

销售管理，是用于管理销售团队、客户分配和提成统计的功能模块。

销售管理可添加销售人员，对产品设定提成分组，业绩提成，实时记录每位销售人员成交订单提成金额，并统计单月提成总额；

提成按照自然月进行统计计算，系统中的相关功能均有解释说明，本文档将详细介绍销售统计模块的使用流程，请根据以下步骤进行配置即可。

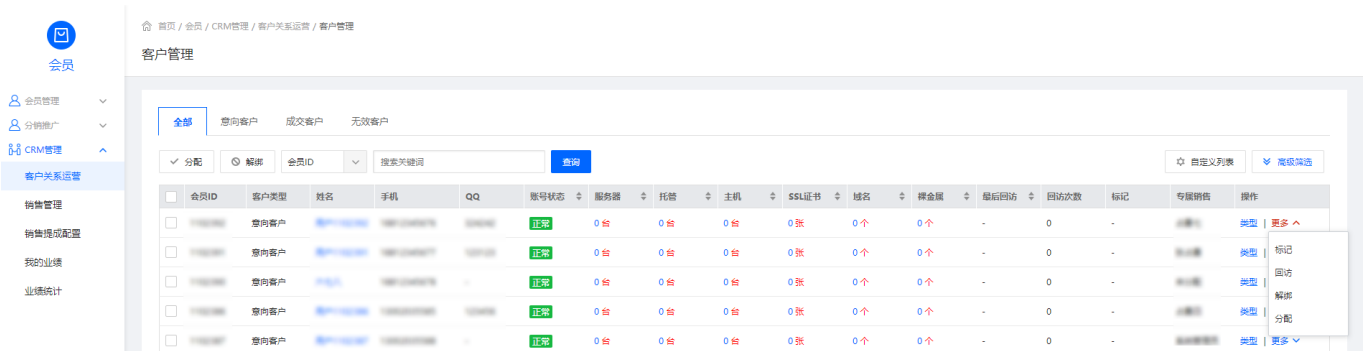
客户关系运营

位置：【后台】-【会员-CRM管理】-【客户关系运营】

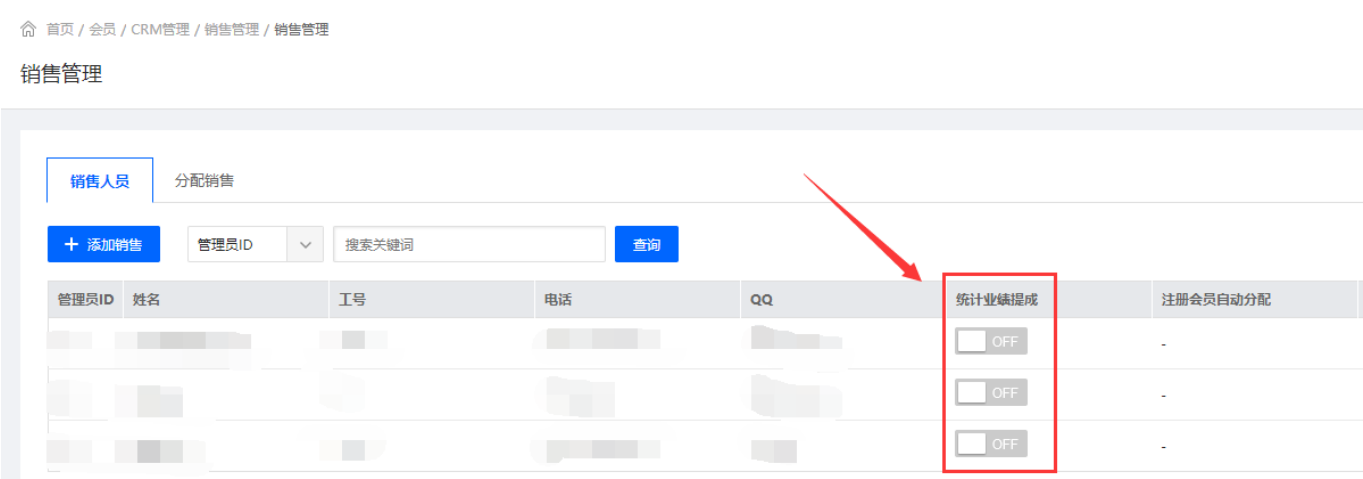
分配：选择客户分配至指定客服，如选择客户已绑定其他销售，则从其他销售直接迁移至指定销售。

解绑：选择已绑定指定销售的客户，与该销售解除绑定关系。

可查看所有客户是否绑定销售人员，可分配、解绑以及客户类型分类。



如需分配销售，需要管理员在【会员-CRM管理】-【销售管理】中开启统计业绩提成



销售管理

位置：【后台】-【会员-CRM管理】-【销售管理】

添加销售人员，开启是否统计销售提成、分配销售、所属客户数量。

会员

会员管理

分销推广

CRM管理

客户关系运营

销售管理

销售提成配置

我的业绩

首页 / 会员 / CRM管理 / 销售管理 / 销售管理

销售管理

销售人员

分配销售

+ 添加销售

管理员ID

搜索关键词

查询

管理员ID	姓名	工号	电话	QQ	统计业绩提成	注册会员自动分配	只查看自己客户	客户	操作
100001	张德胜	0001	1390-12345678	12345678	ON	否	查看所有客户	查看 (2位)	修改 删除
100002	张德胜	0002	1390-12345678	12345678	ON	否	查看名下客户	查看 (12位)	修改 删除

管理员需开启 **统计业绩提成** 后，才可开始统计该销售人员的提成记录。

管理员可选择 **只查看自己的客户** 后，该销售人员仅可查看自己的客户。

首页 / 会员 / CRM管理 / 销售管理 / 添加销售

添加销售

* 姓名:

?

* 工号:

?

* 座机号码:

?

QQ类型:

个人QQ

企业营销QQ

* QQ号码:

?

* 关联管理员ID:

请选择

?

统计业绩提成:

是

否

权限:

查看所有客户信息

查看名下客户信息

注: 如设置查看名下客户信息, 该销售的管理员只能管理自己名下的客户。

分配客户:

从其他销售均分客户资源(含还未分配销售的客户)

?

管理员可分配销售，可选择分配方式，调整或迁移分配销售人员的客户数量

分配销售 ?

销售人员

分配销售

销售A:

分配方式:

销售B:

☐

续费

☐

升级

☐

续费

☐☒

续费

后台操作保护

管理员密码:

确定

销售提成配置

位置：后台】-【会员】-【销售提成配置】

■ 产品提成

配置【产品组】提成，管理员可自主选择是否开启续费、升级提成；

【购买提成】：订单金额*购买提成比例

【续费提成】：订单金额*续费提成比例

【升级提成】：订单金额*升级提成比例

会员

会员管理

分销推广

CRM管理

客户关系运营

销售管理

销售提成配置

我的业绩

首页 / 会员 / CRM管理 / 销售提成配置 / 提成管理

提成管理

产品提成

业绩提成

+ 添加产品组

产品组名称

搜索关键词

查询

产品组名称	购买提成比例	续费提成比例	升级提成比例	开启续费提成	开启升级提成	操作
托管、云服务费组	10.00%	15.00%	20.00%	☒	☒	修改 删除
押金专用组	10.00%	5.60%	8.88%	☒	☒	修改 删除

【添加产品组】：产品分组是根据产品进行设置提成比例，因此在添加分组前需创建产品，产品的提成比例只能是唯一，不可重复设置；

【比例设置】：设置提成比例，0-99.99%；

【续费、升级】：若勾选，即产品续费及升级会根据订单金额计算提成。

【产品组】：可勾选产品，添加至该产品组；

业绩提成，当销售人员达到营业额后的额外提成，业绩提成 = 该销售人员名下客户支付的订单 * 额外业绩提成。

* 产品名称:

?

* 购买提成比例:

% ?

* 包含续费计算:

OFF

* 包含升级:

OFF

* 产品组:

☐ 云服务器
 ☐ 云虚拟主机
 ☐ 服务器托管
 ☐ 负载均衡
 ☐ 堡垒机服务
 ☐ 域名注册
 ☐ SSL证书
 ☐ 对象存储
 ☐ 云数据库
 ☐ CDN加速
 ☐ 短信服务
 ☐ 自定义产品
 ☐ 百度智能建站
 ☐ 商标服务

后台操作保护

管理员密码:

确定添加

业绩提成

按自然月统计，当销售人员当月销售的营业额高于设置的业绩值时，提成按照业绩额外奖励增加；

业绩提成=该销售人员名下客户支付的订单*额外业绩提成

业绩额=该销售人员名下客户支付的订单+续费金额-退款金额

会员

会员管理

分销推广

CRM管理

客户关系运营

销售管理

销售提成配置

我的业绩

业绩统计

首页 / 会员 / CRM管理 / 销售提成配置 / 提成管理

提成管理

产品提成

业绩提成

+ 添加业绩

业绩额

额外提成奖励

暂无记录

使用说明:

1.业绩提成: 业绩提成按照自然月计算，当销售达到营业额 #### 后的额外提成;

2.业绩提成计算公式: 业绩额外提成=订单金额*额外提成比例;

3.当销售业绩当月累积达到业绩额指标后，提成可增加几个点。

我的业绩

位置：【后台】-【会员-CRM管理】-【我的业绩】

实时统计“我的业绩”，销售人员可在此实时观察自己的业绩，业绩统计、业绩提成、业绩走势图以及提成明细。

- 会员

会员管理

分销推广

CRM管理

客户关系运营

销售管理

销售提成配置

我的业绩

业绩统计

首页 / 会员 / CRM管理 / 业绩统计 / 业绩统计

业绩统计

业绩总览

提成明细

用户ID

搜索关键词

查询

查看全部

订单编号	客户ID	客户	产品	金额	类型	产品提成	累计业绩额度	标准额度	业绩提成比例	业绩提成
暂无记录										