



RUSHCRM 收费版

用户使用手册

www.Rushcrm.com

目录

产品介绍.....	5
第一、Rushcrm安装简单，环境要求低。.....	5
第二、Rushcrm客户关系管理系统使用简单，上手容易。.....	5
第三、Rushcrm提供一对一的客户服务。.....	5
第四、Rushcrm给客户专业的定制。.....	5
第五、Rushcrm客户可以享有RUSH旗下其他产品的购买优惠权。.....	5
第六、Rushcrm收费版适用的对象.....	6
安装篇	6
硬件环境.....	6
软件环境.....	6
安装.....	6
RUSHCRM收费版简易指南.....	12
RUSHCRM收费版的主要功能：	12
如何开始使用？	12
(一) 管理员.....	12
(二) 用户.....	13
管理员篇.....	15
用户管理.....	15
(一) 权限管理.....	15
(二) 职位管理.....	18
(三) 用户管理.....	19
(四) 项目组.....	20
(五) 共享规则.....	21
(六) 字段权限.....	23
(七) 日志.....	24
作业区.....	25
(一) 模块管理.....	25
(二) 下拉框编辑.....	28
(三) 列表依赖.....	30
(四) 菜单编辑.....	31
公司信息.....	32
货币设定.....	32
税率设定.....	33
系统公告.....	34
备份服务器.....	35
(一) 数据备份.....	35
(二) 数据还原.....	36
版本信息.....	38
默认模块视图.....	38
库存协议.....	40
系统编号定制.....	41
工作流.....	41
配置编辑器.....	48
用户篇	48

日程安排.....	48
(一) 自定义当前用户的日程安排.....	48
(二) 默认权限.....	50
(三) 日程安排共享.....	51
(四) 操作.....	54
潜在客户.....	56
(一) 新增.....	56
(二) 删除.....	58
(三) 修改.....	58
(四) 转换潜在客户.....	58
客户.....	60
销售机会.....	60
工作日志.....	60
(一) 新增.....	60
(一) 删除.....	62
(二) 修改.....	63
渠道.....	64
文档管理.....	65
(一) 个人文件夹应用.....	65
(二) 公司文件夹应用.....	66
报价单.....	66
销售单.....	67
服务合同.....	68
项目.....	69
(一) 新增项目.....	69
(二) 项目任务.....	69
(三) 项目里程碑.....	70
(四) 项目备注.....	71
库存管理.....	72
(一) 供应商.....	72
(二) 产品.....	74
(三) 采购订单.....	74
(四) 价格表.....	75
(五) 资产.....	78
(六) 服务.....	79
营销活动.....	79
备注.....	80
回收站.....	81
统计图.....	81
报表.....	82
视图过滤.....	82
查找.....	84
小工具.....	84
常见问题.....	85
收费版的技术服务包含什么内容？.....	85
收费版扩容以后如何扩容？.....	85

是否可以支持双机热备?	85
我换了服务器是否需要重新申请授权文件?	85
我如果要购买其他的增值服务模块要怎么做?	85

产品介绍

第一、Rushcrm安装简单，环境要求低。

很多企业明白自己搭建 crm 系统无疑是客户资料保护最好的形式，但是传统的 crm 系统往往价格昂贵，硬件环境要求严格，后续维护成本高，阻挡了自建 crm 系统的步伐，Rushcrm 客户关系管理系统针对此项特地做了专业的优化以及设计，安装方便简单，哪怕是一台笔记本电脑都无任何压力，建立一套完好的 crm 系统放在内网，不仅防止客户资料在公网上不安全，也给业务员套上了一层枷锁，客户资料安全将会更有保证。

第二、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。

第三、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。

第四、Rushcrm给客户专业的定制。

如果现有的模块不能满足您的需求，那么作为自主开发厂商，Rushcrm 可以根据您的要求在现有的基础上进行开发，完美帮您定制真正属于自己的客户关系管理系统。

第五、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。

第六、Rushcrm收费版适用的对象

RUSHCRM 收费版适合于销售层级管理严格、经销商体系完善、系统集成项目销售型、对财务发票管理严格、售后服务体系完善、销售与技术支持相呼应的各级别企业使用。

RUSHCRM 收费版默认包含 admin\ceo\销售经理\销售\渠道经理\渠道专员\技术经理\技术支持\财务专员九级权限，并可以自定义更多权限，可以自定义职位，自定义分享权限，并可建立不同部门的项目组合作权限，建立客户从售前转移到售后的客户分流权限。

安装篇

硬件环境

CPU1.6GHz 或更高/内存 2G/硬盘 40G

软件环境

win8/win7/winxp/win sever2003/2008/linux

50 用户数以上建议最好使用服务器版操作系统，系统效率将会极大提高。

安装

RUSHCRM 使用网页浏览，用户端无需安装任何客户端，服务器端自带阿帕奇安装，客户电脑如果安装有阿帕奇，将并不冲突。

RushCRM收费版 安装

请输入Apache网络端口号
ApachePort

请输入MySql数据库的连接参数

用户名

密码

端口

Rush开发

[下一步](#) [取消](#)

RushCRM收费版 安装

选择组件
选择你想要安装“RushCRM收费版”的那些功能。

勾选你想要安装的组件，并解除勾选你不希望安装的组件。单击【下一步(N)】继续。

选定安装的组件：

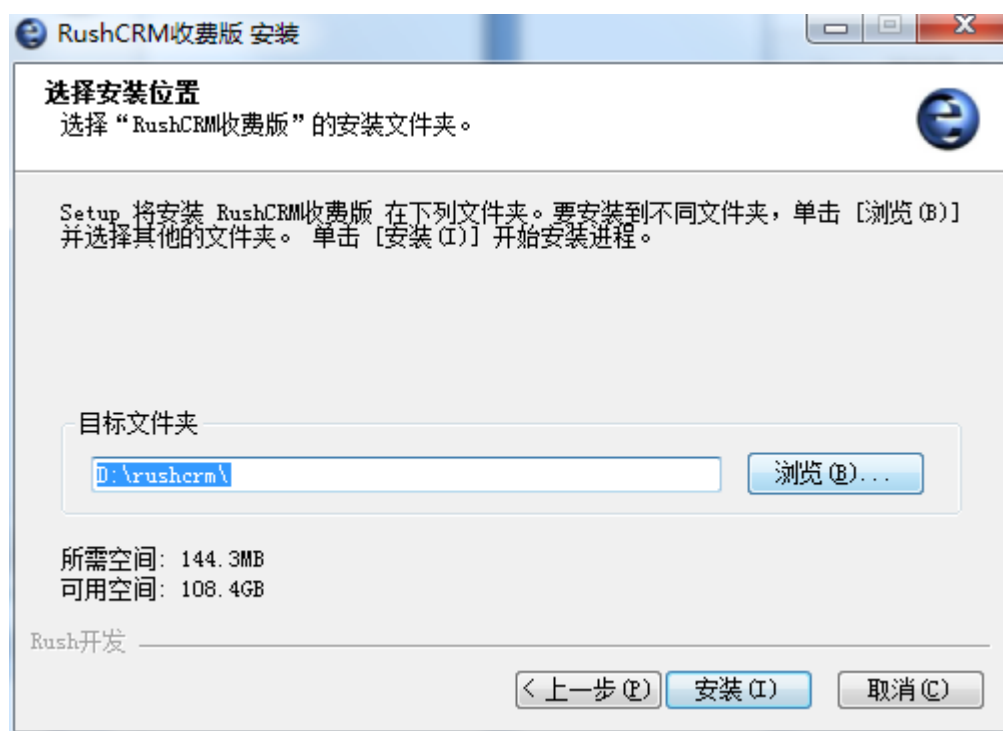
☒ rushcrm	描述 移动你的鼠标指针到组件之上，便可见到它的描述。
☒ 桌面快捷方式	

所需空间：144.3MB

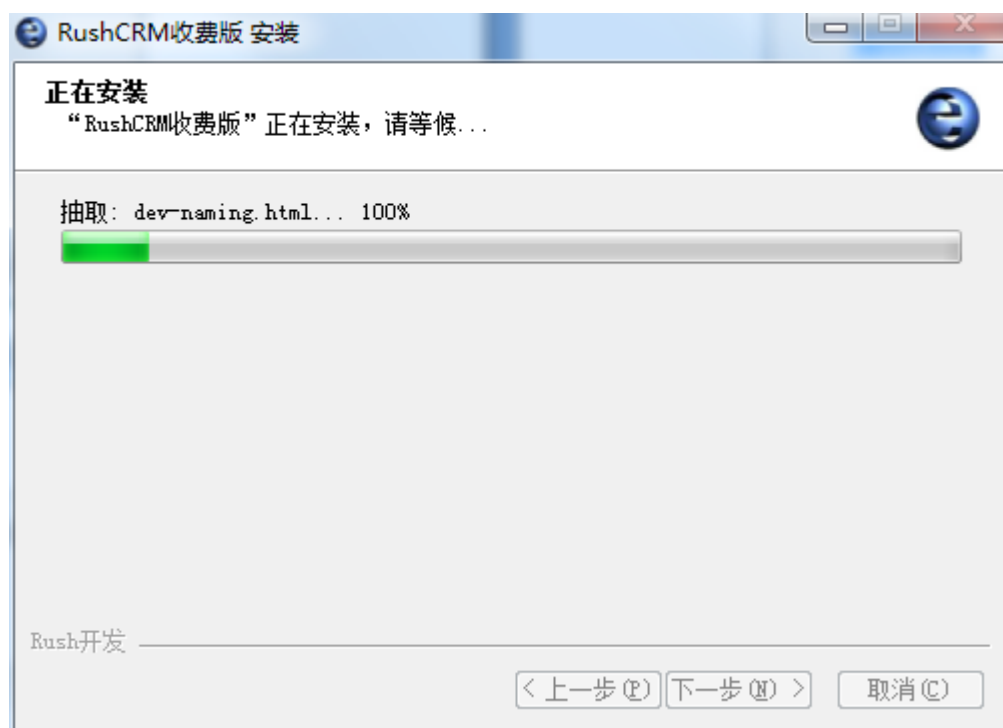
Rush开发

[< 上一步\(B\)](#) [下一步\(N\) >](#) [取消\(C\)](#)

端口号冲突的话可以输入新的端口号，此处密码为数据库的密码，为了数据安全，请仔细设置您的数据库密码。



请选择 RUSHCRM 安装的位置。



一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com



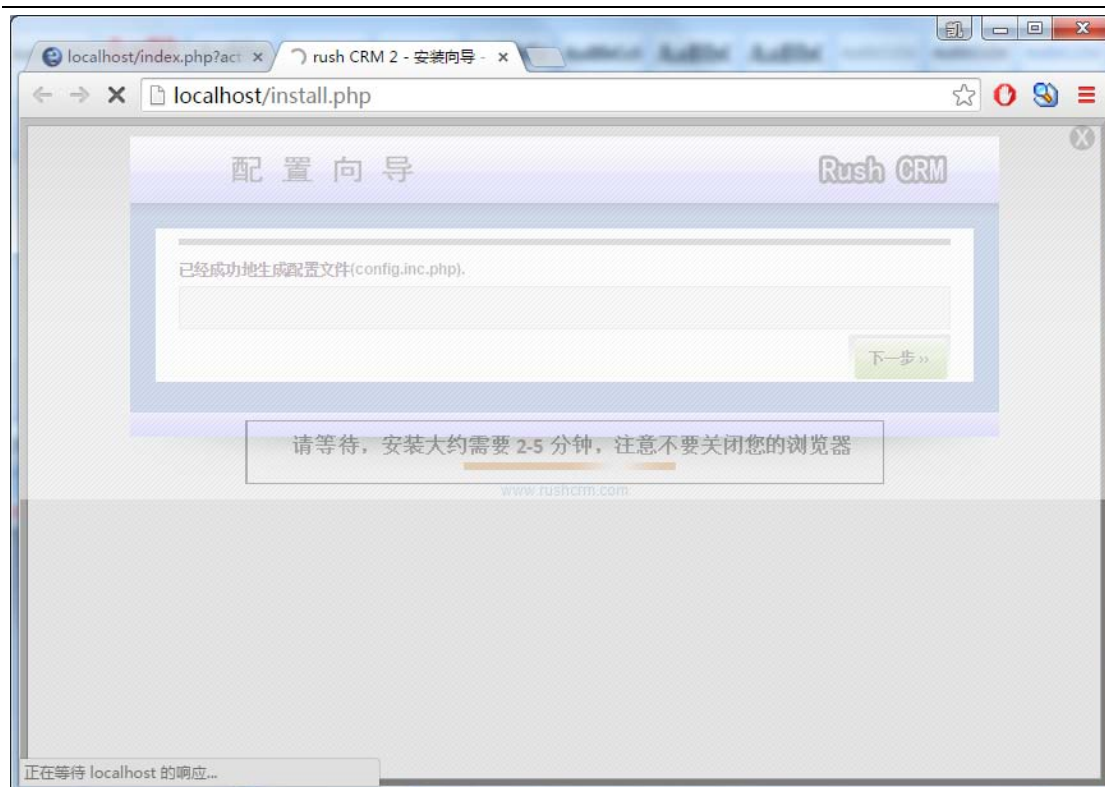
安装完成，点击完成之后，将进入浏览器页面进行设置向导。请确保服务器上安装有浏览器。



点击下一步之后，系统将进行初始化设置，这根据您的机器配置需要大概二到五分钟的时间，所以请不要关闭浏览器，耐心等待。

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com



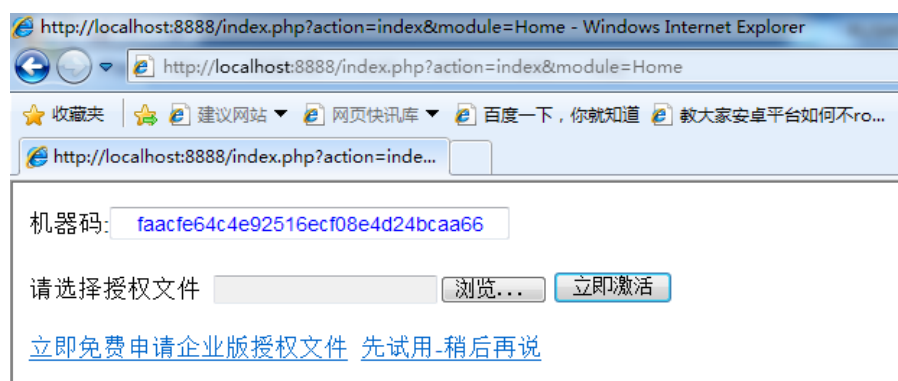
出现以下界面表示配置完成。



完成之后将进入系统管理员登陆界面，默认账户名密码都 admin 。

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com



安装完成之后 RUSHCRM 将在桌面上生成一个记事本文件，里面记录了 crm 系统相关的信息，客户注意保存。

RUSHCRM收费版简易指南

RUSHCRM收费版的主要功能：

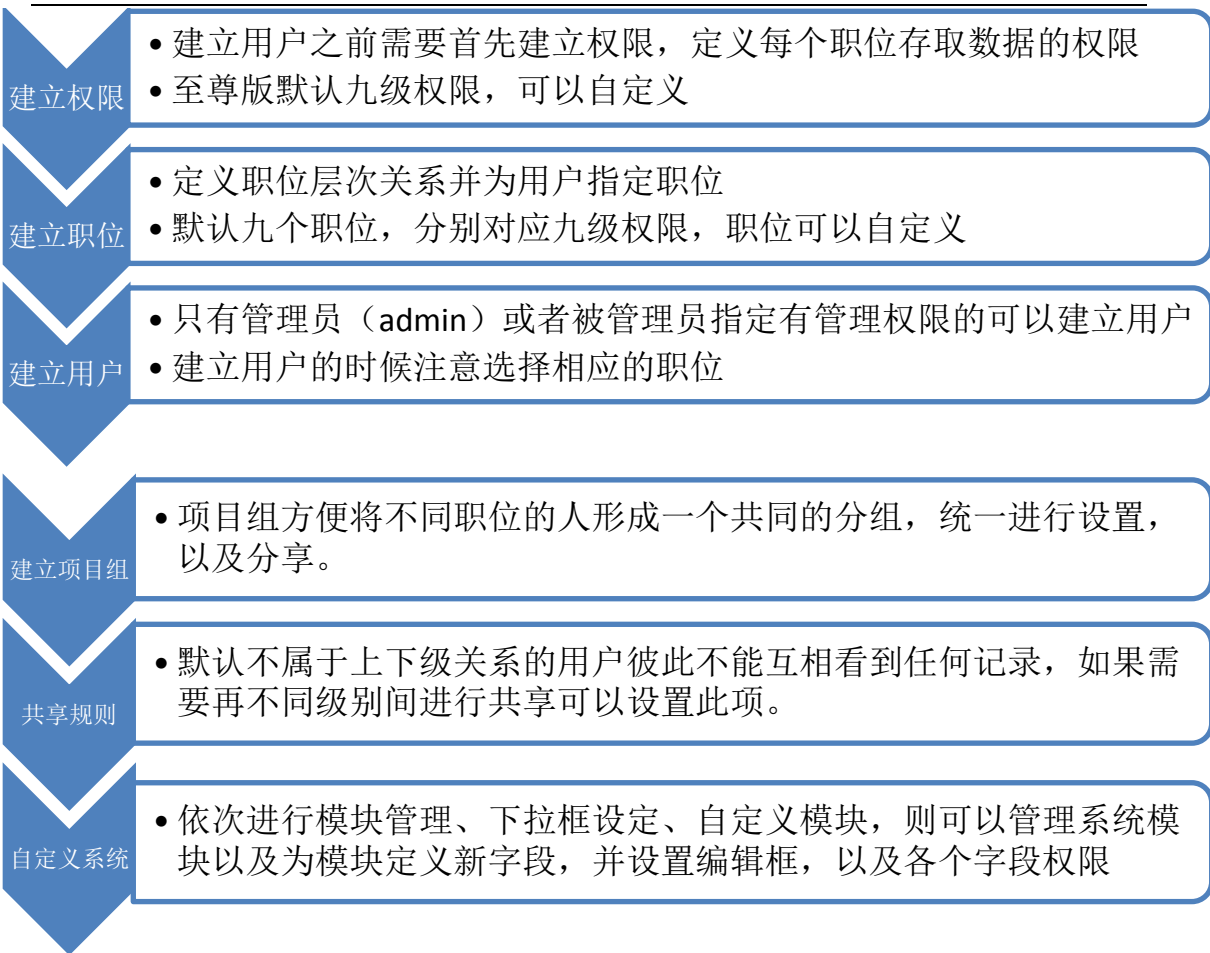


如何开始使用？

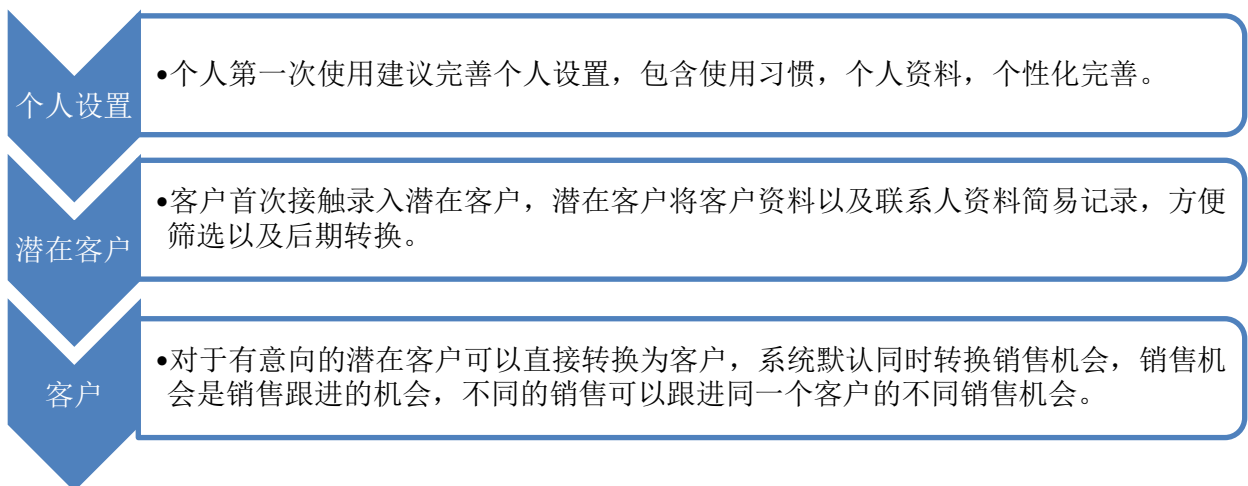
(一) 管理员

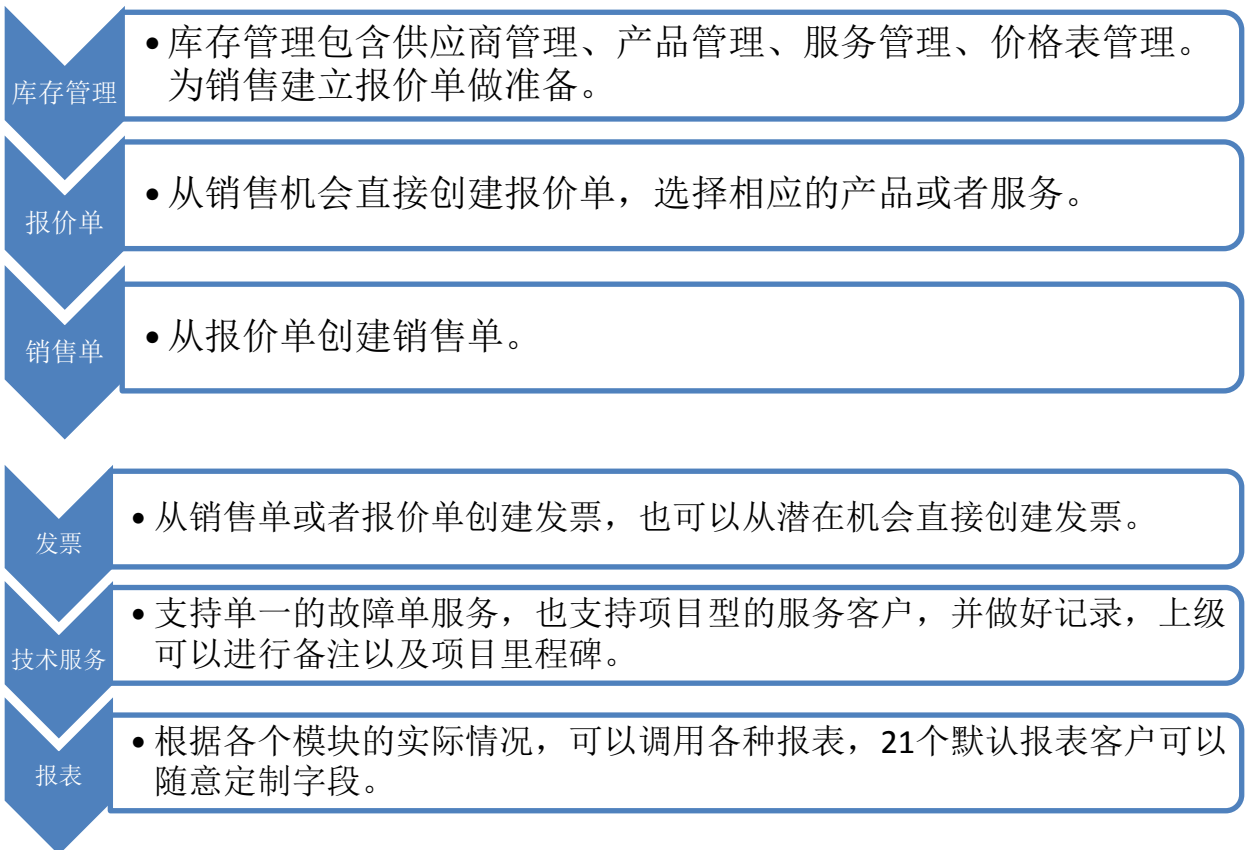
一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com



(二) 用户





管理员篇

RUSHCRM 所有版本试用期为 7 天，7 天后依旧不输入授权文件，则会被禁止登录使用，RUSHCRM 收费版试用版用户数为无限制。

RUSHCRM 收费版默认包含 admin\ceo\销售经理\销售\渠道经理\渠道专员\技术经理\技术支持\财务专员九级权限，并可以自定义更多权限，可以自定义职位，自定义分享权限，并可建立不同部门的项目组合作权限，建立客户从售前转移到售后的客户分流权限。

用户管理

(一) 权限管理

权限指的是，定义每个职位存取数据的权限，在建立职位的时候需要选择权限，而建立用户的时候则需要选择职位，所以每一个权限的设定其实就是每一个用户最终使用系统的时候的系统版面设定。收费版默认九级权限。


系统设置 > 权限
 定义每个职位存取数据的权限

权限列表
总计：9 权限

新增权限名称

#	工具	权限名称	描述
1		Administrator	Admin Profile
2		销售专员	销售的权限
3		销售经理	管理销售
4		渠道专员	管理渠道经销商以及相应的下属客户
5		渠道经理	管理渠道专员
6		技术客服	处理客户故障以及跟进项目
7		技术经理	管理技术客服
8		采购经理	负责库存以及采购
9		财务专员	财务发票管理

可以自定义新的权限。



系统设置 > 权限

定义每个职位存取数据的权限

权限列表

总计：9 权限

新增权限名称

#	工具	权限名称	描述
---	----	------	----



系统设置 > 权限

定义每个职位存取数据的权限

步骤1 of 2: 设置权限

选择您希望使用的项目来建立新的权限名称

* 权限名称：

自定义权限名称

描述：

自定义权限

☒ 我要建立一个基本权限名称并且编辑权限（推荐）

基本权限名称：

Administrator

（或）

☐ 我要重新选择权限（进阶用户）

下一页，

取消

下一步进行该权限的具体设定，并且每一个模块都可以展开针对每个字段进行设定。


系统设置 > 权限 > 查看 "自定义权限名称"
 查看访问权限于 "自定义权限名称"

步骤2 of 2: 定义权限于 <自定义权限名称>
 使用下面选项设定权限
 完成 取消

全局权限

- ☒ **查看全部**
允许 "自定义权限名称" 查看CRM的所有模块和信息
- ☒ **编辑全部**
允许 "自定义权限名称" 编辑CRM的所有模块和信息

设定每个模块的权限

可显示的模块		编辑规则			字段与工具设定
		创建/编辑	查看	删除	
☒	统计图				
☒	销售机会	☒	☒	☒	
☒	联系人	☒	☒	☒	

可显示的模块		编辑规则			字段与工具设定
		创建/编辑	查看	删除	
☒	统计图				
☒	销售机会	☒	☒	☒	 

可显示的字段

☒ *销售机会名称	 ☒ 销售机会编号	 ☒ 金额
☒ *相关客户或联系人	☒ * 预计完成日期	 ☒ 类型
 ☒ 下一步	 ☒ 潜在客户来源	☒ *销售阶段
☒ *负责人	 ☒ 赢单概率	 ☒ 营销活动来源
 ☒ 创建时间	 ☒ 修改时间	 ☒ Last Modified By
 ☒ 描述		

可显示的工具

☒ 导入	☒ 导出	☒ 重复处理
--	--	--

其中，创建/编辑指的是是否有该模块下创建并且编辑的权限，查看指的是有查看的权限，删除指的是有删除的权限，可以自定义选择。

请注意：权限设定完成之后请注意点击完成进行保存。

(二) 职位管理

职位主要用来定义职位层次关系并为用户指定职位。收费版默认九个职位，相对应默认的九级权限，用户可以自行修改相应职位，或者自定义职位。



系统设置 > 职位

定义职位层次关系并为用户指定职位

职位与层次关系

 Organisation

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

[回到顶部]



系统设置 > 职位

定义职位层次关系并为用户指定职位

职位与层次关系

 Organisation

- CEO
 - 采购经理
 - 添加
 - 删除
 - 财务专员
- 销售经理
 - 修改
 - 移动
- 销售专员
- 渠道经理
 - 渠道专员
- 技术经理
 - 技术客服

[回到顶部]

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

其中添加指的是在该职位下添加下一级别职位。

修改指修改本职位。

删除指删除本职位，删除之前将提示该用户下面的数据转移给某用户。

移动指可以将该职位移动到其他职位下行新的上下级别。

自定义职位的时候在相应上级职位上选择添加，就可以添加新的职位。并且添加新的职位的时候注意是否需要添加新的权限。

系统设置 > 职位 > 新增职位

新增职位

保存 取消

*职位名称

经理 采购经理

权限

可用权限名称

成员

Administrator

销售专员

销售经理

渠道专员

渠道经理

技术客服

技术经理

采购经理

财务专员

指定的权限名称

成员 of

[回到顶部]

(三) 用户管理

在权限以及职位设定好之后，则可以添加 CRM 系统用户。

系统设置 > 用户

管理访问CRM系统的用户

用户列表

显示 条记录 1 - 1 of 1

1 of 1

新增用户

#	工具	账号、姓名与职位	Email	系统管理员	Email2	状态
1		admin Administrator (CEO)	admin@rushcrm.com	on		启用

[回到顶部]

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

系统设置 > 用户 > 新增用户

新增用户

保存 取消

1. 用户账号与职位

*账号		系统管理员	☐
*密码		*Email	
*密码确认		状态	启用
英文名		*姓名	
默认潜在客户视图	今天	*职位	
默认事件视图	今天		

2. 更多信息

职称		传真	
项目组		其它Email	
办公室电话		备用Email	
手机		经理	
		改变	

红色星号为必填项，该页面用户在自己登录之后可以在个人设置进行修改，故可以只填写必要信息，其它由用户自己设置。

请注意：系统管理员选项指的是赋予该用户有系统管理员的权限，那么当勾选此项的时候，其他任何设置都无效，该用户将完全复制系统管理员 admin 的权限。

系统设置 > 用户 > 新增用户

新增用户

保存 取消

1. 用户账号与职位

*账号		系统管理员	☐
*密码		*Email	
*密码确认		状态	启用
英文名		*姓名	
默认潜在客户视图	今天	*职位	
默认事件视图	今天		

2. 更多信息

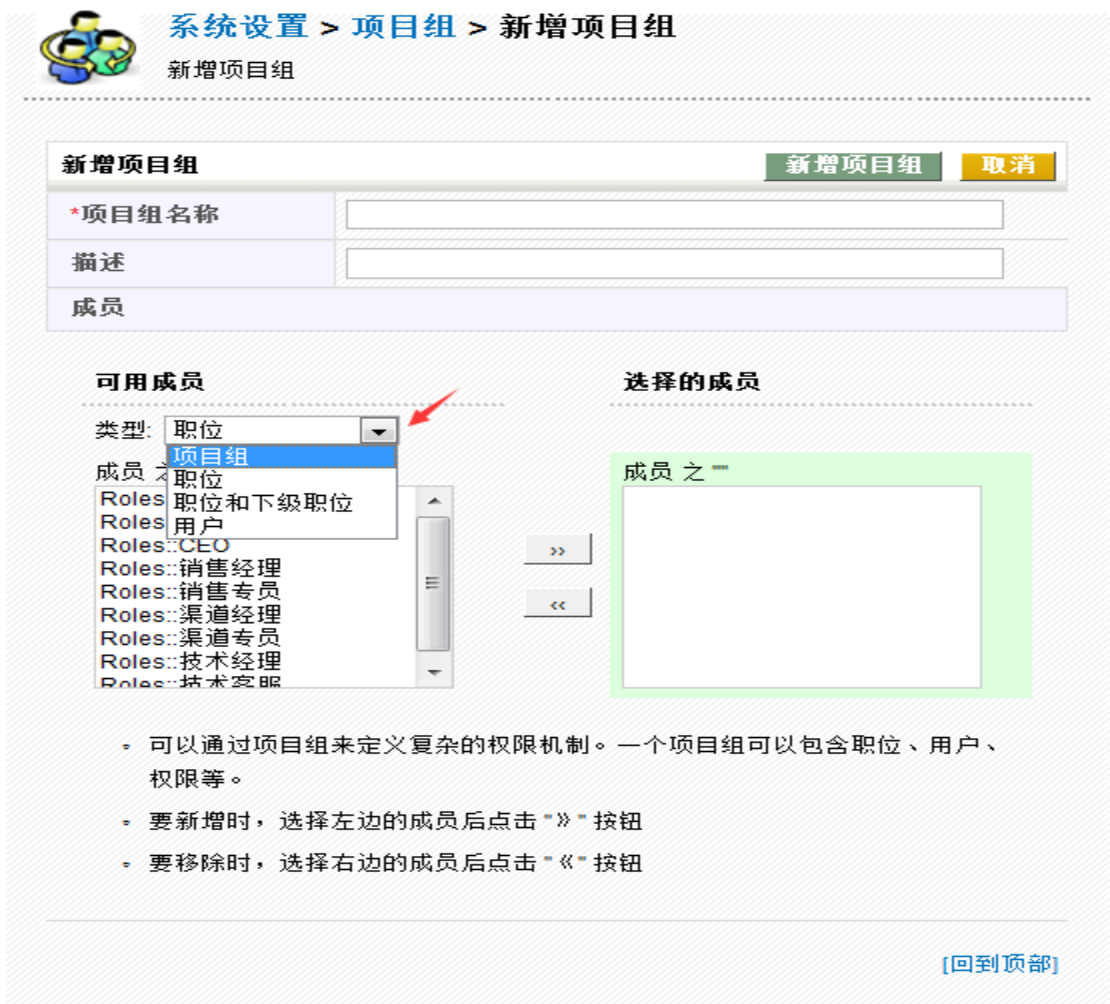
职称		传真	
项目组		其它Email	
办公室电话		备用Email	

(四) 项目组

项目组用来管理基于职位、用户和项目组的不同类型的组织，就是说可以将不同职位的用户拉在同一个项目组，进行统一配置。



通过选择类型，选择需要进入项目组的成员，可以是独立的用户，也可以是相应的职位或者已经存在的其他项目组。



备注：被选择成员需要重新登录之后才能够查看到归属到该项目组名下的资料

(五) 共享规则

共享规则分为两部分，

a) 全局设置

默认全局权限为私有，即每个用户彼此不可见。客户可以修改全局规则。

1. 全局共享规则		重新计算	修改规则
销售机会	★ 私有	用户无法访问其它账号销售机会	
客户与联系人	★ 私有	用户无法访问其它账号客户与联系人	
潜在客户	★ 私有	用户无法访问其它账号潜在客户	
日程安排	★ 私有	用户无法访问其它账号日程安排	
故障单	★ 私有	用户无法访问其它账号故障单	
报价单	★ 私有	用户无法访问其它账号报价单	
采购订单	★ 私有	用户无法访问其它账号采购订单	
销售单	★ 私有	用户无法访问其它账号销售单	
发票	★ 私有	用户无法访问其它账号发票	
营销活动	★ 私有	用户无法访问其它账号营销活动	
文档	★ 私有	用户无法访问其它账号文档	
产品	★ 私有	用户无法访问其它账号产品	
渠道	★ 私有	用户无法访问其它账号渠道	
项目里程碑	★ 私有	用户无法访问其它账号项目里程碑	
手机号码	★ 私有	用户无法访问其它账号手机号码	

公开的权限一共分做三种，

只读指的是该模块下所建立的数据别人可以读取，并仅可以读取。

读取、创建/编辑指该模块下所建立数据别人可以读取，创建、编辑，但是不能删除。

读取、创建/编辑、删除指该模块下数据别人可以读取，创建，编辑，删除。


系统设置 > 编辑中 共享规则
 管理模块共享规则和自定义共享规则

全局共享规则
储存规则
取消

销售机会	私有
客户与联系人	公开：只读 公开：读取、创建/编辑 公开：读取、创建/编辑、删除 私有
潜在客户	私有

b) 自定义共享规则

默认的规则为上级可以任何查看、编辑、删除所属下级的数据，但是同级或者不属

于上下级关系的用户彼此之间数据互为私有，该选项可以改变某一些用户数据的权限，达到共享。

潜在客户 - 新增自定义共享规则

步骤 1: 潜在客户 of (从下面选择一个项目)

职位::采购经理

步骤 2: 可以存取者 (从下面选择一个项目)

职位::采购经理

权限

只读

共享规则说明

新增规则

该图的意思为第一个选择的相应数据可以被第二个所选择的对用用户进行相应的操作。操作可以选择只读、读写。只读表示只能读取，读写则表示可以读写。

请注意：权限设定完成之后，请点击重新计算进行权限重启，否则只是设置完成但是并不应用。

 系统设置 > 共享规则

管理模块共享规则和自定义共享规则

※ 提示 进行修改后，按重新计算按钮以应用更改.

1. 全局共享规则

销售机会

★ 私有

用户无法访问其它账号销售机会

客户与联系人

★ 私有

用户无法访问其它账号客户与联系人

重新计算

修改规则

(六) 字段权限

该模块用于定义每个模块的全局字段访问权限。选择相应的模块，并进行编辑即可。

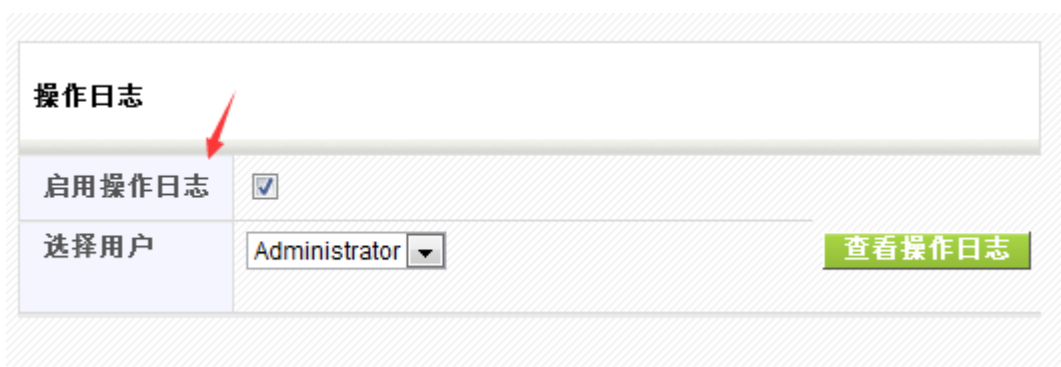


(七) 日志

日志分做操作日志以及登录日志。

a) 操作日志

操作日志由于过于庞大，默认不开启，如果需要请及时开启。



查看的时候直接选择相应的用户即可查看。

b) 登录日志

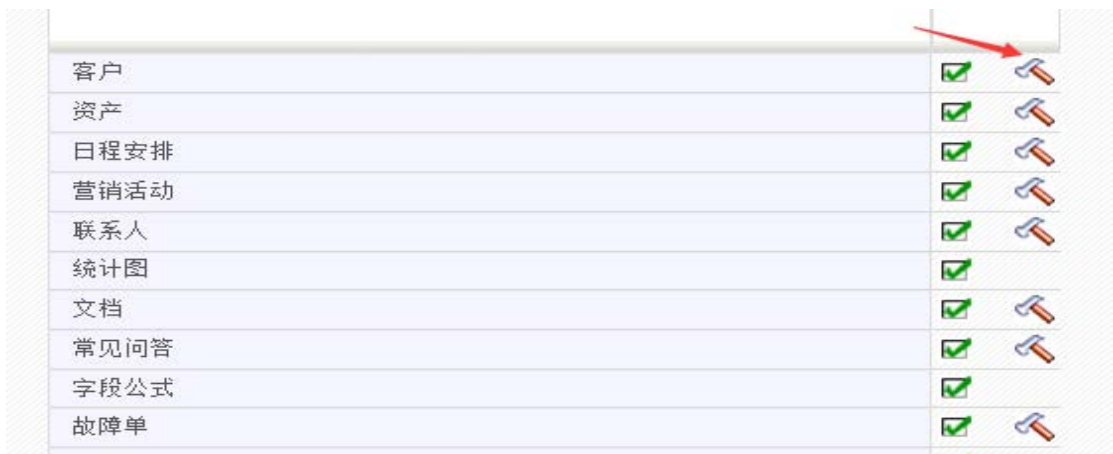
登录日志默认开启，显示每一个用户的登录情况。



作业区

(一) 模块管理

模块管理用于管理系统模块以及为模块定义新字段。点击最右边图表可以进行细节设定。其中包含布局设置、字段公式、工作流。



a) 布局设置

布局设计用于设计和修改各个模块的布局。可以修改现有的排序，编辑现有的属性，

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

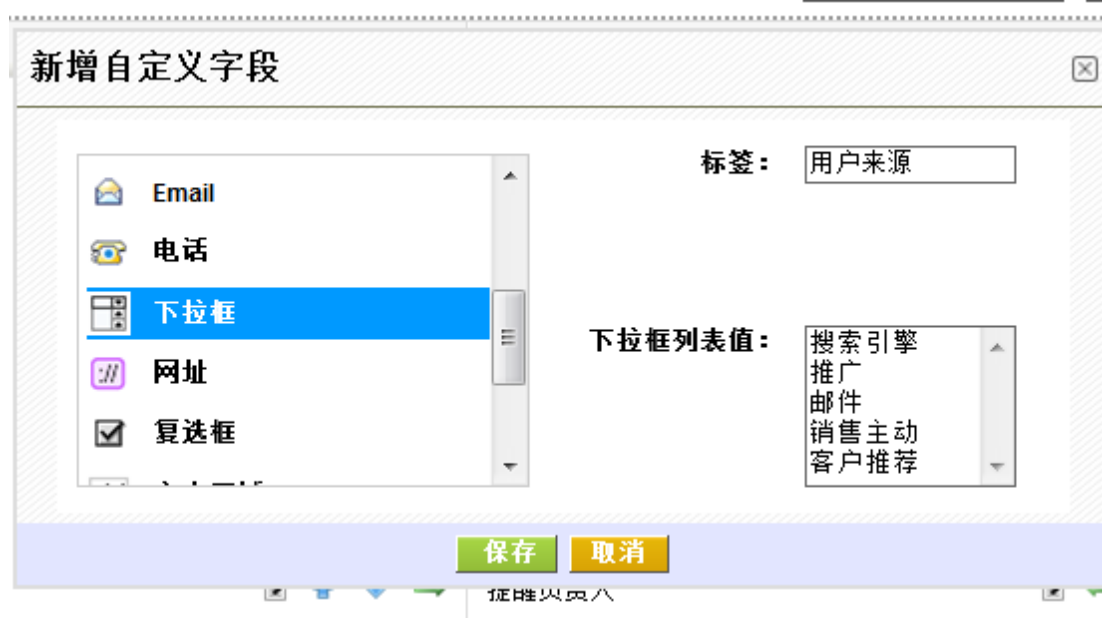
添加新的字段。



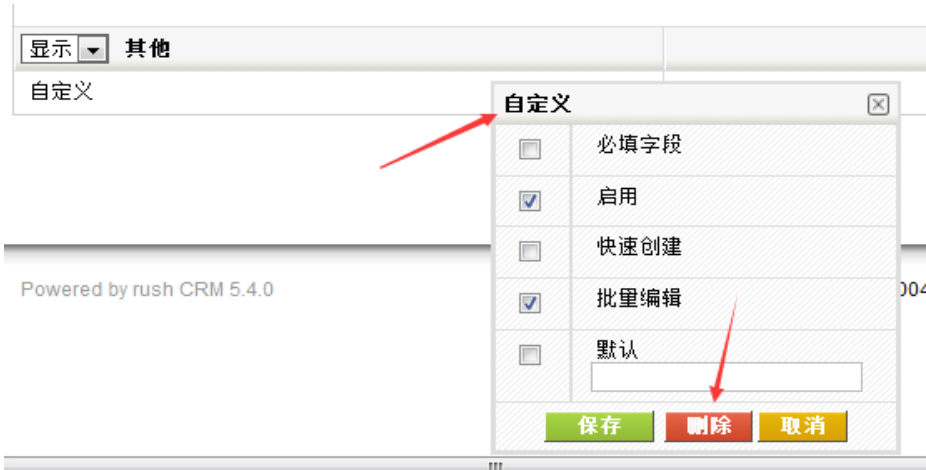
可以单字段设定也可以整栏设定。



建立自定义字段。



删除自定义字段。并且需要字段全部删除之后才能删除新建立的区块。



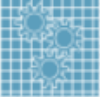
b) 字段公式

字段公式指的是为自定义字段添加公式，所以前提是有自定义的字段，默认系统字段公式不能修改。



c) workflow

workflow指的是当相应的模块满足某一条件时，系统自动执行某一指令以达到提醒或自动调整关联模块等效果。



[设置](#) > [工作流](#) > 工作流列表

可用的工作流
 @ 2015-07-27 17:33:01 & 所需的时间: 1 秒

选择模块: 全部

新工作流

Module	Description	Tools
发票	UpdateInventoryProducts On Every Save	
客户	Send Email to user when Notifyowner is True	
联系人	Send Email to user when Notifyowner is True	
联系人	Send Email to user when Portal User is True	
销售机会	Send Email to users on Potential creation	
联系人	Workflow for Contact Creation or Modification	
故障单	Workflow for Ticket Created from Portal	
故障单	Workflow for Ticket Updated from Portal	
故障单	Workflow for Ticket Change, not from the Portal	
事件	Workflow for Events when Send Notification is True	
日程安排	Workflow for Calendar Todos when Send Notification is True	
故障单	故障单流转	

此部分在 [工作流](#) 中有详细说明，想要了解可以直接跳转到 [工作流](#) 查看。

(二) 下拉框编辑

该模块用于定制每个模块的下拉框选项。并且每一个职位的下拉框是分别编辑的，并不是全局设定的。



系统设置 > 下拉框编辑

定制每个模块的下拉框选项

选择模块

销售机会

选择下拉框选项

潜在客户来源

添加项目

重命名项目

删除项目

下拉框- 销售机会 -

CEO

*** 下面列出了该职位已分配的所有下拉框选项**

潜在客户来源	分配下拉选项	类型	分配下拉选项	销售阶段	分配下拉选项
-- 无 --		-- 无 --		初期沟通	
陌生拜访		已有业务往来		立项评估	
老客户		新业务		需求分析	
自动产生				方案制订	
员工				辨识决策者	
合作伙伴				感性分析	
公共关系				投标/报价	
邮件营销				谈判/回顾	
研讨会				成功结案	
展会				失败结案	
网站					
口碑					
其他					

[回到顶部]

编辑下拉框的流程为：

选择相应的模块-----选择相应的下拉框-----选择相应的职位-----添加项目-----分配。

如果只是分配现有的字段则无需添加项目，如果需要新添字段则分配之前需要先添加项目。



(三) 列表依赖

该模块指的是安装在每个模块之间的依赖选择列表值。即具有下拉单的字段彼此之间互相依赖指定。如图仅是一个例子。在蓝色区域选择即可。


系统设置 > 选择列表依赖设置
 安装在每个模块之间的依赖选择列表值

模块: 客户 源字段: 评价 目标字段: 用户来源 保存 取消

选择源值

- 只有源字段映射选择列表值将如下所示（第一次除外）。
- 如果你想查看或更改源领域的其他选择列表值的映射，然后，您可以选择通过单击值 **选择源值** 右侧的按钮。
- 选择目标字段值的值，将突出显示 **选定的值**

评价	--无--	取得	启用	市场失利	项目取消	关闭
用户来源	搜索引擎	搜索引擎	搜索引擎	搜索引擎	搜索引擎	搜索引擎
	推广	推广	推广	推广	推广	推广
	邮件	邮件	邮件	邮件	邮件	邮件
	销售主动	销售主动	销售主动	销售主动	销售主动	销售主动
	客户推荐	客户推荐	客户推荐	客户推荐	客户推荐	客户推荐

[回到顶部]

(四) 菜单编辑

该模块指的是自定义页面菜单的顺序。请注意只有 10 项可以添加在主菜单，其余选择在下拉框。


系统设置 > 菜单编辑器
 自定义菜单顺序

选择主菜单上显示的模块
 您可以使用箭头命令菜单中的项目，前10个项目出现在主菜单上，其余则显示下下拉菜单中

所有模块

- 销售单
- 报表
- 发票
- 采购订单
- 报价单
- 价格表
- 供应商
- 常见问答
- 营销活动
- 日程安排
- 潜在客户

选中的模块

- 日程安排
- 潜在客户
- 客户
- 联系人
- 销售机会
- 渠道
- 产品
- 文档
- 故障单
- 统计图
- 项目里程碑

保存 取消



公司信息

可以设定自己公司的信息。



系统设置 > 公司信息

公司的详细信息与联系方式

公司信息		编辑
公司名称	深圳市电速科技有限公司	
Logo 名称	RUSHCRM	
地址	南山区西海明珠大厦	
城市	深圳	
省份	广东省	
邮政编码	13800	
国家	中国	
电话		
传真		
网站	www.rushcrm.com	

货币设定

RUSHCRM 支持多货币，系统默认基本货币为人民币，增加其他货币的时候注意汇率为其他货币对人民币的汇率。



可以选择货币，自主编号。



税率设定

在制作报价单或者销售单的时候，系统默认不加税额，设定税率之后将会附加税额。

前台报价单模式：

产品信息		币 种		税 的 类 型	
		中国,人民币 (¥)		单独	
工具	* 产品名称	库存数 里	数 量	定 价	总 计
				(-) 折扣:	0.00
				折后总价:	0.00
				(+) 税:	
新增产品 新增服务					
含税额					0.00
(-) 折扣					0.00
(+) 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					

[保存](#) [取消](#)

税率需要管理员在后台进行设置。



系统设置 > 税率设定

管理不同类型的税和税率

产品与服务税

	新增税额	编辑
VAT	4.500 %	☒
Sales	10.000 %	☒
Service	12.500 %	☒

运费和物流附加费税

	新增税额	编辑
VAT	4.500 %	☒
Sales	10.000 %	☒
Service	12.500 %	☒

[\[回到顶部\]](#)

系统公告

RUSHCRM 收费版支持自定义系统公告，公告修改之后全部用户都可以看到。



备份服务器

(一) 数据备份

RUSHCRM 收费版支持系统备份，并且支持远程备份以及本地备份两种，用户可以自由选择。



打开备份服务器功能，输入路径，手工备份。备份路径请建立一个空的新文件夹进行备份，文件夹请勿使用中文名称

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com



备份成功将会出现提示，每次手动备份都是一个新的备份文件。

成功备份到文件: E:\bak\Rush-11_Jan_2015-03_18_58-GMT.zip



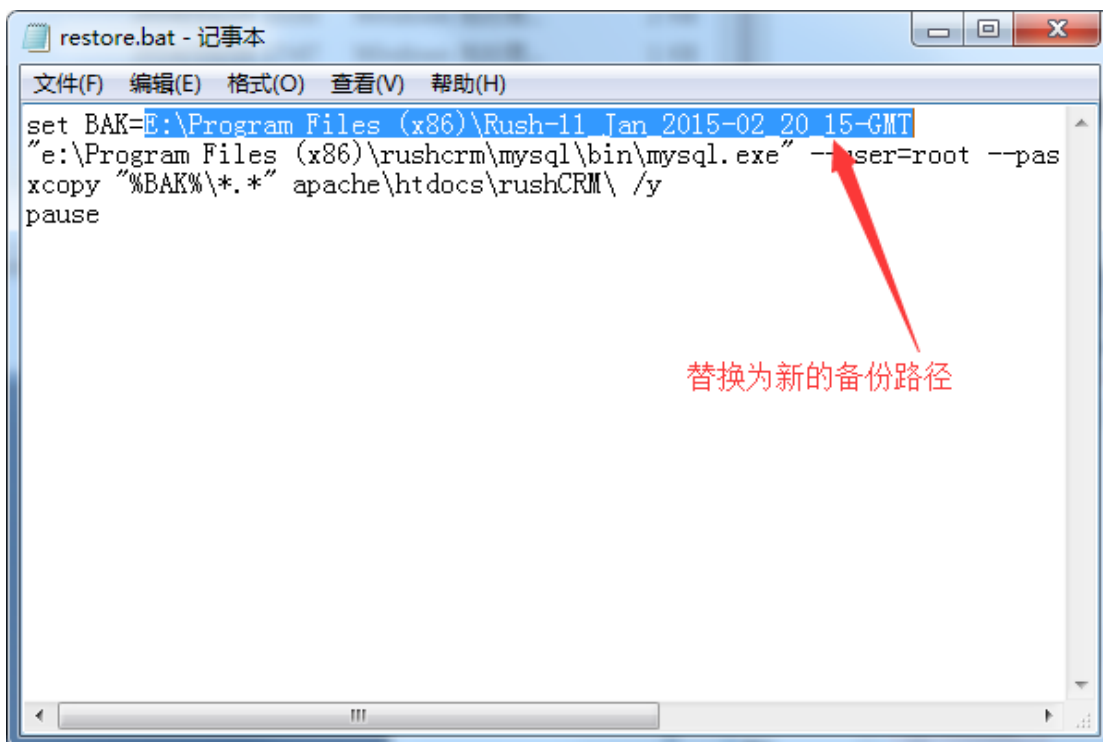
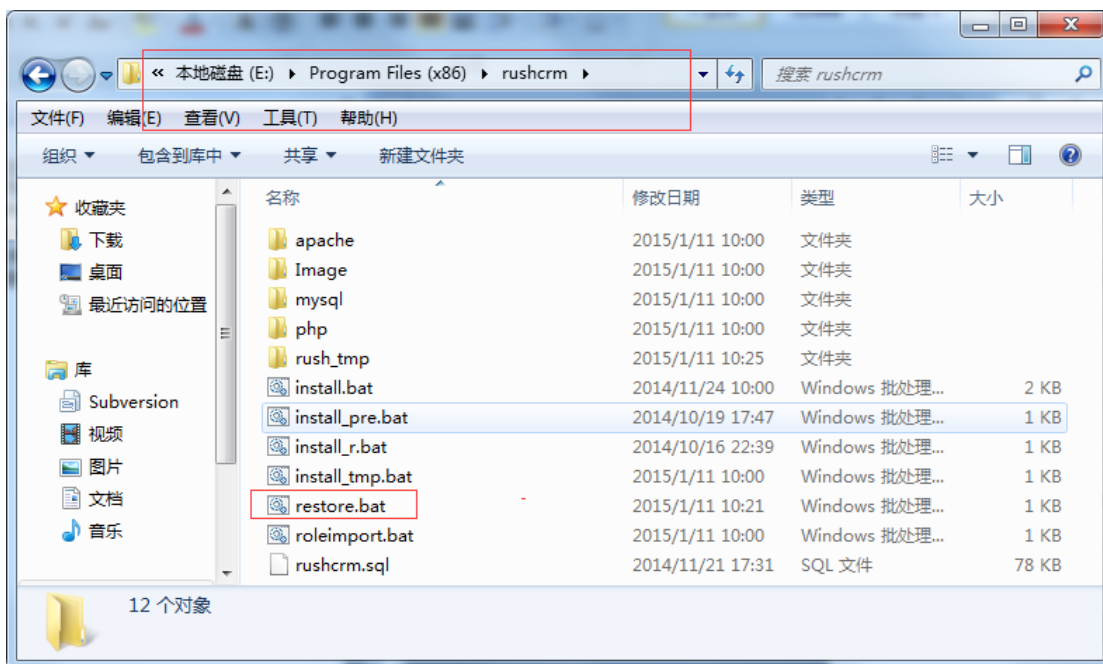
(二) 数据还原

找到已经备份的压缩包---解压缩----记录文件路径----编辑 RUSHCRM 安装目录下 restore.bat 文件----保存并运行---还原完毕。

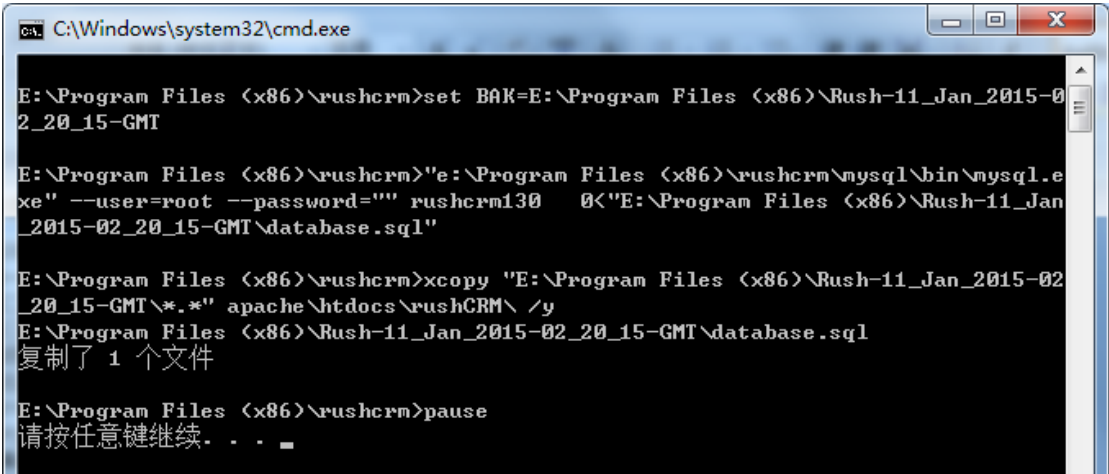
一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

名称	修改日期	类型	大小
Rush-11_Jan_2015-02_16_11-GMT	2015/1/11 10:19	文件夹	
Rush-11_Jan_2015-02_20_15-GMT	2015/1/11 10:21	文件夹	
rushcrm	2015/1/11 10:00	文件夹	
Rush-11_Jan_2015-02_16_11-GMT.zip	2015/1/11 10:16	好压 ZIP 压缩文件	104 KB
Rush-11_Jan_2015-02_20_15-GMT.zip	2015/1/11 10:20	好压 ZIP 压缩文件	104 KB
Rush-11_Jan_2015-02_22_59-GMT.zip	2015/1/11 10:23	好压 ZIP 压缩文件	104 KB



保存并运行，需要一定时间，请不要关闭运行框。出现按任意键继续，则表示还原完毕。



版本信息

RUSHCRM 系统设置可以查看版本信息，其中包含公司名称，硬件识别码，版本信息，服务包信息。



默认模块视图

RUSHCRM 系统是一款关联性极强的 CRM 系统，此视图指的是模块打开时其他模块的关联布局，默认为单一视图，即所有模块在同一个页面上。



如果禁用单面板，那么每个模块都会有独立的基本信息编辑卡以及更多信息关联卡两个页面。

客户

[ACC1] 电速科技 - 客户信息 今天已更新 (05 4月 2015) By Administrator

客户信息 更多信息 编辑 复

账号信息

客户名称	电速科技	客户 NO	ACC1
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	--无--	评价	--无--
类型	--无--	SIC编号	
拒绝电子邮件打扰	否	年营业额 (¥)	0
负责人	Administrator	提醒负责人	否
修改时间	2015-04-05 05:58:51	建立时间	2015-04-05 05:58:51

[ACC1] 电速科技 - 客户 更多 信息
今天已更新 (05 4月 2015) By Administrator

客户 信息

更多 信息

▶ 联系人

▶ 销售机会

▶ 报价单

▶ 销售单

▶ 发票

▶ 待办事项

库存协议

库存协议指的是建立销售单、报价单、发票等需要公司员工注意的事项，管理员可以进行修改默认文字。

**系统设置 > 库存协议**
指定库存模块（报价单、订单和发票）的条款和条件

条款和条件文本

编辑

请各位注意：

1、所有报价不含税，需要报价的同事自行按照税率进行计算最终报价。

2、发票月底统一开出，增值税票的客户需要提供一般纳税人的凭证。

3、所有的合同都需要客户寄回原件。

[\[回到顶部\]](#)

系统编号定制

此模块可以自定义所有模块的编号，建议客户一旦确认之后不要随意修改。尤其需要进行 API 对接的客户需要慎重修改。



系统设置 > 系统编号定制

定制每个模块的记录项编号

选择模块：

销售机会

立刻更新遗漏的编号

应用

销售机会 模块编号	
使用前缀	POT
起始数字*	2

保存

取消

workflow

此功能是为了实现系统的自动化管理而准备，客户可以为任意的模块设定不同条件下的系统执行动作，可以实现如公共客户池的客户倒计时，订单的自动审核，任务的自动提醒等智能化的功能。下面我们就以公共客户池的倒计时功能为例来做一下说明：

这次演示想要实现的效果：一个销售把公共客户池里面的销售机会移到自己名下之后 90 天，如果这个销售机会还是没有结案，那么这个销售机会就要被收回到公共客户池，同时，在那个销售机会的页面会有一个字段显示他的销售机会要收回的时间，便于这个销售把握这个客户的跟单进程，以防万一马上要成单的时候被收回，销售可以通知管理员将收回的日期延后。

明确了想要实现的效果之后，接下来我们先给销售机会这个模块准备 2 个字段，一个字段是‘私有客户日期’，另一个字段是‘客户收回日期’，然后我们创建一个能够满足需要的工作流。

销售机会名称	电速科技	销售机会编号	POT2
相关客户或联系人	电速科技	金额 (¥)	0
类型		预计完成日期	2015-11-29
潜在客户来源	-- 无 --	下一步	
负责人	销售组	销售阶段	初期沟通
营销活动来源		赢单概率 (%)	
修改时间	2016-01-16 14:47:59	创建时间	2015-11-28 16:42:20
私有客户日期		客户收回日期	

workflow 我们创建 2 个，实现完全的自动化操作，这样就可以尽可能的减免我们管理人员的工作量啦：

其它设置



货币设定
管理货币与汇率



税率设定
管理不同类型的税和税率



备份服务器
配置数据库备份服务器



默认模块视图
设置每个模块的“更多信息”视图



工作流
创建或编辑工作流



版本信息
版本信息

[日程安排](#) | [潜在客户](#) | [客户](#) | [联系人](#) | [渠道](#) | [销售机会](#) | [工作日志](#) | [采购订单](#) | [产品](#) | [文档](#) | [更多 ▾](#)

用户管理
[用户](#)
[职位](#)
[权限](#)
[项目组](#)
[共享规则](#)
[字段权限](#)
[操作日志](#)
[登录日志](#)

模块管理 > 销售机会

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

用户管理
[用户](#)
[职位](#)
[权限](#)
[项目组](#)
[共享规则](#)
[字段权限](#)
[操作日志](#)
[登录日志](#)

设置 > 工作流 > 工作流列表

可用的工作流

上次扫描 @ 2015-12-21
 09:52:00 & 所需的时间: 0 秒

选择模块: 销售机会 ▾

[新工作流](#)

Module	Description	Tools
销售机会	Send Email to users on Potential creation	
销售机会	私有化销售机会90天后没有成功结案就收回该机会	 
销售机会	私有化销售机会之后就更新私有化日期和收回日期	 

首先创建一个工作流是当公共客户池里面的销售机会私有之后，自动将‘私有客户日期’更新为当天，然后将收回日期更新为 90 天之后：

图 1 就是编辑工作流运行的时间和条件，图 2 就是满足条件之后具体实施的动作。



图 1



图 2

然后我们再创建一个工作流：当收回日期就是当天，销售机会没有成功结案，而且负责人也不是公共所有人的时候，就将负责人改回到公共所有人，同时将私有客户日起清除掉：图 3 就是编辑工作流运行的时间和条件，图 4 就是满足条件之后具体实施的动作。

设置 > 工作流 > 编辑工作流

编辑已有工作流或创建新工作流

概要		
	* 描述	私有化销售机会90天后没有成功结案就收回该机会
	模块	销售机会

何时运行该工作流

☐ 当记录第一次保存时.

☐ 当条件第一次满足时.

☐ 每次保存记录的时候.

☐ 每次编辑记录的时候.

☒ 系统每日执行一次

☐ 系统.

工作流执行的时间：每日凌晨

条件

条件1：今天就是收回日期

客户收回日期

is

get_date('today')

and

条件2：销售机会没有成功结案

销售阶段

is not

成功结案

and

条件3：负责人不是公共所有人

负责人：(用户) 姓名

does not contain

销售组

New Condition

任务

同时满足所有条件时所要进行的动作

任务

将负责人修改为销售组，同时清除私有客户日期

图 3

设置 > 工作流 > 编辑任务

编辑已有任务或创建新任务

概要		
	* 任务标题	将负责人修改为销售组，同时清除私有客户日期
	上一级工作流	私有化销售机会90天后没有成功结案就收回该机会
	状态	启用

☐ 延迟执行任务

操作任务

设置字段值

负责人

销售组

私有客户日期

0

图 4

现在我们去销售机会的页面试一下：

销售机会名称	电速科技	销售机会编号	POT2
相关客户或联系人	电速科技	金额 (¥)	0
类型		预计完成日期	2015-11-29
潜在客户来源	-- 无 --	下一步	
负责人	销售组 编辑	销售阶段	初期沟通
营销活动来源		赢单概率 (%)	
修改时间	2016-01-18 14:47:59	创建时间	2015-11-28 16:42:20
私有客户日期		客户收回日期	

销售机会名称	电速科技	销售机会编号	POT2
相关客户或联系人	电速科技	金额 (¥)	0
类型		预计完成日期	2015-11-29
潜在客户来源	-- 无 --	下一步	
负责人	Administrator	销售阶段	初期沟通
营销活动来源		赢单概率 (%)	
修改时间	2016-01-18 16:32:36	创建时间	2015-11-28 16:42:20
私有客户日期	2016-01-18	客户收回日期	2016-04-17

2个时间是不是刚好相差了90天呢

通过工作流的设置，客户可以在很多模块中实现智能化的管理，可以最大化的省去人工的工作量。

而且在条件和任务设置页面中可以选择多种匹配方式和指定值：

条件页面：条件源、条件匹配方式、条件值都有非常多的选择空间。

条件

新条件组

创建时间

销售机会名称

销售机会编号

金额

预计完成日期

类型

下一步

潜在客户来源

销售阶段

赢单概率

创建时间

修改时间

描述

收入

成本

费用

客户利润

时间1

时间2

相关客户或联系人：(客户) 客户名称

相关客户或联系人：(客户) 客户 NO

is

is not

新任务

状态

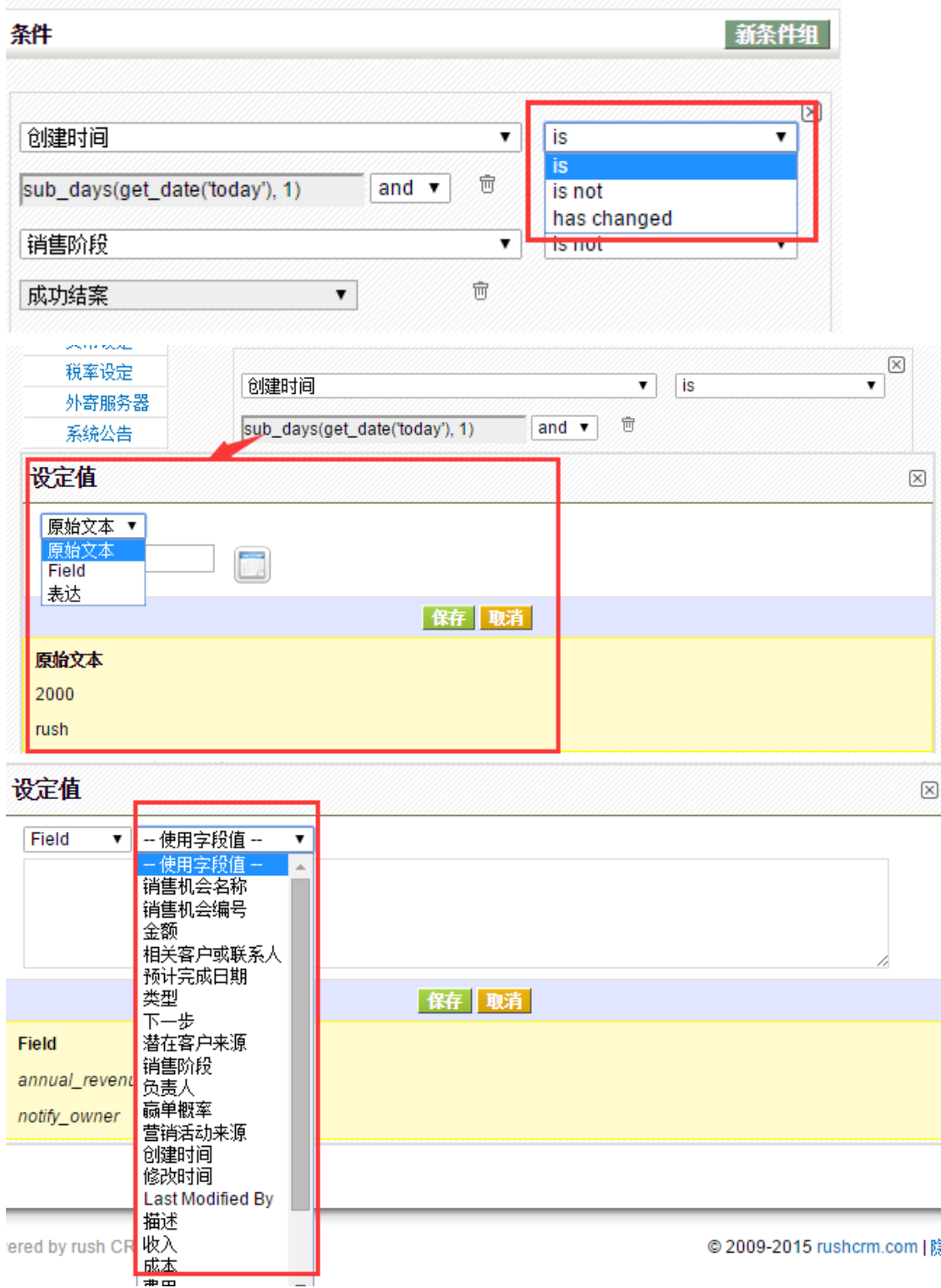
工具

Active

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com



一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

税率设定
外寄服务器
系统公告

创建时间

is

sub_days(get_date('today'), 1)

and

设定值

表达

-- 使用字段值 --

-- 使用功能 --

sub_days(get_date('today'), 1)

concat
time_diffdays
time_diff
add_days
sub_days
get_date

取消

表达

annual_revenue / 12

if mailingcountry == 'India' then concat(firstname,'',lastname) else concat(lastname,'',firstname) end

条件

新条件组

创建时间

is

sub_days(get_date('today'), 1)

and
and
or

销售阶段

is not

成功结案

New Condition

可创建的任务类型也是多种多样的。

创建任务

新任务类型

发送Email
发送Email
调用自定义函数
创建待办任务
创建事件
更新字段
创建实体

取消

销售阶段

成功结案

New Condition

任务

新任务

任务	状态	工具
把负责人修改为admin	Active	

只要能够活用工作流的功能，可以实现非常丰富的智能化工作流程，极大的减轻管理员和使用人员的工作压力。

配置编辑器

主要在于小工具的管理以及页面的设置，小工具显示在每个页面的上方。

 **设置 > 编辑配置**
编辑rushCRM的配置细节

config.inc.php

保存 取消

您正在编辑CRM的配置细节. 请仔细检查，在保存的值。

迷你日历显示	☐ true
世界时钟显示	☐ true
计算器显示	☐ true
使用 RTE	☐ true
帮助支持Email	admin@rushingchina.com
帮助支持姓名	your-support name
上传最大尺寸 (Max 5MB)	3 MB
最大在ListView每页的条目	20
最大历史浏览	5
缺省模块	首页
最大在ListView的文本长度	40

保存 取消

用户篇

日程安排

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进行安排，可以帮助您理清工作计划，并有条不紊地开展工作。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）了解部下工作状况，监督企业重要规定和决策执行情况的重要工作。

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

日程安排分三种类型，分别是：

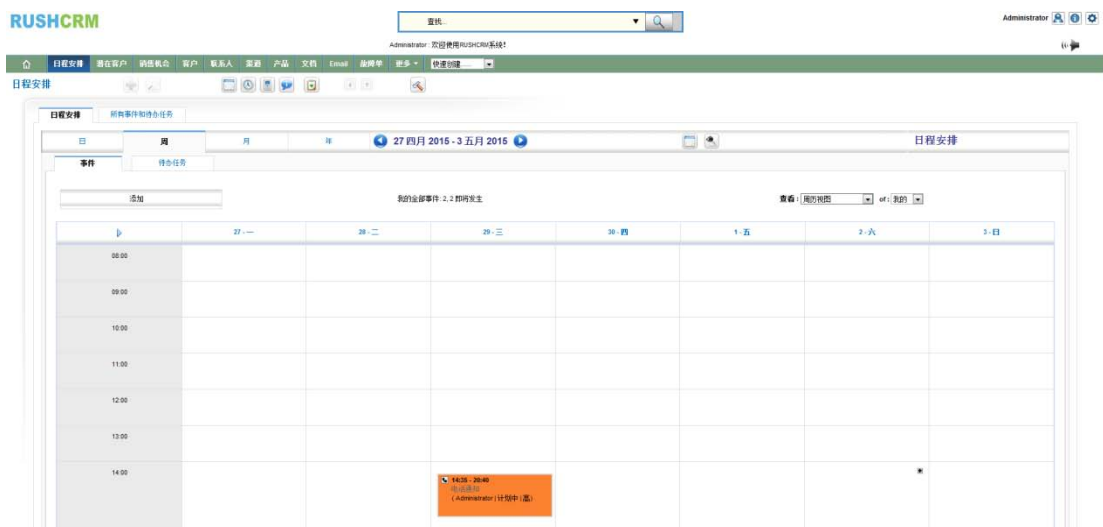
- 1.电话 - 计划要打电话，并设置时间，日期，联系人等。
- 2.会议 - 计划要进行的会议，可能输入会议的主题，内容，时间日期，相关人员。

一切都变得简单，再简单！

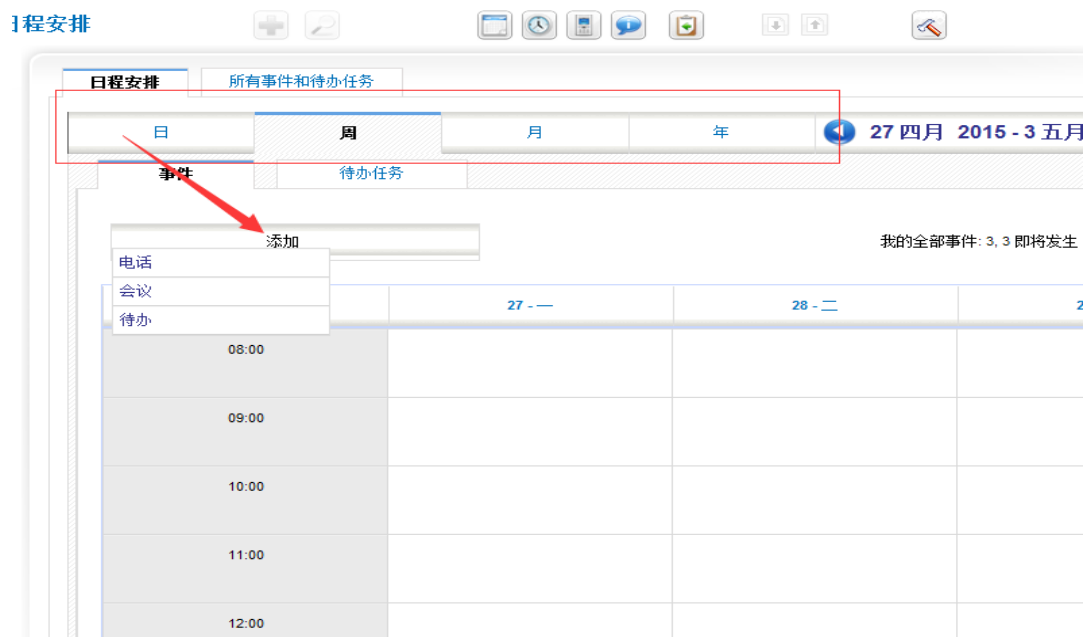
www.rushcrm.com

3.待办事项 - 除了以上两种类型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。



选择相应的日期并建立相应类型的任务



添加事件

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

优先级

高

负责人

☒ 用户

Administrator

☐ 发送邮件通知

开始时间

09

时

15

分

2015-04-29

结束时间

14

时

15

分

2015-04-29

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

刘丽娟

123

美洋洋

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

当把公开选项勾上，表示所有人可见。

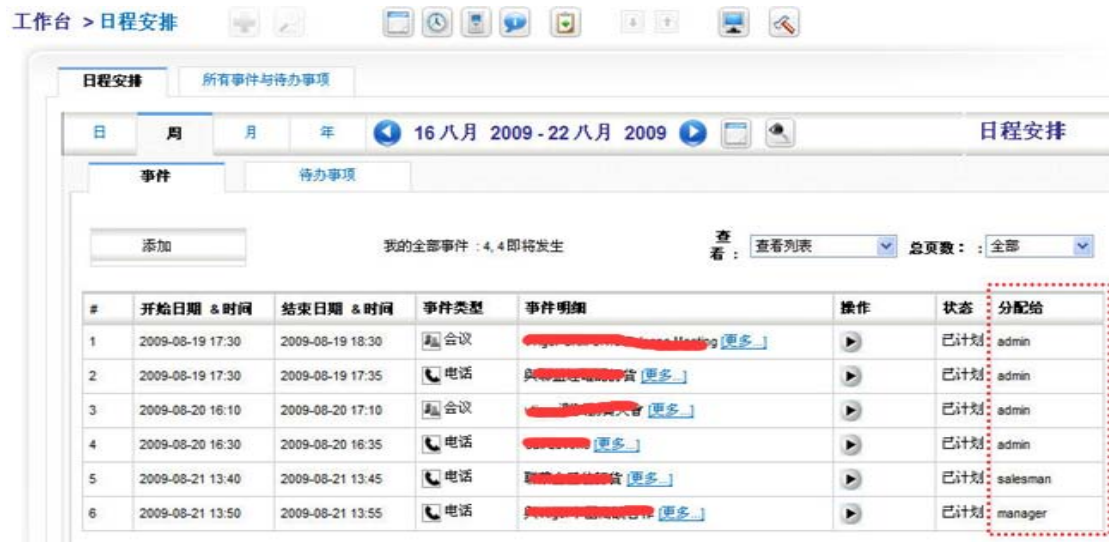
(二) 默认权限

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。

www.rushcrm.com

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com



注：admin 是系统权限最高用户，可以看到所有记录，如果是 manager 的话，仅能看到下属及其日程安排。

(三) 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。

d) 设置共享人



点开之后在此设定想要共享的用户。



e) 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。

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

RUSHCRM
欢迎使用RUSHCRM系统！

日程安排 潜在客户

日程安排

添加事件

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

优先级 高

负责人 用户 Administrator

☐ 发送邮件通知

开始时间 16 时 15 分 2015-04-28

结束时间 17 时 15 分 2015-04-28

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 123 美洋洋

添加 >> << 移除

已选择用户

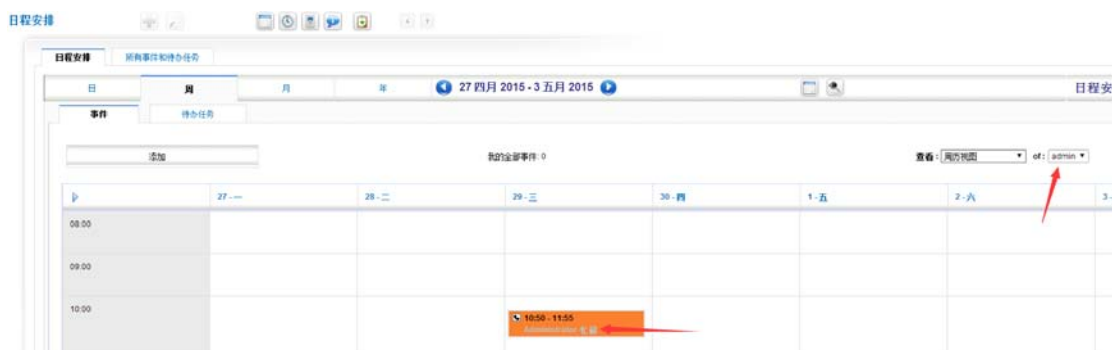
选择的用户会收到一封事件的通知的Email

保存 取消

f) 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。





(四) 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

删除

123

美洋洋

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

www.rushcrm.com

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

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。

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

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。

www.rushcrm.com

RUSHCRM 查找... 美羊羊 美羊羊

Administrator: 欢迎使用RL

潜在客户 客户 联系人 销售机会 快速创建.....

***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
diansu	sheji	姓名 (*)	
0755-00000000	12245698752	电话	
MISS LI	Mr Wang	姓名 (*)	
www.abc.com		网站	

☐ 另存为自定义映射表:

导入 取消

(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

RUSHCRM 查找... 美羊羊

Administrator: 欢迎使用RUSHCRM系统!

潜在客户 客户 联系人 销售机会 快速创建.....

潜在客户

[LEA7] Mr Wang - 潜在客户信息 今天已更新 (09-1月-2015) By 美羊羊

潜在客户信息 编辑 复制 删除

▼ 潜在客户信息

英文名	Mr Wang	潜在客户编号	LEA7
姓名	Mr Wang	电话	12245698752
公司	深圳某公司	手机	
职位		传真	
潜在客户来源		Email	
行业		网站	
年营业额 (¥)	0	潜在客户状态	
员工数		评价	
Secondary Email		负责人	美羊羊
修改时间	09-01-2015 01:40:57	创建时间	09-01-2015 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

详细信息

操作

转化潜在客户为客户

潜在客户

[LEA7] Mr Wang - 潜在客户信息

潜在客户信息 编辑 复制 删除

▼ 潜在客户信息

英文名	Mr Wang	潜在客户编号	LEA7
姓名	Mr Wang	电话	12245698752
公司	深圳某公司	手机	
职位		传真	
潜在客户来源		Email	
行业		网站	
年营业额 (¥)	0	潜在客户状态	
员工数		评价	
Secondary Email		负责人	美羊羊
修改时间	09-01-2015 01:40:57	创建时间	09-01-2015 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

详细信息

描述

潜在客户信息

转化潜在客户: Mr Wang

☒ 客户

*客户名称: 深圳某公司

行业: --无--

☒ 销售机会

*销售机会名称: 深圳某公司

*预计结束日期: (dd-mm-yyyy)

*销售阶段: 初期沟通

合计:

☒ 联系人

*姓名: Mr Wang

英文名:

电子邮件:

负责人: 用户 美羊羊

转让有关的记录: ☐ 客户 ☒ 联系人

保存 取消

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。免费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。



一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

工作台

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.....

工作日志

创建中 新增 工作日志

基本信息

保存

取消

工作日志信息

*工作日志名称

2015-10-13 工作日志

*负责人

用户 项目组
开留

*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，这个公司规模比较大，不过需求不是很强烈，后续需要长期跟进，后期有机会发展成单；
2、广州网易公司，这个公司目前沟通情况不错，意向也较大，负责人相对来说比较直接，本周可能会有结果。
另外，今天的客户可能会需要做功能方面的订制，后续需要技术部门提供配合。

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..... ▾

工作日志

[46] 2015-10-13 工作日志 - 工作日志 信息 今天已更新 (13 10月 2015) By Administrator

工作日志 信息

编辑

▼ 工作日志信息

工作日志名称	2015-10-13 工作日志	负责人	开溜
类型	日报	创建时间	2015-10-13 17:41:54
修改时间	2015-10-13 17:41:54		

▼ 详细信息

描述	今天见了2个客户： 1、深圳腾讯公司，这个公司规模比较大，不过需求不是很强烈，后续需要长期跟进，后期有机会发展成大单； 2、广州网易公司，这个公司目前沟通情况不错，意向也较大，负责人相对来说比较直接，本周可能会有结果。 另外，今天的客户可能会需要做功能方面的订制，后续需要技术部门提供配合。
----	--

▼ 备注信息

显示：全部 ▾

添加备注

保存

或清除

工作日志 信息

编辑

a) 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

www.rushcrm.com

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

码要求，如果导入没有 header，请去掉此选项。



将文档中的字段选择好对应的 crm 字段，请注意编码格式。



(一) 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。

(二) 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。

[46] 2015-10-13 工作日志 - 工作日志 信息 今天已更新 (13 10月 2015) By Administrator

工作日志 信息 编辑

工作日志信息

工作日志名称	2015-10-13 工作日志	负责人	开留
类型	日报	创建时间	2015-10-13 17:41:54
修改时间	2015-10-13 17:41:54		

详细信息

描述

今天见了2个客户：
 1、深圳腾讯公司，这个公司规模比较大，不过需求不是很强烈，后续需要长期跟进，后期有机会发展成大单；
 2、广州网易公司，这个公司目前沟通情况不错，意向也较大，负责人相对来说比较直接，本周可能会有结果。
 另外，今天的客户可能会需要做功能方面的订制，后续需要技术部门提供配合。

备注信息 显示：全部

你今天做的很好，我会给技术部门的XXX打好招呼，你记得跟好这2个客户，有什么需要的可以直接去找技术部门的XXX
 作者: Administrator 添加于 2015-10-13 17:43:24

添加备注

查找 转到 高级查找 查找 在 工作日志名称 立即查找

显示 条记录 1 - 16 of 16 过滤：全部 创建视图 | 编辑 | 删除

删除 批量修改 ← 勾选想要批量修改的日志，然后点击批量修改即可

	工作日志名称	类型	描述
☒	2015-10-08 工作日志	日报	今天第一次安装，测试新的工...
☒	2015-10-08 工作周报	周报	这一个是周报
☒	2015-10-08 工作月报	月报	这个是月报
☐	2015-10-09 工作日志	日报	这是第二天的日志
☐	2015-10-09 工作周报	周报	这一个是周报
☐	2015-10-09 工作月报	月报	这个是月报

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

备注：对日志添加备注只能通过单框编辑进行添加，而且一旦添加将不可修改。

渠道

渠道模块主要是管理渠道经销商使用，每一个渠道都可以有自己的客户以及销售机会。新增渠道、删除渠道、修改渠道与潜在客户一致，不再详述。

为渠道选择客户

也可以从客户页面直接将客户添加到某一个渠道名下。

客户

[ACC1] 123网络 - 客户信息 今天已更新 (07 4月 2015) By Administrator

客户信息 编辑 复制

▼ 账号信息

客户名称	123网络	客户 NO	ACC1
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	--无--	评价	--无--
类型	--无--	SIC编号	
拒绝电子邮件打扰	否	年营业额 (¥)	0
负责人	Administrator	提醒负责人	否
修改时间	2015-04-07 10:50:06	建立时间	2015-04-07 10:50:06
→ 渠道	电速科技		

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。

删除 移动 增加文件夹

显示筛选: 全部 创建视图 编辑 删除

Default [This is a Default Folder] 显示 记录: 1 - 1 1 总页数: 1 - 0

文件编号	标题	文件	修改时间	负责人	操作
DOC5	销售部最新消息	Terms_翻译.doc	2009-09-01 15:25:57	admin	编辑 删除

我的工作计划 [计划书文件夹] 显示 记录: 1 - 1 1 总页数: 1 - 0

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

(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。



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。

报价单

当客户跟进到一定程度，则需要进行报价，可以从销售机会直接生成报价单，也可以先建立报价单，然后关联到相应的销售机会。请注意建立报价单的时候，需要先建立产品或者服务，否则无法选择产品，则无法生成报价单。

销售机会

[POT1] 上海某协会 - 销售机会 信息 今天已更新 (07 4月 2015) By Administrator

销售机会 信息 编辑 复制

销售机会信息

详细信息

备注信息 显示: 全部

待办事项

联系人

产品

销售阶段历史

文档

报价单

1 of 1

新增 报价单

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
无							

报价单需要加入税额。

销售单

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

不在进行叙述。

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

创建中 新增 服务合同

服务合同信息

保存 取消

服务合同信息	
*标题	标准服务
相关客户 客户	上海某协会
类型	服务
开始日期	2015-04-07 (yyyy-mm-dd)
到期日期	2015-05-07 (yyyy-mm-dd)
状态	进行中
联系人编号	自动生成编号
*负责人	用户 Administrator
跟踪	无
总数	
使用单位	
优先级	高

保存 取消

服务合同

[SERCON1] 标准服务 - 服务合同 信息 今天已更新 (07 4月 2015) By Administrator

服务合同信息

编辑 复制

服务合同信息			
标题	标准服务	联系人编号	SERCON1
相关客户	上海某协会	负责人	Administrator
类型	服务	跟踪	无
开始日期	2015-04-07	总数	
到期日期	2015-05-07	使用单位	
结束日期		状态	进展中
预计持续时间 (天)	31	优先级	高
实际持续时间 (天)		进度 (%) (%)	
创建时间	2015-04-07 12:07:20	修改时间	2015-04-07 12:07:20

操作

服务请求

1 of 1

选择故障单 新增故障单

故障单编号	主题	相关对象	状态	优先级	负责人	操作
无						

文档

项目

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。

(一) 新增项目

项目           

创建中 新增 项目

项目信息

*项目名称	定制版本	项目编号	
开始日期	2015-04-07 (yyyy-mm-dd)	*负责人	☒ 用户 Administrator
预计完成日期	2015-04-15 (yyyy-mm-dd)	实际完成日期	2015-04-07 (yyyy-mm-dd)
进度状态	开始	类型	操作
相关对象	123网络 客户		

自定义信息

项目预算	15万	URL(链接)	
优先级	一般	进度	20%

详细信息

描述	1、内网使用 2、500用户数 3、需要系统对接
----	--------------------------------

(二) 项目任务

对项目组人员指定任务。

项目任务



创建中 新增 项目任务

项目任务 信息

保存

取消

项目任务信息

*任务名称	与客户沟通需求	任务编号	
优先级	一般	类型	操作
任务数量	1	*关联于	定制版本
*负责人	用户 美羊羊 Administrator 美羊羊 喜羊羊		
自定义信息			
进度	20%	工作时间	
开始日期	2015-04-07 (yyyy-mm-dd)	完成日期	2015-04-07 (yyyy-mm-dd)
详细信息			
描述			

保存

取消

(三) 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。

[19] 定制版本 - 项目 信息 今天已更新 (07 4月 2015) By Administrator**项目 信息****编辑****复制****删除****操作**▼ **项目信息**

项目名称	定制版本	项目编号	
开始日期	2015-04-07	负责人	Administrator
预计完成日期	2015-04-15	实际完成日期	2015-04-07
进度状态	开始	类型	操作
相关对象	123网络		

▼ **自定义信息**

项目预算	15万	URL(链接)	
优先级	一般	进度	20%
创建时间	2015-04-07 12:12:09	修改时间	2015-04-07 12:12:09

▼ **详细信息**

描述	1、内网使用 2、500用户数 3、需要系统对接
----	--------------------------------

▶ **备注信息**

显示: 全部 ▼

▼ **项目任务**

显示 条记录 1 - 1 of 1

1 of 1

新增 项目任务

任务名称 ▼	开始日期	完成日期	类型	进度	负责人	操作
与客户沟通需求	2015-04-07	2015-04-07	操作	20%	美羊羊	编辑 删除

▼ **项目里程碑**

1 of 1

新增 项目里程碑

里程碑名称	里程碑日期 ▼	类型	操作
无			

(四) 项目备注

项目组的任何人都可以对项目进行备注，备注将记录备注内容，备注时间，备注人

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

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意向，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

(一) 供应商

新添加一个供应商。

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

供应商













查找
 转到 [高级查找](#)

查找 在

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X

过滤: [创建视图](#) | [编辑](#) | [删除](#)

☐	供应商编号	供应商名称	电话	Email	类别	活动
 没有找到 供应商！ 您可以 创建 一个 供应商 Now. 点击下面的链接: - 新增一个 供应商 - *导入 供应商						

填写相应的资料。

创建中 新增 供应商

供应商信息			
*供应商名称		供应商编号	自动生成编号
Email		电话	
供应商类型	300-销售-软件	网站	
类别			

地址信息			
邮寄地址		邮政信箱	
城市		省份	
邮政编码		国家	

详细信息	
描述	

保存	取消
----	----

(二) 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。



(三) 采购订单

建立了产品之后就可以建立采购订单。可以直接从产品建立，也可以建立采购订单之后进行关联。



采购订单是需要额外加入运费以及物流附加税费，此项为管理员后台设置。

产品信息		币种	税的类型	
工具 * 产品名称		中国,人民币 (¥)	单独	
PC电脑	数量	定价	总计	净价
1.00	2500.00	2500.00		
	(-) 折扣:	0.00		
	折后总价:	2500.00		
	(+) 税:	375.00		
				2875.00
新增产品 新增服务				
含税额				2875.00
(-) 折扣				0.00
(+) 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				2875.00

[保存](#) [取消](#)

(四) 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。

a) 新建一个价格表

价格表

[+ 新增](#)
[搜索](#)
[列表](#)
[日历](#)
[邮件](#)
[打印](#)
[分享](#)

[查找](#) [转到高级查找](#)

查找 在 价格表编号 [立即查找](#)

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W

过滤: [创建视图](#) | [编辑](#) | [删除](#)

[删除](#) [批量修改](#)

价格表编号	价格表名称	启用	货币
 没有找到 价格表！ 您可以创建一个 价格表 Now. 点击下面的链接: - 新增一个 价格表			

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

设定价格表的内容。

价格表

[PB1] 五一促销 - 编辑中 价格表 信息
今天已更新 (07 4月 2015) By Administrator

价格表 信息

保存 取消

价格表信息			
*价格表名称	五一促销	启用	☒
价格表编号	PB1	*货币	中国人民币

详细信息

描述	
有效期5.1—5.7	

保存 取消

b) 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，然后点击更多信息页签，添加产品或服务并设定价格。

[PB1] 五一促销 - 价格表 信息 今天已更新 (07 4月 2015) By Administrator

价格表 信息 编辑 复制 删除

▼ 价格表信息

价格表名称	五一促销	启用	是
价格表编号	PB1	创建时间	2015-04-07 11:55:52
修改时间	2015-04-07 11:55:52	货币	中国人民币:¥

▼ 详细信息

描述	有效期5.1--5.7
----	-------------

操作

▼ 产品

1 of 1 选择 产品

产品名称	产品代码	单价	批发价	操作
无				

▼ 服务

1 of 1 选择 服务

服务名称	单价	批发价	操作
无			

价格表 信息 编辑 复制 删除 ◀ ▶

选择相应的产品，并且制定价格。

RUSHCRM

查找...

[🏠](#)
[日程安排](#)
[潜在客户](#)
[客户](#)
[联系人](#)
[销售机会](#)
[项目](#)
[项目里程碑](#)
[项目任务](#)

添加到价格表 取消

☐	产品名称	产品代码	单价	批发价
☐	PC电脑		2,500.00	

c) 价格清单应用

项目明细		货		税		
		币	USA, Dollars (\$)	税务模式 个人		
操作	项目名称	库存数量	数量	定价	总计	净价格
	Compiere ERP 制衣行业版	0.000	1.000	6500.00	1000.00	
	Anson Test			(-) 折扣 :	0.00	
				折扣后总计 :	1000.00	
				(+) 税 :	0.00	1000.00
新增产品 新增服务						
					净额	1000

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。

价格清单

Search Basic mode

在 清单名称

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U

清单名称 ▼

国庆节回馈老客户计划产品价格...

(五) 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。

资产

[22] CRM - 资产 信息 今天已更新 (07 4月 2015) By Administrator

资产 信息 编辑 复制

资产信息

资产编号		产品名称	PC电脑
序列号	yx1001	负责人	Administrator
销售日期	2015-04-07	保修截至日期	2015-04-07
状态	正常服务	标签号	
发票		配送方式	
物流追踪编号		资产名称	CRM
客户名称	123网络	创建时间	2015-04-07 12:20:13
修改时间	2015-04-07 12:20:13		

详细信息

描述

故障单

1 of 1 选择 故障单 新增 故障单

故障单编号	主题	相关对象	状态	优先级	负责人	操作
无						

文档

(六) 服务

服务指的能给与客户提供的服务，可以按照时间，或者事件进行提供，建立好服务内容，方便销售进行选择。内容与资产类似。不再详述。

营销活动

营销活动属于市场管理的一部分，可以通过营销活动使销售邀请自己的客户参加从而达到效果，记录营销活动的全程以及结果。

营销活动           

[CAM1] 第九届IT大会 - 营销活动 信息 今天已更新 (07 4月 2015) By Administrator

营销活动 信息 编辑 复制 删除

营销活动信息

营销活动名称	第九届IT大会	营销活动编号	CAM1
负责人	Administrator 编辑	营销活动状态	计划中
营销活动类型	研讨会	产品	PC电脑
目标受众	IT企业	预计结束日期	2015-04-14
主办方		目标规模	
创建时间	2015-04-07 12:24:46	寄送数量 (%)	
修改时间	2015-04-07 12:24:46		

预期与实际

成本预算 (¥)	20,000	实际成本 (¥)	0
预期反应	好	预期收益 (¥)	0
预期销售数量		实际销售数量	
预期回应数量		实际回应数量	
预期回报率 (%)	0	实际回报率 (%)	0

详细信息

描述	
----	--

操作

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

回收站

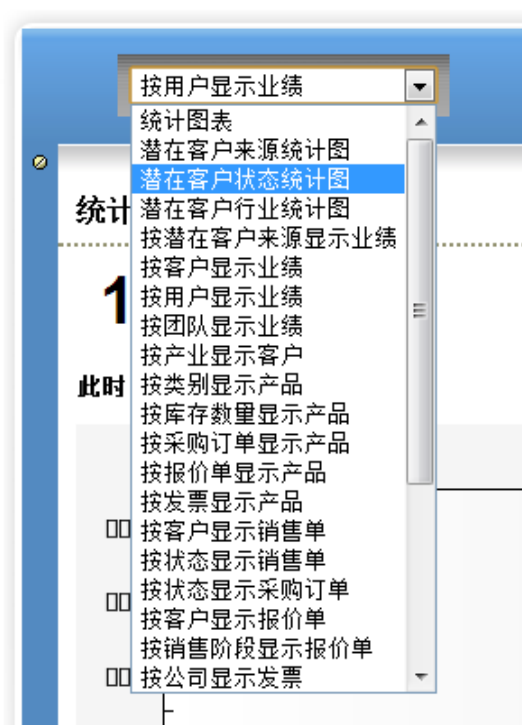
通过回收站，可以迅速恢复误删的记录。

显示 1 - 12 总页数: 12							选择模块: 客户
☐	客户编号	客户名称	城市	网址	电话	负责人	操作
☐	ACC1	vtiger	San Francisco	www.vtiger.com	(678) 485-4816	admin	恢复
☐	ACC2	t3m invest A/S	San Francisco	www.t3minvesta/s.com	(404) 812-1993	admin	恢复
☐	ACC3	EDFG Group Limited	San Jose	www.edfggrouplimited.com	(441) 114-1258	admin	恢复
☐	ACC4	vtigerCRM Inc	Sunnyvale	www.vtigercrm.com	(780) 433-1536	admin	恢复
☐	ACC5	X-CEED INC 99	Sunnyvale	www.x-ceedinc99.com	(900) 582-5060	admin	恢复
☐	ACC6	demovtiger	San Francisco	www.demovtiger.com	(531) 104-9332	admin	恢复
☐	ACC7	usable-vtiger	Sunnyvale	www.usable-vtiger.com	(885) 170-1922	admin	恢复
☐	ACC8	gooduivtiger	San Mateo	www.gooduivtiger.com	(175) 958-8251	admin	恢复
☐	ACC9	vtigeruser	San Jose	www.vtigeruser.com	(272) 921-4106	admin	恢复
☐	ACC10	samplevtiger	San Jose	www.samplevtiger.com	(322) 733-4060	admin	恢复
☐	ACC11	你好客户				admin	恢复
☐	ACC12	你好客户dfdf				admin	恢复

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。收费版提供统计图以及标准报表，不能提供定制报表，如果需要自定义报表请购买高一级别版本。

统计图



报表

RUSHCRM 的标准报表有 21 个，涵盖了各个模块，并且可以再模块的基础上进行二次定制。

报表			
客户与联系人报表 - 客户与联系人报表			
#	报表名称	报表说明	工具
1	按客户显示联系人	与客户有关的联系人	
2	没有公司资料的联系人	与客户无关的联系人	
3	按销售机会显示联系人	与销售机会有关的联系人	
潜在客户报表 - 潜在客户报表			
#	报表名称	报表说明	工具
1	按来源显示潜在客户	按来源显示潜在客户	
2	潜在客户状态报表	潜在客户状态报表	
销售机会报表 - 销售机会报表			
#	报表名称	报表说明	工具
1	按阶段显示销售机会	按阶段显示销售机会	
2	已结案的销售机会	已中标（成功结案）的销售机会	
待办事项报表 - 待办事项报表			
#	报表名称	报表说明	工具
1	上个月的工作状况	上个月的工作状况	
2	这个月的工作状况	这个月的工作状况	
故障单报表 - 故障单报表			
#	报表名称	报表说明	工具

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。

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

潜在客户

查找 在 潜在客户编号 立即查找

显示条记录 1 - 5 of 5 过滤: 全部 创建视图 | 编辑 | 删除

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 删除
LEA4	黄先生		上海某设计公司	0755-00000000	www.abc.com		美羊羊	编辑 删除
LEA5	黄胜		深圳科技公司	12245698752			美羊羊	编辑 删除
LEA6	欧阳先生		北京某政府部门	021-56342589	www.bbb.com		美羊羊	编辑 删除
LEA8	连胜先		重庆某网站	021-56342589	www.bbb.com		美羊羊	编辑 删除

显示条记录 1 - 5 of 5

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。

潜在客户 > 创建视图

详细信息

视图名称: 上海的客户 ☐ 设为默认 ☐ 在首页关键指标显示 ☐ 设为公开

选择字段

姓名 * 公司 * 负责人 * 潜在客户状态 *

修改时间 无 无 无

无

基本查询 高级查询

高级搜索

新组合

公司 包含 上海

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。

一切都变得简单，再简单！

www.rushcrm.com

潜在客户

查找 转到高级查找 查找 在 潜在客户编号

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

显示条记录 1 - 5 of 5 过滤: 全部

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 删除
LEA4	黄先生		上海某设计公司	0755-00000000	www.abc.com		美羊羊	编辑 删除
LEA5	黄胜		深圳科技公司	12245698752			美羊羊	编辑 删除
LEA6	欧阳先生		北京某政府部门	021-56342589	www.bbb.com		美羊羊	编辑 删除
LEA8	连胜先		重庆某网站	021-56342589	www.bbb.com		美羊羊	编辑 删除

过滤后。

潜在客户

查找 转到高级查找 查找 在 姓名

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

显示条记录 1 - 2 of 2 过滤: 上海的客户

姓名	公司	负责人	潜在客户状态	修改时间	操作
李小姐	上海某快递公司	美羊羊	尝试接触	08-01-2015 08:57:52	编辑 删除
黄先生	上海某设计公司	美羊羊		09-01-2015 02:21:36	编辑 删除

显示条记录 1 - 2 of 2

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。

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。

邮件服务、聊天等请购买高级别版本。

常见问题

收费版的技术服务包含什么内容？

收费版首次购买赠送一年的标准服务，即 5*8*365 的技术服务，另有 vip 服务包可以付费购买，vip 服务为 7*24*365 的技术服务，所有的服务都包含产品安装、系统调试、数据导入、使用培训、销售管理咨询、企业管理咨询服务等。

收费版扩容以后如何扩容？

只需要增加产品授权即可，无缝扩容，无需重新安装系统。

是否可以支持双机热备？

RUSHCRM 所有版本都支持各种集群方式，如果需要人工服务请购买有偿服务包。

我换了服务器是否需要重新申请授权文件？

更换服务器是需要重新申请授权文件。

我如果要购买其他的增值服务模块要怎么做？

在收费版基础上增加功能，购买增值服务模块直接找相关的商务购买增值模块服务即可，购买之后可以直接进行相应的模块的功能的升级，无需重新安装系统和软件。