

润锋科技纷享销客使用说明



纷享销客
移动销售管理专家

01



具体操作

——登录方式

平台登录—网页登录

主流浏览器——登录网址：<https://runfeng.my.fxiaoke.com>



平台登录—网页登录

手机端打开“纷享销客”APP，扫码直接登录

官网营销

嵌入线索表单引导客户留资，追踪潜在客户行为，掌握真实兴趣意向。

[了解详情](#) →



[扫码登录](#)

[帐号登录](#)

[更多入口](#)



请使用 [纷享销客手机端](#) 扫码

登录即视为同意 [《服务协议》](#) 及 [《隐私政策》](#)

[申请免费使用](#)

[返回首页](#)

[🌐 简体中文](#) ▾

平台登录—网页登录

输入账号、密码直接登录



纷享销客

扫码登录

帐号登录

更多入口

+86 请输入手机号

请输入密码

☒ 记住登录状态

忘记密码

立即登录

动态密码登录

企业帐号登录

登录即视为同意《服务协议》及《隐私政策》

1、账号，是手机号

2、密码，可以录入自己的设置的密码；也可以通过动态密码登录；

3、忘记密码或首次登录时，也可以点击忘记密码重新设置密码

4、首次登录时，获取动态密码登录，再设置固定密码

申请免费使用

返回首页

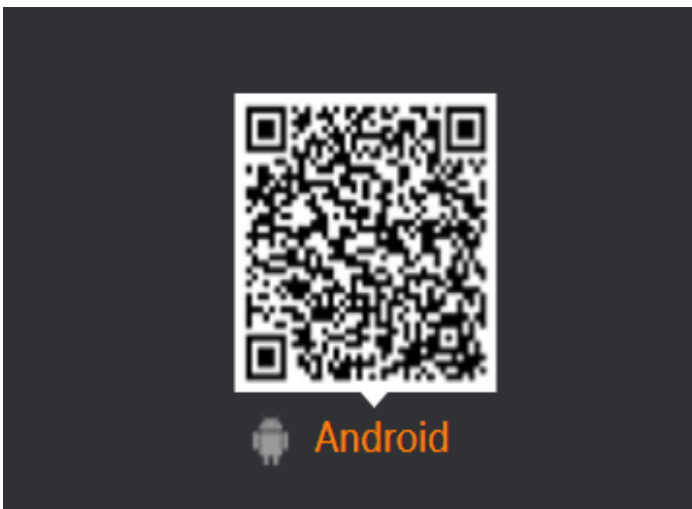
简体中文

平台登录—手机登录

1、下载app（苹果手机在App Store/苹果商城；安卓手机在应用市场），下载安装方式同手机其他软件

2、点击登录

3、忘记密码可找回密码或者动态验证码登录



02

新建、查看客户、联系人、拜访

新建客户-网页端

应用场景：销售人员通过各种渠道获取的目标客户，可以在客户中管理客户基本信息

1、菜单栏中点击【客户】，进入客户列表，显示自己的全部客户信息

2、点击 [新建] 按钮即可创建新的客户

3、填写客户信息，带红色星号字段标识必填

武汉元石智算科技有限公司

CRM 通用--CRM默认

客户

全部

全部客户信息

筛选

客户名称

搜索

	客户名称	客户类型	客户编号	客户级别	来源	电话	传真	网址	邮件	销售人员退回...	分配状态	操作
☐	神州数码集团股份有限公司	总包商	202310300005	关键客户	客户介绍	010-82705588	--	http://www.sz000034.com/	wangbingv@digitalchi...	--	已分配	
☐	北京易动纷享科技有限责任公司	代理商	202310250001	关键客户	客户介绍	15001072681	--	https://www.fxiaoqe.com	libj@fxiaoqe.com	客户暂无需求	已分配	

新建 客户

3、填写客户信息，其中带*是必填项。

基本信息

地区定位

系统信息

* 客户名称

请输入

* 客户类型

请选择

* 客户级别

请选择

* 客户所属行业

请选择

* 客户性质

请选择

* 来源

请选择

电话

请输入

邮件

请输入

传真

请输入

网址

请输入

地区定位

定位

北京市海淀区知春路甲63号卫星大厦7层纷享销客(卫星大厦店)

* 国家/省/市/区

中国

北京市

北京市

海淀区

* 详细地址

北京市海淀区知春路甲63号卫星大厦7层纷享销客(卫星大厦店)

系统信息

* 负责人

王成伟

+ 选择员工

2、新建

提交

提交并新建联系人

保存草稿

取消

4、客户名称处录入关键信息后，系统自动读取工商信息，获取完整的公司名称，可以直接从列表中选择公司名。

5、其中定位信息可以直接在地图中编辑客户的位置，便于后期可以在地图中查看客户

新建客户-网页端

应用场景：**销售人员**通过各种渠道获取的目标客户，可以在客户中管理客户基本信息

3、填写客户信息，其中公司名称选择工商列表中的公司后，可以点击“工”查看详细的工商信息

4、信息填写完成后，点击[保存]

新建客户

7、提交

提交并新建联系人

保存草稿

取消

基本信息

地区定位

系统信息

基本信息

地区定位

系统信息

客户名称

客户级别

客户性质

电话

传真

客户类型

客户所属行业

来源

邮件

网址

定位

国家/省/市/区

详细地址

中国

贵州省

贵阳市

观山湖区

贵州省贵阳市观山湖区贵阳国际金融中心贵州金融城1期商务区10号楼

王成伟 ×

选择员工

6、工

提交

贵阳纷享互联科技有限责任公司

法人 罗旭

注册资本 1000万人民币

成立日期 2023-02-03

地址：贵州省贵阳市观山湖区长岭街道贵阳国际金融中心1期商务区10号楼17层3号

联系方式-邮箱

网址

转销售线索

应用

工商基础

经营风险

企业年报

招投标信息

招聘信息

基本信息

高管信息

股东信息

企业分支机构

企业对外投资

变更信息

基本信息

工商信息

股东信息

企业分支机构

企业对外投资

变更信息

新建客户-手机端

- 1、进入CRM，点击【全部对象】
- 2、菜单栏中点击【客户】，进入客户列表
- 3、客户列表界面，点击[+]按钮
- 4、填写客户信息。其中客户名称录入关键字后，点击“工”

10:164G

通用--CRM

菜单入口

CRM提醒

CRM待办

数据驾驶舱

报表

客户

联系人

公海

1、更多

王成伟本月

销售简报

新增客户0个

新增商机2.00个

新增跟进动态0个

新增联系人0个

阶段变化的商机2.00个

我的日程

+创建新日程

销售漏斗 (商机金额)

需求确认: 0.00 (0.00)

企值

工作台

CRM

应用

我

10:164G

< 菜单入口

搜索菜单

CRM提醒

CRM待办

数据驾驶舱

报表

2、客户

联系人

公海

客户地址

客户财务信息

商机

商机明细

商机联系人

商机竞对分析

售前申请

销售合同

销售订单

订单产品

发货单

发货单产品

回款计划

回款

10:174G

< 全部-客户

搜索

标签客户名称

共5条

神州数码集团股份有限公司

关键客户

成交状态未成交

详细地址深圳市南山区粤海街道科发路8号金融基地1栋11楼E1

负责人沈孟合

北京易动纷享科技有限责任公司

关键客户

成交状态已成交

详细地址北京市海淀区知春路甲63号卫星大厦7层纷享销客(卫星大厦店)

负责人王成伟

易程融创信息科技有限公司

关键客户

成交状态未成交

详细地址苏州高新区金枫路357号

负责人杨明

北京星辰天合科技股份有限公司

普通客户

成交状态未成交

详细地址北京市海淀区丰秀中路3号院7号楼C4XSKY星辰天合

负责人张瑞

武汉元石智算科技有限公司

关键客户

成交状态未成交

详细地址湖北省武汉市洪山区光谷大道与鲁阳东街交叉口西南80米武汉享酉数智科技有限公司

负责人王成伟

3、+

10:174G

< 新建客户

仅显示必填字段

基本信息

*客户名称

贵阳纷享

4、工

*客户类型

请选择

*客户级别

请选择

*客户所属行业

请选择

*客户性质

请选择

*来源

请选择

电话

请输入

邮件

请输入

传真

请输入

网址

请输入

地区定位

定位

请选择

*国家/省/市/区

请选择

*详细地址

请输入

系统信息

提交并新建联系人

保存草稿

提交并新建

提交

新建客户-手机端

5、进入公司名称列表中，选择正确的客户名称

10:17

4G

工商查询

Q 贵阳纷享

搜索

贵阳纷享互联科技有限责任公司

法人 罗旭

经营状态 注销

统一社会信用代码 91520115MAC6DCMB8X

贵阳观山湖纷享火锅店

法人 王启发

经营状态 注销

统一社会信用代码 92520115MA6GNDNH9B

上海享纷享信息技术有限公司北京享纷享分公司

法人 吴伟

经营状态 注销

统一社会信用代码 --

上海享纷享信息技术有限公司深圳享纷享分公司

法人 李少卿

经营状态 注销

统一社会信用代码 91440300319663391B

武侯区纷享饮品店

法人 廖春霞

经营状态 注销

统一社会信用代码 92510107MA6DGMAY9H

高唐纷享烘焙店

法人 费仁爱

经营状态 注销

统一社会信用代码 92371526MA3D1GN93E

6、进入所选客户的工商信息界面。可以点击[回填]，把工商信息带入CRM中

10:17

4G

贵阳纷享互联科技有限责任公司

纷享互联

贵阳纷享互联科技有限责任公司

法规 法律 市场主体自主选择经营

法人代表 罗旭

成立时间 2023-02-03

注册资本 1000万人民币

统一社会信用代码 91520115MAC6DCMB8X

联系方式 --

网址 --

邮箱 --

地址 贵州省贵阳市观山湖区长岭街道贵阳国际金融中心1期商务区10号楼17层3号

工商信息

基本信息

高管信息

股东信息

企业分支机构

企业对外投资

变更信息

0

0

0

经营风险

行政处罚

经营异常

严重违法失信

0

0

0

股权出质

0

企业年报

年报基本信息

年报对外投资

年报出资信息

0

0

0

6、回填

7、工商信息带入CRM中，录入其他信息。然后点击[提交]按钮

10:17

4G

新建客户

仅显示必填字段

基本信息

*客户名称

贵阳纷享

*客户类型

请选择

*客户级别

请选择

*客户所属行业

请选择

*客户性质

请选择

*来源

请选择

电话

请输入

邮件

请输入

传真

请输入

网址

请输入

地区定位

定位

请选择

*国家/省/市/区

请选择

*详细地址

请输入

系统信息

提交并新建联系人

保存草稿

提交并新建

7、提交

1、工商信息选【回填】自动添加。定位需要手动选下公司名或地址，地图定位一下（必填）

2、首要联系人及职务、手机1必填。
品牌需求按预计添加数字。最后1个手填项可以填其他需求

3、上级客户。公司简介。客户状态。
。来源。分级。

19:26

5G 4G 3G 2G 1G 15%

新建客户

仅显示必填字段

工商信息

*客户名称

请输入

工

成立日期

请选择

>

*人员规模

请输入

公司类型

请输入

注册地址

请输入

上市状态

已上市

未上市

所属行业

请输入

注册资本

请输入

经营范围

请输入

地区定位

定位

请选择

>

国家/省/市/区

请选择

>

详细地址

请输入

联系人

提交并新建联系人

保存草稿

提交并新建

提交

7月16日 星期一

17:09

4G 5G 56%

< | 新建客户

联系人

首要联系人

请输入

职务

请输入

手机1

请输入

手机2

请输入

电话

请输入

品牌需求

整体需求量

0.00

SMC需求量

请输入

台达需求量

请输入

米勒需求量

请输入

海康需求量

请输入

其他需求量

请输入

手填

手填:气缸需求
1000000000000000000 >
000000000000000000

提交并新建联系人

保存草稿

提交并新建

提交

17:25

4G 5G 55%

新建客户

客户类别

上级客户⑦

请选择

来源

请选择

>

公司简介

请输入

客户状态⑦

请选择

>

类型分类

请选择

>

1级行业分类

请选择

>

2级行业分类

请先选择1级行业分类

>

3级行业分类

请先选择2级行业分类

>

4级行业分类

请先选择3级行业分类

>

备注信息

请输入

新建客户—销售扫名片

- 1、进入CRM，点击【全部对象】
- 2、菜单栏中点击【客户】，进入客户列表
- 3、客户列表，点击 [...] [扫名片]按钮
- 4、对准名片拍摄
- 5、分别补充客户、联系人信息，然后点击 [保存]；如果此时要继续扫名片，则可以点击[保存并继续扫描]



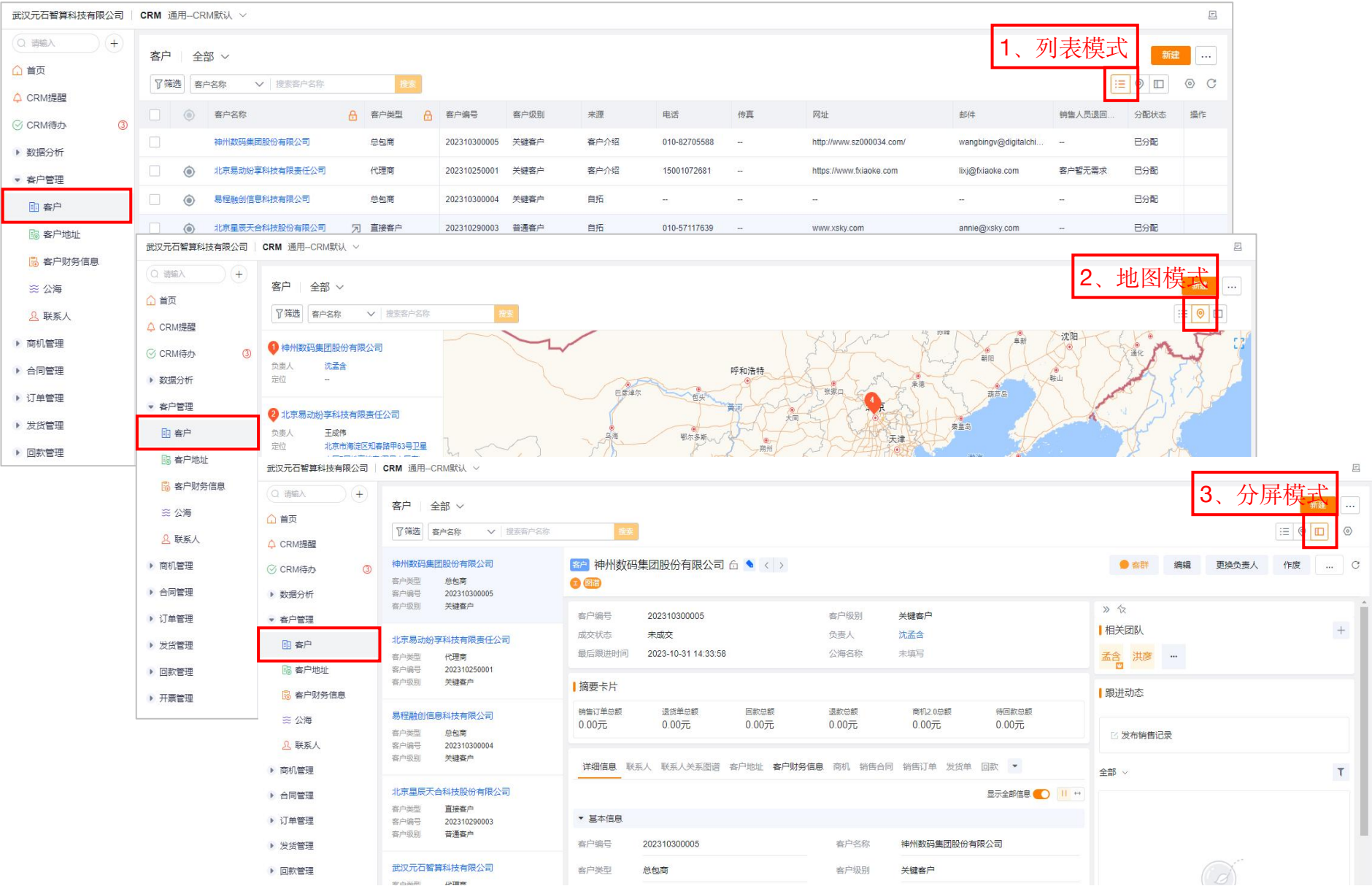
查看客户-网页

应用场景：销售人员需要查看自己的全部客户时，在客户列表中查看。

1、列表模式：以列表的形式展示客户基本信息，一行为一个客户档案。

2、地图模式：以地图的形式展示客户基本信息，左侧展示客户摘要，右侧展示客户在地图上的位置。

3、分屏模式：以左右屏的方式展示客户基本信息，左侧展示客户摘要信息，右侧展示客户详细信息。



查看客户-手机

列表模式



地图模式



附近的客户模式



100

4、内容填写完成后，点击[发布]

武汉元石智算科技有限公司 | CRM 通用-CRM默认

客户 北京易动纷享科技有限责任公司

客户编号 202310250001
成交状态 已成交
最后跟进时间 2023-10-30 15:20:51

摘要卡片
销售订单总额 1.00万元
退货单总额 0.00元

客户名称 客户名称
客户名称 神州数码集团股份有限公司
客户名称 北京易动纷享科技有限责任公司
客户名称 北京星辰天合科技股份有限公司
客户名称 武汉元石智算科技有限公司

客户地址
客户财务信息
公海
联系人

客户 上海兰剑服装厂

客户编号 20230904-000005
成交状态 未成交
最后跟进时间 2023-09-04 09:51:04
客户级别 C
负责人 陈良
所属公海 (名称) 未填写

相关团队
陈良 谌刚 黄皓

跟进动态

发布销售记录

发布销售记录 基本信息

记录内容
文字描述跟进内容支持上传图片、附件，并支持@同事

跟进类型
支持对跟进的方式进行分类，并选择本次跟进的类型

关联业务数据
支持当前的跟进记录关联其他数据，例如关联商机、联系人等

支持抄送同事或领导

发布 保存草稿 取消

跟进客户-手机

1、进入CRM，点击【全部对象】



2、菜单栏中点击【客户】，进入客户列表



3、客户列表，点击需要跟进的客户，进入客户详情页



4、客户详情页，点击[写销售记录]按钮



5、填写跟进记录信息，填写完成点击[提交]



跟进客户-手机-字段解析

- 1、基本信息：拜访内容，支持表格等。
- 2.跟进类型，登门拜访，电话拜访等单选
- 3.拜访目的：
- 4.拜访事由：
- 5.拍照：带时间、定位等
- 6.自动定位：自动生成
- 7.关联业务数据：选择客户

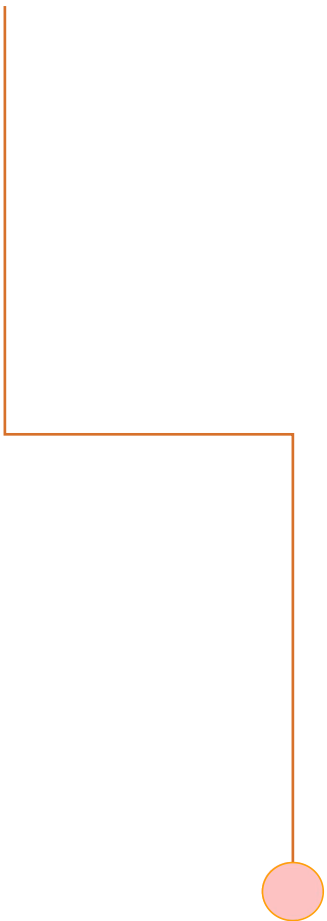
The image displays two side-by-side screenshots of a mobile application interface for creating a new visit record. Both screenshots show the same form structure, but the right screenshot is a slightly different view or a duplicate of the left one.

Left Screenshot:

- Header:** Time 18:05, Signal strength, 54% battery.
- Title:** < | 新建拜访记录
- Toggle:** 仅显示必填字段 (Only show required fields) with a switch.
- Section:** 基本信息 (Basic Information)
- Form Fields:**
 - 记录内容 (Record Content):** A large text area with a toolbar containing icons for bold (B), italic (I), link, unlink, list, list with numbers, list with circles, and insert image.
 - *跟进类型 (Follow-up Type):** A dropdown menu showing "登门拜访" (Door-to-door visit).
 - *拜访目的 (Visit Purpose):** A dropdown menu showing "开发" (Development), "维持" (Maintenance), and "其他事务" (Other matters).
 - *拜访事由 (Visit Reason):** A dropdown menu showing "一般性拜访" (General visit), "项目跟进" (Project follow-up), "选型" (Selection), "送货" (Delivery), and "追款" (Follow-up payment).

Right Screenshot:

- Header:** Time 18:05, Signal strength, 54% battery.
- Title:** < | 新建拜访记录
- Form Fields:**
 - *跟进类型 (Follow-up Type):** A dropdown menu showing "登门拜访" (Door-to-door visit).
 - *拜访目的 (Visit Purpose):** A dropdown menu showing "开发" (Development), "维持" (Maintenance), and "其他事务" (Other matters).
 - *拜访事由 (Visit Reason):** A dropdown menu showing "一般性拜访" (General visit), "项目跟进" (Project follow-up), "选型" (Selection), "送货" (Delivery), and "追款" (Follow-up payment).



获取客户联系人-网页

应用场景：销售人员跟客户沟通过程中，可能会接触不同的联系人，针对客户的全部联系人信息可以系统中的联系人管理。一个客户下可以有不同的多个联系人。

1、菜单栏中点击【联系人】，进入联系列表，显示的自己负责的全部客户的联系人信息

2、点击 [新建] 按钮即可创建新的联系人

3、填写联系人信息

4、点击[保存]或[保存并继续新建]按钮

武汉元石智算科技有限公司

CRM 通用--CRM默认

请输入

+

联系人

全部

我的客户的全部联系人信息

2、新建

筛选

姓名

搜索姓名

搜索

☐	姓名	客户名称	部门	职务	性别	生日	关键决策人	备注	联系电话1	操作
☐	蒲开封	北京易动纷享科技有限...	技术部	交付经理	--	--	--	--	17620489046	
☐	李龙龙	北京易动纷享科技有限...	技术部	交付经理	--	--	--	--	--	
☐	杨楠旭	北京易动纷享科技有限...	技术部	技术副总	--	--	--	--	--	
☐	罗旭	北京易动纷享科技有限...	高管	总经理	--	--	--	--	--	
☐	涂杰武									
☐	张啸									
☐	辛志欣									
☐	刘江涛									

1、联系人

3、填写联系人信息，其中带*是必填项。

4、提交 提交并继续新建 保存草稿 取消

新建 联系人

基本信息

联系方式

系统信息

姓名

部门

性别

关键决策人

备注

联系电话1

邮件

客户名称

职务

生日

名片

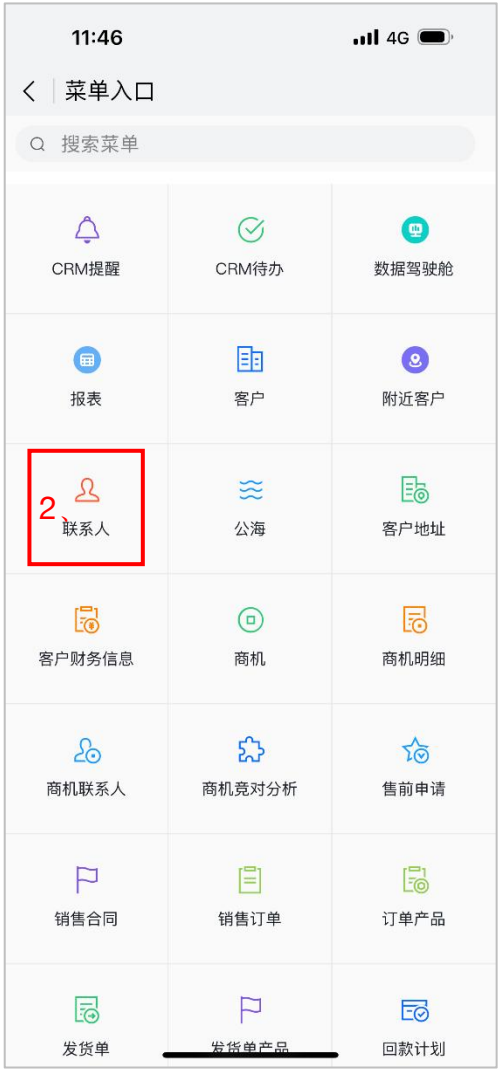
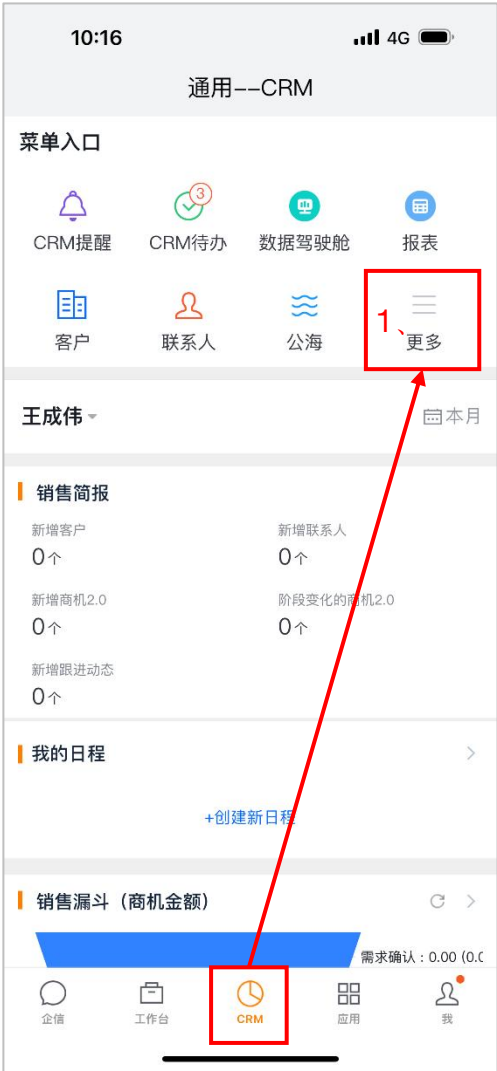
微信

地址

如果此时不需要继续录入第二个联系人，则直接点击“提交”；
如果还需要继续添加第二个联系人，则点击“提交并继续新建”

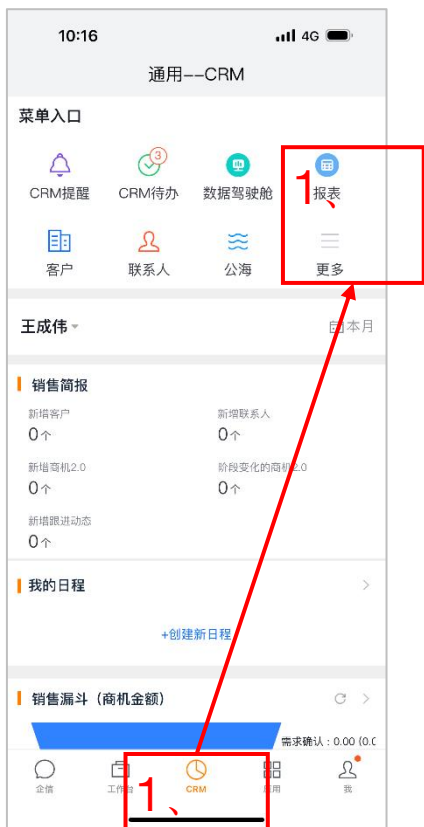
获取客户联系人-手机

- 1、进入CRM，点击【全部对象】
- 2、菜单栏中点击【联系人】，进入联系人列表
- 3、联系人列表界面，点击[+]按钮
- 4、填写联系人信息。然后点击[提交]



获取客户联系人一扫描名片

1、进入CRM，点击【全部对象】



2、菜单栏中点击【联系人】，进入联系人列表



3、联系人列表，点击 [...] [扫描名片]按钮



4、对准名片拍摄



5、分别补充客户、联系人信息，然后点击 [保存]；如果此时要继续扫名片，则可以点击[保存并继续扫描]

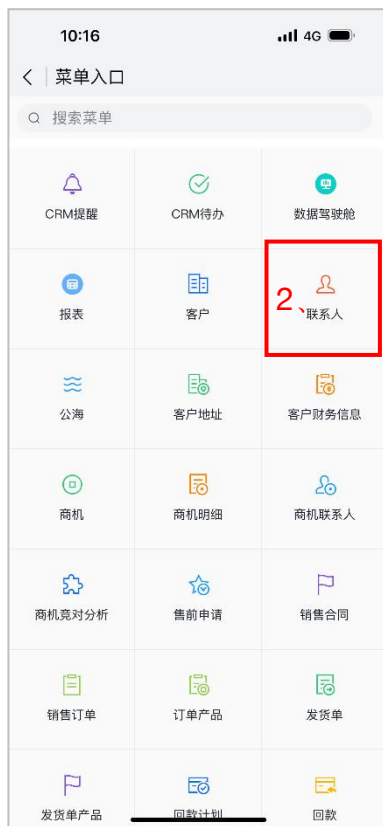


获取客户联系人—从手机通讯录批量导入联系人

1、进入CRM，点击【全部对象】



2、菜单栏中点击【联系人】，进入联系人列表



3、销售线索列表，点击 [...] [扫名片]按钮



4、选择通讯录中的人员，并点击[确定]



5、导入后，在联系人列表中可查看



导入说明-批量导入提供联系人及电话、客户名称。后台可批量导入

操作步骤

- 1、选择导入的业务对象
- 2、选择添加新数据
- 3、下载数据模板
- 4、按照数据模板补充填写数据
- 5、点击上传文档，开始导入即可

注意事项：

- 1、下载的数据模板可以变更顺序（表头），表头非必填信息可以删除（用不到的信息忽略不填即可）
- 2、必填项一定要录入，系统预置如“业务类型”不区分的话选择“预设业务类型”即可
- 3、负责人、相关团队必须跟纷享平台上昵称保持一致
- 4、附件类型字段不建议导入：1) 不可导入本地附件，2) 需先将附件上传至纷享-网盘，获取路径后再导入
- 5、基础数据中，注意内容中有无“空格”，如果有空格需要整体做替换
- 6、导入时建议先导小部分数据，例如先导20-50个数据，检查没问题后再做批量导入；
- 7、导入有关联关系数据时，在不能同时导入时，如回款、回款明细，需要在回款数据中填写与明细对应的唯一值导入，然后再导出，excel中做vlookup，再进行明细的导入

03



——领导层

日报点评

1、待办事项，消息提醒



2、进入CRM，点击【日志】



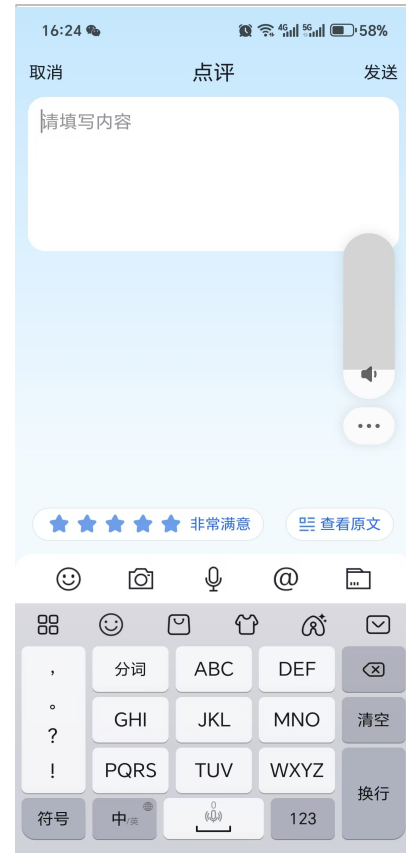
3、左上角，选择待点评日志
，选择需要点评日志进入

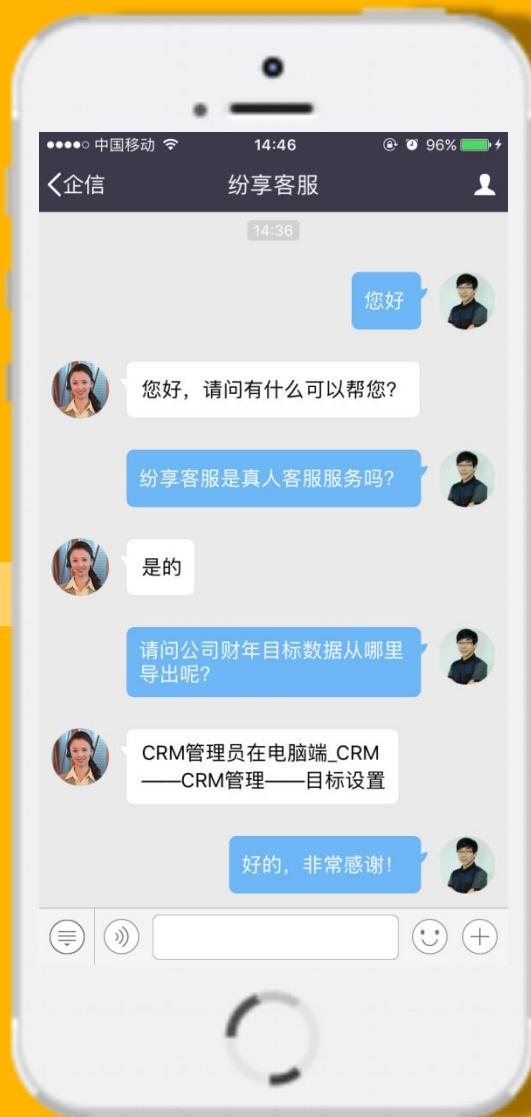


4、右下角点评。



5、3星为合格。一共5星点评。
上面空白处，如有需要详细说明的可以输入文字。支持语音（类似微信）





遇到问题，请联系我

徐中祥 17709824436



纷享销客
移动销售管理专家