

## 第 14 期 | 企微移动 CRM 大讲堂回顾 (完整版)

- 主讲嘉宾 | 企微金牌顾问 李晓茵 <木子>
- 特邀嘉宾 | 湖南然元医用高科技蛋白线有限公司 总经理助理 杨午尧



[点我下载《企微移动 CRM》课件](#)

### 第一部分：移动 CRM 演示分享

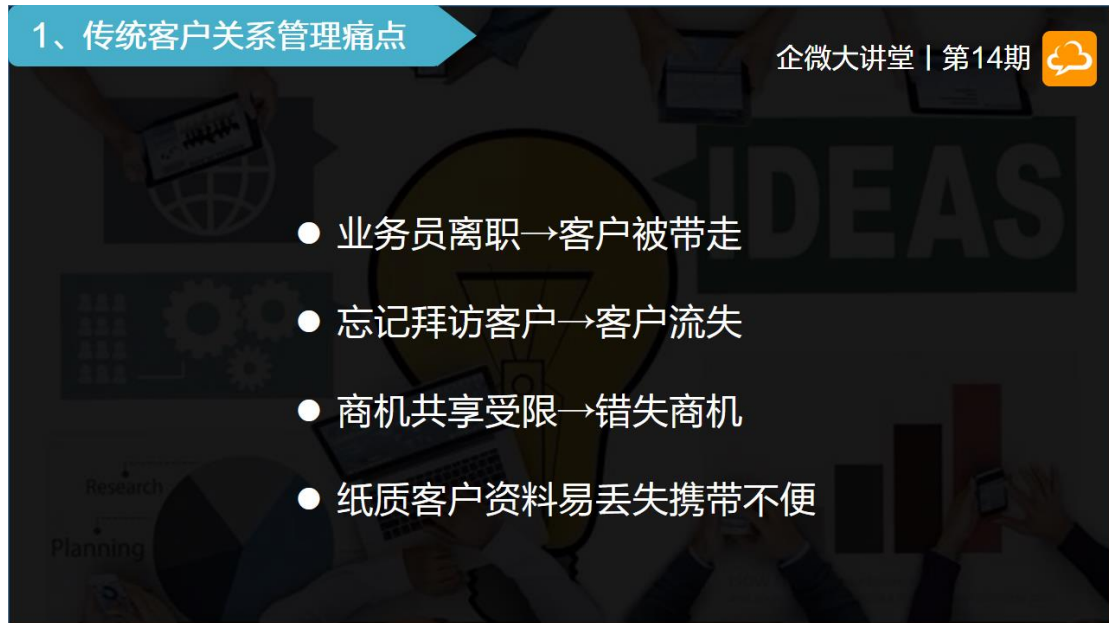
分享嘉宾：企微金牌顾问 李晓茵 <木子>

#### 1、传统客户关系管理的痛点

CRM 是客户关系管理的简称，在传统的客户关系管理中存在四大痛点：

- ①业务员离职了，他所维护的客户未交接，客户资料信息就被他给带走了；
- ②业务员由于事务繁多的关系，很容易忘记拜访客户时间，导致错过拜访机会，造成客户的流失；
- ③拜访客户后，商机无法第一时间共享，容易错失良机。

④纸质保存的客户资料容易丢失，更新维护起来也不方便。



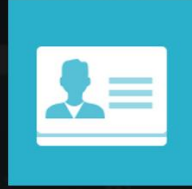

如今，在这个科技改变世界的时代，如果有一个能综合管理客户资料、能摆脱时间与场所局限，能随时随地进行沟通交流的应用，那企业的效益还不咻咻的增长。

恰好我们的移动 CRM 就是应时代而诞生了，移动 CRM 是基于微信企业号的移动办公应用，无论走到哪里只要打开微信就可以使用。

## 2、移动 CRM 基础介绍

移动 CRM，是企微一个永久免费的基础应用。企业成员可以随时随地通过微信查看与维护客户资料，客户洽谈商机可以及时更新共享，管理者可以随时了解关键信息，对重要信息进行持续关注。

## 2、移动CRM基础介绍

企微大讲堂 | 第14期 

移动CRM应运而生

- 企微免费基础应用
- 随时随地查看、维护客户资料
- 客户洽谈商机及时更新共享
- 不再是传统电话/邮件

针对内部而言，打破了以往发邮件、打电话的瓶颈，让客户各情况信息一目了然，管理者更好地针对性提供方案给业务员，帮助业务员成功签单，也加强了团队的沟通与协调能力，实现了移动应用的高效性和方便性。

## 3、管理后台-移动 CRM 使用前准备？

### 3.1、一键安装移动 CRM

使用前，需要先安装一下移动 CRM 应用。在企微后台-应用中心，找到销售管理套件中的移动 CRM，点击安装，授权一下就可以了。

### 3、管理后台-移动CRM安装

企微大讲堂 | 第14期

#### 3.1、安装

企微管理后台-应用中心-移动CRM-安装



未安装的可直接扫我安装



#### 3.2、移动 CRM 后台设置

##### 3.2.1、客户类别设置

接下来需要先**设置一下客户的类别**，客户类别是用于管理客户的可见范围。

例如：华南地区销售可以看到自己区域所有的客户信息但不能跨区看西北地区的客户信息。点击设置-客户类别设置-点击新增可以看到这个界面：

The screenshot shows the '客户类别设置' (Customer Category Settings) interface. At the top, there are '返回' (Back) and '新增' (Add) buttons. On the left, there's a sidebar with a tree view of regions: '西北地区' (Northwest Region), '东北地区' (Northeast Region), '华北地区' (North China Region), '西南地区' (Southwest Region), '华中地区' (Central China Region), and '华南地区' (South China Region). The '西北地区' is selected, and it has '新增', '编辑', and '删除' (Add, Edit, Delete) buttons. The main content area contains the following fields:

- \* 类别名称: 西北地区
- 类别编码: (用于客户编码字段前缀) XB
- \* 排序号: 1
- 可编辑人员 (可查看、修改资料):
  - 添加特定人员 (1) 按群组选择
  - eddy
- 可查阅人员 (可查看资料):
  - 添加特定人员 (0) 按群组选择

At the bottom right, there is a '保存' (Save) button.

【类别名称】可根据自己公司的业务需求设置类别(比如按区域分类),可以设置多级;

**Tip:** 点击桔色的新增可以新建一级类别,把鼠标移动到一级类别点击出现的新增可以添加二级类别,以此类推。

【类别编码】客户编码字段的前缀,方便快速识别客户编码;

【可编辑人员】所选择的人员可以在微信端的【客户类别】里查看和编辑此类别里所有的客户资料,一般添加公司高层和各区域负责人;

【可查阅人员】人员在微信端【客户类别】里只能查看此类别里所有的客户资料,一般添加相关的销售人员。

### 3.2.2、自定义字段

为了满足用户在 CRM 管理中的需要,企微提供了客户自定义字段、联系人自定义字段、商机自定义字段、客户拜访自定义字段。正所谓一理通百理明,那我们就用客户自定义字段来举个例子。

举个例子

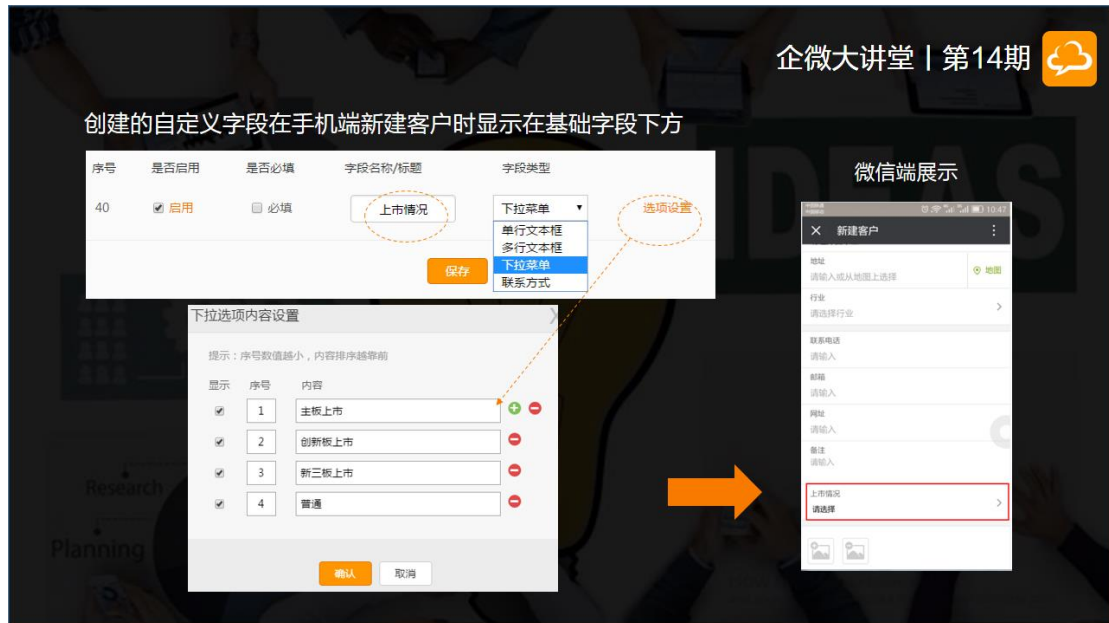
客户自定义  
字段为例

序号	是否启用	是否必填	字段名称/标题	字段类型	提示文字设置
1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	客户类别	列表选项	提示文字设置
2	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	客户名称	单行文本框	提示文字设置
3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	客户编码	单行文本框	提示文字设置
4	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	区域	选项框	提示文字设置
5	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	地址	单行文本框	提示文字设置
6	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	行业	列表选项	提示文字设置
7	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	联系电话	单行文本框	提示文字设置
8	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	邮箱	单行文本框	提示文字设置
9	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	网址	单行文本框	提示文字设置
10	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	备注	多行文本框	提示文字设置
11	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	上市情况	下拉菜单	选项设置
12	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	注册资本	单行文本框	提示文字设置

客户自定义字段分基础字段和自定义字段 2 个部分：

【基础字段】只可以选择是否启用和是否必填，不支持修改、删除和排序。

【自定义字段】自由度相对较高，字段的标题和类型都可以自定义设置。



比如，我们添加一个【上市情况】的字段，就可以在后台自定义下字段是否启用、必填、字段的类型和选项等，并可通过点击加/减号添加或删除多个选项。创建的自定义字段在手机端新建客户时会显示在基础字段的下方。

### 3.3、导入客户资料之三种方式

后台的设置做好了，可以新建客户了，有三种方式：

- 后台直接点击新增
- 后台批量导入
- 微信端新建

后台直接新增方式很简单，点击新建，按着模板填写就可以，我们重点讲解下批量导入。





### 3.3.1、批量导入客户资料

登录后台进入移动 CRM 管理-在客户管理-点击批量导入。批量导入分三步走，每步都有文字说明的，大家在导入前可以先看看文字说明理解一下再动手。



首先，需要下载导入模板，点击下载后，打开模板，跟着表 2 里的填写说明进行填写。

**注：客户编码是必填项，是唯一的标识，不能重复**

导入时，可自行填写客户编码；不填写客户编码自动生成的格式是(类别设置的编码格式)+年月日时分秒+0001(0001 根据表格排序依次叠加)；而新增单个客户时自动获取的客户编码格式是(类别设置的编码前缀)+年月日时分秒


3、管理后台-移动CRM导入
企微大讲堂 | 第14期

**注：CRM客户编码-必填项-唯一标志-不能重复**

- 导入时，可自行填写客户编码；不填写客户编码自动生成的格式是(类别设置的编码格式)+年月日时分秒+0001(0001根据表格排序依次叠加)
- 移动CRM新增单个客户时自动获取的客户编码格式是(类别设置的编码前缀)+年月日时分秒

B	C
客户名称	客户编码
福特汽车4S店	SX201609211645
中国银行天津分行	
香奈儿旗舰店	
金六福珠宝	
北京清华大学	bihinqinghuadaxue

客户编码	客户名称
SX201609211645	福特汽车4S店
TJ_201609200026300002	中国银行天津分行
GS_201609200026300003	香奈儿旗舰店
HB_201609200026300004	金六福珠宝
bihinqinghuadaxue	北京清华大学



客户模板填写保存好后导入，导入后可以看到导入结果。

如果显示导入失败可以点击下载失败数据查看一下哪里填写有错误。

**这里总结了两个导入数据失败的情况：**



### 3、管理后台-移动CRM导入

企微大讲堂 | 第14期

#### 3.3.1、批量导入客户资料-失败情况



导入失败原因	解决方案
1、该填不填，【必填】字段没填	将【必填】字段填上
2、存在空行导入失败	删除空行重新导入

Tips : 负责人、相关人账号的数据来源是通讯录个人信息里面的【账号】

#### 这里需要提一下：

普通用户导入的单个文档中数据不能多于 1000 条，单个负责人、相关人各不能超过 10 个；VIP 用户可以导入更多。想要升级 VIP 的微友可以扫一下方的二维码。

### 3、管理后台-移动CRM导入

企微大讲堂 | 第14期

#### 3.3.1、批量导入客户资料

普通用户：导入的单个文档中数据不能多于1000条，  
单个负责人、相关人各不能超过10个；

VIP用户：可以导入更多数据



扫一扫升级VIP

客户联系人、商机和拜访单的模板也是差不多的，导入方式都是一样的，只要按着填写说明把内容填写好便可。

上面所说的录入都是在后台操作，那如果不是后台管理员或者刚好在外面获得客户的信息，想马上录入避免忘记，可以选择在微信端录入。

## 4、微信端-随时随地进行客户管理

微信端移动 CRM 点击菜单进入的是一个简洁的界面，顶部是【客户】、【客户类别】、【联系人】、【拜访】、【商机】模块，点击这些模块可以进入查看对应的详情。



- ①【客户类别】非可编辑/查看人员，点击显示无类别；
  - ②【客户】、【联系人】、【拜访】和【商机】里如果有未读信息右上角，会显示带数字的小红点，提醒你不要错过信息呢；
  - ③进入到【客户详情】界面还可以给每个客户设置定时提醒；
- 提醒类型：可以设置客户联系人、商机还是客户拜访的提醒。
- 提醒时间：系统会根据设置好的时间准时推送提醒，可以设置每天、每周或每月循环推送，还可以设置提醒的内容和提醒对象。

## 4、微信端-随时随地管理客户

企微大讲堂 | 第14期

### 4.1、客户定时提醒

- 准时推送提醒
- 支持循环推送
- 可设置提醒内容和对象



## 4.1、客户查询

### 4.1.1、高级搜索查询

【客户】、【拜访】和【商机】字段里有高级搜索，点击右上角的三道小横杠可以看到搜索条件，可以根据设置的搜索条件查询定位到历史的客户、拜访和商机。

## 4、微信端-随时随地管理客户

企微大讲堂 | 第14期

### 4.1、客户查询-高级搜索



### 4.1.2、关键字快速查询

除此之外，还可以通过【关键字】查询快速找到需要的客户信息。



## 4.2、商机共享

从主菜单界面下拉可以看到一个数据简报和商机销售漏斗图。

### 数据简报：

点击右边按钮可以自由查看近一周或一个月的简报，点击数据跳转查看详情。

### 商机销售漏斗图：

用于查看当月商机的情况，可以及时跟踪更新商机进度，点击对应阶段图层可看到该阶段的商机详情。

#### 4、微信端-随时随地管理客户

##### 4.2、商机共享



##### 4.3、客户端录入人员

回到原先的问题：如何在微信端添加客户资料？点击【+】号就可以快速的创建新的客户/联系人/拜访/商机。

#### 4、微信端-随时随地管理客户

##### 4.3、客户端录入人员



**新建客户：**

保存填写好的客户信息是会自动推送微信提醒给负责人跟相关人的。





### 新建联系人：

新建联系人里的所属客户是关联到客户列表的，可以点击选择你有查看权限的所有客户。

**Tips：**如果客户太多可以在顶部搜索框输入该客户名称，系统会自动定位到该客户。





**新建拜访**：先看看后台 3 个有关拜访单的设置。



### ①允许修改拜访地址：

手机端创建拜访单会自动获取当前位置，开启后这个自动获取的地址可以手动修改。

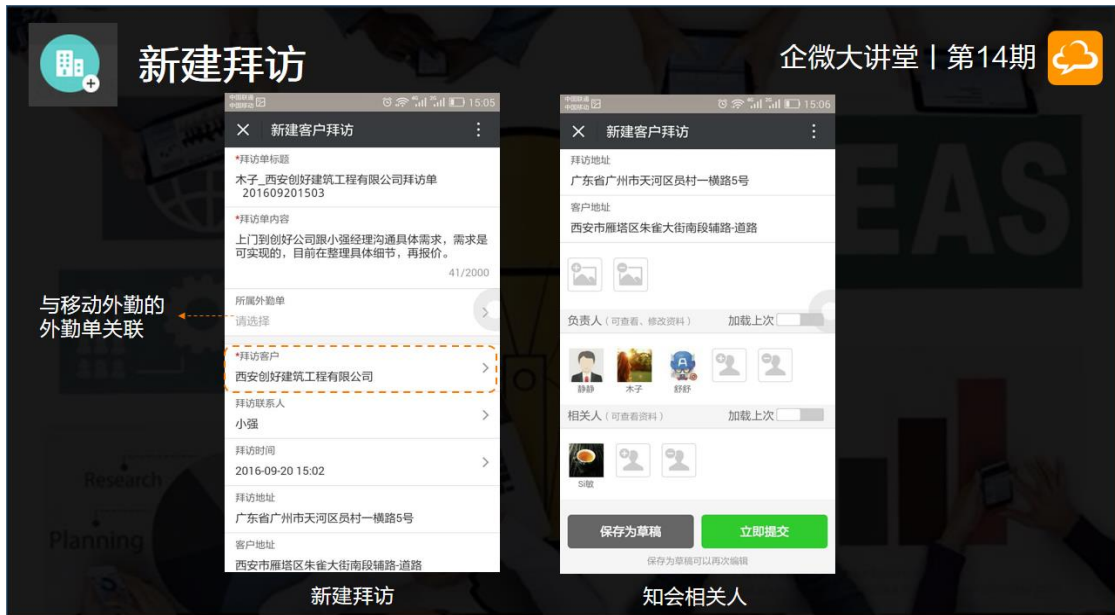
### ②图片添加水印：

开启后，在移动 CRM 里上传的所有图片都会自动添加上传者的用户名和上传时间。

### ③客户拜访允许选择图片：

关闭的话员工就只能拍照上传，可以杜绝销售人员作弊。

**回到新建拜访单**，移动 CRM 客户拜访单里的「拜访客户」是必填的，所属于外勤单，可以关联到移动外勤的外勤单。

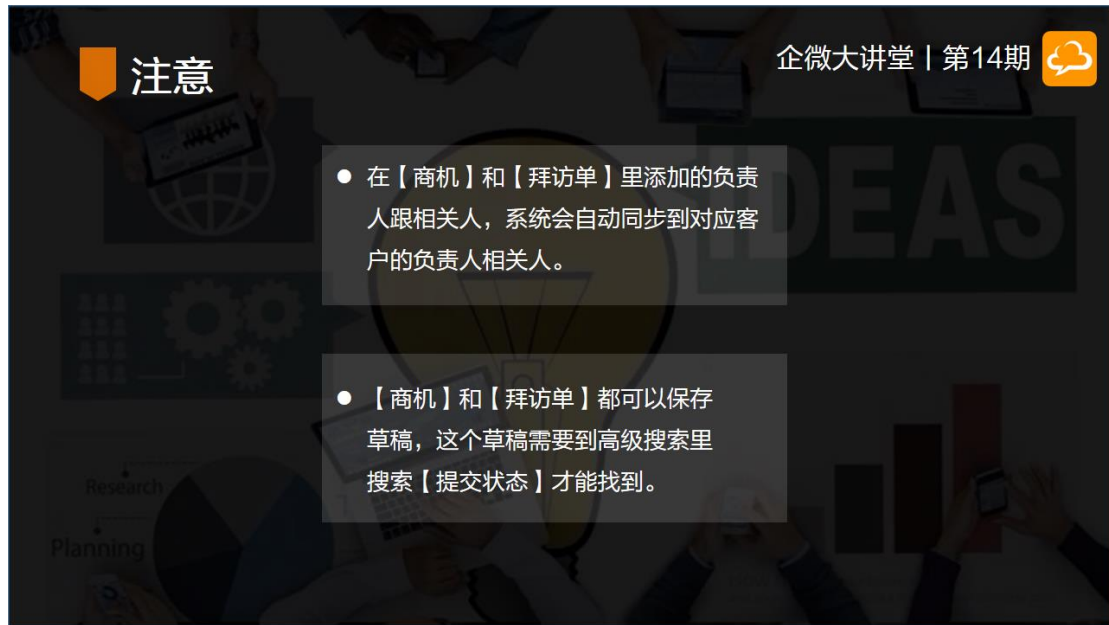


**最后是新建商机：**

可以设置这个商机目前是处于什么阶段。商机的【目前所在阶段】是基础字段中比较例外的一个，可以自行设置、增减各个阶段的选项，各个阶段会在漏斗图中呈现，方便了解、跟进销售情况，还可对该用户的商机进行在线讨论交流。



有 2 点需要提醒大家注意：



企微大讲堂 | 第14期

**注意**

- 在【商机】和【拜访单】里添加的负责人跟相关人，系统会自动同步到对应客户的负责人相关人。
- 【商机】和【拜访单】都可以保存草稿，这个草稿需要到高级搜索里搜索【提交状态】才能找到。

还有一个小技巧跟大家分享一下：

通常新建客户的时候会把该客户的联系人、初步商机一起新建，这样会发出 3 条通知，对相关同事来说信息量较大，这个时候负责人和相关人怎么才能只收到一个通知呢？

我们可以先创建一个客户，负责人只添加自己，然后进入下一步创建联系人，也是只添加自己作为负责人，最后创建这个客户商机的时候才把需要通知的负责人和相关人添加上，这样商机的负责人和相关人就只会收到一个通知同时又能看到客户的所有资料。

## 5、客户数据维护

客户创建好后，那如何在日常中维护客户数据呢？主要包括 3 个方面：更新、转派和导出。



## 5.1、客户数据更新

后台跟应用端都可以更新客户数据。后台更新有 2 种方式：

### 方式 1、单个更新：

找到需要更新的客户直接把鼠标移动右边操作字段，点击编辑即可更新。

### 方式 2、批量更新：

批量更新的话建议先把需要更新的客户资料导出，然后复制相应的数据到模板中，修改后保存导入，导入前记得勾选一下更新，勾选了更新后导入的数据会覆盖之前的数据。

## 5、客户数据维护

企微大讲堂 | 第14期

### 5.1、客户数据更新-管理后台

- 单个更新

客户名称	客户类别	地址	创建时间	更新时间	操作
福特汽车4S店	西北地区->陕西省->西安市		2016-09-19 09:45		查看详情 编辑 删除

- 批量更新

#### 2 导入编辑好的Excel文档

未选择任何文件

请选择编辑好的Excel文档，点击“批量导入”进行用户批量导入客户(文件大小不能超过10M)  
 [非VIP用户] 导入的单个文档中客户数不能多于1000条，单个客户的负责人、相关人各不能超过10个；  
 [VIP用户] 导入的单个文档中客户数不能多于2000条，单个客户负责人、相关人各不能超过20个。  
 如有疑问成为企微云平台VIP

收回重复数据中分管管理员权限(以客户编码为判断标准,创建人修改为超级管理员)

需要更新现有数据(以客户编码为判断标准)

注意：勾选了更新后，导入的数据会覆盖原来的数据

### 应用端的更新：

负责人/创建人（可编辑/查看人员）进入客户详情点击编辑即可更新数据。

## 5、客户数据维护

企微大讲堂 | 第14期

### 5.1、客户数据更新

- 微信端

- 编辑更新



## 5.2、客户转派

公司如果某个人员离职了，怎么办呢？可以在后台用上【客户转派】的功能：把他作为负责人的客户转派给对接的人员。

选择原负责人后（离职人员）可以看到所有负责人里有他的客户，勾选需要转派的客户，再选择要转派给哪个员工，还可以自定义设置是否转派该客户的联系人、商机或拜访单。这样原来的负责人就不能再看到这个客户信息了。

5、客户数据维护

企微大讲堂 | 第14期

### 5.2、客户转派

**使用场景：**  
员工（业务员）离职

↓

把他作为负责人的客户转派给对接的人员

返回
客户负责人转派

原负责人：选择 金小微

已选择客户(0)

<input type="checkbox"/>	客户名称	客户类别	地址	更新时间
<input type="checkbox"/>	tina	上海代理		2016-08-29 22:24:38
<input type="checkbox"/>	vaSOJ	初级客户		2016-05-08 10:01:25
<input type="checkbox"/>	测试客户的问题	初级客户		2016-04-26 09:46:13
<input type="checkbox"/>	没有客户类别			2016-04-23 10:24:21
<input type="checkbox"/>	All English ok ? ok	AB	广州市海珠区经典	2016-03-08 13:34:23

全选只能选择当前页面的所有客户。这里的每页显示可以修改。若客户数据较多，可以修改为100条，然后再全选。

每页显示 10 条 总计5条

转派给：选择 本子

转派该客户的联系人负责人

转派该客户的商机负责人

转派该客户的拜访单负责人

确认转派

### 5.3、数据导出

客户的资料想存档备份？当然可以！但如果直接点击导出资料会提示先在【高级搜索】输入搜索条件。究竟是怎样导出呢？

→导出客户资料的正确方式：

首先需要点击高级搜索，在高级搜索里输入对应的搜索条件点击确认再点击导出按钮，导出的数据可以在【内容管理】-【导出报表管理】里找到并下载。



## 5、客户数据维护

企微大讲堂 | 第14期

### 5.3、数据导出

高级搜索-输入搜索条件-导出-【导出报表管理】页面下载



在【内容管理】——【导出报表管理】里找到并下载。

注意：  
导出的时间跨度不能超过2个月。

**注意：**

导出的时间跨度不能超过 2 个月；

VIP 用户对导出的字段可进行自定义和一键导出。

## 5、客户数据维护

企微大讲堂 | 第14期

### 5.3、数据导出-VIP自定义导出



操作上的分享基本到此，下面我们看看哈克农装秋收时节 CRM 应用案例。

## 6、移动 CRM 使用案例

哈克（邯郸）农业机械装备制造有限公司，是一家机械制造业公司，每年特别时期像秋收，员工都要频繁外勤拜访了解客户装备使用、报修情况，但工作缺乏规范化的管理，效率较低。

后来，通过自定义企微移动 CRM 应用菜单，将其用于员工客户拜访，秋收时跟进客户玉米收割情况、机器使用及报修情况。既管理了客户，也规范了流程，工作效率大幅度提高。

### 6、移动CRM用户案例

企微大讲堂 | 第14期

#### 哈克农装制造有限公司-秋收时节CRM应用案例

哈克（邯郸）农业机械装备制造有限公司，每年秋收时期，员工都要频繁外勤拜访了解客户装备使用、报修情况，但工作缺乏规范化的管理，效率较低。

通过自定义企微移动CRM应用菜单，将其用于管理员工客户拜访。秋收时跟进客户玉米收割情况、机器使用及报修情况。既管理了客户，也规范了流程，工作效率大幅度提高。



扫一扫查看案例  
企微云平台wbg.do1.com.cn

### 6、移动CRM用户案例

企微大讲堂 | 第14期



1 点击客户管理

2 新建维修记录

3 填写维修内容并选择客户

4 一键提交拜访单

5 查看拜访单详情

识别二维码  
查看案例



## 第二部分：嘉宾使用 CRM 经验分享

特邀嘉宾：湖南然元医用高科技蛋白线有限公司总经理助理 杨午尧老师

以下为分享实录：

湖南然元医用高科技蛋白线有限公司正式开始使用移动CRM不到1个月时间。

### 1、实时定位，提高外勤管理效率：企微移动外勤

最开始使用的是<外勤签到>：在使用外勤签到之前，公司所有出差员工是在微信里面进行外勤签到，就出现了很多销售作弊的情况，如：一天都待在宾馆或者出去玩了，回头发个以前拜访客户的照片。

使用了外勤签到后，必须拍照上传图片并且还有实时定位，这样极大的提高了外勤管理的准确性以及效率。



<input type="checkbox"/>	发起人	标题	外勤地点	创建时间	操作
<input type="checkbox"/>		2016-09-12下午签到	湖南省长沙市岳麓区御景路16号	2016-09-12 17:02:33	操作
<input type="checkbox"/>		2016-09-12下午签到	福建省泉州市南安市俊豪路	2016-09-12 15:52:20	操作
<input type="checkbox"/>		2016-09-12下午签到	湖南省长沙市天心区劳动西路213号	2016-09-12 14:24:32	操作
<input type="checkbox"/>		2016-09-12下午签到	浙江省衢州市柯城区世纪大道711号	2016-09-12 13:44:37	操作
<input type="checkbox"/>		2016-09-12上午签到	河南省郑州市管城回族区东大街115号	2016-09-12 11:20:38	操作
<input type="checkbox"/>		2016-09-12上午签到	湖南省长沙市岳麓区银盆南路128号	2016-09-12 11:12:40	操作
<input type="checkbox"/>		2016-09-12上午签到	湖南省长沙市岳麓区银盆南路128号	2016-09-12 11:11:56	操作

## 2、商机一目了然，销售业绩大幅提升：移动CRM

在客户数据记录上我们一直使用的是Excel，我们公司40多个销售，每1-2个销售负责一个省份，综合起来7000多个客户分布在了几十份的 Excel 里面，数据查看，检索和整理都非常麻烦，特别是对于部门经理的管理工作带来极大的不便。

使用移动 CRM 之后，所有销售人员都通过移动 CRM 录入数据，销售部门经理就能够的按照层级一步步的查看实时的销售数据，这样首先省去了极大的无谓的数据整理工作；同时数据的实时性也让销售经理能够及时的指导销售工作，让我们的销售管理由之前的结果管理变成了现在的过程管理，极大的提高了管理效率以及销售成功率。

qy.do1.com.cn

**基本资料** | 联系人 | 商机 | 拜访

 创建时间: 2016-09-12 17:56:29

客户类别: 二部->五大区->甘肃

客户名称: 

客户编码: SD-2-5-GS\_20160912175549

区域:

地址: 甘肃省武威市凉州区武威工业园区金山北路2号

联系电话: 

所处阶段: 1

等级评定: A

描述:

单位基本情况:

单位计划市场范围:

qy.do1.com.cn

**基本资料** | 联系人 | 商机 | 拜访

工作计划:

客户状态: 正在开发

其他地址1::

其他地址2::

其他地址3::

负责人(1)



 负责人

相关人(3)

回复(0)

暂无回复

<input type="checkbox"/> 客户名称	客户类别	地址	创建时间	更新时间	操作
<input type="checkbox"/> 	二部->五大区->甘肃	甘肃省武威市凉州区武威工业园区金山北路2号	2016-09-12 17:56:29	2016-09-12 17:56:29	<a href="#">操作</a>
<input type="checkbox"/> 	一部->三大区->黑龙江	哈尔滨宣化街557号四季健康药房二楼	2016-09-12 17:55:12	2016-09-12 17:55:12	<a href="#">操作</a>
<input type="checkbox"/> 	一部->三大区->黑龙江	哈尔滨市香坊区三合路37号	2016-09-12 17:52:55	2016-09-12 17:53:25	<a href="#">操作</a>
<input type="checkbox"/> 	二部->六大区->广西	河南新乡长恒满村工业园	2016-09-12 17:52:14	2016-09-12 17:52:14	<a href="#">操作</a>
<input type="checkbox"/> 	二部->四大区->江西	宜春	2016-09-12 17:50:58	2016-09-12 17:50:58	<a href="#">操作</a>
<input type="checkbox"/> 	二部->五大区->甘肃	庆阳市西关区后关寨派出所对面	2016-09-12 17:50:17	2016-09-12 17:50:17	<a href="#">操作</a>
<input type="checkbox"/> 	二部->五大区->四川	四川省成都市双流区空港一路2段288号	2016-09-12 17:47:57	2016-09-12 17:49:36	<a href="#">操作</a>
<input type="checkbox"/> 	二部->六大区->广西	南宁市新宁区昆仑大道169号26栋18号	2016-09-12 17:49:05	2016-09-12 17:49:05	<a href="#">操作</a>
<input type="checkbox"/> 	二部->六大区->天津	天津市南开区水郡花园2-1-1602	2016-09-12 17:44:23	2016-09-12 17:44:23	<a href="#">操作</a>
<input type="checkbox"/> 	二部->四大区->上海	龙吴路4787弄14号205室	2016-09-08 16:54:35	2016-09-12 17:44:16	<a href="#">操作</a>

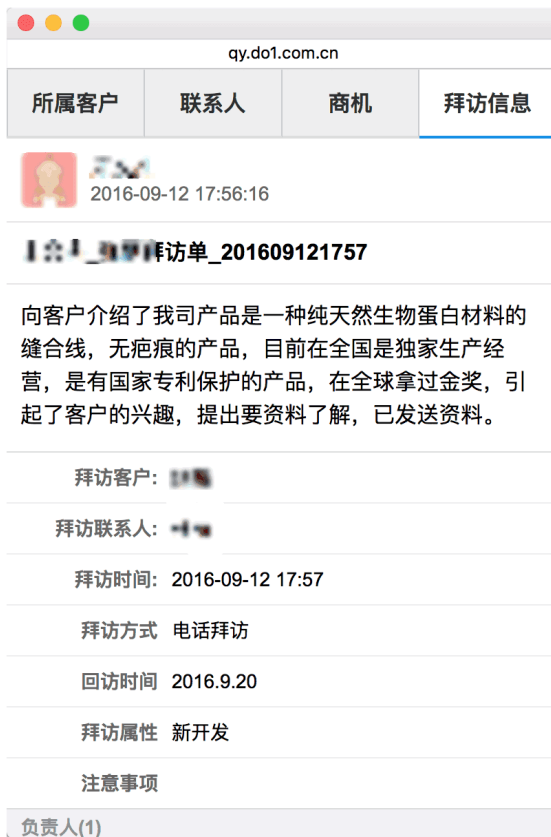
每页显示 10 条 总计7367条 上一页 1 2 3 4 5 6 7 8 ... 737 下一页



### 3、客户洽谈商机及时更新，领导实时指导：拜访单

公司出差人员每日都要填写出差总结，以前是在微信中提交，但是由于微信是聊天记录模式，数据追溯难，管理难，记录难，虽然聊天记录在哪里但是想回看历史总结却会带来极大的工作量。

于是开始使用<拜访单>来进行工作总结的提交，总结直接填写在客户拜访单的内容里面，上级领导的回复指导也在这个次拜访下，这样数据就有了归属，方便销售的回顾总结以及领导的针对性指导，同时总结提交后上级领导能够接到实时提示，这样又能够进行及时阅读和纠正。





公司未出差的销售人员是需要在公司进行电话客户拜访的，以前的每次电话拜访记录全部是填写在 excel 的备注栏里面，不说领导难以查看，即便是销售员自己查看也是极其麻烦，现在使用<拜访单>记录电话拜访数据后，数据得到了整理，并且有了联系性，同时也方便了查看。

总体来说，移动CRM极大的提升数据的及时性，这样就带来了销售管理的及时性，也带来了销售成功率的提升。

移动 CRM 将数据整合在一个平台，让原有孤立的数据有了互相之间的联系，这样让管理更加有的放矢，也让指导更加有理有据，对于销售效率的提升不是一点半点。

## 第三部分：精选问答

**问题 1、能否让所有相关人针对某一客户信息进行在线的实时沟通讨论？或者拥有更高权限的人对该客户信息做出评价判断并通知到所有相关人？**

答：企微 CRM 是可以的，通过底部评论框的形式对客户信息进行实时沟通讨论，需要通知到相关人的就以@的方式把相关人加进来。

**问题 2、CRM 怎样用才能让公司内部及时、准确、有效的获取客户信息（包括信息更新）？**

答：CRM 新建的每一条客户信息、对客户的每一次评论和商机的更进，都会实时发送通知到微信中，客户信息的更新既可以在后台批量更新，也可以在手机端更新。

**问题 3、对于相关商机，不能关联，不能很好的指导商机管理。比如，商机 1，如果发生变化，我们就无法登记管理，只能修改原商机，历史信息就要删掉。**

答：商机是可以新建多个的，不需要覆盖原商机的哦，在客户详情里可以看到这个客户有多少个商机。

#### 问题 4、移动 CRM 如何有效的关联客户与销售？

答：发现新的商机的时候，可将客户的资料和商机录入到 CRM 中，并分配给销售去跟进，将销售设置为客户的负责人，销售可将跟进的情况随时随地更新到该客户的客户资料中。CRM 也提供了定时提醒功能，可以定时提醒销售给客户关怀，增强客户粘性。

#### 问题 5、费用怎么样？安全性高吗？

答：移动 CRM 是企微一个永久免费的基础应用哦。安全方面大可放心，我们做了十多年的软件开发，我们高度重视信息安全，拥有专业的运维团队，我们除了与国内顶级的安全厂商合作之外，我们也花巨资聘请安全专家给我们提供信息安全方案。

**活动回顾到此结束，非常感谢大家对于企微云平台的支持**

**我们下一次企微大讲堂再见！**

企微云平台·微信办公第一品牌



所有基础应用永久免费  
企业号市场份额第一  
腾讯官方合作伙伴

◀ 长按二维码识别关注