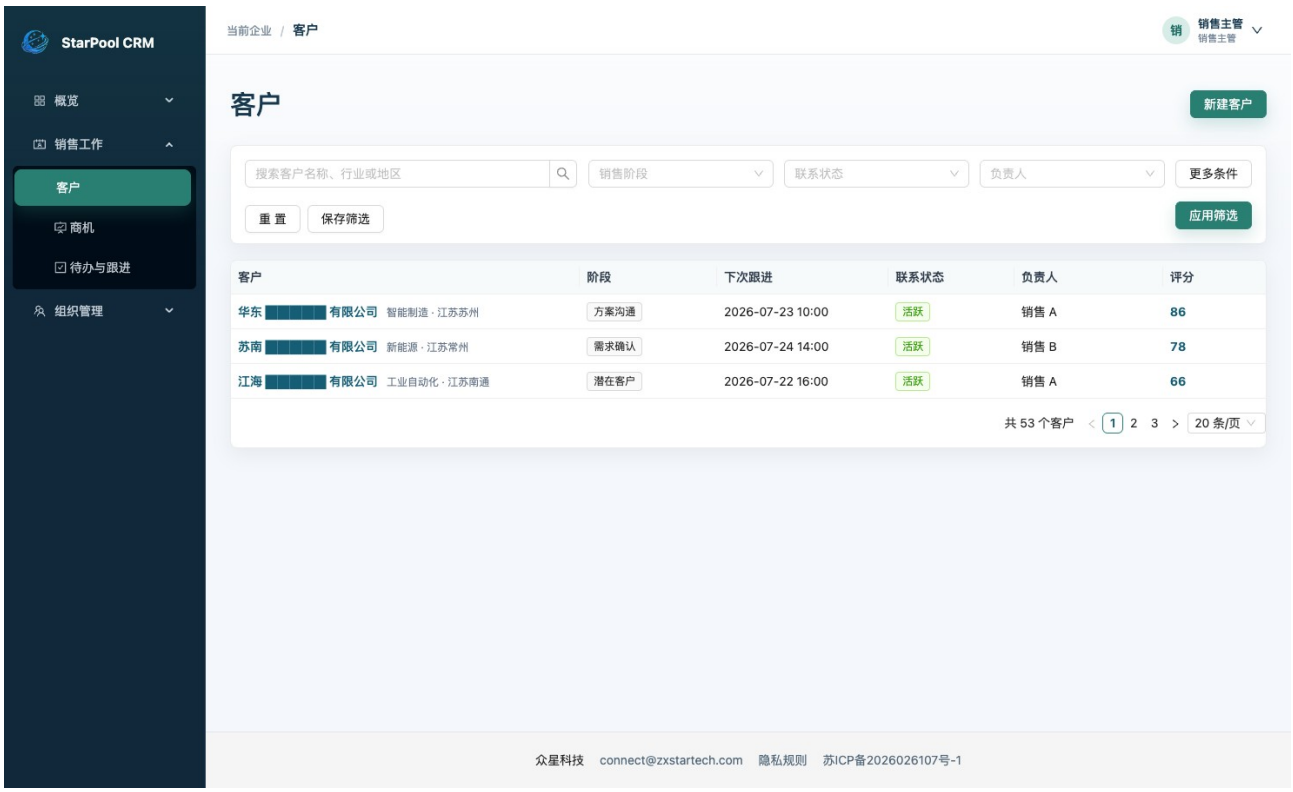
StarPool CRM 产品介绍

StarPool CRM 是企业客户关系管理软件，提供客户资料、联系人、跟进记录、待办事项、商机、报价、邮件管理等功能。销售人员可在客户档案中查询业务记录，主管按团队权限查看销售进度。

企业可导入已有客户表，配置负责人、销售阶段和业务字段，用于日常客户维护、项目跟进及销售团队管理。



客户列表支持按阶段、联系方式和负责人等条件筛选。界面为脱敏演示数据。

客户与联系人

客户档案记录企业名称、来源、行业、阶段、负责人及自定义字段。一个客户可关联多名联系人，分别保存姓名、职务、电话、邮箱和备注。跟进、商机与邮件记录关联到对应客户，便于查阅同一企业的往来信息。

表格导入与资料维护

支持将 Excel 或 CSV 表格导入为客户及联系人。导入页面提供字段映射、重复项检查和错误行提示。具备权限的成员可分配客户、合并重复资料，并通过标签和自定义字段整理业务信息。

跟进记录

跟进记录保存销售人员与客户每次沟通的具体内容。销售人员可在客户详情或“待办与跟进”页面记录电话、微信、会议等沟通，选择联系人，填写沟通内容与结果，并按需关联商机。

记录可包含已确认的需求、客户反馈、方案讨论和后续约定。历史记录显示记录人、沟通方式、联系人及内容，便于回顾洽谈过程，也为同事协作和客户交接提供依据。



客户历史跟进记录。界面为脱敏演示数据。

待办事项

在“待办与跟进”页面点击“新建待办”，选择客户，填写任务类型、任务内容和执行时间，可关联联系人及商机。记录跟进时填写下次跟进时间，也会生成对应待办。

下一步行动

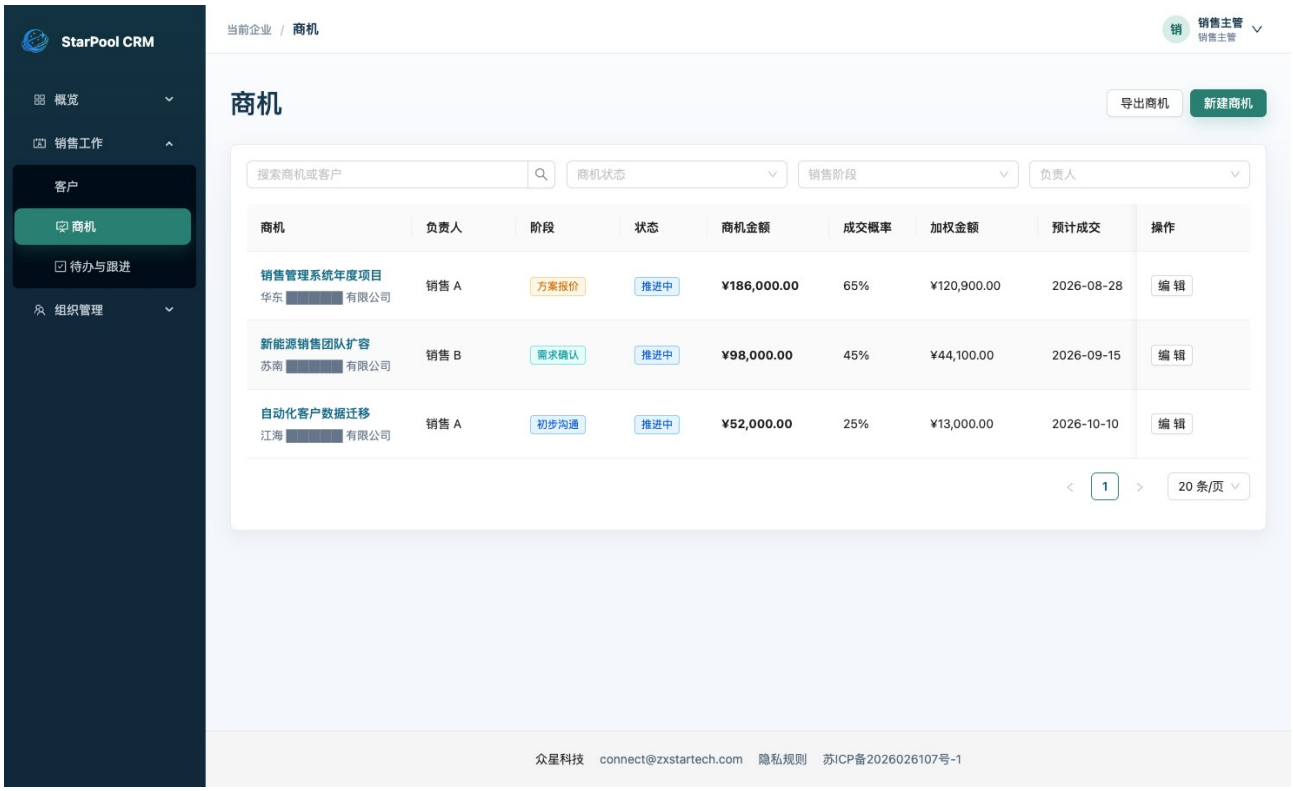
客户或商机详情中的“安排下一步”用于创建后续销售行动，填写行动内容、时间、类型和优先级。系统从当前客户或商机尚未完成的待办中，按执行时间展示最近的一项，作为“下一步行动”。这项安排由销售人员创建，并非系统自行推断。

处理与结果记录

工作台汇总待处理与逾期事项，销售人员可进入相关客户或商机执行任务。计划变化时可改期；完成时登记结果，并按需保存跟进记录、安排后续行动。已完成事项不再作为当前下一步行动展示。

商机管理

商机用于管理具体销售项目。同一客户可建立多个商机，分别记录项目名称、负责人、金额、阶段、成交概率和预计成交日期，关联相应联系人、跟进记录、行动及报价。



商机列表展示金额、阶段、成交概率和预计成交日期。界面为脱敏演示数据。

销售阶段

企业可按自身业务设置商机阶段，例如需求确认、方案沟通和商务洽谈。销售人员随项目进展维护阶段及预计成交日期，成交或结束洽谈时登记赢单、输单结果及原因。客户阶段与商机阶段分别配置。

项目进度与销售预测

商机列表支持搜索和筛选，展示商机金额、成交概率及加权金额。主管可在授权范围内查看团队商机，了解项目分布、开放金额与销售预测，并进入明细检查跟进及下一步安排。

业务字段

自定义字段用于补充企业需要管理的业务资料。客户档案与商机记录相互关联，团队可以结合客户背景、沟通情况和交易进展查阅项目。

报价管理

报价关联客户、联系人和商机，包含项目明细、数量、单价、优惠、税额及有效期。支持人民币、美元、欧元、英镑和日元，金额精度按相应币种处理。

报价草稿

销售人员选择商机创建报价，填写项目明细、数量及金额，核对联系人、币种、有效期和备注。草稿可继续编辑，确认后生成正式报价。

功能	说明
正式版本	生成带版本号的报价，保存该版本的明细、金额及关联信息。
修订记录	已出具报价需要变更时建立修订草稿，生成下一正式版本。
历史查询	保留历史正式版本，便于核对客户收到的报价及调整内容。
PDF 文件	正式报价可下载或打印为 PDF，用于客户沟通及存档。
邮件发送	通过已连接邮箱发送指定正式版本的报价 PDF。

版本维护

例如，同一项目在 V1 报价后调整数量或明细，可以创建修订草稿并生成 V2。V1 的内容与金额保持不变。销售人员可按版本查询、下载或发送报价，避免使用修改后的内容覆盖已经出具的正式版本。

商机关联

报价保留对应客户和商机的关联关系。团队查阅项目时，可以同时核对沟通记录、报价内容及销售阶段，确认当前洽谈进展。

邮件整合

支持腾讯企业邮箱、阿里企业邮箱、Microsoft 365 和 Google Workspace。成员可自行连接邮箱；邮箱可用性受企业邮件权益及服务配置影响。

邮件通信记录

客户、联系人和商机可关联邮件记录，显示主题、收发双方、时间和附件信息。团队在授权范围内查阅与业务相关的往来邮件。外部邮箱同步默认保存邮件索引及附件元数据，完整收件正文与附件原文件在原邮箱查看。

邮件撰写

CRM 内支持撰写和发送邮件、抄送与密送。发送人选择关联客户、联系人和商机，核对收件人、主题及正文。报价邮件可附指定正式版本的 PDF，并附一份不超过 2 MB 的产品资料 PDF。

个人签名与邮件模板

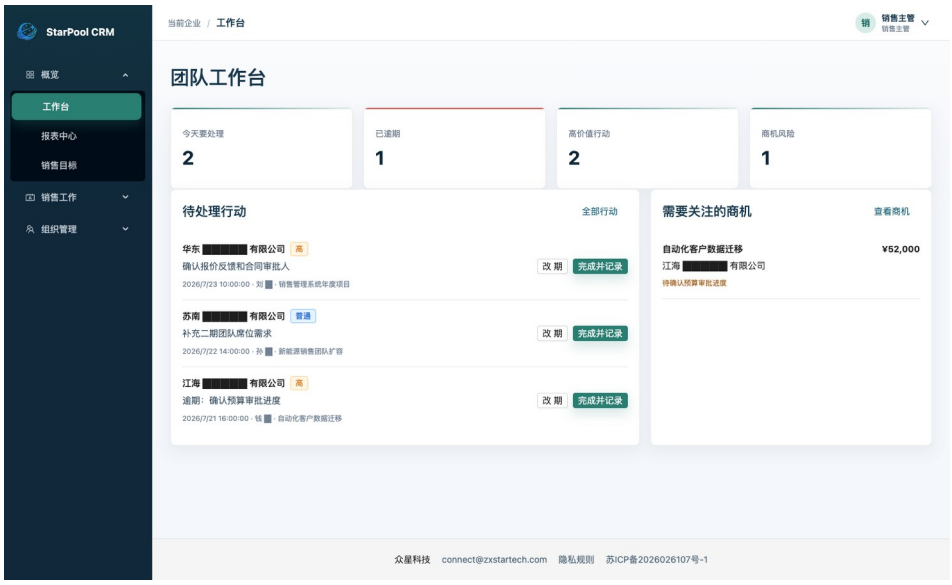
成员可以设置个人邮件签名，维护个人模板；具备相应权限的成员可维护团队共享模板。模板变量用于填写客户、联系人等信息，应用后由发送人检查正文、签名及附件。

AI 销售推进助手

AI 为单独开通的可选服务，可辅助整理客户资料与跟进内容、提供下一步建议，并辅助起草邮件。生成内容由用户核对，具体销售安排由用户确认。未开通 AI 不影响标准 CRM 功能的使用。

团队管理

销售人员查看本人负责的客户、待办和商机；销售主管查看本人及直属团队的数据。团队工作台与报表汇总开放商机金额、加权预测、阶段分布及逾期待办，并可进入相关记录查看明细。



团队工作台按成员权限展示待处理事项和商机。界面为脱敏演示数据。

成员与数据权限

角色	主要权限范围
企业负责人	企业范围的数据与管理功能，处理订阅、全量导出和数据退出。
销售主管	本人及直属团队的数据，查看团队跟进、待办和商机进度。
销售人员	本人负责的客户及相关业务记录；可新建归本人负责的客户。
IT 管理员	按授权维护成员与基础配置，处理导入、客户分配及资料合并。

服务交付

众星科技提供产品演示与试用安排。企业确认服务范围后，可办理账号开通、订阅配置、资料导入和使用培训，并记录客户验收结果。邮件及 AI 权益按实际订购内容开通，部署与集成需求另行评估。

产品网站 www.zxstartech.com　商务联系 connect@zxstartech.com

服务支持 service@zxstartech.com