

凌云销售过程管理快速上手指南

目录

一、登录.....	2
二、基础数据设置.....	2
三、客户管理.....	4
四、 线索管理.....	5
五、销售管理.....	5
六、订单管理.....	7
七、日报管理.....	8
八、统计分析.....	8
九、控制台.....	9
十、联系我们.....	10

一、登录

1. 点击链接 <http://lpms.china-saas.com>，输入公司名、用户名、密码、验证码后登录。



2. 点击右上角用户名，即可修改个人信息、查看帮助、退出；最新提醒、邮件会有数量提示。

3. 用户名下的搜索框，可快速搜索客户、线索、销售机会、合同订单等信息。

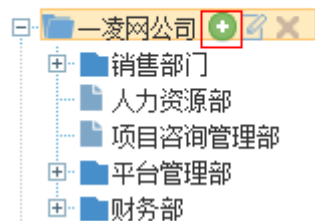


二、基础数据设置

1. 在全局导航栏中，点击【系统管理】栏目下的【权限管理】，点击【部门管理】设置部门。

点击绿色新增按钮，增加公司下属部门，保存后点击编写按钮可修改。

部门管理



2.点击【角色管理】设置角色。

点击新增按钮添加角色，填写角色名称，描述。

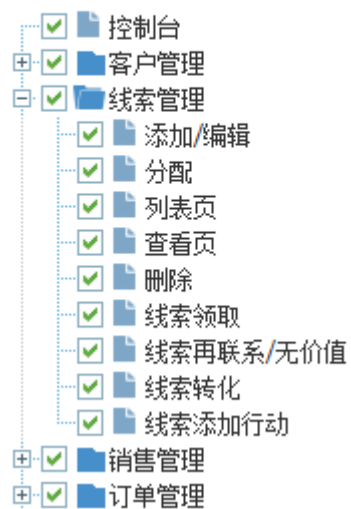
基本信息

角色名称* 必填，长度小于30位

描述* 长度小于60位

根据不同角色要求，设置不同权限信息。

权限信息



3.点击【用户管理】设置用户。

在对应部门下，点击新增按钮添加用户，填写账号（登录名）、姓名、密码、邮箱、角色，

点击确认后，完成用户添加。

4.点击【基础数据】，设置计量单位、地区信息。

5.点击【产品管理】，设置产品分类、产品信息。

三、客户管理

1.添加客户，点击新增按钮，可新增个人客户、企业客户、政府及事业单位客户，填写相关信息后点击保存。

2.客户信息查询，点击搜索框旁的【更多】，根据筛选条件查询客户信息。

Q

更多 ^

客户分类：不限 政府及事业单位 企业客户 个人客户

客户级别：不限 普通客户 价值客户 VIP客户

跟进状态：不限 7天未跟进 30天未跟进 60天未跟进 100天未跟进

筛选条件：

3.点击导入、导出按钮，可以批量导入导出客户信息。

4.点击客户名称，可查看客户全部信息，如下图所示。

青鸟一凌网 企业客户

联系人：魏凌云 电话：0532-80983636 地址：青岛开发区江山南路

客户

联系人

跟进记录

销售机会

订单详情

关联线索

负责员工

基本信息

客户名称：青鸟一凌网 电话：0532-80983636

所在地区： 地址：青岛开发区江山南路

客户级别：价值客户 客户来源：主动获取

简介：

详细信息

传真： 网址：http://www.china-saas.com/index.html

行业：技术 主营业务：

企业性质：私营 员工规模：50人到200人

注册资金：5000.00万元

LOGO

未联系

价值客户

销售机会

删除

放入公海

负责员工

姓名：testtest

5.点击【公共客户池】销售人员可以从中获取客户信息，可选择转为有价值、无价值、客户获取、或者客户分配。

6.点击【联系人】，可以查看全部企业联系人信息。

四、线索管理

【线索】指有可能成为购买客户的集团、个人、公司等的相关联系信息。将得到的线索分析、确认，并对有效线索开展一系列的行动后，线索可能转化为客户或者销售机会。

1.点击线索名称，可查看全部线索信息，可转化成销售计划，查看跟进记录、转化的客户、联系人。

线索获取

公司：青岛一凌网

地址：青岛开发区

电话：0532-80983636

负责人：testtest

线索

转化的销售机会

跟进记录

转化的客户

转化的联系人

基本信息

名称：线索获取

公司电话：0532-80983636

地址：青岛开发区

线索来源：职员引介

职务：

公司：青岛一凌网

线索类型：一般线索

详细信息

手机：

电子邮箱：

邮编：

传真：

网址：

描述：

2.可以新增、删除、刷新、线索领取、线索分配，可以设置线索的状态为再联系、无价值、转化、新建行动。



3.线索查询，点击搜索框旁的【更多】，根据筛选条件查询线索信息。

输入线索名称、电话、手机、负责人关键字

Q

更多 ^

线索类型：

不限

一般线索 网站线索 短信线索 邮件线索

状态：

不限

有价值 无价值 未联系 再联系

筛选条件：

五、销售管理

1.新增销售机会，填写主题、阶段、类型等信息。

注意：销售机会明细，填好后需要保存。

销售机会明细

序号	产品名称	计量单位	产品数量	报价 (¥)	金额 (¥)	操作
1	<div>加湿器</div>	<div>斤</div>	<div>100</div>	<div>300.00</div>	<div>30000.00</div>	<div>保存</div>

2.点击销售机会名称，可查看销售流程图，并且可以关联线索、合同/订单、交付管理、跟进记录、销售轨迹。

销售机会319

客户：张晓1 电话：0532-9856325

开始 线索 销售机会 合同/订单 交付 回款 结束

线索

销售机会

合同/订单

交付管理

预收款

回款管理

基本信息

客户名称： 张晓1 阶段： 成功结束

预算： ￥8888.00 产品金额： ￥20.00

线索： 线索17 线索来源： 广告

开始日期： 2015-03-19 结束日期：

3.填写销售流程图各个阶段内容。

流程图

机会识别

机会识别

机会星级：☆☆☆☆☆

阶段状态：进行中

联系 人：

线索来源：广告

开始时间：2015-03-19

结束时间：

备注：暂无备注信息

可采取动作

电话交流

陌生拜访

企业调查

机会分析

相关行动

需求分析

需求分析

方案谈判

方案谈判

价格谈判

价格谈判

合同签订

合同签订

点击各阶段右侧的展开图标，在【可采取动作】模块点击相关行动按钮，添加相关行动（红色动作模块为必填模块），完成各阶段内容填写。

注意：每个阶段中的红色动作模块为必填模块，状态必须填写【完成】后自动跳转至下个阶段，否则无法进入下阶段内容填写。

新建销售行动

主题*

主题名称必填，长度少于64位

开始日期*

费用

描述

负责人

testtest

结束日期*

状态

进行中

--请选择--

未开始

进行中

完成

等待

推迟

取消

确认

取消

4.销售机会查询，点击搜索框旁的【更多】，根据筛选条件查询销售机会信息。

关键字：主题、成功几率、产品金额

Q

更多 ^

类型分类：不限 标准销售 项目销售

阶段：不限 机会识别 需求分析 方案谈判 价格谈判 合同签订 成功结束

筛选条件：

状态：不限 已关闭 已激活

5.添加产品报价

6.添加竞争对手信息

六、订单管理

1.点击订单名称可查看全部销售流程，在销售流程中关联合同/订单管理、交付管理、预收款、回款管理、开票记录。

合同/订单

交付管理

预收款

回款管理

开票记录

2.合同/订单查询，点击搜索框旁的【更多】，根据筛选条件查询合同/订单信息。

输入主题、客户、所有人等关键字

Q

更多 ^

订单分类：不限 合同 订单

状态：不限 进行中 交付中 回款中 结束

筛选条件：

七、日报管理

- 1.点击【工具】查看【日程管理】，可直接将右侧事件拖进日程表中新建。
- 2.点击【日报周报】，查看今天新建日程/行动汇总、新增客户汇总、签订合同订单合计、回款合计；填写今日总结、明日计划，填写完毕后点击保存，确认无误后点击发布。
- 注意：发布后的今日总结、明日计划无法再进行修改。
- 3.【日报管理】领导查看下属日报，员工查看自己的全部日报。

八、统计分析

- 1.不同用户根据自己不同权限，查看自己权限内的统计分析内容。
- 员工只能查询员工自己的统计分析结果。
- 部门领导可查看该部门下员工的统计分析情况，并可在搜索框中查询部门下某个员工业绩的统计分析结果，点击查询查看结果。

负责员工：

↺

Q 查询

- 注意：权限需要在基础数据设置中完成。
- 2.点击分布图右上角图标，可切换折线图、柱形图，保存图片。
- ↺

📈

📊

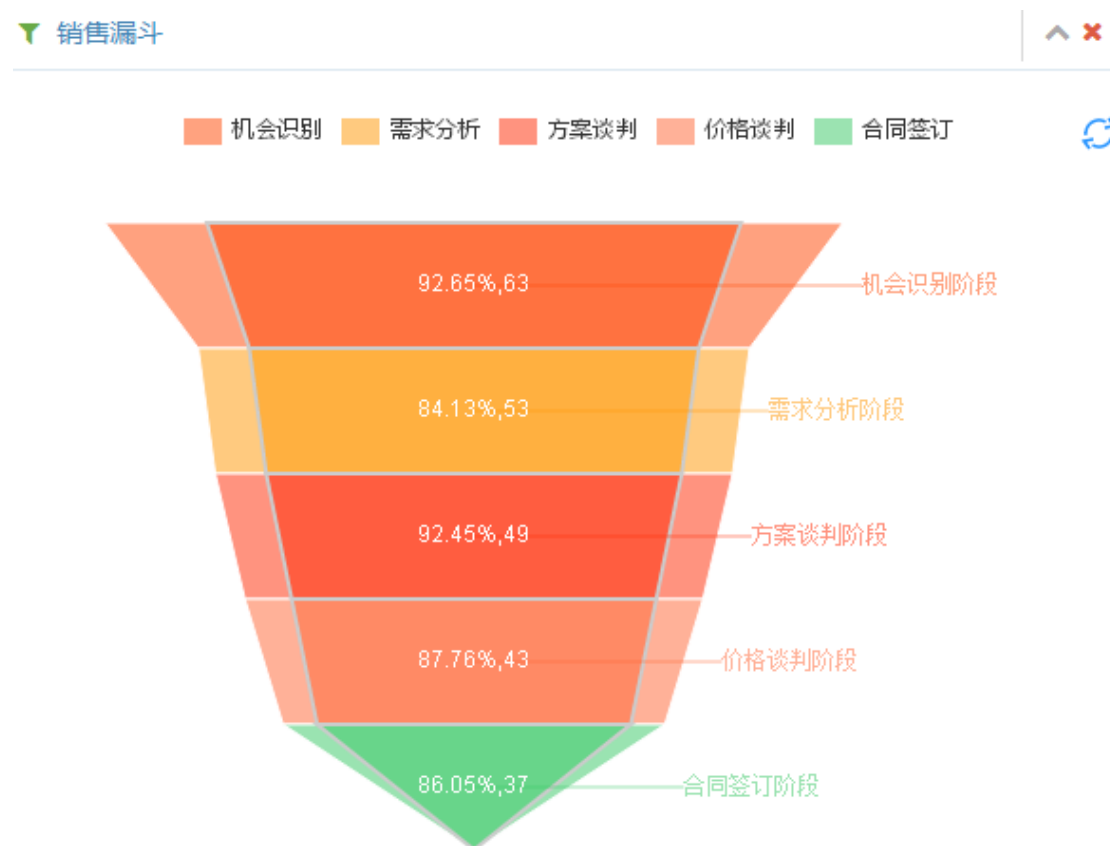
🖨
- 3.全部统计分析功能包括：客户所有者分布、销售机会月份统计、销售机会人员分布、销售机会阶段统计、签单金额月份统计、签单金额人员分布、签单数量月度统计、签约数量人员分布、回款月度统计。

九、控制台

1.添加销售机会的热点关注快捷方式，可直接查看当前进度，完成情况、停留阶段；点击右上角叉号关闭关注。



2.销售漏斗显示各阶段客户数量、转化率(转化率=本阶段客户数量/上阶段客户数量)、公司与个人业绩对比。



3.可快速新建客户、线索、销售机会、合同/订单。



4.可查看我的合同/订单、我的销售机会、我的日程、我的重点客户，每个模块右上角均有红色叉号，可点击关闭该模块。

5.点击搜索框下的设置按钮，可设置控制台板块显示/隐藏。

控制台板块设置

我的合同/订单

我的日程

销售漏斗

我的销售机会

我的重点客户

确认

取消

十、联系我们

平台网址：www.china-saas.com

公司地址：山东省青岛市经济技术开发区江山南路 458 号创业大厦 23 楼

联系电话：0532-80983636

客服热线：400-600-1172

微博：[@青岛一凌网集成有限公司](#)

微信：qdsaas