册地址	深圳市南山区南头街道南海大道桃园路西海明
注册地址 深圳市南山区南头街道南海大道	经营状态	存续(在营、开业、在册)
账单地址	成立时间	2014-11-06 00:00:00
	营业期限开始时间	2014-11-06 00:00:00
	营业期限结束时间	2034-11-06 00:00:00
	核准日期	2016-11-10 00:00:00
	核准日期	
	注册资金	(人民币)100万元
	实收注册资金	
	经营范围	计算机软硬件的销售、技术开发、技术转让、

- 注：1、用户使用工商查询功能时需要联系销售沟通相应服务，并开通云平台资金账户（自建用户也需要开通云平台账户才可以使用）；
- 2、工商查询信息数据库平均每半年更新一次；
- 3、用户查询公司名称和查询公司详细信息会分别计算一次查询次数。

## 客户池

客户池也叫公海池，一般是指不属于任何用户的公共客户，主要是用于客户的良性流转，避免销售长期不跟进客户导致客户流失。

Rushcrm 的客户池分为两种状态：一种是未分配状态，一种是已分配状态。未分配状态的客户负责人字段信息就会为空，这时，任意用户只要拥有查看客户池模块的权限就可以看到该客户，并且可以领取该客户。当一个客户被领取之后就会进入已分配状态，将无法在未分配栏中进行查看。

注：当客户的负责人因为客户池发生变动时，客户名下关联的联系人和销售机会也会进行相同的变动。

### 1. 客户池的状态

客户池模块主要有两种状态，一种是未分配状态，一种是已分配状态，这两个状态是和

客户中的两个字段的的状态相关的。

在客户模块中和客户池相关的字段主要是是否流转、是否分配、分配日期、回归日期这4个字段。

The screenshot shows a form with three sections: '描述信息' (Description information), '客户池信息' (Customer pool information), and '备注信息' (Remarks information). The '客户池信息' section contains four fields: '是否流转' (Whether to transfer) with value '是', '是否分配' (Whether to allocate) with value '否', '分配日期' (Allocation date), and '回归日期' (Return date). The '备注信息' section has a '显示' (Display) dropdown menu set to '全部' (All).

是否流转：客户是否会按照客户池的客户流转规则进行流转。

是否分配：已经处于流转状态的客户是否分配了相应的负责人。

分配日期：流转状态的客户分配给某一个负责人的日期。

回归日期：已分配的顾客在客户池中将要回归未分配状态或回归到未分配状态的日期。

未分配状态：未分配状态就是当顾客的‘是否流转’状态为‘是’，且‘是否分配’状态为‘否’的顾客状态，这个时候顾客负责人为空，用户可以随意领取处于当前状态的顾客，或者是由客户池管理员将该状态的顾客分配给任意负责人。

**注：当一个顾客进入未分配状态时，该顾客名下的联系人也会进入未分配状态，任意用户只要拥有联系人模块的查看权限就可以查看该联系人。**

已分配状态：已分配状态即是客户池中已经分配了相应负责人的顾客状态，这个时候顾客往往处于一个流动的状态，当负责人没有按照设定好的客户池流转规则对顾客进行跟进时，已分配状态的顾客就会回归到未分配状态，供其它负责人领取之后再跟进，保持顾客活性。

The screenshot shows the customer pool management interface. At the top, there are navigation tabs: '潜在客户' (Potential customer), '客户' (Customer), '客户池' (Customer pool), '联系人' (Contact), and '代理商' (Agent). Below the tabs are several icons for actions like adding, searching, and deleting. The main area has two tabs: '未分配' (Unassigned) and '已分配' (Assigned), both highlighted with red boxes. Below the tabs are several action buttons: '删除' (Delete), '批量修改' (Batch modify), '移出客户池' (Remove from customer pool), '批量分配' (Batch allocate), '批量领取' (Batch take), '发送短信' (Send SMS), and '编辑客户池视图' (Edit customer pool view). At the bottom, there is a table with columns: '客户 NO' (Customer NO), '客户名称' (Customer name), '电话' (Phone), '最后修改人' (Last modified by), and '上次负' (Last responsible). The table contains two rows of data:

客户 NO	客户名称	电话	最后修改人	上次负
ACC2	刘111123123123	123123123	总经理	销
ACC4	刘2的公司	12312312312	总经理	销

## 2. 客户池的权限

客户池模块的使用权限主要是分为普通客户池用户、客户池管理员、系统管理员3个级别。

普通客户池用户在客户池页面将只能够查看到系统管理员设置好的允许查看的顾客模块中的字段信息，然后可以选择领取该顾客，领取了顾客之后，普通用户将能够查看到该顾客的详细信息，同时可以通过释放的操作将该顾客重新放回到顾客池中。

客户池管理员用户除了普通用户的领取客户池客户的权限外，还拥有分配、释放、延期、放入客户池、移出客户池等客户池客户的管理权限。客户池管理员的设置需要管理员在客户的客户池管理员设置页面进行设置。



系统管理员默认拥有系统的最大权限，因此除了拥有所有的客户池管理员的权限，另外还能够设置谁是客户池管理员，客户池具体的流转规则以及客户池界面能够展示的客户信息字段。



### 3. 客户池的使用

#### 1) 放入客户池

新录入的或者是没有进入客户池的客户如果想要放入客户池的话，可以直接点击放入客户池。客户放入客户池后，负责人将会被清空，在上次负责人字段则会记录该负责人，客户则会进入客户池的未分配页面，其它拥有查看客户池客户权限的用户将可以领取该客户。

放入客户池的客户状态将变更为流转未分配状态。

**注：**已经处于流转状态的客户，不管是已分配还是未分配客户都是不受到放入客户池按钮的影响的，也就是说如果一个客户已经分配给某个人了，想要修改为未分配状态只能进行释放，不能使用放入客户池这个功能。

潜在客户 | 客户 | 客户池 | 联系人 | 代理商

客户

[ ACC156 ] 11112222 - 客户信息 Updated 6 days ago (13 4月 2017) By 总经理

客户信息

放入客户池 编辑 复制 删除

客户信息

客户名称	11112222	客户 NO	ACC156
网址	http://111	电话	111123
股票代码	11	传真	123123
上级客户		其它电话	123
员工数		电子邮件	

全部 潜在客户 意向客户 高意向客户 售后客户 30天未回访的客户 123 多选框多选框多...

删除 批量修改 发送邮件 邮寄导出 放入客户池 发送短信

客户名称	行业	客户分级	购买
<input checked="" type="checkbox"/> 11112222	--	签约成功	
<input checked="" type="checkbox"/> 1123123123	--	--无--	
<input type="checkbox"/> 123123123111	--	--无--	

localhost 显示：  
 确认要将这些客户放入客户池吗？  
 注意：对所选客户有编辑权限才能放客户池

确定 取消

## 2) 移出客户池

当一个客户进入客户池之后,如果需要从客户池中移出必须要由客户池管理员点击移出客户池按钮才可以将该客户从客户池移出,普通用户没有将客户移出客户池的权限。

移出客户池的客户状态将变为不流转未分配状态

客户

[ ACC11 ] 刘3的公司 - 客户信息 Updated 145 days ago (25 11月 2016) By 总经理

客户信息

移出客户池 分配 领取 编辑 复制 删除

客户信息

客户名称	刘3的公司	客户 NO	ACC11
网址	http://123123	电话	
股票代码		传真	
上级客户		其它电话	



### 3) 领取

只有进入了客户池且处于未分配状态的客户才能够被领取。  
任意拥有客户池查看权限的用户都可以领取客户池中的客户。



### 4) 分配

只有进入了客户池且处于未分配状态的客户才能够被分配。  
只有拥有客户池管理员权限的用户才能够分配客户。





## 联系人

联系人指的是客户名下的联系人，比如如果是企业型的客户，那么一个客户可以拥有多个联系人，每一个联系人都可以和客户以及销售机会等模块进行关联。

联系人和客户一样可以直接添加，也可以从潜在客户进行转化，一个客户名下可以拥有多个联系人，但是一个联系人只能关联一个客户，不过一个联系人可以关联多个销售机会  
新增、删除、修改与潜在客户一致，不再详述。

The screenshot shows a CRM interface with a navigation bar at the top containing '潜在客户 | 客户 | 客户池 | 联系人 | 代理商'. Below the navigation bar is a search bar and a toolbar with various icons. The main content area displays a list of contacts with columns for '联系人 ID', '英文名', '姓名', '职位', '客户名称', 'E-mail', '办公室电话', '负责人', and '操作'. Two records are visible: CON1 (刘111) and CON2 (刘1). Below the list, there is a section for '联系记录' (Contact Records) with a table showing details for '刘1' and '刘1的另一个联系人'.

联系人 ID	英文名	姓名	职位	客户名称	E-mail	办公室电话	负责人	操作
CON1		刘111		刘111123123123		123123123	总经理	编辑   删除
CON2		刘1		刘1的公司			销售	编辑   删除

姓名	英文名	职位	客户名称	Email	办公室电话	负责人	操作
刘1			刘1的公司			销售	编辑   删除
刘1的另一个联系人			刘1的公司			销售	编辑   删除   ⚠

## 代理商

代理商模块主要是管理代理商经销商使用，每一个代理商名下都可以关联多个客户，但是一个客户名下只能关联一个代理商。

新增代理商、删除代理商、修改代理商与潜在客户一致，不再详述。

## 四、销售管理

### 联系记录

联系记录指的是用户对某一个客户或联系人或销售机会的跟进联系记录，每次当用户联系了客户之后就可以创建一条联系记录用于记录该用户联系客户的时间和其它需要记录的事项。

如有需要，联系记录的编辑或创建时间可以同步到销售机会的最近跟进时间字段中，用于在客户中查看到最近的联系跟进时间。

**联系记录**

显示 条记录 1 - 1 of 1 1 of 1 [新增 联系记录](#)

客户名称	联系类型	联系记录主题	负责人	联系时间	描述	操作
刘1的公司	电话联系	123123	总经理	2017-04-10 17:06:33		<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>

**联系人**

RUSHCRM 工作台 | 市场营销 | 客户管理 | **销售管理** | 财务管理 | 库存管理 | 售后服务 | 考勤管理 | 工具箱 | 系统设置 总经理

联系记录 | 销售机会 | 报价单 | 销售合同 | 项目 | 项目任务 | 项目里程碑 用RUSHCRM系统! 快速创建..... 查找...

全部 今天的联系记录

[删除](#) [批量修改](#) 过滤: 全部 [更多操作](#) 显示 条记录 1 - 3 of 3 1 of 3

联系记录编号	联系记录主题	客户名称	联系人姓名	销售机会名称	联系类型	联系时间	负责人	操作
CRS2	客户主动联系过来,意向比较高,正在紧密跟进	刘111123123123	--	--	电话联系	2017-03-02 17:58:18	总经理	<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>
CRS3	今天电话推进了一下客户情况,预计下周可以签单	刘111123123123	--	--	电话联系	2017-03-25 16:43:21	总经理	<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>

## 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。

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。

**销售机会**

显示 条记录 1 - 2 of 2 1 of 2 [新增 销售机会](#)

销售机会名称	销售金额	类型	销售机会来源	营销活动来源	修改时间	创建时间	赢单概率	描述	操作
刘1的公司	0.00	新业务	自动产生		2017-04-19 08:11:40	2016-09-29 18:48:21			<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>   <a href="#">▲</a>
拉他进群嘟嘟	0.00	-- 无 --	-- 无 --		2017-04-19 08:11:55	2017-01-06 10:47:21			<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>   <a href="#">▲</a>

RUSHCRM 工作台 | 市场营销 | 客户管理 | **销售管理** | 财务管理 | 库存管理 | 售后服务 | 考勤管理 | 工具箱 | 系统设置 总经理

联系记录 | **销售机会** | 报价单 | 销售合同 | 项目 | 项目任务 | 项目里程碑 快速创建..... 查找...

全部 正在谈判机会啊... 初期沟通 123

[删除](#) [批量修改](#) 过滤: 123 [更多操作](#) 显示 条记录 1 - 20 of 297 1 of 15

销售机会名称	相关客户或联系人	预计完成日期	负责人	销售阶段	回访日期	回访期限(天)	系统刷新回访	修改时间	操作
刘111的机会	刘111123123123	2016-09-27	总经理	失败结束	2017-04-20	-1	是	2017-04-20 08:12:45	<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>
刘1的公司	刘1的公司	2016-09-29	销售	初期沟通	2017-04-20	-1	是	2017-04-20 08:12:45	<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>   <a href="#">▲</a>

## 报价单

当客户跟进到一定程度，则需要进行报价，可以从客户或销售机会直接创建也可以先建立报价单，然后关联到相应的客户或销售机会。

报价单

显示 条记录 1 - 1 of 1

报价单号	标题	报价单状态	销售机会名称	客户名称	合计	负责人	操作
QUO1	刘1公司的报价单	已接受		刘1的公司	¥123.000	总经理	编辑   删除

RUSHCRM 工作台 | 市场营销 | 客户管理 | 销售管理 | 财务管理 | 库存管理 | 售后服务 | 考勤管理 | 工具箱 | 系统设置

联系记录 | 销售机会 | 报价单 | 销售合同 | 项目 | 项目任务 | 项目里程碑

全部 新增报价单 被拒绝的报价单

删除 批量修改 过滤: 全部 更多操作 显示 条记录 1 - 4 of 4

报价单号	标题	报价单状态	销售机会名称	客户名称	合计	负责人	操作
QUO1	刘1公司的报价单	已接受	--	刘1的公司	¥123.00	总经理	编辑   删除
QUO2	刘2公司的报价单	已接受	--	刘2的公司	¥10,000.00	总经理	编辑   删除

添加报价单时如果需要计算产品折扣或税额等也可以直接点击相应按钮计算和添加相应的折扣额和税额。

产品信息

币种 中国人民币 (¥) 税的类型 单独

工具 * 产品名称	现有库存	数量	定价	总计	净价
RUSHCRM系统	95.000	1.00	123.00	123.00	
				0	
			折扣:	123.00	
			折后总价:	0.00	
			(+) 税:		123.00

新增产品 新增服务

含税额	123.00
折扣	0
(+) 运费和物流附加费	0.00
运费和物流附加费的税	0.00
调整 增加	0.00
总计	123.00

保存 取消

注：如果某一个产品需要计算税额，那么录入这个产品时，就需要添加这个产品的税额，这样在添加报价单时才可以进行计算。

## 销售合同

销售合同指的是客户已经有意向并进入商务流程，制作销售合同的过程，销售合同的建立与报价单大致相同，并且可以从销售机会，产品，服务，报价单直接生成销售合同。

从报价单直接创建销售合同时，报价单中的产品数量和价格会直接复制到销售合同中，如果价格发生变动，用户也可以手动进行修改。

如果客户需要，销售合同也可以直接和发货单一样通过状态的变化进行产品的库存数量的更新，详情请查看管理员手册。



注：在销售合同中有一个特殊的字段区块：重复发货信息，当用户启用重复发货时，可以填写对应的频率、开始时间、结束时间、付款期限、发货单状态这些字段信息。用户在启用了重复发货，同时选择了对应的发货频率，开始时间和结束时间，只要结束时间没有到期，系统就会按照选择的频率重复地创建基于该销售合同的发货单。同时，创建的发货单状态就是在销售合同中所选择的发货单状态。

重复发货信息

启用重复发货

频率 --请选择--

开始时期 2018-11-29 (yyyy-mm-dd)

结束时期 2018-11-29 (yyyy-mm-dd)

付款期限 --请选择--

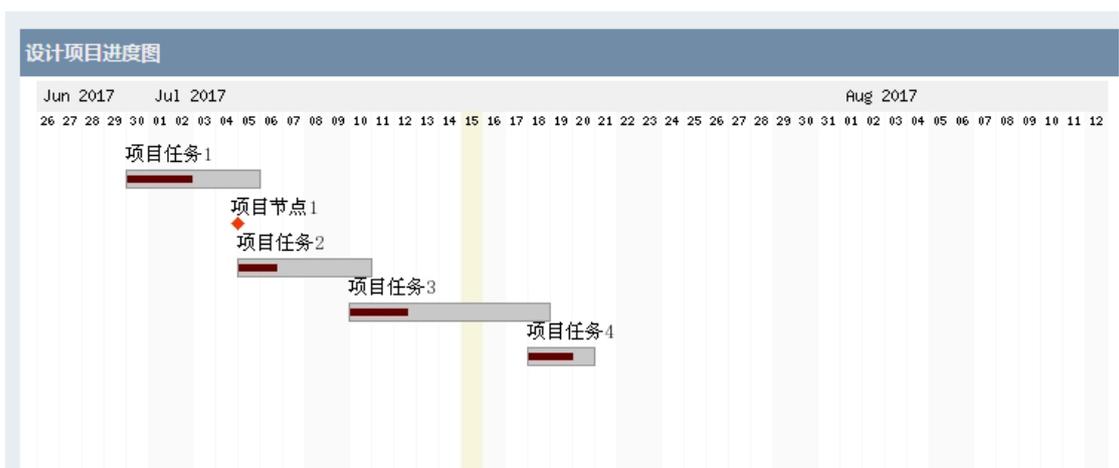
发货单状态 --请选择--

## 项目管理

项目有别于普通的销售机会，可以在项目中对相应的人员进行项目任务分配，以及项目里程碑的记录。通常情况下，项目的负责人为某一个项目组，请在项目建立之前建立好相应的项目组，这样子项目组人员都可以看到和编辑该属于他们的项目或项目任务了。

### 1. 项目

项目就是一个项目的统筹管理的部分，所有的项目任务和项目里程碑的进度情况会在项目中进行汇总。

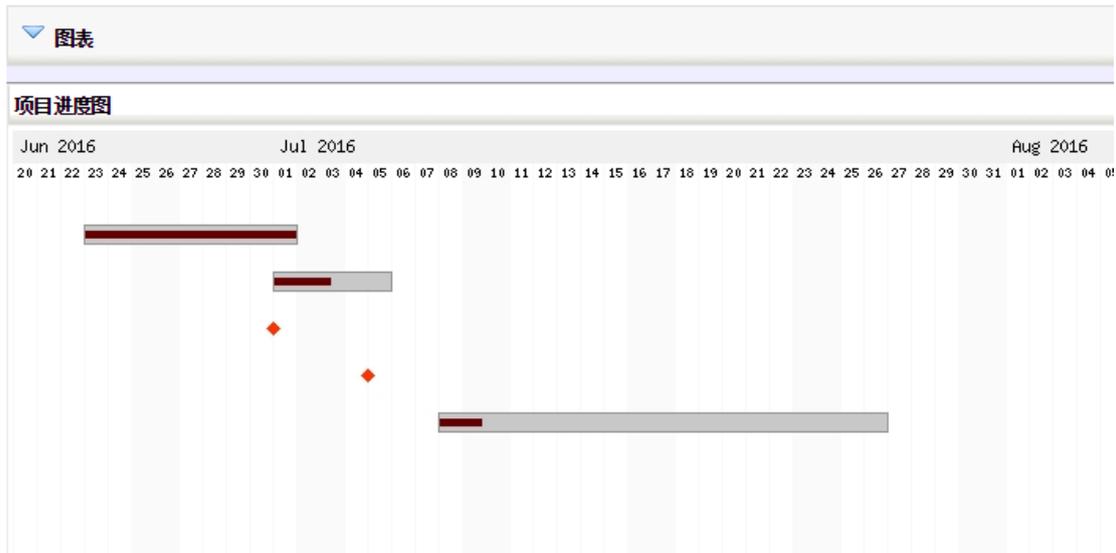


## 2. 项目任务

对项目组人员指定任务时可以直接在该项目下进行添加或是添加项目任务后关联该任务即可。

注：当项目任务指定了开始日期和完成日期之后，项目任务就会在项目中最下方的图表中显示出当前的进度，每次修改项目任务中的进度下拉框值，就会相应的在项目的进度图表中有相应的进度条显示，同时会指定出相应的日期。

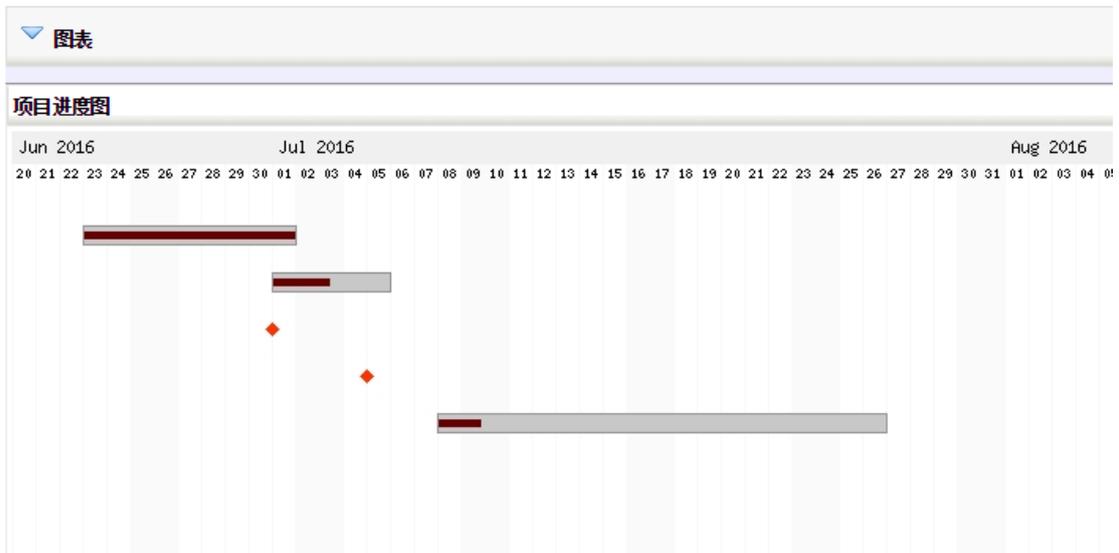




### 3. 项目里程碑

当项目达到某一个阶段的时候可以加入项目里程碑。

项目里程碑和项目任务一样，每创建一个项目里程碑，而里程碑的日期就会相应的在项目的进度图表中进行体现，同时标记出项目里程碑的日期。



## 五、 财务管理

### 应收款

应收款主要是用于客户成单，签订销售合同后创建客户的收款计划时使用。用户创建收款计划时可以按照自身合同的需求创建不同期次、不同金额、不同收款期限，但是归属于同一个客户以及同一个销售合同的多个应收款计划。

创建应收款一般是销售合同签订完成后，直接通过销售合同右方操作栏中的创建应收款

计划进行创建。创建时系统会自动识别销售合同中的总计金额，然后自动生成相应的应收金额进行应收款计划的创建，如果需要创建分期的多次应收款计划，系统也可以自动识别每期的金额，然后调整后续期次的金额直至所有收款期次应收款金额等于销售合同总金额为止。

销售机会名称	
销售合同编号	SO1
采购订单	
交付日期	2016-11-18
等待	
销售佣金	

**操作**

- 锁定
- 审批中
- 同意审批
- 驳回审批
- 创建 发货单
- 创建 发票
- 创建应收款计划

### 创建客户应收款



客户	刘4的公司		
销售合同编号	SO5		
应收金额	123000.000		
负责人：	<input checked="" type="radio"/> 用户 <input type="radio"/> 项目组 总经理		

删除	期次	应收金额	应收日期
<input type="checkbox"/>	1	63000.000	2017-04-20  (yyyy-mm-dd)
<input type="checkbox"/>	2	60000.00	2017-05-20  (yyyy-mm-dd)

点击保存后，系统将会自动创建 2 条应收款记录，应收款记录的名称将直接使用销售合同的名称进行保存。

客户名称	销售合同	应收款名称	是否收款	期次	应收金额	应收日期	实收金额	实收日期	负责人	操作
刘4的公司	刘4的公司的第二次销售合同	刘4的公司的第二次销售合同	未收款	1	63,000	2017-04-20	0.00		总经理	<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>
刘4的公司	刘4的公司的第二次销售合同	刘4的公司的第二次销售合同	未收款	2	60,000	2017-05-20	0.00		总经理	<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>

**应收款 信息** [编辑](#) [复制](#) [删除](#)

---

**基本信息**

应收款名称	刘4的公司的第二次销售合同	应收款编号	GTR16
客户名称	刘4的公司	销售合同	刘4的公司的第二次销售合同
应收日期	2017-04-20	应收金额(¥)	63,000
实收日期		实收金额(¥)	0
期次	1	未收金额(¥)	63,000
是否收款	未收款	创建时间	2017-04-20 17:12:35
负责人	总经理	修改时间	2017-04-20 17:12:36

创建好了应收款的计划之后，销售便可以按照记录好的应收款计划进行催款，而财务每收一次款便可以在应收款中创建相应的收款单，这样系统会自动将收款单的时间和金额同步到应收款中进行记录，销售便能够很直观的看到自己和客户签订的销售合同的收款的情况了。

## 收款单

有了应收款的收款计划后，每次财务如果收到款项便可以根据创建好的应收款计划添加相应的收款单，每次收款单的时间和日期将自动同步到对应的应收款中，同时应收款的‘是否收款’字段状态将会发生改变，当应收金额>实收金额时，是否收款将显示为部分已收，当应收金额<=实收金额时，是否收款将显示为已收款。

客户名称	应收款	收款单名称	收款日期	收款金额	创建时间	负责人	操作
刘4的公司	刘4的公司的第二次销售合同	首期款	2017-04-20	63,000	2017-04-20 17:14:23	总经理	<a href="#">编辑</a>   <a href="#">删除</a>

收款单名称	首期款	收款单编号	GRR3
客户名称	刘4的公司	应收款	刘4的公司的第二次销售合同
收款日期	2017-04-20	收款金额(¥)	63,000
付款方名称		付款方账号	
付款方开户行		创建时间	2017-04-20 17:14:23
负责人	总经理	修改时间	2017-04-20 17:14:23

## 应付款

应付款和应收款类似，不过应付款主要是用户采购商品时记录采购订单中和供应商商议

的应付款计划使用。同样的用户创建应付款计划时可以根据采购订单的情况创建不同期次，不同金额、不同付款期限的应付款记录。

创建应付款一般是采购订单签订完成后，直接通过采购订单右方操作栏中的创建应付款计划进行创建。创建时系统会自动识别采购订单中的总计金额，然后自动生成相应的应付金额进行应付款计划的创建，如果需要创建分期的多次应付款计划，系统也可以自动识别每期的金额，然后调整后续期次的金额直至所有付款期次应付款金额等于采购订单总金额为止。

后续内容和应收款基本相同，就不再详述。

## 付款单

付款单和收款单相似，有了应付款的付款计划后，每次财务如果付了款项便可以根据创建好的应付款计划添加相应的付款单，每次付款单的金额和日期将自动同步到对应的应付款中，同时应付款的‘是否付款’字段状态将会发生改变，当应付金额>实付金额时，是否付款将显示为部分已付，当应付金额<=实付金额时，是否付款将显示为已付款。

## 发票

发票主要是用于记录用户和客户签订的销售合同的发票信息，如发票抬头、发票类型、开票名称、地址、电话等。

发票可以直接手动创建，也可以通过销售合同直接转化生成，转化时会自动关联销售合同、同时会将销售合同中的金额等信息同步过去。



发票 信息
保存

---

**\* 发票名称**

**\* 客户名称**  + ↻

发票地址电话

纳税人识别号

开户行及账号

**\* 开票日期**  📅  
(yyyy-mm-dd)

**\* 发票状态**

**\* 发票编号**

销售合同  + ↻

发票项目

发票类别

**\* 发票类型**

**\* 发票金额: (¥)**

用户  项目组

**\* 负责人**

## 退款单

退款单主要是用于记录客户的退款的情况，可以关联客户和销售合同，并且根据公司自身的退款流程设置相应的退款的审批。

保存
取消

---

**\* 退款单名称**

**\* 客户名称**  + ↻

**\* 退款日期**  📅  
(yyyy-mm-dd)

收款方名称

收款方开户行

**\* 退款单编号**

销售合同  + ↻

**\* 退款金额: (¥)**

收款方账号

用户  项目组

**\* 负责人**

## 报销单

报销单主要是用于记录用户外出拜访或者是其它需要报销的事项，可以设置相应的报销审批流程。

报单 | 发票 | 退款单 | 报销单 用RUSHCRM系统! 快速创建.....

---

报销单名称: 刘4公司定制系统任务现场实施报销单 \*报销单编号: 自动生成编号

客户名称: 刘4的公司 \*报销进度: 待审批

\*报销日期: 2017-04-20 \*报销金额: (¥) 3500  
(yyyy-mm-dd)

用户  项目组

\*负责人: 总经理

## 六、 库存管理

RUSHCRM 库存管理体系包含供应商管理，产品管理，资产管理，服务管理等，是销售进行报价不可缺少的一项，并能根据销售的情况及时提醒整理库存，也能从数据上反馈出公司产品的销售比例。

库存管理的流程：供应商管理-----产品管理----服务---价格表

### 供应商

新添加一个供应商。

RUSHCRM 工作台 | 市场营销 | 客户管理 | 销售管理 | 财务管理 | **库存管理** | 售后服务

---

产品 | **供应商** | 价格表 | 采购订单 | 发货单 | 资产 | 服务

---

**+** 🔍 📅 ⌚ 📱 💬 🖥️ 📄 📄 🔍 ⚙️ 📧

全部

删除 批量修改 过滤: 全部

供应商编号	供应商名称	电话
VEN1	供应商	

### 产品

添加完成供应商之后则可以添加产品以供销售进行销售。并可自定义该商品的税额，默

认价格是不含税的，销售在报价的时候则会加上相应的税额。添加产品时可以直接在供应商名下添加，或者是在产品模块直接新增之后选择相应的供应商进行关联。

产品

选择产品 新增产品

产品名称	产品代码	佣金率	数量/单位	单价	操作
无					

产品 | 供应商 | 价格表 | 采购订单 | 发货单 | 资产 | 服务

全部

删除 批量修改 过滤: 全部 更多操作

产品编号	产品名称	产品代码	佣金率 (%)	现有
PRO1	RUSHCRM系统	123123产品代码	10.000	95.0
PRO2	RUSHCRM云服务	123产品代码	0.000	50000

显示 条记录 1 - 2 of 2

供应商名称

供应商部件编号

产品型录

生产厂家企业类型 300-软件销售

价格信息

单价: (¥) 123.00 更多币种 »

增值税 (%)  4.500

消费税 (%)  10.000

营业税 (%)  12.500

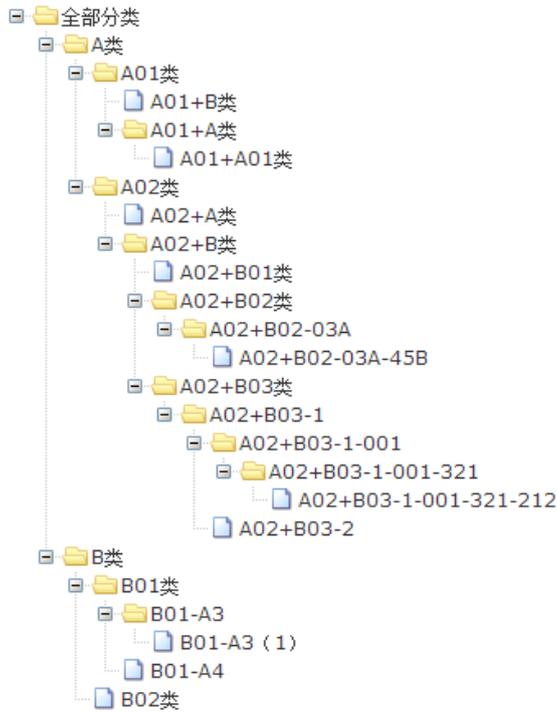
注：添加好产品后记得将产品是否有效的复选框勾选上，不然销售产品时会无法选择该产品。如果勾选上之后还是无法选择，可以查看是否有将产品共享给销售及其它人查看。

## 产品分类

产品分类是一个特殊的模块，和产品是联合在一起使用的。用户可以在产品分类中建立树形的产品类别，然后在添加产品时可以选择该产品对应的类别，这样在产品的列表页显示是就可以按照对应的树形结构的产品分类来快速的筛选产品。



产品 > 产品分类



全部

产品分类 筛选用户: 全部产品 过滤: 全部

查找分类 查找产品分类。

删除 批量修改 批量转移

产品名称	产品分类	产品编号
<input type="checkbox"/> AZe-111	A01+B类	PRO964
<input type="checkbox"/> AZe-211	A01+B类	PRO965
<input type="checkbox"/> AZe-411	A01+B类	PRO966
<input type="checkbox"/> AZe-511	A01+B类	PRO967
<input type="checkbox"/> AZe-611	A01+B类	PRO968
<input type="checkbox"/> AZe-711	A01+B类	PRO969
<input type="checkbox"/> AZe-911	A01+B类	PRO970
<input type="checkbox"/> AZe-811	A01+B类	PRO971
<input type="checkbox"/> AZe-M11	A01+B类	PRO972
<input type="checkbox"/> AZe-M911	A01+B类	PRO973
<input type="checkbox"/> AZe-112	A01+B类	PRO974
<input type="checkbox"/> AZe-212	A01+B类	PRO975
<input type="checkbox"/> AZe-113	A01+B类	PRO976
<input type="checkbox"/> AZe-213	A01+B类	PRO977
<input type="checkbox"/> AZe-314	A01+B类	PRO978
<input type="checkbox"/> AZe-115	A01+B类	PRO979
<input type="checkbox"/> AZe-315	A01+B类	PRO980

## 发货单

发货单指的是当和客户的商务流程已经完结，需要进行现实的货物发送或发票开具时所创建的用于仓储部门和财务部门进行货物发送状态以及款项状态记录、审核的过程。其中可以详细记录客户信息、付款日期、发货状态（已审核、已送达等）、物流公司、发货详细产品、收货地址、收款地址等。

发货单中可以添加和库存加减相关的工作流，添加之后，就可以实现对应仓库产品库存的增加和减少。这样，在创建发货单之后，系统就能够根据发货单中发出的产品数量以及对应 workflow 条件的发货单状态自动更新产品的库存数量。如果有附赠产品，附赠产品的库存数量也会自动更新。



注：发货单具体处在哪个状态时会更新产品的库存数量可以由 workflow 中的从发票模块创建的工作流进行条件控制，具体可以查看管理员手册。

## 采购订单

建立了产品之后就可以建立采购订单。可以直接从产品、或供应商处建立，也可以建立采购订单之后进行关联。



采购订单中如果需要加入额外的折扣或者是税额、物流费用等也可以直接添加，添加方式和报价一样，这里不再详述。

**注：**当采购订单的订单状态修改为已到货时，所采购的产品的库存会根据采购订单中填写的产品数量进行增加。

采购订单 信息				编辑	复制	删除
- 采购订单信息						
标题	采购6个	采购订单编号	PO1			
供应商	供应商	申请单号				
追踪编号		联系人姓名				
交付日期	2016-11-23	物流公司	联邦快递			
销售佣金		货物税				
订单状态	已到货	负责人	总经理			
创建时间	2016-11-23 11:21:27	修改时间	2016-11-23 11:22:0			

## 价格表

价格表功能十分实用。通过它，您可以方便地管理各种产品的价格，根据市场策略，定制产品的价格表，比如VIP价格，促销价等等。

## 1. 新建一个价格表



填写价格表的简单描述。

价格表 信息

价格表名称  启用

价格表编号  \*货币

有效期5月1日-5月7日

## 2. 添加产品或服务至价格表

保存好新建价格表之后，点击保存按钮，然后进入价格表的详情查看页，点击关联产品或服务模块，选择相应的产品或服务进行关联并设置相应的价格。

保存 清除

产品

显示条记录 1 - 2 of 2

1 of 1

选择产品

产品名称	产品代码	单价	批发价	操作
RUSHCRM系统	123123产品代码	123,000.00	100,000.000	✎   🗑
RUSHCRM云服务	123产品代码	5,000	4,500.000	✎   🗑

服务

1 of 1

选择服务

服务名称	单价	批发价	操作
无			

选择相应的产品，并且制定价格。

产品 | 供应商 | 价格表 | 采购订单 | 发货单 | 资产 | 服务

总经理: 欢迎您 快速创建.....

添加到价格表 取消

产品名称	产品代码	单价	批发价
<input checked="" type="checkbox"/> RUSHCRM系统	123123产品代码	123,000.00	100000

### 3. 价格清单应用

产品信息

币种: 中国,人民币 (¥) 税的类型: 单独

工具	*产品名称	现有库存	数量	定价	总计	净价
↓	RUSHCRM系统	95.000	10.00	100000.00 (-) 折扣: 1000000.00 折后总价: 0.00 (+) 税: 1000000.00	1000000.00 0.00 1000000.00 0.00	
↑	RUSHCRM云服务	50000.000	1.00	4500.000 (-) 折扣: 4500.00 折后总价: 0.00 (+) 税: 4500.00	4500.00 0.00 4500.00 0.00	4500.00

新增产品 新增服务

金额 1004500.00

在进行报价的时候，选择好产品之后，点击上图红圈中的小书图标，系统会弹出价格清单选择窗口（见下图）。选择一个价格表，系统会自动将在价格表中定义的产品价格填入上图定价栏位。



## 资产

资产指的是出租给某一个客户的某一设备或者某种服务。



## 出库单

出库单指的是当产品完成销售合同的签订后，销售做出发货请求后，负责仓库管理的库房针对发货单中所需要发货的产品进行发货出库的操作时的记录单据。创建出库单能够按照

需要扣除系统对应仓库的产品库存。

如果管理员有启用多仓库的管理，添加了多个仓库，则在创建出库单时需要选择对应的出库仓库，这样才能够从指定的仓库进行产品库存的扣减，如果没有选择仓库则系统会使用初始的默认仓库进行库存的扣除。

**注：**初始的默认 workflow 为当出库单状态首次保存为已出库的时候，所选仓库的对应产品的数量会进行扣减，该扣减只会有一次。

— 出库单信息										
出库单名称	20190124					出库单编号	DLE1			
客户名称	2019010701					销售合同	刘1 的公司的销售合同			
联系人姓名	Chester Chen 陈韬 20180815					发货单				
仓库	北京仓库		20190124模块	20190124						
状态	已出库					出库日期	2019-01-24			
建立时间	2019-01-24 11:05:33					负责人	管理员			
修改时间	2019-01-24 11:05:33					共享人				
创建人	管理员									
— 详细信息										
描述										
产品或服务信息							币种：中国,人民币 (¥)		税的类型：单独	
* 产品或服务	产品分类	产品代码	现有库存	数量	单价	产品小计	折扣率	折扣额	折后小计	税后小计
产品01 产品01的描述			1100.000	10	100.00	1,000.00	0.00%	0.00	1,000.00	<a href="#">查看提成</a>
								(+) 税：	270.00	1,270.00
产品02			1099.000	10	100.00	1,000.00	0.00%	0.00	1,000.00	<a href="#">查看提成</a>
								(+) 税：	0.00	1,000.00

## 入库单

入库单指的是采购订单创建完成后，当产品由供应商发货送达到仓库后，仓库库管根据对应的采购订单创建的用来记录所采购产品的到货情况的记录单据。创建入库单能够按照需要增加系统对应仓库的产品库存。

在创建入库单时，和出库单一样需要选择仓库，不过相对的，是针对所选定的仓库增加对应产品的库存。

**注：**初始的默认 workflow 为当出库单状态首次保存为已入库的时候，所选仓库的对应产品的数量会进行增加，该增加只会有一次。

- 入库单信息								
入库单名称	入库2019012401			入库单编号	WHE1			
供应商	供应商01			采购订单				
仓库	1号仓库			入库日期	2019-01-24			
状态	已入库			建立时间	2019-01-24 10:54:26			
负责人	管理员			修改时间	2019-01-24 11:02:25			
共享人				创建人	管理员			
- 详细信息								
描述								
产品或服务信息				币种：中国,人民币 (¥)		税的类型：单独		
* 产品或服务	现有库存	数量	单价	产品小计	折扣率	折扣额	折后小计	税后小计
产品01	1100.000	1	100.00	100.00	0.00%	0.00	100.00	<a href="#">查看提成</a>
						(+) 税：	0.00	100.00
产品02	1099.000	1	101.00	101.00	0.00%	0.00	101.00	<a href="#">查看提成</a>
						(+) 税：	0.00	101.00

## 调拨单

调拨单指的是进销存中用于将产品从一个仓库调拨到另外一个仓库的操作记录单据。因为调拨单主要用于将指定的产品库存从一个仓库调拨到另外一个仓库，所以在调拨单中会同时存在一个出库仓库和一个入库仓库，而库存变动的状态也分为从出库仓库出库以及在入库仓库入库这 2 个不同的状态阶段。

使用调拨单时，产品只需要选择一次。因为出库和入库的产品都是同一批，所以使用调拨单来进行产品库存的库间调拨时需要注意：每一条调拨单的记录，只能记录 2 个仓库之间的库存调动记录，如果涉及到从一个仓库出库，分别入库到 2 个不同的仓库中，则需要分别创建 2 个调拨单来进行库存变动的记录。

**注：**当调拨单状态首次保存为已出库的时候，会减少出库仓库中对应产品的库存。当选择状态为已入库的时候，会增加入库仓库中对应产品的库存。

**调拨单信息**

\*调拨单名称

\*出库仓库 深圳仓库

调拨日期 2019-02-22 (yyyy-mm-dd)

用户  项目组

\*负责人 管理员

\*调拨单编号 自动生成编号

\*入库仓库 北京仓库

\*状态 --请选择--

共享人 已建立 已出库 已入库 已完成 已取消

**详细信息**

描述

产品或服务信息

币种 中国,人民币 (¥)

税的类型 单独

工 具	*产品或服务	现有库存	数量	单价	产品小计	折扣率	折扣额	折后小计	税后小计
	<input type="text"/> 品					<input type="radio"/> 0.00 % <input checked="" type="radio"/> 0.00			

## 盘点单

盘点单指的是仓库管理员定期或不定期对仓库的线下库存进行盘点后与线上库存进行核对时的记录单据。盘点单中关于产品的库存会分为现有库存、账面库存、实际库存、库存差值这 4 个不同的字段。

现有库存：所选产品各仓库的总库存；

账面库存：所选产品在对应仓库的库存余额；

实际库存：需要填写的线下仓库的实际库存；

库存差值：线上账面库存和线下实际库存之间的差值， $\text{库存差值} = \text{实际库存} - \text{账面库存}$ ，库存差值可以为负数。

使用盘点单时，如果填写完对应仓库的库存实际库存后，将盘点单的状态修改为盘点入库然后保存，则系统会根据盘点单中的库存差值在线上对应仓库的库存余额中加上对应的库存数量，以保证系统线上库存与线下实际库存吻合。

如果将盘点单的状态修改为已取消，则系统会根据盘点单中的库存差值在线上对应仓库的库存余额中减去对应的库存数量。

盘点单 信息 保存 保存并新建 取消

**盘点单信息**

\*盘点单名称 此次盘点 \*盘点单编号 CH1

\*仓库 2号仓库 盘点日期 2019-01-21 (yyyy-mm-dd)

\*状态 盘点入库 \*负责人 用户 项目组 管理员

共享人  +

**详细信息**

描述

**产品或服务信息**

工 具	*产品 或服务	现有库存	账面库存	实际库存	库存差值
	槟榔果 品	958967.000	2000.000	1920.000	自动计算
	- crmLinux				
	- crmWindows				
	该产品不能				

新增产品 新增服务 快速录入

## 库存流水

库存流水指的是系统中每一次的库存变动的记录。

系统会根据每一次库存的变动自动的生成库存变动的记录。用户可以根据库存变动的时  
间、产品的名称、操作的类型等信息来进行库存流水的查看和筛选，这样用户能够方便的查  
看到任意时间的任意仓库或产品的库存变动记录，方便进行库存核对。

在库存流水的列表页面，用户可以点击自定义列表项按钮来修改库存流水所展示的数据  
信息，如果需要调整字段的排列顺序，则用鼠标左键点击对应字段，按住拖拽即可。

在库存流水最右边有一列是单据名称字段，这里会记录每一次库存流水变动的单据，点  
击具体的单据名称可以直接跳转到对应的单据记录来查看流水的详情。

出库单 | 入库单 | 盘点单 | 调拨单 | 库存余额 | 库存台账 | 库存流水 | 20190124

快速创建... 全部 查找...

全部 1号仓库 深圳仓库 北京仓库 上海仓库 广州仓库

时间: 本财年 2019-01-01 2019-12-31 模块: 全部 产品字段: 操作类型 查询 清除

自定义列表项 显示条记录 1 - 20 of 56 1 of 3

操作类型	产品名称	产品编号	仓库	入库数	出库数	结余数量	操作时间	所属模块	单据名称
出库	产品03	PRO3	1号仓库	0.000	1100.000	600.000	2019-02-22 13:57:26	产品	
出库	产品02	PRO2	1号仓库	0.000	1099.000	509.000	2019-01-29 11:07:50	产品	
出库	产品01	PRO1	1号仓库	0.000	1098.000	510.000	2019-01-29 11:07:12	产品	
入库	产品02	PRO2	1号仓库	1099.000	0.000	1608.000	2019-01-24 14:02:16	产品	
入库	产品01	PRO1	1号仓库	1099.000	0.000	1608.000	2019-01-24 14:02:16	产品	
入库	产品03	PRO3	1号仓库	1100.000	0.000	1700.000	2019-01-24 14:02:16	产品	
出库	产品05	PRO5	1号仓库	0.000	10.000	990.000	2019-01-24 11:56:06	出库单	出库单
出库	产品04	PRO4	1号仓库	0.000	10.000	990.000	2019-01-24 11:56:06	出库单	出库单
出库	产品02	PRO2	1号仓库	0.000	1.000	509.000	2019-01-24 11:56:06	出库单	出库单
出库	产品01	PRO1	1号仓库	0.000	1.000	509.000	2019-01-24 11:56:06	出库单	出库单
入库	产品03	PRO3	上海仓库	500.000	0.000	500.000	2019-01-24 11:54:22	调拨单	1号到上海

自定义列表项

- 操作类型
- 产品名称
- 产品编号
- 仓库
- 入库数
- 出库数
- 结余数量
- 操作时间
- 所属模块
- 单据名称
- 产品分类
- 产品代码
- 有效
- 制造商
- 产品类别
- 开始销售日期
- 终止销售日期
- 售后服务开...
- 售后服务终...
- 网站
- 供应商名称
- 生产厂家部...
- 供应商部件...
- 序列号
- 产品类型录
- 生产厂家企...
- 创建时间
- 修改时间
- 最后修改人
- 成本价
- 单价
- 佣金率
- 税别
- 数字1
- 数字2
- 共享人
- 创建人
- 使用单位
- 数量/单位
- 警戒库存
- 负责人
- 应有库存
- 描述
- 待入库
- 待出库

提交更改

## 库存台账

库存台账指的是一段时间内，系统中各仓库产品的出入库的情况汇总，在库存台账中，用户可以方便的查看到系统中任意仓库，任意产品在指定时间段内的出库、入库、待出库、待入库的总量，以及期末的结余数量。这样就方便用户了解到各个产品的销售和采购情况，制定后续的产品生产采购计划。

全部 1号仓库 2号仓库 3号仓库

时间: 自定义 模块: 全部 产品字段: 品名 查询 清除

自定义列表项 显示条记录 1 - 6 of 6 1 of 1

品名	产品编号	仓库	产品分类	期初数量	期初金额	期间入库	入库金额	期间出库	出库金额	期末数量	期末金额
布吉	PRO1	1号仓库	半成品	-1111.000	-13332	11111.000	133332	1010.000	12120	8990.000	107880
布吉	PRO1	2号仓库	半成品	0.000	0	1000.000	12000	0.000	0	1000.000	12000
槟榔果	PRO2	1号仓库	成品	968977.000	1937954	0.000	0	12010.000	24020	956967.000	1913934

## 库存余额

库存余额指的是系统中各仓库所有产品的库存情况表,在这里可以查看到任意仓库或系统中所有仓库的产品库存数量,包括待出库和待入库的产品数量,方便用户进行产品库存的调整和及时补充。

工作台 | 市场营销 | 客户管理 | 销售管理 | 财务管理 | 库存管理 | 售后管理 | 考勤管理 | 工具箱 | 系统设置 | 测试管理

管理员: welcome to rushi

入库单 | 库存流水 | 库存台账 | 出库单 | 调拨单 | 库存余额 | 盘点单 | 新一轮报价

产品字段: 品名

自定义列表项

显示 条记录 1 - 12 of 12

品名	产品代码	单价	警戒库存	库存	库存价值	待出库数量	待入库数量	描述	修改时间
布吉		12.00	1000	9990.000	119880	0.000	0.000		2019-01-22 14:31:57
槟榔果	a12	2.00	1000	958967.000	1917934	0.000	0.000	该产品不能被水浸泡	2019-02-14 11:23:06
crmWindows基础软件包		49800.00	0	-12.000	-597600	0.000	0.000		2018-12-13 16:04:24
crmLinux基础软件包		98200.00	0	-13.000	-1276600	0.000	0.000		2018-09-10 10:31:42
crmLinux		398.00	0	-13.000	-5174	0.000	0.000		2018-09-10 10:31:42
crmWindows		398.00	0	-13.000	-5174	0.000	0.000		2018-11-08 14:14:49
水果		12.00	0	1000.000	12000	0.000	0.000		2018-11-06 11:32:55
A		0.00	0	0.000	0	0.000	0.000		2018-12-26 10:28:30
B		0.00	0	0.000	0	0.000	0.000		2018-12-26 10:28:30
C		0.00	0	0.000	0	0.000	0.000		2018-12-26 10:28:29
D		240.00	0	0.000	0	0.000	0.000		2019-01-23 15:52:34
发达	q1231	0.00	0	0.000	0	0.000	0.000		2019-01-24 17:30:09

显示 条记录 1 - 12 of 12

## 七、售后服务

### 服务

服务指的能给与客户提供的服务,可以按照时间或者事件次数进行提供,建立好服务内

容后，销售或采购时就可以像产品那样直接进行选择，或者是直接通过服务进行创建。内容与产品类似。不再详述。

The screenshot shows the RUSHCRM interface for managing services. The top navigation bar includes the RUSHCRM logo and various menu items. The main content area displays a table of services with columns for '服务编号', '服务名称', '使用单位', '价格', '数量', and '分类'. A specific service 'SER1' with '标准技术支持' is highlighted. Below the table, there is a '产品信息' section with a table showing '工具', '产品名称', '现有库存', '数量', '定价', '总计', and '净价'. The '标准技术支持' service is listed with a price of 6000.00 and a quantity of 1.00. The '定价' column shows '6000.00', '(-) 折扣: 0.00', '折后总价: 6000.00', and '(+) 税: 0.00'. The '总计' column shows '6000.00'. At the bottom, there is a summary table with columns for '含税额', '(-) 折扣', '(+) 运费和物流附加费', '(+) 运费和物流附加费的税', and '总计', with values of 6000.00, 0.00, 0.00, 0.00, and 6000.00 respectively.

## 服务合同

服务合同指对客户进行服务的约定，并且可以结合故障单，一目了然。

服务合同中可以记录服务约定的服务类型，服务的小时数/天数/次数，选择了相应的服务计量单位时，每次添加故障单时，如果填写了该次故障单耗费的小时数/天数，则当该故障单关闭时，服务合同中使用单位字段将自动计算耗费的小时数/天数，次数则是根据服务合同名下关联的已关闭的故障单的次数。

服务合同 信息

编辑 复制 删除

服务合同信息

标题	刘2的公司的服务合同	联系人编号	SERCON1
相关客户	刘2的公司	负责人	销售
类型	服务	服务单位	次数
开始日期	2016-11-25	服务总数	100.00
到期日期	2016-12-25	使用数量	100.00
结束日期		状态	计划中
预计持续时间(天)	31	优先级	低
实际持续时间(天)		进度(%)	15.00
创建时间	2016-11-25 11:00:22	修改时间	2016-12-21 10:25:50
新文本	123123123	新数字	123123.00

备注信息 显示: 全部

注：这里的服务的计量单位只能选择小时、天数、次数这 3 种中的其中一种，不能够在下拉框中增加其他种类的计量单位，也不能同时使用多种方式在一个服务合同中计算服务量。

标题	刘4的公司的服务合同	联系人编号	SERCON2
相关客户	刘4的公司	负责人	总经理
类型	支持	服务单位	次数
开始日期	2016-12-21	服务总数	100.00
到期日期	2017-12-21	使用数量	
结束日期		状态	未定义
持续时间(天)	366	优先级	低
持续时间(天)		进度(%)	
创建时间	2016-12-21 10:26:15	修改时间	2017-04-21 15:51:59
新文本	123	新数字	

这里服务合同中数量的计量单位是天，而这个故障单的状态是打开（只要是非关闭的状态，故障单中的服务量就不会在服务合同中进行记录），计量单位使用的是天，同时数量为 10，当这个故障单的状态改为关闭时，则服务合同中的使用单位字段会记录相应的服务量，对应服务单位即为这个服务合同已经履行了 10 天的服务量，进度为 10%。

**故障单信息** 保存 取消

\*故障简述  客户

\*负责人

优先级

严重程度

故障等级

故障单编号

新数字

产品名称

\*服务状态

小时

天

新文本

新增模块3

[ SERCON2 ] 刘4的公司的服务合同 - 服务合同信息 今天已更新 (21 4月 2017) By 总经理

服务合同信息 编辑 复制 删除 ← →

服务合同信息

标题	刘4的公司的服务合同	联系人编号	SERCON2
相关客户	刘4的公司	负责人	总经理
类型	支持	服务单位	天
开始日期	2016-12-21	服务总数	100.00
到期日期	2017-12-21	使用数量	10.00
结束日期		状态	未定义
预计持续时间(天)	366	优先级	低
实际持续时间(天)		进度(%)	10.00
创建时间	2016-12-21 10:26:15	修改时间	2017-04-21 15:55:26
新文本	123	新数字	

备注信息 显示: 全部

服务请求

显示条记录 1 - 1 of 1 选择 故障单 新增 故障单

相关对象	故障简述	小时	天	服务状态	优先级	严重程度	故障等级	负责人	创建时间	操作
刘4的公司	现场实施部署	0	10	关闭	高		其它问题	总经理	2017-04-21 15:55:15	编辑   删除

如果一个服务合同名下有多个故障单，则只要故障单状态为关闭，那么服务合同中已经履行的服务量会自动进行想加的计算，当服务量达到合同中记录的总数时，则服务合同的状态会转为关闭，同时服务合同中会自动更新结束日期和实际持续时间，表示该服务合同在具体的某一天已经履行完成了合同内容，从开始到实际结束共持续了多少天。

## 故障单

故障单主要是用于记录项目进行中的问题处理记录以及项目完结后售后的问题解决记

录。

故障单可以在客户、联系人、代理商、产品、服务、项目、服务合同、资产这几个模块中直接创建，也可以直接在故障单模块中创建同时关联上相关的客户、联系人以及产品等。

如果和客户有签订相应的售后服务合同，那么和服务合同相关联的故障单也会影响到服务合同中签订的服务时长或服务次数等字段。详情可以查看[服务合同](#)。

故障单除了一般模块所拥有的故障单信息字段外，另外还有标题、详细描述、解决方案详情以及备注信息四个字段需要注意。

**标题：**顾名思义就是本次故障单的标题，可以记录故障单的问题名称，当故障单完结后转化为常见问答时，故障单的标题就会转化为常见问答的问题。

**详细描述：**这里可以记录本次故障单或者是本次服务的客户反馈情况或问题描述等前期内容。当故障解决后，将故障单转化为常见问答用于公司的 FAQ 存储时，详细描述将直接转化为常见问答的回答。

**图片：**这里主要是用于现场实施的客户上传现场图片使用，支持上传最多 6 张图片，图片上传后会轮循进行展示。

**解决方案详情：**解决方案详情可以用于记录故障单处理过程中的详细的解决方案。当转化为常见问答时会和详细描述一起转化为回答，详细描述在上方，解决方案详情会空一行之后在下方。

**备注：**故障单除了可以在 CRM 中发起，也可以由客户联系人在客户自助服务门户中发起，在新增了故障单后，CRM 使用人员可以在 CRM 中添加备注，而客户联系人也可以在客户自助服务门户中添加备注，双方都能够看到对方添加的备注，这样双方就可以进行信息的交互沟通了。

**注：**新增故障单时，只能填写故障单信息及详细描述，解决方案详情及备注需要等故障单创建好之后才可以进行填写或编辑。

[ TT7 ] 现场实施部署 - 故障单 信息 今天已更新 (21 4月 2017) By 总经理

故障单 信息 编辑 复制 删除 ◀ ▶ ↺ ↻

故障单信息

故障单信息	故障单信息
故障简述	现场实施部署
客户名称	刘4的公司
负责人	总经理
产品名称	
优先级	高
服务状态	关闭
严重程度	小时
创建时间	2017-04-21 15:55:15
故障等级	其它问题
天	10
修改时间	2017-04-21 15:55:15
故障单编号	TT7
新文本	
新数字	新增模块3

详细信息

描述

图片信息

图片

解决方案详情

解决方案

备注信息

## 常见问题

常见问题主要是用于记录公司的产品说明、注意事项、问答项目等事项的一个用于公司信息查询查看的模块。

常见问题可以直接创建，也可以从故障单直接将故障单转化为常见问题。

单信息 今天已更新 (21 4月 2017) By 总经理

编辑 复制 删除

操作

- 锁定
- 转换为常见问题
- 查看历史

描述	现场实施部署	客户名称	刘4的公司
负责人	总经理	产品名称	
优先级	高	服务状态	关闭
程度		小时	
时间	2017-04-21 15:55:15	故障等级	其它问题

RUSHCRM 工作台 | 市场营销 | 客户管理 | 销售管理 | 财务管理 | 库存管理 | 售后服务

服务 | 服务合同 | 故障单 | 常见问题

全部 Drafted FAQ Published FAQ

删除 批量修改 过滤：全部 更多操作

问题编号	问题	类别	产品名称
FAQ1	RUSHCRM系统支持系统定制吗？	一般	RUSHCRM系统

显示 条记录 1 - 1 of 1



注：当常见问题处于已发布状态时，如果系统有给客户开通客户自助服务门户帐号，那客户将可以自行登录客户自助服务门户查看已发布的常见问题内容。

## 八、 考勤管理

### 拜访签到

拜访签到主要是通过手机端记录外出拜访客户时到达客户所在地点的时间，具体的定位地址，以及拜访的详细情况。后续可以直接在 PC 端或手机端查看到客户拜访的详细记录。

首先在登录 Rushcrm 手机端，点击拜访签到模块，进入之后会看到有客户、地址、联系人、拜访记录 4 个区块。

点击客户可以选择要拜访的客户；

点击地址会自动抓取当前的地址进行地址的记录；

点击联系人可以选择要拜访的联系人；

最下方则可以填写拜访客户的详细记录。

**RUSHCRM**

拜访签到

时间 2017-01-09 09:30:26

客户 \*

地址 \*

联系人 \*

拜访客户 2017-01-09 09:30:26

**RUSHCRM**

拜访签到

时间 2017-01-09 09:30:45

客户 \* 刘2的公司

地址 \* 广东省, 深圳市, 南山区, 桃园路, 1号



联系人 \* 刘2

这是一条拜访客户的签到记录

<
拜访签到 ✎ ☰

▼ **拜访签到信息**

拜访记录编号    VIS3

拜访记录        这是一条拜访客户的签到记录

客户名称        刘2的公司

联系人姓名     刘2

签到地址        广东省, 深圳市, 南山区, 桃园路, 1号

签到时间        2017-01-09 09:32:02

负责人          总经理

修改时间        2017-01-09 09:32:02

拜访签到 | 考勤打卡 | 考勤统计 | 请假申请
总经理: 欢迎
快速创建.....
查找...

全部
删除
批量修改
过滤: 全部
更多操作
显示 条记录 1 - 4 of 4

拜访记录编号	拜访记录	客户名称	联系人姓名	签到地址	签到时间	负责人	操作
VIS1	全明星打工	123123刘凯好	刘111	广东省, 深圳市, 南山区, 桃园路, 1号	2016-12-30 18:13:06	总经理	删除
VIS2	赶紧是win了就XL自己定州	刘111123123123	刘111	广东省, 深圳市, 南山区, 桃园路, 1号	2017-01-05 15:28:58	总经理	删除
VIS3	这是一条拜访客户的签到记录	刘2的公司	刘2	广东省, 深圳市, 南山区, 桃园路, 1号	2017-01-09 09:32:02	总经理	删除
VIS4	手机上传照片	123123刘凯好	刘111	广东省, 深圳市, 南山区, 桃园路, 1号	2017-04-10 11:40:17	总经理	删除

## 考勤打卡

考勤打卡主要是记录用户每天考勤打卡的情况及请假事项。记录完成后可以直接在考勤打卡页面的列表中进行查看,也可以在考勤统计页面中直接查看各人的打卡情况及请假情况。

使用考勤打卡模块之前首先要设置一个考勤点,点击 **CRM 设置**,然后选择模块管理,进入考勤打卡模块的设置界面,点击考勤设置选项即可以开始设置考勤点。

## 模块管理 > 考勤打卡

管理系统模块以及为模块定义新字段

 **布局设计**  
设计和修改各个模块的布局

 **字段公式**  
为自定义字段添加公式

 **工作流列表**  
可用的工作流

 **考勤设置**  
用于记录打卡和考勤的模块

## 模块管理 > 考勤 > 考勤具体设置

用于编辑和记录考勤信息的模块

考勤地点列表

新增考勤点

#	工具	考勤地点	描述	上班时间	下班时间
1	 	福田	123	09:00	18:00

[\[回到顶部\]](#)

进入考勤设置界面后，点击新增考勤点即可看到考勤点的设置信息：

考勤点名称：打卡后显示在打卡信息中的考勤点名称；

定位输入：搜索考勤具体的地点，用于进行地图定位是否在考勤点地理范围内使用；

考勤点地址：定位成功后显示的最终的考勤点详细地址；

有效范围：设置一个考勤的范围，避免因为定位不准确而导致考勤打卡不在范围内；

上班时间：考勤的上下班时间，记录需要打卡的时间。如果签到时间晚于上班时间、签退时间早于下班时间即属于迟到，最终会在考勤统计页面以红色字体显示。

**注：考勤点可以设置多个，用于记录不同分公司的不同考勤位置，考勤时会自动匹配最近的考勤点进行考勤，生成考勤记录时也会记录是以哪个考勤点为标准进行的考勤打卡。**

考勤打卡系统界面截图，显示考勤记录列表。

打卡记录编号	负责人	打卡结果	打卡类型	考勤点	打卡地址	打卡时间	操作
ATT7	总经理	迟到	上班	南山	南山区桃园路1号	2017-01-06 11:19:24	删除
ATT8	总经理	早退	下班	南山	南山区桃园路1号	2017-01-06 11:19:26	删除
ATT9	总经理	迟到	上班	南山	南山区桃园路1号	2017-01-09 09:42:21	删除
ATT10	总经理	早退	下班	南山	南山区桃园路1号	2017-01-09 09:42:31	删除



模块管理 > 考勤 > 考勤具体设置

新建考勤点

### 考勤点列表

设置 公司

考勤点名称: \*  
公司

定位输入:  
南山区政府

考勤点地址: \*  
南山区南海大道

有效范围: \*  
200 米

上班时间: \*  
09:00 下班时间: 18:00

考勤点备注:

南山区政府 详情»  
地址: 桃园路2号南山区委大楼  
电话: (0755)26669911

**RUSHCRM**

< 2017年1月9日 星期一

上班时间 09:00 签到时间 --

下班时间 18:00 签退时间 --

注: 如果要使用请假申请需要事先设置好审批流程, 详情可查看[审批](#)和[请假申请](#)的说明。



## 请假申请

请假申请主要是用于记录工作时间的请假情况，最终会在请假申请中以及考勤统计中进行显示，以便于查看用户请假的情况。

使用请假申请之前需要现在为请假申请模块设置一个审批流程，设置完成之后就可以开始进行请假申请了。

请假申请可以直接在 PC 端进行添加，也可以在手机端通过考勤打卡页面进行申请，或者直接点击请假申请进行申请。

请假申请

新建 新增 请假申请

请假申请 信息

保存 取消

请假申请信息

\*请假内容

\*开始时间 2017-04-21 前 --:-- (yyyy-mm-dd 24:00)

\*请假类型 --请选择--

是否交接

\*负责人 用户 项目组 总经理

\*请假申请编号 自动生成编号

\*结束时间 2017-04-21 前 --:-- (yyyy-mm-dd 24:00)

请假时长(天)

交接人 总经理

保存 取消

请假申请信息

\*请假内容

\*请假申请编号 自动生成编号

\*开始时间 2017-01-09    
(yyyy-mm-dd 24:00)

\*结束时间 2017-01-09    
(yyyy-mm-dd 24:00)

\*请假类型 事假

请假时长(天)

是否交接

交接人 总经理

\*请假类型 事假

请假时长(天) 1

是否交接 1

交接人 总经理

\*负责人  用户  项目组  
总经理

\*审批人 销售经理

拜访签到 | 考勤打卡 | 考勤统计 | 请假申请

总经理: 欢 快速创建..... 查找...

全部

删除 批量修改 过滤: 全部 更多操作 显示 条记录 1 - 3 of 3 1 of 1

请假申请编号	请假内容	请假类型	创建时间	负责人	操作
ASL1	请假半天	事假	2016-12-30 18:16:14	总经理	编辑   删除
ASL2	请假半天	事假	2017-01-05 15:57:22	总经理	编辑   删除
ASL3	请假一天	事假	2017-01-09 09:45:24	总经理	编辑   删除

## 考勤统计

考勤统计主要是用于记录考勤打卡以及请假申请的大致情况，便于公司 HR 进行考勤的统计。

每个用户的第一行显示为上班签到时间，第二行为下班签退时间，第三行为当天是否有请假。

如果当天签到或签退时间和设置的考勤点时间不符，便会显示为红色，若签到签退时间正常，则会显示为正常的黑色。

考勤统计表																
月份	2017-01															
用户	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	日	一	二	三	四	五	六	日	一	二	三	四	五	六	日	一
admin( 总经理)	-	-	-	-	-	11:19	-	-	09:42	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	11:19	-	-	09:42	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	请假	-	-	-	请假	-	-	-	-	-	-	-
admin01( 销售经理)	-	-	-	-	-	-	-	-	19:04	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	19:04	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<
考勤统计

日期 本月 · 2017-01-01

2017-01-31 查询

考勤统计表				
月份	2017-01			
用户	admin( 总经理)			
日期	星期	上班时间	下班时间	记录结果
2017-01-1	日	-	-	-
2017-01-2	一	-	-	-
2017-01-3	二	-	-	-
2017-01-4	三	-	-	-
2017-01-5	四	-	-	请假
2017-01-6	五	11:19	11:19	-
2017-01-7	六	-	-	-
2017-01-8	日	-	-	-
2017-01-9	一	09:42	09:42	请假
2017-01-10	二	-	-	-

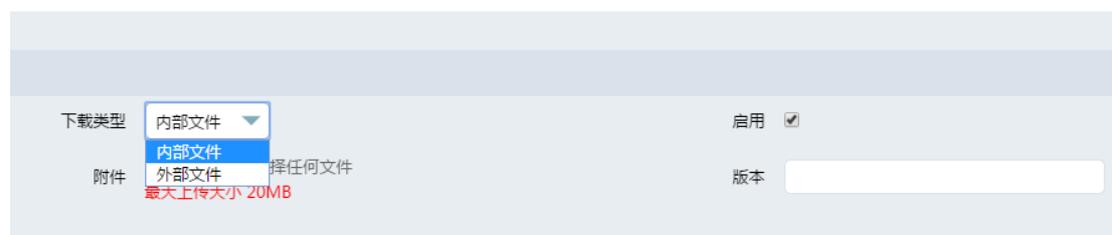
## 九、工具箱

### 文档

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。

注：上传文档时，下载类型中选择内部文件，则可以直接上传文件到 CRM 系统中，选择外部文件时，则只能填写一个外部的下载链接用于进行下载。

当启用选择被取消时，用户将不在允许下载该文件，只能查看该文件的文件名。



Download type: Internal File (selected), External File, or Any File (with a note: Maximum upload size 20MB). There is also a checkbox for 'Enable' and a 'Version' input field.

#### 1. 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。



#### 2. 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。

文件编号	标题	文件	修改时间	负责人	操作
DOC8	9月数码相机市场行情	9月数码相机市场行情.doc	2009-09-01 16:04:27	admin	编辑   删除

文件编号	标题	文件	修改时间	负责人	操作
DOC6	9月份工作计划	9月份工作计划.doc	2009-09-01 15:45:48	admin	编辑   删除

文件编号	标题	文件	修改时间	负责人	操作
DOC9	停电通知	停电通知.doc	2009-09-01 16:05:59	admin	编辑   删除

文件编号	标题	文件	修改时间	负责人	操作
DOC7	休假申请表	休假申请表文件.doc	2009-09-01 16:03:22	admin	编辑   删除

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

备注是指针对每一个系统信息记录模块添加的信息备注。在 Rushcrm 中，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。备注模块除了简单的信息标注，也可以用于经理对于某一个数据的批示。而且备注信息中除了记录备注内容，还可以记录备注人以及备注时间，并且信息一旦记录，将不可修改、不可删除。

备注信息
显示: 全部

---

客户很有意向，需要持续跟进  
作者: 总经理 添加于 2017-04-21 16:47:13

添加备注

保存
清除

## 回收站

回收站：回收站就是用于存放被删除的信息数据使用。在 Rushcrm 中，被删除的数据并不会彻底消失，而是会保存在回收站中，如果用户是误操作删除，则可以通过回收站进行还原。并且因为 CRM 中数据往往和客户息息相关，所以在 Rushcrm 中，回收站的数据清空权限只保留在管理员手中，除了管理员，其它用户将只能回复自己删除的数据，无法清空回收站中的数据。

管理员如果使用清空回收站功能将会清空掉回收站中的所有数据，而不仅仅是某一条或某一个模块数据。



注：普通用户只能够还原自己有编辑权限的资料，同时不允许清空回收站，只有管理员拥有恢复所有资料以及清空回收站的权限。

## 十、客户门户

客户门户指的是应用企业可以给自己的客户提供技术服务平台，客户凭借用户名密码可以登录技术服务平台查询相应的客户信息，故障单情况，以及相应解决方案，文件的情况，各种产品问答等。并且支持客户与技术支持的互动，客户可以留言对支持进行评论，也可以直接在平台提交相应的故障单。具体如何启用客户门户请查看管理员手册。

### 1. 客户门户账号开通

客户门户关联具体的联系人，在需要开通门户的联系人界面选上开启。客户将会收到一封邮件提示用户名密码。



[ CON3 ] 灰太狼 - 联系人 信息 Updated 125 days ago (27 5月 2015) By Administrator

联系人信息 编辑 复制 删除

联系人信息			
英文名		联系人 ID	CON3
姓名	灰太狼	办公室电话	
客户名称	电速科技	手机	
潜在客户来源	-- 无 --	家庭电话	
职位		其他电话	
项目组		传真	
Email	2684713950@qq.com	生日	
助理		经理	
助理电话		备用邮箱	
拒绝邮件打扰	否	拒绝电话打扰	否
推荐	否	负责人	Administrator
创建时间	2015-05-27 11:32:04	提醒负责人	否
修改时间	2015-05-27 11:32:04	即时消息	

客户Portal信息			
Portal用户	<input checked="" type="checkbox"/>	售后服务开始日期	2015-05-27
售后服务结束日期	2016-05-27		

操作

注意对客户服务时间进行选择，只有在服务期内客户才有权限登录，否则无法登陆。

客户Portal信息			
Portal用户	是	售后服务开始日期	2015-05-27
售后服务结束日期	2016-05-27		

今天 (5 封)

Administrator 客户门户登录信息

客户门户登录信息 ★

**Administrator**  
发给 190445512

楚您好！  
感谢您使用RushCrm支持服务！下面是您的服务登录详情：

用户名: 190445512@qq.com  
密码: 1q031utj  
登录链接: [请在这里登录](#)

客服团队

## 2. 客户门户的登录

客户门户的登陆地址为 <http://ip 或者域名/customerportal/login.php>

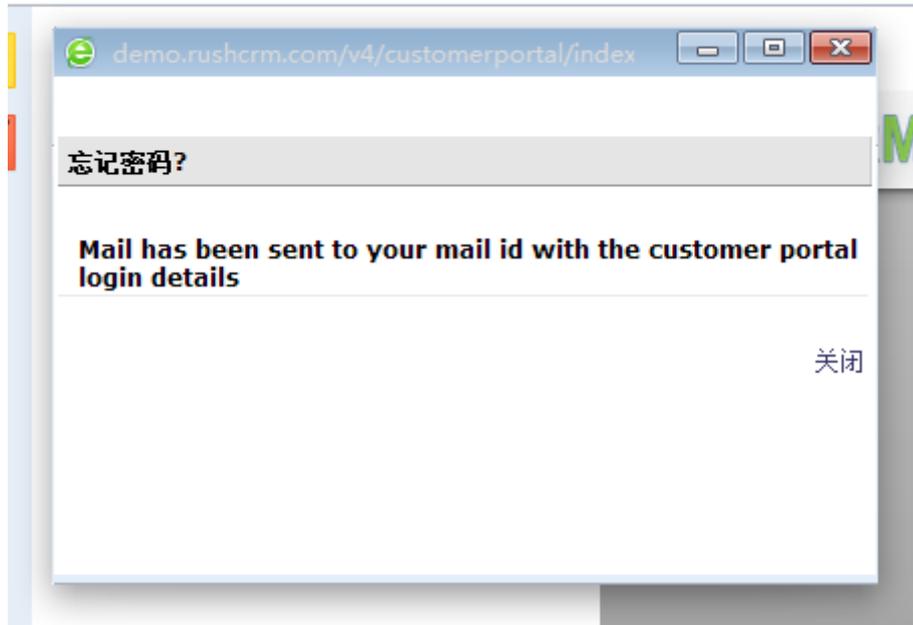


The screenshot shows the RUSHCRM customer portal login interface. At the top left, the RUSHCRM logo is displayed. The main content area features a login form titled "客户门户 2.1.11". The form includes three input fields: "电子邮件 ID:" (Email ID), "密码:" (Password), and "语言:" (Language) with a dropdown menu currently set to "简体中文". A "Sign in" button is positioned below the password field. To the right of the "Sign in" button is a link labeled "忘记密码?". At the bottom of the form, a small note reads: "电子邮件帐号和密码是区分大小写, 推荐使用火狐浏览器或google chrome浏览器".

如果客户忘记密码, 可以在此界面选择忘记密码, 系统将会提示客户输入自己的邮箱, 客户就会再次收到邮件提醒。



The screenshot shows a browser window with the address bar displaying "demo.rushcrm.com/v4/customerportal/supp". The page content is titled "忘记密码?" (Forgot Password?). Below the title is a form with a single input field labeled "您的电子邮件ID:" (Your email ID:). Below the input field is a button labeled "发送密码" (Send Password).



登录进去之后可以看到相应的信息，以及修改密码。客户门户所显示的模块是在 crm 系统后台调试，里面显示的字段是根据 crm 管理员选择显示的，参考上一条。



客户可以查看服务单，查看解决方案，相应的文档，也可以自己提交附件辅助说明问题，并可以在评论里面与技术进行互动。

服务单	知识库	发票	报价	产品	文件	联系人	客户	Project	Assets
-----	-----	----	----	----	----	-----	----	---------	--------

[返回](#) [新服务单](#) [搜索](#)

**服务单信息** [关闭服务单](#)

**故障单信息**

标题	反馈测试有问题	相关的	孔军
分配到	技术1组	产品名称	
优先级	Low	状态	Open
严重性	Minor	创建时间	2015-05-27 11:38:10
Hours	0	分类	Big Problem
Days	0	修改时间	2015-05-27 13:56:21
服务单 No	TT2		

**详细信息**

描述

**解决方案详情**

解决方案

**评论**

2	已经移交给技术1组 评论 by : Administrator 开放 2015-05-27 13:56:21
1	还可以 评论 by : 563460718@qq.com 开放 2015-05-27 11:41:55

**添加评论**

[提交](#)

**附件**

附件: crm常见问题.xlsx

附件:  未选择任何文件 [附件](#)

客户门户 2.1.11

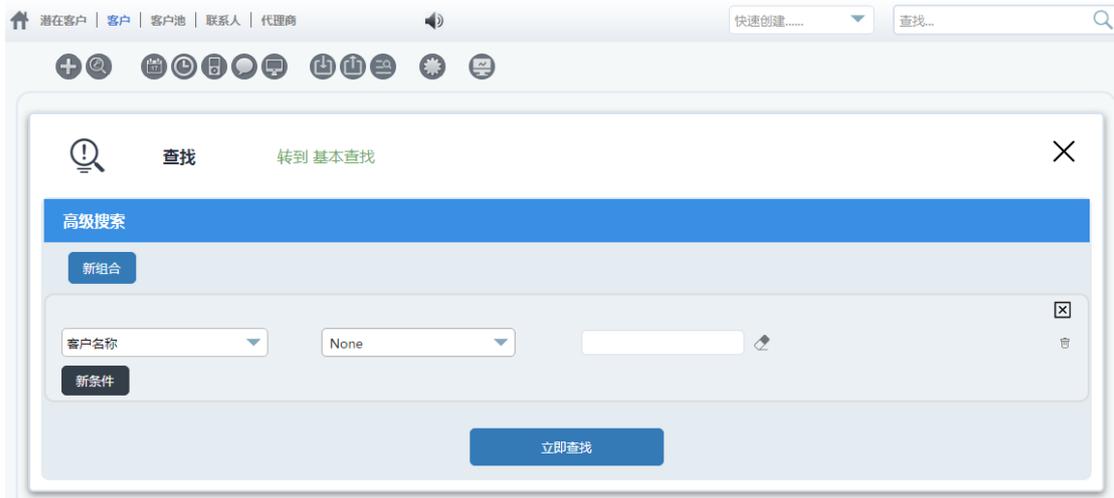
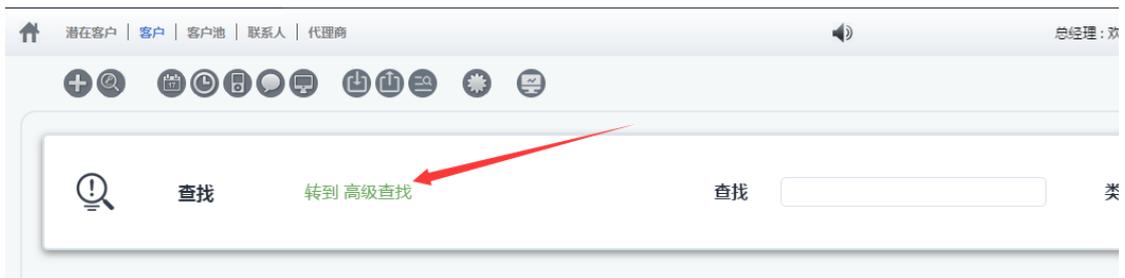
## 十一、常用功能

### 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。



基础查询



高级查询



合并去重

## 视图过滤

Rushcrm 的每一个模块都提供了数据列表筛选的服务，而这些列表的规则统称为视图筛选，用户可以通过创建自定义的数据筛选规则进行各种复杂的、交叉的数据筛选，然后将筛选的数据进行展现，同时用户也可以保存这些数据筛选规则，这样后续如果还需要查看这些数据那直接点击该规则即可。

在编辑视图的数据筛选规则时，用户可以自由选择展示哪些筛选出来的数据的字段，所

有的系统现有的字段或者是自定义添加的字段都可以选择进行展示：

The screenshot displays a CRM system interface. At the top, there are navigation tabs for '潜在客户', '客户', '客户池', '联系人', and '代理商'. Below this is a toolbar with various icons. A red box highlights the navigation tabs and a '过滤' (Filter) dropdown menu. Below the toolbar is a table of customer records with columns for '客户名称', '电话', '传真', '上级客户', '是否流转', '是否分配', '分配日期', '回归日期', and '更多操作'. A red box highlights the '更多操作' column, which includes options like '创建视图', '编辑', '删除', and '调整视图顺序'. Below the table is a '详细信息' (Detailed Information) section with several checkboxes: '设为默认', '在首页关键指标显示', '设为公开', '设为关联视图', and '设为选择视图'. Below this is a '选择字段' (Select Fields) section with a grid of dropdown menus for selecting fields. A red box highlights a dropdown menu that is open, showing a list of fields including '客户名称', '客户 NO', '电话', '上级客户', 'Email', '所属代理商', '传真', '客户分级', '网址', '类型', '行业', '提醒负责人', '年营业额', '负责人', '建立时间', '修改时间', '最后修改人', and '上次负责人'. Below the field selection is a section for sorting, with a red box highlighting the sorting options. Below that is a section for '手机可以显示的字段' (Fields that can be displayed on mobile), with a red box highlighting the selected fields. At the bottom, there are tabs for '基本查询' (Basic Search) and '高级查询' (Advanced Search). A red box highlights the '高级查询' tab and a '简易时间过滤' (Simple Time Filter) section, which includes a '选择字段' (Select Field) dropdown, a '选择时间段' (Select Time Range) dropdown, and '开始日期' (Start Date) and '结束日期' (End Date) input fields.

接下来，我们演示一下如何创建一个自己想要的规则的视图，比如我们公司经常需要查看今天建立了多少个银行行业的客户，那我就可以固定一个这样筛选要求的视图，方便自己随时进行查看：

如果设置为默认，那么该模块多个视图中，以该视图为每次点击该模块后默认展示的视图。

如果选择在首页关键指标显示，那么这个视图将可以在首页的关键指标中显示，并自动统计符合该视图筛选条件的数量。

如果设置为公开，管理员允许了这个视图的公开之后，所有的人都将可以利用这个视图进行筛选。

如果设为关联视图，那么其它模块所关联的这个模块中的字段将会按照这个视图所设置的字段样式进行显示。

如果设置为选择视图，那么用户在添加隶属于本模块的记录选择关联的对象时，所查看

的字段和排序方式就会按照选择视图的设置进行展示。

如果想要让视图展示出自己想看查看的字段，则直接在视图字段对应的 28 个字段选项中按照自己想要展示的字段的顺序选择字段，系统就会按照选择的字段的顺序来进行数据的排序展示了。如果需要修改字段的顺序，则用鼠标左键点击按住字段右边有 6 个点的标志处即可进行拖拽排序。

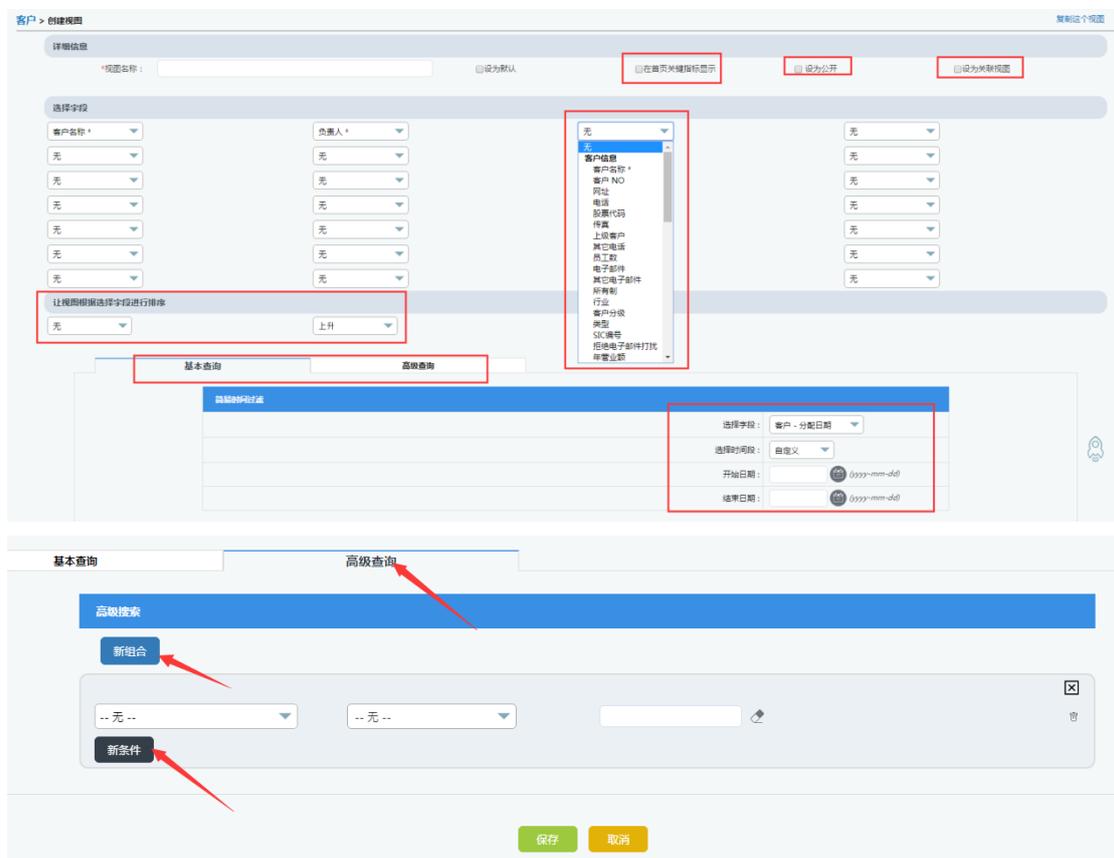
排序是让该视图筛选出来的数据按照用户想要的方式进行默认的排序，选择时可以选择设定会在本视图中展示的字段进行排序，支持四级排序，最左边为一级排序，左边第二个为二级排序，以此类推。

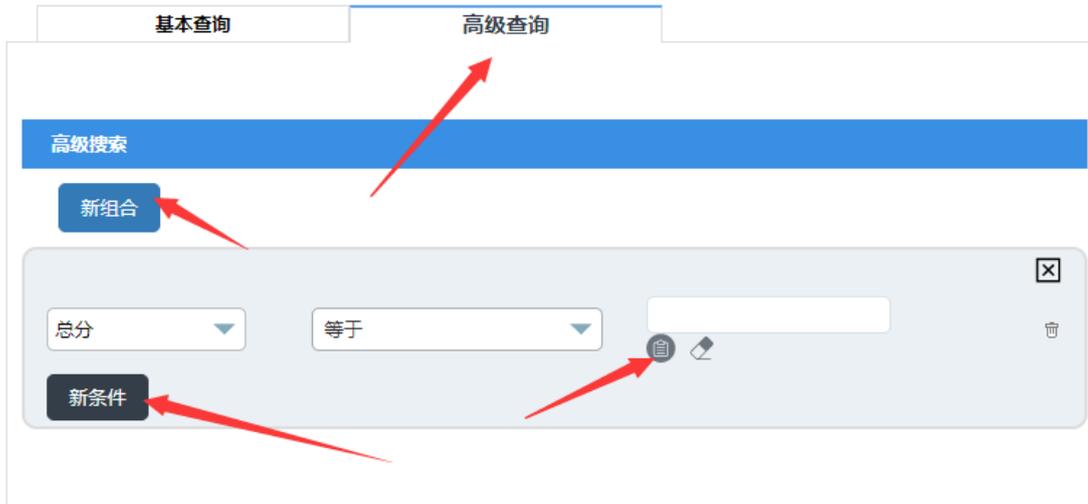
手机可以展示的字段有 4 个，从左到右展示的位置依次为左上、右上、左下、右下，左边 2 个字段的长度为该视图宽度的 60%，右边长度为该视图宽度的 40%。

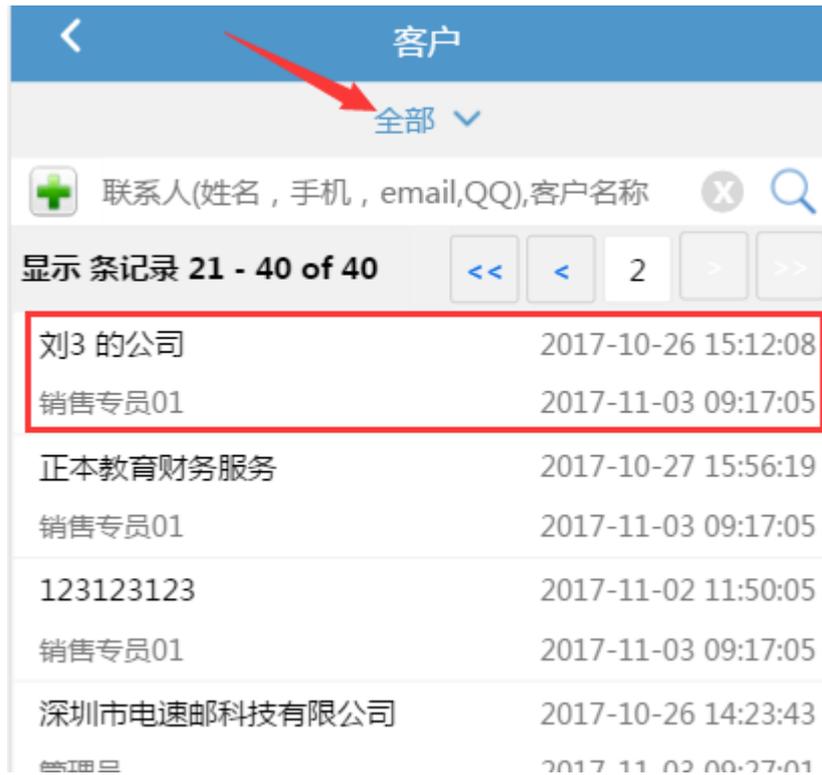
基本查询中可以对模块中的时间字段进行便捷的筛选条件设置。

高级查询中可以设置相应的高级和组合筛选条件。

设置高级查询条件时，可以设置 2 个类型相同的字段值进行比较用于进行数据筛选。







搜索条件中如果某一个条件有多种情况可以使用且/或的组合方式进行查询，或者在一个条件框中使用英文标点的逗号“,”将多个选项分隔。

另外，时间类型的字段可以使用 PHP 代码进行特定的字段筛选：

//支持的格式如下 支持 php 加减日期的格式如+1 day、+1 week 等，+或-的数值可以自行设置

// \$today\$ 比较年月日

// \$today +1 day\$

// \$today +1 week\$

// \$todaymd\$ 只比较月日

// \$todaymd +1 day\$

// \$null\$ 日期或日期时间为空的值

除此之外，可以使用\$userself\$来将视图的负责人指定为登录者，不过使用 PHP 代码进行指定时不能够使用包含选项，只能使用等于和不等选项。

过滤前全部显示，过滤后只显示符合条件的客户。

潜在客户 | 客户 | 客户池 | 联系人 | 代理商

快速创建... 查找...

全部 潜在客户 意向客户 高意向客户 售后客户 30天未回访的客户 123 多选框多选框多...

删除 批量修改 发送邮件 邮寄导出 放入客户池 发送短信 过滤: 全部 更多操作 显示 条记录 1 - 20 of 135

客户名称	电话	传真	上级客户	是否流转	是否分配	分配日期	回旧日期	建立时间	修改时间	最近跟进时间	上次负责人	最后修改人	负责人	操作
新客户录入123			--	否	否	2017-04-11	2017-04-11	2017-04-11 19:44:09	2017-04-11 19:47:51		总经理	总经理	总经理	编辑   删除
客户名称记录测试1			--	否	否	2017-03-27	2017-03-27	2017-03-27 11:38:52	2017-03-27 11:39:48		--	总经理	采购部	编辑   删除
测试下拉框			--	否	否	2017-03-16	2017-03-16	2017-03-16 19:41:54	2017-03-16 19:42:10		--	总经理	总经理	编辑   删除
测试日期时间默认值			--	否	否	2017-03-15	2017-03-15	2017-03-15 10:16:09	2017-03-15 10:16:09		--	总经理	总经理	编辑   删除
民农行吗			--	否	否			2017-01-06 11:05:31	2017-01-06 11:05:31		--	总经理	总经理	编辑   删除
测试客户公海池客户			--	否	否			2017-01-03 17:49:18	2017-02-07 00:03:08		--	总经理	总经理	编辑   删除
徐裕博	13816006213		--	否	否			2016-12-12 17:05:33	2016-12-12 17:05:33		--	总经理	总经理	编辑   删除
龚浩轩速	18964586189		--	否	否			2016-12-12 17:05:33	2016-12-12 17:05:33		--	总经理	总经理	编辑   删除
徐梓皓	13012872699		--	否	否			2016-12-12 17:05:33	2016-12-12 17:05:33		--	总经理	总经理	编辑   删除
杨芋涵	18516341611		--	否	否			2016-12-12 17:05:33	2016-12-12 17:05:33		--	总经理	总经理	编辑   删除

过滤后。

全部 潜在客户 意向客户 高意向客户 售后客户 30天未回访的客户 123 多选框多选框多...

删除 批量修改 发送邮件 邮寄导出 放入客户池 发送短信 过滤: 意向客户 更多操作 显示 条记录 1 - 2 of 2

客户名称	电话	客户分级	行业	建立时间	提醒负责人	负责人	上次负责人	最近跟进时间	操作
123123刘航好	15889539314	意向客户	娱乐	2016-09-13 17:59:05	是	销售	总经理	2017-03-02 17:50:28	编辑   删除
民农行吗		意向客户	--无--	2017-01-06 11:05:31	否	总经理	--		编辑   删除

显示 条记录 1 - 2 of 2

## 快速创建

快速创建是由管理员在后台设置的允许用户通过简单的输入一些必填信息就可快速便捷的创建 CRM 记录数据的一种方式。通过快速创建创建时无需跳转页面，录入的信息也只有管理员要求必须要录入的一些基础信息，能够减省大量的用户操作，提升操作便捷性。

创建客户 快速创建... 新增客户 快速创建... 查找...

\*客户名称  电话

网址  \*负责人

类型 --请选择--

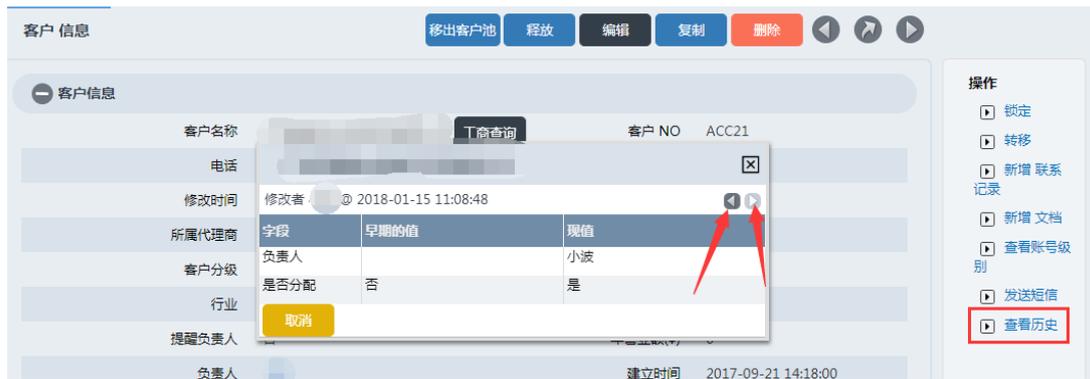
保存 取消

过滤: 显示 条记录 1 - 20 of 135

分配日期	建立时间	最近跟进时间	最后修改人	负责人	操作	
017-04-11	2017-04-11	2017-04-11 19:44:09	2017-04-11 19:47:51	总经理	总经理	编辑   删除

## 查看历史

当管理员开启了针对该模块的模块跟踪后，用户可以在该模块详情页的右边查看该模块的历史修改记录。



## 小工具

RUSHCRM 的小工具包含计算器、设置用户头像、时钟、最近浏览、导入功能、查找重复记录等，标签、日历、设置公司 logo、待办事项、闹钟。

## 十二、 常见问题

### 为什么有些功能我好像没有？

操作手册中的部分功能属于增值模块功能，如果您在您的系统中没有看到，那么就说明您还没有购买相应的增值模块功能，如果您需要那您只需要购买相应的增值模块升级即可，无需重新配置系统。

### 如果用户数不够用要怎么办？

如果用户数不够用了，您只需要购买更高用户数授权即可，无缝扩容，不影响使用。

### 技术服务包含什么内容？

标准技术支持服务即 5\*8 的技术服务，包含数据导入、使用培训、销售管理咨询、企业管理咨询服务等。如您需要更优质的服务可以咨询您的销售客服进行服务升级。