

协同客户管理应用

(基础版 V4.2)

配置指南

北京致远互联软件股份有限公司

2019年10月

目 录

1. 应用功能简介.....	1
2. 业务逻辑图.....	3
3. 应用枚举说明.....	4
4. 应用流水号说明.....	4
5. 业务关系配置说明.....	5
5.1 关联关系.....	5
5.2 触发关系.....	7
6. 表单配置说明.....	9
6.1 客户档案.....	9
6.2 人员指标信息.....	10
6.3 客户转交.....	10
6.4 销售日报.....	11
6.5 客户申领.....	12
6.6 客户成交.....	13
6.7 客户回款.....	14
6.8 客户新增.....	15
6.9 指标编审.....	16
6.10 客户拜访.....	17
6.11 信息变更.....	18

注：请[点击这里](#)下载协同客户管理（基础版）的相关资料。

1. 应用功能简介

本应用的功能（按功能菜单的顺序）简介请参看下表，详细说明请参见《协同客户管理应用（基础版 V4.2）功能简介》。

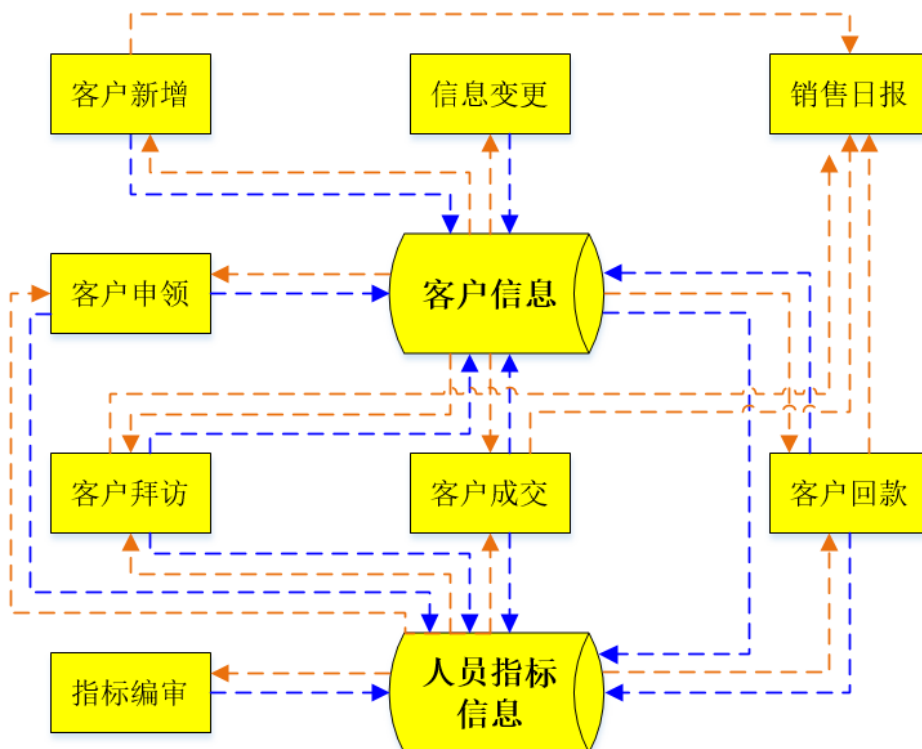
功能菜单	类型	功能简介	建议使用对象	业务属性说明		
客户信息	我的客户	查询	查看业务人员本人拓展及他人共享的客户档案，包括客户编号、客户名称、状态等信息，支持快捷新增客户、变更客户信息、转交客户。	销售经理	选用	
	我共享的客户	查询	查看业务人员共享给其他业务人员的客户档案。	销售经理	选用	
	他人共享客户	查询	查看其他业务人员共享给当前业务人员的客户档案。	销售经理	选用	
	客户公海	查询	查看归入公海的客户档案。	销售经理	选用	
	客户信息管理	底表/编辑	存储客户信息，管理人员可以对已有客户档案进行维护，包括变更客户信息、变更业务人员、变更共享范围等。	系统管理人员	必需	
客户管理	客户新增	表单/流程	业务人员录入本人拓展的客户信息，包括客户名称、地址、联系人、联系电话、区域、类型等信息。	销售经理	选用	推荐使用
	客户申领	表单/流程	业务人员申请认领已归入客户公海中的客户，获取客户跟进授权。	销售经理	选用	推荐使用
	客户拜访	表单/流程	业务人员拍照上传拜访客户照片，真实记录拜访时间、拜访地点、拜访对象、当前销售阶段以及拜访记录等信息。	销售经理	选用	推荐使用
	客户成交	表单/流程	业务人员完成合同签订时，上报成交客户名称、成交日期、成交金额以及合同等信息。	销售经理	选用	推荐使用
	客户回款	表单/流程	收到客户支付的预付款、销售回款时，业务人员上报登记客户的回款日期、回款金额等信息。	销售经理	选用	推荐使用
	销售日报	表单/流程	业务人员每日总结汇报当日的客户新增、拜访、成交和回款等销售情况，并制定明日工作计划。	销售经理	选用	推荐使用
	客户转交	表单/流程	业务人员由于工作岗位变动、范围调整以及离职等原因，将自己跟进的部分或全部客户申请转交给其他人，并说明转交原因。	销售经理	选用	推荐使用
	信息变更	表单/流程	客户名称、地址、联系人等基本信息或客户共享范围发生变化时，业务人员申请变更客户信息。	销售经理	选用	推荐使用
人员指标	人员新增	底表/编辑	新增业务人员，录入姓名、部门、岗位、照片、手机号码、性别等信息。	管理人员	选用	推荐使用
	指标编审	表单/流程	业务人员编制本人或销售团队管理人员编制整个团队的销售指标，录入指标期间、开始日期、结束日期以及人员的指标，包括新增客户数量、拜访客户次数、	销售经理、管理人员	选用	推荐使用

			客户成交金额、客户回款金额。			
	人员指标信息	底表/编辑	树形显示组织架构、卡片展示业务人员的指标信息，可快捷查看新增记录、拜访记录、成交记录、回款记录。	管理人员	选用	推荐使用
信息查询	客户新增查询	查询	列表查看新增客户的名称、类型、来源、区域及新增日期等信息。	销售经理、管理人员	选用	
	客户申领查询	查询	列表查看申领客户的名称、类型、状态、申领日期、销售经理、销售区域等信息。	销售经理、管理人员	选用	
	客户拜访查询	查询	列表查看拜访客户的名称、拜访时间、拜访人员、拜访地点等信息。	销售经理、管理人员	选用	
	客户位置信息	查询	列表查看客户的名称、地址、楼栋门牌、联系人、联系方式等信息。	销售经理、管理人员	选用	
	客户回款查询	查询	列表查看回款客户的名称、回款日期、回款金额、销售区域等信息。	销售经理、管理人员	选用	
	客户成交查询	查询	列表查看成交客户的名称、成交日期、成交金额、销售经理、区域等信息。	销售经理、管理人员	选用	
	客户转交查询	查询	列表查看转交客户的名称、类型、状态、转交日期、转出人员、接收人员等信息。	销售经理、管理人员	选用	
	销售日报查询	查询	列表查看销售日报的报告日期、销售经理、本日总结、明日计划等信息。	销售经理、管理人员	选用	
	信息变更查询	查询	列表查看拜访客户的名称、拜访时间、拜访人员、拜访地点等信息；	销售经理、管理人员	选用	
客户信息查询	查询	列表查看所有客户的名称、类型、状态、区域、销售经理、拜访次数等信息。	销售经理、管理人员	选用		
数据统计	本年拜访统计	统计	列表展示本年拜访客户的次数及最近拜访日期信息。	管理人员	选用	
	本月业务统计	统计	列表展示各业务人员的本月业务情况。	管理人员	选用	
	本月新增客户	统计	分区域统计本月新增客户的数量。	管理人员	选用	
	本年新增客户	统计	分区域展示本年 1 到 12 月新增客户的数量。	管理人员	选用	
	客户来源统计	统计	按来源分类列表展示各来源的客户数量。	管理人员	选用	
	客户类型统计	统计	饼图展示客户各类型数量及占比情况。	管理人员	选用	
	客户状态统计	统计	按状态分类列表展示各状态的客户数量。	管理人员	选用	
	我的客户状态	统计	列表展示展示业务人员的客户状态。	销售经理	选用	
	跟进阶段统计	统计	列表展示各跟进阶段的客户数量	管理人员	选用	

业务人员业绩情况	统计	折线图展示各业务人员本年的成交金额。	管理人员	选用		
本月成交业绩	统计	列表展示各业务人员本月的成交金额。	管理人员	选用		
本年成交业绩	统计	柱状图按区域展示各业务人员本年的成交金额。	管理人员	选用		
本年区域销售业绩	统计	饼状图展示各区域本年的成交金额。	管理人员	选用		
区域拜访统计	统计	柱状图展示每月各区域拜访客户的次数。	管理人员	选用		
我本年拜访统计	统计	柱状图展示本人 1 到 12 月拜访次数情况。	销售经理	选用		
我本月业务统计	统计	列表展示业务人员的本月业务情况。	销售经理	选用		
我本月新增客户	统计	分区域统计本人本月新增客户的数量。	销售经理	选用		
我本年新增客户	统计	分客户类型列表展示本人 1 到 12 月新增客户的数量。	销售经理	选用		
门户	管理人员业务空间	业务空间	显示应用的菜单、部分统计报表。	管理人员	选用	推荐使用
	销售经理业务空间	业务空间	显示应用的菜单、部分统计报表。	销售经理	选用	推荐使用
	客户管理业务导图	导图	显示应用的功能全貌及相应的功能入口。	销售经理、管理人员	选用	推荐使用

2. 业务逻辑图

应用的业务逻辑图如下。



3. 应用枚举说明

以下为本应用所使用到的枚举。对于枚举需要注意：

- (1) 下列枚举无论是否实际使用，安装后请勿从系统中直接删除；
- (2) 枚举项的显示名称、排序号可根据需要随时修改，枚举项停用后请勿删除；
- (3) 枚举值在应用使用前可根据需要调整，使用后请勿修改；
- (4) 枚举所属人和授权人，根据实际需要修改，非所属人或授权人，不能调整修改枚举内容。

分类	枚举名称	数量	层级	枚举值显示名称	增加项	停用项	停用	调整影响说明
客户管理	客户状态	4	1	潜在、跟进、丢失、已成交	√	√	×	影响客户状态统计
	客户来源	7	1	自拓、他人介绍、老客户转介绍、互联网搜集、市场活动、电话、其他	√	√	×	影响客户来源统计
	指标期间	19	1	1月、2月、3月、4月、5月、6月、7月、8月、9月、10月、11月、12月、全年、Q1、Q2、Q3、Q4、H1、H2	√	√	×	
	跟进阶段	7		潜在、初步接洽、需求沟通、方案/报价、谈判签约、赢单回款、输单	√	√	×	
	人员状态			在职、转岗、离职	√	√	×	
	客户区域	8	1	华东地区、华南地区、华中地区、华北地区、西北地区、西南地区、东北地区、港澳台地区	√	√	×	影响客户区域统计
通用类	性别	2	1	男、女	×	×	×	通用类枚举不允许调整
	单位类型	9	1	政府机关、事业单位、国有企业、集体企业、外资/合资企业、民营企业、民办非企业单位、非政府组织、其他	×	×	×	通用类枚举不允许调整

4. 应用流水号说明

以下为本应用所使用到的流水号。对于流水号需要注意：

- (1) 流水号格式中的前缀、后缀、结束符、年号规则、重置规则可按需修改。
- (2) 流水号的位数可增大，但不能小于默认位数。

流水号枚举名称	默认显示样式	年号规则	重置规则	位数	修改格式	停用	调整影响说明
协同客户 V42-客户 ID	CRM-CU2019000001	年	按年份	6	√	×	客户档案中客户 ID 字段使用。
协同客户 V42-客户编号	CU2019000001	年	按年份	6	√	√	
协同客户 V42-客户新增编号	协同客户-客户新增-2019000001	年	按年份	6	√	√	
协同客户 V42-客户拜访单号	协同客户-客户拜访-2019000001	年	按年份	6	√	√	
协同客户 V42-客户变更编号	协同客户-客户变更-2019000001	年	按年份	6	√	√	

协同客户 V42-客户成交编号	协同客户-客户成交-2019000001	年	按年份	6	√	√	
协同客户 V42-客户回款编号	协同客户-客户回款-2019000001	年	按年份	6	√	√	
协同客户 V42-指标编审编号	协同客户-指标编审-2019000001	年	按年份	6	√	√	
协同客户 V42-客户申领编号	协同客户-客户申领-2019000001	年	按年份	6	√	√	
协同客户 V42-销售日报编号	协同客户-销售日报-2019000001	年	按年份	6	√	√	
协同客户 V42-客户转交编号	协同客户-客户转交-2019000001	年	按年份	6	√	√	

5. 业务关系配置说明

以下为方便陈述，客户档案表单中的字段颜色为绿色，黑色的字段为各个对应表单中的字段。

5.1 关联关系

本应用中所有的关联关系均为读取客户档案中的数据。对于关联关系需要注意：

- (1) 关联关系均不能随意停用；
- (2) 关联映射在没有新增字段的情况下，请勿随意修改；
- (3) 手工选择的选择器可以根据实际需要调整选择器列表、排序设置、筛选条件和穿透设置；
- (4) 自动关联的关联条件请勿随意修改；
- (5) 新增明细行的筛选条件、关联时机请勿随意修改。

5.1.1 客户拜访关联客户档案

名称	类型	内容说明
客户拜访关联客户档案	手工关联	选择器的系统条件为： <code>{b2027.M2.2 销售经理} = {a2024.M1.1 销售经理} or include({b2027.M2.5 共享人员} , {a2024.M1.1 销售经理})</code>

5.1.2 客户转交关联客户档案

名称	类型	内容说明
客户转交关联客户档案	手工关联	选择器的系统条件为： <code>{a2085.M1.1 转出人员} = {b2027.M2.2 销售经理}</code>

5.1.3 客户转交自动关联人员指标信息

名称	类型	内容说明
客户转交自动关联转出人员指标信息	自动关联	选择器的系统条件为： <code>M1.1 转出人员 = M1.1 姓名</code>
客户转交自动关联接收人员指标信息	自动关联	<code>M1.2 接收人员 = M1.1 姓名</code>

5.1.4 销售日报关联客户回款

名称	类型	内容说明
销售日报关联客户回款	新增明细行	筛选条件为： <code>{a2075.M1.1 销售经理} = {b2023.M1.1 销售经理} and {a2075.M1.3 报告日期} = {b2023.M2.2 回款日期} and compareEnumValue({流程状态} , = , '1::已结束::')</code>

5.1.5 销售日报自动关联客户新增

名称	类型	内容说明
销售日报自动关联客户新增	新增明细行	筛选条件为： {a2075.M1.1 销售经理} = {b2022.M1.2 销售经理} and {a2075.M1.3 报告日期} = {b2022.M0.2 新增日期} and compareEnumValue({流程状态} , = , '1::已结束::')

5.1.6 销售日报关联客户成交

名称	类型	内容说明
销售日报关联客户成交	新增明细行	筛选条件为： {a2075.M1.1 销售经理} = {b2029.M1.1 销售经理} and {a2075.M1.3 报告日期} = {b2029.M2.2 成交日期} and compareEnumValue({流程状态} , = , '1::已结束::')

5.1.7 销售日报关联客户拜访

名称	类型	内容说明
销售日报关联客户拜访	新增明细行	筛选条件为： {a2075.M1.1 销售经理} = {b2024.M1.1 销售经理} and {a2075.M1.3 报告日期} = {b2024.M1.3 拜访日期} and compareEnumValue({流程状态} , = , '1::已结束::')

5.1.8 客户申领关联客户档案

名称	类型	内容说明
客户申领关联客户档案	手动关联	选择器的系统条件为： {b2027.M2.12 公海客户} = 1

5.1.9 客户申领自动关联人员指标信息

名称	类型	内容说明
客户申领自动关联人员指标信息	自动关联	关联条件为： M1.1 销售经理 = M1.1 姓名

5.1.10 客户成交关联客户档案

名称	类型	内容说明
客户成交关联客户档案	手动关联	选择器的系统条件为： {b2027.M2.2 销售经理} = {a2029.M1.1 销售经理} or include({b2027.M2.5 共享人员} , {a2029.M1.1 销售经理})

5.1.11 客户成交自动关联人员指标信息

名称	类型	内容说明
客户成交自动关联人员指标信息	自动关联	关联条件为： M1.1 销售经理 = M1.1 姓名
客户成交关联指标信息	新增明细行	筛选条件为： {a2029.M1.1 销售经理} = {b2017.M1.1 姓名} and {b2018.L1.01 开始日期} <= {a2029.M2.2 成交日期} and {a2029.M2.2 成交日期} <= {b2018.L1.02 结束日期}

5.1.12 客户拜访自动关联人员指标信息

名称	类型	内容说明
客户拜访自动关联人员指标信息	自动关联	关联条件为： M1.1 销售经理 = M1.1 姓名
客户拜访关联指标信息	新增明细行	筛选条件为： {a2024.M1.1 销售经理} = {b2017.M1.1 姓名} and {b2018.L1.01 开始日期} <= {a2024.M1.3 拜访日期} and {a2024.M1.3 拜访日期} <= {b2018.L1.02 结束日期}

5.1.13 客户回款关联客户档案

名称	类型	内容说明
客户回款关联客户档案	手动关联	筛选条件为： {b2027.M2.2 销售经理} = {a2023.M1.1 销售经理} or

		include({b2027.M2.5 共享人员} , {a2023.M1.1 销售经理})
--	--	--

5.1.14 客户回款自动关联人员指标信息

名称	类型	内容说明
客户回款自动关联人员指标信息	自动关联	关联条件为： M1.1 销售经理 = M1.1 姓名
客户回款关联指标信息	新增明细行	{a2023.M1.1 销售经理} = {b2017.M1.1 姓名} and {b2018.L1.01 开始日期} <= {a2023.M2.2 回款日期} and {a2023.M2.2 回款日期} <= {b2018.L1.02 结束日期}

5.1.15 客户新增自动关联客户档案

名称	类型	内容说明
客户新增自动关联客户档案	自动关联	关联条件为： M2.1 客户名称 = M0.2 客户姓名

5.1.16 客户新增自动关联人员指标信息

名称	类型	内容说明
客户新增自动关联人员指标信息	自动关联	关联条件为： M1.2 销售经理 = M1.1 姓名
客户新增关联指标信息	新增明细行	{a2022.M1.2 销售经理} = {b2017.M1.1 姓名} and {b2018.L1.01 开始日期} <= {a2022.M0.2 新增日期} and {a2022.M0.2 新增日期} <= {b2018.L1.02 结束日期}

5.1.17 指标编审自动关联人员指标信息

名称	类型	内容说明
指标编审自动关联指标信息指标期间	自动关联	关联条件为： L1.1 销售经理 = M1.1 姓名 M1.1 指标年度 = L1.1 指标年度 M1.2 指标期间 = L1.2 指标期间
指标编审自动关联指标档案销售经理	自动关联	关联条件为： L1.1 姓名 = M1.1 姓名

5.1.18 信息变更关联客户档案

名称	类型	内容说明
信息变更关联客户档案	手工选择	选择器的系统条件为： {b2027.M2.2 销售经理} = [登录人员 ID]

5.2 触发关系

本应用中的触发关系分为如下 2 类：

- (1) 触发写入数据（新建数据记录和更新数据记录）；
- (2) 表单发送消息；

注意：触发关系如果不需可停用，请勿随意删除。

5.2.1 触发写入数据

- (1) 向客户档案写入数据

名称	触发前置条件	触发事件	关联条件
客户新增新建客户档案		新建记录	
客户转交更新客户档案	{客户 ID} <> null	更新记录	{客户 ID}={客户 ID}
客户申领更新客户档案	{客户 ID} <> null	更新记录	{客户 ID}={客户 ID}
客户成交更新客户档案	{客户 ID} <> null	更新记录	{客户 ID}={客户 ID}

信息变更更新客户档案	{客户 ID} <> null	更新记录	{客户 ID}={客户 ID}
客户拜访后更新客户档案	{客户 ID} <> null	更新记录	{客户 ID}={客户 ID}

(2) 向人员指标信息写入数据

名称	触发前置条件	触发事件	关联条件
归入公海客户更新人员指标信息	compareEnumValue({M0.6 今日入公海} , = , '-3594322288935875379::是::')	更新记录	{客户 ID}={客户 ID}
客户新增更新指标信息客户数量	{M0.8 指标档案人员} <> null	更新记录	M1.2 销售经理 = M1.1 姓名
客户新增更新指标信息指标完成情况	compareEnumValue({L1.2 指标期间} , <> , null)	更新记录	M1.2 销售经理 = M1.1 姓名 L1.1 指标年度 = L1.1 指标年度 L1.2 指标期间 = L1.2 指标期间
客户转交更新转出人员指标信息	{M0.10 指标档案转出人员} <> null	更新记录	M1.1 转出人员 = M1.1 姓名
客户转交更新接收人员指标信息	{M0.8 指标档案接收人员} <> null	更新记录	M1.2 接收人员 = M1.1 姓名
客户申领更新人员指标信息	{M0.9 指标档案销售经理} <> null	更新记录	M1.1 销售经理 = M1.1 姓名
客户成交更新指标信息	{M0.4 人员指标信息人员} <> null	更新记录	M1.1 销售经理 = M1.1 姓名
客户成交更新指标信息明细	compareEnumValue({L1.2 指标期间} , <> , null)	更新记录	M1.2 销售经理 = M1.1 姓名 L1.1 指标年度 = L1.1 指标年度 L1.2 指标期间 = L1.2 指标期间
客户拜访更新指标信息	{M0.6 人员指标信息人员} <> null	更新记录	M1.1 销售经理 = M1.1 姓名
客户拜访更新指标信息明细	compareEnumValue({L1.2 指标期间} , <> , null)	更新记录	M1.2 销售经理 = M1.1 姓名 L1.1 指标年度 = L1.1 指标年度 L1.2 指标期间 = L1.2 指标期间
客户回款更新指标信息	{M0.7 指标信息人员} <> null	更新记录	M1.1 销售经理 = M1.1 姓名
客户回款更新指标信息明细	compareEnumValue({L1.2 指标期间} , <> , null)	更新记录	M1.2 销售经理 = M1.1 姓名 L1.1 指标年度 = L1.1 指标年度 L1.2 指标期间 = L1.2 指标期间
指标编审新增指标信息	{L1.01 档案销售经理} <> null	更新记录	L1.1 姓名 = M1.1 姓名
指标编审新建指标信息	{L1.01 档案销售经理} = null	更新记录	L1.1 姓名 = M1.1 姓名
		新建记录	L1.1 姓名 = M1.1 姓名 L1.2 部门 = M1.2 部门

5.2.2 表单发送消息

(1) 客户档案向指定人发送销售

名称	触发前置条件	触发点/定时器	消息接收人
----	--------	---------	-------

触发客户归入公海提醒	differDate({M2.4 跟进时限} , [系统日期]) = 7 and compareEnumValue({M2.3 跟进阶段} , <> , '5759687427939780316::赢单回款::')	归入公海前 7 天/每天 00:30	{M2.2 销售员经理}
------------	--	--------------------	--------------

6. 表单配置说明

6.1 客户档案

(1) 表单属性

该表单包括客户信息和使用指南 2 个视图。

注意：下列内容均不能删除，表单视图可根据实际需要增加。

属性	数量	内容说明
数据唯一	2	{客户 ID}、{客户名称}
视图	2	客户信息、使用指南

(2) 字段属性与说明

① 关键字段。**注意：**关键字段事关应用的运行和数据流转，不能删除（下同）。

客户 ID、M0.2 客户名称、M0.3 客户状态、M1.1 客户来源、M1.2 客户类型、M1.3 联系人、M1.4 联系电话、M1.5 客户地址、M2.3 共享人员、M2.5 最近拜访日期、M2.7 最近变更日期

(3) 关键操作

操作均可根据实际的情况调整控件字段的操作（浏览、编辑、隐藏、追加），调整是否必填，调整初始值的设置。下列内容为操作权限中的关键设置。**注意：**关键设置请勿修改，默认的操作请勿删除，可以另存为后增加（下同）；同名视图的电脑端和移动端操作权限一致。

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
客户信息	填写		客户 ID: 协同客户 V42-客户 ID (流水号) 客户编号: 协同客户 V42-客户编号 (流水号) 客户状态: 潜在 (枚举)
使用指南	使用指南		

注意：使用指南仅供查看，实际不能进行任何的新建记录操作（已通过校验规则屏蔽）。

(4) 应用绑定

应用绑定中，列表显示项、排序设置、自定义查询项以及相关按钮（批量修改、删除、批量删除、加锁、解锁、导入、导出、打印、日志）等均可根据实际情况调整。**注意：**默认的应用绑定请勿删除（下同）。

应用绑定名称	操作范围	新建	修改	显示视图
我的客户	{M2.2 销售经理} = [登录人员 ID]	客户拜访. 填写 客户新增. 填写 信息变更. 填写		客户信息
客户信息管理		客户新增. 填写 信息变更. 填写		客户信息
客户公海	{M2.12 公海客户} = 1			客户信息
我共享的客户	{M2.2 销售经理} = [登录人员 ID] and {M2.3 共享人员} <> null	信息变更. 填写		客户信息
他人共享客户	in([登录人员 ID] , {M2.3 共享人员})			客户信息

应用绑定名称	操作范围	新建	修改	显示视图
使用指南		使用指南. 填写		使用指南

6.2 人员指标信息

(1) 表单属性

该表单包括人员指标信息和人员信息 2 个视图。

注意：下列内容均不能删除，表单视图可根据实际需要增加。

属性	数量	内容说明
数据唯一	2	{姓名}、{姓名+指标年度+指标期间}
视图	2	人员指标信息、人员信息

(2) 字段属性与说明

① 关键字段。**注意：**关键字段事关应用的运行和数据流转，不能删除（下同）。

M1.1 姓名、M1.3 岗位、M1.5 手机号码、M1.6 性别、M1.7 人员状态、M1.10 跟进客户数量、M1.7 客户数量上限、M1.9 跟进时限天数、L1.1 指标年度、L1.2 指标期间

(3) 关键操作

操作均可根据实际的情况调整控件字段的操作（浏览、编辑、隐藏、追加），调整是否必填，调整初始值的设置。下列内容为操作权限中的关键设置。**注意：**关键设置请勿修改，默认的操作请勿删除，可以另存为后增加（下同）；同名视图的电脑端和移动端操作权限一致。

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
人员指标信息	填写		
人员信息	填写		

注意：使用指南仅供查看，实际不能进行任何的新建记录操作（已通过校验规则屏蔽）。

(4) 应用绑定

应用绑定中，列表显示项、排序设置、自定义查询项以及相关按钮（批量修改、删除、批量删除、加锁、解锁、导入、导出、打印、日志）等均可根据实际情况调整。**注意：**默认的应用绑定请勿删除（下同）。

应用绑定名称	操作范围	新建	修改	显示视图
人员指标信息		人员新增. 填写	人员信息. 修改	人员指标信息
人员新增		人员新增. 填写	人员信息. 修改	人员信息

6.3 客户转交

(1) 表单属性

该表单包括客户转交共 1 个视图。

(2) 字段属性与说明

① 关键字段。

M1.1 转出人员、M1.2 接收人员、M1.3 转交数量、M1.5 转交说明、L1.1 客户名称

(3) 关键操作

操作均可根据实际的情况调整控件字段的操作（浏览、编辑、隐藏、追加），调整是否必填，调整初始

值的设置。下列内容为操作权限中的关键设置。**注意：关键设置请勿修改，默认的操作请勿删除，可以另存为后增加（下同）；同名视图的电脑端和移动端操作权限一致。**

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
客户转交	填写	M1.1 转出人员、M1.5 转交说明、L1.1 客户名称	单据编号：协同客户 V42-客户转交编号（流水号） M1.1 转出人员：登录人员 ID M1.4 转交日期：系统日期

(4) 应用绑定

应用绑定默认有 1 个模板即“客户管理客户转交”。默认的审批流程为销售经理发起流程，不需要审批直接结束（如下图）。



注意：流程节点及参与则根据实际管理需求自行修改，修改后注意设置正确的“表单绑定”（下同）。

6.4 销售日报

(1) 表单属性

该表单包括销售日报共 1 个视图。

(2) 字段属性与说明

① 关键字段。

M1.1 销售经理、M2.1 客户新增、M2.2 客户拜访、M2.3 客户成交金额、M2.4 客户回款、M2.5 本日总结、M2.6 明日计划

(3) 关键操作

操作均可根据实际的情况调整控件字段的操作（浏览、编辑、隐藏、追加），调整是否必填，调整初始值的设置。下列内容为操作权限中的关键设置。**注意：关键设置请勿修改，默认的操作请勿删除，可以另存为后增加（下同）；同名视图的电脑端和移动端操作权限一致。**

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
销售日报	填写	M2.5 本日总结、M2.6 明日计划	单据编号：协同客户 V42-销售日报编号（流水号） M1.1 销售经理：登录人员 ID M1.3 报告日期：系统日期

(4) 应用绑定

应用绑定默认有 1 个模板即“销售日报”。默认的审批流程为销售经理发起流程，不需要审批直接结束（如下图）。



注意：流程节点及参与则根据实际管理需求自行修改，修改后注意设置正确的“表单绑定”（下同）。

6.5 客户申领

（1）表单属性

该表单包括客户申领共 1 个视图。

（2）字段属性与说明

① 关键字段。

M1.1 销售经理、M1.2 申领日期、L1.1 客户名称

（3）关键操作

操作均可根据实际的情况调整控件字段的的操作（浏览、编辑、隐藏、追加），调整是否必填，调整初始值的设置。下列内容为操作权限中的关键设置。**注意：关键设置请勿修改，默认的操作请勿删除，可以另存为后增加（下同）；同名视图的电脑端和移动端操作权限一致。**

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
客户申领	填写	L1.1 客户名称	单据编号：协同客户 V42-客户申领编号（流水号） M1.1 销售经理：登录人员 ID M1.2 申领日期：系统日期

（4）应用绑定

应用绑定默认有 1 个模板即“客户申领”。默认的审批流程为销售经理发起流程，不需要审批直接结束（如下图）。

客户申领 说明书

流程信息设置

流程制作

i 提示：单击流程中的某个节点，可以增加节点、替换或删除当前节



注意：流程节点及参与则根据实际管理需求自行修改，修改后注意设置正确的“表单绑定”（下同）。

6.6 客户成交

（1）表单属性

该表单包括客户成交共 1 个视图。

（2）字段属性与说明

① 关键字段。

M2.1 客户名称、M2.2 成交日期、M2.3 成交金额

（3）关键操作

操作均可根据实际的情况调整控件字段的操作（浏览、编辑、隐藏、追加），调整是否必填，调整初始值的设置。下列内容为操作权限中的关键设置。**注意：关键设置请勿修改，默认的操作请勿删除，可以另存为后增加（下同）；同名视图的电脑端和移动端操作权限一致。**

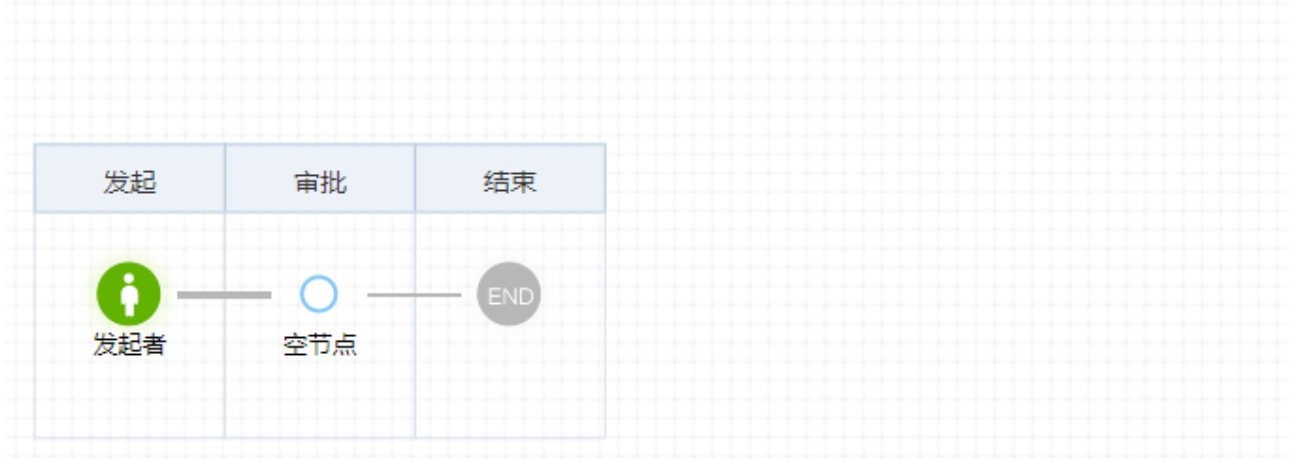
视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
客户成交	填写	M2.1 客户名称、M2.2 成交日期、M2.3 成交金额	单据编号：协同客户 V42-客户成交编号（流水号） M1.1 销售经理员：登录人员 ID M1.3 填写日期：系统日期 M0.3 更新客户状态：已成交

（4）应用绑定

应用绑定默认有 1 个模板即“客户成交”。默认的审批流程为销售经理发起流程，不需要审批直接结束（如下图）。

客户成交 □ 说明书 流程信息设置 流程制作

提示： 单击流程中的某个节点，可以增加节点、替换或删除



注意：流程节点及参与则根据实际管理需求自行修改，修改后注意设置正确的“表单绑定”（下同）。

6.7 客户回款

（1）表单属性

该表单包括客户回款共 1 个视图。

（2）字段属性与说明

① 关键字段。

M2.1 客户名称、M2.2 回款日期、M2.3 本次回款金额

（3）关键操作

操作均可根据实际的情况调整控件字段的操作（浏览、编辑、隐藏、追加），调整是否必填，调整初始值的设置。下列内容为操作权限中的关键设置。**注意：关键设置请勿修改，默认的操作请勿删除，可以另存为后增加（下同）；同名视图的电脑端和移动端操作权限一致。**

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
客户回款	填写	M2.1 客户名称、M2.2 回款日期、M2.3 本次回款金额	单据编号：协同客户 V42-客户回款编号（流水号） M1.1 销售经理：登录人员 ID M1.3 填写日期：系统日期 M2.2 回款日期：系统日期

（4）应用绑定

应用绑定默认有 1 个模板即“客户回款”。默认的审批流程为销售经理发起流程，不需要审批直接结束（如下图）。

客户回款 □ 说明书
流程信息设置
流程制作

i
提示：单击流程中的某个节点，可以增加节点、替换或删除当前



注意：流程节点及参与则根据实际管理需求自行修改，修改后注意设置正确的“表单绑定”（下同）。

6.8 客户新增

（1）表单属性

该表单包括客户新增共 1 个视图。

（2）字段属性与说明

① 关键字段。

M1.1 销售区域、M1.2 销售经理、M2.1 客户名称、M2.2 客户来源、M2.3 门头照片、M2.4 客户类型、M2.5 联系人、M2.6 联系电话、M2.7 地址标注

（3）关键操作

操作均可根据实际的情况调整控件字段的操作（浏览、编辑、隐藏、追加），调整是否必填，调整初始值的设置。下列内容为操作权限中的关键设置。**注意：关键设置请勿修改，默认的操作请勿删除，可以另存为后增加（下同）；同名视图的电脑端和移动端操作权限一致。**

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
客户新增	填写	M1.1 销售区域、M1.2 销售经理、M2.1 客户名称、M2.2 客户来源、M2.3 门头照片、M2.4 客户类型、M2.5 联系人、M2.6 联系电话、M2.7 地址标注	单据编号：协同客户 V42-客户新增编号（流水号） M1.2 销售经理：登录人员 ID M2.2 客户来源：自拓

（4）应用绑定

应用绑定默认有 1 个模板即“客户管理客户新增”。默认的审批流程为销售经理发起流程，不需要审批直接结束（如下图）。

客户管理客户新增 [说明书](#)
流程信息设置
流程制作

i 提示：单击流程中的某个节点，可以增加节点、替换或删除当



注意：流程节点及参与则根据实际管理需求自行修改，修改后注意设置正确的“表单绑定”（下同）。

6.9 指标编审

（1）表单属性

该表单包括指标编审共 1 个视图。

（2）字段属性及说明

① 关键字段。

M1.1 指标年度、M1.2 指标期间、M1.3 开始日期、M1.4 束日期、L1.1 姓名、L1.3 新增客户数量、L1.4 拜访客户次数、L1.5 成交金额、L1.6 回款金额

（3）关键操作

操作均可根据实际的情况调整控件字段的操作（浏览、编辑、隐藏、追加），调整是否必填，调整初始值的设置。下列内容为操作权限中的关键设置。**注意：关键设置请勿修改，默认的操作请勿删除，可以另存为后增加（下同）；同名视图的电脑端和移动端操作权限一致。**

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
指标编审	填写	M1.1 指标年度、M1.2 指标期间、M1.3 开始日期、M1.4 束日期、L1.1 姓名、L1.3 新增客户数量、L1.4 拜访客户次数、L1.5 成交金额、L1.6 回款金额	单据编号：协同客户 V42-客指标编审编号（流水号） M1.01 编制人：登录人员 ID M1.03 编制日期：系统日期

（4）应用绑定

应用绑定默认有 1 个模板即“指标编审”。默认的审批流程为销售经理发起流程，不需要审批直接结束（如下图）。

指标编审 [说明书](#)
流程信息设置
流程制作

i 提示：单击流程中的某个节点，可以增加节点、替换或删除当前

发起	审批	结束
 发起者	 部门经理 [审批]	 END

注意：流程节点及参与则根据实际管理需求自行修改，修改后注意设置正确的“表单绑定”（下同）。

6.10 客户拜访

(1) 表单属性

该表单包括客户拜访共 1 个视图。

(2) 字段属性与说明

① 关键字段。

客户 ID、M1.1 销售经理、M1.3 拜访日期、M2.1 客户名称、M2.2 客户地址、M2.3 销售区域、M2.4 拜访对象、M2.5 拜访地点、M2.6 拜访时间、M2.8 拜访照片、M2.9 拜访记录

(3) 关键操作

下列内容为操作权限中的关键设置。

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
客户拜访	填写	M1.1 销售经理、M1.3 拜访日期、M2.1 客户名称、M2.4 拜访对象、M2.8 拜访照片、M2.9 拜访记录	单据编号：协同客户 V42-客户拜访单号（流水号） M1.1 销售经理：登录人员 ID M1.3 拜访日期：系统日期

(4) 应用绑定

应用绑定默认有 1 个模板即“客户管理客户拜访”。默认的审批流程为销售经理发起流程，不需要审批直接结束（如下图）。

i 提示：单击流程中的某个节点，可以增加节点、替换或删除



注意：流程节点及参与则根据实际管理需求自行修改，修改后注意设置正确的“表单绑定”（下同）。

6.11 信息变更

(1) 表单属性

该表单包括信息变更 1 个视图。

(2) 字段属性与说明

① 关键字段。

M1.2 变更说明、M2.1 客户名称、M2.3 门头照片、M2.4 客户来源、M2.5 客户类型、M2.6 客户状态、M2.7 销售区域、M2.8 联系人、M2.9 联系电话、M2.10 客户地址、M3.1 销售经理。

(3) 关键操作

下列内容为操作权限中的关键设置。

视图	操作权限	必须填写的字段	字段初始值
信息变更	填写	M1.2 变更说明、M2.1 客户名称、M2.3 门头照片、M2.4 客户来源、M2.5 客户类型、M2.6 客户状态、M2.7 销售区域、M2.8 联系人、M2.9 联系电话、M2.10 客户地址、M3.1 销售经理	单据编号：协同客户 V42-客户变更编号（流水号） M1.1 申请人：登录人员 ID M0.3 申请日期：系统日期

(4) 应用绑定

应用绑定默认有 1 个模板即“客户管理信息变更”。默认的审批流程为销售经理发起流程，不需要审批直接结束（如下图）。

客户管理信息变更 [说明书](#)

流程信息设置

流程制作

i 提示：单击流程中的某个节点，可以增加节点、替换或删

