



星池智能客户关系管理系统

# StarPool CRM

面向企业销售团队的客户关系管理软件



CRM 工作台 · 模拟数据

界面使用模拟测试数据，所示公司及联系人均为虚构并已脱敏。

众星科技 · service@zxstartech.com · www.zxstartech.com

# 企业客户资料与销售协作

StarPool CRM 面向以企业客户为主要服务对象的销售团队。

客户档案记录企业主体，联系人记录具体沟通对象。跟进、待办和商机分别保存已发生的沟通、后续事项和交易信息。

## 适用情况

- 多人共同维护客户资料，需要明确负责人和查看范围。
- 已有 Excel 或 CSV 客户表，需要迁移到统一系统。
- 一个客户对应多名联系人，需要分别保存联系方式和沟通记录。
- 需要查看客户分布、待办、商机金额和预计成交日期。

### 按角色返回数据

负责人和 IT 查看全团队；销售主管查看本人及直属成员；销售查看本人负责的客户和商机。

### 支持已有业务口径

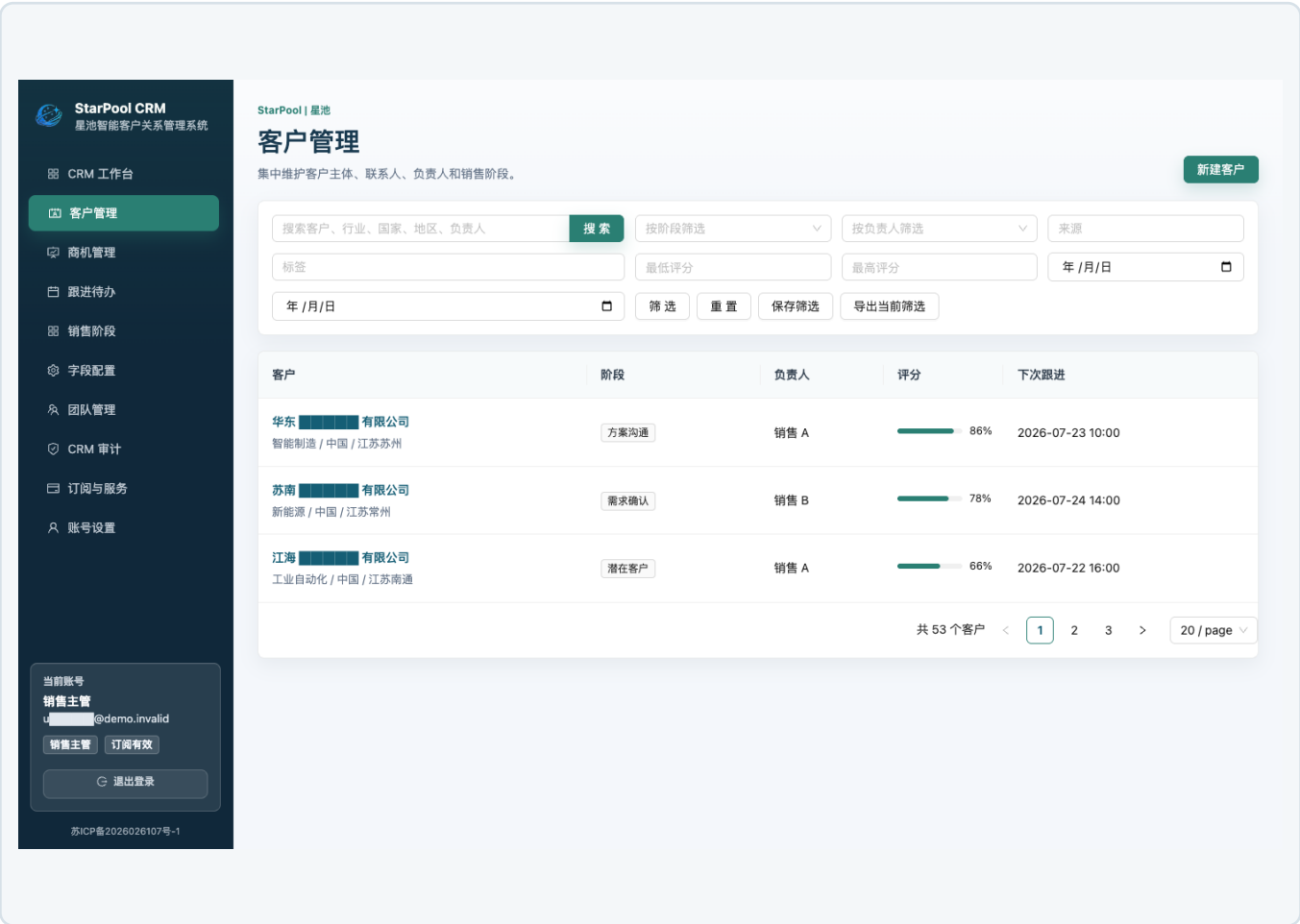
客户阶段、商机管道和自定义字段可以按公司现有配置维护。

### 支持表格导入

已有客户资料可以通过 Excel 或 CSV 文件批量导入，导入前可以确认字段对应关系。

# 客户公司与联系人

客户和联系人分别建档，一个客户可以维护多名联系人。



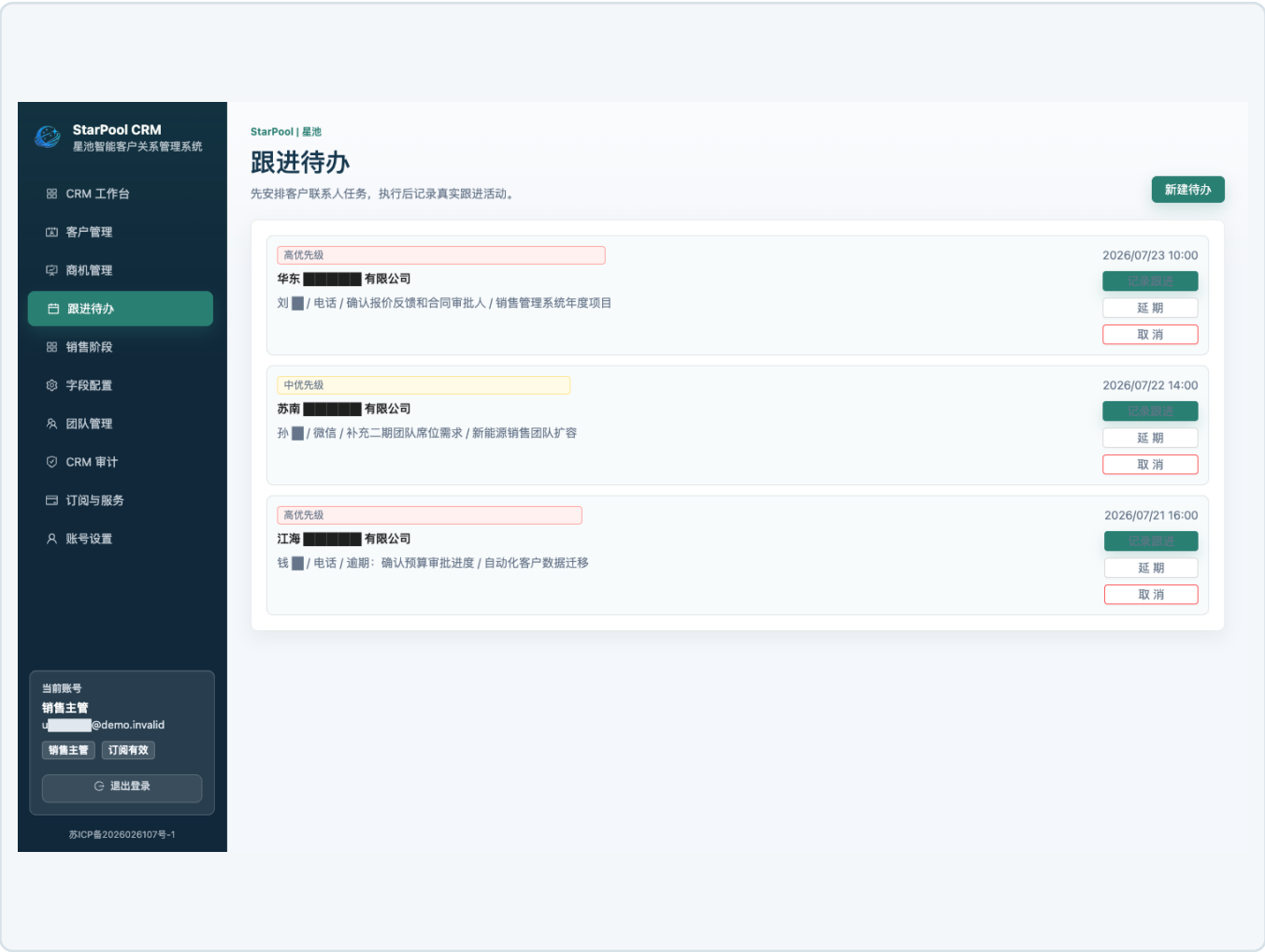
客户列表 · 模拟数据

- 客户档案支持负责人、来源、阶段、标签和自定义字段。
- 联系人支持职位、手机、邮箱、微信和备注。
- 列表支持搜索、筛选、排序和分页；授权角色可以分配或合并客户。

客户记录企业主体，联系人记录具体人员。跟进和待办关联联系人，商机可以设置首要联系人。

# 沟通记录与事项提醒

已完成的沟通可以保存为跟进记录，需要提醒的事项可以创建待办。



跟进待办 · 模拟数据

## 跟进记录

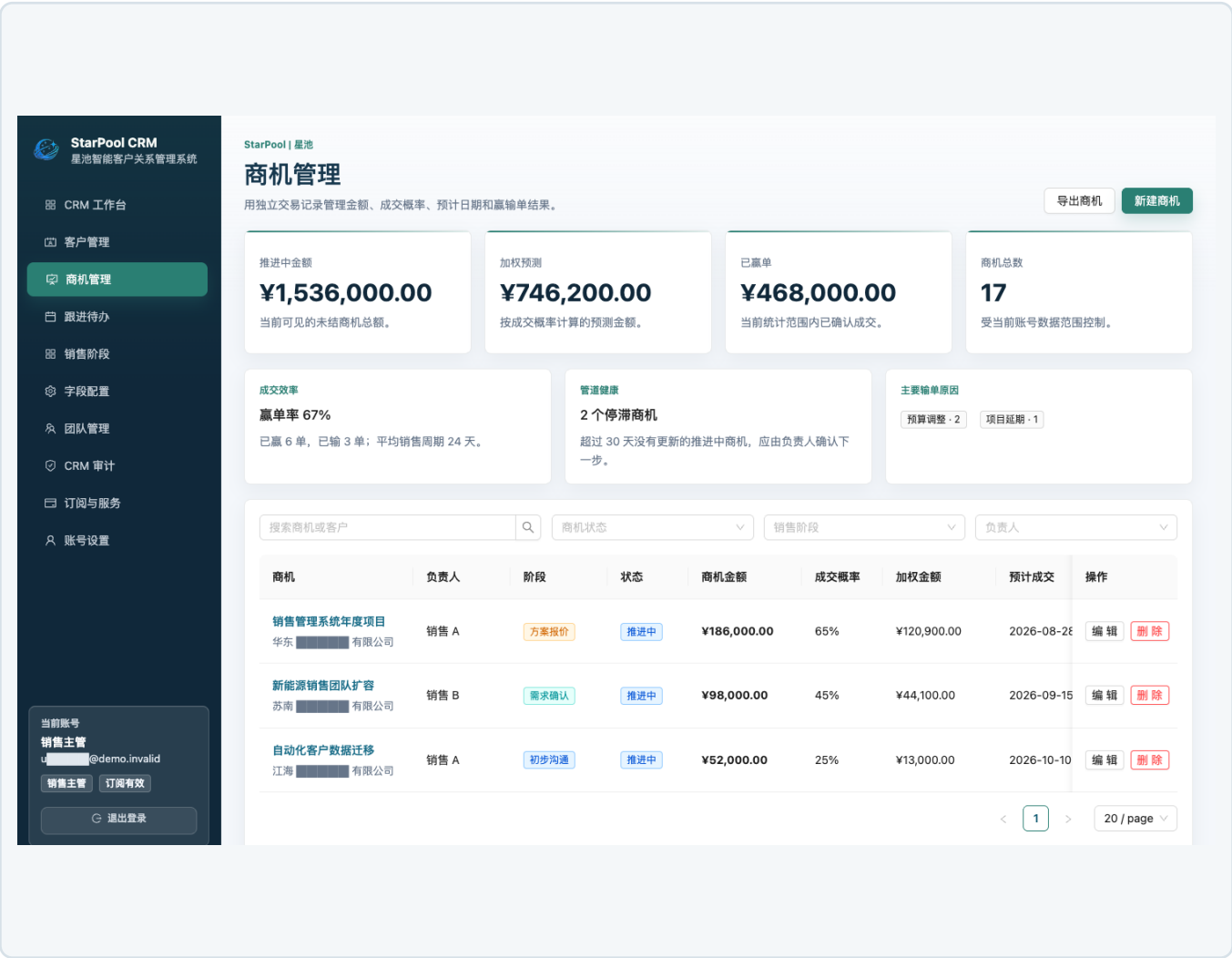
关联客户和具体联系人，可填写沟通方式、内容、结果和下次时间。

## 待办

关联客户、联系人和可选商机，可设置时间、延期、取消或完成。

# 记录交易信息

同一客户可以建立多条商机，并分别维护交易进展。



商机管理 · 模拟数据

- 商机包含金额、阶段、成交概率、预计成交日期、负责人和首要联系人。
- 支持赢单、输单及原因记录，并保留阶段变化历史。
- 开放金额、加权预测、赢单率和阶段分布可以在授权范围内查看。

# 成员、角色和直属关系

成员账号由平台中心统一管理，StarPool 按产品角色控制业务数据。



团队管理 · 模拟数据

| 角色   | 数据范围与主要能力             |
|------|-----------------------|
| 负责人  | 全团队数据、订阅、成员、配置和数据导出   |
| 销售主管 | 本人及直属成员数据，授权范围内的客户分配  |
| 销售   | 本人负责的客户、联系人、跟进、待办和商机  |
| IT   | 成员、直属关系、导入、分配、合并和系统配置 |

# 报表、审计、导出和隔离

系统按照当前登录角色返回数据，并记录关键业务变更。



团队数据 · 模拟数据

- 工作台和报表展示客户数量、跟进情况、商机金额、预计成交和阶段分布。
- CRM 审计记录客户、联系人、商机、跟进和导入等关键变更。
- 负责人可以导出团队数据，并可在停止服务前提交数据退出申请。
- 不同企业的数据相互隔离，成员只能查看其权限范围内的信息。

密码不以明文保存；开票资料中的敏感内容加密保存，并按权限脱敏展示。

## 按席位购买，增值服务单独选择

具体价格、周期和容量以官网购买页面及正式订单为准。

### StarPool CRM 标准订阅

从 1 席起按实际席位数购买，支持逐席增加。开放现有 CRM 功能，并包含随席位计算的基础容量。

### 可选付费服务

AI 推进助手和额外客户、联系人容量可以单独购买，不与基础 CRM 席位强制绑定。

### 企业解决方案

SSO、专属域名、独立数据库、私有化、复杂审批、第三方集成、迁移、定制开发、专属实施和 SLA 按项目评估。

## 可选 AI 推进助手

开通后可以整理跟进内容和生成客户洞察。内容由用户确认，系统不会自动修改负责人、阶段或待办；未购买时不显示相关业务入口。

## 联系众星科技

产品咨询：[service@zxstartech.com](mailto:service@zxstartech.com)

网站：<https://www.zxstartech.com>

苏ICP备2026026107号-1