

沃创云PC端-操作说明手册(对外)_V1.1.4

- 1 企业用户-账号角色说明
- 2 系统登录
 - 2.1 登录方式
 - 2.2 首页展示
 - 2.3 个人中心管理
 - 2.3.1 号码加白
- 3 实名认证与话术报备
 - 3.1 企业账号实名认证
 - 3.2 员工实名认证
 - 3.3 话术报备登记
- 4 企业控制台使用说明
 - 4.1 企业控制台入口
 - 4.2 部门员工管理
 - 4.2.1 岗位管理及添加岗位
 - 4.2.2 部门管理及添加部门
 - 4.2.3 添加员工及坐席说明
 - 4.3 CRM业务设置
 - 4.3.1 业务模式设置
 - 客户类型设置
 - 客户组设置
 - 4.3.2 流转客户设置
 - 4.3.3 成交签单设置
 - 4.3.4 公海设置
 - 公海类型设置
 - 客户放入公海规则
 - 公海领取规则
 - 4.3.5 销售目标设置
 - 4.4 自定义设置

- 3.4.1 客户字段设置
- 3.4.2 自定义销售阶段
- 3.4.3 客户字段设置
- 4.5 拨号设置
 - 3.5.1 员工拨号设置
 - 3.5.2 每日目标设置
 - 3.5.3 任务规则设置
- 4.6 企业资料
 - 3.6.1 话术报备
 - 3.6.2 话术报备记录
 - 3.6.3 企业账号认证信息
 - 3.6.4 电子合同
 - 3.6.5 复通记录
 - 3.6.6 绑定电信号
 - 3.6.7 直拨号管理
 - 申请直拨号
 - 分配直拨号
 - 直拨号激活
 - 子账号-直拨号激活
 - 直拨号绑定坐席
 - 直拨号退网
- 4.7 全局数据导出记录
- 4.8 资源回收站
- 5 账户充值&服务购买说明
 - 5.1 企业账户充值-线下充值
 - 5.2 企业账户充值-线上充值
 - 5.3 查看账户充值记录
 - 5.4 购买员工坐席
 - 5.5 查看员工坐席购买记录
 - 5.6 购买语音包
 - 4.5.1 不共享语音包
 - 4.5.2 共享语音包

- 4.5.2 固定语音包
- 5.7 查看语音包购买记录
- 5.8 查看语音包消费明细
- 5.9 购买&使用商机服务
 - 5.9.1 首次购买商机服务
 - 5.9.2 加购商机账号
- 5.10 查看商机服务购买记录
- 5.11 沃视获客购买
- 5.12 查看沃视获客购买记录
- 5.13 已订购号码记录
- 5.14 企业开票
 - 4.13.1 申请开票
 - 4.13.2 申请开票记录
- 5.15 AI消费明细
- 6 CRM功能使用说明
 - 6.1 客户管理
 - 6.1.1 新建客户
 - 6.1.2 我的客户
 - 6.1.3 所有客户
 - 6.1.4 签单客户说明
 - 6.2 公海
 - 6.2.1 公司公海
 - 6.2.2 独立公海
 - 6.3 成交机会管理
 - 6.3.1 添加成交机会
 - 6.3.2 我的成交机会
 - 6.3.3 所有成交机会
 - 6.4 签单管理
 - 6.4.1 添加签单
 - 6.4.2 我的签单
 - 6.4.3 所有签单
 - 6.5 待办提醒

- 6.6 产品管理
- 6.7 通话记录
- 7 任务功能使用说明
 - 7.1 企业任务
 - 7.1.1 任务创建
 - 7.1.2 已创建任务管理说明
 - 任务号码再分配规则说明
 - 7.1.3 任务拨打中心
 - 7.1.4 所有任务
- 8 商机服务使用说明
 - 8.1 给员工开通商机服务
 - 8.2 商机额度使用说明
 - 8.3 商机-找企业说明
 - 8.4 商机-地图搜索说明
 - 8.5 商机-我的线索管理
 - 8.6 商机-所有线索管理
 - 8.7 商机-线索公海管理
 - 8.8 商机-线索回收站管理
- 9 AI外呼服务使用说明
 - 9.1 定制AI话术
 - 9.2 购买AI坐席
 - 9.3 AI话费钱包充值
 - 9.4 创建AI任务及管理
 - 9.5 AI线索管理及使用
 - 9.6 AI呼叫记录查询
- 10 智能名片使用说明
 - 10.1 名片设置
 - 10.2 名片绑定申请
 - 10.3 员工名片管理
 - 10.4 名片夹管理
 - 10.5 我的名片夹
 - 10.6 所有访客管理

- 10.7 我的访客
- 10.8 客户评价管理
- 10.9 我的客户评价
- 11 沃视获客使用说明
 - 11.1 数据大屏
 - 11.2 D视频获客
 - 11.2.1 关键词分析
 - 11.2.2 同行博主分析
 - App获取分析源
 - PC获取分析源
 - 11.2.3 精确视频分析
 - App获取分析源
 - PC获取分析源
 - 11.2.4 视频库
 - 11.2.5 客户库
 - 11.3 小红薯获客
 - 11.3.1 关键词分析
 - 11.3.2 笔记库
 - 11.3.3 客户库
 - 11.3.4 账户配置
 - 11.4 K手获客
 - 11.4.1 关键词分析
 - 11.4.2 视频库
 - 11.4.3 客户库
 - 11.4.4 K手cookie配置
 - 11.5 B站获客
 - 11.5.1 关键词分析
 - 11.5.2 视频库
 - 11.5.3 客户库
 - 11.6 百度地图
 - 11.6.1 地图任务
 - 11.6.2 地图客户

- 11.7 评论关键词
- 11.8 个人中心
- 12 广告助手使用说明
 - 12.1.对接流程
 - 12.2 广告商授权
 - 12.3 未初始化提示
 - 12.4 百度广告授权对接
 - 12.5 巨量引擎API申请接入和授权对接说明
 - 12.6 腾讯广告API申请接
 - 12.7.搜索竞价管理
 - 12.8信息流管理
 - 12.8.1信息流投放看板
 - 12.8.2广告渠道
 - 12.9 广告投放管理
 - 12.10 广告对比分析
 - 12.11线索流量来源分析
 - 12.12 落地页分析
 - 12.13 设置
 - 12.14 数据概览
- 13 SCRM使用说明
- 14 报表介绍
 - 14.1 首页统计概览
 - 14.2 员工通话统计
 - 14.3 员工结果统计
 - 14.4 每日语音包消耗统计
 - 14.5 员工语音包消耗明细
 - 14.6 每日任务号码统计
 - 14.7 目标完成明细统计
 - 14.8 目标完成率统计
 - 14.9 每日新增客户统计
 - 14.10 客户回访跟进统计
 - 14.11 我的通话统计

- 14.12 我的语音包消耗明细
- 14.13 我的目标完成统计
- 14.14 我的新增客户统计
- 14.15 我的回访跟进统计
- 14.16 业务统计报表
- 14.17 销售漏斗报表
- 14.18 成交机会流转
- 14.19 销售目标统计
- 14.20 销售业绩排行
- 14.21 签单收款统计
- 14.22 我的销售业绩趋势
- 14.23 我的签单收款统计
- 14.24 我的业务统计报表
- 14.25 名片访问统计
- 14.26 我的名片访问统计
- 14.27 名片质量分析
- 14.28 我的名片质量分析

外部文档

V1.1.4

版本	说明	编辑时间	编辑人
V1.0.0	以2020-11-1的在线系统编写文档	2020-11-10	XJD
V1.0.1	以2020-12-3系统更新后修改文档	2020-12-04	XJD
V1.1.0	以迭代10和迭代11更新后的系统修改文档	2021-02-18	XJD
V1.1.1	以迭代11、12、14、15、16和AI外呼的系统功能，更新本次文档	2021-04-03	XJD
V1.1.2	以迭代17-37的系统功能，更新本次文档	2022-03-16	SRL

V1.1.3	以迭代38-47系统功能，更新本次文档	2022-08-30	SRL
V1.1.4	以迭代48系统功能，更新本次文档	2022-11-30	SRL

注：

1. 本手册的示例图片涉及金额仅为示例演示，具体各类收费请以平台和商务通知为准。
2. 使用系统遇到问题时，请用Ctrl+F搜索功能：输入问题关键字查找解决方法。
3. 本操作手册不定期更新。

1 企业用户-账号角色说明

角色		账号获取方式	介绍
企业超管		商务线下提供或沃创云给注册手机发送开通短信。 下文称：企业账号	<ol style="list-style-type: none"> 1. 作为企业的管理账号，权限最高 2. 有【企业控制台】操作权限，对系统进行初始化设置或日常规则变更设置等。 3. 涉及金额交易的操作，如充值、购买等。 4. 可查看全局数据信息 5. 无实际业务操作权限（如拨号）
员工	部门负责人	由企业账号登录系统，进入《部门员工管理》创建员工并设置为部门负责人- 该角色已更新为普通员工	<ol style="list-style-type: none"> 1. 任务、CRM等业务操作权限 2. 可查看所在部门和下级部门的相关数据信息。
	普通员工	由企业账号登录系统，进入《部门员工管理》创建员工	<ol style="list-style-type: none"> 1.任务、CRM等业务操作权限 2.只能查看自己的相关数据信息。

2 系统登录

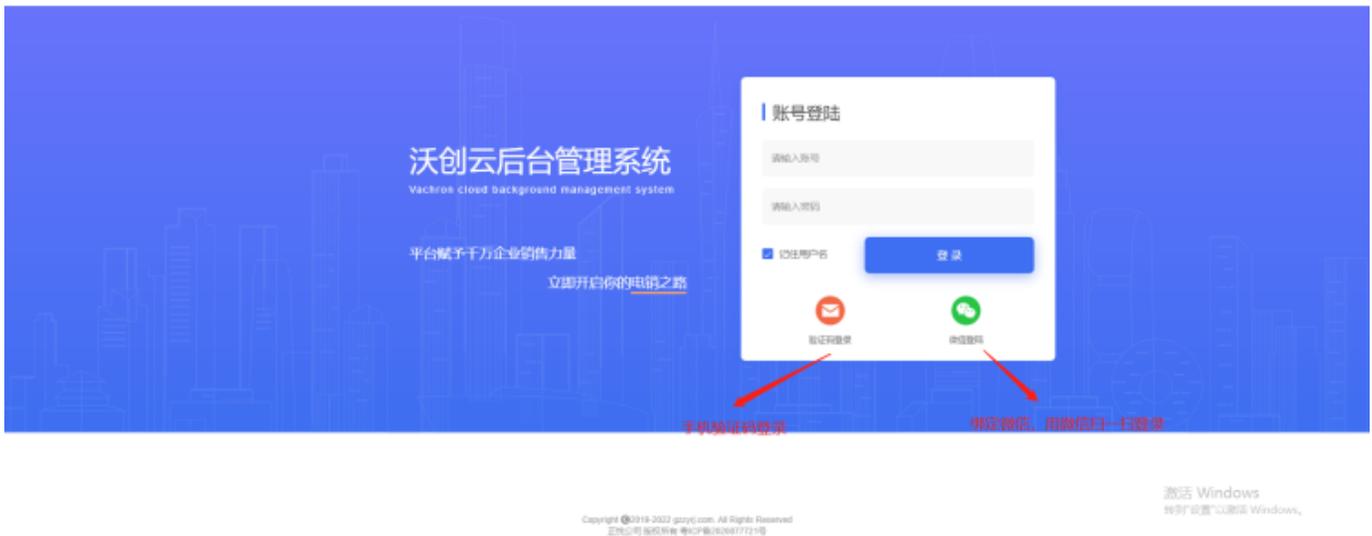
2.1 登录方式

1. 沃创云登录链接：<https://ykhadmin.gzzyrj.com>
2. 系统提供账号登录和快捷登录、微信扫码登录三种方式：
 - a. 账号登录：使用账号+密码登录。
 - b. 验证码登录：使用手机号+验证码登录。首次登录建议使用该方式，登录进入个人中心修改登录密码。
 - c. 微信扫码登录：微信扫描二维码，关注微信公众号后进行绑定。
3. 登录安全判断：pc验证码登录过增加：localstorage,判断是否是常用地；

举个例子：

示例1: A账号首次使用谷歌浏览器，需用验证码登录(前提：非当前账号首次登录和修改过密码登录)

示例2: A账号首次使用谷歌浏览器，后使用360浏览器登录，使用360浏览器时需用验证码登录。如后再使用谷歌浏览器无需验证码。提示文案：为了您的账号安全，请使用验证码登录！



2.2 首页展示

1. 登录进入首页，系统根据账号角色显示标题，根据登录的账号角色，企业账号和员工账号显示的首页信息不同。
2. 企业账号登录后显示如图



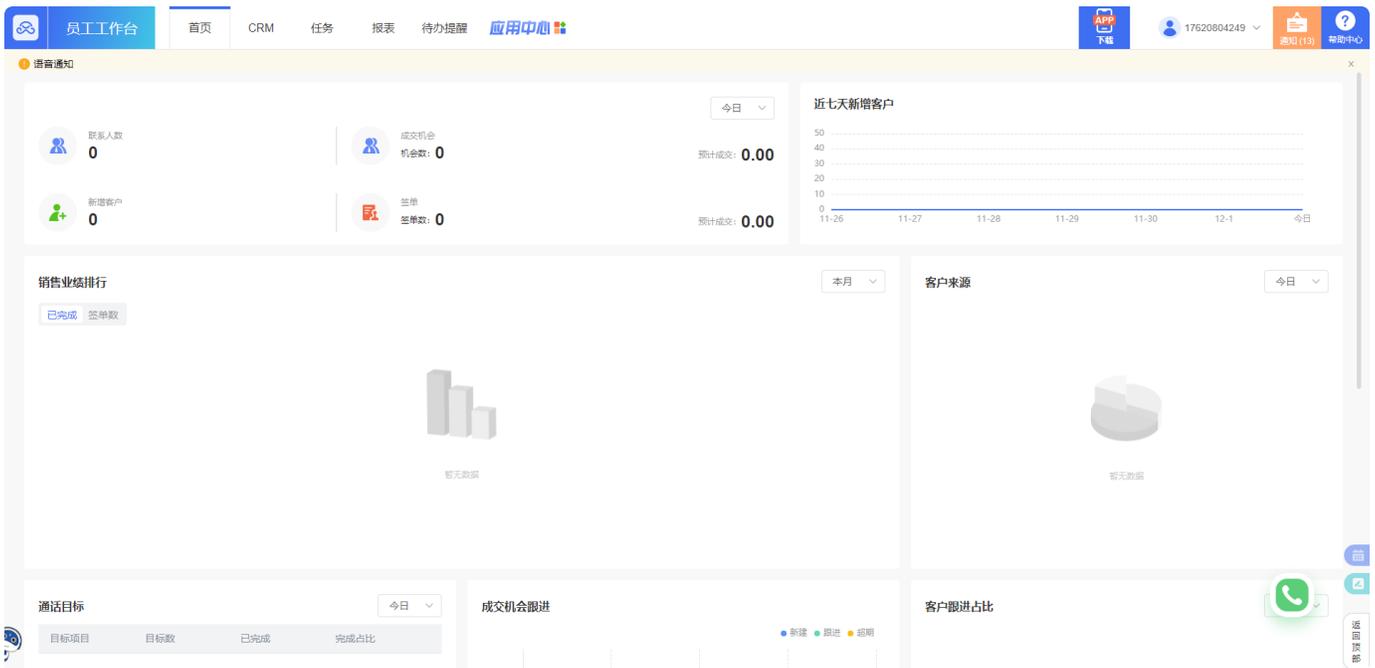
3.企业账号可通过菜单【设置】进入企业控制台，进行企业全局设置。



【企业控制台】设置项如下：详见《企业控制台使用说明》介绍。



4. 员工登录后显示如图



5. 增加找客服、建议/吐槽入口



5.1如子主账号的认证状态是未认证当登录后会弹出该框：



5.2建议吐槽窗口：如有建设或不满可再此留言(一天最多填写3次)；

建议/吐槽窗口
×



感谢您对小沃一直以来的支持，如对系统不满或建议可以在此留下您的脚印！

* 类型: 建议 吐槽

* 内容:

取消
确定

2.3 个人中心管理

1. 个人中心入口：账号登录后，如图位置

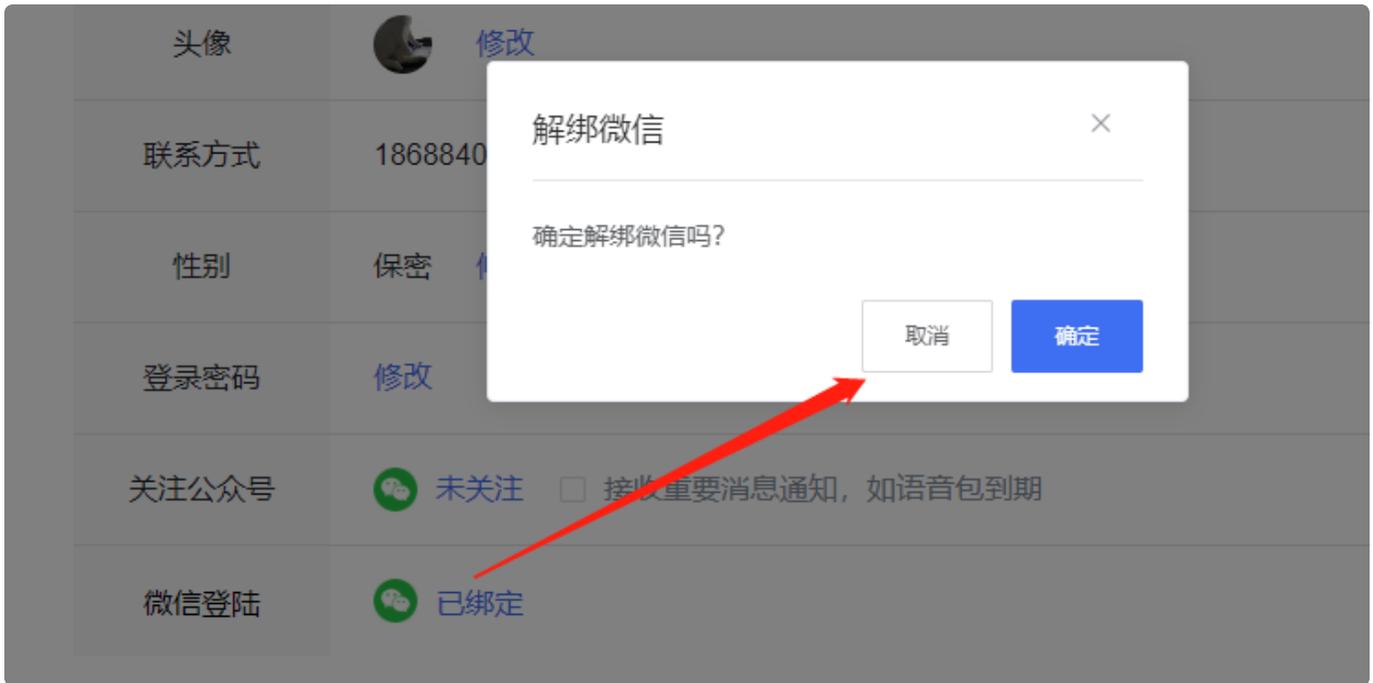


1. 进入个人中心，按需修改信息



1. 出于安全保障，需要对当前的手机号进行短信验证，才能更换手机号。

2. 若企业账号的手机号失效，可联系商务或客服协助更换。
3. 若员工账号的手机号失效，请使用企业账号自行到《企业控制台》的部门员工管理修改账号的手机号。
4. 若企业账号已经充值过修改企业名称则需要等平台进行审批通过才能修改成功，并且修改成功后需要重新进行实名认证。
5. 可以关注微信公众号接收语音包到期提醒、充值到账提醒等相关重要消息通知。
6. 如在登录页没有绑定微信可在个人中心进行绑定微信或解绑微信登录；



2.3.1号码加白

1. 个人中心->号码加白，加白分为：自动加白和人工加白根据企业所用外呼方式和线路决定是属于自动加白还是人工加白；
2. 只有子账号才有加白入口并且加白号码只能是当前企业内的员工号码；



自动加白样式：按需填写对应的身份证信息和手机号，获取验证码成功后填写即可加白成功！

号码加白

身份姓名:

身份证号码:

手机号码:

验证码:

人工加白样式：按需填写对应的身份证信息和手机号提交后等待平台进行进行审核加白，如加白成功可直接使用如加白失败查看你对应的失败的原因请重新加白！

号码加白

身份姓名:

身份证号码:

手机号码:

加白失败样式：

号码加白

1.失败原因: xxxxxx
2.失败原因: xxxxxx

身份姓名:

身份证号码:

手机号码:

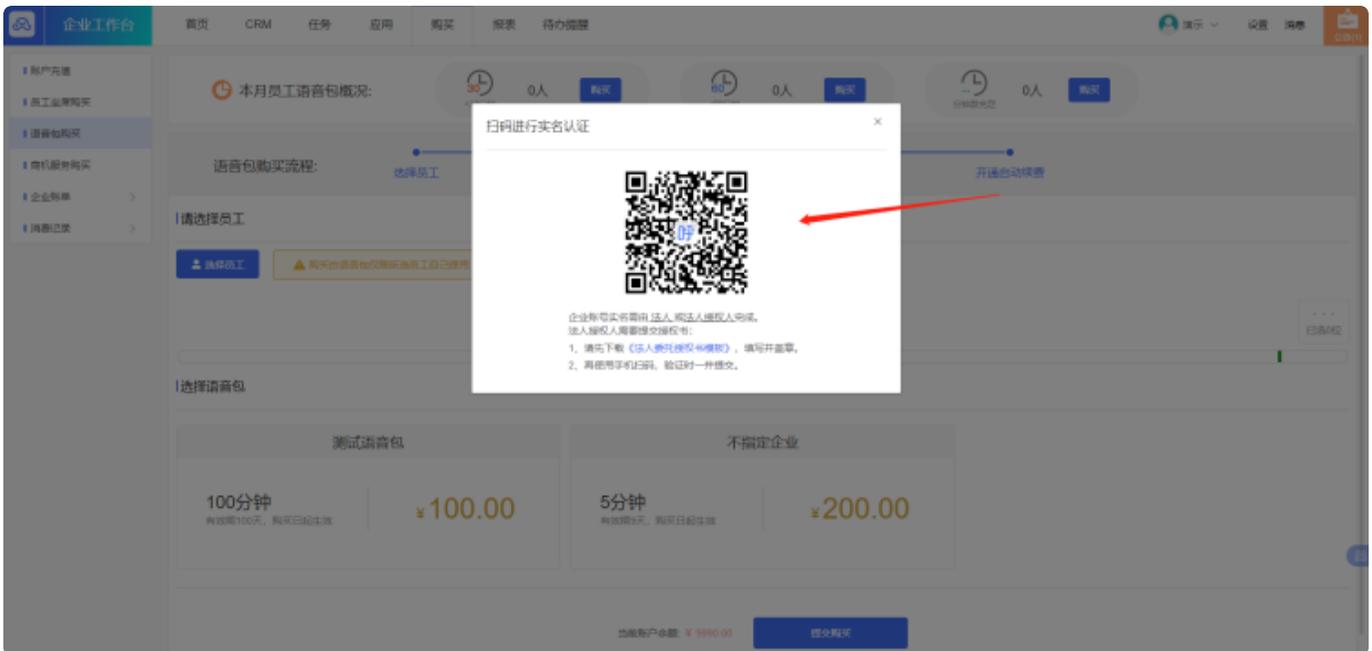
3 实名认证与话术报备

1. 使用平台的增值服务（外呼服务、商机服务等），需要进行账号实名认证。
2. 首次购买语音包前，企业需要进行企业账号实名认证，提交话术报备，审核通过才能购买。
3. 员工使用外呼服务前，需要完成实名认证。

若购买语音包时选择或查找不到员工，请检查员工是否已完成实名认证，进《部门员工管理》查看。

3.1 企业账号实名认证

1. 触发实名认证机制，有以下几种情况：
2. 开通或购买增值服务：如购买语音包、开通AI服务、开通商机服务、开通沃视获客服务等；
3. 话术报备；
4. 使用法人授权人方式认证，每隔30天需再次认证；
5. 企业所有账号连续7天未登陆，再次登录使用时，需要再次认证；
6. 企业被禁用拨号服务，重启拨号服务后，需要再次认证，才能使用拨号功能。
7. 需要使用 [完整版沃创云APP](#) 扫描二维码，进行实名认证。



1. 另外一个实名认证入口如图，点击，系统会显示实名认证二维码，扫码认证。



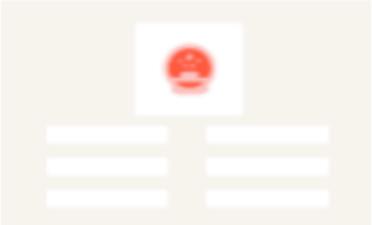
1. 企业账号实名认证提供企业法人或企业法人授权人两种方式。

2. 使用企业法人进行实名验证，验证通过后，无需核验。
3. 使用企业法人授权人进行实名验证，验证通过后，每隔30天需要进行核验。
4. 需要提交的信息包括：
5. 企业法人验证：需要提交营业执照、身份证人面像、国徽像。（如上传的照片识别不正确，可在识别框重进行编辑后在进行提交）；

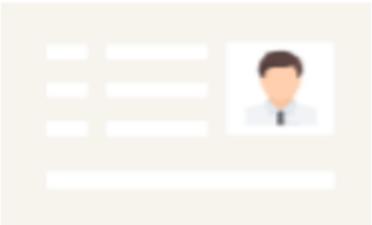
18:09 📶 🔋

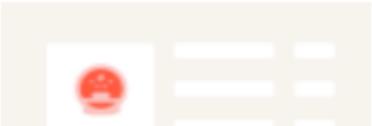
✕ 沃创云 ...

1 2 3
填写个人信息 人脸识别 验证结果

 上传营业执照
(系统自动加水印, 请放心上传) 

企业法人 企业法人授权人

 上传人面像 

 上传国徽像 

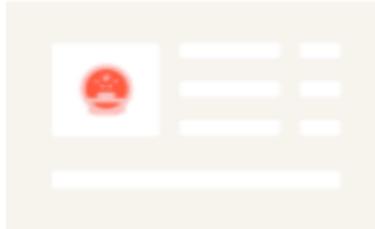


1. 企业法人授权验证：需要提交营业执照、身份证人面像、国徽像、企业法人委托书。

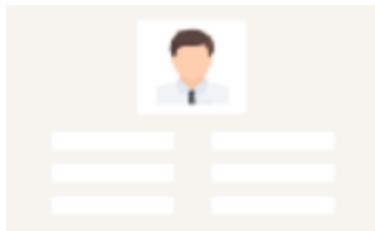




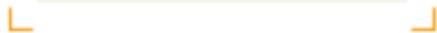
上传人面像



上传国徽像



上传企业法人委托书



注：企业法人委托书模板请从PC端的弹窗中下载。

每个营业执照仅限一个企业账号认证。

扫码进行实名认证



企业账号实名需由 法人 或 法人授权人 完成。

法人授权人需要提交授权书：

- 1、请先下载 [《法人委托授权书模板》](#)，填写并盖章。
- 2、再使用手机扫码，验证时一并提交。

答单成功:0

转化率 0.00%

认证注意事项：

- 1. 人脸识别：建议使用真实人脸与身份证照片差别不大的人员，避免识别失败。
请避免在光线过暗/亮、浓妆、整形、使用遮挡物遮挡脸部等情况。
当人脸识别不通过次数超过当日限制，请在24小时再次认证。**
- 2. 上传身份证信息识别成功后，如身份证信息有生僻字可再识别的文本中进行修改信息；
如没有问题点击确认无误即可；
按照上传的内容全部上传成功后进行下一步操作；**



3.2 员工实名认证

1. 触发实名认证机制，有以下几种情况：
2. 账号首次使用拨号服务，后续两天登录系统，需要进行复验；
3. 账号每隔30天，在使用拨号服务时，触发验证；
4. 所在企业被禁用拨号服务，重启拨号服务后，账号使用拨号服务时，需要重新验证；
5. 账号更换手机号，在使用拨号服务时，需要重新验证；
6. 账号连续7天无登录，再次登录使用拨号服务，需要重新验证。
7. 员工实名认证入口，员工账号登录系统后，在个人中心下方进行实名认证；



1. 员工账号实名认证信息
2. 填写姓名和身份证号码。

注：一个身份证仅限一个账号验证。请确保所用身份证未被其他账号验证，否则已验证的账号验证失效，需要重新验证。

沃创云

1 2 3

填写个人信息 人脸识别 验证结果

姓名 请输入真实姓名

身份证号 请输入身份证号

下一步

1. 人脸识别：建议使用真实人脸与身份证照片差别不大的人员，避免识别失败。请避免在光线过暗/亮、浓妆、整形、使用遮挡物遮挡脸部等情况。当人脸识别不通过次数超过当日限制，请在24小时候再次认证。

3.3 话术报备登记

1. 使用沃创云平台的拨号服务，需要进行话术报备。
2. 话术报备没有登记次数的限制，**当实际业务有变更或平台稽查员发现话术违规时，都需要自行登录系统提交新的话术。**
3. 话术登记后，平台会进行审核。若审核不通过，请按意见修改并重新提交话术。如有不清楚，请联系商务或客服协助。

以下话术报备截图非最终版本，平台可能会定期更新报备内容。

1. 根据实际业务选择报备的外呼模式，填写对应话术信息。同一个外呼模式如还在审核中则不能再次发起提交，需等平台审核成功或不通过才可继续提交；



1. 话术提交后，请等待平台审核。**如需加急审核，请联系商务。**

注：为避免重复提交话术，话术审核后，才能重新提交新话术。



1. 查看已提交的话术报备记录入口：包括查看话术详情及审核结果

提交时间	话术	审核状态	不通过原因	操作
2021-03-31 21:11:51	A:您好, 请问是陈总吗? B:是的 A:您好, 我这边是西安快网信息科技有限公司的, 我姓郑 B: 什么事 A:您想申请惠之新康活动(惠康)的时候, 您向我们咨询过 A:您这边是XX公司吗? B:是的 A:好的, 那麻烦您一下准备好, 把地址和资料发给我, 通过— 已通过			详情
2021-03-31 21:09:20	A:您好, 请问是陈总吗? B:是的 A:您好, 我这边是西安快网信息科技有限公司的, 我姓郑 B: 什么事 A:您想申请惠之新康活动(惠康)的时候, 您向我们咨询过 A:您这边是XX公司吗? B:是的 A:好的, 那麻烦您一下准备好, 把地址和资料发给我, 通过— 不通过		法人姓名资料与营业执照不符	详情

1. 点击页面底部【保存草稿】，可以先保存已有信息，后续补充再提交审核。

点击查看《身份证正反面》示例

保存草稿

提交审核

4 企业控制台使用说明

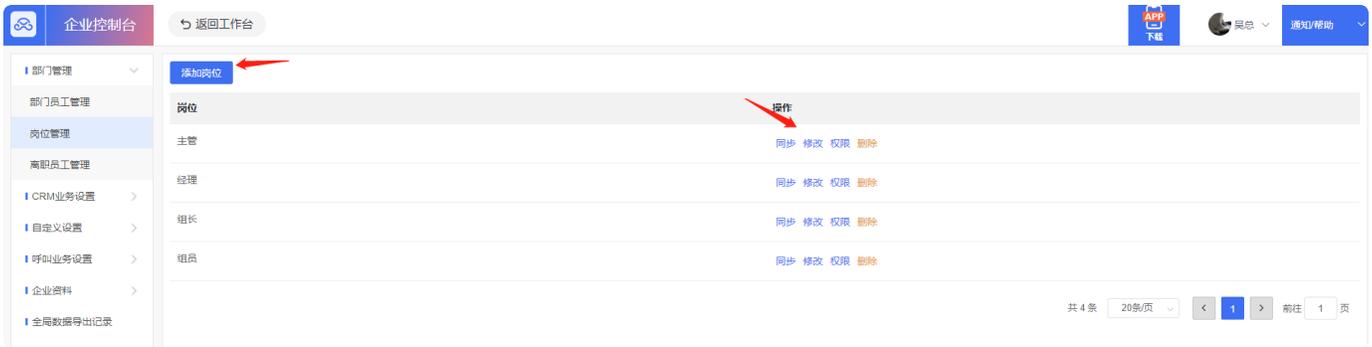
4.1 企业控制台入口

4.2 部门员工管理



4.2.1 岗位管理及添加岗位

1. 系统初始化默认5个岗位，请根据需求编辑或添加。
2. 岗位用在添加员工信息中选择，如添加了员工选择了岗位则优先获取岗位权限，如没选择岗位默认为普通员工权限；
3. **同步操作**当使用岗位权限后又对权限内容有所修改可使用同步操作（同步菜单约3-5分钟，点击后请耐心等待）；



4.2.2 部门管理及添加部门

1. 系统初始化，没有任何部门数据。用户根据实际情况，自定添加部门。



鼠标移到具体部门位置，可添加/修改/删除部门

4.2.3 添加员工及坐席说明

1. 添加员工会消耗员工坐席数量，每添加一个员工，则消耗一个员工坐席。当员工坐席为0时，不能添加员工，需要购买员工坐席。
2. 已确定离职的员工数据不可逆请谨慎操作。



1. 当选中部门，点击【添加员工】，系统默认为所选部门，可手动进行修改。

2. 添加的新员工【验证状态】默认为未验证，可点击**认证码**截图发给相应的员工扫码完成员工实名认证。

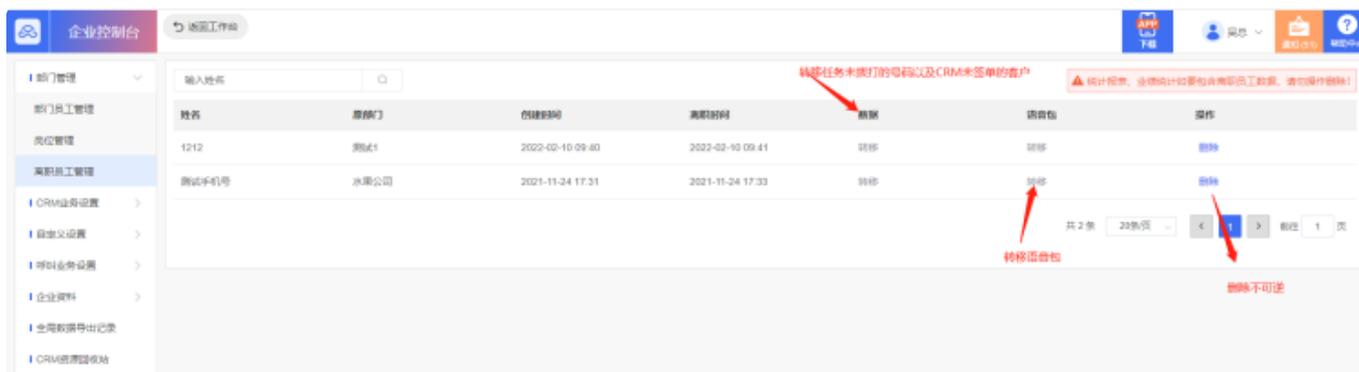
注：员工如果需要使用沃创云拨号功能，需要实名认证。



1. 员工离职，会释放员工坐席。

注意：离职员工后，数据处理如下：

1. 转移数据：任务（未拨打的号码）和CRM客户未签单的客户。
2. 转移语音包：只可以转给同一个线路的员工(固定模式)，未使用该语音包的员工(不共享/共享模式)，
3. 离职：离职的员工回进入离职员工管理(如要删除改员工需到该页面删除)



4.3 CRM业务设置

4.3.1 业务模式设置

客户类型设置

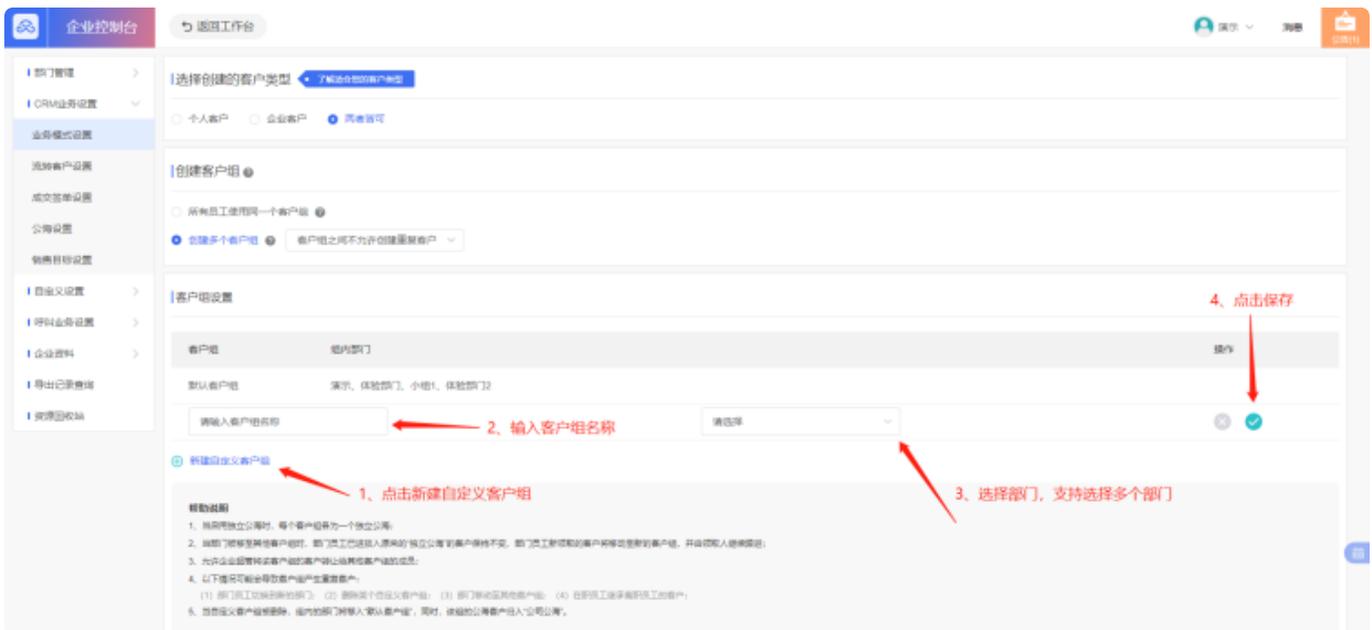
1. 系统提供“个人客户”、“企业客户”两种客户数据类型，系统初始化默认为企业客户类型。
2. 个人客户：以**联系方式**作为去重字段。
3. 企业客户：以**客户名称**作为去重字段。
4. 系统支持客户类型切换。切换后，已添加的客户保留原来的客户类型，新添加的客户按切换的客户类型保存。
5. 允许两种客户类型存在，在创建客户时，需要选择当前添加的客户是什么类型。



客户组设置

1. 该功能适用大规模的企业或企业存在多个市场策略，例如如同时销售同一产品或同一区域的业务部门划分成一个客户库，可以创建多个客户组，并自定义每个客户组的客户录入规则。
2. 系统默认为“所有员工使用同一个客户组”，该模式下，启用的独立公海，以部门为单位创建独立公海。

注：允许重复客户时，当客户组中的部门更换客户组，或切换为同一个客户组时，可能会存在重复客户数据。



4.3.2 流转客户设置

1. 当任务号码、线索号码、拨号器的号码进行登记时，符合设置的客户标签，系统自动将号码添加为客户；
2. 员工未成交客户上限： 该功能用于限制子账号《我的客户》允许保存的客户数量。



1. 系统默认客户等级的标签和客户跟进的标签，可自行在《自定义设置》的《客户字段设置》中完成。
2. 如关闭该按钮，拨打号码进行标记，就不会流转到我的客户列表。

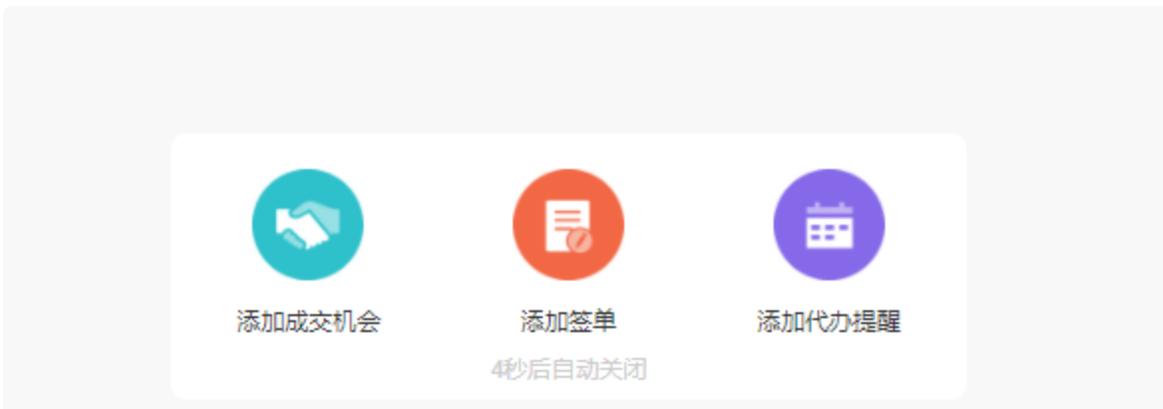
启用自动流转客户



转为客户的标准：

4.3.3 成交签单设置

1. 在客户跟进过程（如添加沟通日志），跟进进度选中已设置的标签，系统会弹窗提示



1. 截图的跟进标签为当前系统默认设置，可自行在在《自定义设置》的《客户字段设置》中完成。
2. 签单设置是CRM客户添加签单后根据设置信息更改客户根据标签以及客户等级。



4.3.4 公海设置

公海类型设置

1. 公海分为公司公海和独立公海，公司公海默认开启且不能关闭。
2. 独立公海跟业务模式有关联，根据业务模式的客户组模式定义独立公海。
3. 当客户组为“所有员工使用同一个客户组”时，独立公海以部门为单位；
4. 当客户组为“多个客户组”时，独立公海以客户组为单位。

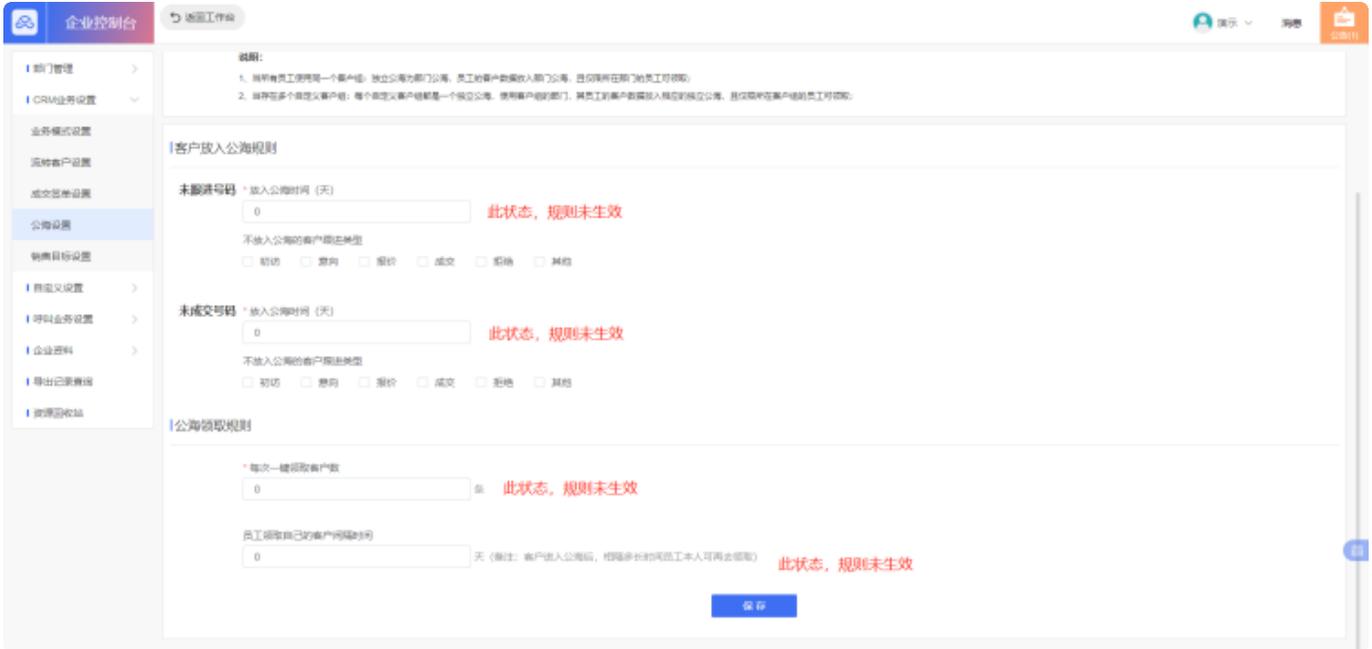


客户放入公海规则

1. 未跟进号码放入公海规则：指客户资源在指定天数内，**无通话记录或沟通日志**，系统则判定为未跟进号码，可指定跟进类型不在判定规则范围内。
2. 未成交号码放入公海规则：指客户在指定时间范围内号码跟进类型没有变成“不放入公海的客户类

型”，系统判定为未成交，系统自动将其放入公海。

0天默认是不启用该规则，默认默认0，请按需修改。



公海领取规则

1. 每次一键领取客户数：指员工在PC端和APP，点击一键领取公海客户的数量。

系统默认0条，即员工无法领取。请拿到企业账号后，立即按需设置，避免造成业务影响。

1. 员工领取自己的客户间隔时间：指员工的客户进入公海后，员工需要等待多少天后，才能领回自己的客户。

系统默认0天，即员工随时可领回。请拿到企业账号号后，立即按需设置，避免造成业务影响。

4.3.5 销售目标设置

1. 设置业绩考核范围：系统根据所设置的签单收款状态，计算员工的业绩考核范围。



1. 需先设置业绩考核范围，系统根据所设置的规则，对相应状态的签单进行统计分析。



1. 设置销售目标



4.4 自定义设置

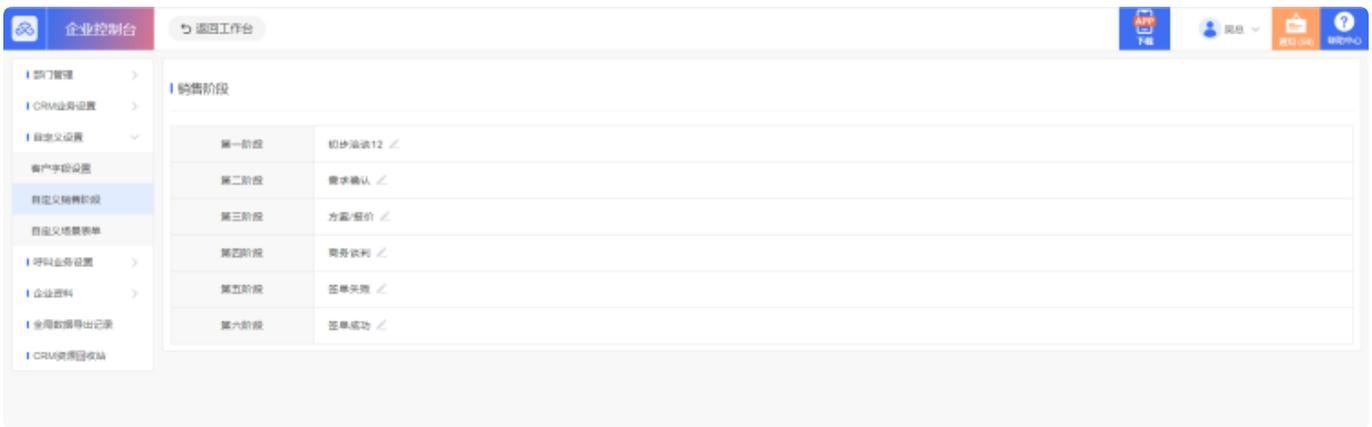
3.4.1 客户字段设置

1. 客户字段用在【任务】的号码信息、【CRM】的客户信息中。
2. 系统默认字段不能修改，新增字段不能跟系统现有字段重复。



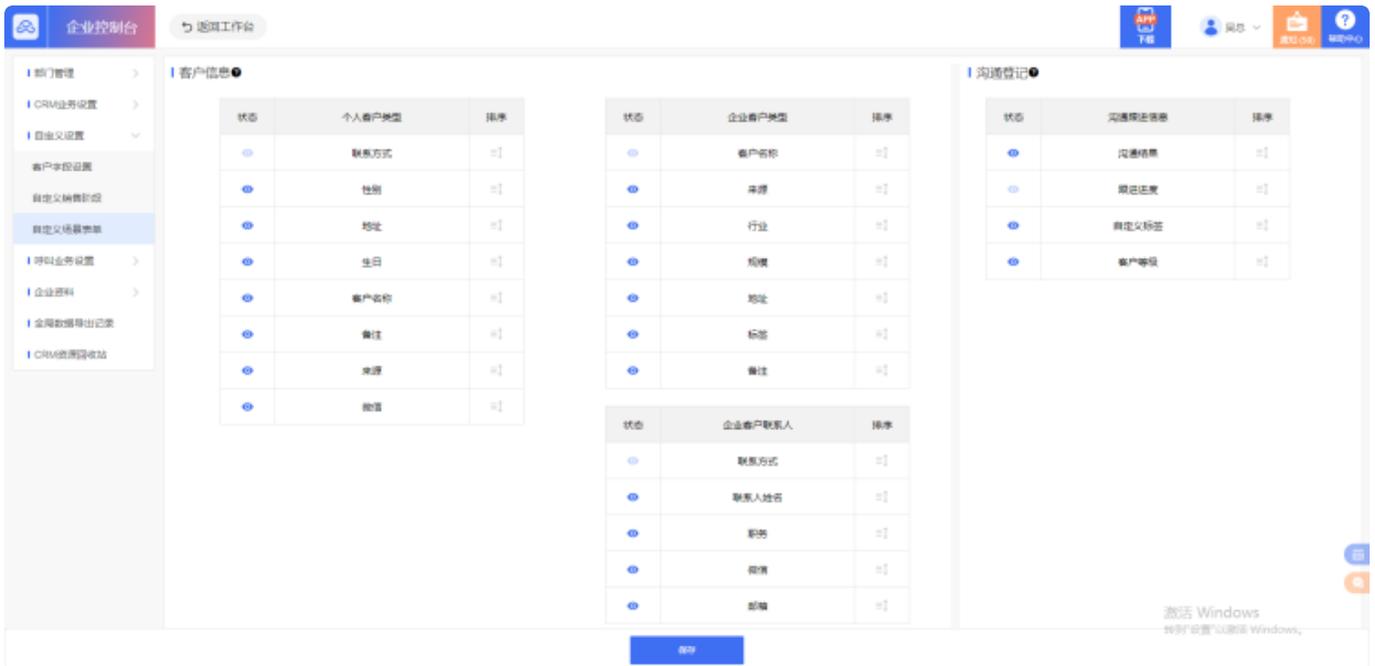
3.4.2 自定义销售阶段

1. 自定义销售阶段应用于CRM添加成交机会时选择的成交机会。
2. 系统有默认阶段，可根据自身需求调整阶段内容。
3. 销售阶段不可删除不可新增，默认只有6个阶段。



3.4.3 客户字段设置

1. 自定义场景表单用于添加客户时是否显示/隐藏字段，以及对字段的排序。
2. 包含客户基本信息以及沟通登记。



4.5 拨号设置

3.5.1 员工拨号设置

1. 沃创云平台提供可拨打时段为：08:30-21:30，请在此范围内设置。
2. 有效通话时长：以该标准判断每个通话是否为有效通话。



3.5.2 每日目标设置

1. 用于为员工创建每日目标，可多名员工使用相同的每日目标。
2. 因设置的目标项均涉及拨打功能，因此**该设置只适合实名认证通过的员工**。



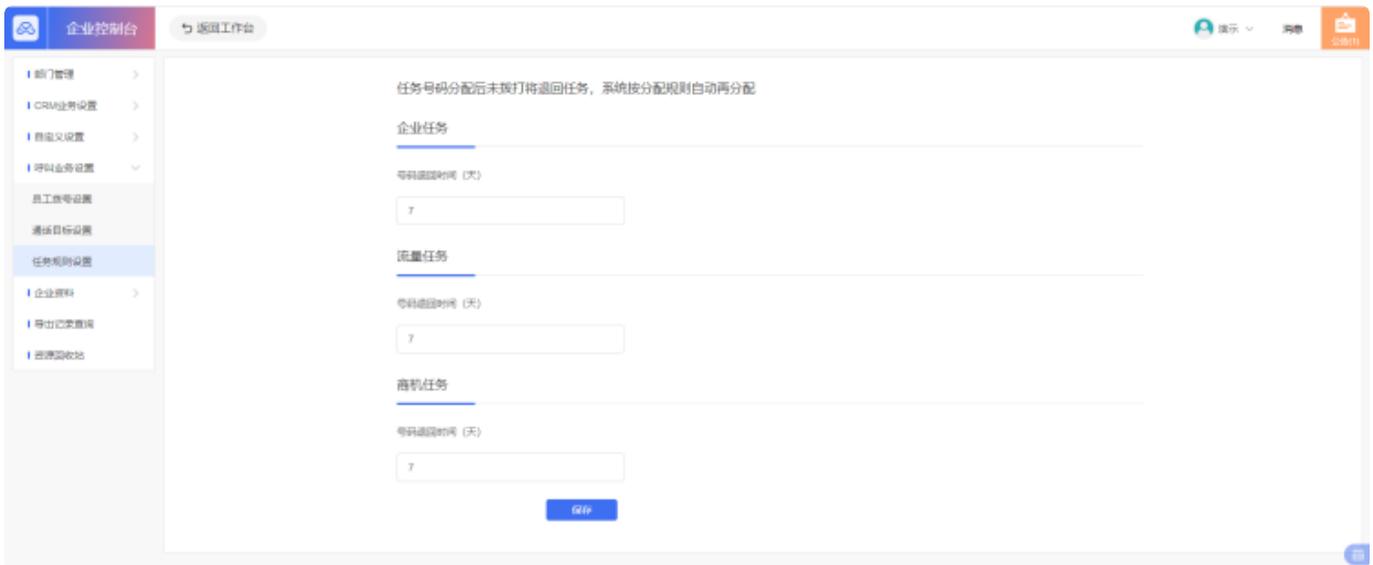
1. 创建每日目标，创建说明见下图



目标完成率计算规则：勾选的目标项目完成率总和。（目标项目完成率=目标项目实际完成数÷目标项目目标值×业绩占比）

3.5.3 任务规则设置

- 指各种类型的任务号码分配后，超出设置的天数，任务号码自动退回到任务，系统按分配规则重新分配。
- 系统默认7天后分配，**请拿到企业账号后，立即按需设置，避免造成业务影响。**



4.6 企业资料

3.6.1话术报备

详情操作可查看：[《话术报备登记》](#)

3.6.2话术报备记录

详情操作可查看：[《话术报备登记》](#)

3.6.3企业账号认证信息

用于企业管理员进行实名认证

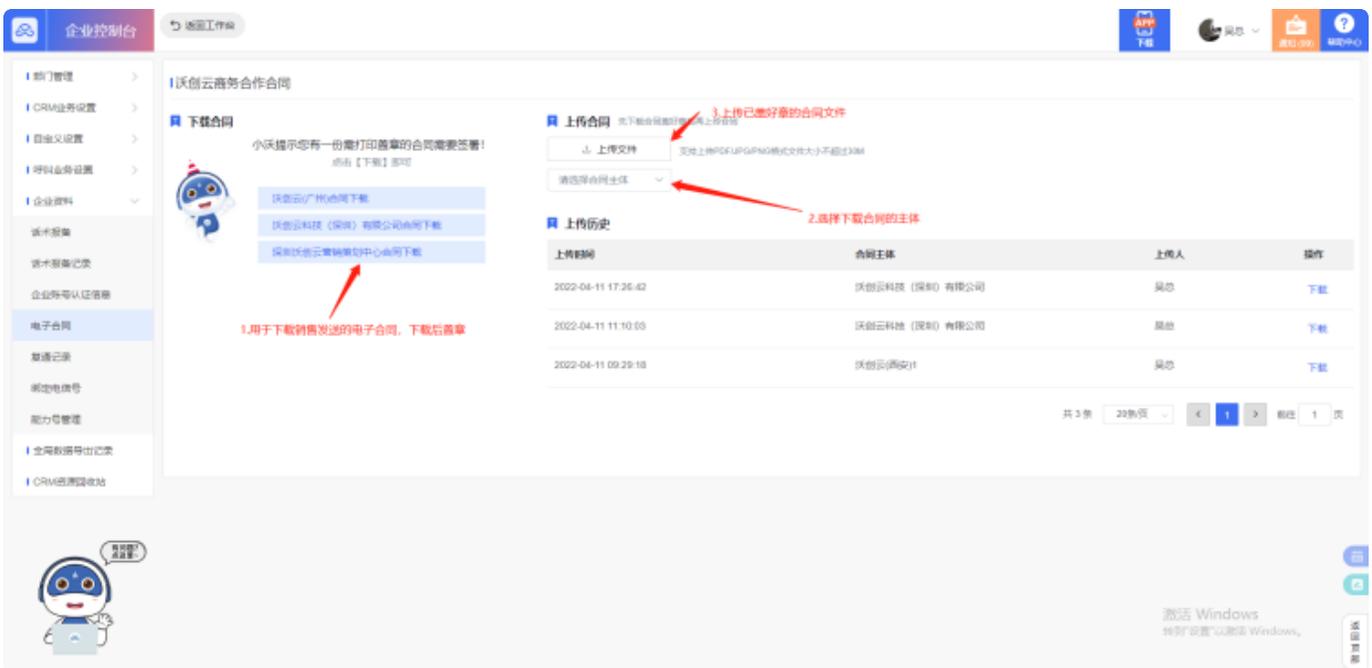


企业管理员已认证样式：



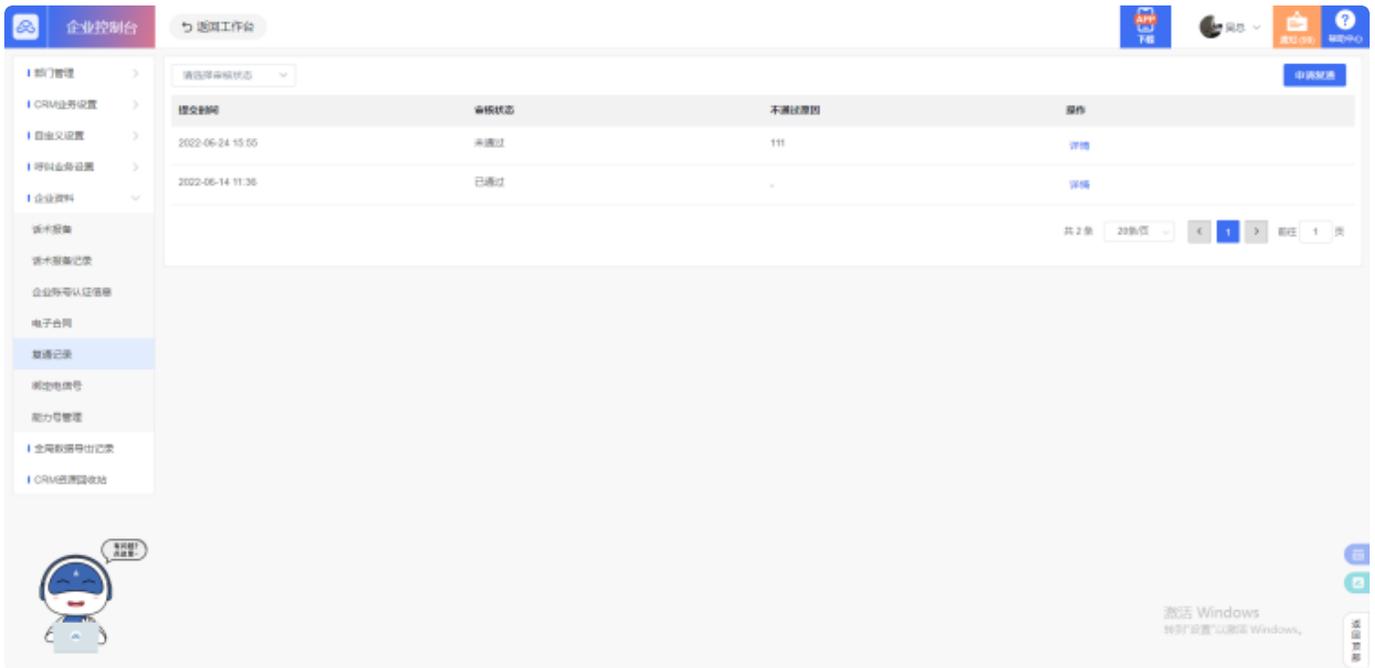
3.6.4 电子合同

电子合同应用于平台和企业首次签约或者合同内容更改，由平台进行发送给企业，企业下载属于签署盖章的合同然后进行上传。



3.6.5 复通记录

当企业员工在拨打的过程中出现违规偷跑话术、辱骂等操作被话术稽查员查出，会对该企业进行暂停线路、罚款、签署保证书处罚操作，企业自行根据处罚的力度上传对应申请复通的证明



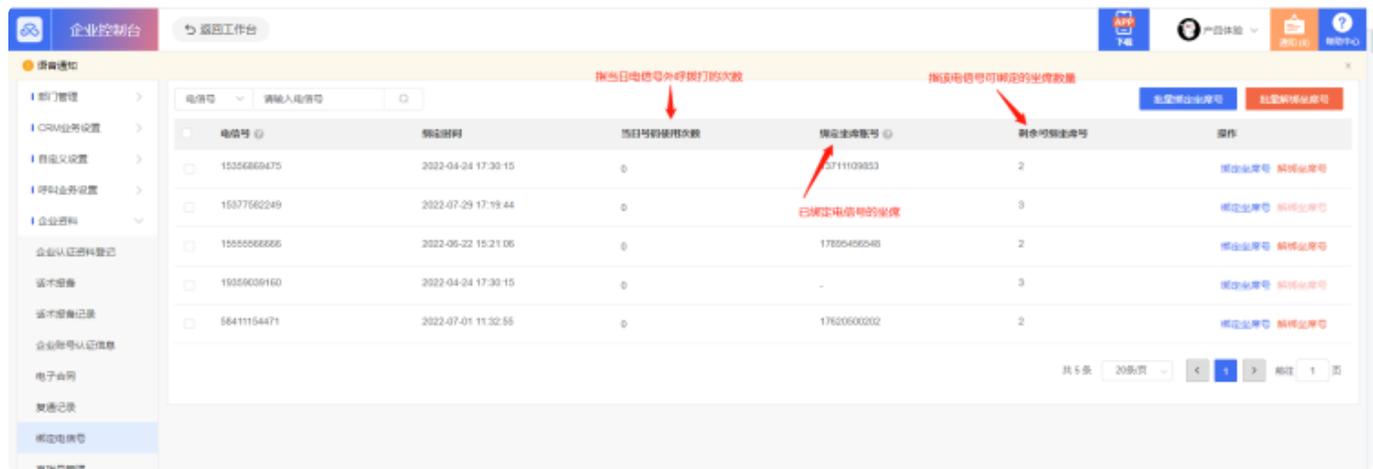
企业的拨号状态为**暂停**时，才可以进行申请复通；通过平台对企业的处罚程度上传对应申请复通资料；
注：根据平台要求申请复通资料随时会有变化，截图仅供参考；



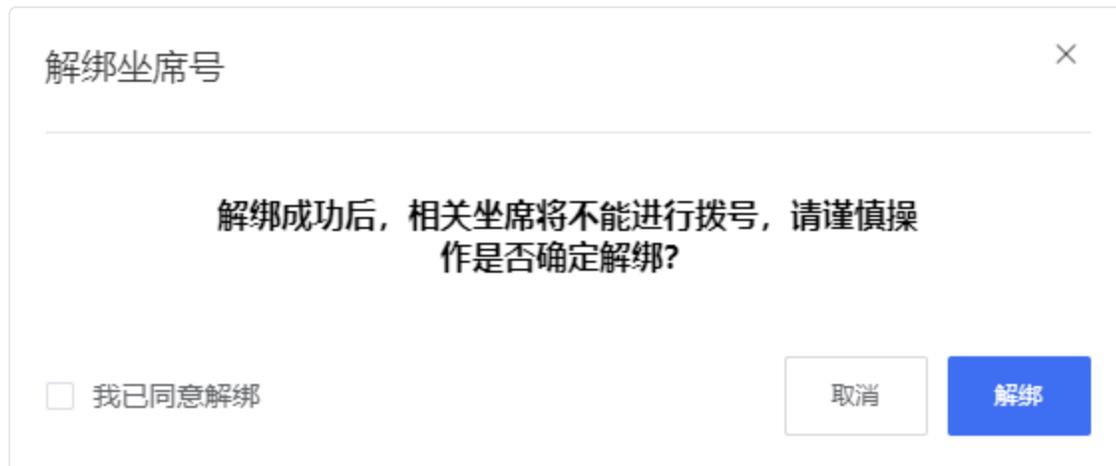
3.6.6 绑定电信号

如企业使用的呼叫方式为回拨，则需要申请电信号绑定对应坐席才可进行拨打；（电信号由企业提供给平台，由平台激活后再给企业，最后企业自行给电信号绑定坐席）

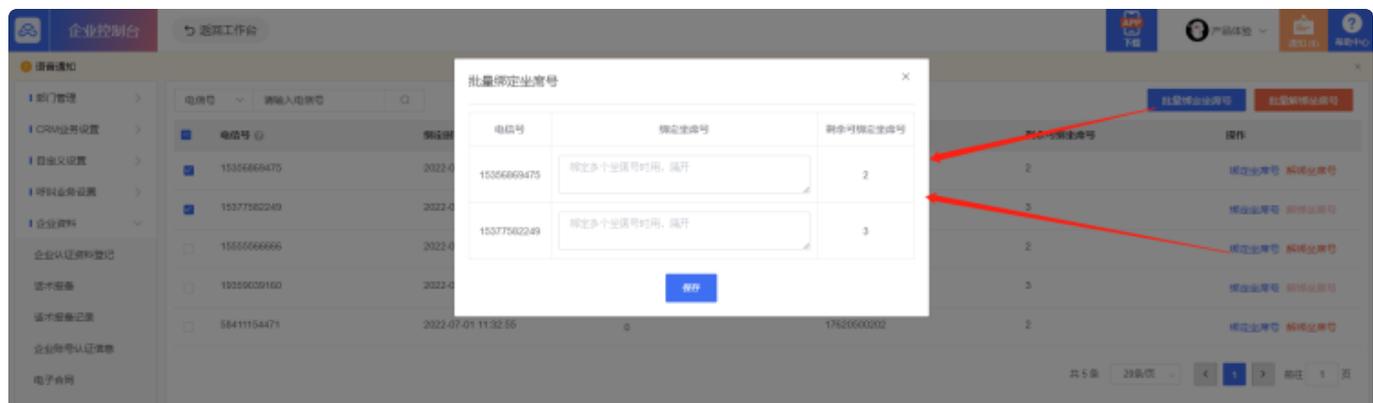
电信号名词说明：电信号指拨打时外显的号码；



可对已绑定坐席的电信号进行单个坐席解绑和批量坐席绑定操作，解绑成功后该坐席则不能使用拨号功能；**请谨慎操作！**



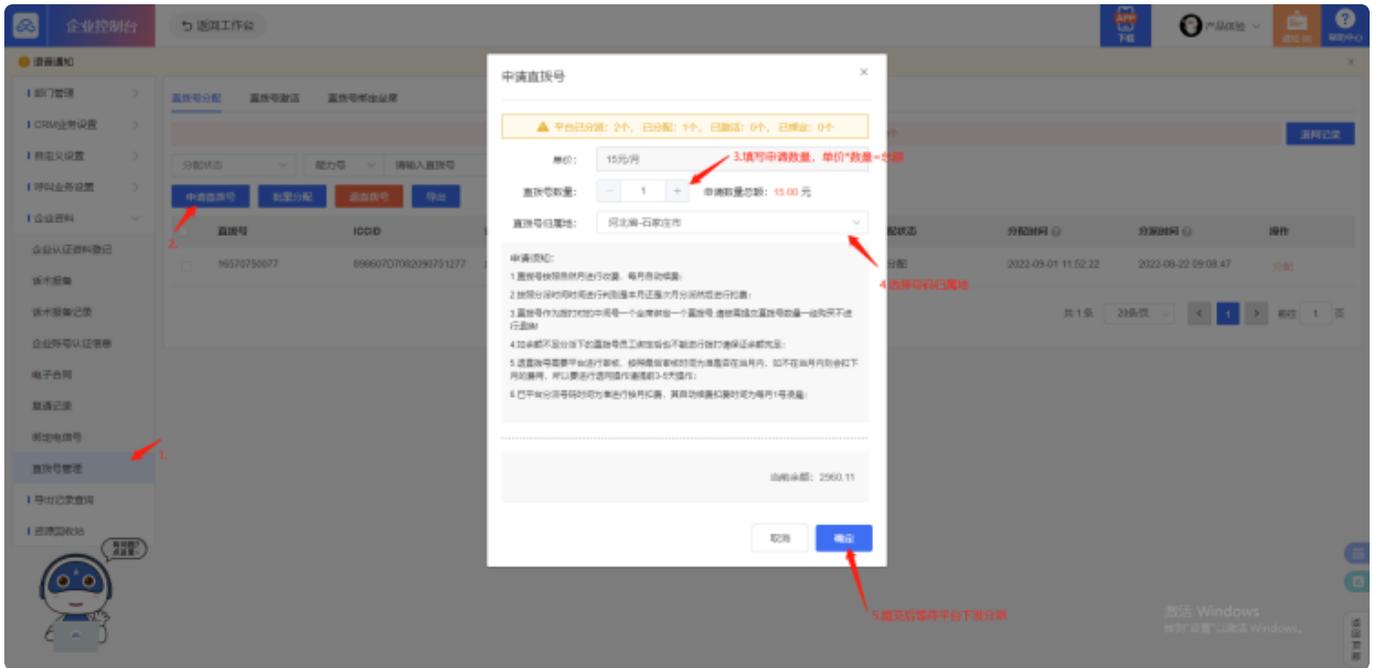
可对电信号进行批量绑定坐席和单个绑定坐席，一个坐席只可以绑定一个电信号为1V1绑定关系，绑定成功后该坐席才可以使用拨号功能；



3.6.7直拨号管理

申请直拨号

1. 先申请直拨号，根据当前公司坐席的数量选择申请数量；
2. 号码归属地为拨打时外显的地区，可根据自身选择对应地区；
3. **申请后会冻结余额**，等待平台分派对应直拨号(能力号)，平台分派号码后再扣除冻结余额；
(注：直拨号次月1号自动扣费)

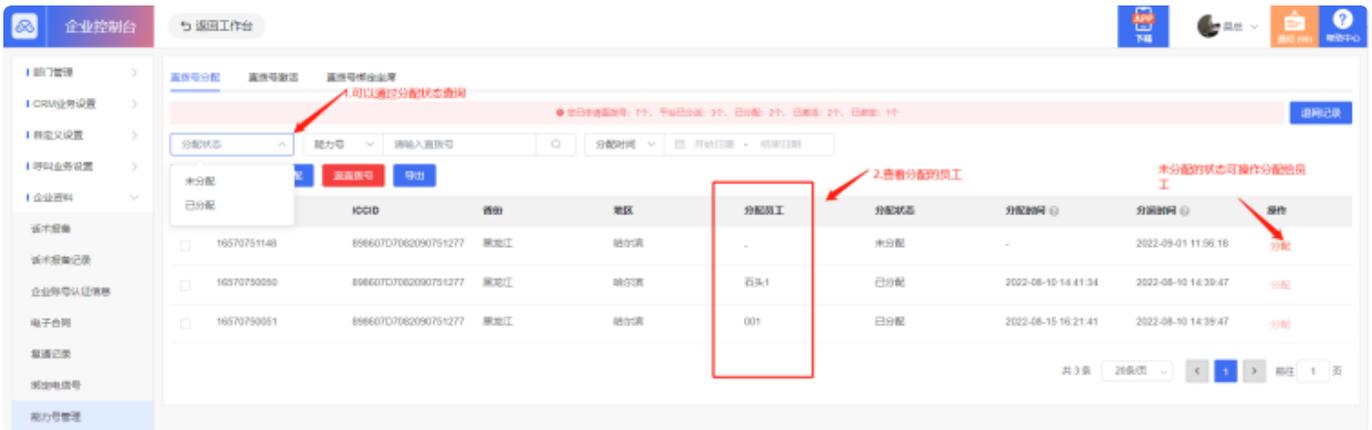


1. 平台分派号码后在列表生成对应记录；

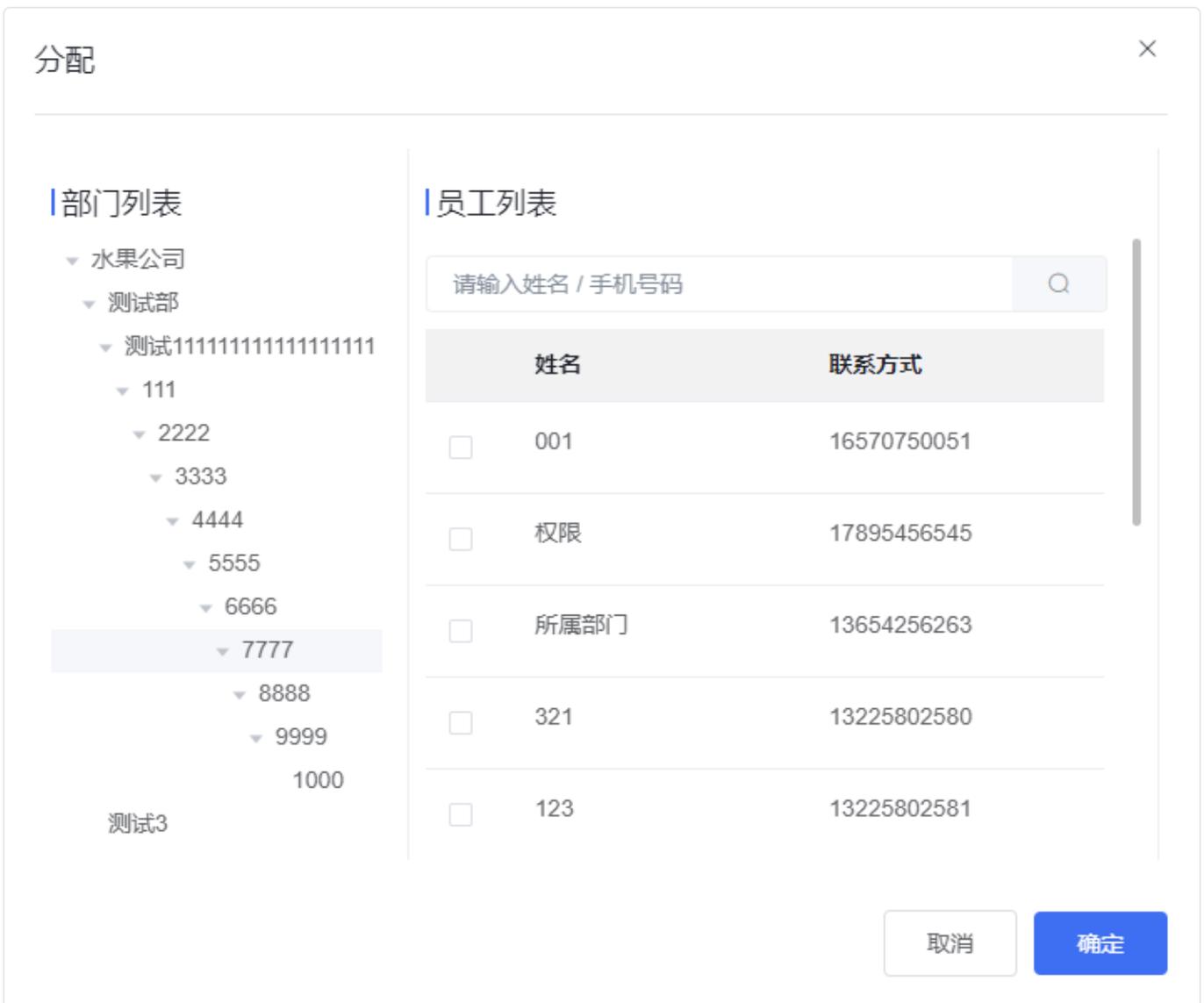


分配直拨号

1. 可以进行把对应直拨号分配给对应员工进行激活；
2. 支持批量分配和单个直拨号分配，单次只允许分配给一个员工；
3. 可以通过分配状态查询，把未分配的直拨号分配给对应员工；



1. 选择分配的员工，确认分配即可；（支持批量和单个分配直拨号分配）



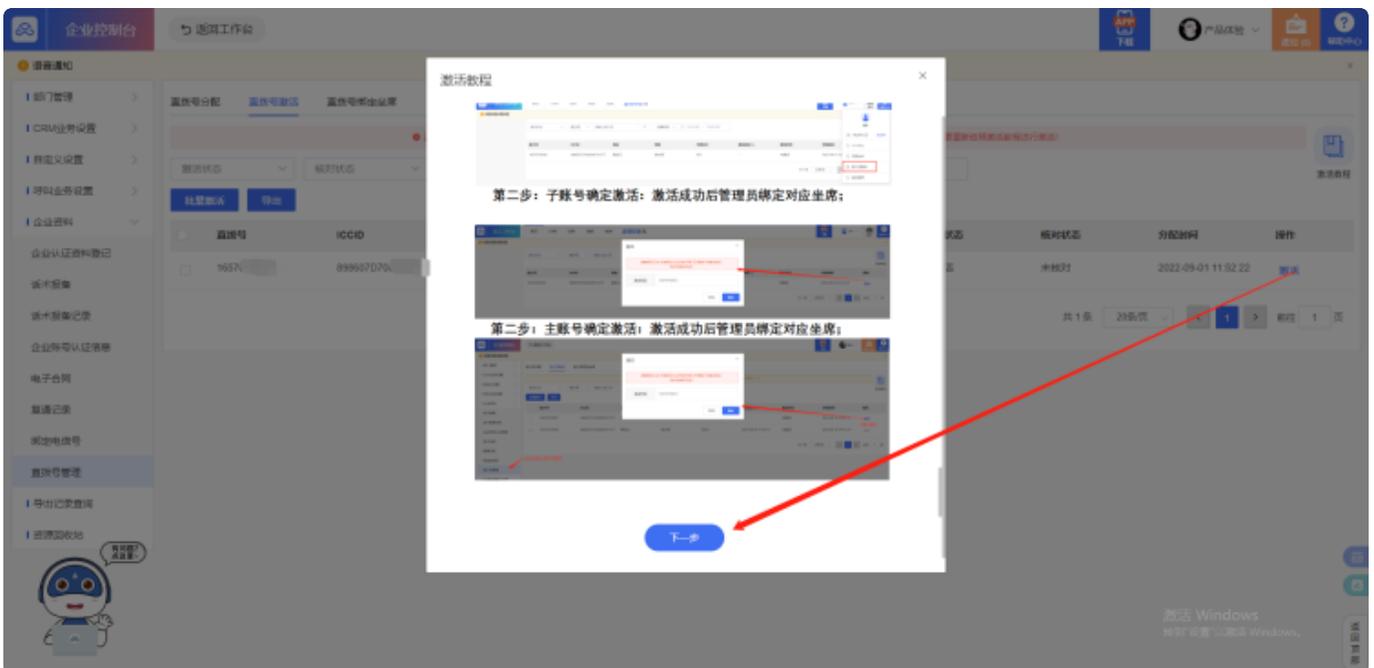
直拨号激活

用于查看已分配给员工，员工是否激活直拨号(能力号)；

一个身份证信息可以激活认证5个直拨号(能力号)；



主账号可对已分配的账号进行激活（如实际没有在“云号App”中激活成功，点击激活无效）；
激活成功后才可以进行绑定坐席；

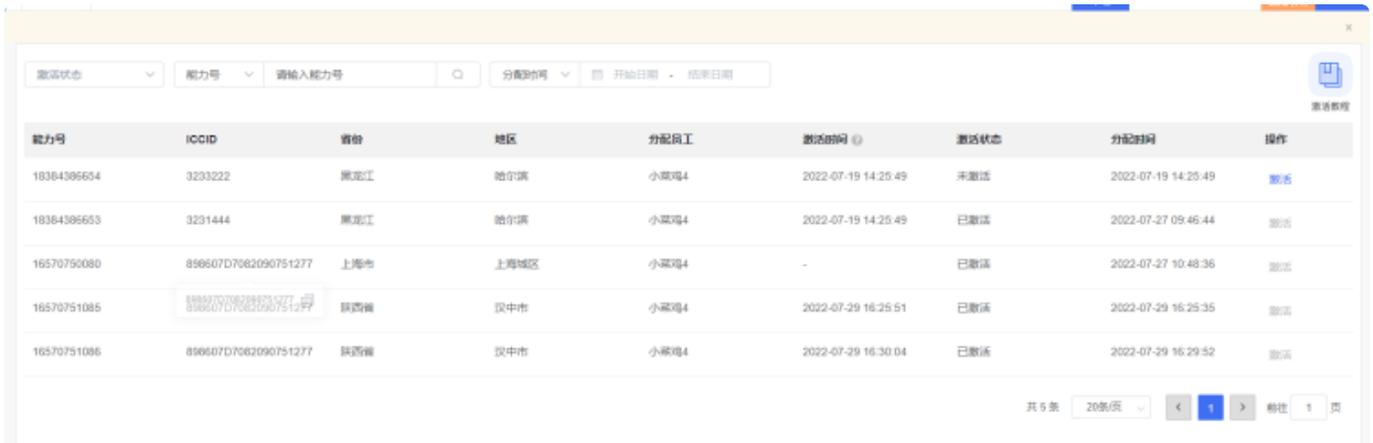


子账号-直拨号激活

1. 当主账号分配对应直拨号(能力号)给员工时，员工个人中心下方有：直拨号(能力号)激活入口；



1. 点击可查看主账号给对应员工的直拨号(能力号)，员工拿着直拨号(能力号)和ICCID在“云号App”激活即可；



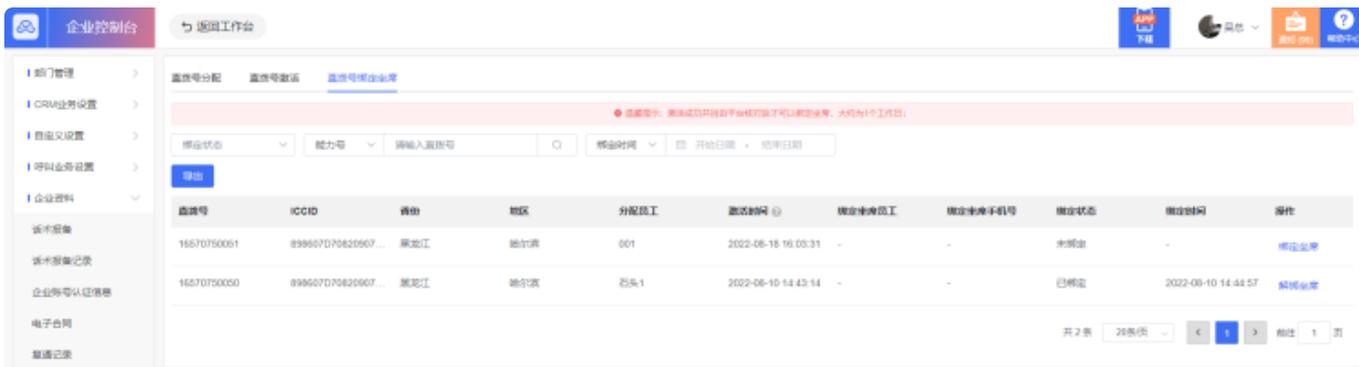
1. 在“云号App”中激活，激活成功后改变沃创云激活状态；

2. 激活成功后才能给坐席绑定对应直拨号(能力号)，一个身份证信息可以激活认证5个直拨号(能力号)；



直拨号绑定坐席

1. 直拨号激活后才可以绑定坐席，一个坐席只可绑定一个直拨号；



绑定坐席弹框：绑定坐席成功后才可以进行拨打



解绑坐席弹框：解绑坐席后该员工坐席不可再进行拨打；

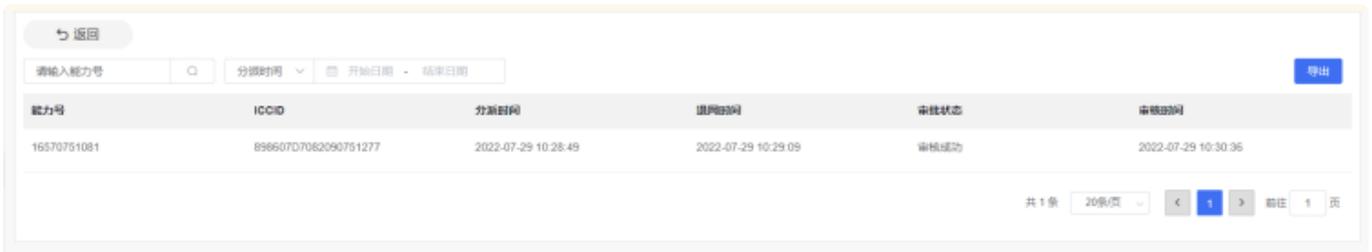


直拨号退网

1. 在直拨号(能力号)分配页面可对已分配的直拨号(能力号)进行退网操作，退网成功后次月不可在对该直拨号(能力号)进行拨打和使用；
2. 企业申请退网需要由平台进行审核，审核中可对直拨号(能力号)进行使用在退网记录中可查询申请退网记录以及平台的审核进度；



1. 审核退网记录：



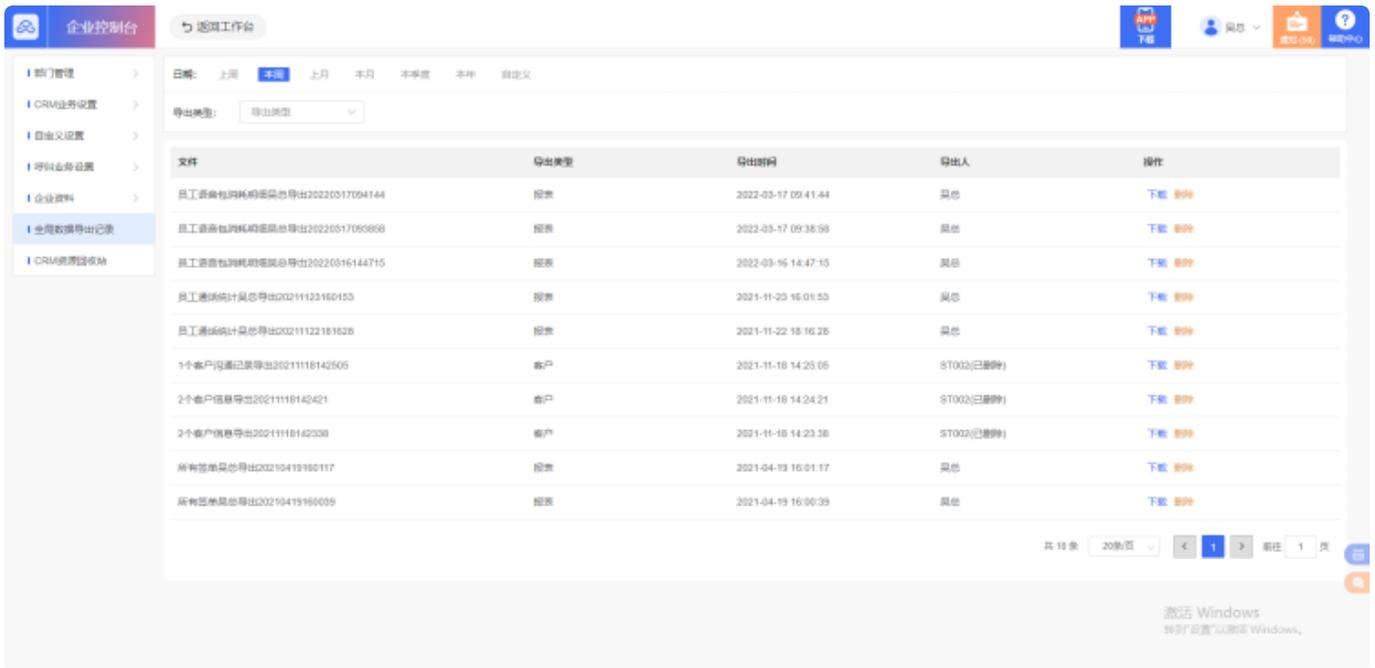
特别说明：如果选择的直拨号在退网审核中：期间能力号还是可以继续使用，待退网成功次月则不可继续使用所以如是审核中或者当月审核通过的还可以继续使用的直拨号会有以下提示：



4.7 全局数据导出记录

用于查看企业的下载导出记录和导入删除记录。

可通过导出时间进行查询。



4.8 资源回收站

1. 资源回收站用于存放删除的客户数据，包括：①所有账号主动从CRM模块中删除的客户数据；②账号被删除，其客户数据自动放入回收站。

注：在回收站中进行删除，数据将找不回，请谨慎使用该功能。



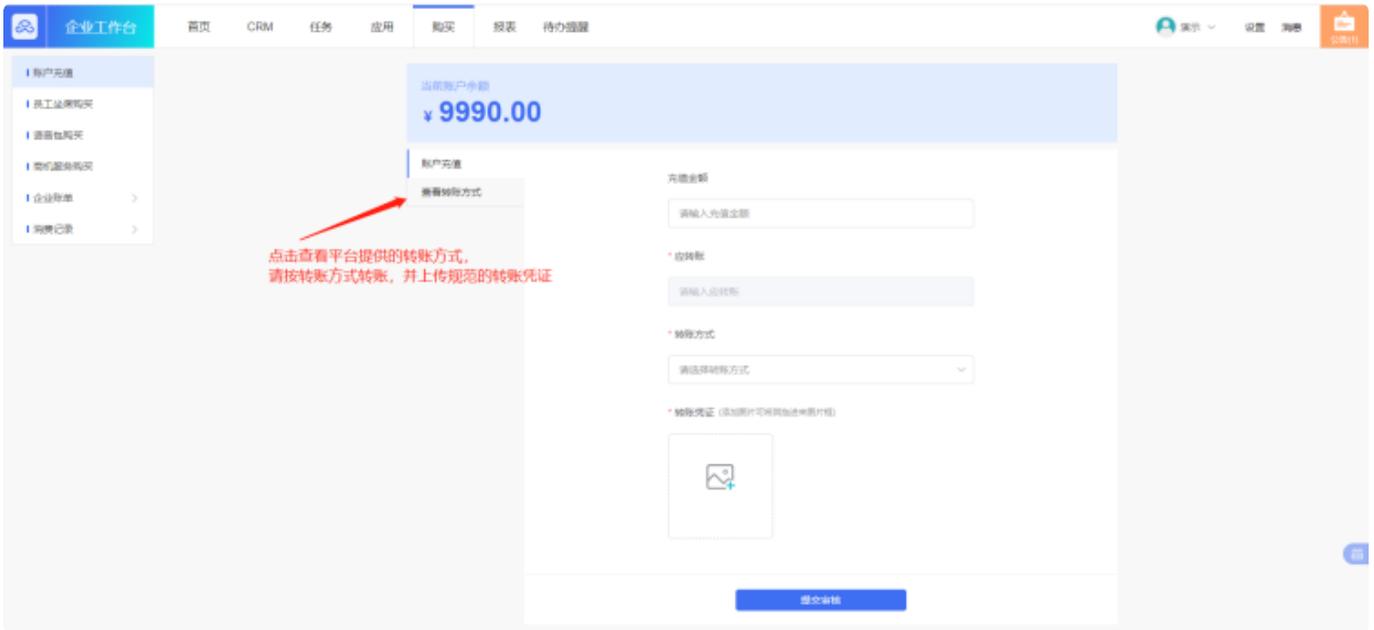
5 账户充值&服务购买说明

5.1 企业账户充值-线下充值

1. 因涉及企业账户金额变动，账户充值限企业账号使用。当企业账户余额不足时，请及时充值，避免对拨号等业务造成影响。



1. 查看充值转账方式：【购买】-【账户充值】,充值金额即本次充值应转账的金额。请如实转账，系统会进行审核。



1. 转账凭证：支付宝转账凭证请按下图示例标准提交，一旦不符合标准审核不通过。

< 账单详情



*亚

-1,000.00

交易成功

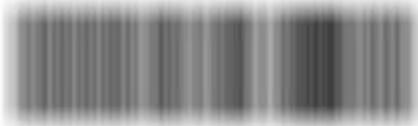
付款方式 余额宝 >

商品说明 商品

创建时间 2020-09-25 11:38

订单号 2020092522001437231412142805

商家订单号 商家可扫码退款或查询交易



1601 ***** 点击查看订单号

账单分类 生活服务 >

标签和备注 添加 >

查看往来记录 >

5.2 企业账户充值-线上充值

1. 支付方式分为3种：支付宝、微信、对公转账，支付宝，微信的二维码有效期为15分钟，过期后扫码再进行付款无效。



支付宝转账：



公户转账：

对公转账 ✕

企业全称 沃创云（深圳）信息科技有限公司

银行账户 4000026609203582107

开户行 中国工商银行股份有限公司深圳龙华支行

[复制转账信息](#)

转账备注:

*付款回执: 请上传转账成功后的付款回执

[点击查看凭证截图示例](#)

5.3 查看账户充值记录

1. 充值记录提供给企业账号查询，使用入口：在【购买】-【企业账单】下的【账户充值记录】
2. 可查看提交的充值审核结果。
3. 汇总：系统只统计充值审批通过的充值金额。
4. 支持开票状态查询订单；



5.4 购买员工坐席

1. 因购买涉及企业账户支付，需由企业账号操作购买。
2. 当员工坐席不足时，请及时购买员工坐席。
3. 购买入口【购买】->【员工坐席购买】，如图：



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

5.5 查看员工坐席购买记录

1. 购买记录提供给企业账号查询，使用入口：在【购买】-【企业账单】下的【员工坐席购买记录】
2. 系统清晰记录当次购买前剩余（可用的）坐席数、当次购买坐席数以及购买后（可用的）坐席总数



5.6 购买语音包

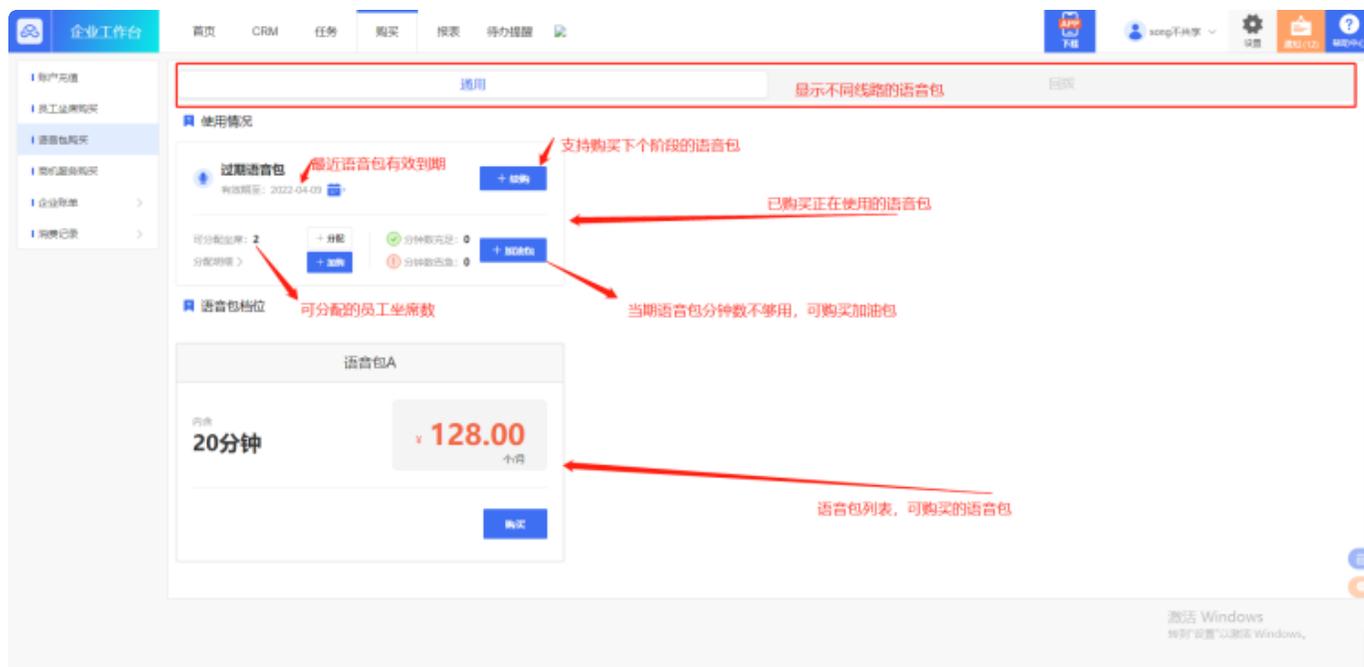
1. 因购买涉及企业账户支付，需由企业账号操作购买。
2. 语音包购买说明
3. 企业必须完成企业账号实名认证、话术报备登记和要使用语音包的员工账号实名认证。
4. 单次购买只能选择一种语音包，购买成功后，所选的员工都有该语音包可以使用。
5. 语音包从购买成功时开始生效，在有效期内可正常使用。

注：有效期内语音包分钟数用完，则语音包不可再使用。

语音包过期后，剩余分钟数将自动清零。

4.5.1 不共享语音包

1. 不共享语音包可单独分配给员工，每个员工使用单个语音包的分钟数。



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

1. 确认购买说明：请仔细确认本次要购买数量和金额



1. 已购买语音包按钮说明：

续购：可以提前续购下一期的语音包。

分配：购买成功后可分配给对应员工进行使用。

加购：当语音包可分配坐席不足时，可加购语音包数量。

加油包：当月语音包分钟数不够用，可购买加油包再分配给具体的员工进行使用。

使用情况

不共享包-延迟21-28
有效期至: 2022-03-30

+ 续购

可分配坐席: 2
分配明细 >

+ 分配

+ 加油包

+ 加购

分钟数充足: 0

分钟数告急: 0

1. 语音包类型说明：以下语音包不一定都有，具体请随时关注商务通知、平台公告或自行登录系统进行购买页查看。
2. 常规语音包：显示如图，不限购买数量，用完随时可购买。

畅享包

1000分钟
有效期30天, 购买日起生效

¥138.00

注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

限时特惠：

举个例子：如图，在特惠时间内，企业A第一次给员工A购买畅聊包按168元计，第二次给员工A购买畅聊包按168元计，第三次给员工A购买畅聊包按199元计，这时企业A第一次员工B购买畅聊包按168元计（不影响员工B的限购数量）。

限时特惠

畅聊包

2000分钟
有效期30天, 购买日起生效

¥168.00
~~¥199.00~~

每员工最多可享2次特惠价, 超出按原价购买

注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

体验语音包：显示如图，每个企业限购一次；

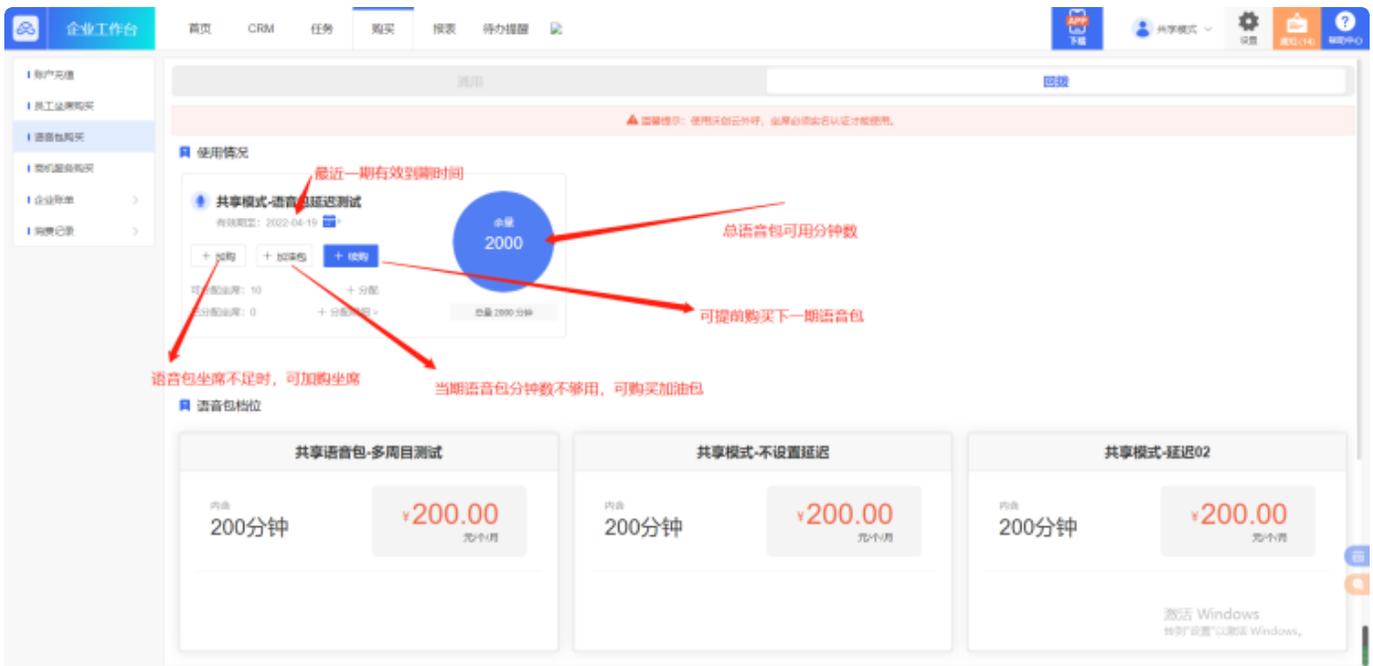
举个例子：如图，企业A给员工A购买1个体验包，企业无法再购买该语音包。



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

4.5.2 共享语音包

1. 共享语音包可分配数量不可大于购买数量，共享语音包分钟数所有员工可共用不均分到具体员工。



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

1. 确认购买说明：请仔细确认本次要购买数量和金额

确认购买
×

语音包	语音包小于企业	
数量	- 2 +	本次购买的数量
单价	60.00元/月	
总价	120	60.00元×2 (购买数量)
已优惠	-0.00	

实付: 120

当前账户余额: ¥898763.68

取消

确定购买

1. 已购买语音包按钮说明：

续购：可以提前续购下一期的语音包。

分配：购买成功后可分配给对应员工进行使用。

加购：当语音包可分配坐席不足时，可加购语音包数量。

加油包：当月语音包分钟数不够用，可购买加油包再分配给具体的员工进行使用。

共享模式-语音包延迟测试

有效期至: 2022-04-19

余量
2000

总量 2000 分钟

+ 加购

+ 加油包

+ 续购

可分配坐席: 10

已分配坐席: 0

+ 分配

+ 分配明细 >

1. 语音包类型说明：以下语音包不一定都有，具体请随时关注商务通知、平台公告或自行登录系统进行购买页查看。

2. 常规语音包：显示如图，不限购买数量，用完随时可购买。



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

1. 限时特惠：

举个例子：如图，在特惠时间内，企业A第一次给员工A购买畅聊包按168元计，第二次给员工A购买畅聊包按168元计，第三次给员工A购买畅聊包按199元计，这时企业A第一次员工B购买畅聊包按168元计（不影响员工B的限购数量）。



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

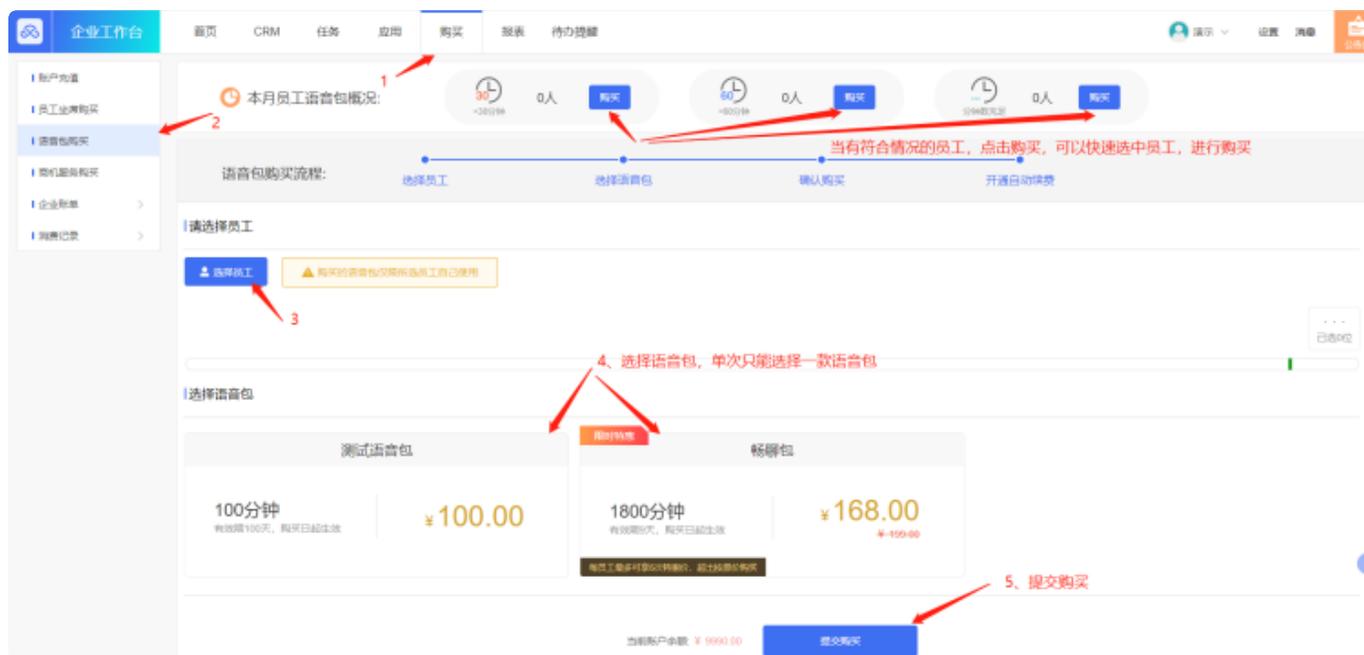
体验语音包：显示如图，每个企业限购一次；

举个例子：如图，企业A给员工A购买1个体验包，企业无法再购买该语音包。



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

4.5.2 固定语音包



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

1. 选择员工：请先选择要使用语音包的员工，再选择语音包，提交购买。

选择员工

部门列表

员工列表

请输入名称 / 手机号码

<input type="checkbox"/>	姓名	联系方式	语音包
<input type="checkbox"/>		26	回拨/直拨, 套餐一(剩 500分钟, 24天) 点拨模式套餐(剩 20000分钟, 24天)
<input type="checkbox"/>		18	呼叫转移体验包(剩 10分钟, 18天)
<input type="checkbox"/>		18	回拨/直拨, 套餐一(剩 495分钟, 12天) 点拨模式套餐(剩 20000分钟, 12天)
<input type="checkbox"/>		1	呼叫转移语音包(剩 0分钟, 332天) 回拨/直拨, 套餐二(剩 1996分钟, 27天) 点拨模式套餐(剩 19996分钟, 11天)

已选列表

根据员工当前语音包情况, 选择员工

支持同时多选员工

< 1 >

取消 确定

1. 确认购买说明: 请仔细确认本次要购买数量和金额

确认购买



购买明细

员工	语音包	价格
王	点拨模式套餐 (20000分钟数, 30天) ¥198.00	¥198.00
王	点拨模式套餐 (20000分钟数, 30天) ¥198.00	¥198.00

合计: ¥396

应付款: **¥ 396**

当前账户余额: ¥ 8257.81

(注: 员工必须实名认证才能使用拨打功能)

阅读并同意 [《语音包购买协议》](#)

取消

确定购买

1. 购买使用优惠券: 当平台给企业下发补偿优惠券后, 在确认购买时, 输入优惠码进行优惠。



1. 语音包类型说明: 以下语音包不一定都有, 具体请随时关注商务通知、平台公告或自行登录系统进行购买页查看。
2. 常规语音包: 显示如图 (不同呼叫方式, 对应不同的颜色显示), 不限购买数量, 用完随时可购买。



有效期7天, 购买日起生效

¥ 88.00

回拨

120分钟

有效期7天, 购买日起生效

¥ 88.00

直拨

120分钟

有效期7天, 购买日起生效

¥ 88.00

点播

120分钟

有效期7天, 购买日起生效

¥ 88.00

呼转

120分钟

有效期7天, 购买日起生效

¥ 88.00

注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

1. 限时特惠：

举个例子：如图，在特惠时间内，企业A第一次给员工A购买畅聊包按168元计，第二次给员工A购买畅聊包按168元计，第三次给员工A购买畅聊包按199元计，这时企业A第一次员工B购买畅聊包按168元计（不影响员工B的限购数量）。



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

体验语音包：显示如图，每个企业限购一次；

举个例子：如图，企业A给员工A购买1个体验包，企业无法再购买该语音包。



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

5.7 查看语音包购买记录

1. 购买记录提供给企业账号查询，使用入口：在【购买】-【企业账单】下的【语音包购买记录】

企业工作台

首页 CRM 任务 应用 购买 报表 待办提醒

日期: 上月 本月 上月 本月 下月 本年 本年 全部 自定义

状态: 请选择

金额: 支付总金额: 2296.88元

订单号	购买时间	语音包名称	购买数量	购买单价(元)	总价(元)	购买人	语音包详情	有效期至	状态	操作
20201119204622018526	2020-11-19 20:46	畅聊包	1	2000.00	2000.00	张明	2000元	2020-11-28	过期	使用员工
20201117194948282883	2020-11-17 19:49	畅聊包	1	2000.00	2000.00	张明	2000元	2020-11-26	过期	使用员工
20201117194242392426	2020-11-17 19:42	畅聊语音包	1	2000.00	2000.00	张明	2000元	2020-11-22	过期	使用员工
20201117182524220962	2020-11-17 18:25	畅聊包	2	1000.00	2000.00	张明	2000元	2020-11-26	过期	使用员工
20201117180515420366	2020-11-17 18:05	畅聊包	2	1000.00	2000.00	张明	2000元	2020-11-26	过期	使用员工
20201117180220289484	2020-11-17 18:02	畅聊包	2	1000.00	2000.00	张明	2000元	2020-11-26	过期	使用员工
2020111717127298897	2020-11-17 17:12	畅聊包	2	1000.00	2000.00	张明	2000元	2020-11-26	过期	使用员工

点击查看具体使用的员工
可快速续购语音包

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308 309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352 353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398 399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443 444 445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492 493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536 537 538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571 572 573 574 575 576 577 578 579 580 581 582 583 584 585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629 630 631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645 646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669 670 671 672 673 674 675 676 677 678 679 680 681 682 683 684 685 686 687 688 689 690 691 692 693 694 695 696 697 698 699 700 701 702 703 704 705 706 707 708 709 710 711 712 713 714 715 716 717 718 719 720 721 722 723 724 725 726 727 728 729 730 731 732 733 734 735 736 737 738 739 740 741 742 743 744 745 746 747 748 749 750 751 752 753 754 755 756 757 758 759 760 761 762 763 764 765 766 767 768 769 770 771 772 773 774 775 776 777 778 779 780 781 782 783 784 785 786 787 788 789 790 791 792 793 794 795 796 797 798 799 800 801 802 803 804 805 806 807 808 809 810 811 812 813 814 815 816 817 818 819 820 821 822 823 824 825 826 827 828 829 830 831 832 833 834 835 836 837 838 839 840 841 842 843 844 845 846 847 848 849 850 851 852 853 854 855 856 857 858 859 860 861 862 863 864 865 866 867 868 869 870 871 872 873 874 875 876 877 878 879 880 881 882 883 884 885 886 887 888 889 890 891 892 893 894 895 896 897 898 899 900 901 902 903 904 905 906 907 908 909 910 911 912 913 914 915 916 917 918 919 920 921 922 923 924 925 926 927 928 929 930 931 932 933 934 935 936 937 938 939 940 941 942 943 944 945 946 947 948 949 950 951 952 953 954 955 956 957 958 959 960 961 962 963 964 965 966 967 968 969 970 971 972 973 974 975 976 977 978 979 980 981 982 983 984 985 986 987 988 989 990 991 992 993 994 995 996 997 998 999 1000

1. 可查看订单中的使用员工清单、语音包使用情况
2. 提供快速续费、重买操作。续费：按当前订单的语音包进行续购。

姓名	联系方式	已消耗(分钟)	剩余(分钟)	操作
■■■■	1■■■■■	0	5	续费 重买
■■■■	1■■■■■3	0	5	续费 重买

< 1 > 前往 1 页 共 2 条

[全部续费](#)[全部重买](#)

5.8 查看语音包消费明细

1. 该功能提供给企业账号使用，用于查看所有员工的语音包消耗明细
2. 提供下载记录功能。

主叫号码	主叫号码	拨打员工	通话时长 (min)	实际消耗分钟数 (min)	拨打时间
1500000000	1500000000	张三	00:11	1	2020-10-23 16:21:06
1500000000	1500000000	李四	00:00	0	2020-10-23 16:13:08
1500000000	1500000000	王五	00:15	1	2020-10-23 16:03:58
1500000000	1500000000	赵六	00:00	0	2020-10-23 16:01:12
1500000000	1500000000	钱七	01:06	2	2020-10-23 15:41:48
1500000000	1500000000	孙八	00:13	1	2020-10-23 15:30:58
1500000000	1500000000	周九	01:34	2	2020-10-23 15:31:17
1500000000	1500000000	吴十	00:00	0	2020-10-23 15:26:18
1500000000	1500000000	郑十一	04:20	5	2020-10-23 15:09:03
1500000000	1500000000	冯十二	00:00	0	2020-10-23 14:59:13

5.9 购买&使用商机服务

1. 购买使用商机服务前，需要先完成企业账号认证。
2. 商机服务购买是购买使用商机服务的账号资格，账号购买后添加相应的员工，员工则有权限使用商机服务。详见《商机服务添加员工》说明。

5.9.1 首次购买商机服务

1. 首次开通购买商机入口如下：
2. 进入【购买】，找到商机服务购买页面，选择需要购买的账号。

注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

1. 首次购买计费规则：
 - a. 首次收费=所选标准费÷365天×剩余天数

举个例子：

企业A在沃创云开户系统有效期到2021-11-06，企业当前到期剩余365天。企业A选择了【5个账号的收费标准（2980.00元/年）】。那么，本次收费=2980.00÷365×365=2980.00元



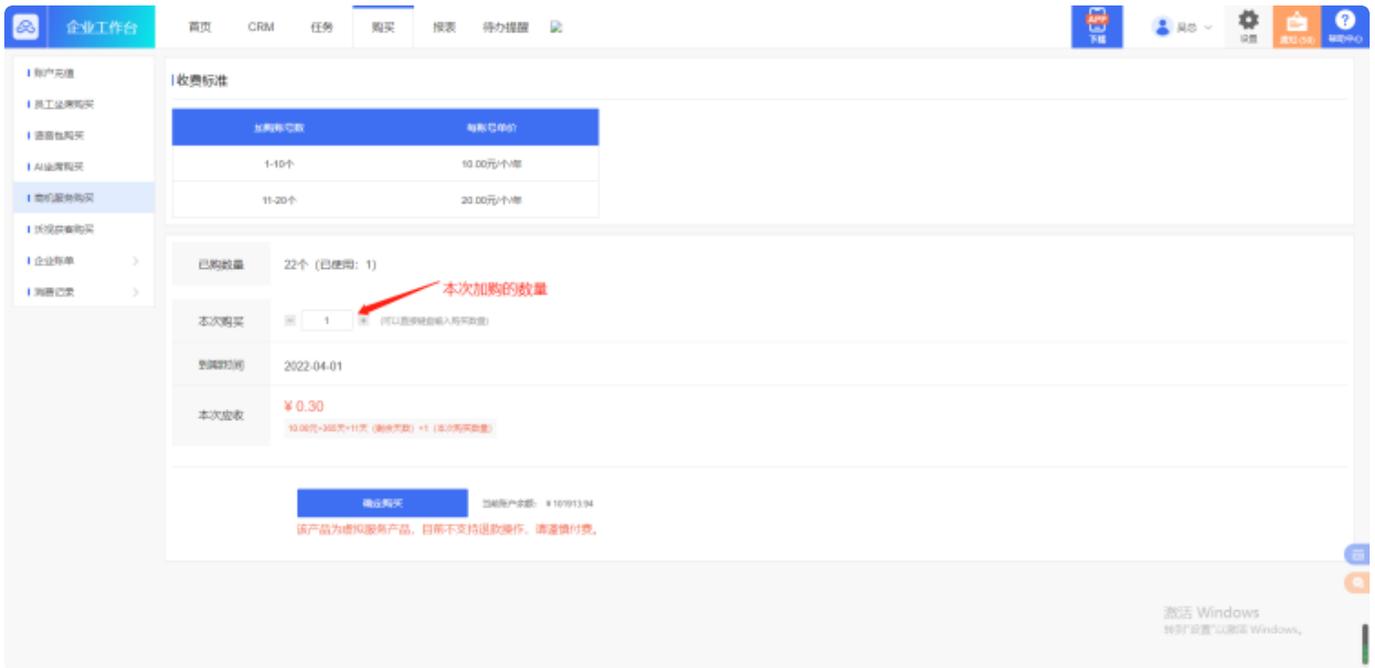
注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

1. 购买成功后，按提示指引（如图），进入【商机】给员工添加商机服务。



5.9.2 加购商机账号

1. 加购商机账号入口：
2. 进入【商机服务购买】，点击【加购】的数量



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

1. 加购商机账号计费说明
2. 加购账号按单次加购数量所在的阶梯收费。
3. 加购收费=加购数所在阶梯的每账号单价÷365天×剩余天数×加购数量

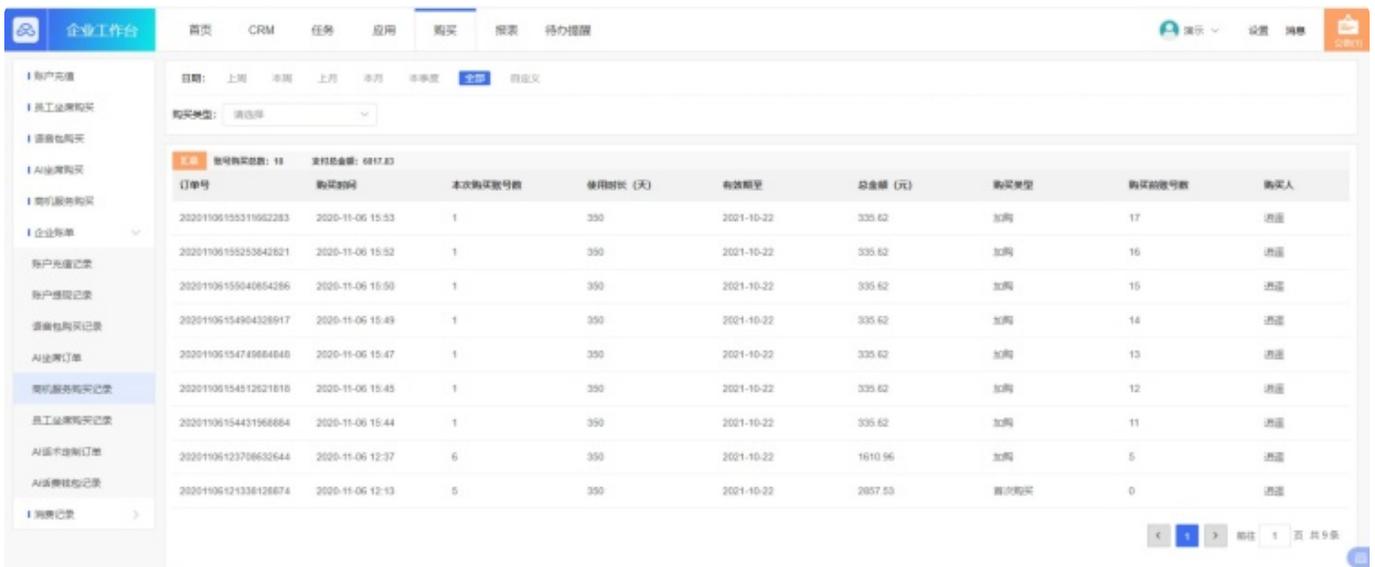
举个例子：按上图的收费标准

企业A已购买了5个账号，这一次加购19个账号，如图，19个账号在【5-29个（每账号单价280.00元/个/年）】这个阶梯，企业当前到期剩余320天。那么，本次收费=280.00÷365×320×19=4664.11

注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

5.10 查看商机服务购买记录

1. **购买记录提供给企业账号查询**，使用入口：在【购买】-【企业账单】下的【商机服务购买记录】
2. 系统记录当次购买的类型、当次的账号购买数量、当次购买前的账号总数量等信息。



5.11 沃视获客购买

1. 沃视获客购买说明

A. 购买前提：企业必须完成企业账号实名认证。

B. 购买公式：单价*购买数量；

注：购买成功后赠送的免费点数不会累计加在当前点数中；



注：示例图片收费标准仅做演示，具体收费请以平台和商务通知为准。

1. 购买沃视获客订单确认

2. 购买标准后，再按企业自身需求，加购账号。

3. 首次购买计费规则：

a. 按所选的标准作为本次购买点数

b. 到期时间：以剩余点数使用完为止。

c. 实付=数量*单价；

核对订单
×

点数包名称	测试2580	
单价	198.00元/2800点数	
数量	<input type="button" value="-"/> <input style="width: 30px; text-align: center;" type="text" value="1"/> <input type="button" value="+"/>	1.核对购买的数量
购买点数	2800点	2800(单价/点数)*1 (购买数量)
总价	198.00元	198.00(单价)*1 (购买数量)

购买点数后，免费赠送的点数不会累计到已购买点数中！

实付：198.00

2.实际支付的金额

当前账户余额：¥ 101913.94

3.勾选购买协议

4.确定购买

阅读并同意 [《沃视获客点数购买协议》](#)

5.12 查看沃视获客购买记录

1. 购买记录提供给企业账号查询，使用入口：在【购买】-【企业账单】下的【沃视获客购买记录】
2. 系统记录当次购买的状态、购买前点数、购买后点数等信息。

购买日期: 上周 本周 上月 本月 本季度 本年 全部 自定义

搜索: 订单号/购买人 状态

汇总 购买总金额: 4992.00

订单号	购买时间	点款名称	单价	购买数量	实收金额	状态	购买起点数	购买后点数	购买人
202203221002306744	2022-03-22 10:02	测试2500	198.00	1	198.00	正常	19902	22752	吴总
202203171031459303	2022-03-17 10:31	测试2500	198.00	3	594.00	退款中	20000	26400	吴总
202203020028354309	2022-03-02 18:28	沃视获客1	300.00	1	300.00	正常	19	20019	吴总
202203020028164190	2022-03-02 18:28	沃视获客1	300.00	1	300.00	正常	19	20019	吴总
202203020026434965	2022-03-02 18:26	沃视获客1	300.00	1	300.00	正常	19	20019	吴总
202203020025167778	2022-03-02 18:25	沃视获客1	300.00	1	300.00	正常	19	20019	吴总
202202140351229748	2022-02-14 15:51	沃视获客1	300.00	10	3000.00	退款中	0	200000	吴总

共 7 条 29 条页 < 1 > 刷新 1 页

5.13 已订购号码记录

用于查看平台分派的直拨号(能力号)扣费记录以及每月对直拨号(能力号)的扣费记录(一个号码一条扣费记录);

次月自动续费不足时也自动扣费, 余额扣成负数;

子账号拨打时提示: 账户余额不足, 请先联系管理员充值后再拨打;

扣费日期: 上周 本周 上月 本月 本季度 本年 自定义

请输入能力号

能力号查询记录 导出

汇总 购买总金额: 49140.40元 (仅统计平台分派的号码并自己扣费数据)

能力号	申请时间	能力号申请人	分派时间	扣费金额	扣费时间
16570750016	2022-06-02 15:56:29	范海博	2022-08-02 15:56:58	2000.00	2022-08-02 15:56:58
16570750011	2022-06-01 16:02:10	范海博	2022-08-02 15:16:49	2000.00	2022-08-02 15:55:16
17068810890	2022-07-26 14:44:19	小福瑞4	2022-08-01 16:01:26	2000.00	2022-08-02 15:55:16
+8617058510867	2022-06-01 15:46:57	范海博	2022-08-01 15:47:25	2000.00	2022-08-02 15:55:16
13566447633	2022-06-01 14:59:28	范海博	2022-08-01 15:00:55	2000.00	2022-08-02 15:55:16
16570751096	2022-07-29 10:26:41	小福瑞4	2022-07-29 10:28:49	2000.00	2022-08-02 15:55:16
16570751085	2022-07-29 10:26:41	小福瑞4	2022-07-29 10:28:49	2000.00	2022-08-02 15:55:16
16570750011	2022-06-01 16:02:10	范海博	2022-07-29 16:28:49	2000.00	2022-08-02 15:16:49
17068810890	2022-07-26 14:44:19	小福瑞4	2022-08-01 16:01:26	8.00	2022-08-02 15:04:39
+8617058510867	2022-06-01 15:46:57	范海博	2022-08-01 15:47:25	8.00	2022-08-02 15:04:39
13566447633	2022-06-01 14:59:28	范海博	2022-08-01 15:00:55	8.00	2022-08-02 15:04:39
16570751096	2022-07-29 10:26:41	小福瑞4	2022-07-29 10:28:49	8.00	2022-08-02 15:04:39

5.14 企业开票

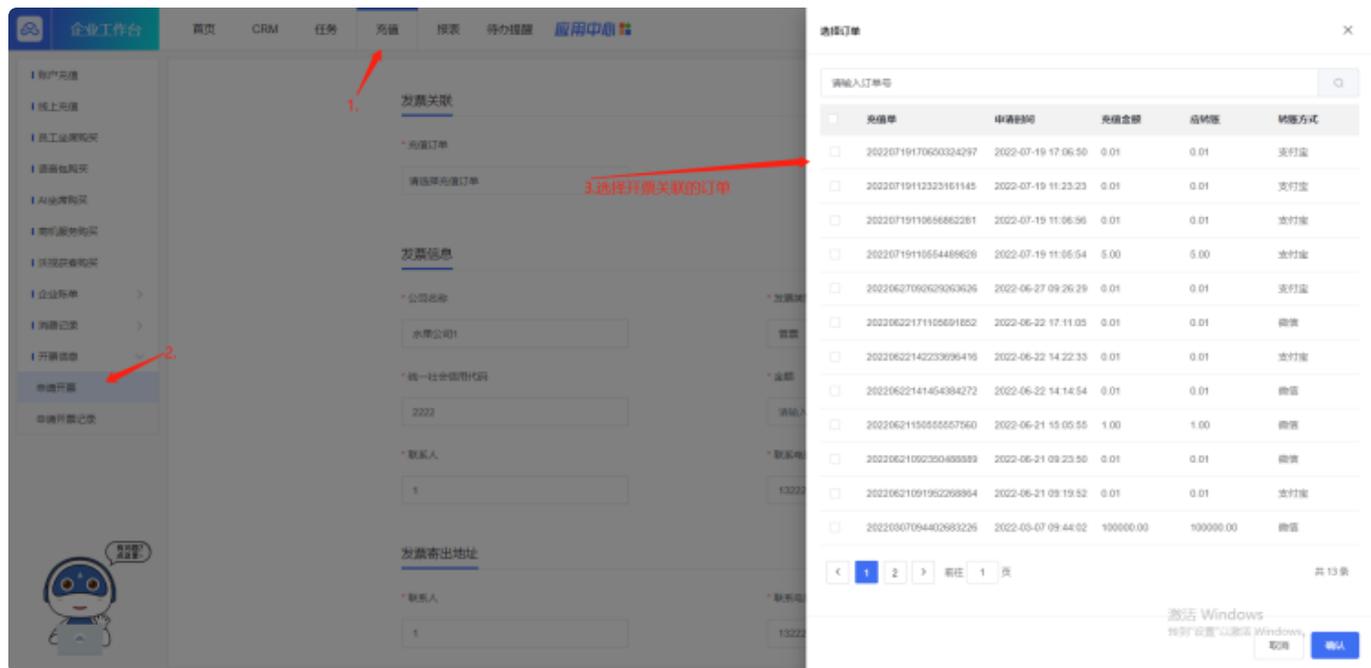
4.13.1 申请开票

选择充值订单: 订单只加载未开票的订单, 开票金额通过所选充值订单金额之和。

申请开票说明：

发票类型：普票、专票，根据选择发票类型所填写的内容也有所不一；

金额：根据所选订单金额总和，不可修改。



授权书说明：**开票名和公司名不一致时需要上传授权书**



4.13.2 申请开票记录

支持开票状态查看：已开票、审批中、未通过

已开票：申请开票平台已审批通过订单。

未通过：已申请的开票审批未通过。

审批中：申请开票平台还在审批的订单。

申请状态	申请时间	开始日期	结束日期	输入申请人							
申请号码	申请人	产品类型	消费金额	加急	申请备注	快递公司	快递单号	开票状态	报账	完成时间	操作
2022-05-27 15:11:47	产品-SRL	普票	3000.00	不加急	-	测试527	测试527	已开票	-	2022-05-27 15:19:20	下载发票
2022-05-27 15:01:08	产品-SRL	普票	200.00	不加急	-	1	1	已开票	-	2022-05-30 12:00:13	下载发票
2022-05-24 11:31:08	副总	普票	120.00	不加急	-	2222	2222222222	已开票	-	2022-05-24 11:32:14	下载发票
2021-12-14 09:43:17	产品-SRL	普票	62.00	不加急	-	1111111111	111111111111	已开票	-	2021-12-14 10:01:43	下载发票
2021-05-11 17:29:27	SRL	专票	2222.00	不加急	-	159	156	已开票	-	2022-05-27 09:42:16	下载发票
2021-05-11 17:26:26	SRL	普票	111.00	不加急	-	-	-	未通过	测试	2021-05-07 11:49:35	下载发票
2021-05-11 17:03:23	产品-册	普票	1000.00	不加急	-	-	-	未通过	水果公司	2021-05-11 17:05:02	下载发票

5.15 AI消费明细

单据号码	消费金额	计费单价	通话时长	计费时间
暂无数据				

6 CRM功能使用说明

6.1 客户管理

6.1.1 新建客户

1. 根据《业务模式设置》设置的客户类型，新建客户显示相应的类型字段。
2. 客户信息的自定义字段可在《自定义设置》中编辑。



1. 新建个人客户类型的编辑框：

新建个人客户

如客户类型是两者皆可，则出现切换按钮

当前为个人客户模式

切换为企业客户

创建重复客户

客户信息

联系方式 请输入联系方式

性别 保密 男 女

地址 请选择地区

地址详情 请输入地址详情

生日 选择生日

客户名称 请输入客户名称

备注 请输入备注

来源 请选择来源

跟进进度

初访 意向1 报价

成交 拒绝 其他

自定义标签

自定义标签 111111111111

客户等级

A类 B类 C类 D类

E类 F类 DD

跟进进度和客户等级可以在自定义配置

取消 保存

1. 新建企业客户类型的编辑框：

新建企业客户
✕

⚠ 当前为企业客户模式
切换为个人客户

创建重复客户

客户信息

* 客户名称

来源

行业

规模

地址

标签

备注

跟进进度

初访 意向1 报价

成交 拒绝 其他

自定义标签

自定义标签

客户等级

A类 B类 C类 D类

E类 F类 DD

+ 新建联系人

取消

保存

如需要添加多个联系人, 可新建联系人

企业资料详情可新增成交机会、签单、沟通日期、待办提醒, 把客户放入公海、删除等操作。

返回

联系人: 果总 | 最新跟进:
放入公海
删除
上一个客户
下一个客户

客户名称: [下拉] | 客户跟进: [下拉] | 联系次数: 0 (包含电话: 0) | 成交机会: 0 | 签单: 0

概览 客户信息 沟通记录 机会签单 所有动态

基本信息

联系方式:	1320 [头像] 活跃, 接通率高	微信:	-
客户生日:	-	创建时间:	2022-03-08 10:05:26

下次跟进

暂无数据

最新动态

- 2022-03-08

创建客户

创建方式: 手动添加, 来源类型: 公司管理

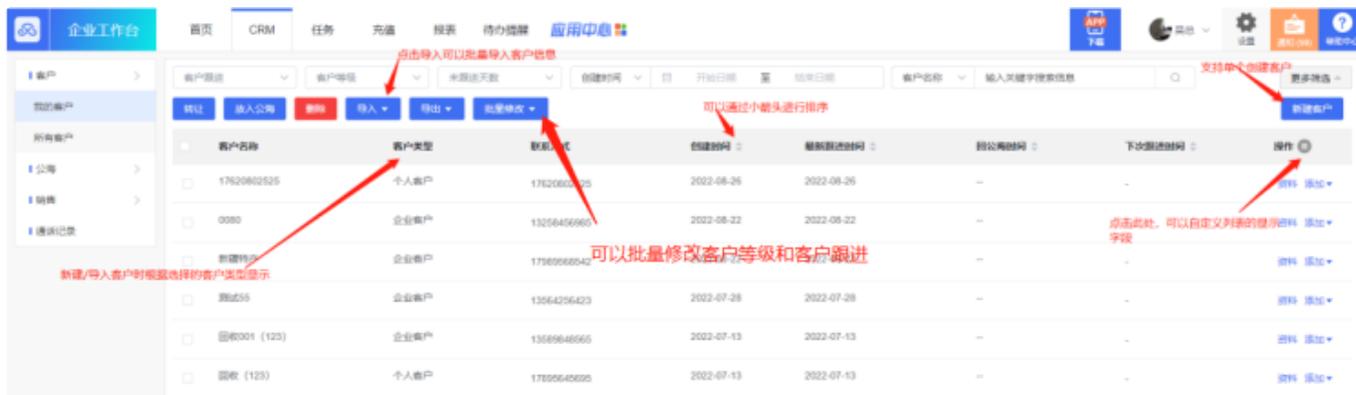
2022-03-08 10:05 操作人: [头像]

激活 Windows
转到“设置”以激活 Windows。

6.1.2 我的客户

1. 该功能提供给企业账号、企业员工创建客户及管理属于自己的客户。
2. 客户转让: 将客户转让给其他员工, 客户创建人始终不变。

转让后，原跟进人变为前跟进人，获得转让的员工成为当前跟进人。



注：员工创建的商机任务也归属为公司资源。

1. 放入公海：将客户放入公海（具体放入哪个公海，以《公海设置》的规则为准）。
2. 放入公海后，原跟进人变为前跟进人。
3. 如开启独立公海，企业账号操作放入公海，可选择要放入的公海类型。



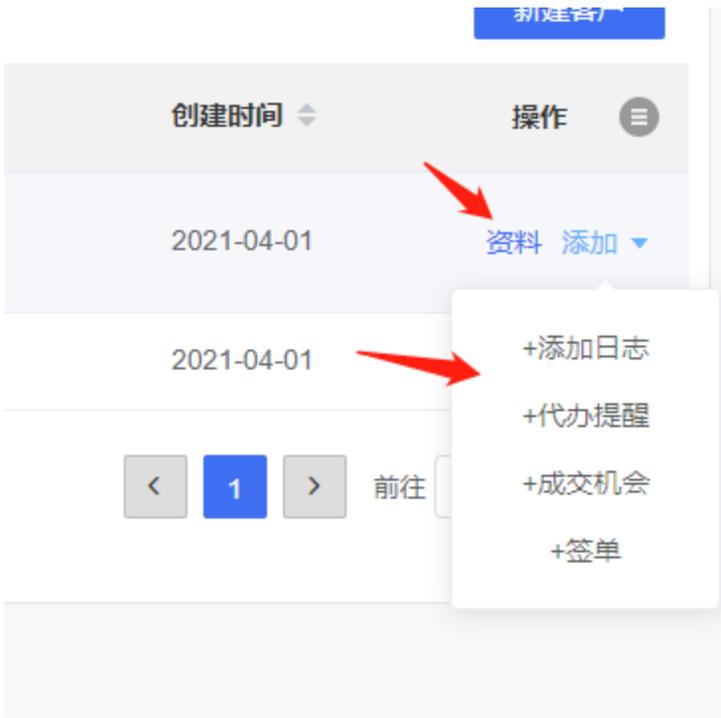
注：若自定义列表显示字段，系统按自定义字段导出数据。

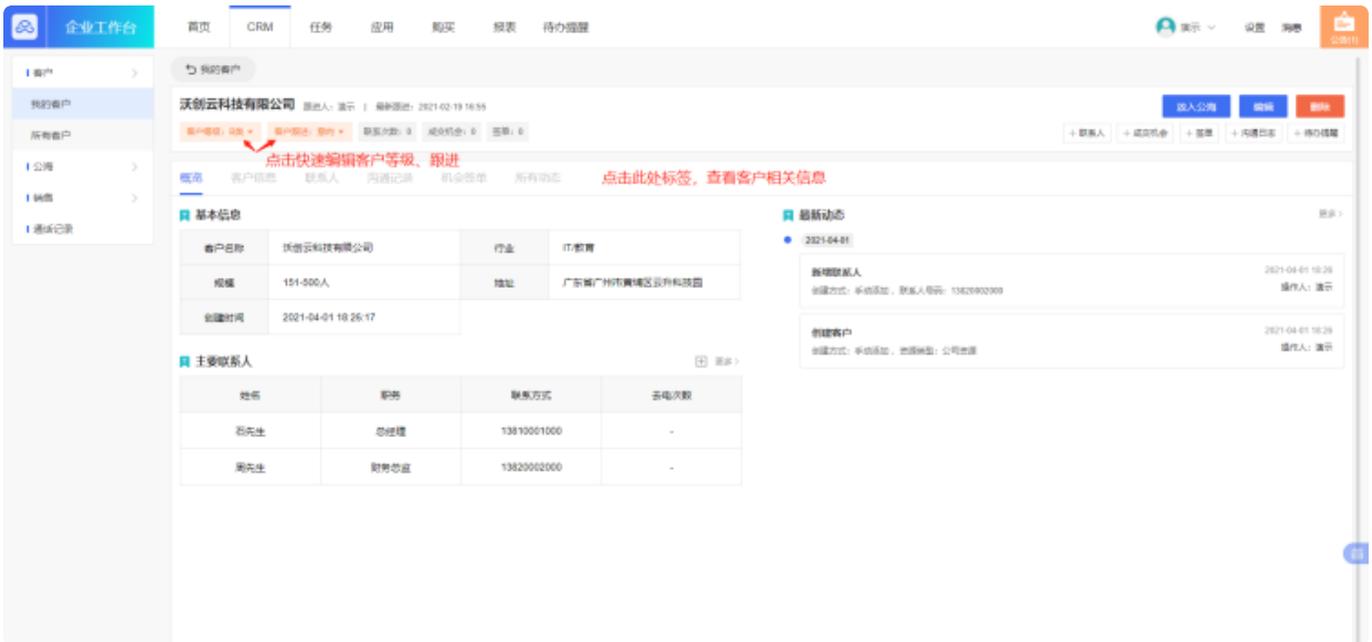


1. 我的客户拨打功能，该功能提供给企业员工使用，企业账号无拨打功能。

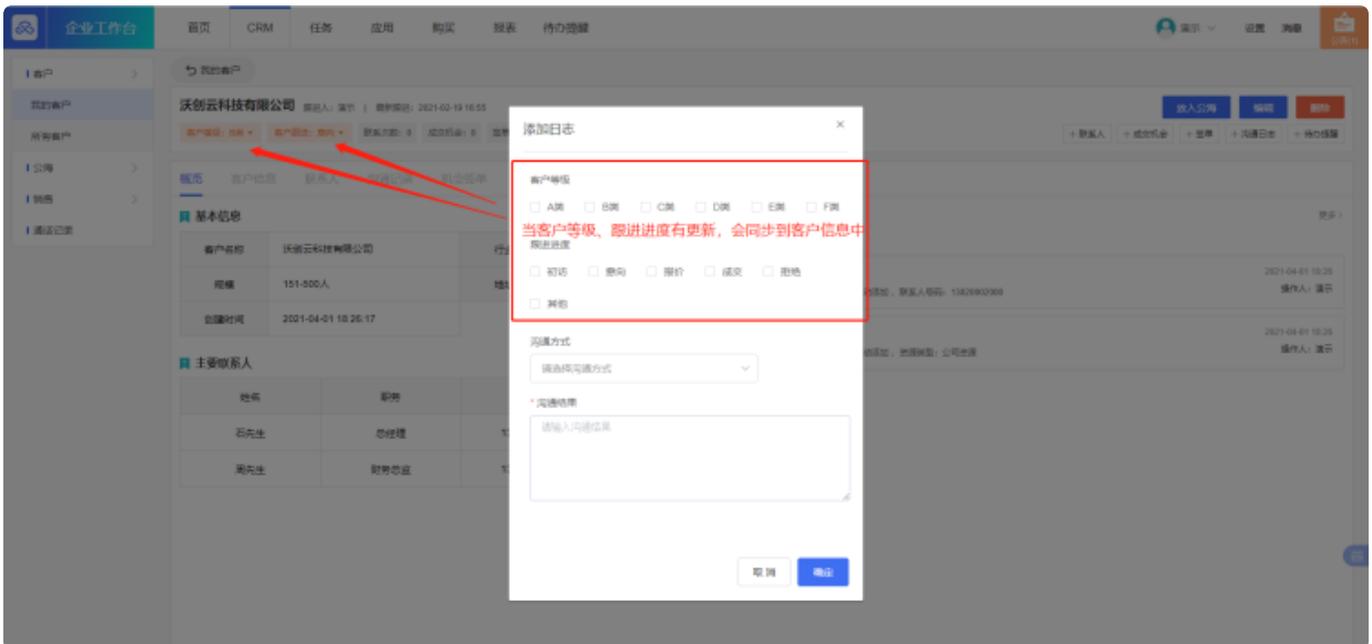


1. 查看客户信息、快速添加沟通跟进相关记录。





1. 添加日志：提供手动添加沟通日志，或在拨打号码后系统自动弹屏填写。





6.1.3 所有客户

1. 所有客户提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有客户数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的客户数据。



4. 分配客户：可将客户重新分配给其他员工。分配后，原跟进人变为前跟进人，获得分配的员工成为当前跟进人。



6.1.4 签单客户说明

1. 已签单的客户不在我的客户和所有客户中显示；
2. 已签单的客户不计入在员工未成交客户上限数量；

6.2 公海

6.2.1 公司公海

1. 公司公海：客户数据所有账号可查看、领取。当未开启独立公海时，客户数据统一放入公司公海。
2. 分配：企业账号可以对公海数据进行分配。



1. 领取：以《公海设置》的规则为准，提供一键领取数量限制、员工可领取自己客户的间隔时限。



1. 导入：以《业务模式设置》的客户类型选择对应模板进行批量导入客户进入公海。



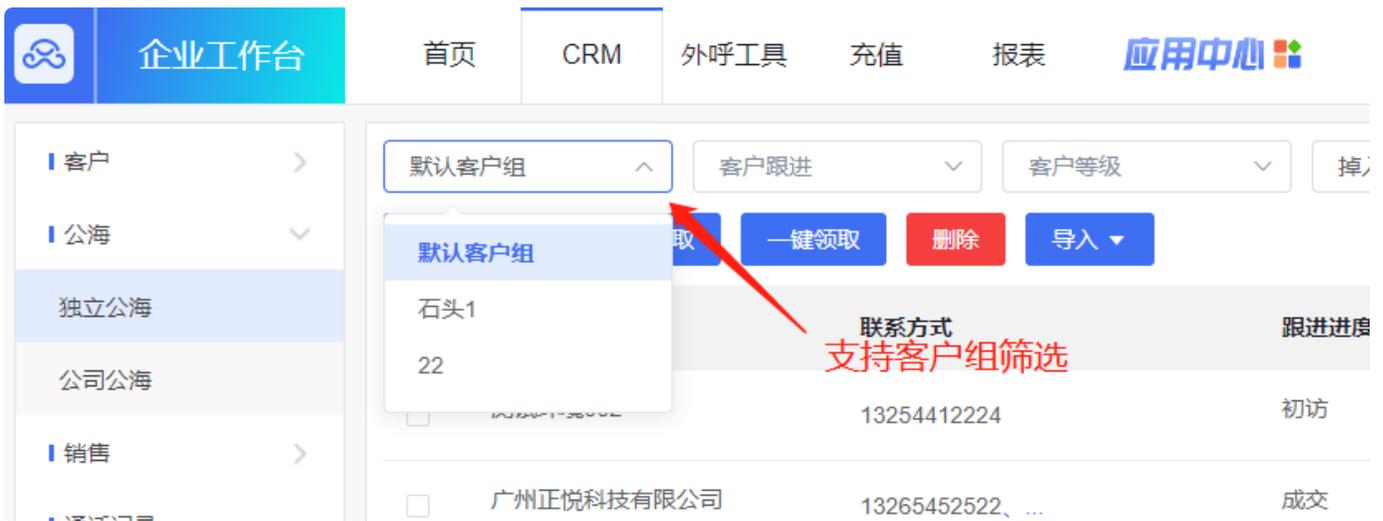
导入客户后可在查看导入情况查看导入状态，如是导入失败数据可点击下载。

文件名	导入进度	导入状态	总数	导入成功数	导入失败数	与系统重复数	文件内重复数	格式错误数	黑名单数	空号	操作人	导入时间	操作
模板石头120220626101121.xls	100%	已导入	8	0	8	0	0	8	0	0	石头1	2022-06-26 10:22:24	下载失败数据 系统重置 文件内重置 格式错误 黑名单数 空号 删除
模板石头120220626101121.xls	100%	已导入	8	8	0	0	0	0	0	0	石头1	2022-06-26 10:12:21	
模板石头120220624123948.xls	100%	已导入	4	4	0	0	0	0	0	0	石头1	2022-06-24 12:42:31	
task_20220822093825430.xls	100%	已导入	1	0	1	0	0	0	1	0	吴总	2022-08-22 10:07:55	

6.2.2 独立公海

1. 独立公海：分为以部门为单位、客户组为单位两种独立公海类型；独立公海需要手动启用，在《公海设置》中设置。

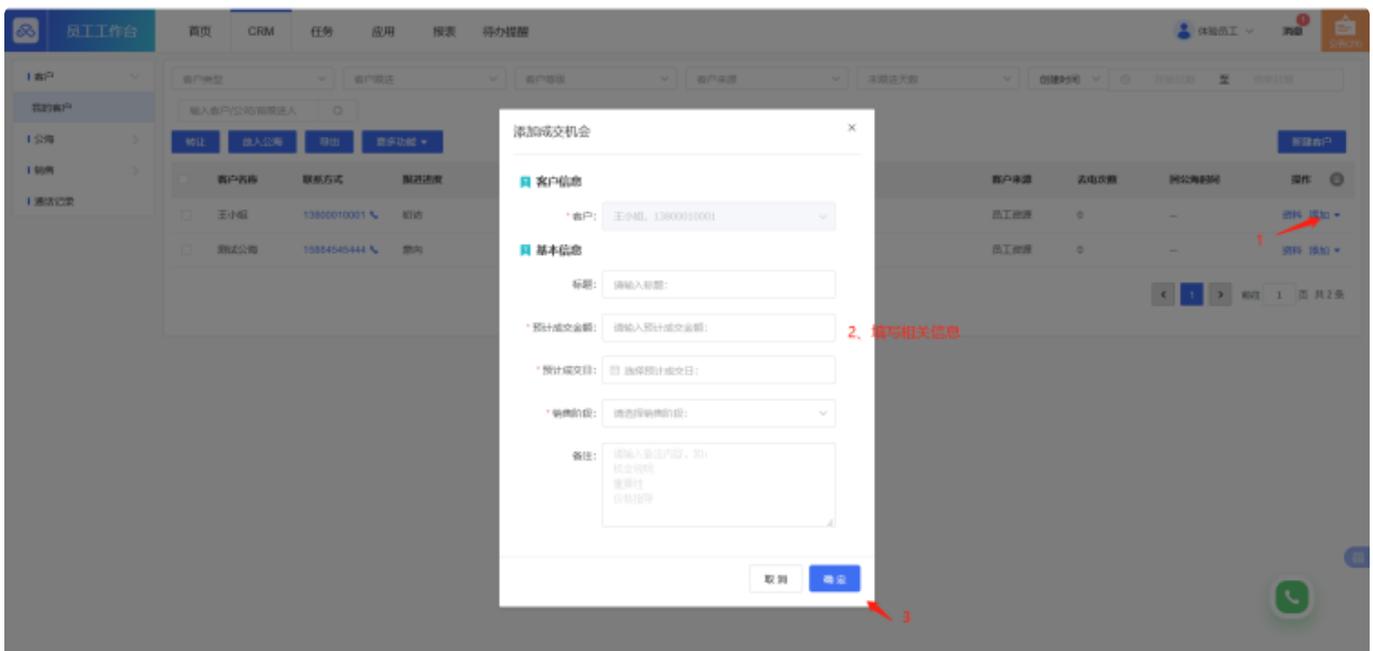




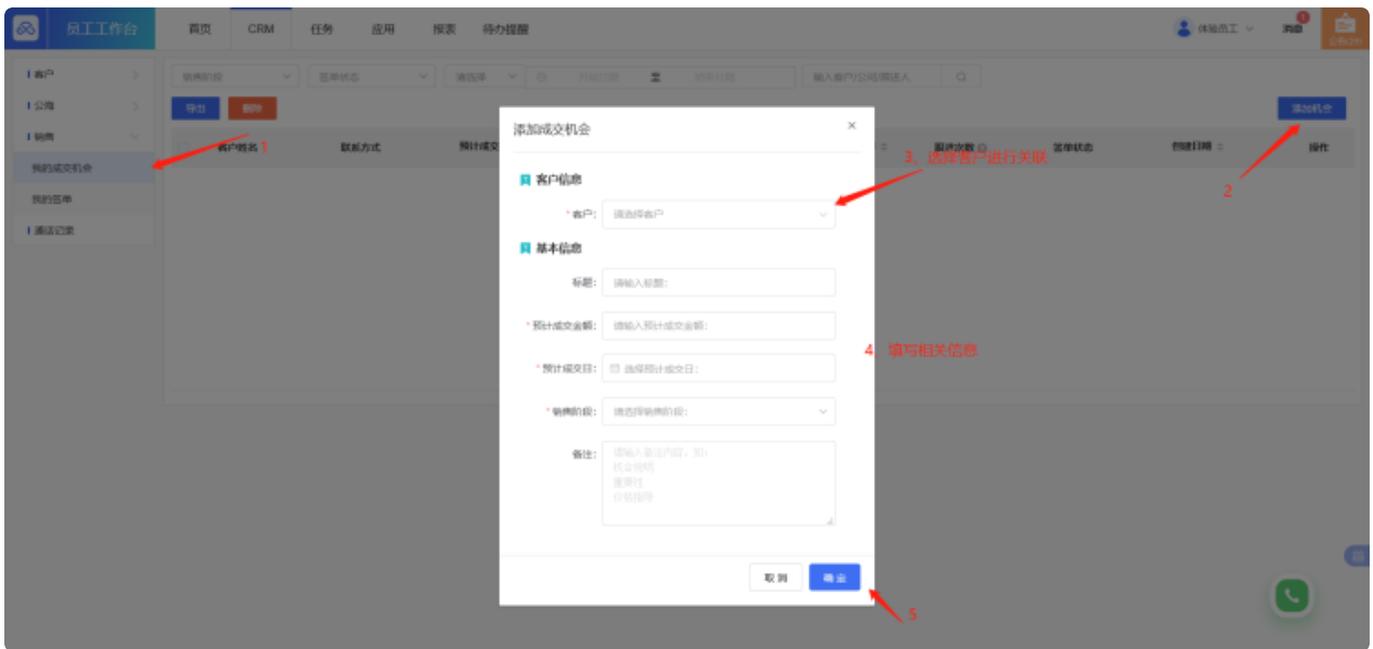
6.3 成交机会管理

6.3.1 添加成交机会

1. 在客户跟进过程有合作意向/机会时，可以使用【成交机会】功能进行记录。并且可持续跟进机会，记录跟进情况。
2. 从客户列表中快速添加，或从客户详情中快速添加；系统自动将客户跟成交机会关联。

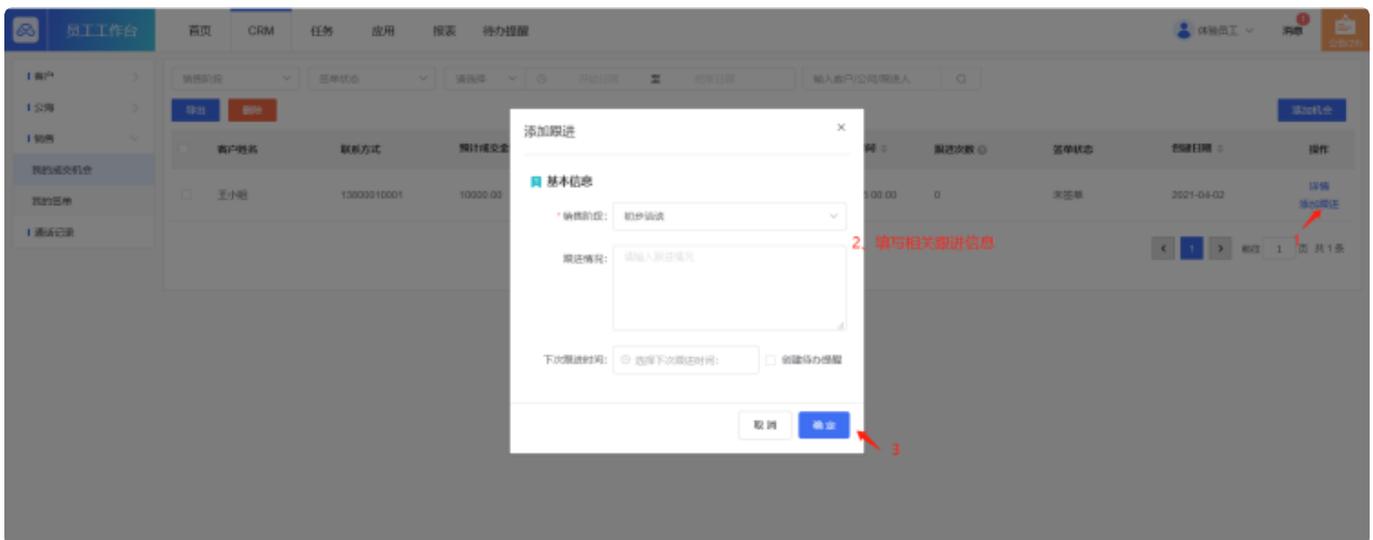


2. 从我的成交机会页面，添加成交机会，需要手动选择客户进行关联。



3. 成交机会跟进：选择成交机会，添加跟进相应的跟进信息。

注：当跟进的销售阶段有变化，相应的成交机会会更新销售阶段。



6.3.2 我的成交机会

1. 查看自己的成交机会



1. 查看成交机会详情:

机会

跟进记录

切换查看跟进记录

客户信息

联系方式	13800010001
客户名称	王小姐

[更多 >](#)

机会

◆ 标题: 成交机会演示

所属人: 体验员工

预计成交金额: 10000.00

预计成交日: 2021-04-06

销售阶段: 需求确认

下次跟进时间: 2021-04-05

备注: 演示数据-提醒信息

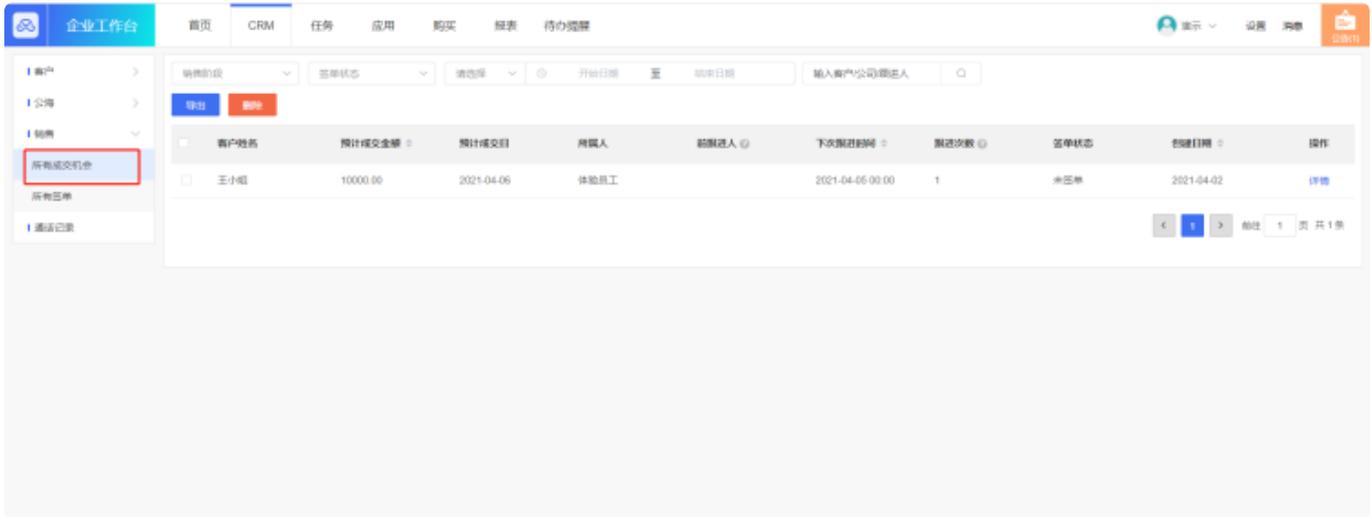
创建信息

创建人	体验员工 (于2021-04-02创建)
修改人	体验员工 (于2021-04-02修改)

[编辑](#)

6.3.3 所有成交机会

1. 企业账号查看所有账号的成交机会；部门负责人默认查看所在部门及下级部门的账号成交机会，在《部门员工管理》可设置权限查看范围。



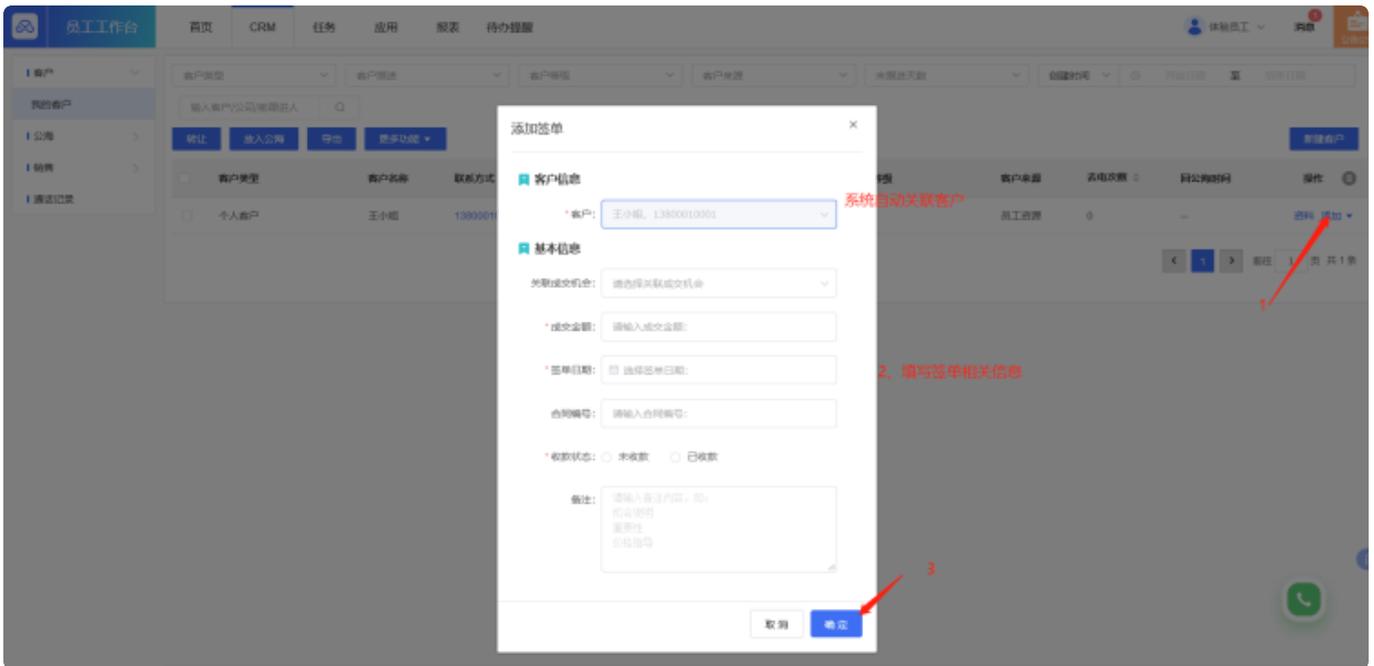
1. 可以对员工的成交机会跟进情况，进行建议



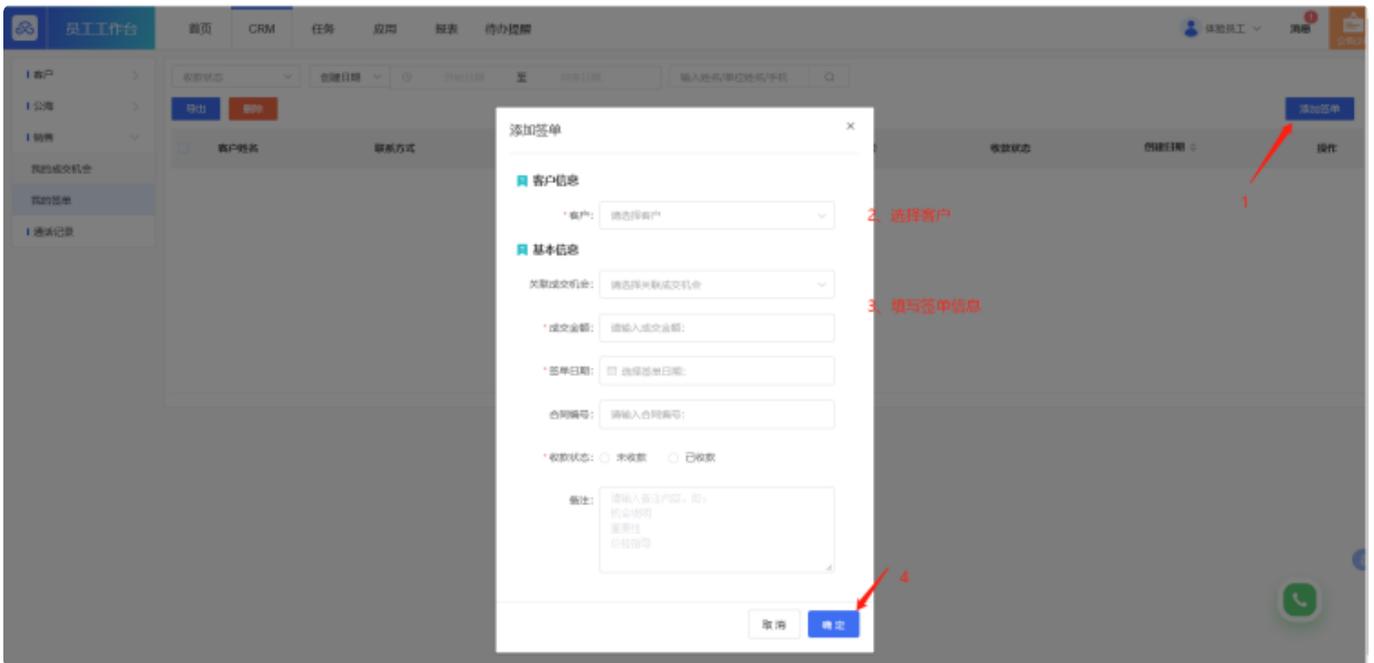
6.4 签单管理

6.4.1 添加签单

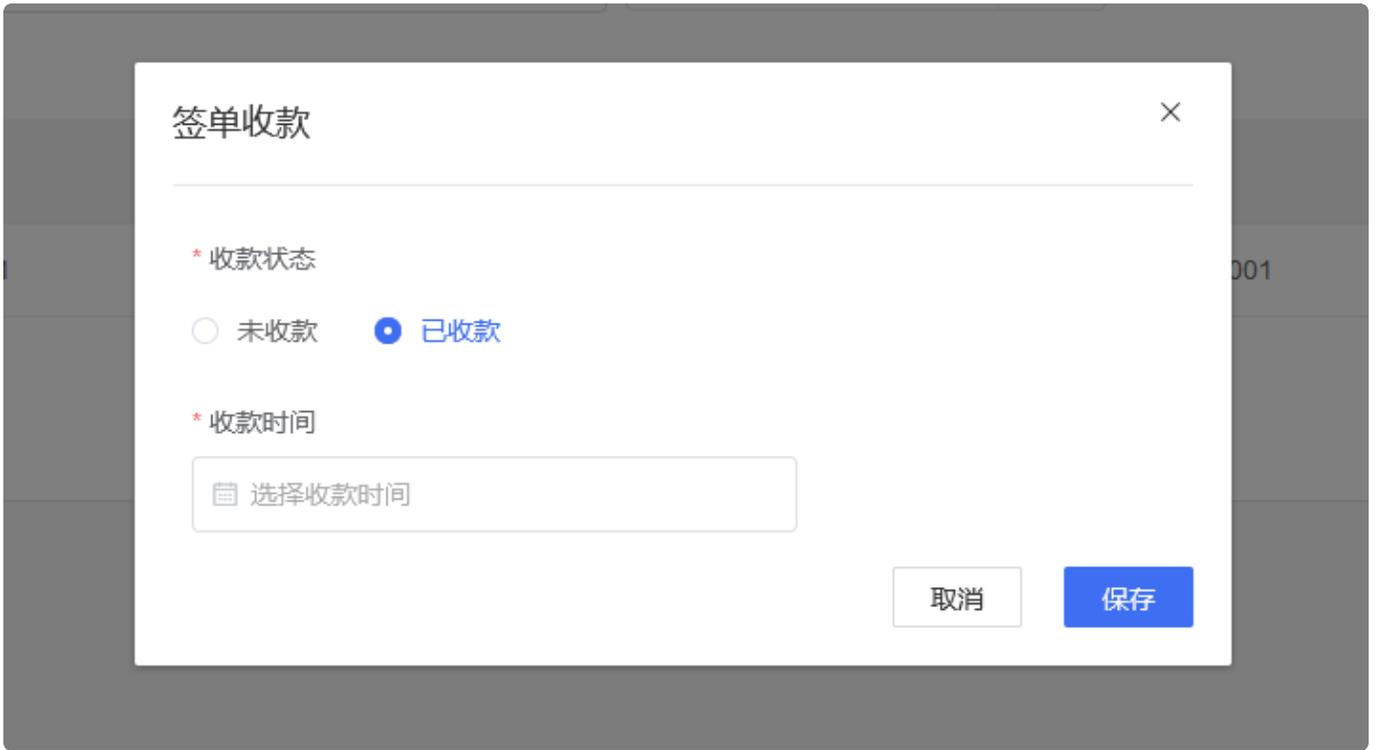
1. 在客户跟进或成交机会跟进后期，合作达成后可以使用【签单】功能记录结果。签单数据用于业绩考核及统计等数据分析。
2. 从客户列表中快速添加，或从客户详情中快速添加；系统自动将客户跟签单关联，可以进行关联成交机会。



1. 从我的成交机会页面，添加成交机会，需要手动选择客户进行关联。

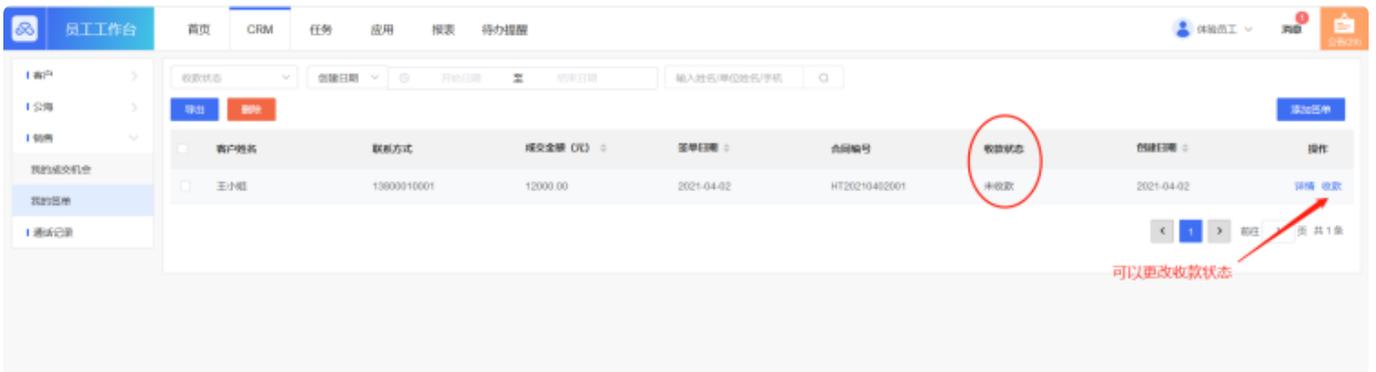


1. 订单提供收款状态记录，完成收款后，可以记录收款时间。



6.4.2 我的签单

1. 查看自己的所有签单记录



1. 查看签单详情

详情 ×

客户信息

联系方式	13800010001
客户名称	王小姐

[更多 >](#)

签单信息

成交金额	12000.00	合同编号	HT20210402001
所属人	体验员工	签单日期	2021-04-02
收款状态	未收款	收款日期	-
备注	演示数据		

创建信息

创建人	体验员工 (于2021-04-02创建)
-----	----------------------

[编辑](#)

6.4.3 所有签单

1. 企业账号查看所有账号的签单记录；部门负责人默认查看所在部门及下级部门的账号签单记录，在《部门员工管理》可设置权限查看范围。

联系人	客户姓名	联系方式	成交金额 (元)	签约日期	合同编号	收款状态	创建日期	操作
销售员王小明	王小明	13000010001	12000.00	2021-04-02	HT20210402001	未收款	2021-04-02	详情

6.5 待办提醒

1. 待办提醒入口

1. 添加待办提醒

2. 企业账号和部门负责人添加提醒：

为自己创建待办提醒；向员工推送提醒，选择客户和客户的跟进人，创建提醒内容。

添加待办提醒 ✕

* 提醒时间:

* 提醒内容:

客户:

提醒员工:

选择提醒板颜色:

1. 员工添加提醒:
为自己创建待办提醒, 可选择客户创建客户跟进提醒。

18.3
演示
客户

添加待办提醒 ×

* 提醒时间:

* 提醒内容:

客户:

选择提醒板颜色:

1. 查看待办提醒记录

点击查看具体部门的所有提醒

- ①企业账号: 可查看所有部门的提醒
- ②部门负责人: 可查看所在部门的提醒
- ③普通员工: 无权限查看

点击查看提醒详情

点击添加提醒

6.6 产品管理

1.在《成交签单设置》中设置是否启用签单；



2.产品管理功能包括：添加产品、编辑产品、删除产品、产品查询。



1. 添加/编辑产品信息说明

产品名称：允许修改。名称修改后，所有引用产品名称的位置更新显示最新的名称；不允许重复；

允许改价：指在添加签单时，是否可以直接修改产品价格。默认不允许状态

添加产品

* 名称:

* 价格: 元

允许改价 ?

备注:

状态: 正常 下架 ?

6.7 通话记录

1. 该功能提供给企业账号、企业员工-部门负责人、企业员工使用。（通过员工的数据权限显示）
2. 提供回听通话录音、查看客户资料功能。

主叫号码	拨打员工	被叫号码	客户姓名	所属任务	公司名称	跟进状态	客户等级	客户来源	拨打时间	通话时长	播放状态	操作
15611111111	张三	15622222222	22	-	22	-	-	员工来源	2021-04-02 17:41:13	02:41	🔊	客户资料
18561111111	李四	15633333333	22	-	22	-	-	员工来源	2021-04-02 17:41:10	00:03	🔊	客户资料
18561111111	王五	15644444444	22	-	22	-	-	员工来源	2021-04-02 17:41:09	00:00	🔊	客户资料
18561111111	赵六	15655555555	22	-	22	-	-	员工来源	2021-04-02 17:17:09	00:00	🔊	客户资料
18561111111	孙七	15666666666	22	-	22	-	-	员工来源	2021-04-02 15:29:43	00:08	🔊	客户资料
18561111111	周八	18877777777	自建资源	-	自建资源	-	-	员工来源	2021-04-02 15:22:14	00:00	🔊	客户资料
18561111111	吴九	15688888888	22	-	22	-	-	员工来源	2021-04-02 15:01:17	00:04	🔊	客户资料
18561111111	郑十	15699999999	22	-	22	-	-	员工来源	2021-04-02 14:57:35	00:11	🔊	客户资料
18561111111	陈十一	15600000000	22	-	22	-	-	员工来源	2021-04-02 14:51:27	00:08	🔊	客户资料
18561111111	冯十二	15600000000	22	-	22	-	-	员工来源	2021-04-02 14:49:00	00:00	🔊	客户资料
18561111111	朱十三	15600000000	22	-	22	-	-	员工来源	2020-12-17 17:15:42	00:06	🔊	客户资料

7 任务功能使用说明

7.1 企业任务

根据账号角色提供不同的任务功能，如下：

角色	可使用的任务功能
企业账号	<ol style="list-style-type: none"> 1. 任务创建及管理：创建任务，系统按分配规则将号码分配给员工。 2. 所有任务：查看企业所有任务（含自己创建）。

企业员工	部门负责人	<ol style="list-style-type: none"> 1. 任务创建及管理：创建任务，系统按分配规则将号码分配给自己或员工。 2. 任务拨打中心：所有自己可以拨打的任务，从这里进入拨打任务号码。 3. 所有任务：查看所在部门及下级部门的所有任务（含自己创建）。
	员工	<ol style="list-style-type: none"> 1. 任务创建及管理：创建任务，系统按分配规则将号码分配给自己或其他员工。 2. 任务拨打中心：所有自己可以拨打的任务，从这里进入拨打任务号码。

7.1.1 任务创建

1. 该功能提供给企业账号、企业员工使用。任务创建及管理入口，如图：

注：这里是管理自己创建的任务



1. 任务类型分为：保密和不保密。

2. 保密任务：创建的任务只属于创建人，创建人到《任务拨打中心》执行拨打。

部门负责人可以查看员工的保密任务，但无权限查看任务的具体号码。

企业账号可以查看员工的保密任务及任务具体号码。

未拨打的号码默认是加密，拨打后是解密。（主账号不受加密限制）

1. 不保密任务：创建的任务按需要设置领取方式和分配规则，系统自动将任务推送到符合规则的员工《任务拨打中心》，员工进入执行拨。
2. 任务领取方式分为：主动领取和指派分配。
A 主动领取：指任务创建后，系统自动将任务推送给所有员工。采用先领先得原则，员工到《任务拨打中心》执行拨打。

取方式 请选择导入状态 输入任务名称

新建任务 由员工主动领取的任务创建方式

*任务名称

任务保密

是 (仅创建人可见) 否

领取方式

主动领取 指派分配

号码加密

否 是(号码中间六位)

*任务号码

[点击上传](#)

[下载导入模板](#)

1. 指派分配：系统提供三种分配规则

取方式 请选择导入状态 输入任务名称

新建任务

创建分配类型的任务

*任务名称

请输入任务名称

任务保密

是 (仅创建人可见) 否

领取方式

主动领取 指派分配

分配规则

所有员工平均分配

指定员工平均分配 [设置](#)

自定义分配 [设置](#)

号码加密

否 是(号码中间六位)

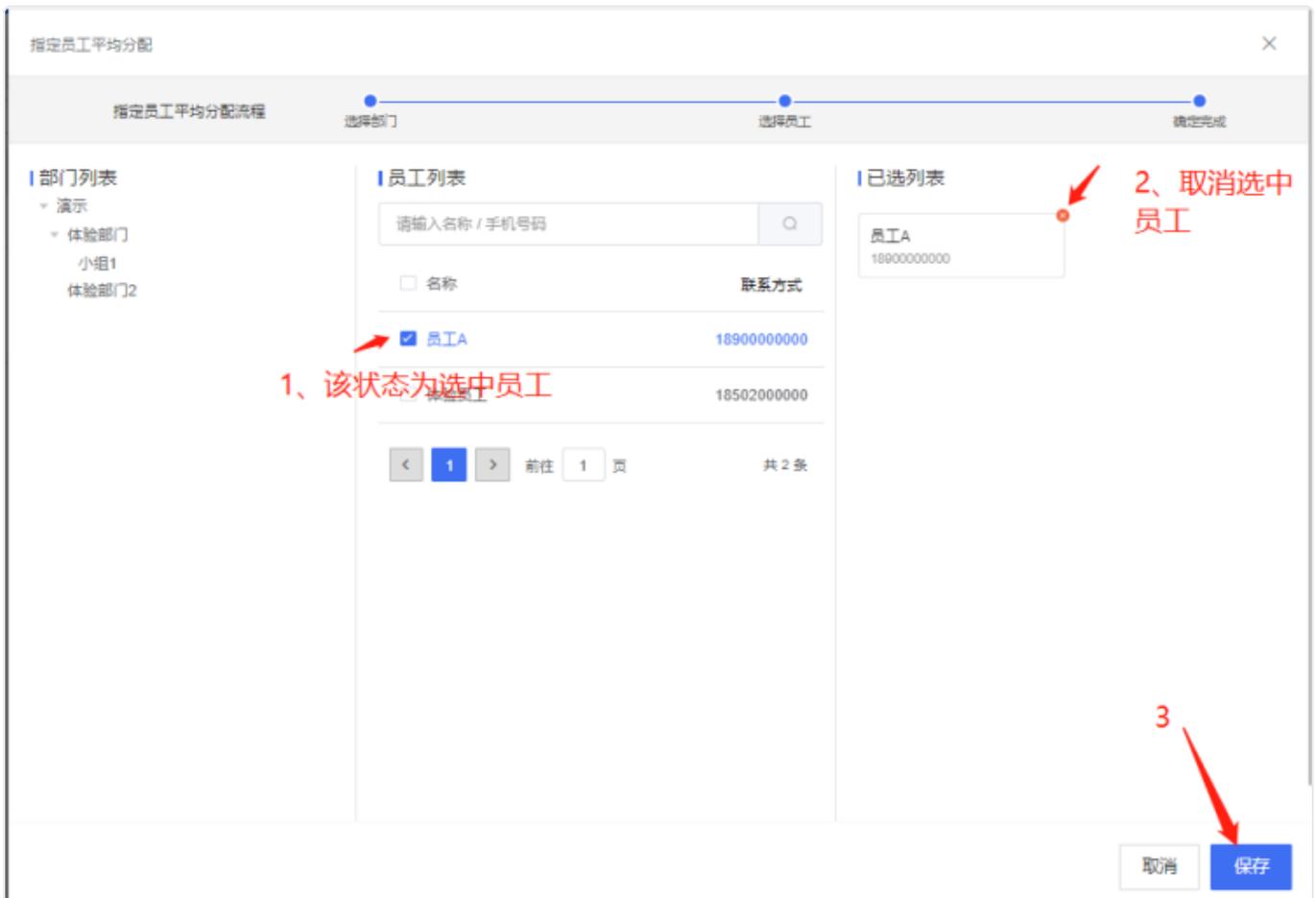
*任务号码

[点击上传](#)

[下载导入模板](#)

[取消](#) [确定](#)

- 所有员工平均分配：系统将任务号码平均分配给所有员工
- 指定员工平均分配：选择员工，系统将任务号码平均分配给选定的员工。



a. 自定义分配：选择员工并设置员工分得所有任务号码的百分比。系统按当前的任务总数百分比分配号码给选定的员工。

注：当任务是分多批号码文件导入，每导入成功一个文件，系统自动将文件中的号码进行分配。



1. 导入任务号码：在创建任务时，直接上传文件。保存后，系统会在后台执行文件导入，无需在页面上等待。
2. 导入前，可以点击【下载导入模板】，按模板制作任务号码。

新建任务

*任务名称
请输入任务名称

任务保密
 是 (仅创建人可见) 否

领取方式
 主动领取 指派分配

号码加密
 否 是(号码中间六位)

*任务号码

1. 当有自定义客户字段时，可以自定义导入模板。

下载导入模板

1. 上传文件后，在管理列表的【导入管理】查看文件导入情况。

企业工作台 首页 CRM **任务** 应用 购买 报表 待办提醒

显示 设置 消息 公告

企业任务 任务列表及设置 所有任务 商机任务 黑名单

状态	任务名称	总号码数	已拨打	未拨打	保密	领取方式	号码加密	导入状态	操作
<input type="checkbox"/>	测试	41	0	41	否	指派分配	是	已导入	编辑 分配详情 号码列表 导入管理 导出 删除

1 / 1 页 共 1 条

点击查看任务的数据导入情况
正常状态的任务，允许再次导入数据

1. 任务文件导入情况：可查看文件的导入情况，重新导入，下载导入失败的数据。

文件名	导入状态	总数	导入成功数	导入失败数	与系统重复数	文件内容重复数	格式错误数	操作人	导入时间	操作
任务号码默认导入模板.csv	已导入	41	41	0	0	0	0	演示	2021-03-30 13:58:01	下载失败的数据
任务号码默认导入模板.csv	已导入	0	0	0	0	0	0	演示	2021-03-30 13:55:01	系统重复 文件内容重复 格式错误

注：进行中和已完成的任务不能再导入新号码。正常状态的任务可导入。

7.1.2 已创建任务管理说明

1. 用户对自己创建的企业任务进行管理，提供的管理功能包括：编辑、查看分配详情、查看号码列表、导入管理、导出、删除。
2. 查看任务已导入的号码列表，查看导入号码的列表，查看入口

状态	任务名称	总号码数	已拨打	未拨打	保留	领取方式	号码加号	导入状态	操作
正常	测试	41	0	41	否	指派分配	是	已导入	编辑 分配详情 号码列表 导入管理 导出 删除

联系方式	分配人	跟进进度	客户等级	客户来源	去电次数	拨打状态
1352121	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352122	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352123	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352124	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352125	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352126	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352127	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352128	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352129	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352130	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352131	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352132	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352133	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打
1352134	体验员工	-	-	公司资源	0	未拨打

1. 查看任务的号码分配详情

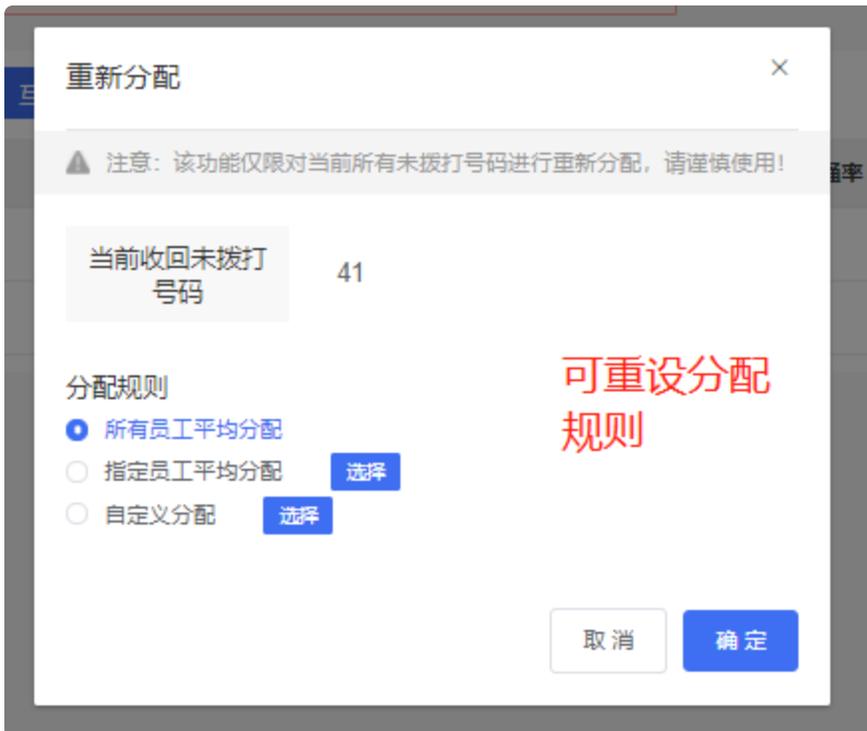


1. 分配详情



任务号码再分配规则说明

系统提供任务号码多种再分配方式，**请谨慎使用互换功能，互换后员工的任务号码统计重置，总数包含互换前的已拨打数。**

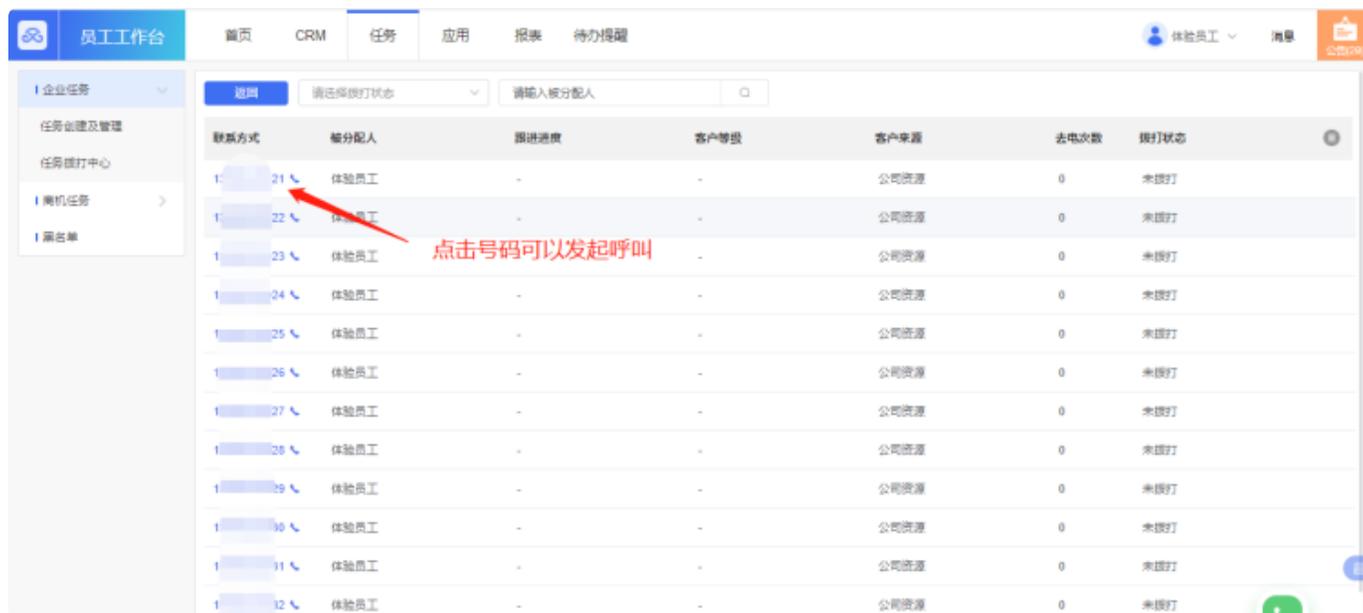


7.1.3 任务拨打中心

1. 该功能提供给企业员工使用，企业账号无该功能。任务拨打中心入口，如图：



1. 点击列表中的号码发起呼叫通话



注：通话成功后，系统会弹窗提供填写号码情况。系统将自动按《客户规则设置》中的规则将号码自动归类为客户。

7.1.4 所有任务

1. 该功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用，所有任务入口，如图：



1. 企业账号可以查看分配详情、号码列表、导入管理、导出、删除功能。

2. 企业员工-部门负责人**只能查看非保密任务**的分配详情、号码列表、导入管理、导出、删除功能。

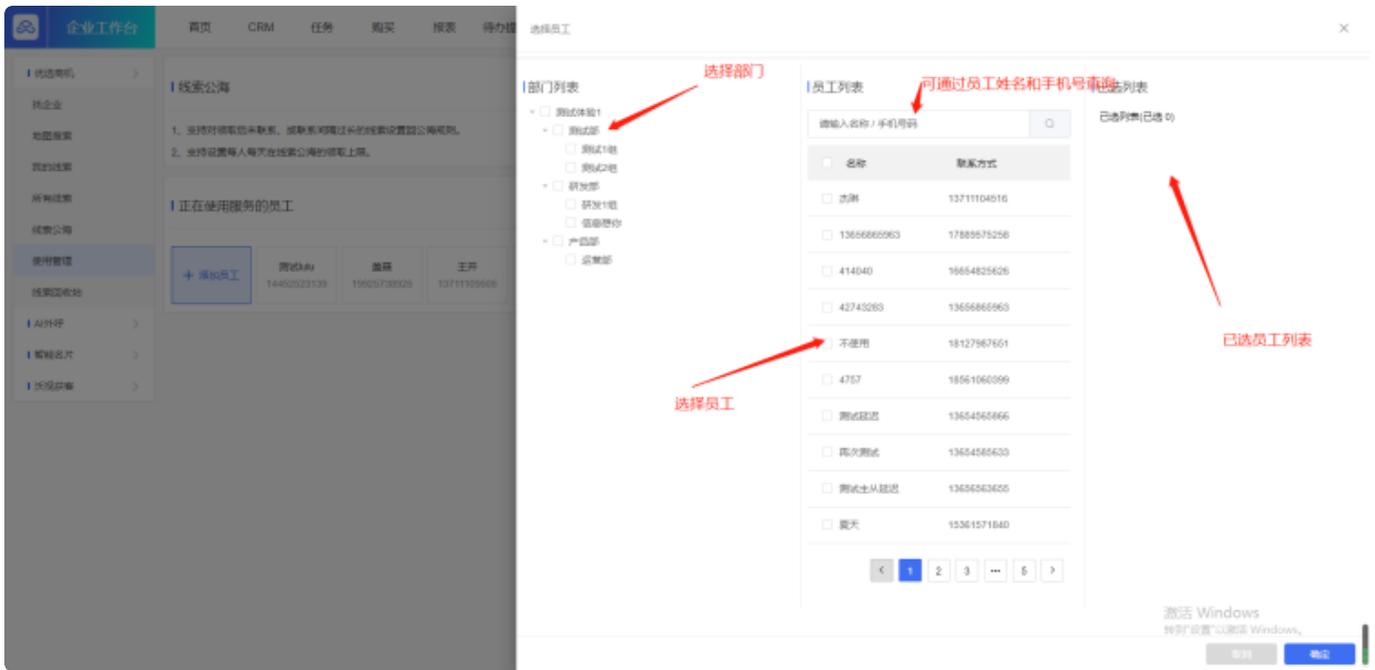
8 商机服务使用说明

1. 使用服务前需要先完成企业账号认证，见《企业账号实名认证》说明。按需购买商机服务，并给员工开通商机服务。
2. 企业账号和企业员工使用商机服务功能如下：

角色		可使用的服务功能
企业账号		<ol style="list-style-type: none">1. 开通购买商机服务2. 给员工开通商机服务3. 管理所有员工删除的线索资源（回收站）
企业员工	部门负责人	<ol style="list-style-type: none">1. 商机核心服务：找企业，添加线索，线索转商机任务2. 管理自己添加的线索3. 管理所在部门及下级部门员工添加的线索4. 管理所在部门及下级部门员工删除的线索资源（回收站）
	员工	<ol style="list-style-type: none">1. 商机核心服务：找企业，添加线索，线索转商机任务2. 管理自己添加的线索

8.1 给员工开通商机服务

1. 该操作限企业账号使用，可开通的员工数量以购买的商机服务账号为准。
2. 开通入口，如图：
3. 已实名或未认证的员工均可开通服务。
4. **员工一旦开通服务，就不能取消。因此，选择员工时请慎重。**



8.2 商机额度使用说明

1. 商机额度指每个账号，每天可添加的线索数量。当天用完则不能再添加，当天未用完第二天清零重计。
2. 系统根据企业已购商机服务账号总数，提供不同额度，如下：

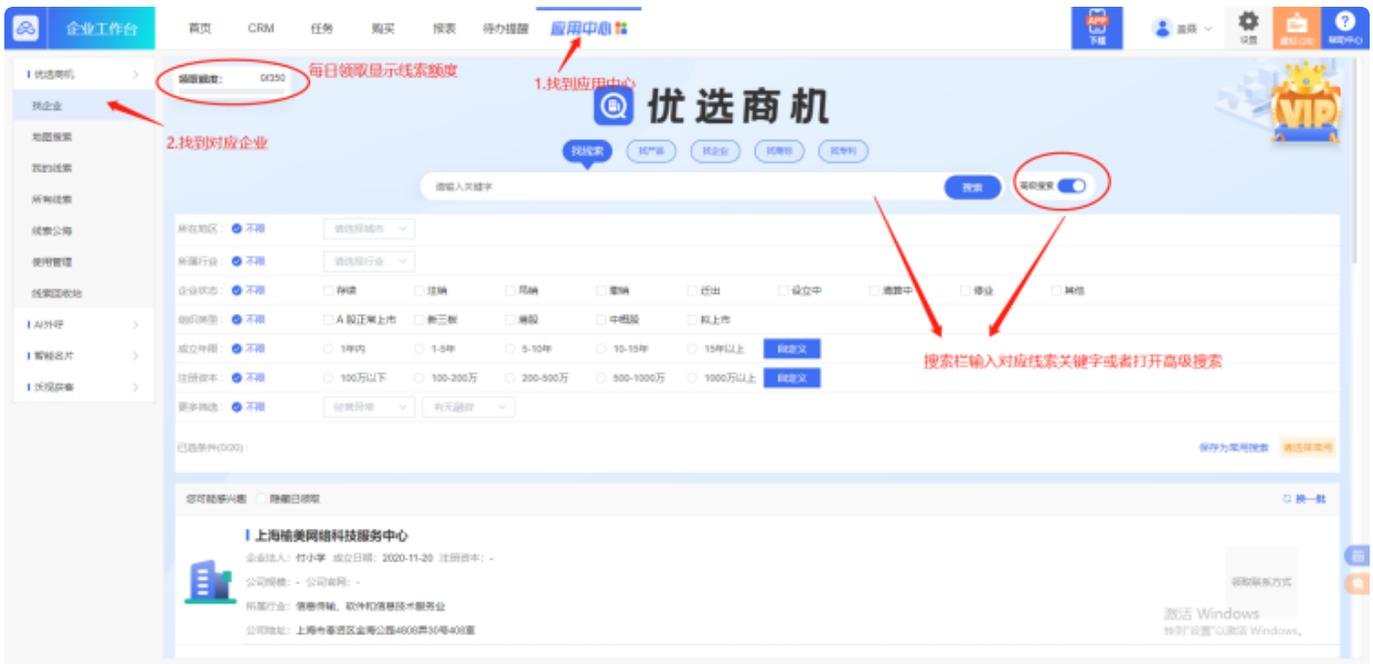


注：若加购账号累计达到新的商机额度阶梯，系统自动将所有号码的商机额度进行升级。

1. 按企业添加为线索，扣减线索额度。（即同个企业多个联系方式添加为线索，扣减一个线索额度。）

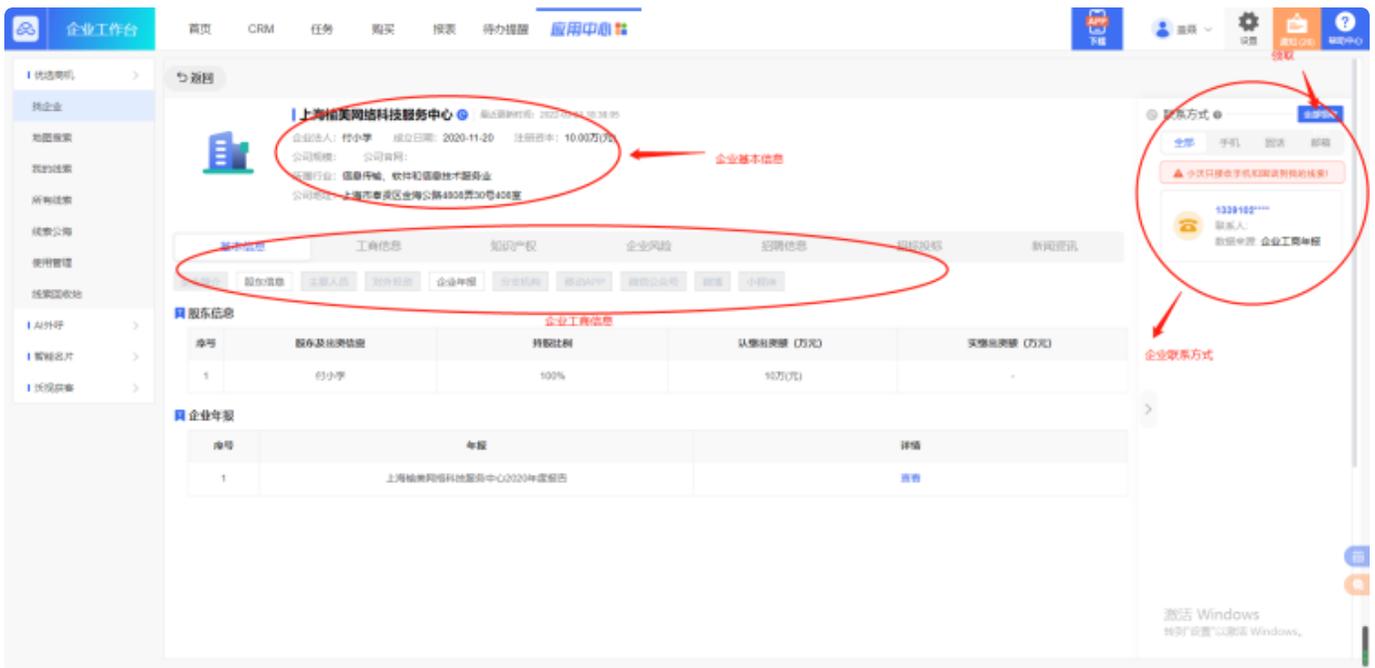
8.3 商机-找企业说明

1. 请按需要查找企业



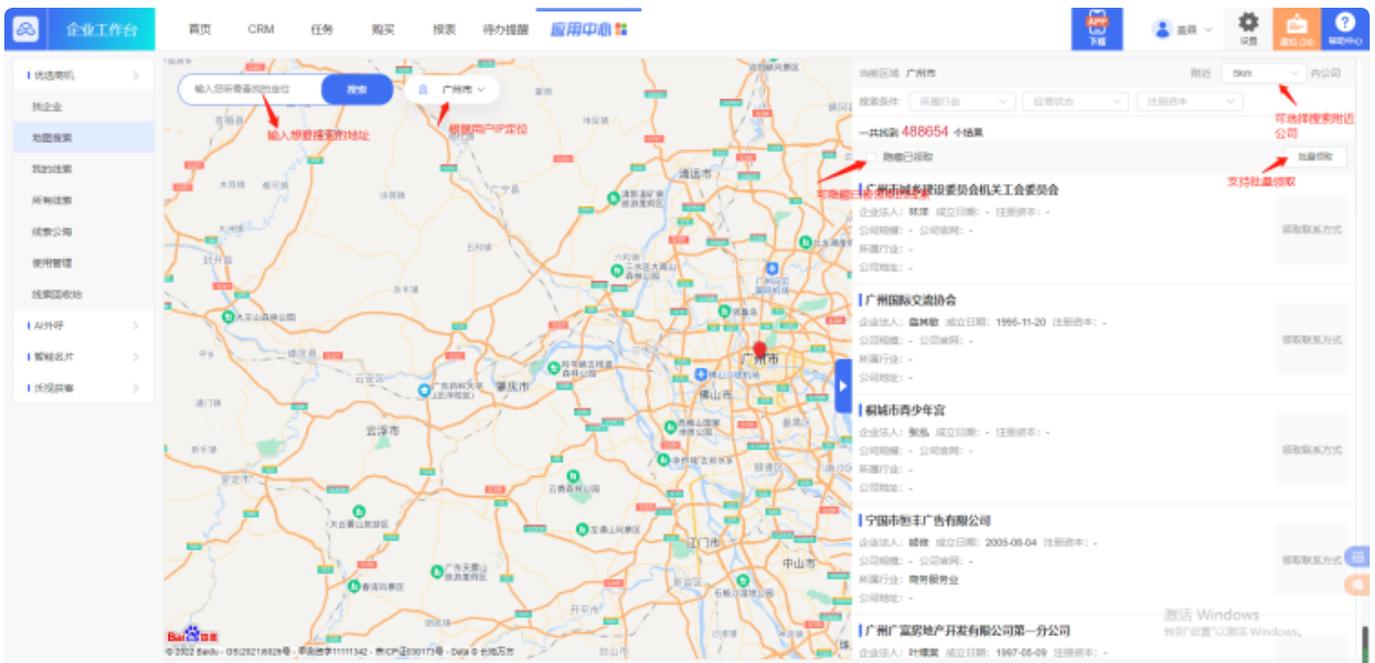
1. 进入查看企业联系方式

注：我的线索只接收有手机和固话的企业，如没有手机和固话则不进入我的线索也不消耗个人额度。



8.4 商机-地图搜索说明

1. 根据用户IP自动定位，同时支持地址搜索附近公司，默认搜索附近5Km距离的公司。
2. 支持搜索条件：所属行业、经营状态、注册资本。
3. 同一个企业已被领取的任务，可选择【隐藏已领取】的线索。
4. 支持批量领取当前页还未被领取的线索。

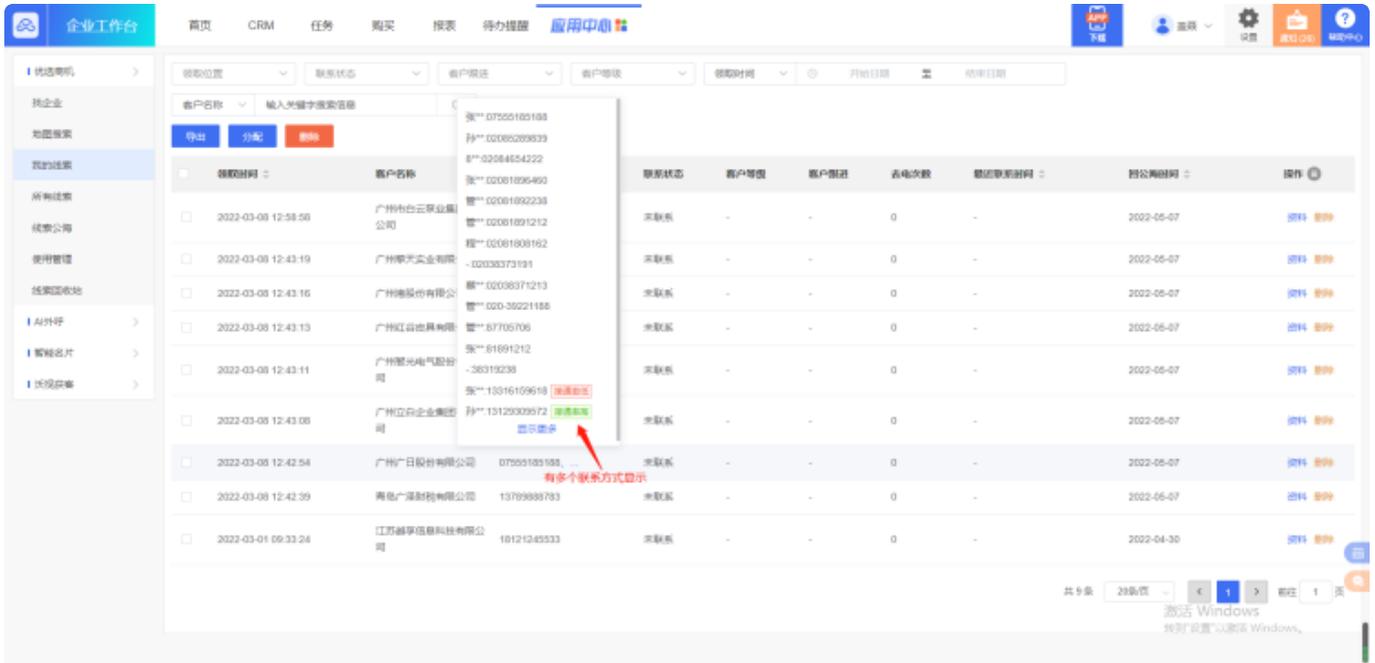


8.5 商机-我的线索管理

1. 查看自己已添加的线索，查看入口
2. 查看已添加线索的联系方式

3. 如上图，点击列表中的联系方式查看。

4. 可以点击联系电话发起呼叫。



1. 线索转CRM说明

2. 选择具体的企业线索，点击【资料】-【转任务】，可成功转入CRM。

注：转任务成功后，可到【CRM】-【客户管理】-【我的客户】查看自己创建的客户。

线索资料

通话记录

客户名称	广州市白云泵业集团有限公司
成立时间	2001-04-13
企业法人	黄敏棣
行业	通用设备制造业
地址	广州市黄埔区（中新广州知识城）九佛西路1395号

👤 联系人1

联系方式: 01083699450

联系人: 贾**

👤 联系人2

联系方式: 02223233297

联系人: 于**

👤 联系人3

联系方式: 07608626815

联系人: 黄**

👤 联系人4

联系方式: 02089238990

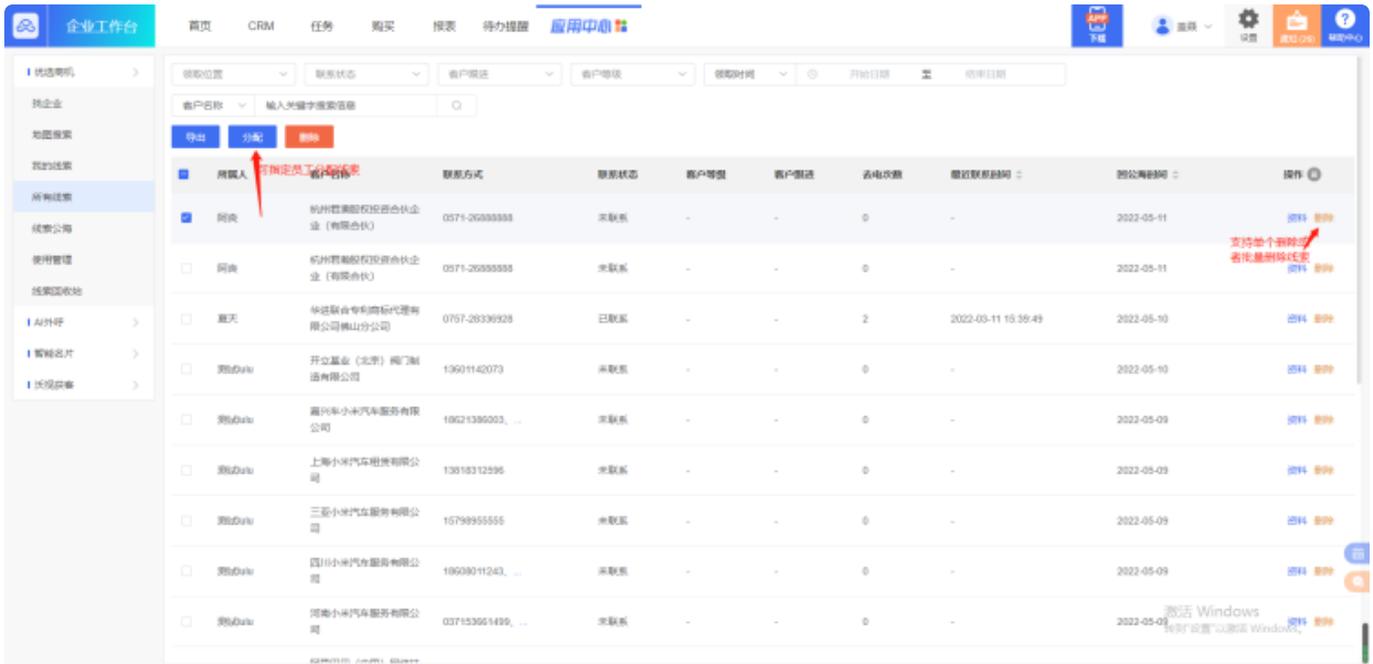
联系人: 吴**

激活 Windows
转到“设置”以激活 Windows。

转为CRM客户

8.6 商机-所有线索管理

1. 该功能提供给企业员工-部门负责人使用查看所在部门和下级部门的员工（含自己）已添加的线索，查看入口

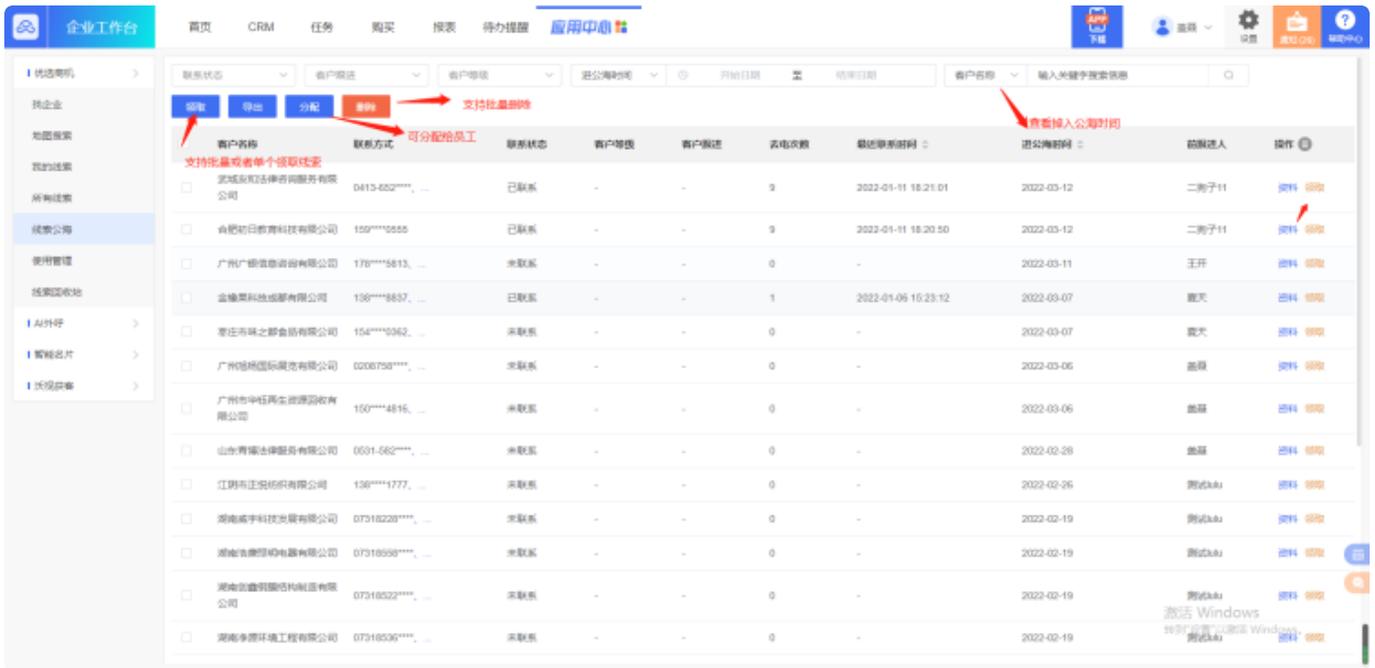


8.7 商机-线索公海管理

1、线索公海：显示触发线索公海规则的线索。

2、线索公海规则说明

- ①规则一：领取线索，n天无任何沟通记录。当线索时被分配或从线索公海领取，系统更新领取时间。
- ②规则二：距离最近一次沟通记录，n天未再联系；
- ③当沟通记录早于领取时间时间时，按规则一计算回公海时间。
- ④领取后有新的沟通记录产生时，按规则二计算回公海时间。

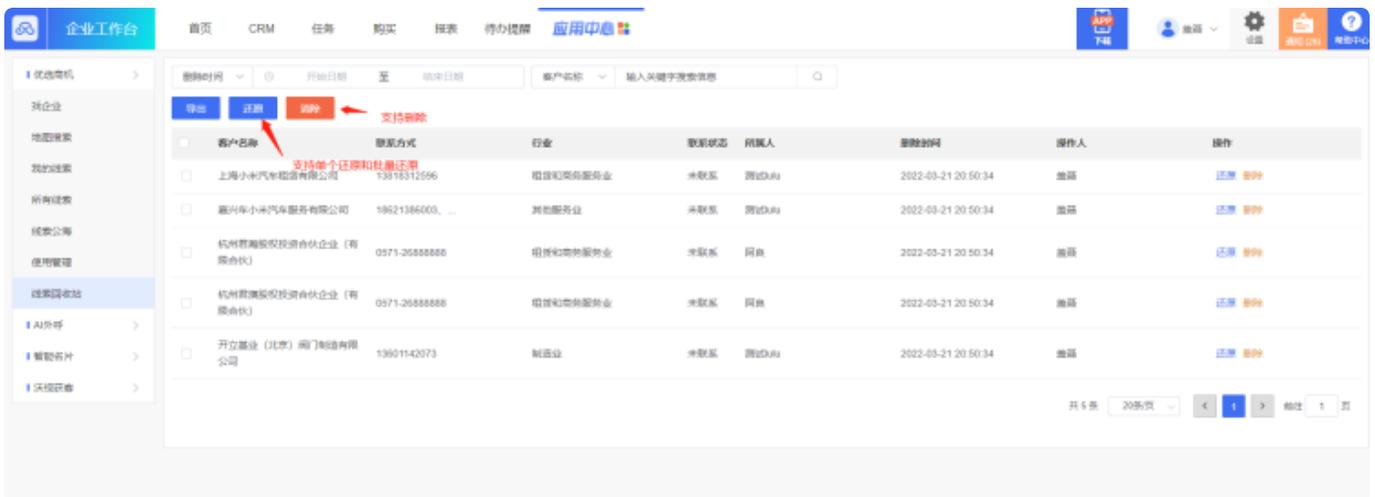


8.8 商机-线索回收站管理

- 1、显示从《我的线索》《所有线索》《线索公海》删除的数据。
- 2、列表显示字段：客户名称、联系方式、行业、联系状态、所属人、删除时间、操作人

所属人：当从《我的线索》《所有线索》删除，记录删除前的所属人。

当从《线索公海》删除，显示“——”。



9 AI外呼服务使用说明

1. 使用服务前需要先完成企业账号认证，见《企业账号实名认证》说明。
2. 该服务默认提供给企业账号使用，其他员工账号使用，由企业账号自行配置权限。
3. 服务具体开通使用流程：

9.1 定制AI话术

1. AI外呼服务需要配置AI话术，功能才能正常使用。因此，需要先进行话术定制，一个业务或场景对应一套话术。请按需购买。
2. 话术定制单提交后，将由专人进行对接了解情况，一般3-5个工作日即可完成。
3. 具体收费标准以平台的公示为准，截图为示例非真实数据。





9.2 购买AI坐席

1. 建议购买AI坐席，请在专员通知完成话术定制和配置后，再购买，一旦购买立即生效，有效期为1年。
2. 具体收费标准以平台的公示为准，截图为示例非真实数据。
3. 平台可能会定期推出坐席购买优惠，具体优惠准则以平台和商务的介绍为准。





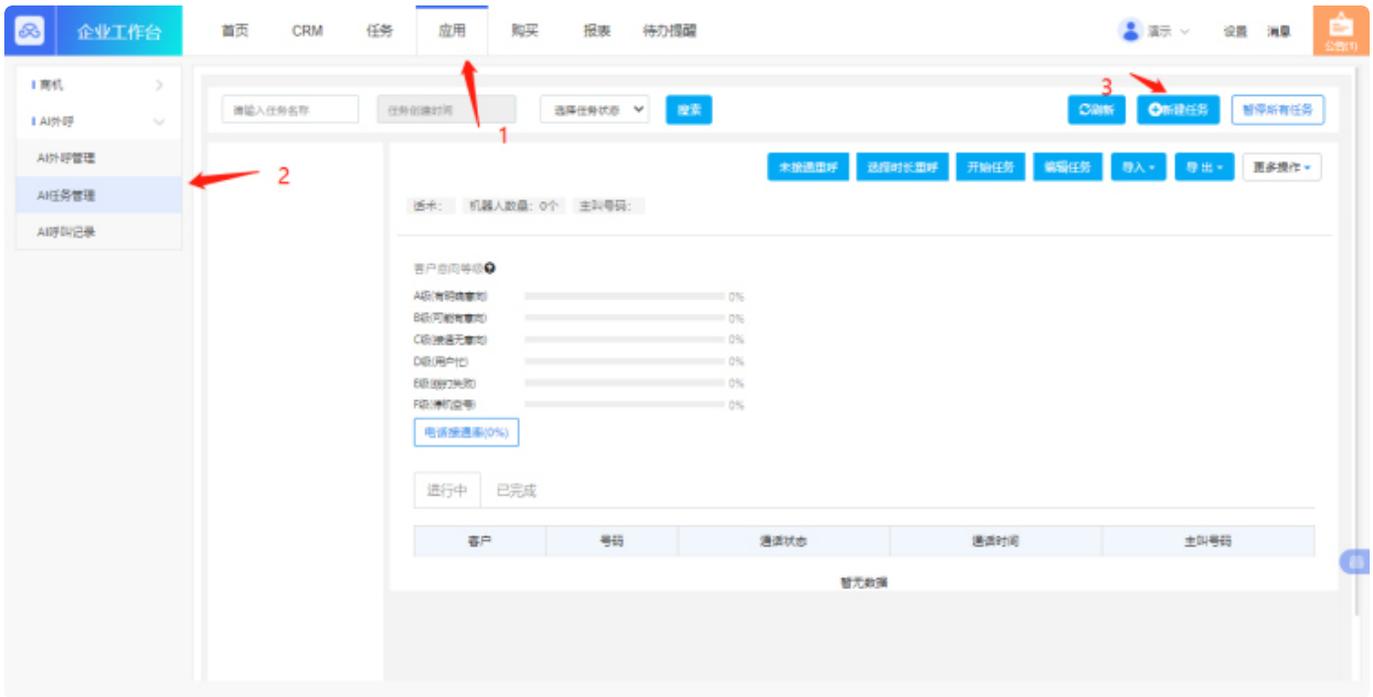
9.3 AI话费钱包充值

1. AI外呼按通话分钟数收费，创建AI任务前，请确保AI话费钱包足额扣费，避免AI任务启动失败或外呼中断。
2. AI话费钱包金额从企业账户中转入金额，请按需转入。当不再使用AI外呼时，可以转出余额到企业账户。



9.4 创建AI任务及管理

1. AI任务创建及管理入口如下：



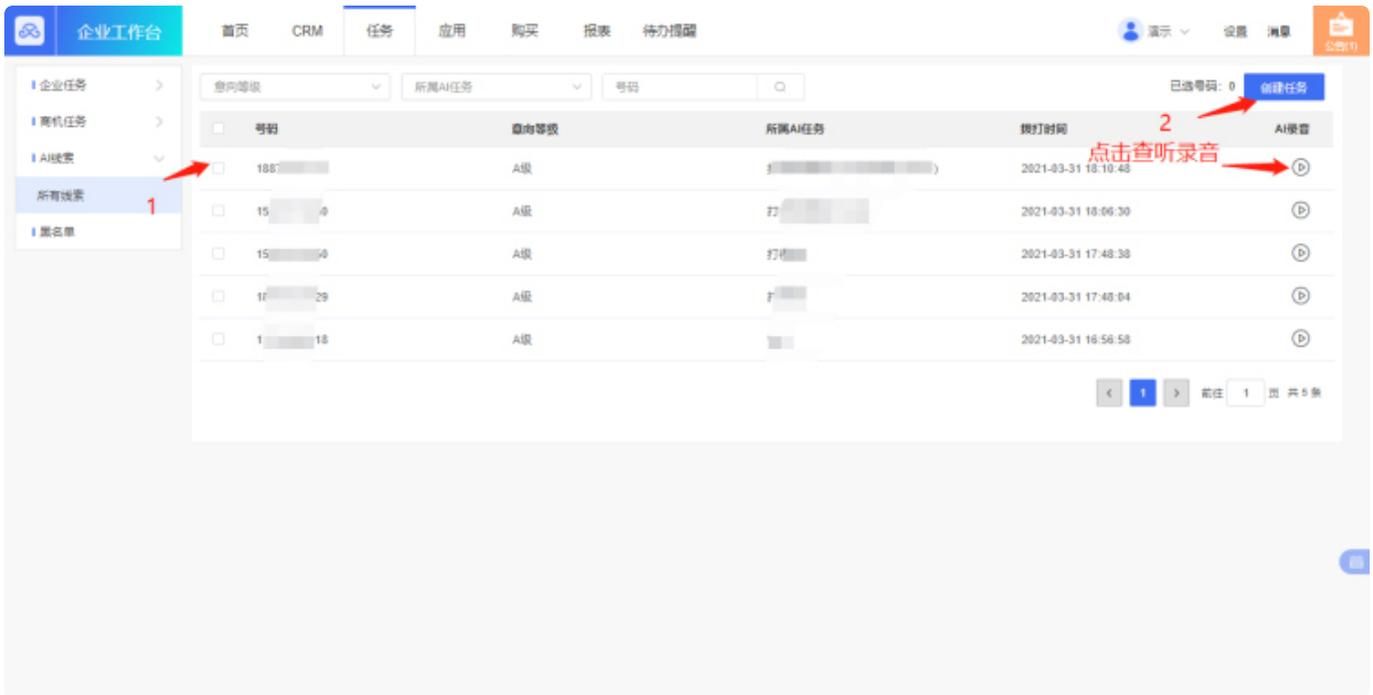
1. AI任务创建:



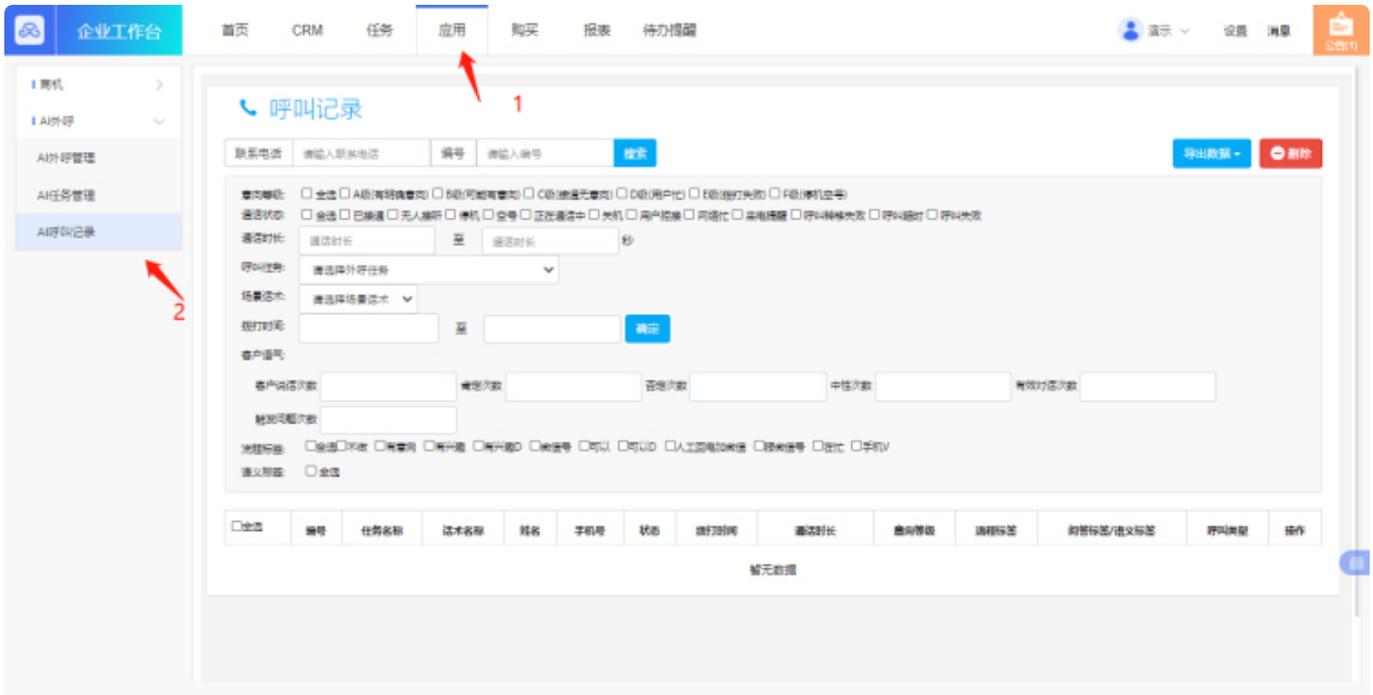
9.5 AI线索管理及使用

1. 系统将AI任务确定是AB类的号码，推送到任务-AI线索。

2. 由企业账号对AI线索创建任务，分配给员工进行人工外呼。
3. 创建任务规则跟《企业任务》规则一样，创建的任务到《企业任务》的所有任务列表和任务拨打中心。



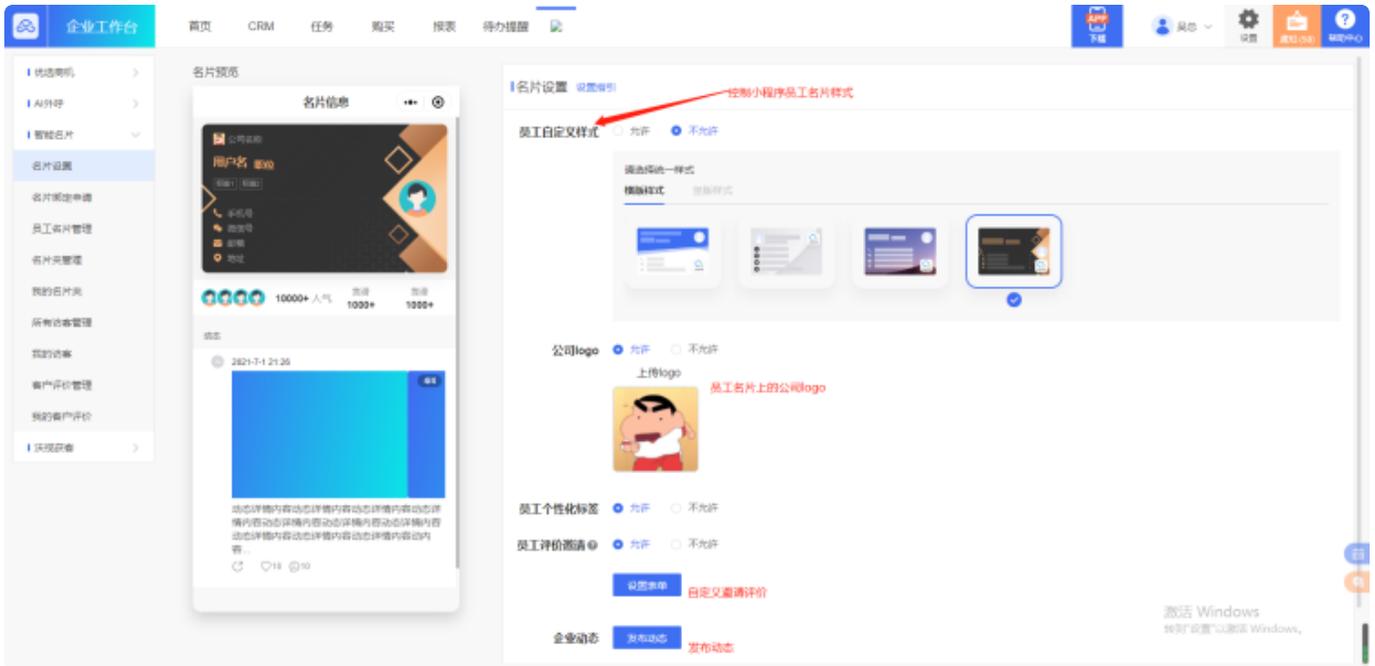
9.6 AI呼叫记录查询



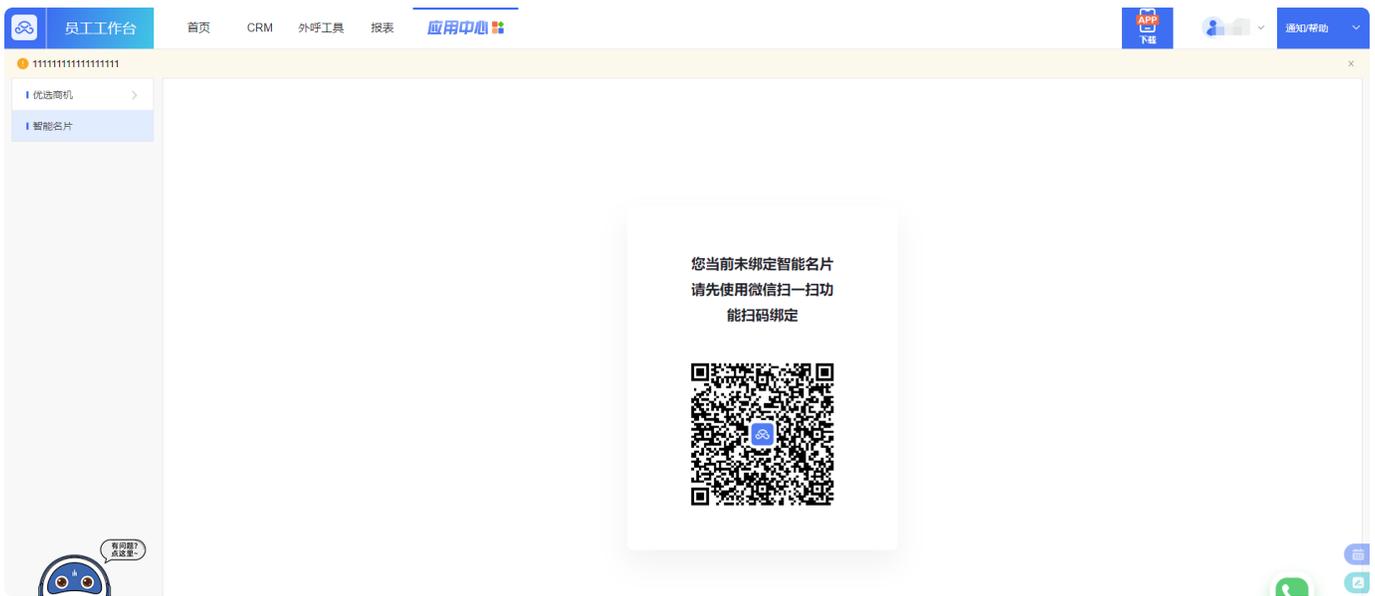
10 智能名片使用说明

10.1 名片设置

1、【名片设置】时，联动【名片预览】，同步显示设置内容。

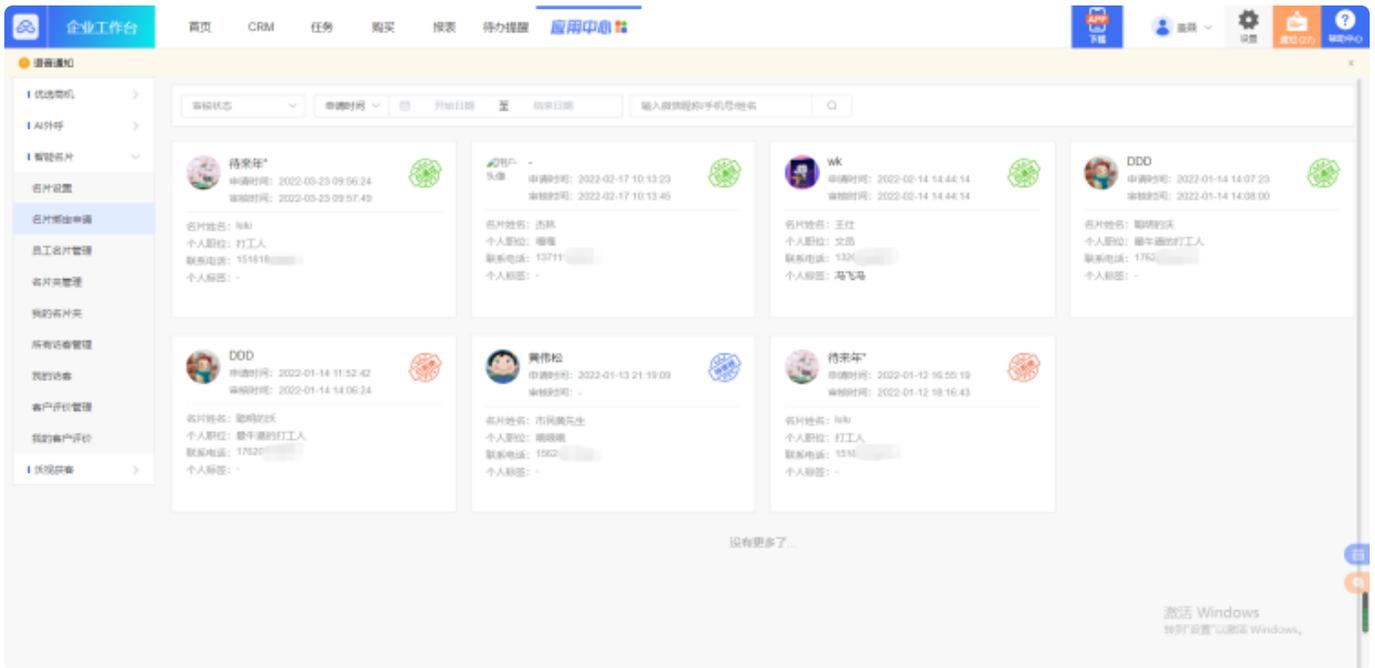


子账号未绑定智能名片小程序：

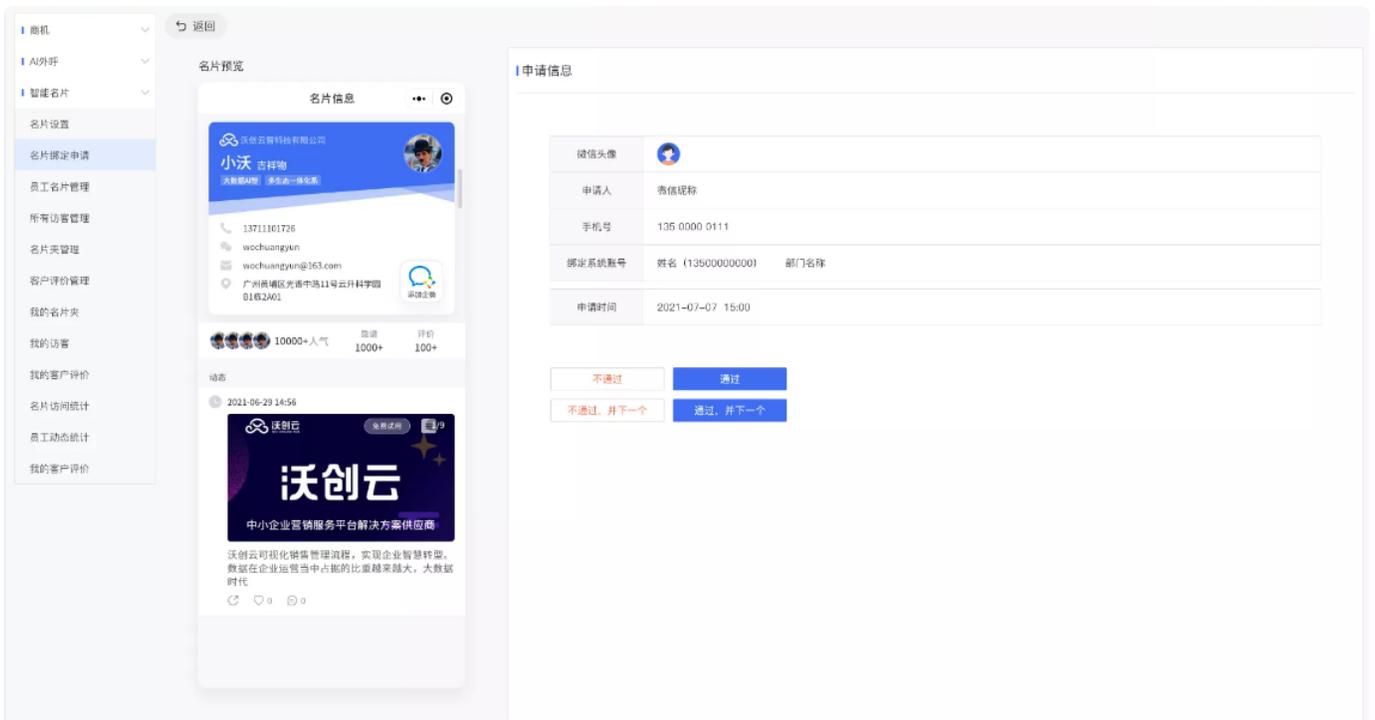


10.2 名片绑定申请

显示名片小程序申请绑定沃创云的记录。

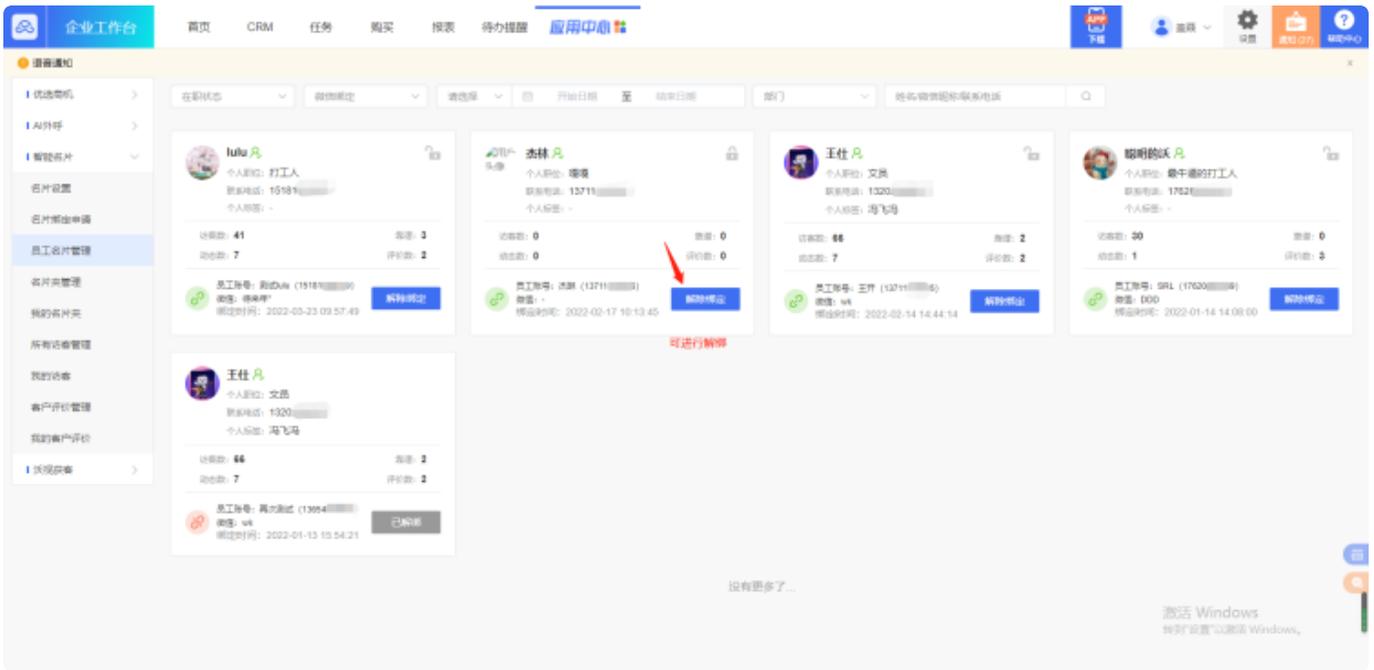


名片审核



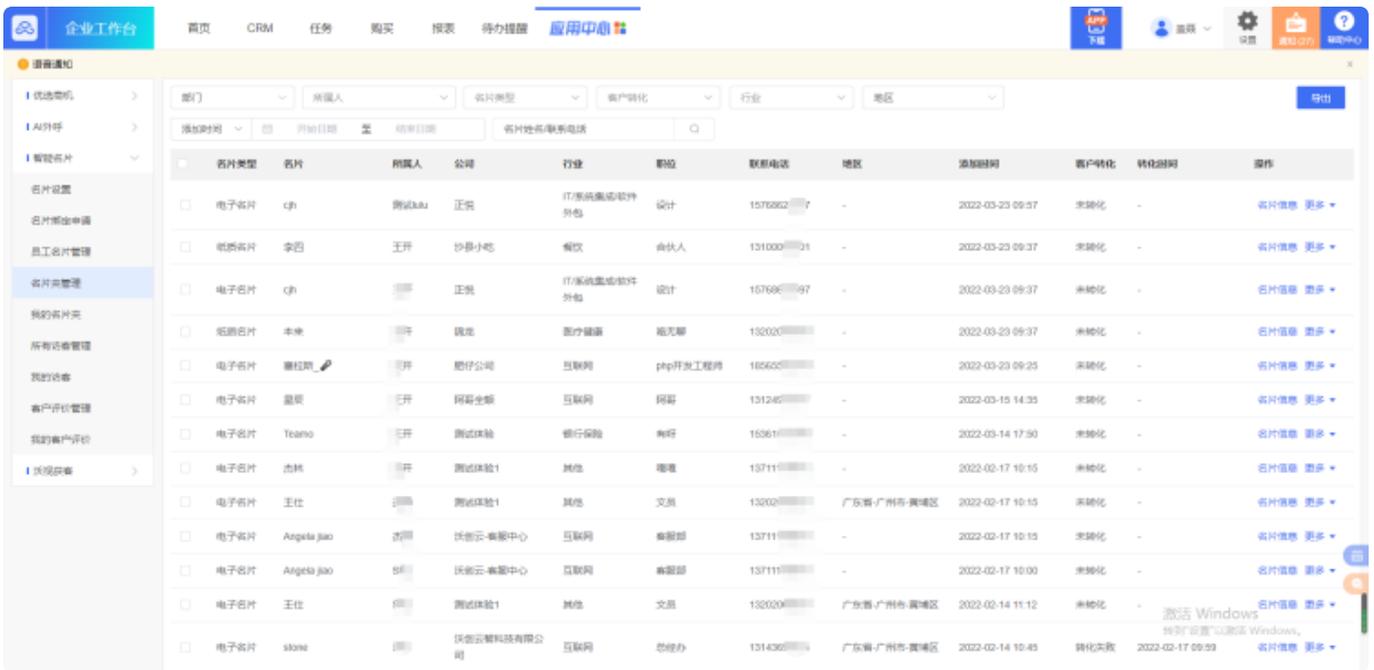
10.3 员工名片管理

显示企业的所有员工名片记录，含已解绑的历史名片记录。
解绑后，微信用户重新绑定企业，不显示解绑前的旧数据。



10.4 名片夹管理

该页面用于记录名片小程序端的名片夹所有数据。



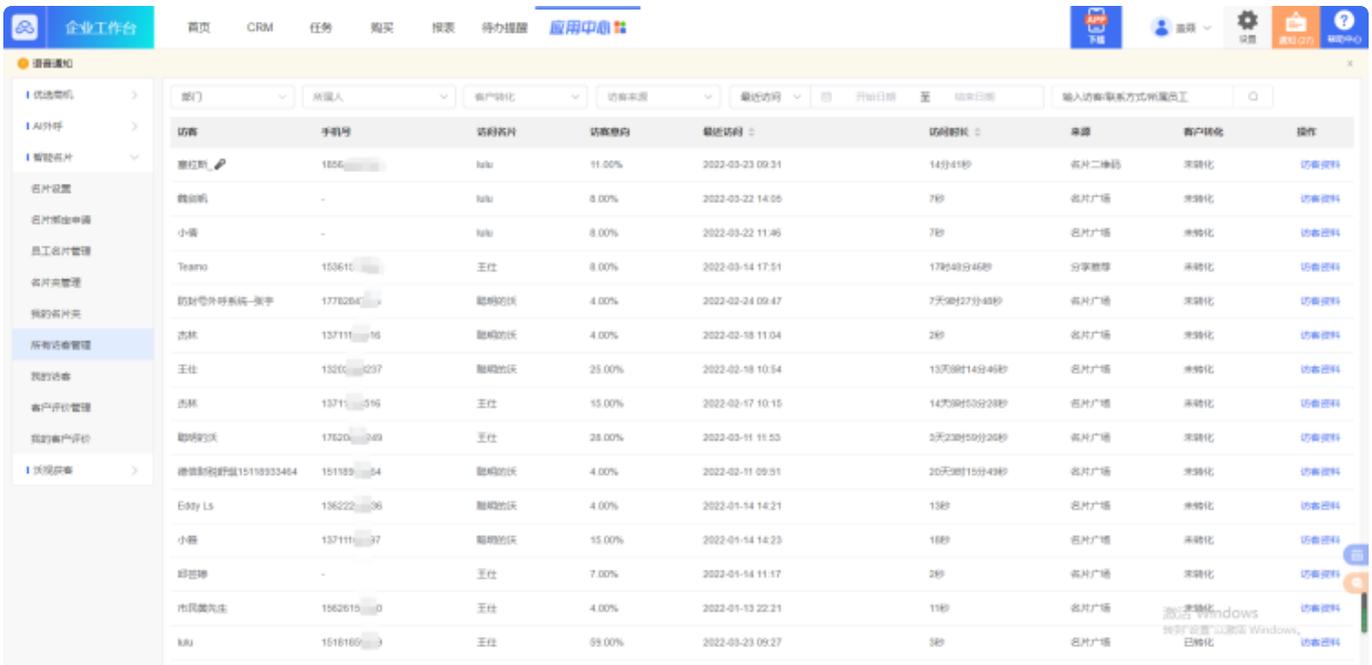
10.5 我的名片夹

该页面用于记录用户在小程序的名片夹数据和转让的名片数据。



10.6 所有访客管理

该页面用于记录名片小程序端的访客记录，包括未微信授权的微信用户、已微信授权的微信用户。



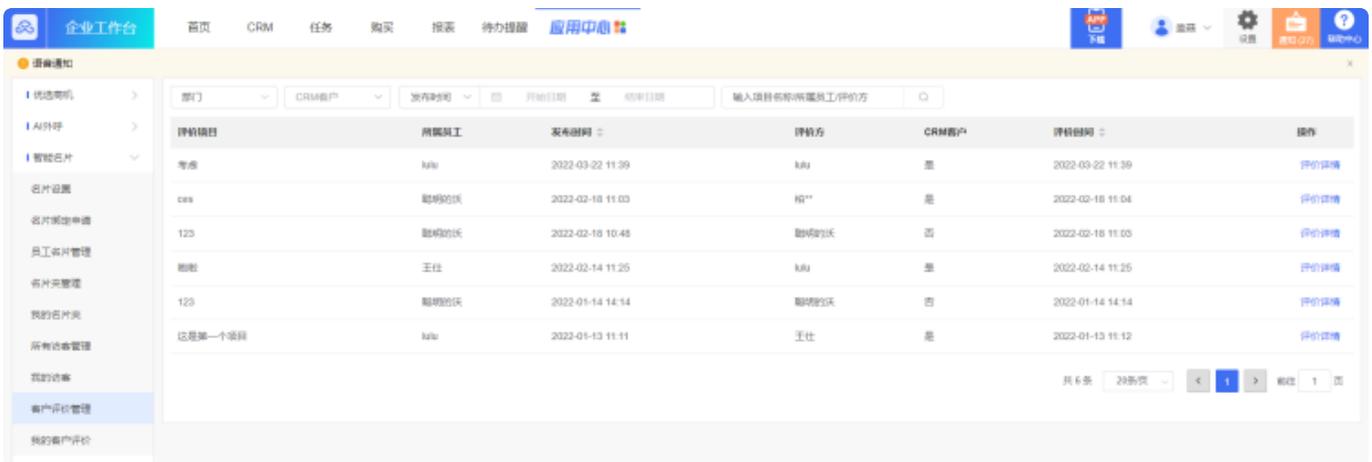
10.7 我的访客

该页面用于记录名片小程序端的访客记录，包括未微信授权的微信用户、已微信授权的微信用户。



10.8 客户评价管理

该页面用于记录名片小程序端的所有员工发出去的评价记录。



10.9 我的客户评价

该页面用于当前用户通过名片小程序发布的评价。



11 沃视获客使用说明

监控前主账号需先进行实名认证。

11.1数据大屏

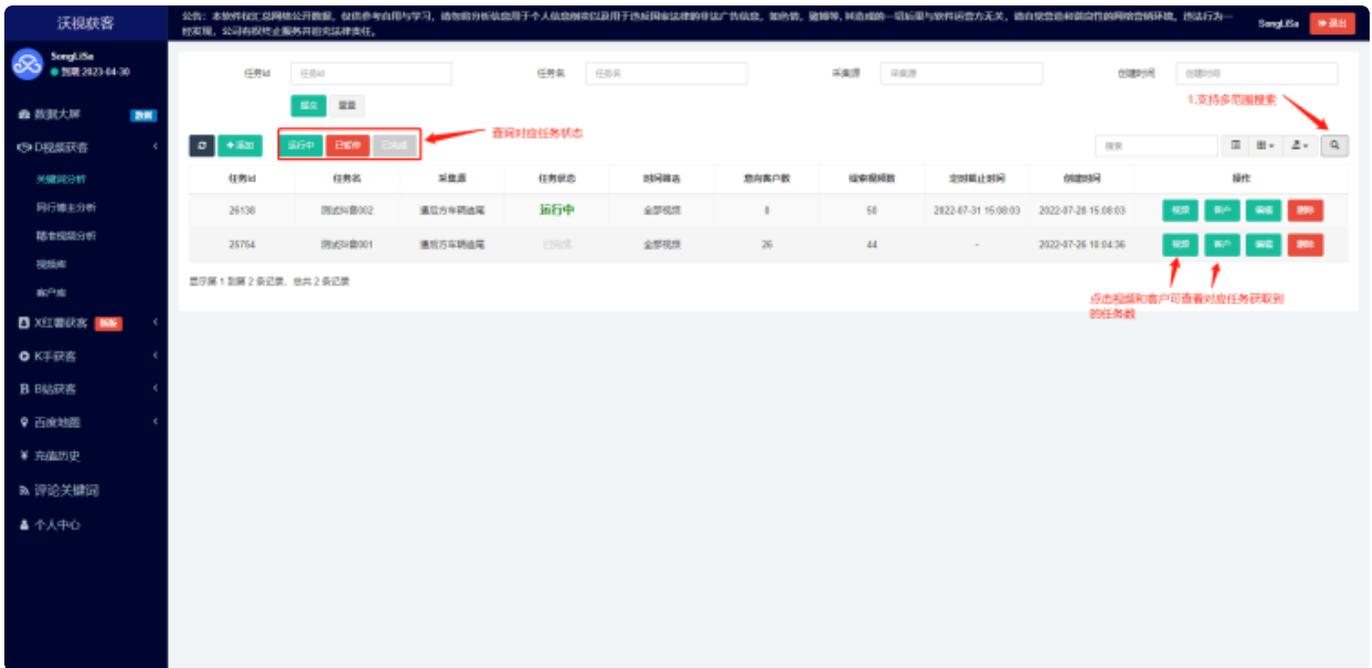
字段	说明
当前运行任务	仅统计抖音运行中任务
获取客户档案	仅统计抖音的客户库总数
总分析任务	统计抖音、快手、B站、地图、小红书的总任务数(含已暂停、运行中等状态)
总视频数	仅统计抖音的视频总数
剩余点数	可查看自己企业剩余的可用点数(一个客户数扣一个点数)
消耗点数	仅统计抖音的客户库总数



11.2 D视频获客

11.2.1关键词分析

用于添加抖音的关键词，支持任务ID和任务名称创建时间、任务状态进行查询；



消耗点数上限：不能大于当前的剩余点数，代表添加该抖音任务获取线索上限；

定时监控频率：默认为0，填写0不管设置该任务的消耗点数上限是否使用完次日任务都会暂停；

最长监控天数：持续x天监控，如在监控天数间点数使用完或定时监控；

添加如果多个评论关键词时可采用,进行隔开

添加
_ □ ×

售卖 采购 感兴趣 有兴趣 合作 喜欢 咋买 咋卖 下单 怎么

评论屏蔽关键词 (选填):

系统推荐屏蔽关键词 (点击关键词快速添加到屏蔽关键词库)

假的 联系我 我有 不要 骗人 找我

视频标题再筛选 (选填):

(该功能慎用, 设置不正确可能会导致采集不到视频) 在分析源搜索出来的视频再做一次筛选, 可设置多个关键词, 用逗号隔开, 比如: 二手车, 北京二手车, 车子

消耗点数上限: 点 填0则不限制点数

搜索排序: 默认排序 最多点赞 最新发布

视频发布时间: 默认 3天内 一周内 15天内 一个月内 半年内

定时监控频率: 每 天运行一次

默认为0, 不开启自动监控

最长监控天数: 持续监控 天后停止

默认为0, 不开启自动监控

确定

编辑可以对当前的任务关键词或任务状态进行修改

编辑

任务名:

采集源:

评论筛选关键词:

多个关键词, 请用逗号隔开, 如: 怎么, 哪里, 地址, 在哪儿, 购买, 我想要, 联系, 电话, 地址, 厂家, 价格, 多少钱, 合作, 喜欢, 有兴趣, 采购, 怎么样, 怎么买, 哪里买

评论屏蔽关键词(选填):

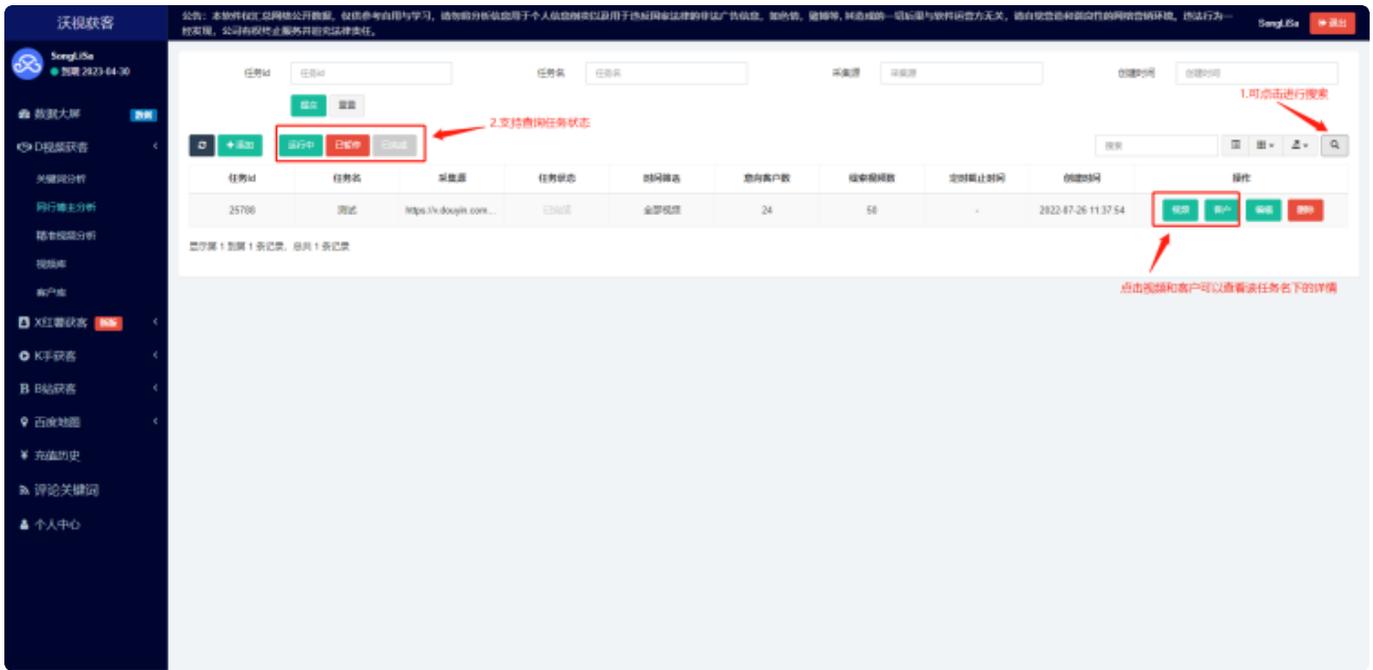
多个关键词, 请用逗号隔开, 如: 假的, 联系我, 我有, 不要

任务状态: 暂停采集 运行中 完成

确定

11.2.2 同行博主分析

用于添加抖音的同行博主，支持任务ID和任务名称创建时间、任务状态进行查询；



添加同行，分析源可查看《App获取分析源》《PC获取分析源》

评论关键词可根据当前博主的行业类型添加用户有可能最多评论的内容；

添加
_ □ ×

任务名:

分析源: ✘ 分析源不能为空

D app博主首页分享链接: <https://v.douyin.com/espdeqQ/>

查看链接

评论筛选关键词:

我的关键词 (点击关键词快速添加到词库)

全部选择
学而思
测试

系统推荐关键词 (点击关键词快速添加到词库)

多少钱
价格
厂家
哪里
地址
联系
电话
购买
怎么买
怎么卖

售卖
采购
感兴趣
有兴趣
合作
喜欢
咋买
咋卖
下单
怎么

评论屏蔽关键词 (选填):

系统推荐屏蔽关键词 (点击关键词快速添加到屏蔽关键词库)

假的
联系我
我有
不要
骗人
找我

消耗点数上限: 点 填0则不限制点数

确定

编辑可以对当前的任务关键词或任务状态进行修改

D 返回

任务名:

采集源:

评论筛选关键词:

多个关键词, 请用逗号隔开, 如: 怎么, 哪里, 地址, 在哪儿, 购买, 我想要, 联系, 电话, 地址, 厂家, 价格, 多少钱, 合作, 喜欢, 有兴趣, 采购, 怎么卖, 怎么买, 哪里买

评论屏蔽关键词(选填):

多个关键词, 请用逗号隔开, 如: 假的, 联系我, 我有, 不要

任务状态: 暂停采集 运行中 完成

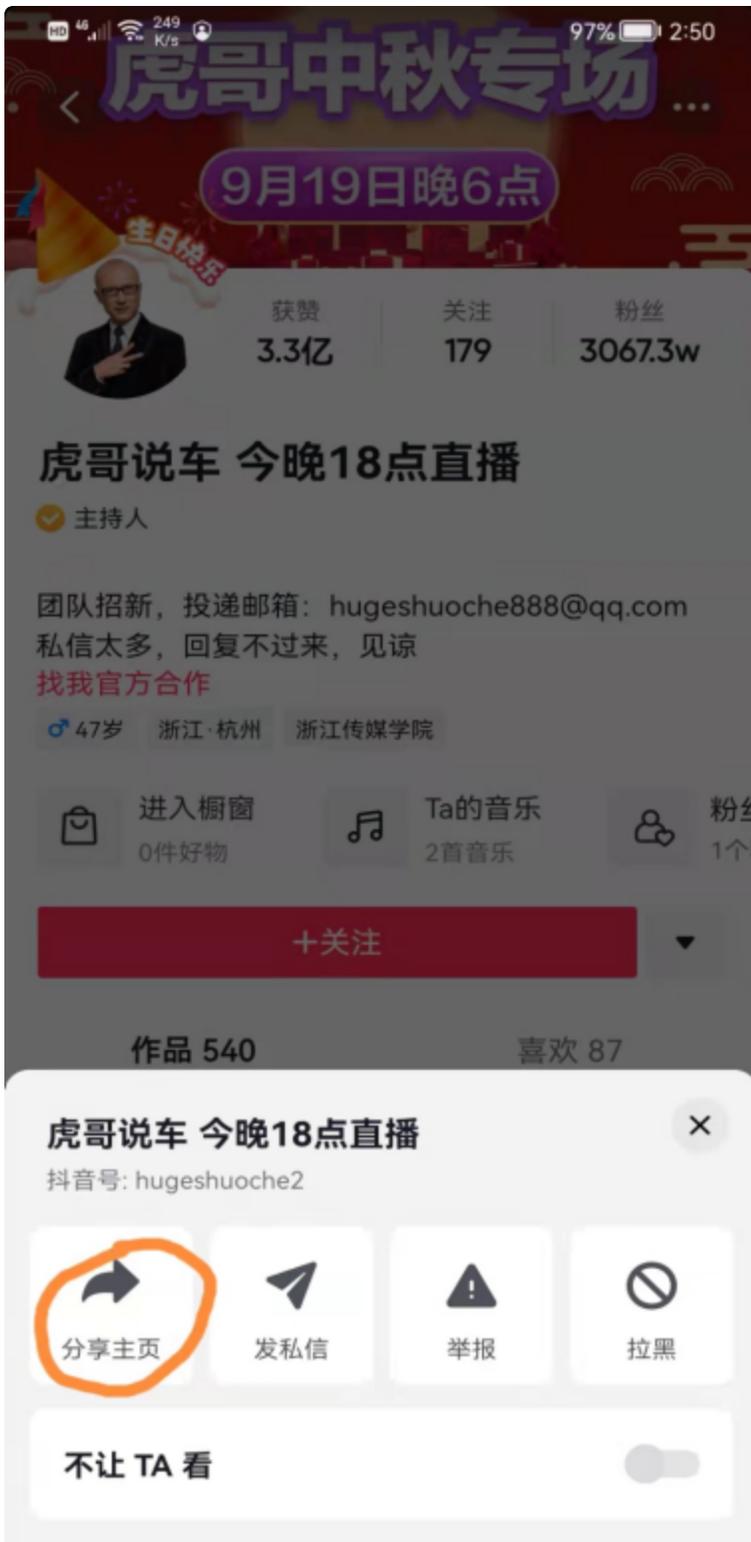
确定

App获取分析源

一、填写采集源

采集源是填写D音博主页面的分享页面，复制链接；填写格式为：<https://v.douyin.com/espdeqQ/>

采集源获取步骤一：打开想要分析的主页，按右上角三点，可弹出分享按钮框



采集源获取步骤二：可直接按复制链接，取出链接格式为：<https://v.douyin.com/espdeqQ/>，填入系统采集源即可



二、解析链接

填写完采集源之后，需要按解析链接，才可继续操作下一步，【注意：如果解析无反应的话，请检查链接是否是博主主页的链接，而不是视频的分享链接，该失误是经常有人搞错的】

分析源:

<https://v.douyin.com/2bHpC6C/>

昵称: 陈三废8月7号周岁礼大场

1.黏贴链接

D app博主首页分享链接: <https://v.douyin.com/espdeqQ/>

查看链接

2.点击【查看链接】

PC获取分析源

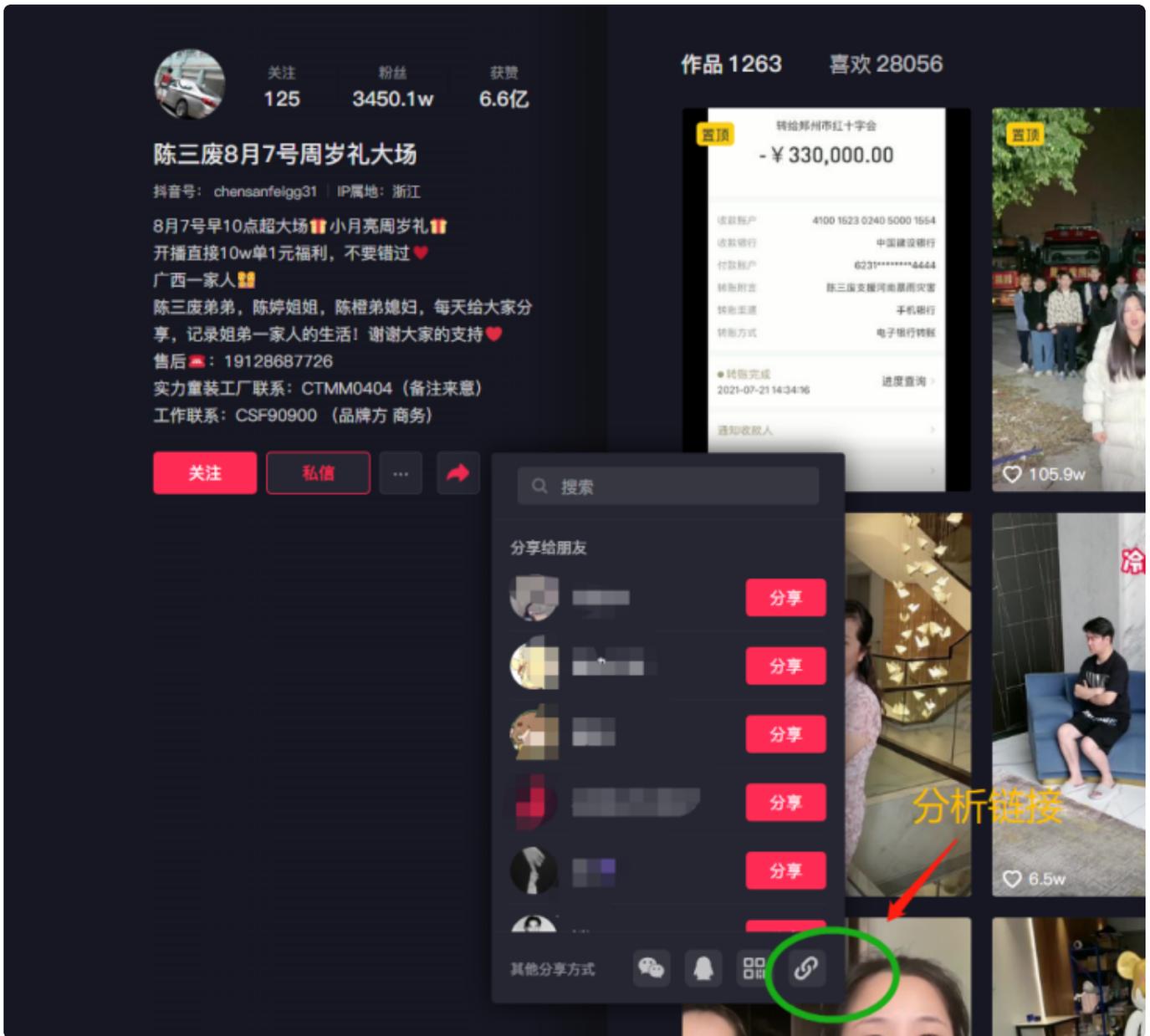
一、填写采集源

采集源是填写D音博主页面的分享页面，复制链接；填写格式为：<https://v.douyin.com/espdeqQ/>

采集源获取步骤一：打开<https://www.douyin.com/>，搜索关注的博主，点击博主头像



采集源获取步骤二：点击分享的箭头，找到链接进行复制：<https://v.douyin.com/espdeqQ/>，填入系统采集源即可



二、解析链接

填写完采集源之后，需要按解析链接，才可继续操作下一步，【注意：如果解析无反应的话，请检查链接是否是博主主页的链接，而不是视频的分享链接，该失误是经常有人搞错的】

分析源:

<https://v.douyin.com/2bHpC6C/>

昵称: 陈三废8月7号周岁礼大场

1.黏贴链接

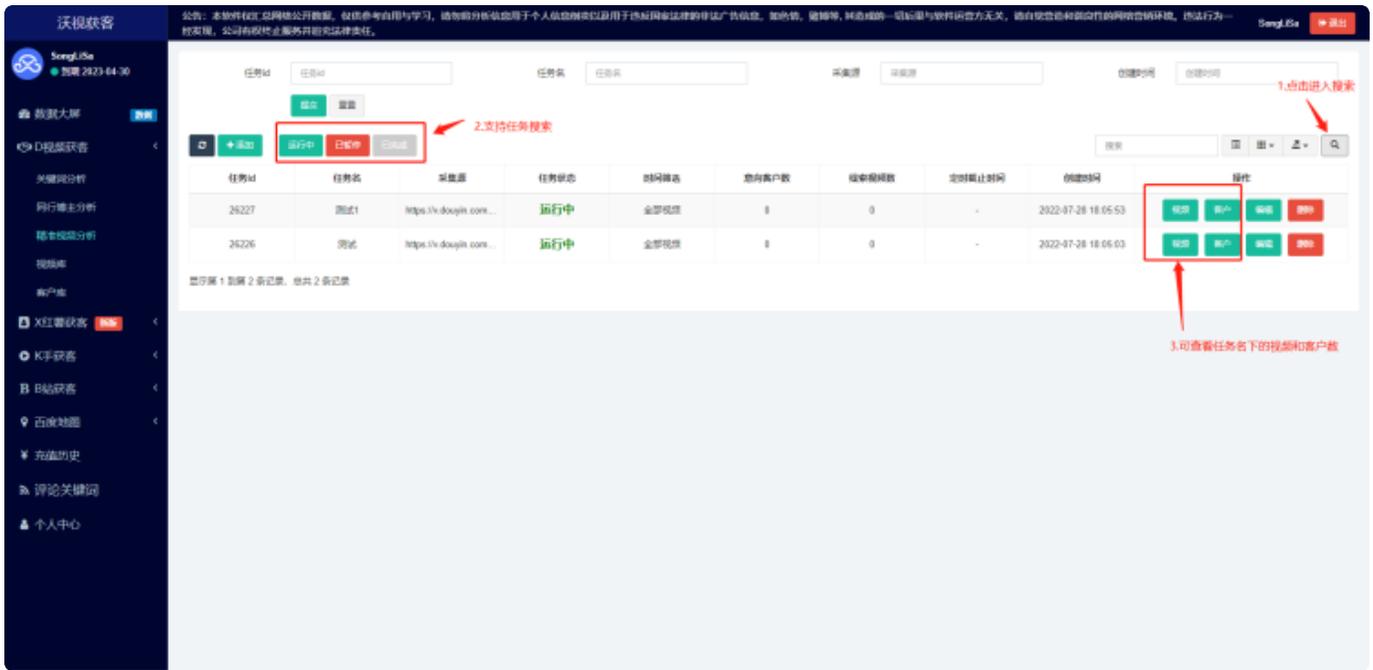
D app博主首页分享链接: <https://v.douyin.com/espdeqQ/>

查看链接

2.点击【查看链接】

11.2.3精确视频分析

用于添加抖音的视频，支持任务ID和任务名称创建时间、任务状态进行查询；



添加同行，分析源可查看《App获取分析源》《PC获取分析源》

评论关键词可根据当前博主的行业类型添加用户有可能最多评论的内容；

添加
_ □ ×

任务名:

分析源: ✘ 分析源不能为空

D app博主首页分享链接: <https://v.douyin.com/espdeqQ/>

查看链接

评论筛选关键词:

我的关键词 (点击关键词快速添加到词库)

全部选择
学而思
测试

系统推荐关键词 (点击关键词快速添加到词库)

多少钱
价格
厂家
哪里
地址
联系
电话
购买
怎么买
怎么卖

售卖
采购
感兴趣
有兴趣
合作
喜欢
咋买
咋卖
下单
怎么

评论屏蔽关键词 (选填):

系统推荐屏蔽关键词 (点击关键词快速添加到屏蔽关键词库)

假的
联系我
我有
不要
骗人
找我

消耗点数上限: 点 填0则不限制点数

确定

编辑可以对当前的任务关键词或任务状态进行修改

D
返回

任务名:

采集源:

评论筛选关键词:

多个关键词, 请用逗号隔开, 如: 怎么, 哪里, 地址, 在哪儿, 购买, 我想要, 联系, 电话, 地址, 厂家, 价格, 多少钱, 合作, 喜欢, 有兴趣, 采购, 怎么卖, 怎么买, 哪里买

评论屏蔽关键词(选填):

多个关键词, 请用逗号隔开, 如: 假的, 联系我, 我有, 不要

任务状态: 暂停采集 运行中 完成

确定

App获取分析源

一、填写采集源

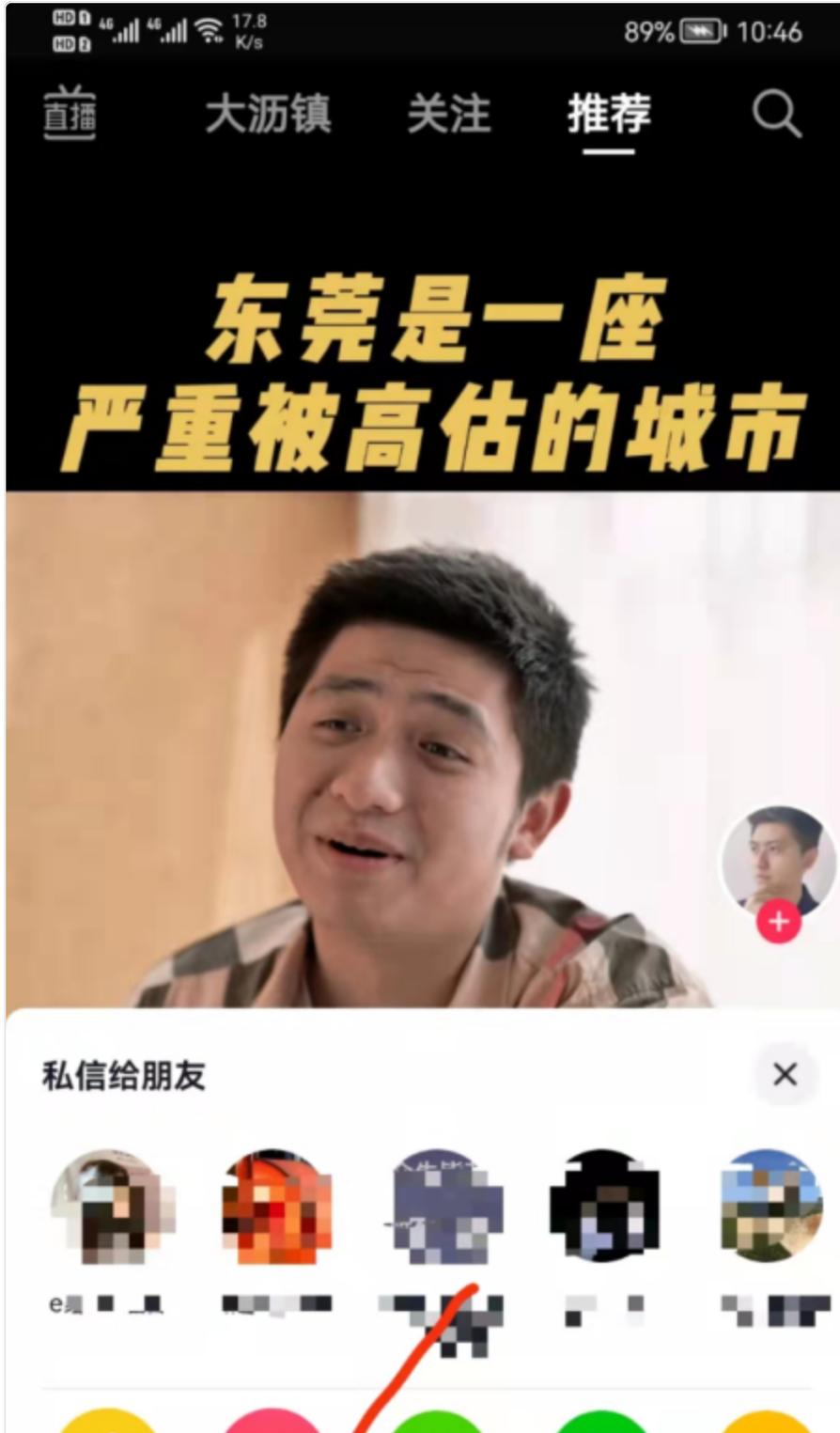
采集源是填写D音视频的分享页面，复制链接；填写格式为：<https://v.douyin.com/e3CFn8C/>

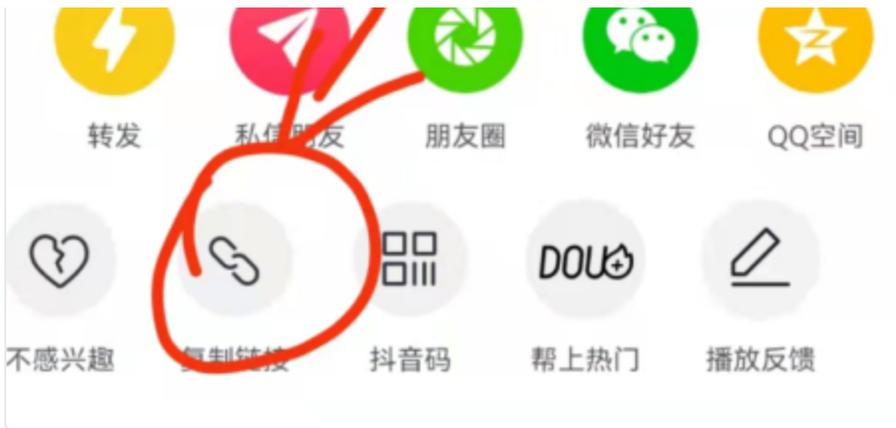
采集源获取步骤一：打开想要分析的视频，按右边的分享按钮，可选择复制链接





采集源获取步骤二：可直接按复制链接，取出链接格式为：<https://v.douyin.com/espdeqQ/>填入系统采集源即可





二、解析链接

填写完采集源之后，需要按解析链接，才可继续操作下一步，【注意：如果解析无反应的话，请检查链接是否是博主主页的链接，而不是视频的分享链接，该失误是经常有人搞错的】

分析源:

<https://v.douyin.com/2bHpC6C/>

昵称: 陈三废8月7号周岁礼大场

1.黏贴链接

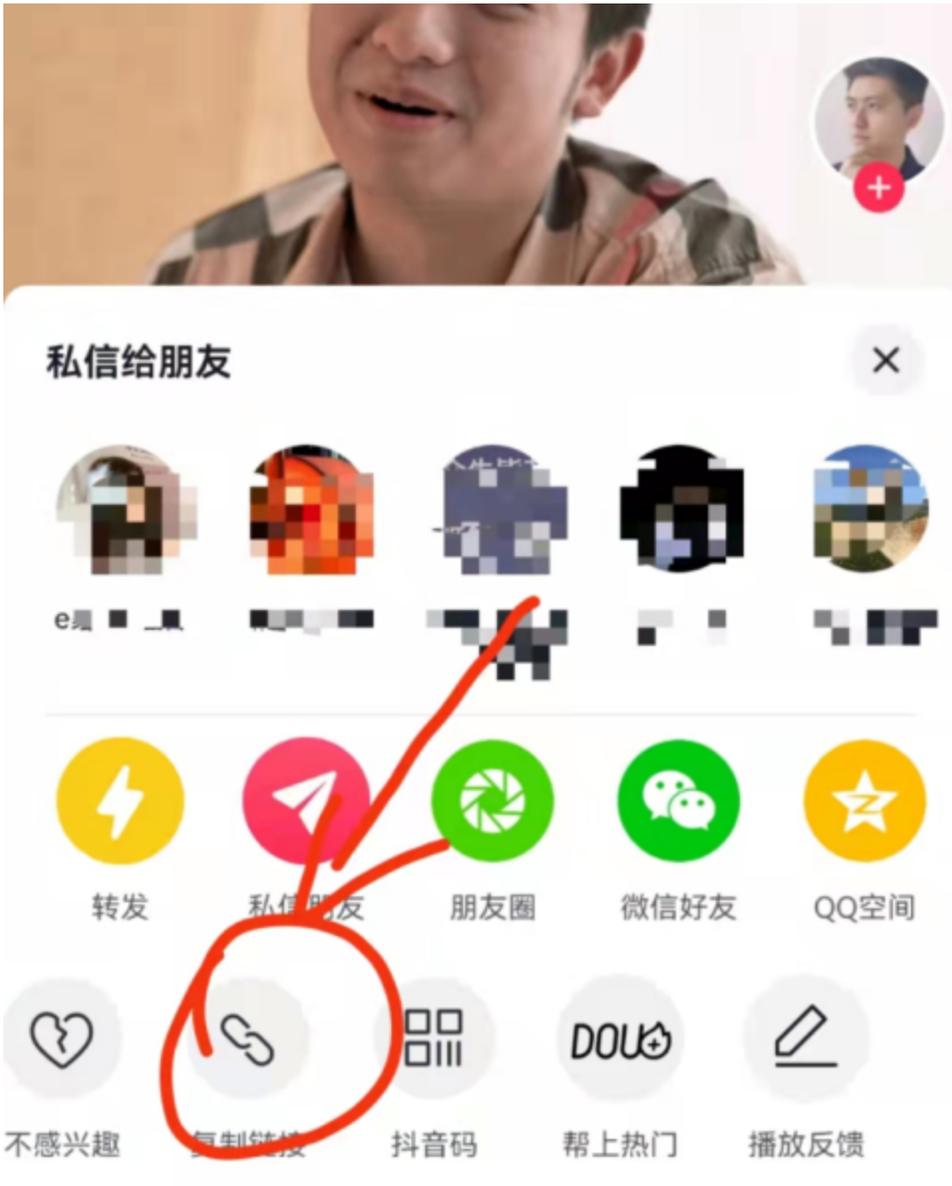
D app博主首页分享链接: <https://v.douyin.com/espdeqQ/>

查看链接

2.点击【查看链接】

采集源获取步骤二：可直接按复制链接，取出链接格式为：<https://v.douyin.com/espdeqQ/>填入系统采集源即可





二、解析链接

填写完采集源之后，需要按解析链接，才可继续操作下一步，【注意：如果解析无反应的话，请检查链接是否是博主主页的链接，而不是视频的分享链接，该失误是经常有人搞错的】

分析源:

<https://v.douyin.com/2bHpC6C/> ← 1.黏贴链接

昵称: 陈三废8月7号周岁礼大场

D app博主首页分享链接: <https://v.douyin.com/espdeqQ/>

查看链接 ← 2.点击【查看链接】

PC获取分析源

一、填写采集源

采集源是填写D音博主页面的分享页面，复制链接；填写格式为：<https://v.douyin.com/2bQn7Cu/>

采集源获取步骤一：打开<https://www.douyin.com/>，搜索关注的视频标题



采集源获取步骤二：点击分享的箭头，找到链接进行复制：<https://v.douyin.com/2bQn7Cu/>填入系统采集源即可



二、解析链接

填写完采集源之后，需要按解析链接，才可继续操作下一步，【注意：如果解析无反应的话，请检查链接是否是博主主页的链接，而不是视频的分享链接，该失误是经常有人搞错的】

分析源:

<https://v.douyin.com/2bHpC6C/>

昵称: 陈三废8月7号周岁礼大场

1.黏贴链接

D app博主首页分享链接: <https://v.douyin.com/espdeqQ/>

查看链接

2.点击【查看链接】

11.2.4视频库

用于查看添加的关键词、同行博主、精确视频触发评论关键词的视频;

可以对视频进行删除;

点击说明可以跳转到抖音对应的视频下;

任务ID: 任务名: 任务状态: 说明: 说明

任务时间: 任务时间: 结束: 重置

1.鼠标搜索

任务ID	任务名	任务状态	说明	意向客户数	评论分析数	挖掘时间	操作
26227	测试1	运行中	会员可以用@测试、测试、测...	0	321	2022-07-20 10:00:04	删除
26130	测试抖音002	运行中	安徽天开高速公路收费站、测...	0	1	2022-07-20 15:12:35	删除
26130	测试抖音002	运行中	贵州龙里县国道天气路测设备...	0	15	2022-07-20 15:11:14	删除
26130	测试抖音002	运行中	#安徽天开高速公路收费站...	0	1	2022-07-20 15:11:14	删除
26130	测试抖音002	运行中	自动驾驶汽车网络安全防护时、测...	0	26	2022-07-20 15:10:30	删除
26130	测试抖音002	运行中	贵州天开高速上热搜榜、测试...	0	26	2022-07-20 15:10:30	删除
26130	测试抖音002	运行中	安徽天开高速公路收费站、测...	0	20	2022-07-20 15:10:30	删除
26130	测试抖音002	运行中	电动汽车的安全、被反方车辆...	0	11	2022-07-20 15:10:30	删除
26130	测试抖音002	运行中	武汉市民在高速收费站后方...	0	19	2022-07-20 15:10:30	删除
26130	测试抖音002	运行中	安徽天开高速公路收费站、测...	0	0	2022-07-20 15:10:30	删除

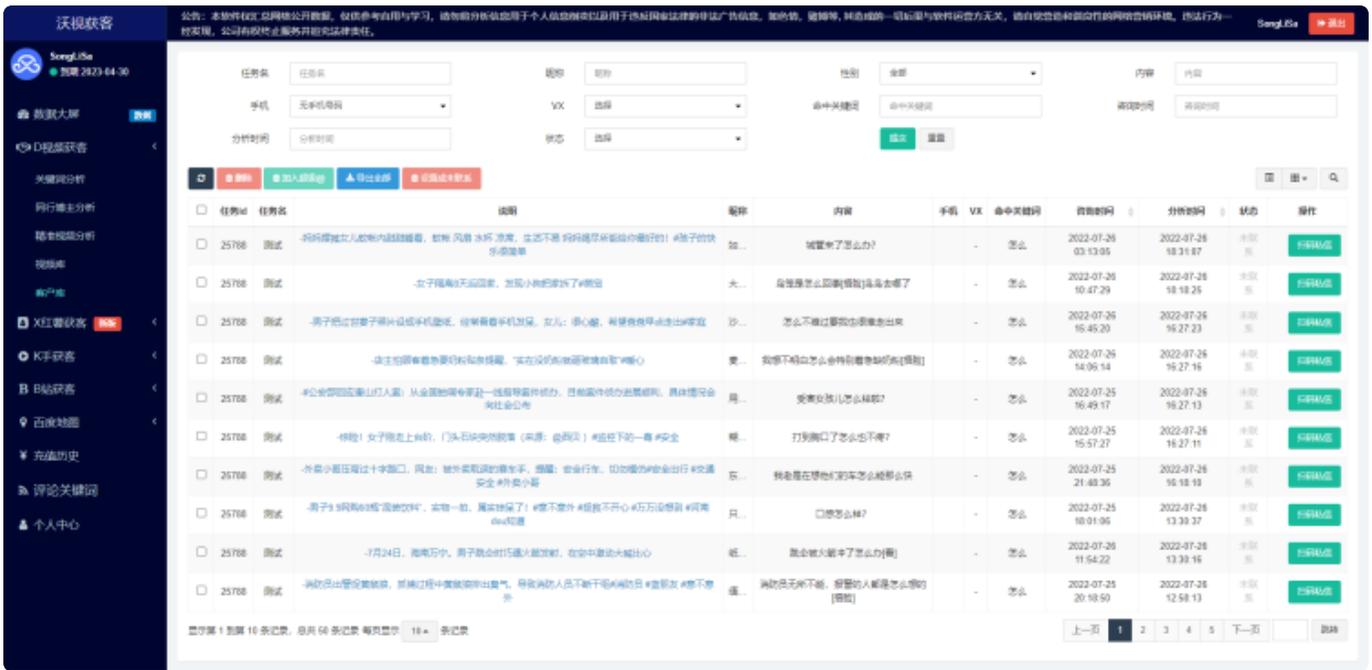
显示第 1 到第 10 条记录, 总共 145 条记录 每页显示 10 条 条记录

上一页 1 2 3 4 5 ... 15 下一页 删除

11.2.5客户库

查询: 支持任务名、昵称、有无手机或微信、命中关键词、咨询时间、分析时间、任务状态进行查询;

操作: 删除、加入超级@、导出全部、设置成未联系、扫码私信;



扫码私信：

点击感兴趣的客户，点击【扫码私信】可进行弹出二维码，扫码后联系状态自动更改成：已联系；



打开抖音App点击左上角的**更多-扫一扫**,扫描感兴趣客户的二维码



扫码后可以进行对该客户进行发私信(注: 根据抖音规则对方未关注您, 您只可给对方发送3-5条信息, 信息里请避免敏感字以免封号);



设置成未联系：可以更改已联系的客户联系状态；

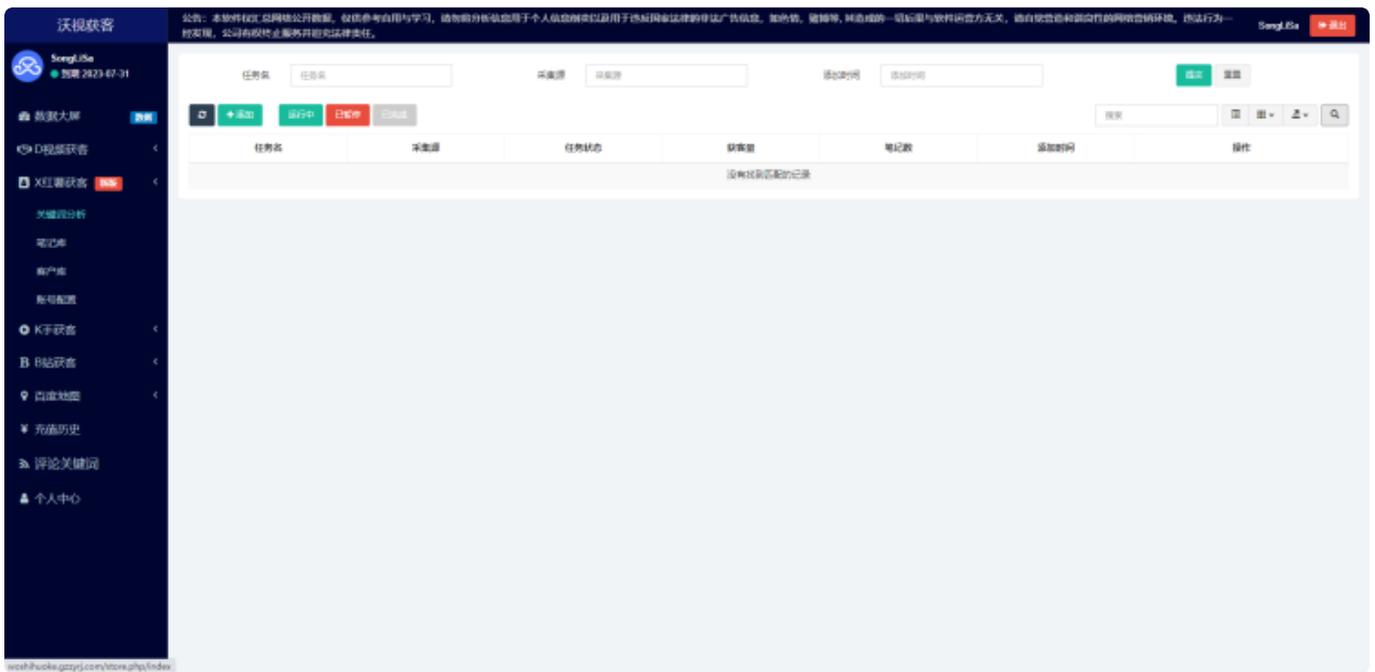
11.3 小红薯获客

11.3.1 关键词分析

用于添加小红书的关键词，支持任务名称、添加时间、任务状态进行查询；

点击有意向客户数和线索视频数的任务视频和客户可查看对应任务下获取到的视频和客户数；

需先配置小红薯authorization、device-fingerprint才可以添加关键词，配置请查看《账号配置》



添加红薯关键词：

采集源只可添加一个关键词，通过添加的采集源筛选用户评论的关键词(采集源即是指红薯笔记的标题)

添加 _ □ ×

任务名:

采集源:
筛选小红书全网关键词, 例如: 广州周边游

筛选关键词:
系统推荐关键词 (点击关键词快速添加到词库)

多少钱 价格 厂家 哪里 地址 联系 电话 购买 怎么买 怎么卖

售卖 采购 感兴趣 有兴趣 合作 喜欢 咋买 咋卖 下单 怎么

屏蔽关键词(选填):
系统推荐屏蔽关键词 (点击关键词快速添加到屏蔽关键词库)

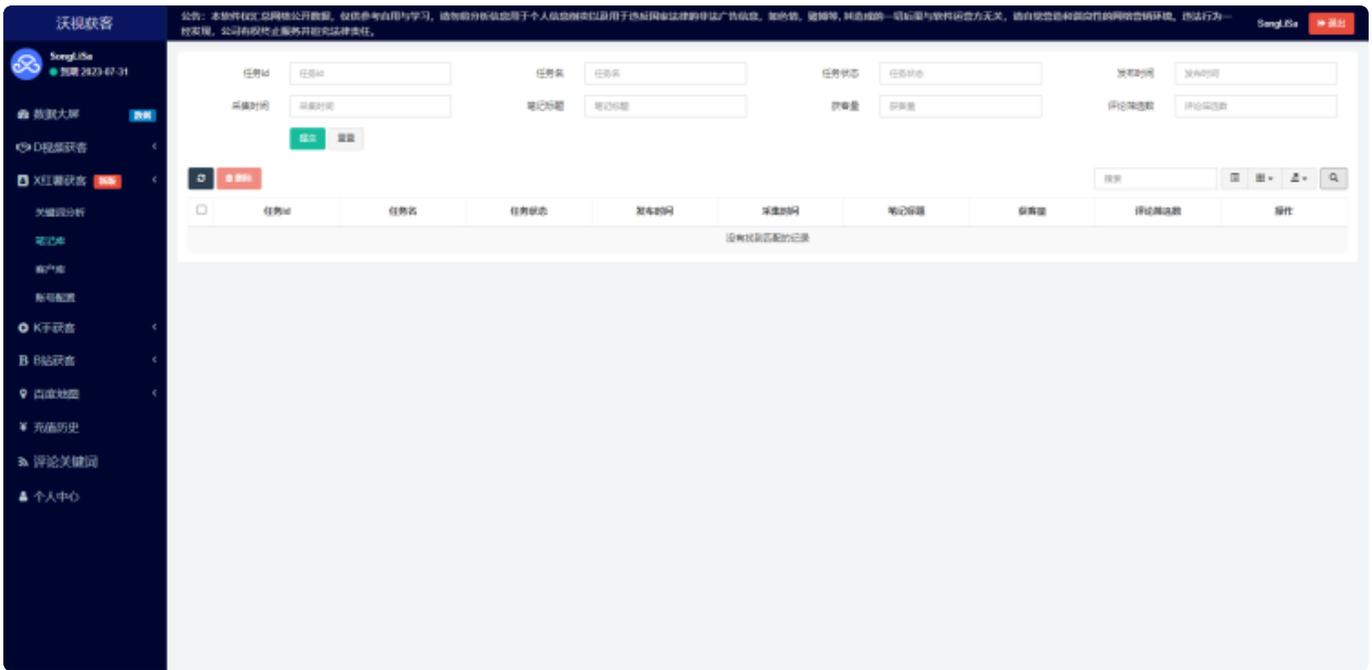
假的 联系我 我有 不要 骗人 联系我 找我

搜索排序: 默认排序 最多点赞 最新发布

确定

11.3.2 笔记库

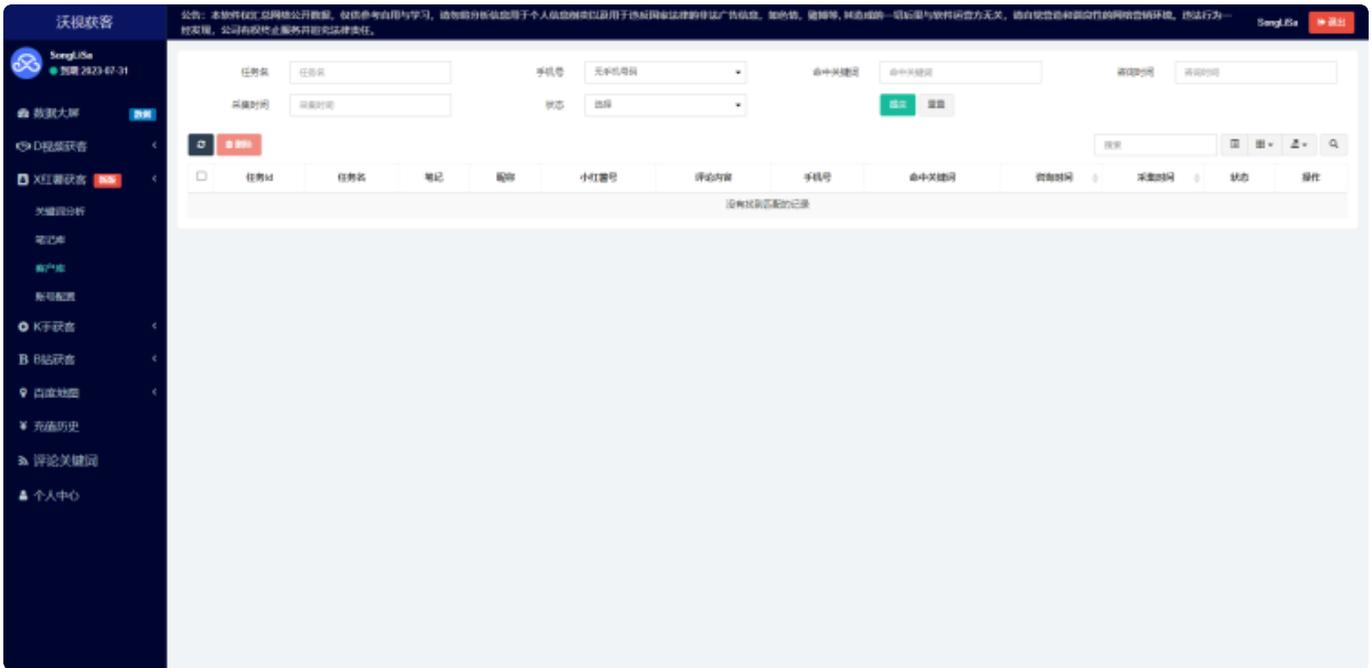
笔记库为添加的关键词分析获取到的笔记;
可以通过任务ID、任务名、任务状态、发布时间、采集时间、笔记标题、获客量、评论数查询;



11.3.3 客户库

笔记库为添加的关键词分析获取到的客户；

可以通过任务名、联系状态、咨询时间、采集时间、有无手机号等查询；



11.3.4 账户配置

需先配置小红薯的authorization、device-fingerprint才可以添加关键词；

配置教程：<https://zhansiwl.feishu.cn/docx/doxcnHZmPBFzUoFC1POQZ0VpXmd>



11.4 K手获客

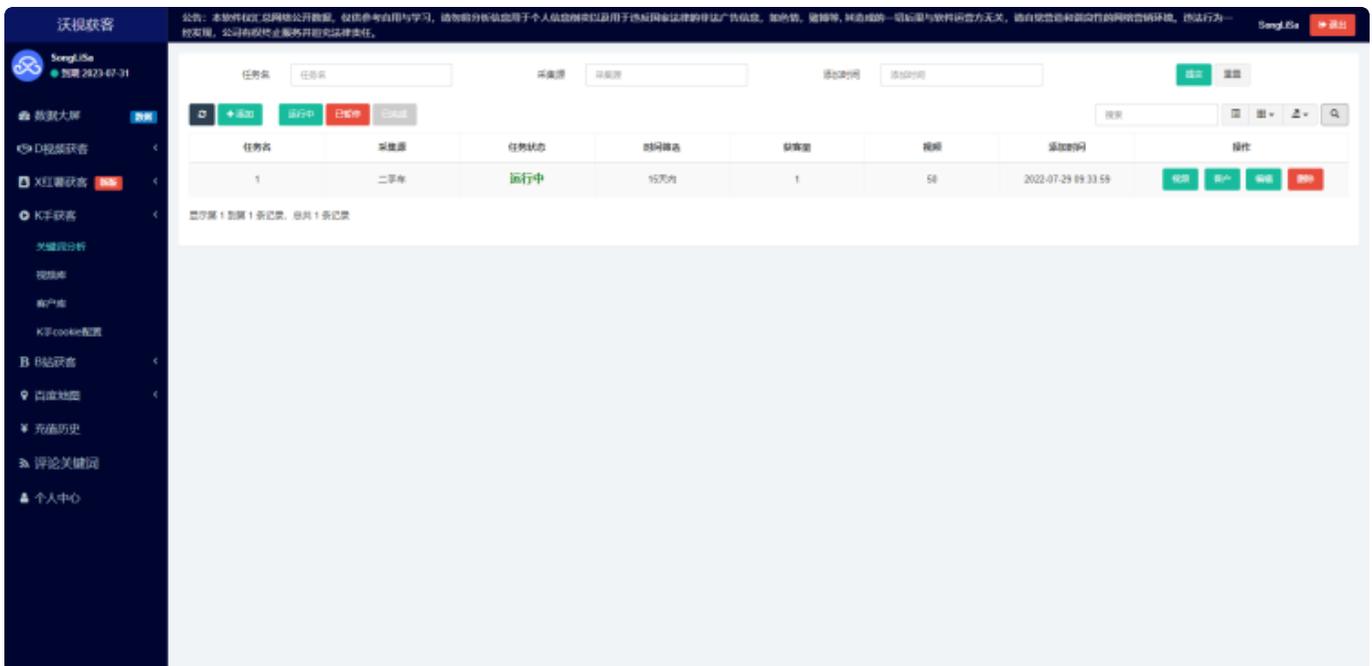
11.4.1 关键词分析

用于添加快手视频的评论；

支持任务名、采集源、添加时间、任务状态进行查询；

点击有意向客户数和线索视频数的任务视频和客户可查看对应任务下获取到的视频和客户数；

需先配置快手cookie才可以添加关键词，配置请查看《K手cookie配置》



添加快手关键词：

采集源只可添加一个关键词，通过添加的采集源筛选用户评论的关键词(采集源即是指快手视频的标题)

添加

任务名:

采集源:
筛选K手全网关键词，例如：广州周边游

筛选关键词:
系统推荐关键词 (点击关键词快速添加到词库)
多少钱 价格 厂家 哪里 地址 联系 电话 购买 怎么买
怎么卖 售卖 采购 感兴趣 有兴趣 合作 喜欢 咋买 咋卖
下单 怎么

屏蔽关键词(选填):
系统推荐屏蔽关键词 (点击关键词快速添加到屏蔽关键词库)
假的 联系我 我有 不要 骗人 联系我 找我

时间筛选: 全部 15天内 一个月内 半年内 一年内

编辑可以对当前的任务关键词或任务状态进行修改

编辑

任务名:

采集源:

筛选关键词:
多个关键词，请用逗号隔开，如：怎么，哪里，地址，在哪儿，购买，我想要，联系，电话，地址，厂家，价格，多少钱，合作，喜欢，有兴趣，采购，怎么卖，怎么买，哪里买

屏蔽关键词(选填):
多个关键词，请用逗号隔开，如：假的，联系我，我有，不要

任务状态: 暂停采集 运行中 完成

11.4.2 视频库

用于查看添加的关键词触发评论关键词的视频；

支持对视频进行删除；

点击说明可以跳转到抖音对应的视频下；

任务id	任务名	任务状态	发布时间	采集时间	视频内容	浏览量	评论条数	操作
432	1	运行中	2022-07-27 19:23:08	2022-07-29 09:44:02	二手车置换性价比的比...	0	0	用户
432	1	运行中	2022-07-27 22:26:14	2022-07-29 09:44:02	次了, 二手车行情太...	0	0	用户
432	1	运行中	2022-07-27 19:21:58	2022-07-29 09:43:03	置换你们置换研究一下...	0	0	用户
432	1	运行中	2022-07-27 17:51:37	2022-07-29 09:43:03	日系车不如实际的保值...	0	0	用户
432	1	运行中	2022-07-22 22:52:05	2022-07-29 09:43:03	二手车 A 二手车	0	0	用户
432	1	运行中	2022-07-16 19:46:35	2022-07-29 09:43:03	#二手车 @快手热榜(03x...	0	0	用户
432	1	运行中	2022-07-16 12:09:43	2022-07-29 09:43:03	两年时间跑了 6000 公...	0	0	用户
432	1	运行中	2022-07-16 17:11:56	2022-07-29 09:43:03	#二手车 #二手车人 #快...	0	0	用户
432	1	运行中	2022-07-28 20:42:28	2022-07-29 09:42:16	吉利S5, 二手, 大受天...	0	0	用户
432	1	运行中	2022-07-28 18:52:46	2022-07-29 09:42:16	不光车况要保证, 别以...	0	0	用户

11.4.3 客户库

快手添加的关键词分析获取到的客户；

可以通过任务名、联系状态、咨询时间、采集时间、有无手机号等查询；

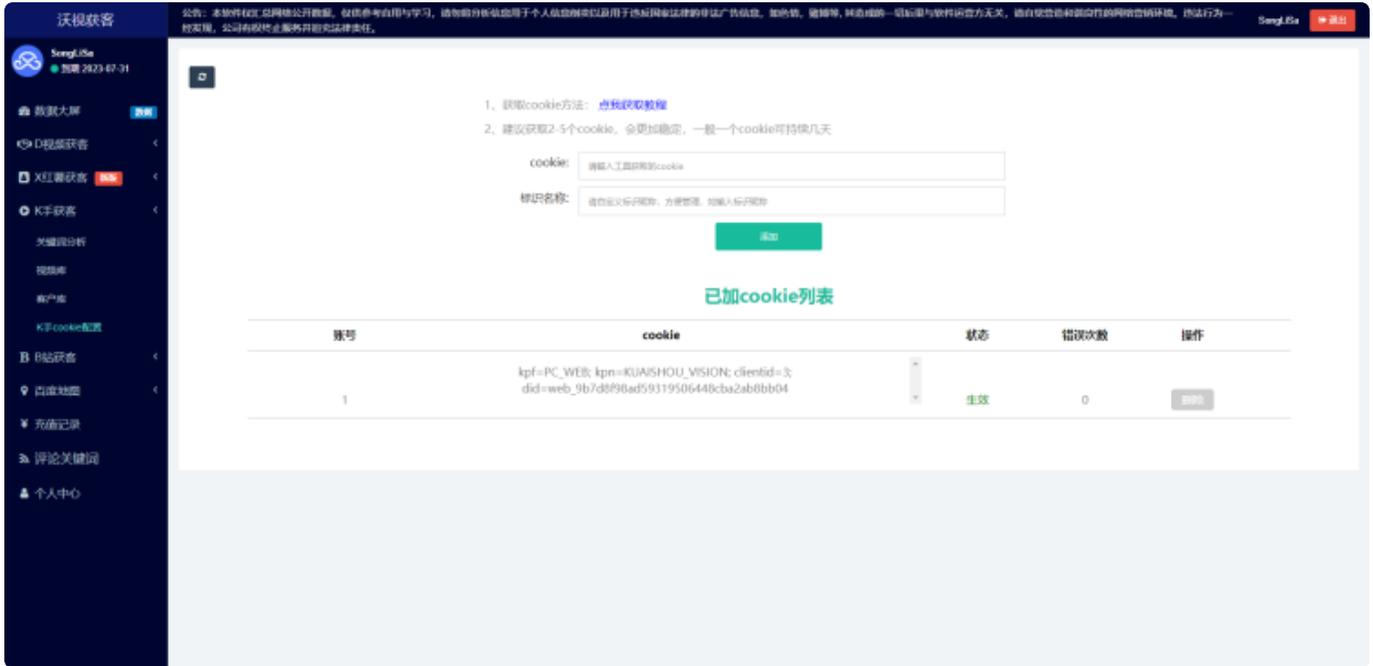
任务id	任务名	视频	昵称	快手昵称	评论内容	手机号	咨询关键词	微信昵称	采集时间	状态	操作
432	1	置换你们置换的天下, #红... #二手车置换	熊傲雄50	3exy9k3ckig	金融费少钱	多少钱			2022-07-28 13:38:44	2022-07-29 10:10:05	未关注
432	1	#二手车 20年上皮卡马320L长轴M6混动... 车况透明, 无套路 #宝马	沃德的人7306	3e8weywykrc	多少钱	多少钱			2022-07-28 22:39:22	2022-07-29 09:54:02	未关注
432	1	一万多二手车置换#一万多车代步#二手车置换 #二手车置换	曲然哈气5939	3eq9q9yq2ay	您好! 请问:下! 12年的荣威550, 15万公里... 家车置换多少钱? 谢谢	多少钱			2022-07-28 19:58:37	2022-07-29 09:51:05	未关注
432	1	宝马428 敞篷 @快手热榜(03x... #二手车 #宝马 #宝马4系	熊哥1514304941	3es9q9yq2ay	多少钱啊	多少钱			2022-07-28 12:48:29	2022-07-29 09:49:11	未关注
432	1	宝马428 敞篷 @快手热榜(03x... #二手车 #宝马 #宝马4系	德盛人生	3erj9d93v9q	三嘴基尼多少钱	多少钱			2022-07-28 14:46:16	2022-07-29 09:49:11	未关注
432	1	精家的二手车, 你值得怎么样, 不... #二手车 #二手车置换 #置换二手车	快买房产	3eq9q9yq2ay	K3什么配置多少钱	多少钱			2022-07-29 09:37:42	2022-07-29 09:40:03	未关注

11.4.4 K手cookie配置

需先配置快手cookie才可以添加关键词；

配置教程：<https://www.yuque.com/docs/share/f6f7047a-4bd1-4163-8ebb-2a3e1f63eb14?>

#%20%E3%80%8A%E8%8E%B7%E5%8F%96%E5%BF%AB%E6%89%8B%E7%BD%91%E9%A1%B5cookie
%E3%80%8B



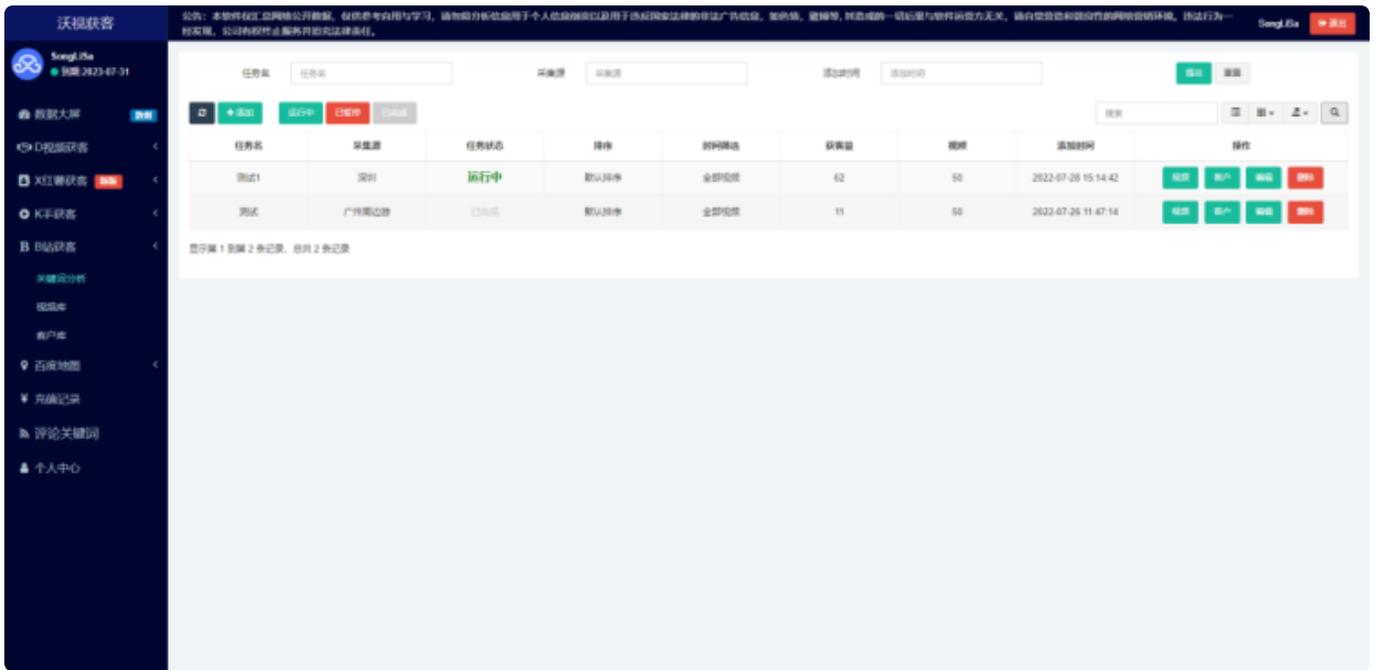
11.5 B站获客

11.5.1 关键词分析

用于添加B站视频的评论；

支持任务名、采集源、添加时间、任务状态进行查询；

点击有意向客户数和线索视频数的任务视频和客户可查看对应任务下获取到的视频和客户数；



添加B站关键词：

采集源只可添加一个关键词，通过添加的采集源筛选用户评论的关键词(采集源即是指B站视频的标题)

任务名:

采集源:

筛选B站全网关键词, 例如: 广州周边游

筛选关键词:

系统推荐关键词 (点击关键词快速添加到词库)

多少钱 价格 厂家 哪里 地址 联系 电话 购买 怎么买
 怎么卖 售卖 采购 感兴趣 有兴趣 合作 喜欢 咋买 咋卖
 下单 怎么

屏蔽关键词(选填):

系统推荐屏蔽关键词 (点击关键词快速添加到屏蔽关键词库)

假的 联系我 我有 不要 骗人 联系我 找我

搜索排序: 默认排序 最多点击 最新发布 最多弹幕 最多收藏

时间筛选: 全部 15天内 一个月内 半年内 一年内

确定

编辑可以对当前的任务关键词或任务状态进行修改

□ 编辑

任务名:

采集源:

筛选关键词:

多个关键词, 请用逗号隔开, 如: 怎么, 哪里, 地址, 在哪儿, 购买, 我想要, 联系, 电话, 地址, 厂家, 价格, 多少钱, 合作, 喜欢, 有兴趣, 采购, 怎么卖, 怎么买, 哪里买

屏蔽关键词(选填):

多个关键词, 请用逗号隔开, 如: 假的, 联系我, 我有, 不要

任务状态: 暂停采集 运行中 完成

确定

11.5.2 视频库

用于查看添加的关键词触发评论关键词的视频；

支持对视频进行删除；

点击说明可以跳转到抖音对应的视频下；

任务ID	任务名	任务状态	发布时间	评论时间	视频标题	分数	评论评论数	操作
254	测试1	进行中	2020-09-01 19:44:19	2022-07-28 15:18:02	深圳打网约车和地铁买菜...	4	643	删除
254	测试1	进行中	2021-10-30 06:00:03	2022-07-28 15:18:02	深圳地铁除了? 深圳地...	0	651	删除
254	测试1	已完成	2022-04-10 16:53:22	2022-07-28 15:18:02	深圳打工的60年代女孩	1	144	删除
254	测试1	已完成	2022-05-11 06:00:00	2022-07-28 15:18:02	深圳地铁为什么这么贵?	0	73	删除
254	测试1	进行中	2019-09-23 20:19:06	2022-07-28 15:18:02	失业就失业, 在深圳失业...	5	660	删除
254	测试1	进行中	2021-07-16 14:56:52	2022-07-28 15:18:02	深圳有多热? 一去就买凉...	0	658	删除
254	测试1	已完成	2022-07-27 19:00:00	2022-07-28 15:18:02	两个男生在深圳的平租的家	1	01	删除
254	测试1	已完成	2022-07-21 15:22:41	2022-07-28 15:18:02	26岁广西女孩, 身材好长...	0	248	删除
254	测试1	已完成	2022-04-11 21:38:59	2022-07-28 15:17:03	住深圳地铁包, 要上海口...	2	483	删除
254	测试1	已完成	2022-07-12 10:21:29	2022-07-28 15:17:03	27岁男生, 深圳刚过的家...	2	279	删除

11.5.3 客户库

B站添加的关键词分析获取到的客户；

可以通过任务名、联系状态、咨询时间、采集时间、有无手机号等查询；

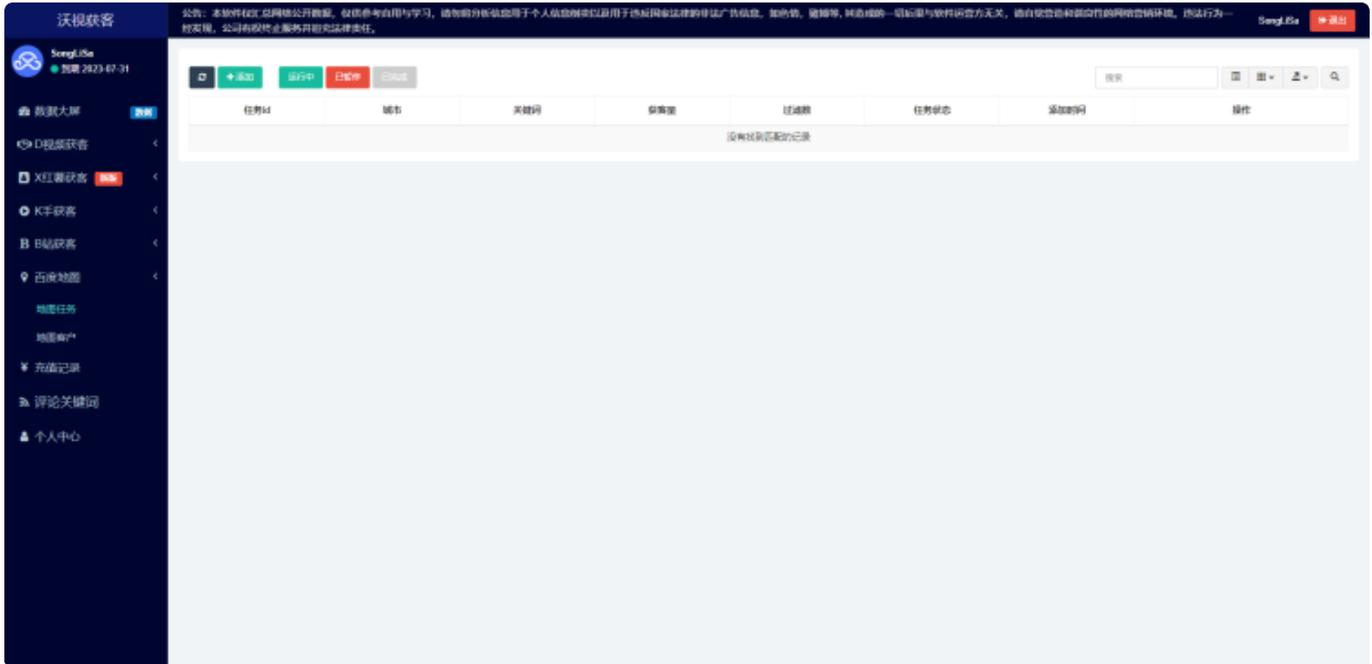
任务ID	任务名	标题	昵称	私信数	评论内容	手机号	命中关键词	咨询时间	评论时间	状态	操作
254	测试1	深圳地铁最拥堵的地方	高托阿德	16387586	价格很贵很贵(600)		价格	2022-03-20 03:35:53	2022-07-29 10:36:06	失败	删除
254	测试1	高专买菜不要急, 来深圳打工, 城中村单间800元, 地铁5分钟, 吃喝玩乐应有尽有	美斯四十	32923448	这个这个条件已经很不错了, 价格也更贵, 地铁贵地铁贵, 打开房门就有自然光, 还只要800, 已经可以租不少大学宿舍了, 唯一需要担心的应该是通勤时间。		价格	2021-07-02 01:33:06	2022-07-29 10:35:07	失败	删除
254	测试1	高专买菜不要急, 来深圳打工, 城中村单间800元, 地铁5分钟, 吃喝玩乐应有尽有	静秋慧慧	454834650	呀, 虽然看到标题本在打的地方, 不过还是想着转头不转念, 任他向自己解释, 条件好点, 真是熟悉的味道, 特别是那个那个那个那个, 这大家应该, 附近会有一二三楼的单身公寓, 价格大概200-300, 允许		价格	2021-07-02 02:03:20	2022-07-29 10:13:08	失败	删除
254	测试1	高专买菜不要急, 来深圳打工, 城中村单间800元, 地铁5分钟, 吃喝玩乐应有尽有	lakerna	27320114	深圳飞行的同学也在城中村, 不过是个稍贵一点的公寓, 附近小, 月租2000		价格	2021-07-02 10:09:31	2022-07-29 10:13:08	失败	删除
254	测试1	高专买菜不要急, 来深圳打工, 城中村单间800元, 地铁5分钟, 吃喝玩乐应有尽有	黄研牛研	76829415	买深圳, 这个价格更便宜了, 确实很多单间都是1K起的		价格	2021-07-02 20:50:51	2022-07-29 09:04:08	失败	删除
254	测试1	深圳, 打工人的大坑	清源博博	190611924	深圳房价太大了, 我以为国内房租很便宜的, 结果设计租和房东以外所有租房的地方同一地租最贵, 那你们次次回家了? 电视, 可		价格	2020-12-05 09:53:30	2022-07-29 08:56:10	失败	删除
254	测试1	高专买菜不要急, 来深圳打工, 城中村单间800元, 地铁5分钟, 吃喝玩乐应有尽有	私人正课	32672145	其实租房基本上要考虑几个因素: 价格, 环境, 地理位置, 自身条件; 主要还得考虑自身条件, 只能说人与人的经济能力不同吧		价格	2021-07-03 01:41:40	2022-07-29 08:39:09	失败	删除
254	测试1	深圳租房+的其它什么?	芝麻与西	47945597	这个价格, 对于主要来深圳, 对于普通白领来说不贵, 不从买的话还是想买, 只从自己的价格上来说。		价格	2019-06-04 11:32:35	2022-07-29 08:07:03	失败	删除
254	测试1	深圳租房+的其它什么?	芝麻与西	47945597	这个价格, 对于主要来深圳, 对于普通白领来说不贵, 不从买的话还是想买, 只从自己的价格上来说。		价格	2020-06-03	2022-07-29	失败	删除

11.6 百度地图

11.6.1地图任务

用于利用城市搜索感兴趣的店铺或公司；

使用地图任务需要先配置百度地图AK，配置在《个人中心》



添加百度地图关键词：

添加

城市:

关键词: ✘ 关键词不能为空

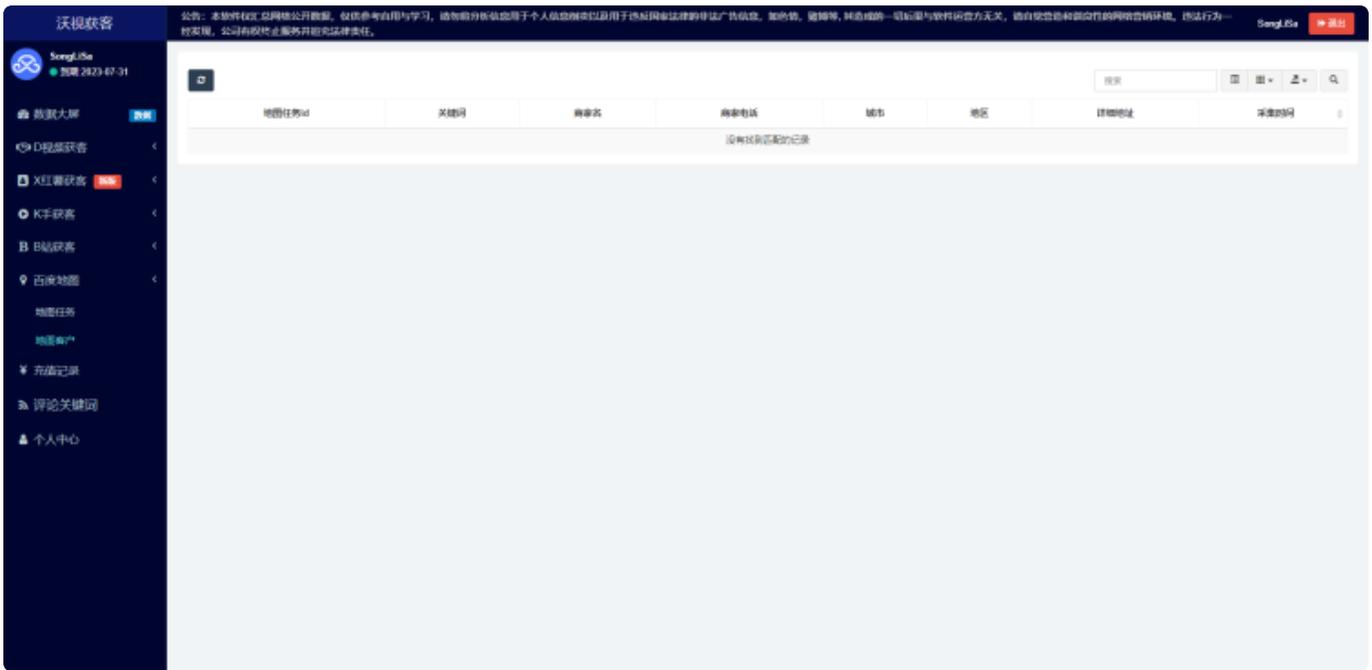
筛选地图商家关键词:

- 1、可以直接用行业词，例如：五金店；
- 2、也可以用区域+行业词，例如：天河区五金店

确定

11.6.2地图客户

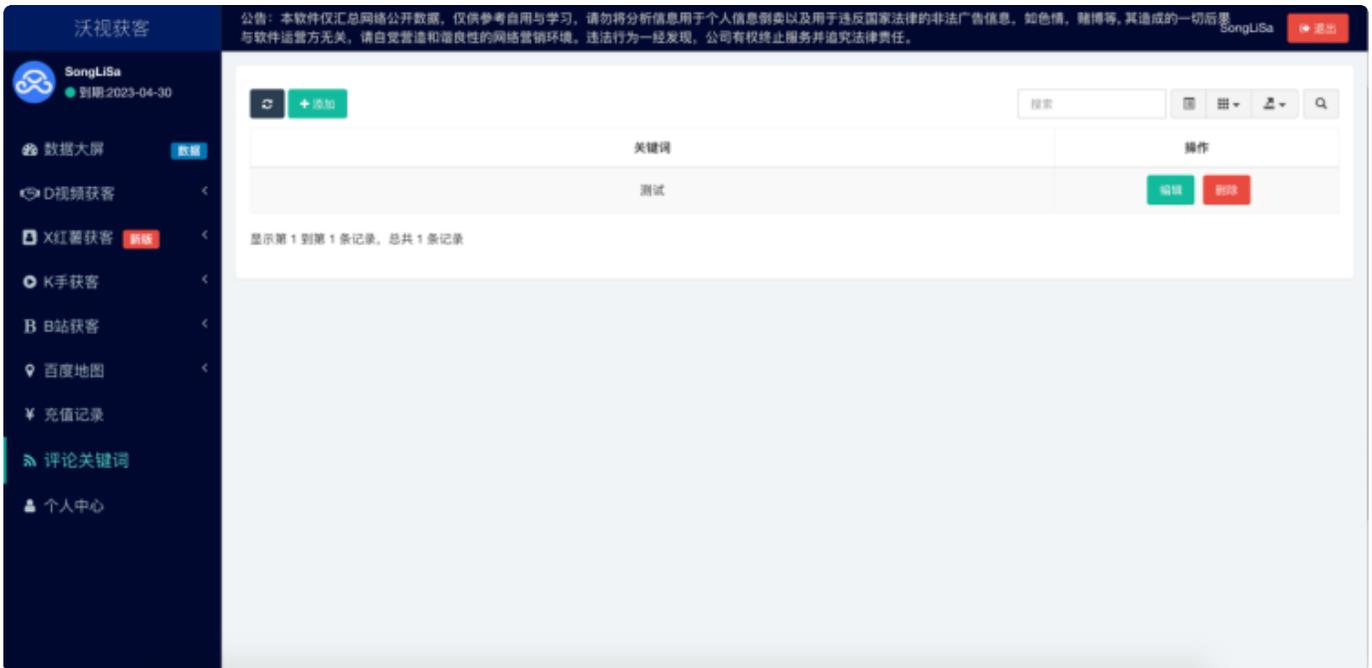
用于查看添加的百度任务获取到的客户数；



11.7 评论关键词

关键词监控用于在添加抖视频关键词分析、同行博主、精确视频时可常用搜索评论者的关键词，可根据不同的行业进行评论关键词进行添加；

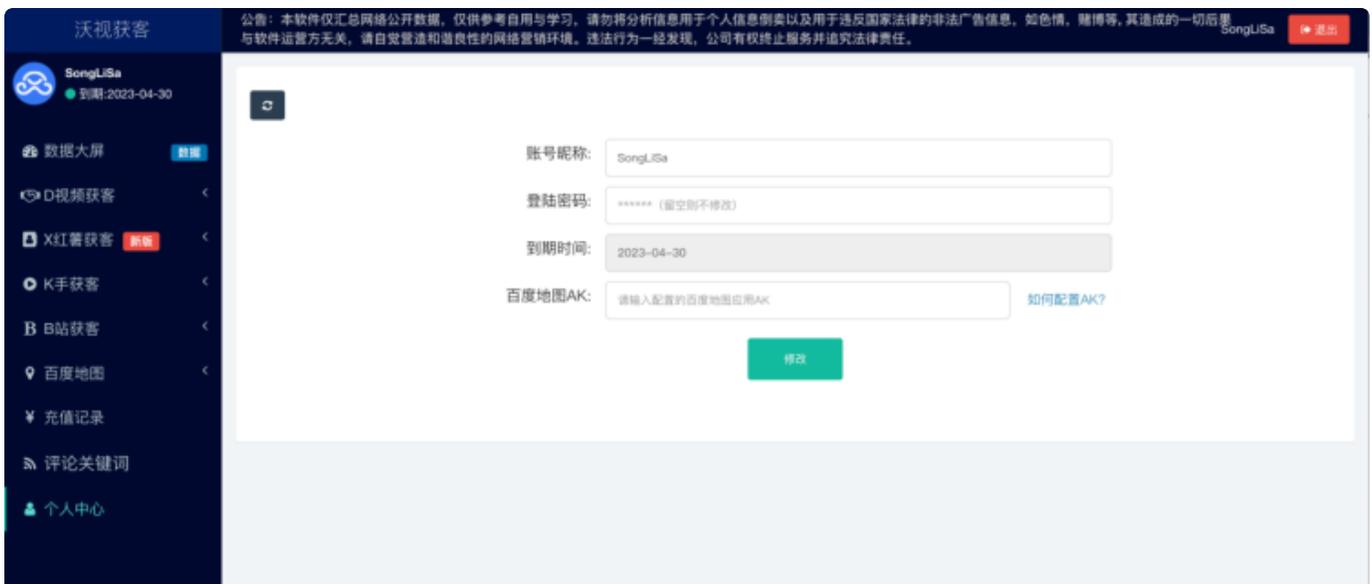
支持删除以及关键词进行查询，同时页支持删除或编辑；





11.8个人中心

用于管理个人的账号、密码；



百度地图所配置的AK在个人中心进行配置，AK配置教程连接：

<https://www.yuque.com/docs/share/387ce8c0-98f2-400d-8802-fd764ca37606?%20%E3%80%8A%E7%99%BE%E5%BA%A6%E5%9C%B0%E5%9B%BE%E5%BA%94%E7%94%A8AK%E8%8E%B7%E5%8F%96%E6%95%99%E7%A8%8B%E3%80%8B>

12广告助手使用说明

12.1.对接流程

要使用广告投放管理助手，有两个核心的配置流程

1. 广告平台授权
2. 两种线索分配模式的线索分配模式
 - 2.1. “线索直接分配模式”进线的线索直接走跟进人分配计划自动分配给计划中的对应的跟进人；

2.2. “线索过滤再分配模式”进行的线索先有过滤账号过滤，过滤后的有效客户线索再按照跟进人分配计划分配给对应的跟进人。过滤账号默认会有【我的广告线索】页面

数据非实时,每5分钟更新线索（包括线索的获取和线索的分配）,1小时更新列表，解除授权后的广告数据不再进行更新统计

12.2 广告商授权

为保证安全使用企业微信接口能力，使用沃创云企业微信助手需要企业授权

12.3 未初始化提示

进广告投放助手模块需要进行初始化设置，包括线索分配模式的选择和广告商的账号授权。初始化只进行一次。



点击开启使用进入初始化弹窗

1.1广告线索分配模式选择

“线索直接分配模式”进线的线索直接走跟进人分配计划自动分配给计划中的对应的跟进人；

“线索过滤再分配模式”进行的线索先有过滤账号过滤，过滤后的有效客户线索再按照跟进人分配计划分配给对应的跟进人。

广告线索分配模式选择

→ 线索直接分配 线索过滤再分配

添加广告投放对接账号

[查看如何授权](#)

百度推广 巨量引擎 腾讯广告

*推广账户名

*推广账户密码

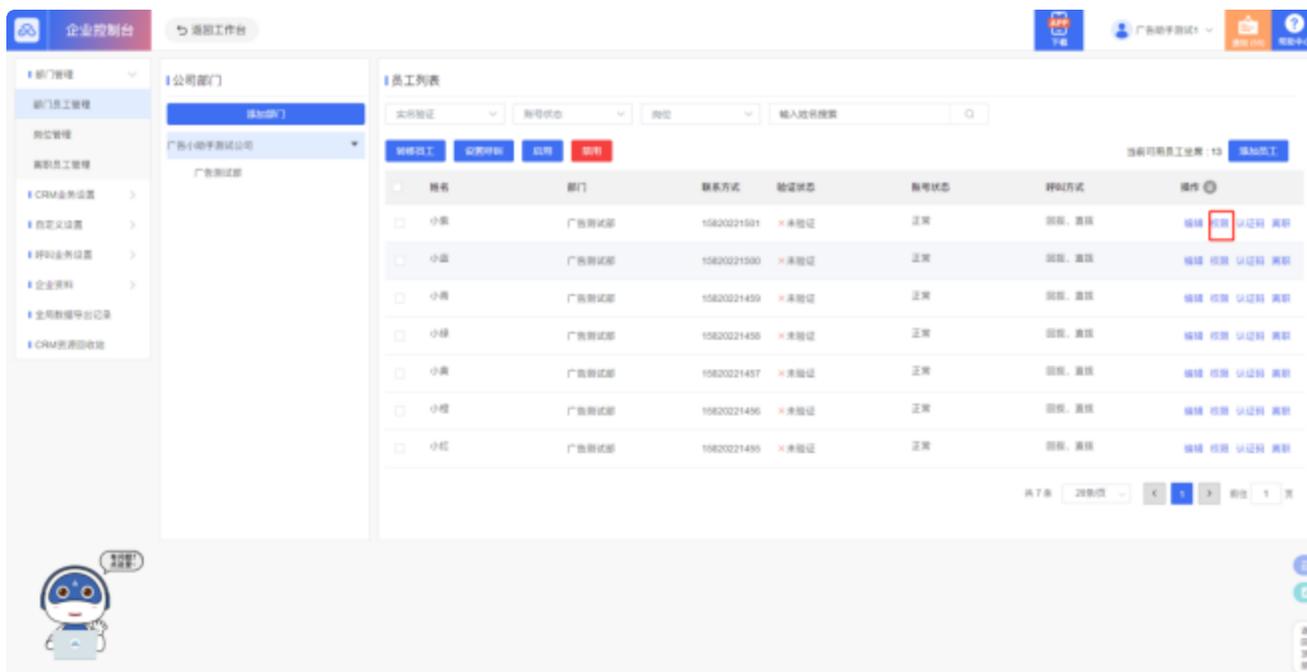
*授权token

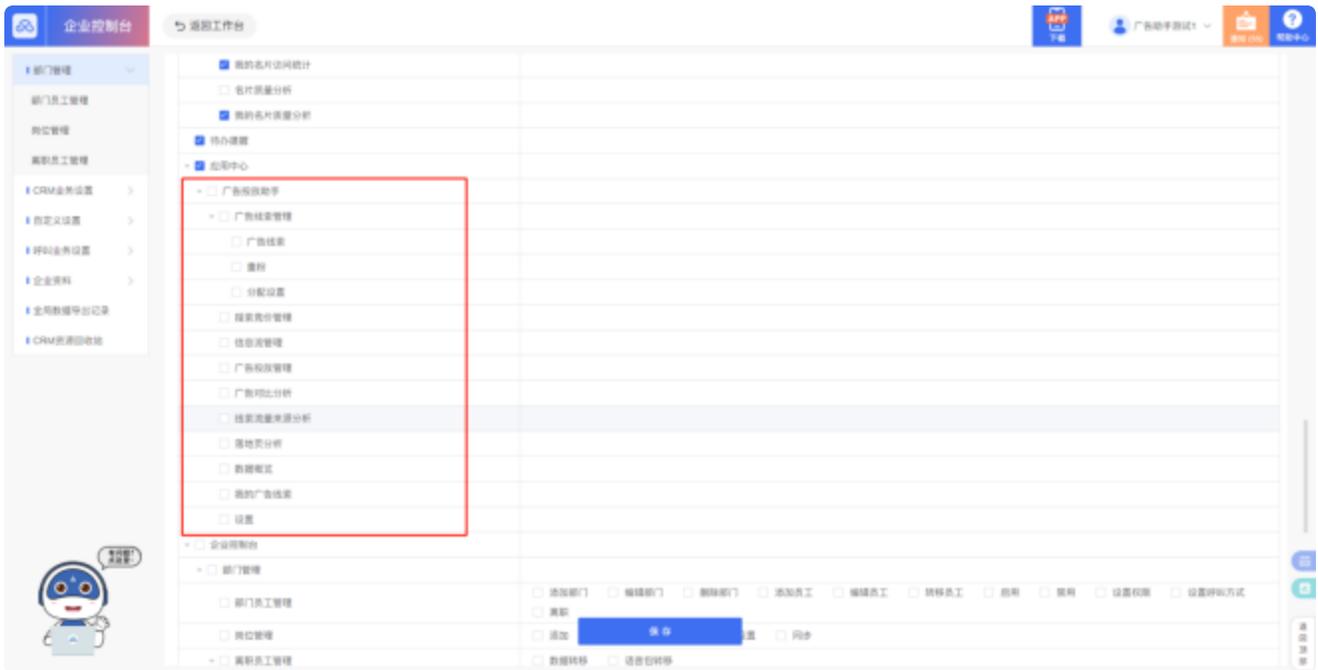
取消 确定

1.2 给员工配置权限使用

可根据员工工作需求配置具体的页面权限。

注：【我的广告线索】为过滤账号独有，无法通过配置实现。





12.4 百度广告授权对接

2.1. 新增广告投放对接窗口- 广告商选择百度推广

新增广告投放对接

* 广告商: 百度推广

* 推广账户名: 请输入推广账户名

* 推广账户密码: 请输入推广账户密码

* 授权token: 请输入账户授权token

授权沃创云获取广告数据 [查看如何授权?](#)

取消 确定

2.2. 输入推广账户名和推广账户密码

新增广告投放对接 ×

* 广告商:

* 推广账户名:

1 对接百度营销平台需要输入广告账户和密码

* 推广账户密码:

* 授权token:

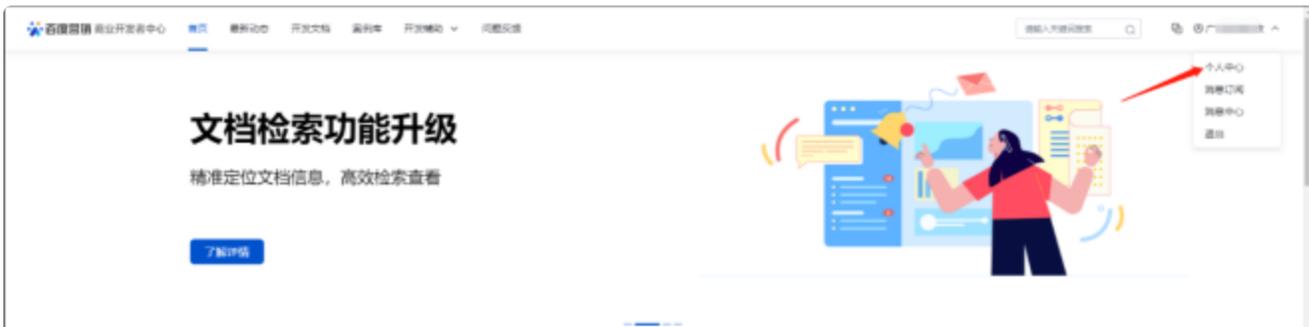
授权沃创云获取广告数据 [查看如何授权?](#)

2.3. 获取token

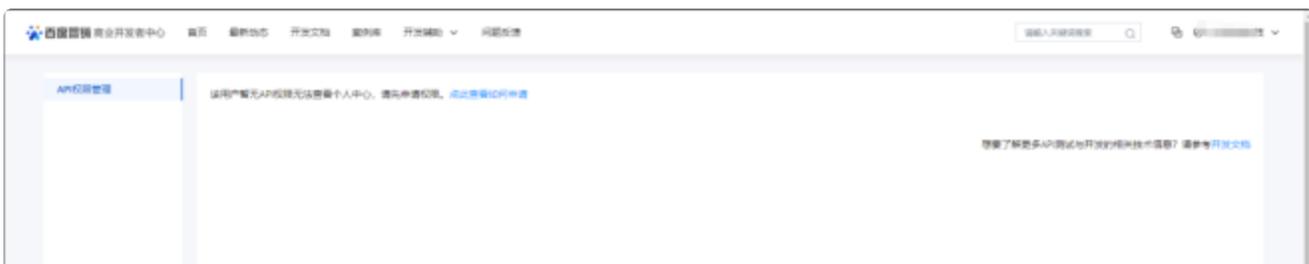
2.3.1. 点击查看如何授权- 弹窗查看如何授权



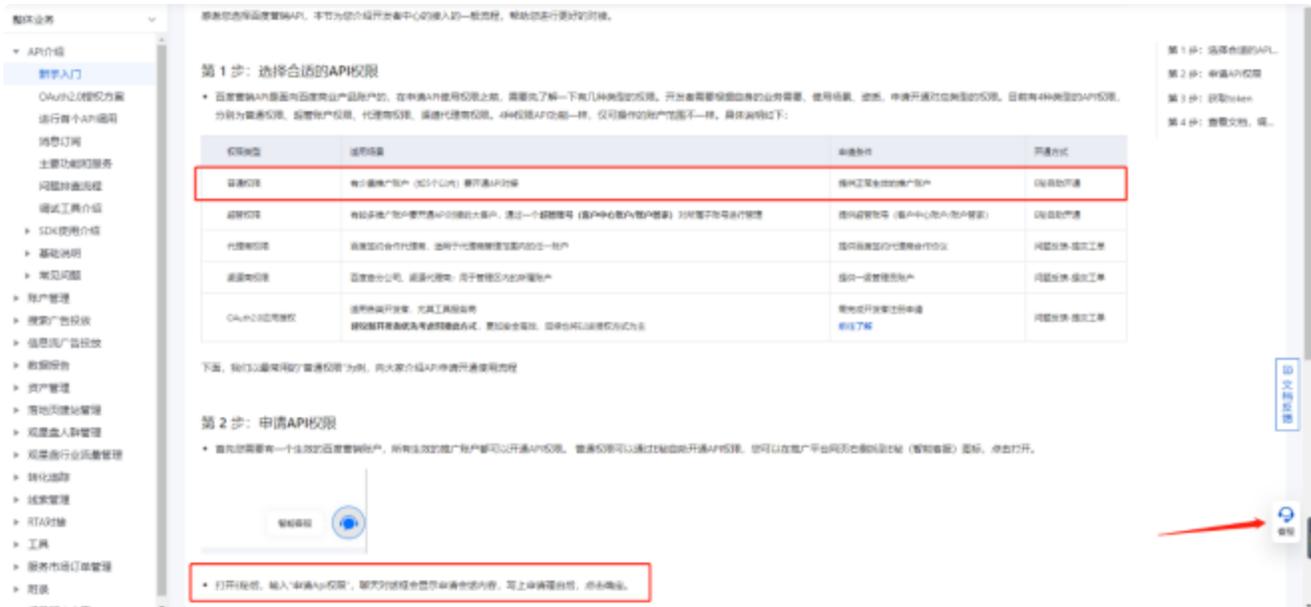
2.3.2. 使用百度推广账户，登陆商业开发者中心。登陆后点击查看个人中心
百度营销商业开发者中心地址：dev2.baidu.com



2.3.3. 进入个人中心会提示需要申请权限，点击查看如何申请按钮，点击后会跳转申请权限介绍页面



2.3.4. 在申请权限页面，按提示，点击右下角客服按钮，输入:申请API权限。输入理由后点确定，系统会自动判断是否满足开通条件。满足则自动开通



2.3.5. 权限开通后，按步骤2重新打开开发者中心个人中心（在页面右上角），获得权限代码（token）。



2.3.6. 回到沃创云广告授权接入页面，广告商选择百度，依次填入百度推广账户和推广账户密码，红色指示部分填入 步骤4 上图指示的token（复制、黏贴），点确定完成授权

新增广告投放对接 X

广告商：

推广账户名：

推广账户密码：

token：

授权沃创云获取广告数据 [查看如何授权?](#)

12.5 巨量引擎API申请接入和授权对接说明

3.1. 登陆巨量引擎商业开放平台

巨量引擎开放平台地址：<https://open.oceanengine.com>



3.2. 登陆后点击开发者管理后台

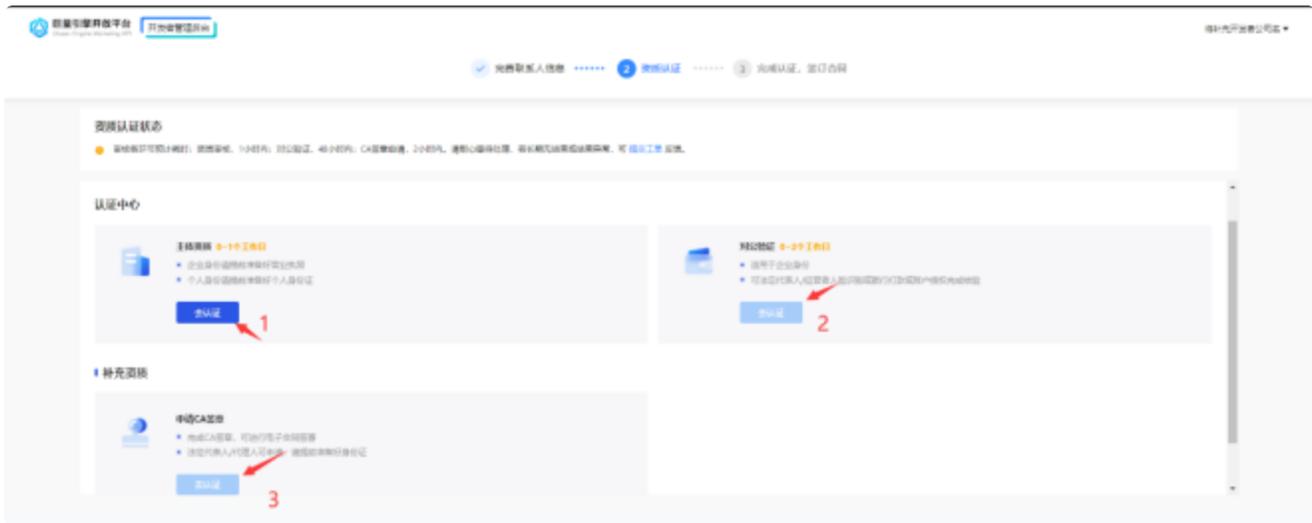


3.3. 按要求完善个人信息和企业认证

3.3.1. 完善个人信息，指示处选择广告主



3.3.2. 按节奏完成资质认证，并签订合同



3.4. 创建应用

3.4.1. 完成资质认证后，进入到开发者管理后台，选择基础应用- 巨量引擎应用 -添加应用



3.4.2. 按要求填写信息，应用角色选广告主，回调地址填写：沃创云广告授权对接页面地址



3.4.3. 沃创云广告授权页面回调地址，选择广告商-》巨量引擎后，点击复制回调链接，填写到上图 步骤3.4.2 的回调地址栏

新增广告投放对接 X

广告商: 巨量引擎 1 选择巨量引擎

appid:

secret:

授权码
auth_code:

数据回调链接: 2 点击复制回调链接 复制

[https://, om/company_url](#)

应用授权 [查看如何授权?](#)

确定

3.4.4. 按图示，勾选应用所需权限:账号服务、广告投放、数据报表，这三项全选，工具一栏勾选飞鱼线索管理。选择好后点击确认，等待审核



3.5. 授权应用

3.5.1. 应用列表审核通过后可以点击编辑,进入编辑页面获取应用APPID和Secret



3.5.2. 获取APPID和Secret, Secret点击眼睛可以查看



3.5.3. 回到沃创云授权页面，填写广告账户信息和上图获取的授权信息，然后点击 应用授权 – 登陆巨量引擎并进行授权操作，授权后进入获取授权码页面

新增广告投放对接 X

广告商: 1 选巨量引擎

appid: 2 上图步骤获取填入

secret: 3 上图步骤获取填入

授权码
auth_code:

数据回调链接:
https://ykhadmin.gzzyrj.com/company_url 复制

应用授权 4 点击应用授权 [查看如何授权?](#)

确定

3.5.4. 复制步骤3.5.3获取的授权码，黏贴到沃创云授权接入界面中的 授权码栏，点确定完成授权

新增广告投放对接 X

广告商:

appid:

secret:

授权码
auth_code: 

数据回调链接:
https://ykhadmin.gzzyrj.com/company_url

[查看如何授权?](#)

12.6 腾讯广告API申请接

4.1. 登陆腾讯广告开放平台

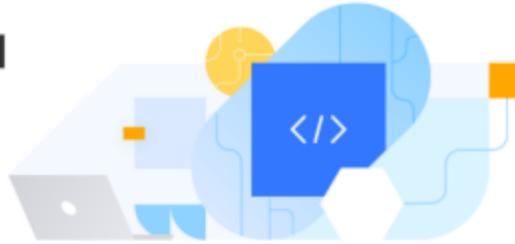
腾讯广告开放平台地址: <https://developers.e.qq.com/docs/start>

4.1.1. 如果没有账户, 请先注册

Marketing API

为腾讯广告开发者提供全面的技术及数据支持，
全方位实现自动化营销及绩效管理

开始使用



最新通知: 2022.03.03 | 【重要通知】部分接口下线请做好准备

了解详情 >

丰富的产品服务

4.1.2. 使用腾讯广告主账户注册开发者账户（QQ账户和企业主体为同一个），账户类型请选择广告主

两步注册助力开发者

1 填写基本信息 2 关联QQ号

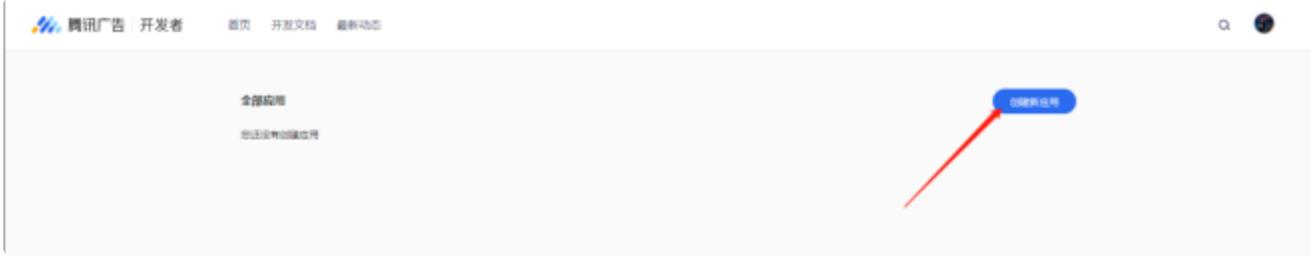
A registration form for the Marketing API. It has two steps: '填写基本信息' (Fill in basic information) and '关联QQ号' (Associate QQ number). The first step includes fields for '企业名称' (Company name), '账号类型' (Account type), '选择账号类型' (Select account type), '邮箱' (Email), '图片验证码' (Image verification code), '手机' (Mobile phone), and '验证码' (Verification code). The '选择账号类型' dropdown is expanded, showing three options: '广告主 (适用于自身业务)' (Advertiser (suitable for own business)), '代理商 (适用于自身业务)' (Agent (suitable for own business)), and '第三方开发 (独立开发者, 为广告行业提供技术支持方案)' (Third-party development (independent developer, providing technical support solutions for the advertising industry)). A red arrow points to the '广告主' option. At the bottom, there is a checkbox for '我已阅读并同意《腾讯广告Marketing API开发者服务协议》' (I have read and agreed to the Tencent Advertising Marketing API Developer Service Agreement).

4.1.3. 填写完信息后确认进入授权页面关联绑定QQ，可选择密码登陆或者扫码登陆



4.2. 创建应用

4.2.1. 注册完成后进入腾讯广告管理后台，点击创建应用



4.2.2. 应用类型选私有应用，token选永不过期。回调地址在沃创云授权接入页面获取



4.2.3. 沃创云广告授权页面回调地址，选择广告商-》腾讯广告后，点击复制回调链接，填写到上图 步骤 2.2的回调地址栏

新增广告投放对接
✕

广告商: 腾讯广告

appid: 请输入应用APPID

secret: 请输入账户secret

授权码
auth_code: 请输入授权码

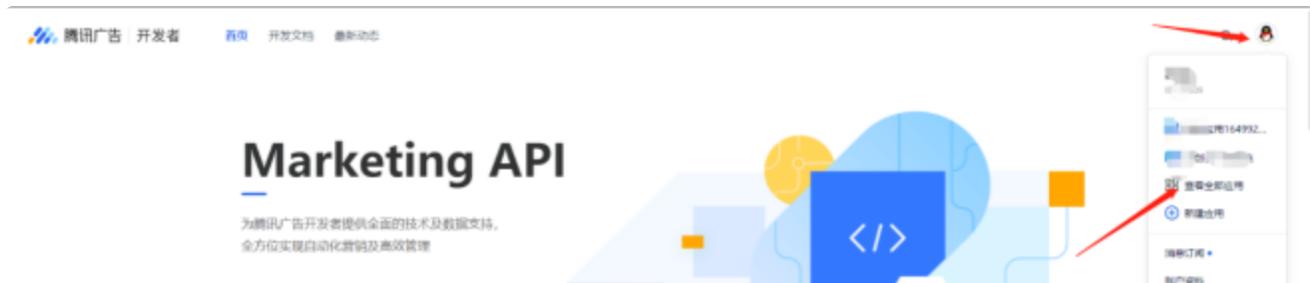
数据回调链接:
https://ykhadmin.gzzyrj.com/company_url
复制

应用授权
查看如何授权?

确定

4.3. 授权沃创云

4.3.1. 开放平台如下图点击查看应用



4.3.2. 点击查看应用信息



4.3.3. 复制APPID和Secret



4.3.4. 回到沃创云授权页面，填写广告账户信息和上图复制的授权信息(APPID和Secret)，然后点击应用授权-登陆腾讯广告并进行授权操作，授权后进入获取授权码页面

新增广告投放对接

广告商: 1 选腾讯

appid: 2 上图步骤获取

secret: 3 上图步骤获取

授权码
auth_code:

数据回调链接:
 复制

4 点击应用授权 [查看如何授权?](#)

4.3.5. 授权后获取到授权码，点击复制填写到沃创云授权接入界面中的授权码栏



4.3.6. 填入刚复制的授权码，点击确定，完成授权接入



3. 【广告线索管理】

模块介绍：展示授权后获取的广告线索，CRM重粉数据和分配设置；线索进入crm规则：线索过滤的有效客户，线索分配对应跟进人。

3.1广告线索列表

每5分钟更新一次线索数据；广告线索跟进状态来自于CRM跟进状态，广告线索自动分配跟进人后可以手动重新分配，并通知前后跟进人双方。

线索ID	客户姓名	电话	推广ID号	流量来源	广告ID	入线时间	跟进人	跟进状态	过滤ID号	过滤状态	过滤备注	操作
2903	王	1379619719	17272562674 12201	正常投放	71387200445 27124514	2022-09-02 1 6:00	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2904	沈生	13403321648	17272562674 12201	正常投放	71387020037 85741327	2022-09-02 1 6:30	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2905	刘村民	13848648078	17272562674 12201	正常投放	71386873254 25586835	2022-09-02 1 6:35	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2902	叶	15279111968	17272562674 12201	正常投放	71386879110 52950054	2022-09-02 1 6:36	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2899	王勇	18973619188	17272562674 12201	正常投放	71386769670 63966754	2022-09-02 1 5:15	小红	已跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2898	陈嘉泰	18620022138	17272562674 12201	正常投放	71386839332 95913613	2022-09-02 1 4:50	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2897	张	13120099990	17272562674 12201	正常投放	71386887389 89607486	2022-09-02 1 4:10	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2896	杜女士	13980666673	17272562674 12201	正常投放	71386869886 50068959	2022-09-02 1 3:55	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2895	黄先生	13580068187	17272562674 12201	正常投放	71386801552 46420004	2022-09-02 1 3:30	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2894	孙超	13739383036	17272562674 12201	正常投放	71386802154 85614824	2022-09-02 1 3:30	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多
2893	朱飞虎	18164483187	17272562674 12201	正常投放	71386887319 54132454	2022-09-02 1 2:50	-	未跟进	-	未过滤	-	分配 更多

3.2重粉列表

以CRM客户列表手机号为基础，如果CRM客户列表有相同手机号，则视为重粉

线索ID	客户姓名	电话	推广ID号	流量来源	广告ID	入线时间	跟进人	跟进状态	操作
2901	吴	15883617890	1727256267412205 1	正常投放	713868293229125 5621	2022-09-02 16:25	广告助手测试1	未跟进	分配 更多
2872	顾先生	18867537132	1727256267412205 1	正常投放	713852971084902 6879	2022-09-01 18:17	广告助手测试1	未跟进	分配 更多
2865	文	13558770531	1727256267412205 1	正常投放	713791683325034 2117	2022-09-01 17:36	广告助手测试1	未跟进	分配 更多
2834	刘超洋	136102137070	1727256267412205 1	正常投放	713788118821685 5454	2022-09-01 16:35	小秋	未跟进	分配 更多
2832	陈生	15277940729	1727256267412205 1	正常投放	713788627937299 6487	2022-09-01 16:35	小费	未跟进	分配 更多
2809	黄	13545329819	沃数云科技	搜索推广	229830246152262 287	2022-09-01 15:50	小红	未跟进	分配 更多

3.3分配设置

增删查改分配计划，点击计划详情查看具体的分配明细，注：开启的分配计划时间线不能出现重合，否则新建或开始计划失败；修改计划进行中的计划会重置该计划

线索id	客户姓名	电话	推广编号	流量来源	广告id	入线时间	跟进人	跟进状态	过滤编号	过滤状态	过滤备注	分配时间
2005	王	13706649719	172725028741 2201	正常投放	713672004452 7124514	2022-09-02 16:00:04	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02
2004	先生	13403321648	172725028741 2201	正常投放	713670200370 5741327	2022-09-02 16:50:04	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02
2003	刘先生	13846649078	172725028741 2201	正常投放	713669732942 5886895	2022-09-02 16:30:03	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02
2002	叶	18279119988	172725028741 2201	正常投放	7136687911612 650054	2022-09-02 16:30:03	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02
2006	陈嘉泰	18520622138	172725028741 2201	正常投放	713669903320 5813813	2022-09-02 14:50:04	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02
2007	张	13120659680	172725028741 2201	正常投放	71366977896 6507496	2022-09-02 14:10:05	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02
2006	杜女士	13980990373	172725028741 2201	正常投放	713665668605 0906809	2022-09-02 13:55:04	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02
2005	黄先生	13580068187	172725028741 2201	正常投放	71366919524 6420804	2022-09-02 13:30:05	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02
2004	孙智	13736293536	172725028741 2201	正常投放	713665021548 5914824	2022-09-02 13:30:05	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02
2003	陈飞虎	18164483187	172725028741 2201	正常投放	713663973199 4132494	2022-09-02 12:50:04	-	未跟进	-	未过滤	-	2022-09-05 16:40:02

3.3.1 线索过滤直接分配模式

线索过滤直接分配，线索进线直接走跟进人分配计划

分配名称	开始时间	结束时间	建立时间	操作
跟进人分配计划时间测试	2022-09-05 00:00:00	-	2022-09-05 16:12:31	详情 删除 新增
补充分配	2022-09-05 00:00:00	-	2022-09-05 16:18:31	详情 删除 新增
权重分配	2022-09-01 00:00:00	2022-09-01 23:59:59	2022-09-01 18:06:00	详情 删除 新增
权重分配	2022-08-31 00:00:00	2022-08-31 23:59:59	2022-08-31 16:32:17	详情 删除 新增

3.3.1.1 跟进人分配-平均分配

根据已选择的员工，对线索池的线索进行平分

新建跟进人分配

* 分配名称

* 开启时间

* 结束时间 不结束 指定时间

* 分配机制 平均分配 补充分配 自定义权重分配

* 选择员工 [+ 选择员工](#)

员工姓名	所属部门
暂无数据	

3.3.1.2跟进人分配-补充分配

跟进得多分配的多，补充的条件为：修改crm客户的任何跟进数据即可。补充的时间间隔为5分钟一次更新

新建跟进人分配

* 分配名称

* 开启时间

* 结束时间 不结束 指定时间

* 分配机制 平均分配 补充分配 自定义权重分配

* 选择员工 [+ 选择](#)

按照过滤速度进行补充分配。过滤线索的速度快的分配的更多

员工姓名	所属部门
暂无数据	

3.3.1.3跟进人分配-权重分配

根据填写的员工权重数进行分配，只支持填写1-9正整数作为权重值，例如：3个员工，分别输入2、3、5，这一号员工分配的权重占比为 $2 / (2+3+5)$ ，简单的说就是10条线索能分有两条。

新建跟进人分配

* 分配名称

* 开启时间

* 结束时间 不结束 指定时间

* 分配机制 平均分配 补充分配 自定义权重分配

* 选择员工 [+ 选择员工](#)

员工姓名	所属部门	权重
暂无数据		

3.3.2 线索过滤再分配

对比“线索直接分配”多了过滤人分配，切换模式和添加过滤人请前往【设置】模块

The screenshot shows the CRM system interface with the following components:

- Header:** 企业工作台, 首页, CRM, 任务, 线索, 报表, 待办提醒, 应用中心
- Left Sidebar:** 广告线索管理, 线索分配管理, 线索来源分析, 设置
- Main Content Area:**
 - 过滤账号分配:**

分配名称: 平均分配, 补充分配, 过滤账号补充分配, 补充分配过滤账号

开启时间: 2022-09-05 00:00:00, 2022-09-02 00:00:00, 2022-09-01 00:00:00, 2022-08-31 00:00:00

结束时间: -, -, 2022-09-01 23:59:59, 2022-08-31 23:59:59

建立时间: 2022-09-05 16:35:27, 2022-09-02 18:02:14, 2022-09-01 18:03:41, 2022-08-31 16:30:24
- 跟进人分配:**

分配名称: 跟进人分配计划时间测试, 补充分配, 权重分配, 权重分配

开启时间: 2022-09-05 00:00:00, 2022-09-05 00:00:00, 2022-09-01 00:00:00, 2022-08-31 00:00:00

结束时间: -, -, 2022-09-01 23:59:59, 2022-08-31 23:59:59

建立时间: 2022-09-05 16:12:31, 2022-09-05 16:16:31, 2022-09-01 18:06:00, 2022-08-31 16:32:17

3.3.2.1 过滤账号分配-平均分配

分配的过滤账号对象在【设置】中添加

新建过滤账号分

* 分配名称 请输入策略名称

* 开启时间 请选择

* 结束时间 不结束 指定时间

* 分配机制 平均分配 补充分配

取消 确定

3.3.2.2 过滤账号分配-补充分配

过滤得多分配的多，补充的条件为：对线索进行添加过滤记录即可。补充的时间间隔为5分钟一次更新

新建过滤账号分

* 分配名称 请输入策略名称

* 开启时间 请选择

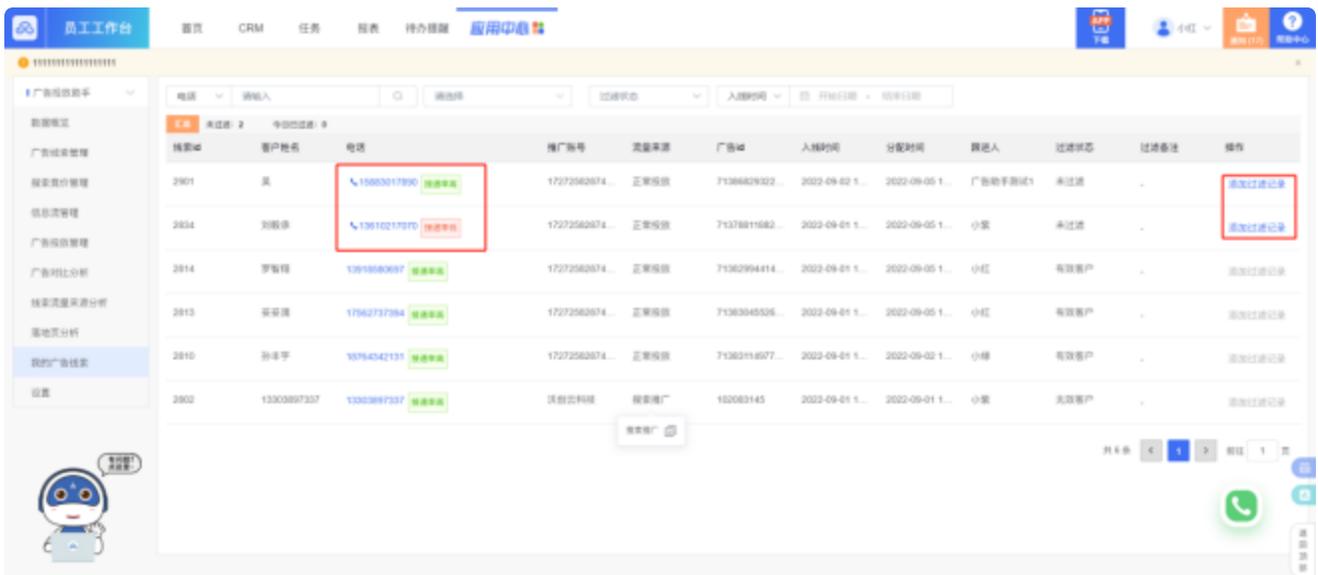
* 结束时间 不结束 指定时间

* 分配机制 平均分配 补充分配

取消 确定

3.4 我的广告线索

此页面为过滤账号独有页面，无需设置页面权限。提供过滤线索功能，包括用过外呼拨打和手动添加过滤记录。



3.4.1外呼拨打添加过滤记录

左边的为线索表单回填的信息，右边的过滤记录。

“接通情况”可以选择已接通或未接通：未接通的无法填写过滤记录，方便下次过滤；已接通则客户类型为必填，填写过滤记录后，此线索无法在进行二次跟进。



3.4.2手动添加过滤记录

线索信息	过滤记录
姓名: <input type="text" value="请输入客户公司全称"/>	客户类型* <input type="radio"/> 有效客户 <input type="radio"/> 无效客户
电话: <input type="text" value="16695989795"/>	过滤备注 <input type="text" value="请输入内容"/>
年龄: <input type="text" value="请输入客户公司全称"/>	
邮箱: <input type="text" value="请输入客户公司全称"/>	
微信: <input type="text" value="请输入客户公司全称"/>	
qq: <input type="text" value="请输入客户公司全称"/>	
详细地址: <input type="text" value="请输入客户公司全称"/>	
备注: <input type="text" value="—"/>	

12.7.搜索竞价管理

搜索竞价和信息流广告投放效果不同，分开展示和统计，每小时统计一次

4.1搜索竞价看板

展示所有对接的广告上**搜索竞价**相关广告投放数据

可以根据时间维度查看广告数据，线索成交和成交额来自于CRM客户成交和签单



4.2 广告层级数据

不同广告商的广告层级叫法不同，不同广告商不一定有开放关键词投放数据，关键词展示一栏可能为空（巨量和腾讯）

数据可能有延迟，每一个小时更新一次

The dashboard shows a table of advertising plans with the following data:

广告计划名称	状态	消费投入 (元)	累计曝光	点击	点击率 (%)	转化率 (%)	线索	线索单价 (元)	线索成交 (元)	投入产出比 (ROI)
OCPC-3	暂停中	0.15	31	1	0.15	0.03	8	-	-	-
点击-巨量	暂停中	54.88	968	13	4.22	0.01	4	-	-	-
OCPC-2	暂停中	78.85	52	5	14.17	0.10	5	-	-	-
点击-巨量	暂停中	212.21	245	9	23.58	0.04	4	-	-	-
点击-巨量	暂停中	92.77	76	4	23.19	0.05	5	-	-	-
点击-巨量	暂停中	86.46	114	7	12.25	0.06	5	-	-	-

12.8 信息流管理

12.8.1 信息流投放看板

所有对接的广告渠道的**信息流广告**投放数据

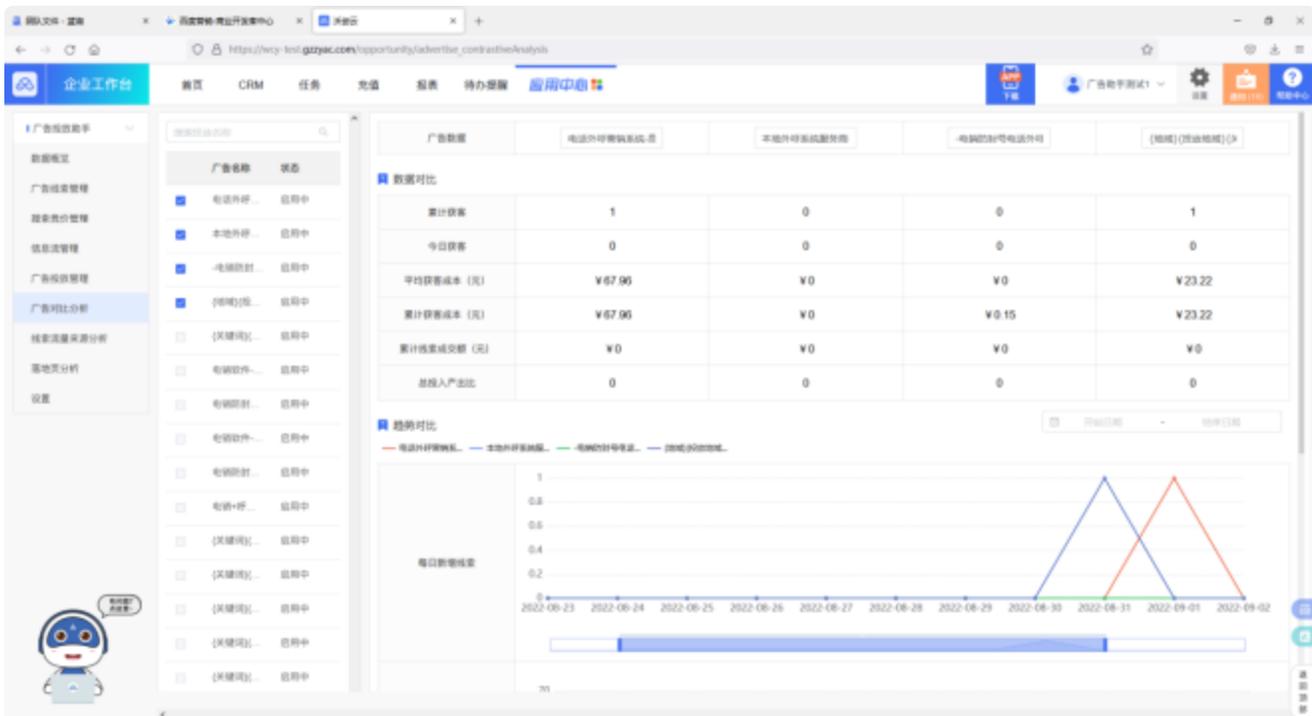
可以查看每个广告的具体投放数据以及广告获取的线索列表，每一个小时更新统计一次数据

广告名称	广告商	消耗(元)	曝光量	点击量	点击率	点击均价(元)	累计线索	线索单价	成交线索	线索成交比	成交额(元)	投入产出比	线索列表	操作
[关键词]百度 品牌词-沃世云 获土家菜	百度推广	0.00	5	0	0.00	-	1	-	-	-	-	-	点击查看	详情
[关键词]百度 品牌词-沃世云 获土家菜	百度推广	0.00	5	0	0.00	-	-	-	-	-	-	-	点击查看	详情
[关键词]百度 品牌词-沃世云 获土家菜	百度推广	0.00	14	0	0.00	-	-	-	-	-	-	-	点击查看	详情
[关键词]百度 品牌词-沃世云 获土家菜	百度推广	61.97	211	4	0.15	15.49	2	30.99	-	-	-	-	点击查看	详情
[关键词]百度 品牌词-沃世云 获土家菜	百度推广	56.84	40	2	0.18	28.42	1	56.84	-	-	-	-	点击查看	详情

12.10 广告对比分析

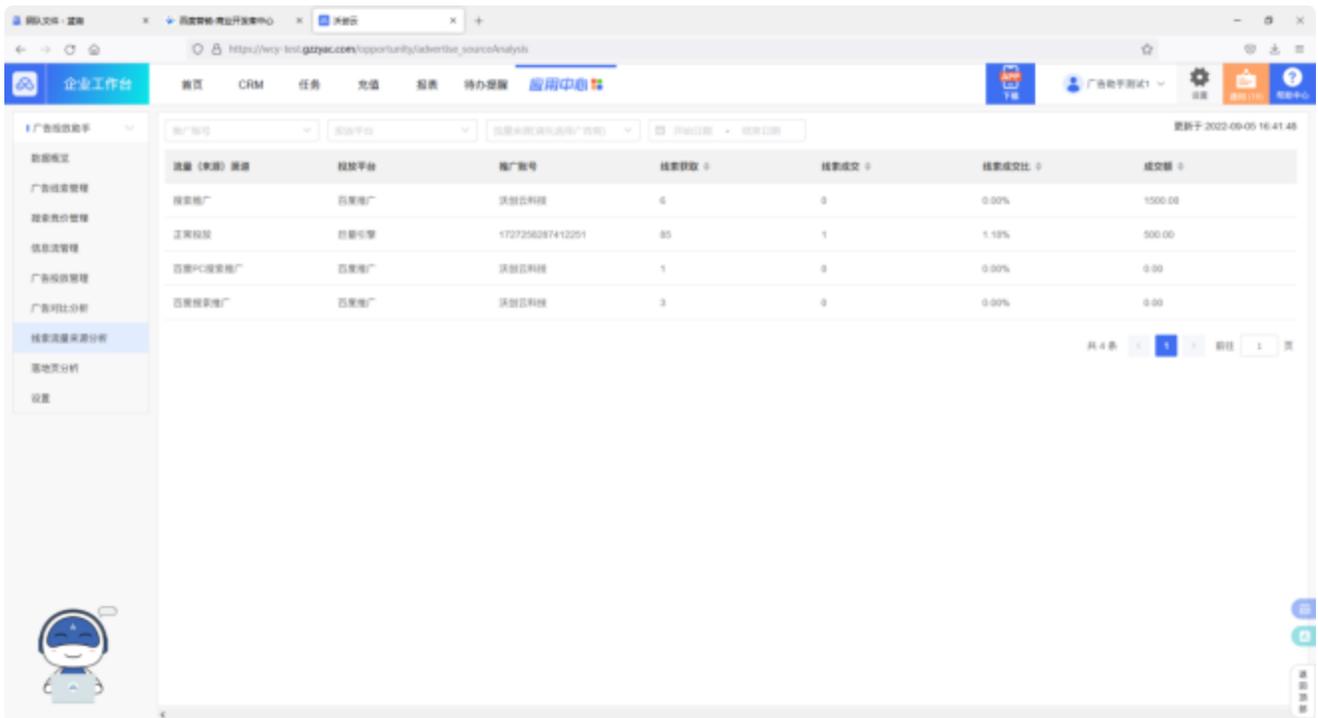
不同的广告获客效果不同，可以根据数据进行对比分析和优化

可以点击查看不同广告的投放趋势，也可勾选后选择选中对比，对比分析几个广告的投放效果（最多可以同时选中4个）



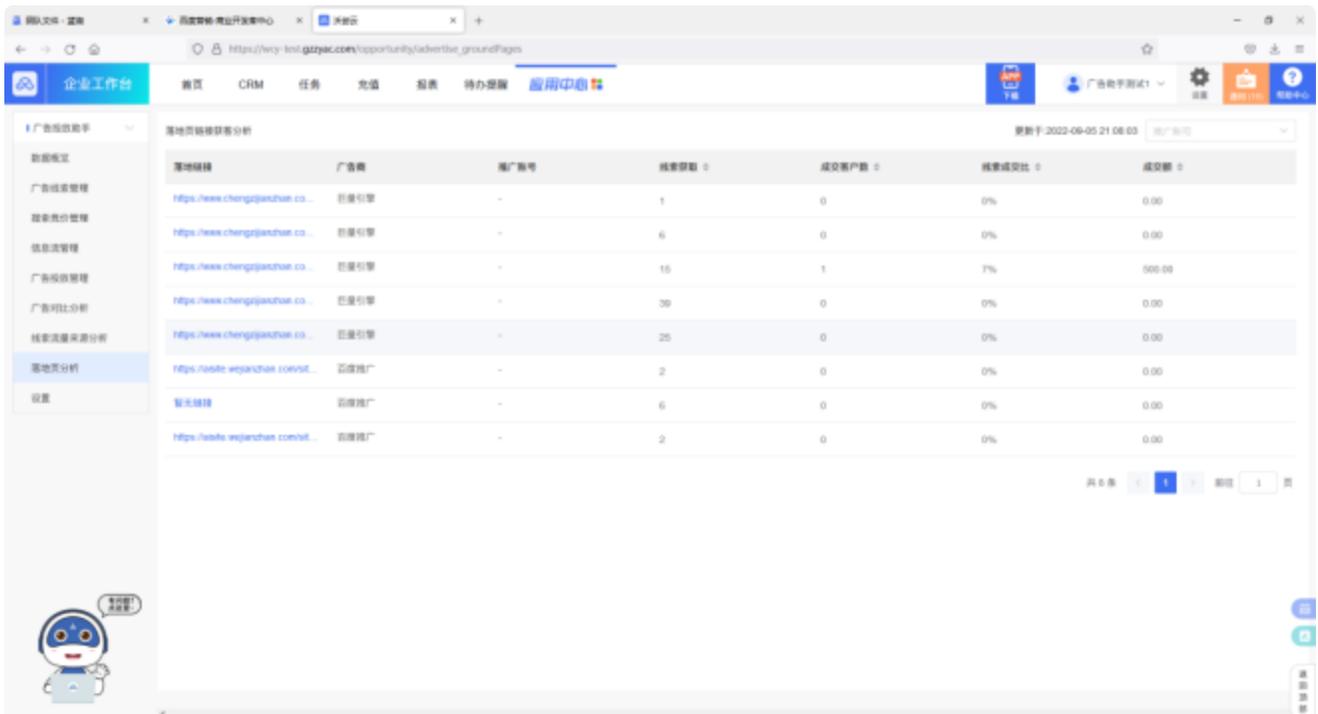
12.11 线索流量来源分析

不同的广告商有很多不同的广告投放版位，不同的版位投放效果不一样，可以根据数据对比查看



12.12 落地页分析

不同的落地页获客效果不同，可以根据数据对比查看分析落地页获客效果



12.13 设置

管理授权账号的新增和注销；管理线索分配模式切换和添加过滤账号

注：只获取授权后的广告数据；多账号为同一账号主体，数据会出现重复现象



12.14 数据概览

“数据看板”广告基本数据：今日线索、今日点击量、今日消耗金额、今日线索过滤数量（与线索分配模式关联）

“线索统计”统计授权后获取的线索曲线图

“消耗金额统计”统计授权后的账号的消耗金额的曲线图，默认是汇总全部账号，可切换对应的账号查看

“线索过滤数量”统计过滤账号过滤线索的曲线图，默认是汇总全部账号，可切换对应的账号查看

“推广账号”汇总当前授权的全部账号提供账户余额、今日消耗、账户日预算字段方便查看



13 SCRM使用说明

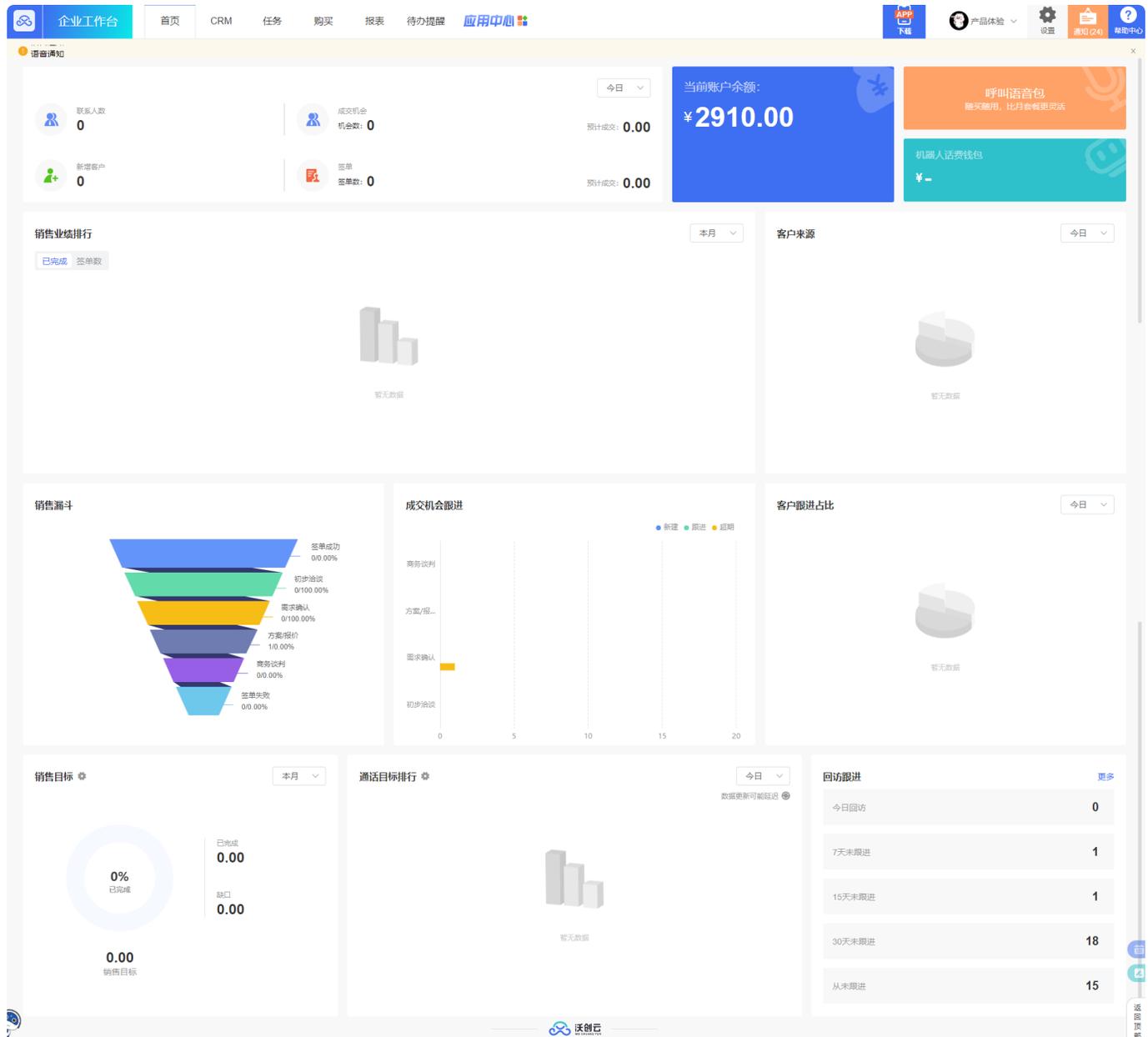
<https://www.yuque.com/g/shitou-xqdbd/mfhq3u/xr0ylme5sucwfom/collaborator/join?token=xcec2Y0knbnbPVua#> 《SCRM企微助手操作手册》

14 报表介绍

14.1 首页统计概览

1. 系统按登录账号角色显示不同的统计概览。同时，需要根据企业是否在《企业控制台》完成相关设置和员工是否已产生数据而定。
2. 企业账号的首页概览

注：首页数据非实时数据，正常情况每1小时更新一次。



销售目标：

按企业账号在《销售目标设置》设置的所有员工总目标，及员工的签单收款金额进行对比。

客户类型占比：

按“客户跟进”字段统计每个字段新增的数量。

默认显示今日数据，提供查看近7天和近30天数据。

目标完成率排行：

按企业账号在《每日目标设置》设置的目标，计算员工具体完成率排行进行展示。

默认显示今日数据，可切换查看昨日数据。

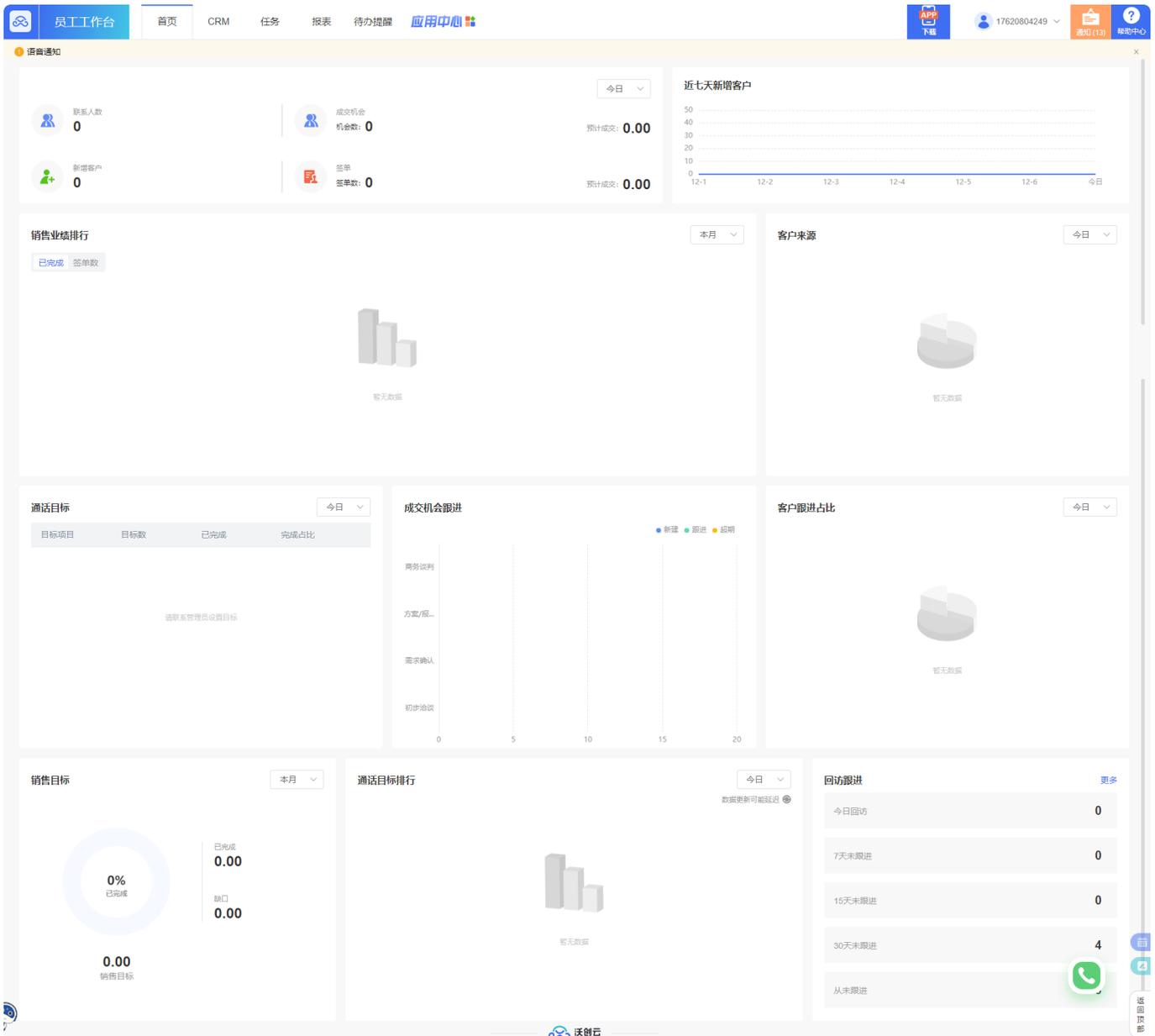
员工资源：指员工（含部门负责人）创建的任务号码和手动拨号的号码、手动添加的客户。

公司资源：指企业超管创建的任务号码、添加的客户分配下去。

线索资源：指通过商机服务和AI外呼获取的号码资源

1. 企业员工（含部门负责人）的首页概览

注：首页数据非实时数据，正常情况每1小时更新一次。



14.2 员工通话统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：默认统计**当月及当天每个员工**的所有通话类型（任务拨打、客户拨打、手动输入号码拨打）统计数据。具体内容，如图：
5. 当月数据指：总拨打数、总接通数、总通话时长、总消耗分钟数、总接通率
6. 当天数据指：今日通话时长、今日消耗分钟数、今日拨打数据、今日接通率
7. 表头汇总数据为当月的数据汇总。

注：每通通话的通话时长不足一分钟，实际消耗分钟数按一分钟计。因此，通话时长有可能比消耗分钟少。

举个例子：员工A有6通通话，通话时长都是00:12，总通话时长为01:12，总消耗分钟数为6分钟。



1. 提供日期和员工查询功能。
2. 日期查询：使用常用时间查询或自定义时间段查询数据
3. 员工查询：选择多名员工查询。
4. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.3 员工结果统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：默认统计**当月及当天每个员工**的所有通话类型（任务拨打、客户拨打、手动输入号码拨打）的通话结果统计数据。具体内容，如图：
5. 当月数据指：总消耗分钟数、总客户数、总有效通话数、客户等级分类明细
6. 当天数据指：今日消耗分钟数、今日客户数、今日有效通话数、今日接通率
7. 表头汇总数据为当月的数据汇总。



1. 提供日期和员工查询功能。
2. 日期查询：使用常用时间查询或自定义时间段查询数据
3. 员工查询：选择多名员工查询。
4. 表头汇总数据为查询结果的汇总数据。

5. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.4 每日语音包消耗统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：默认统计**本周每个员工每天**的语音包消耗分钟数。具体内容，如图：
5. 按从周一至周日，按日期显示。
6. 表头汇总数据本周所有员工语音包总消耗分钟数。
7. 表头汇总数据为查询结果的汇总数据。

The screenshot shows a web interface for '企业工作台' (Enterprise Workbench). The main navigation bar includes '首页', 'CRM', '任务', '应用', '购买', '报表', and '待办提醒'. The left sidebar lists various analysis tools, with '每日语音包消耗统计' (Daily Voice Package Consumption Statistics) selected. The main content area has a date filter set to '本周' (This Week) and a search box for employees. Below the search box, a summary bar shows '语音包消耗分钟数总计: 0:00'. A table displays consumption data for employees from 2021-03-29 to 2021-04-04. The table is currently empty, showing '暂无数据' (No data).

汇总	语音包消耗分钟数总计: 0:00						
员工	2021-03-29	2021-03-30	2021-03-31	2021-04-01	2021-04-02	2021-04-03	2021-04-04
暂无数据							

1. 提供日期和员工查询功能。
2. 日期查询：使用常用时间查询或自定义时间段查询数据
3. 员工查询：选择多名员工查询。
4. 表头汇总数据为查询结果的汇总数据。
5. 提供导出功能：按查询结果导出。

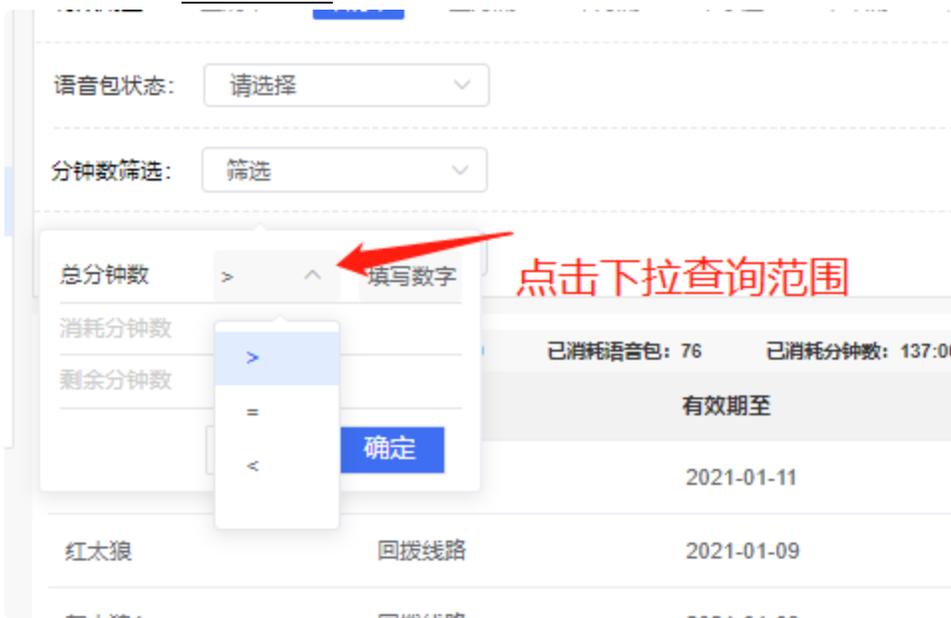
14.5 员工语音包消耗明细

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：默认统计**本月每个员工**的语音包情况。具体内容，如图：
5. 概览统计本年每月的购买语音包总数。
6. 表头汇总数据本月所有员工的可用语音包总数、可用分钟数、已消耗语音包、已消耗分钟数。

注：已消耗语音包指在本月用完和过期的语音包。



1. 提供日期、按分钟数状态筛选和员工查询功能。
2. 日期查询：使用常用时间查询或自定义时间段查询有效期截止符合的语音包数据
3. 分钟数状态筛选：
 - a. 筛选总分钟符合范围的数据
 - b. 筛选消耗分钟数符合范围的数据
 - c. 筛选剩余分钟数符合范围的数据



1. 员工查询：选择多名员工查询。
2. 表头汇总数据为查询结果的汇总数据。
3. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.6 每日任务号码统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：默认统计**本月每天所有任务类型**（**企业任务、商机任务**）的相关统计情况。具体内容，如图：
5. 新增号码数统计：指当天任务导入/添加的新号码数量。
6. 累计未拨打数：截止到当天所有任务累计未拨打的号码数。
7. 表头汇总数据本月新增号码总数、已拨打总数、接通总数、有效客户总数。

日期	新增号码数	累计未拨打数	已拨打数	接通数	有效客户数
2021-04-03	0	2672	0	0	0
2021-04-02	0	2672	3	0	0
2021-04-01	0	2672	2	0	0

1. 提供日期查询。
2. 日期查询：使用常用时间查询或自定义时间段查询数据
3. 表头汇总数据为查询结果的汇总数据。
4. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.7 目标完成明细统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：按天统计，默认统计**当天所有员工**的目标完成明细情况。具体内容，如图：
5. 横轴的目标项为《每日目标设置》中所勾选的目标项。当设置多条目标，且每条目标中的目标项有不同，此处会显示总的勾选项。

举个例子：目标1设置了A、B、C三个目标项，目标2设置了C、D、E三个目标项，那么，此处显示的目标项是ABCDE。

1. 每个目标项显示了当天的完成值和目标值。

完成值 ← 115/150 → 目标值

1. 表头汇总数据当天每个目标项的完成值。

员工	完成率	每日通话 (个)	有效通话 (个)	意向客户 (个)
陈泳琪	46.6%	84/150	3/20	1/2
林翠兰	10%	0/150	0/20	1/2

1. 提供日期、员工、目标查询。

2. 日期查询：选择具体日期查询当天员工的目标完成情况。

3. 员工查询：选择多个员工查询同一天的目标完成情况。

4. 目标查询：提供选择所设置的具体目标，查看同个目标的员工完成情况。

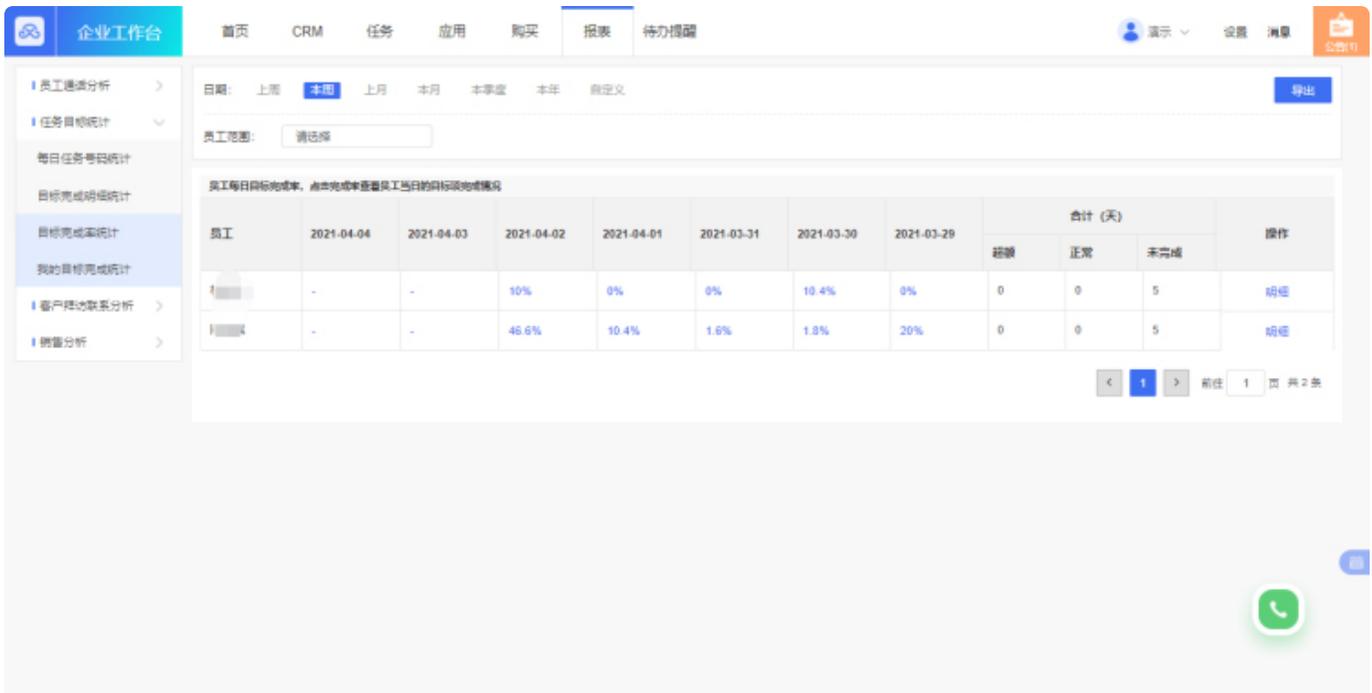
目标名称	考核员工数	操作
深圳4月通话	15	选择
每日任务	9	选择

1. 表头汇总数据为查询结果的汇总数据。

2. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.8 目标完成率统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
 2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
 3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
 4. 统计规则：默认统计**本周所有员工**的**每天的目标完成率**。具体内容，如图：
 5. 目标完成率计算规则：见《每日目标设置》说明
 6. 可点击具体员工查看明细情况
 7. 合计：按目标完成状态统计完成结果。
- ①超额：指目标完成率大于100%
②正常：指目标完成率等于100%
③未完成：指目标完成率小于100%



1. 提供日期和员工查询。
2. 日期查询：使用常用时间查询或自定义时间段查询数据。
3. 员工查询：选择多个员工查询同一天的目标完成情况。
4. 查看员工的具体目标完成率。

14.9 每日新增客户统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：**查看企业所有员工及自己添加客户的统计数据**
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：按天统计，默认统计**本周新增客户**的具体情况，并提供查看当天每个员工的新增客户情况。具体内容，如图：

5. 统计字段说明：

- a. 新增客户：包含直接新建的客户、任务号码转化为客户、手动拨打号码转化为客户的数据。
- b. 客户来源：对新增客户的号码来源进行统计，分为员工资源和公司资源。
- c. 客户等级和客户标签：按《客户规则设置》中的转为客户标签显示。统计具体标签新增的客户数量。

6. 表头汇总数据本周的新增客户总数、员工资源总数和公司资源总数。

7. 点击具体日期，查看当天员工及企业账号（**部门负责人查看不了企业账号**）的新增明细。

注：因企业账号可以创建客户，再将客户转让给其他员工，因此，明细中包含企业账号添加的新增客户统计。

企业工作台

日期： 上周 本周 上月 本月 本季度 本年 自定义

员工范围： 请选择

汇总 新增客户: 19 员工资源: 19 公司资源: 0 线索资源: 1

日期	新增客户	客户来源			客户跟进					操作
		员工资源	公司资源	线索资源	加微信	意向	报价	已注册	成交	
2021-04-02	4	4	0	0	2	-	-	-	1	明细
2021-04-01	1	1	0	1	-	-	-	-	-	明细
2021-03-31	1	1	0	0	1	-	-	-	-	明细
2021-03-30	3	3	0	0	1	-	-	-	1	明细
2021-03-29	9	9	0	0	8	-	-	-	1	明细

2021-04-02 明细

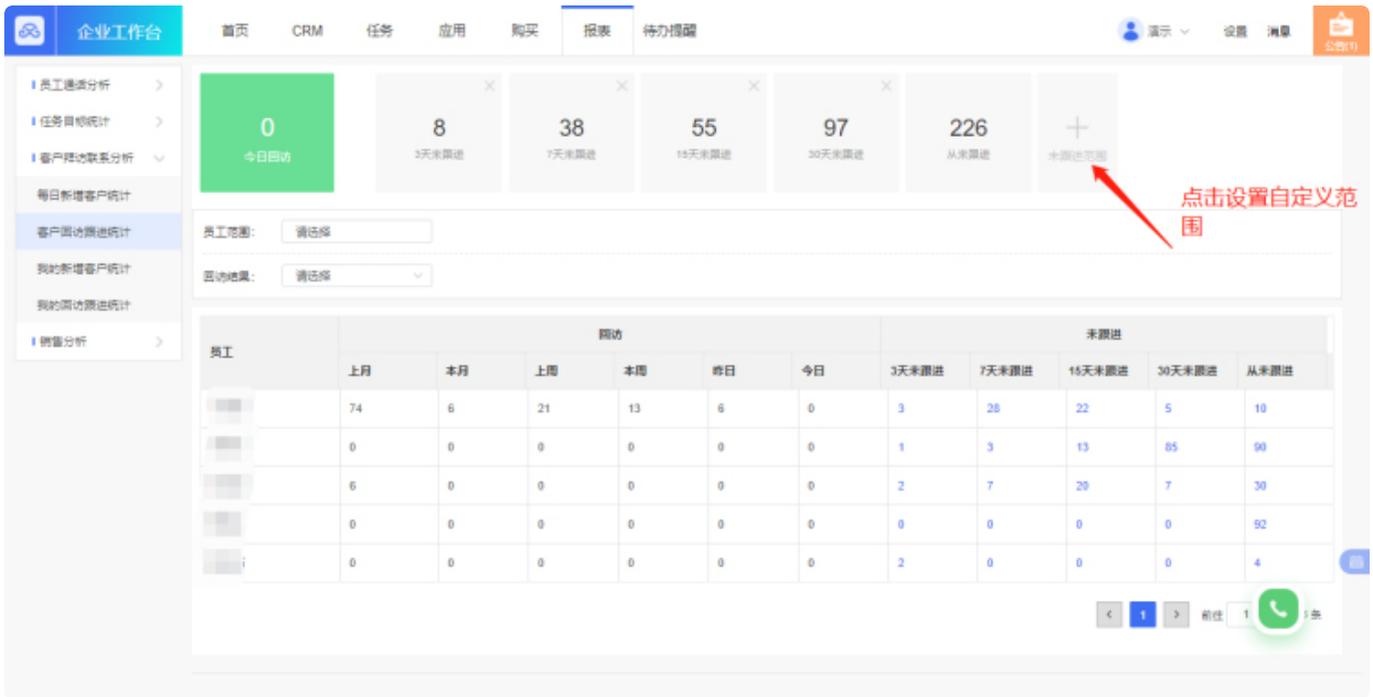
员工(含企业账号)	新增客户	客户来源			客户跟进					
		员工资源	公司资源	线索资源	加微信	意向	报价	已注册	成交	
	1	1	0	0	-	-	-	-	-	
	1	1	0	0	-	-	-	-	1	
	1	1	0	0	1	-	-	-	-	

点击，查看当天的员工情况

- 1. 提供日期和员工查询。
- 2. 日期查询：使用常用时间查询或自定义时间段查询数据。
- 3. 员工查询：选择多个员工查询数据。
- 4. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.10 客户回访跟进统计

- 1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
- 2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
- 3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
- 4. 统计规则：统计所有员工上月与本月、上周与本周、昨日与今日的回访情况，以及为跟进客户数。
具体内容，如图：



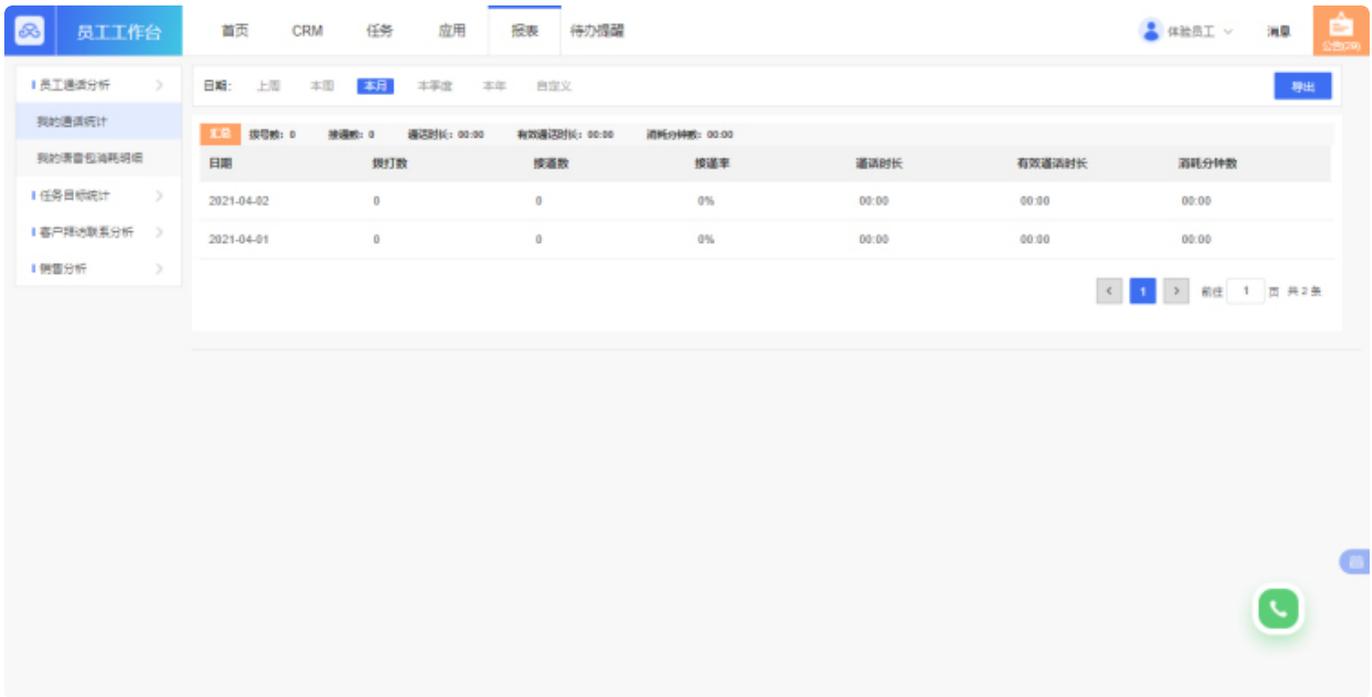
1. 员工的未跟进可点击查看具体的客户清单。
2. 提供员工和回访结果查询。
3. 员工查询：选择多名员工查询数据。
4. 回访结果查询：按通话结果统计，分为回访成功、回访失败
 - a. 回访成功：指拨打记录有通话时长或有沟通日志的数据
 - ②回访失败：指拨打记录的通话时长为0。

14.11 我的通话统计

1. 该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用，用于查看自己通话统计数据。
2. 统计规则：默认统计本月每一天的所有通话类型（任务拨打、客户拨打、手动输入号码拨打）统计数据。具体内容，如图：

注：每通通话的通话时长不足一分钟，实际消耗分钟数按一分钟计。因此，通话时长有可能比消耗分钟少。

举个例子：某天有6通通话，通话时长都是00:12，总通话时长为01:12，总消耗分钟数为6分钟。

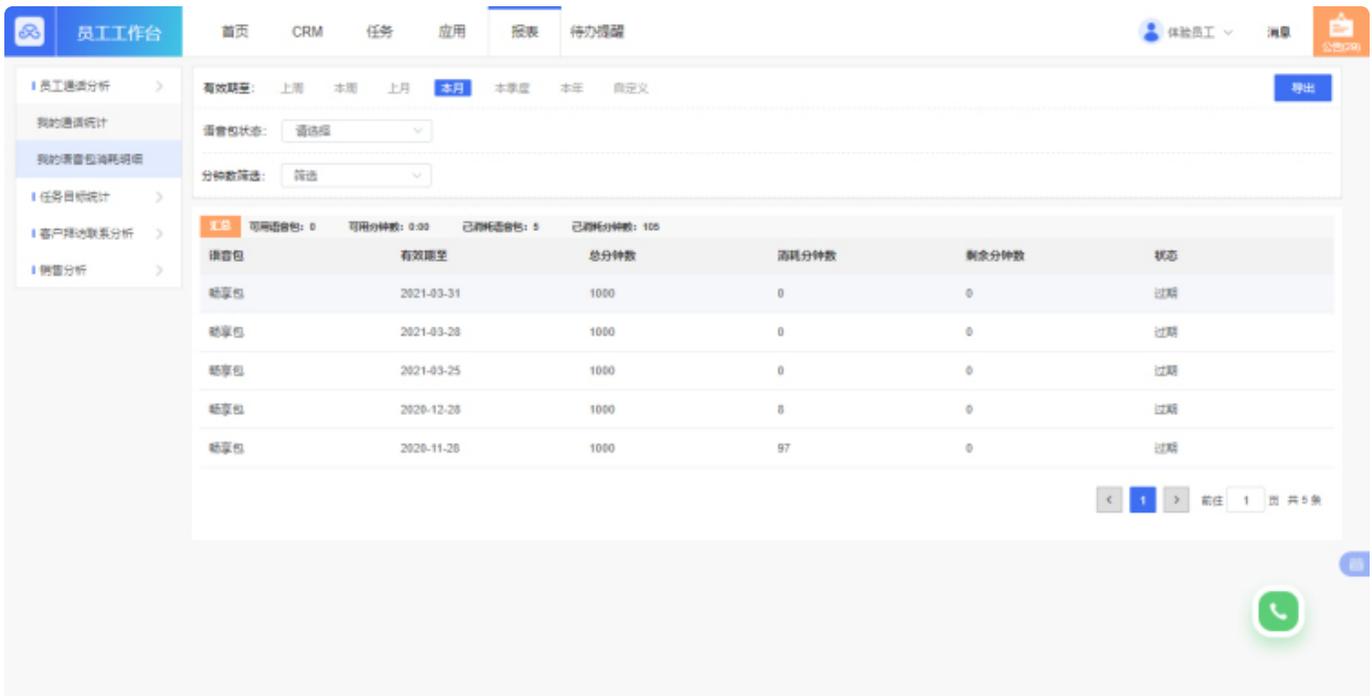


1. 提供日期：使用常用时间查询或自定义时间段查询数据
2. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.12 我的语音包消耗明细

1. 该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用，用于查看自己的语音包消耗情况。
2. 统计规则：默认统计有效期至本月的语音包消耗情况。具体内容，如图：

注：若该报表无统计内容，请联系企业管理员确认是否有给该员工购买语音包。



1. 提供日期、按分钟数状态查询功能。
2. 日期查询：使用常用时间查询或自定义时间段查询有效期至的语音包

3. 分钟数状态筛选：
 - a. 筛选总分钟符合范围的数据
 - b. 筛选消耗分钟数符合范围的数据
 - c. 筛选剩余分钟数符合范围的数据
4. 表头汇总数据为查询结果的汇总数据。
5. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.13 我的目标完成统计

1. 该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用，用于查看自己每天的目标完成情况。
2. 统计规则：默认统计本周每天的各个目标项完成情况。具体内容，如图：
3. 目标项为企业账号在《每日目标设置》给员工设置的目标具体目标项。

注：若该报表无统计内容，请联系企业管理员使用企业账号登录进入《企业设置》中查看《每日目标设置》中是否有该员工。

1. 每个目标项显示了当天的完成值和目标值。



1. 提供日期查询：选择具体日期查询当天员工的目标完成情况。
2. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.14 我的新增客户统计

1. 该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用，用于查看自己每天的新增客户情况。
2. 统计规则：按天统计，默认统计**本周**新增客户的具体情况。具体内容，如图：
3. 统计字段说明：
 - a. 新增客户：包含直接新建的客户、任务号码转化为客户、手动拨打号码转化为客户的数据。
 - b. 客户来源：对新增客户的号码来源进行统计，分为员工资源和公司资源。
 - c. 客户等级和客户标签：按《客户规则设置》中的转为客户标签显示。统计具体标签新增的客户数量。
4. 表头汇总数据本周的新增客户总数、员工资源总数和公司资源总数。

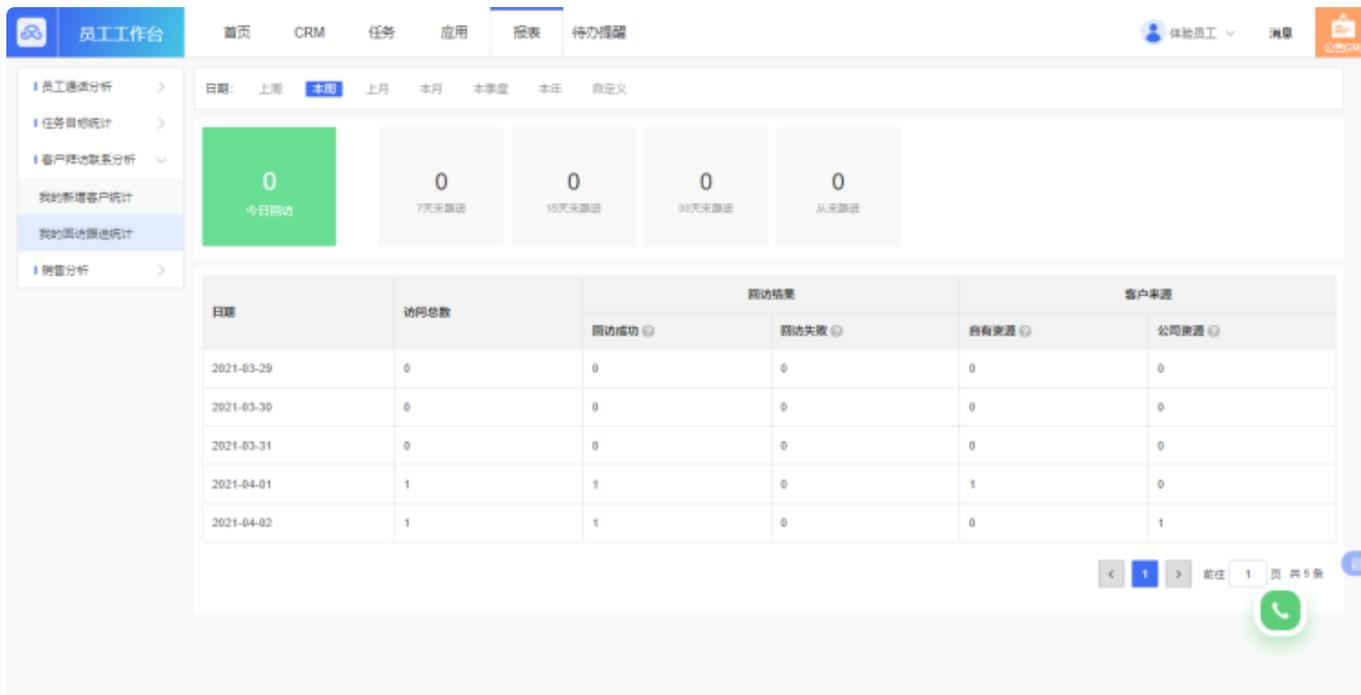
日期	新增客户	客户来源			客户跟进	
		员工资源	公司资源	核算资源	意向	报价
2021-04-02	1	1	0	0	-	-
2021-04-01	0	0	0	0	-	-
2021-03-31	0	0	0	0	-	-
2021-03-30	2	2	0	0	-	1
2021-03-29	0	0	0	0	-	-

1. 提供日期查询：选择具体日期查询当天员工的目标完成情况。
2. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.15 我的回访跟进统计

1. 该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用，用于查看自己每天的回访客户情况以及当前为跟进开户情况。
2. 统计规则：按天统计，默认统计**本周**回访客户的具体情况以及截至到当前未跟进客户的情况。具体内容，如图：
3. 统计字段说明：
 - a. 回访成功：当天客户有通话时长或有沟通日志为回访成功。
 - b. 回访失败：当天客户拨打记录的通话时长为0。
 - c. 自有资源：即是员工资源，指员工（含部门负责人）创建的任务号码和手动拨号的号码、手动添加的客户。
 - d. 公司资源：指企业超管创建的任务号码、添加的客户分配下去。

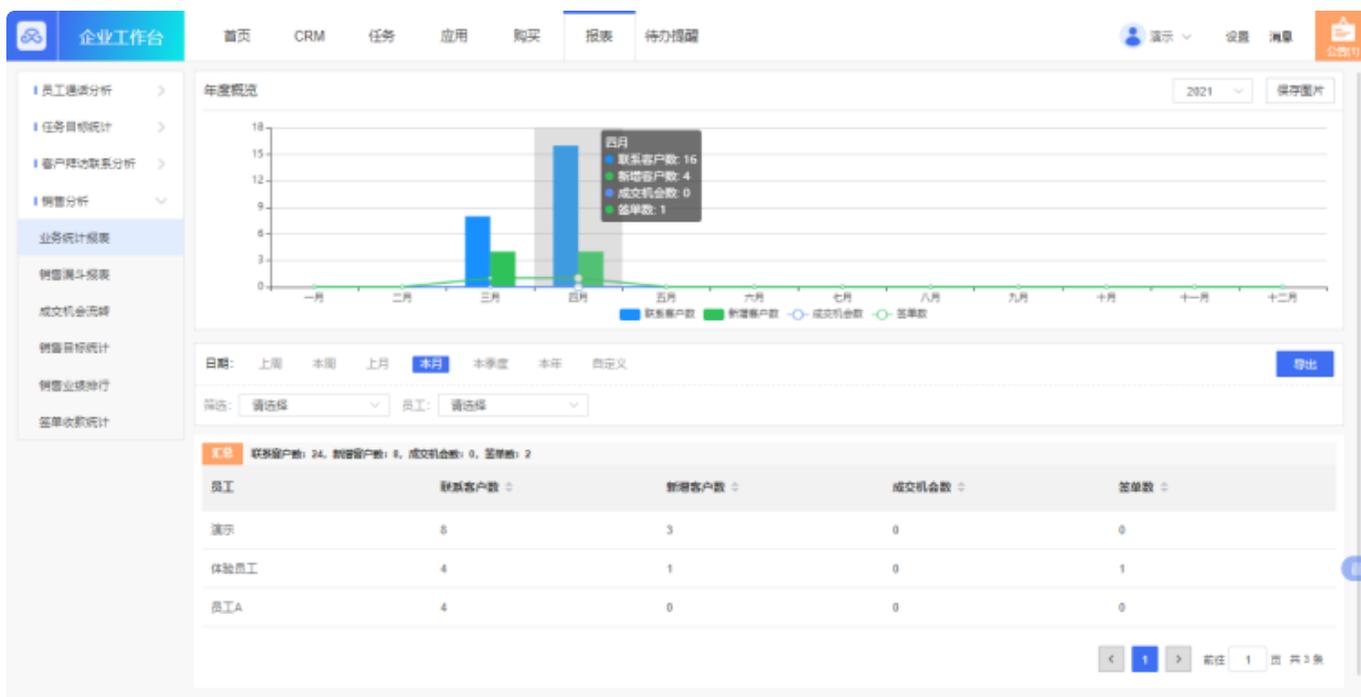
4. 未跟进统计：具体未跟进项由企业账号设置。



14.16 业务统计报表

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：默认统计本月每个员工的联系客户数、新增客户数、成交机会和签单数。

汇总年度每月概览情况。



1. 提供日期和员工查询功能，查询后显示结果如图：
2. 日期查询：使用常用时间查询或自定义时间段查询数据
3. 员工查询：选择多名员工查询。
4. 客户资源类型筛选。
5. 提供导出功能：按查询结果导出。

14.17 销售漏斗报表

1. 该统计功能提供给企业账号、企业员工-部门负责人、员工使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 员工：查看自己的数据分析。
5. 统计规则：按成交机会的销售阶段进行漏斗分析，包括转化率、预测金额等。



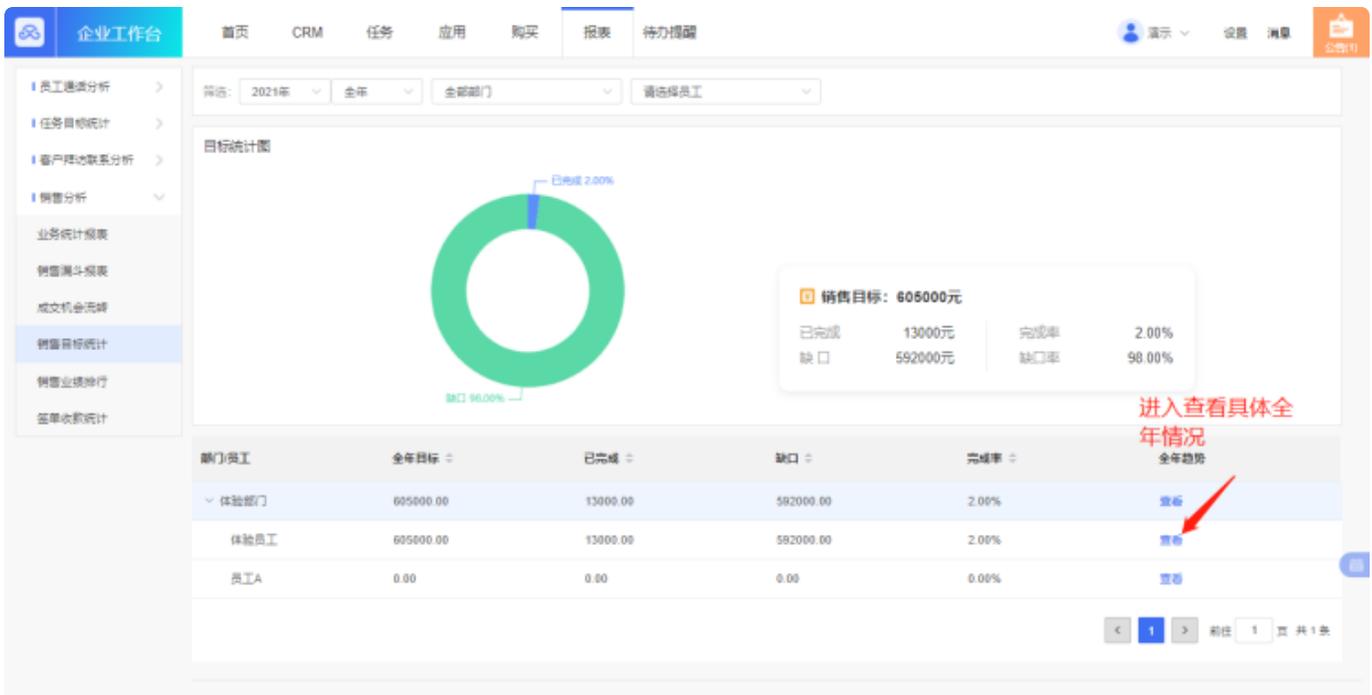
14.18 成交机会流转

1. 该统计功能提供给企业账号、企业员工-部门负责人、员工使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 员工：查看自己的数据分析。
5. 统计规则：统计成交机会的每个销售阶段的当前机会数、存在超期的机会数，以及在当前阶段机会签单失败的数量。
6. 提供查看每个具体阶段的机会明细。



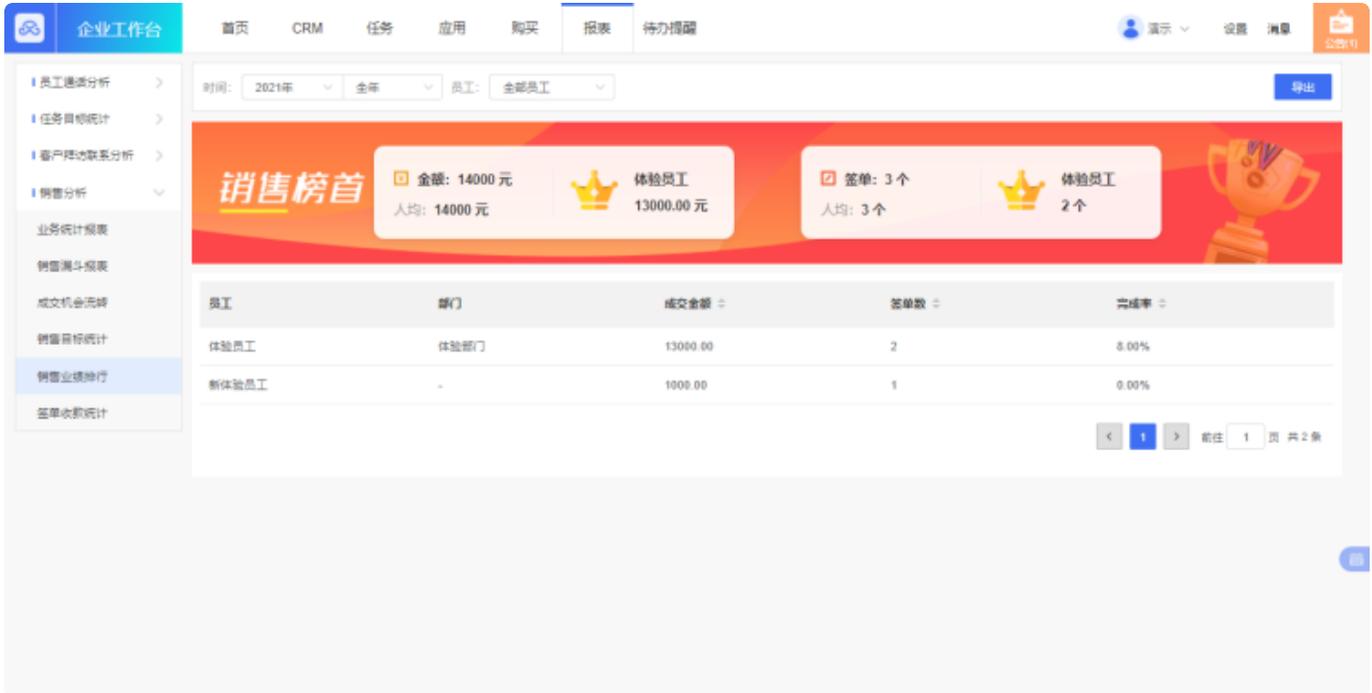
14.19 销售目标统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：
 - ①默认统计本年的销售目标完成情况、完成率及缺口率；
 - ②提供查看每个人员每个月份的明细。



14.20 销售业绩排行

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：按成交总金额、签单数进行排行分析。



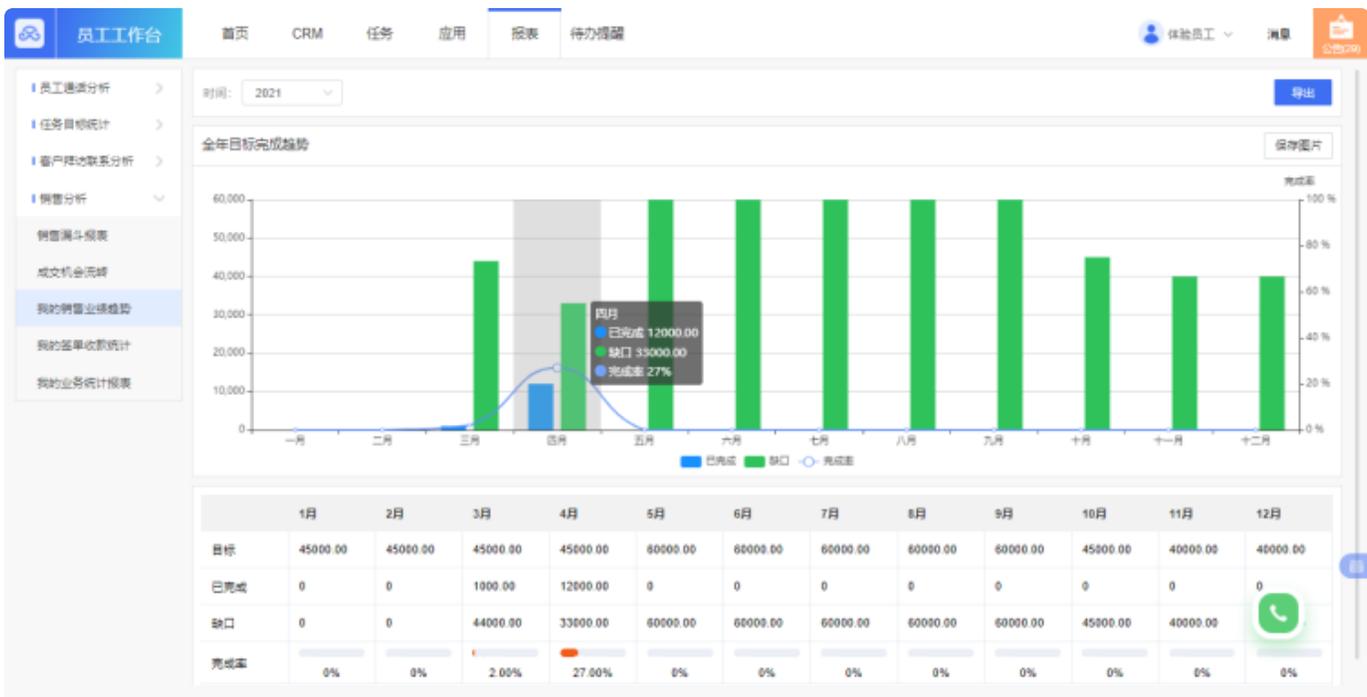
14.21 签单收款统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。
2. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
3. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
4. 统计规则：统计每个员工的签单情况，分已收款和未收款进行统计。



14.22 我的销售业绩趋势

1. 该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用；
2. 用于查看自己的销售业绩完成趋势。



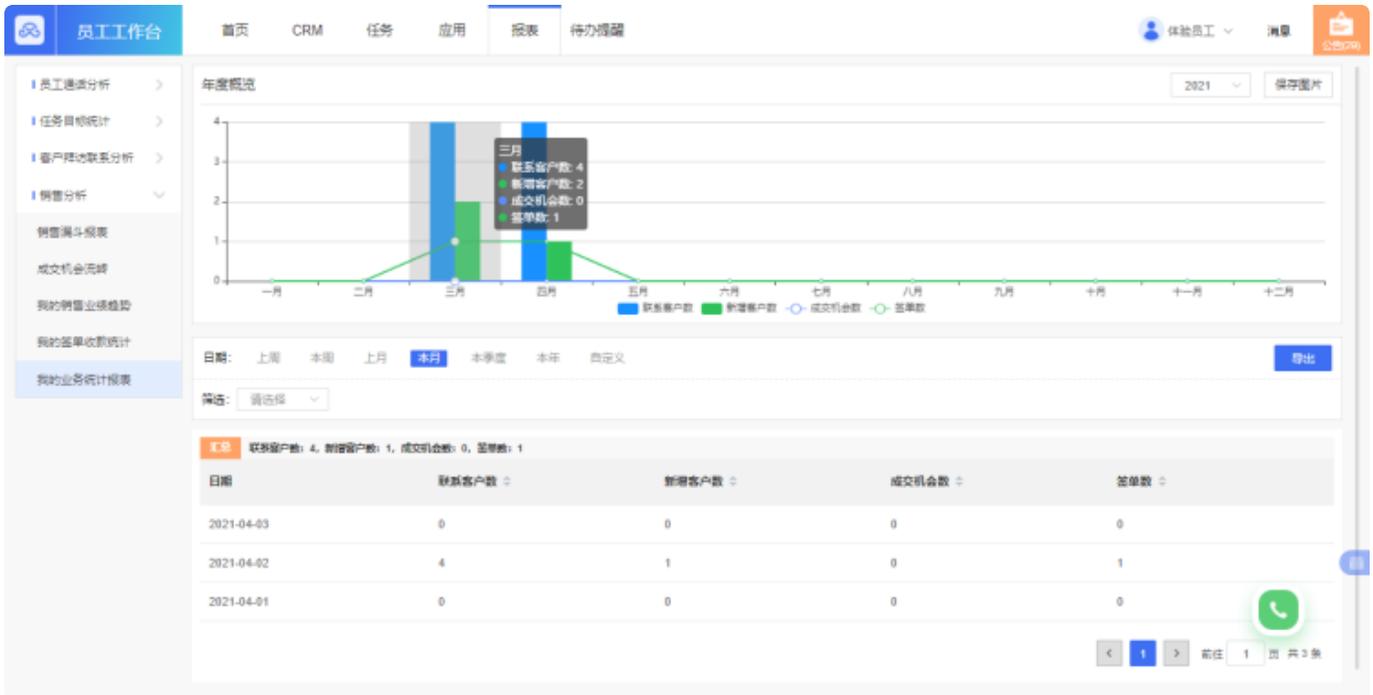
14.23 我的签单收款统计

1. 该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用；
2. 用于查看自己的签单数量及签单总金额等情况。



14.24 我的业务统计报表

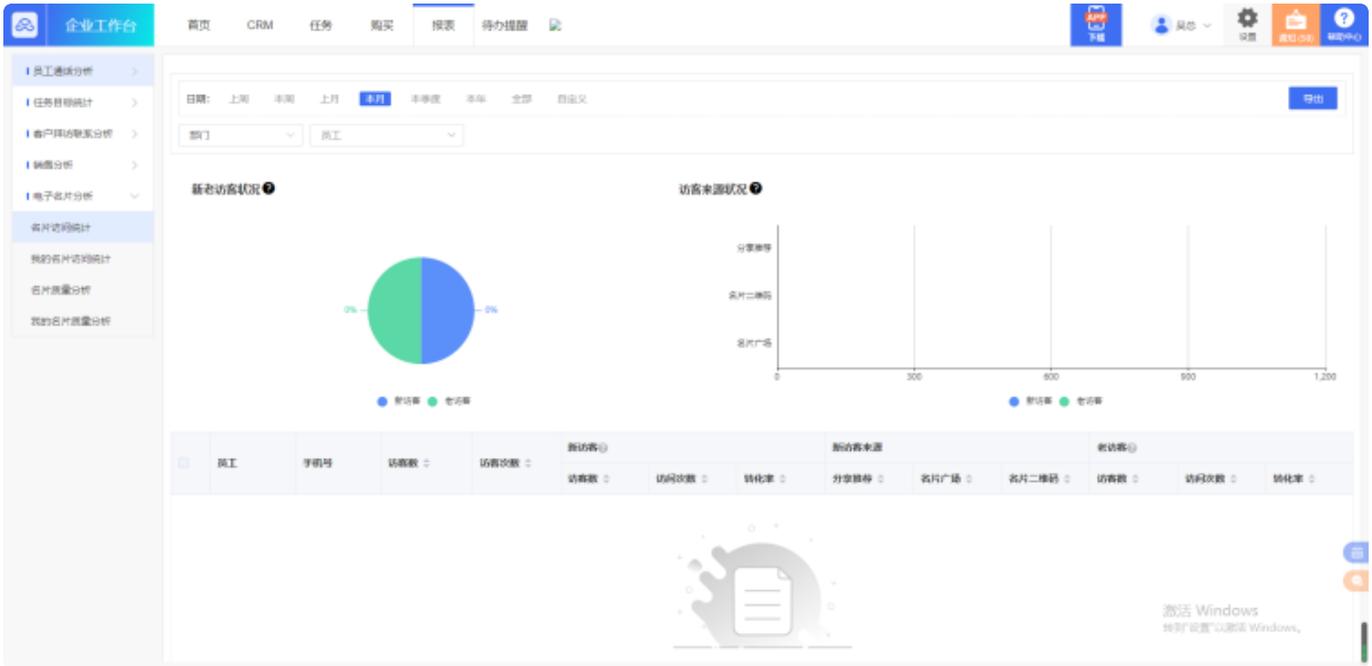
1. 该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用；
2. 默认统计本月每个员工的联系客户数、新增客户数、成交机会和签单数。



14.25 名片访问统计

1. 该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。

1. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据
 2. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。
- 2、统计规则：统计每个员工的新访客、老访客访问次数、转化率以及访客来源。



14.26 我的名片访问统计

- 1、该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用；
- 2、统计规则：统计自己的新访客、老访客访问次数、转化率以及访客来源。



14.27 名片质量分析

1、该统计功能提供给企业账号和企业员工-部门负责人使用。

1. 企业账号：查看企业所有员工的统计数据

2. 企业员工-部门负责人：查看所在部门和下级部门员工（含自己）的统计数据。

2、统计规则：统计每个员工的名片访问次数、访问人数、分享次数、留言人数、邀请次数等信息。



14.28 我的名片质量分析

1、该统计功能提供给企业员工（普通员工和部门负责人）使用；

2、统计规则：统计自己的名片访问次数、访问人数、分享次数、留言人数、邀请次数等信息。



完