

凌云销售过程管理说明书

一、概述

软件名称：凌云销售过程管理系统

简称：销售过程管理

网址：<http://www.china-saas.com/a/lpms/>

演示地址：<http://lpms.china-saas.com>

二、产品设计理念

以具体用户需求为优先导向,从用户需求出发,以客户管理为基础,以流程管理为核心,为企业销售人员、中层管理者、高级管理者分角色量身打造。面向一切有销售和市场管理需求的企业,凡是有销售环节的企业均适合应用本款销售过程管理系统。

三、主要功能

1.控制台：热点关注、销售漏斗、我的合同/订单、我的销售机会、我的日程、我的重点客户

2.客户管理：客户信息、联系人、跟进记录、销售机会、订单详情、关联线索、负责员工、公共客户池

3.线索管理：线索信息、转化的销售机会、跟进记录、转化的客户、转化的联系人

4.流程管理：开始→线索→销售机会→合同/订单→交付→回款→结束

5.销售管理：销售机会识别、需求分析、方案谈判、价格谈判、合同签订、销售轨迹、产品报价、竞争对手

6.工具：日程管理、成果展示（日程/行动、新增客户、合同订单合计、回款合计）、日报管理、邮件设置

7.系统管理:权限管理、部门管理、用户管理、角色管理、资源管理、系统配置、基础数据、产品管理

8.统计分析: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

四、解决问题

1.客户管理功能，避免客户资源流失，步步跟进用户，用数据反馈存在问题阶段，更好地有针对性改进。

2.客户移交功能，解决员工离职客户信息资料不完整、交接困难问题。

3.客户分配功能，方便销售经理按制定的流程分配不同的销售任务。

4.客户信息分类功能，重点客户重点维护。

5.线索管理功能，挖掘客户更有效，多渠道开发客户。

6.竞争对手信息功能，根据竞争对手信息比较，扬长避短，避免被竞争对手抢走客户。

7.销售漏斗功能，有效监测和分析的工具，解决无法掌控销售情况问题。

8.规范的销售流程功能，解决销售销售团队工作随意，无法控制，销售人员效率低下问题。

9.统计分析功能，对各个地区、各个时期以及各个销售人员的业绩进行度量考核，查看真实有效的成果，整体把握公司业绩。

10.日报功能，展现员工日报报表，领导随时随地查看员工日程、销售情况、完成情况，节省领导时间以及公司资源。

11.人性化提醒功能，避免因通知不到工作延迟问题。

12.灵活权限设置功能，根据不同公司自己的需求设置不同权限，解决权限固定化问题。

五、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