



金蝶云·星辰 车销访销行业解决方案

安徽宇辰软件技术有限公司

联系人：郑老师

咨询电话：15855000501（微信同号）



目录

| | |
|------|--------|
| 第一部分 | 潜客拓展 |
| 第二部分 | 正式客户跟进 |
| 第三部分 | 客户访销 |
| 第四部分 | 访销未来规划 |



【场景一】 潜在客户拓展

过去：

金小蝶陌拜拓展的潜在客户记录在手机笔记本/本子上，时间久了就忘记在哪里记录了，没有归档查询历史记录不方便，而且记录容易丢失。公司有时候也会分配一些客户信息，但是大多是网络投放的表单，数据在各个网站的后台中，不方便进行跟进，只能手动记录在Excel表格中。

现在：多渠道潜在客户拓展

公司在企微、钉钉上的客户，网络投放的百度表单、抖音表单，做线下展会、地推这些市场活动批量获取的潜在客户信息，都可导入星辰中，并分配给金小蝶。金小蝶出去陌拜拓新客时，也可直接打开手机，添加潜在客户，非常简单快捷。



The screenshot shows the Kingdee mobile application interface for adding a follow-up record. At the top, the time is 17:16, and the Kingdee logo is in the top right corner. The page title is "添加跟进记录" (Add Follow-up Record). The form contains the following fields:

- 潜在客户名称 * (Potential Customer Name *): 顺叙电子 (Shunxu Electronics)
- 销售阶段 * (Sales Stage *): >
- 跟进方式 (Follow-up Method): >
- 当前跟进时间 (Current Follow-up Time): 2022-07-04 17:16 >
- 业务员 (Salesperson): 彭彭 >

Below the form, there is a text prompt: "好记性不如烂笔头，快记录下跟进记录" (Good memory is not as good as a pen, quickly record the follow-up record). There is a character count "0/2000" and a plus sign icon in a box with "0/8" below it. At the bottom, there is a "提交" (Submit) button and a "所在位置" (Location) field with a location icon and a right arrow.

亮点

- a. 针对众多网络平台（如百度表单、抖音、钉钉及企微、订货商城等）老板/销售部负责人可批量导入第三方潜在客户数据，并完成潜客的资源分配、回收，销售员的跟进管控
- b. 销售员进行陌拜时，可将拓展的潜在客户导入星辰系统，并完成后续的潜在客户跟进、开单转化

功能入口

销售机会分配/领取

潜在客户跟进，促进成单

销售转化漏斗



潜客-拓展修改点

- 潜客查重增加查重范围配置，可自行配置在潜客库或正式客户库查重
- 潜客增加了公司地址字段，并在转正式之后将潜客相关信息包括地址、备注携带到正式客户上
- 潜客的回收站增加删除功能，可将不需要的潜客删除
- 潜客公海拿掉了写跟进按钮
- PC端潜客跟进记录列表显示去掉一些未用到的字段，优化展示潜客跟进字段
- 潜客写跟进增加业务员和添加图片功能



【场景二】：客户跟进

过去：

由于客户跟进情况不能再系统内进行记录和统计，金小蝶不能及时跟进客户，导致好几次客户流失。

尤其是拜访客户时，金小蝶需要实时在工作群内拍照打卡，记录自己的拜访信息；外勤1天回来，还得单独跟老板汇报工作。

现在：客户全生命周期管理

金小蝶准备去拜访的时候，可在手机中制定拜访计划。临近拜访日期时，系统会进行待办提醒，以免错过任务。若是过去遗漏的任务，可以把任务挪到今天进行。未来的任务也可以轻松挪动到具体日期。临时拜访也可直接添加跟进记录

金小蝶到店拜访客户，进行打卡签到，可将拜访记录记到精斗云。外勤结束，金小蝶可看到当日的日报，金小蝶的外勤任务会生成拜访轨迹，领导在手机上可以看到金小蝶当天的拜访路线。



客户跟进

亮点

- a. 针对老客户，销售员可制定周期性计划，定期执行后，在系统内填写跟进记录进行存档
- b. 计划预警能及时提醒销售员完成跟进任务，保障每一个客户都能及时跟进，防止客户流失

标记成熟度

客户分析

设置周期跟进

成交下单

设置跟进任务

17:40

拜访计划

客户 * 蜗牛烘焙 >

联系人 * 郭总 3351 >

联系人地址: 广东省深圳市南山区科技园南区科技南十二路2号金蝶软件园

业务员 ① 彭裕

周期设置

联系周期 每隔2天重复 >

周期截止日期 2022-07-07 >

下次拜访 2022-07-06 17:40

保存

跟进客户

17:31

搜索商品、联系人、单据编号

今日订单 0.00

今日出库 0.00 今日退款 0.00

待收款 今日待联系 今日待拜访

客户经营功能调研 快来提出您的宝贵意见 >

常用应用

销售新增 销售订单 销售出库 销售退货

销售看板 本月 本年 自定义

首页 应用 发现 我的

跟进任务

17:39

跟进任务

2022年07月 地图模式

日 一 二 三 四 五 六

3 4 5 6 7 8 9

蜗牛烘焙

郭总 | 3351

中国广东省深圳市南山区科技园南区科技南十二路2号...

暂无标签

填写记录

17:40

到店访销

如果进店了, 不要忘了打卡~

客户 蜗牛烘焙

销售订单 销售出库 销售退货 收款单

铺货上报 拜访总结

导航 打卡进店

拜访记录

17:43

拜访记录

好记性不如烂笔头, 赶紧记录下拜访记录...

成熟度

lgh0531新增... 初次跟进 已成交

无效 有意向 观望中

保存

客户-跟进修改点

- 正式客户增加查重功能，并且可自行配置查重相关参数
- 正式客户新增、编辑页面优化为更简洁，突出新建客户联系选用地图定位方式记录客户地址
- 正式客户的从未交易标签统计加上零售结存单的数据
- PC端客户跟进记录列表显示去掉一些未用到的字段，优化展示客户跟进字段
- 允许一个客户同一天建立多个任务，这样多个员工跟进一个客户场景可实现
- 新建的任务未跟进前，PC端跟进记录列表无该新建状态的跟进任务
- 联系任务取消客户联系人地址的校验



【场景三】：访销巡店

过去：

本月需要冲刺销冠，金小蝶给每个手头上的客户都打电话，了解对方的库存及销量情况，争取更多开单。时间比较有限又需要联系所有客户，导致只能匆匆聊几句便挂断电话，一天下来毫无重点且疲惫不堪。

现在：客户经营分析+访销

金小蝶首先根据系统内客户的库存剩余情况，筛选出一批库存不足的客户，优先联系对方，促进成单；

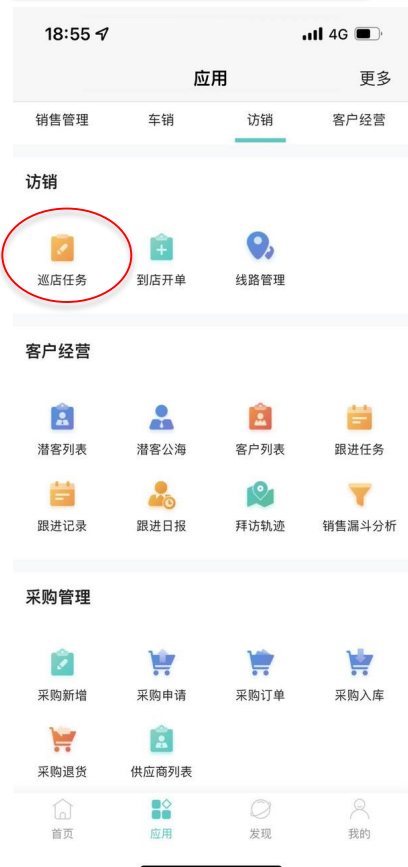
然后金小蝶根据客户跟进情况中的销售状态分布，针对【意向高】、【意向确定】的客户，直接上门拜访，推荐最新的产品及活动。



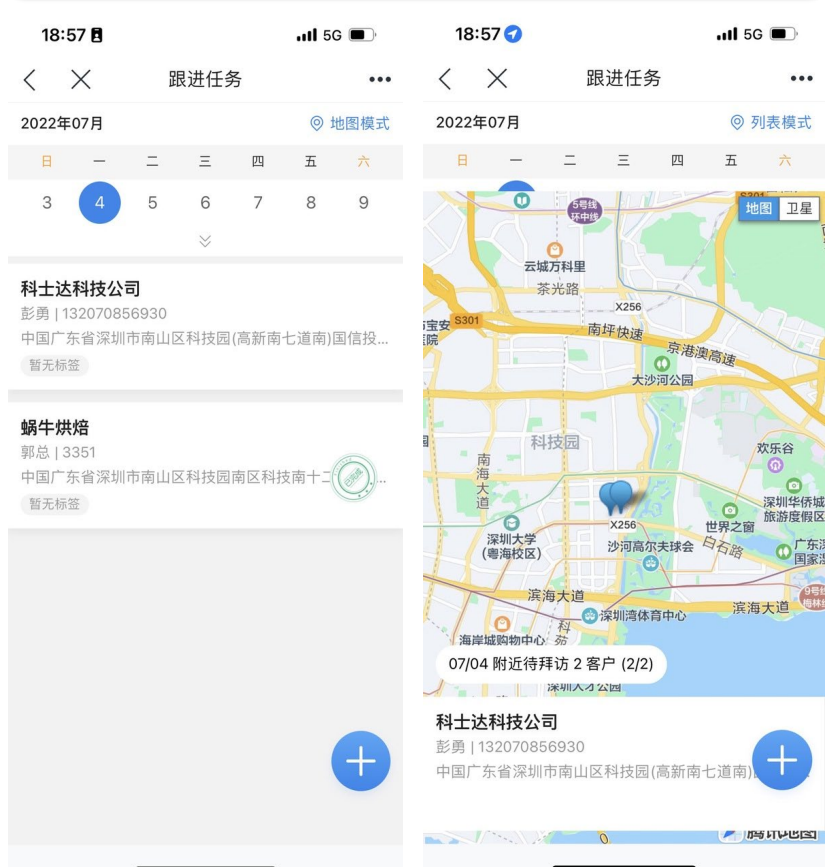
亮点

- a. 销售员通过定期巡店，可维护下游经销商或代理商；
- b. 巡店过程中，可上报订单、产品销量、库存情况，可进行现场销售出库等

添加拜访任务



查看任务



访销作业



拜访总结



APP跟进报表

跟进日报



拜访轨迹



总体优化点

- ◆ 移动端路径优化，保证多个入口逻辑统一
- ◆ 增加PC端跟进记录详情页，可查看编辑

细项点：

- ◆ 修复了用户在PC端建立任务无业务员导致所有人查看到的问题
- ◆ 修复了部分地区无法打卡问题
- ◆ 修复了建了两条任务，任务丢失问题



【四】未来规划

01

PC端增加跟进任务菜单，可在PC端批量建立任务和指派任务

02

增加跟进汇总表和跟进明细表两个报表，便于用户分析跟进数据

03

整体优化访销用户体验感





感謝 ありがとう
ขอบคุณ **Thanks**
terima kasih **谢谢**

