



众星科技

ZHONGXING TECHNOLOGY

PRODUCT OVERVIEW

StarPool CRM

星池智能客户关系管理系统

产品介绍

企业客户销售管理

客户资料、销售进展和团队经营集中呈现。

适合这样的销售团队

企业客户

以公司为客户主体，完整保存行业、地区、来源、阶段和负责人。

多名联系人

采购、技术、决策等联系人归属同一客户，各自保留职位和沟通方式。

销售团队

成员按角色处理客户、活动、行动、商机、报价和销售目标。

覆盖日常销售过程

客户

联系人

销售活动

行动

商机

报价

销售日常

建立客户档案，记录沟通和待办，推进商机，制作报价，持续掌握每一笔业务。

团队经营

查看客户分布、销售管道、成员进展和目标完成情况，及时发现需要关注的业务。

每位成员看到与职责对应的客户和销售信息；负责人可以掌握团队整体进展。

产品目录

从客户建档到团队经营，按销售工作顺序展开。

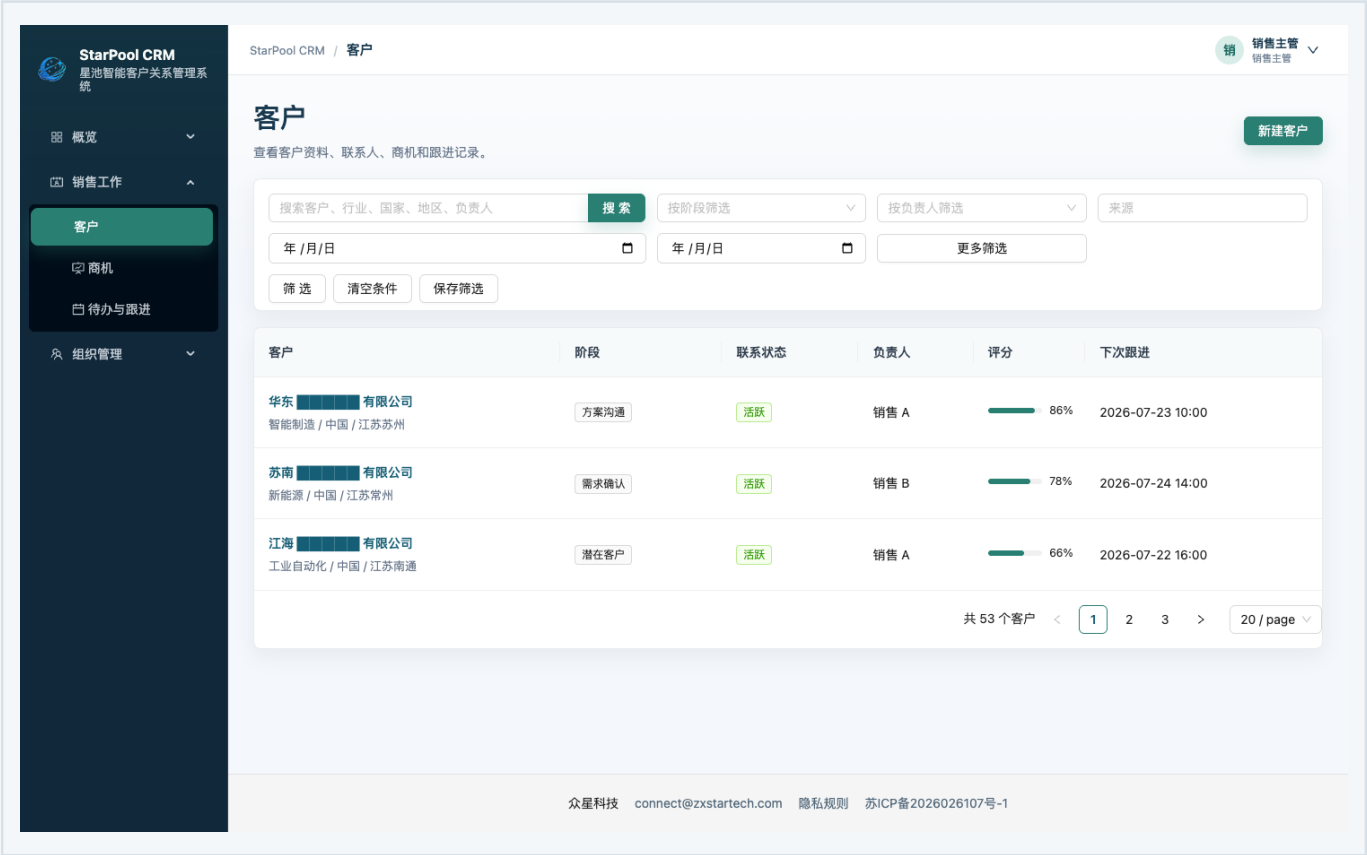
01	客户管理 数据导入、客户档案、联系人	P4-5
02	销售执行 销售活动、行动安排、完成结果	P6-7
03	商机管理 销售管道、商机阶段、报价	P8-9
04	团队管理 工作台、报表、权限、交接	P10-13
05	StarPool AI 业务问答、销售分析、业务操作	P14-15
06	企业 Agent 接入企业助手、权限控制、操作留痕	P16
07	订阅服务 实施安排、订阅方案、商务信息	P17-18

主要入口

客户档案 P5 · 行动管理 P7 · 商机管道 P8 · 团队工作台 P10 · StarPool AI P14

客户数据导入

Excel 和 CSV 表格可批量建立客户、联系人及自定义字段数据。



客户列表 · 模拟数据

导入流程

01 字段映射

表格列对应业务字段

02 数据预览

核对错误行和重复项

03 提交入库

复核容量和新增数据

04 批次维护

筛选、纠错或安全撤销

联系人姓名、职位、手机、电话、邮箱、微信和备注可以随客户一并导入。导入后可按批次筛选、批量纠正或在符合条件时整批撤销。

客户全景档案

公司资料、关键联系人、销售记录和在途业务归入同一客户档案。

StarPool CRM
星池智能客户关系管理系统

图 概览

☑ 销售工作

客户

📞 商机

📅 待办与跟进

👤 组织管理

StarPool CRM / 客户详情

销售主管 销售主管

华东 有限公司

智能制造 / 中国 / 江苏苏州

返回列表 编辑客户

概况 商机 变更记录 联系人 待办与跟进

客户档案

活跃客户 方案沟通

基础信息

负责人

销售 A

国家

中国

来源

行业展会

联系人

2 人

下次跟进

2026-07-23 10:00

年度预算

680000

众星科技 connect@zxstartech.com 隐私规则 苏ICP备2026026107号-1

客户概览 · 模拟数据

联系人

新增联系人

搜索姓名、职位、手机、邮箱、微信

关键联系人

姓名	手机	邮箱	微信	操作
刘 采购经理	139 6208	@demo.cn	已添加	记录跟进 编辑 删除
张 信息化负责人	139 4712	@demo.cn	已添加	记录跟进 编辑 删除

联系人 · 模拟数据

最近动作

记录跟进

时间	方式	内容	关联商机	操作
2026/07/21 15:30	会议	完成业务流程讨论，客户确认需要统一管理销售团队与商机。 刘 录入方案报价	销售管理系统年度项目	编辑 删除
2026/07/18 14:20	电话	确认技术评估范围，需补充历史客户数据量和成员名单。 张 等待资料	销售管理系统年度项目	编辑 删除

销售活动 · 模拟数据

档案内容

- 行业、地区、来源、阶段、负责人和标签
- 采购、技术、决策等关键联系人
- 最近销售活动和后续行动
- 开放商机、关联报价和成交结果

销售活动记录

每次沟通均关联客户和联系人，保存时间、方式、内容和结果。

跟进记录

记录跟进

最近动作

时间	方式	内容	关联商机	操作
2026/07/21 15:30	会议	完成业务流程访谈，客户确认需要统一管理销售团队与商机。 刘 ■ / 进入方案报价	销售管理系统年度项目	编辑 删除
2026/07/18 14:20	电话	确认技术评估范围，需补充历史客户数据量和成员名单。 张 ■ / 等待资料	销售管理系统年度项目	编辑 删除

销售活动 · 模拟数据

活动类型

电话

会议

邮件

微信

通话结论和客户反馈

参会人、议题和结论

沟通主题和回复状态

重要信息和约定事项

沟通之后

保存本次沟通结果，安排下一次行动，必要时同步更新商机阶段，客户档案随销售推进持续完整。

行动管理

行动记录明确负责人、计划时间、优先级和完成结果。

StarPool CRM
星池智能客户关系管理系统

概览

销售工作

客户

商机

待办与跟进

组织管理

StarPool CRM / 待办与跟进

销售主管
销售主管

新建待办记录跟进

待办与跟进

查看待办事项和已记录的跟进。

待办跟进记录

今日及逾期全部待办

华东有限公司

刘 / 电话 / 确认报价反馈和合同审批人 / 销售管理系统年度项目

已逾期 11 天
2026/07/23 10:00

记录跟进延期取消

苏南有限公司

孙 / 微信 / 补充二期团队席位需求 / 新能源销售团队扩容

已逾期 11 天
2026/07/22 14:00

记录跟进延期取消

江海有限公司

钱 / 电话 / 逾期: 确认预算审批进度 / 自动化客户数据迁移

已逾期 12 天
2026/07/21 16:00

记录跟进延期取消

行动列表 · 模拟数据

工作安排

计划信息

客户、联系人、行动类型、执行时间、内容、负责人和优先级。

完成结果

完成状态、实际结果、补充活动、新行动或商机阶段变化。

超过设定周期未联系的客户进入“沉睡客户”筛选。风险提醒继续聚焦资料缺失等可处理问题。

商机管道

每笔商机独立记录金额、阶段、概率、预计成交日期和负责人。

StarPool CRM
星池智能客户关系管理系统

概览

销售工作

客户

商机

待办与跟进

组织管理

StarPool CRM / 商机

销售主管

导出商机 新建商机

商机

记录商机金额、预计成交日期和当前进度。

搜索商机或客户

商机状态

销售阶段

负责人

商机	负责人	阶段	状态	商机金额	成交概率	加权金额	预计成交	操作
销售管理系统年度项目 华东有限公司	销售 A	方案报价	推进中	¥186,000.00	65%	¥120,900.00	2026-08-28	编辑
新能源销售团队扩容 苏南有限公司	销售 B	需求确认	推进中	¥98,000.00	45%	¥44,100.00	2026-09-15	编辑
自动化客户数据迁移 江海有限公司	销售 A	初步沟通	推进中	¥52,000.00	25%	¥13,000.00	2026-10-10	编辑

1 20 / page

众星科技

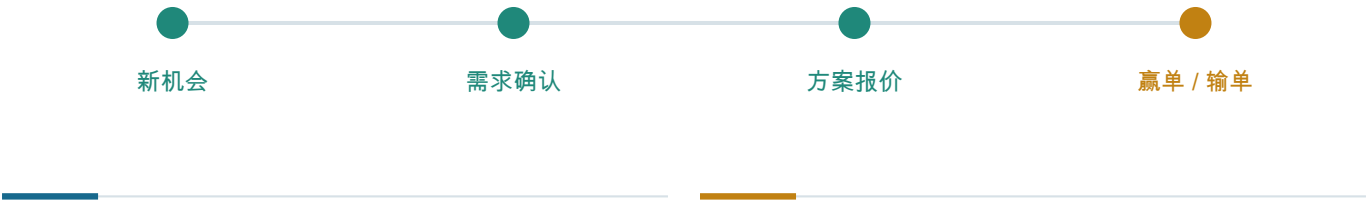
connect@zxstartech.com

隐私规则

苏ICP备2026026107号-1

商机列表 · 模拟数据

销售阶段



掌握推进进度

查看金额、成交概率、预计成交日期、首要联系人、负责人和当前阶段。

保留关键变化

阶段调整保留时间和操作人；赢单或输单记录结果和原因。

同一客户可以同时推进多笔业务，每笔商机独立核算进度和预计收入。

报价管理

报价归属客户和商机，明细、金额、有效期和责任人完整留存。

报价草稿

Q-202608-001

客户 华东示例科技有限公司

联系人 王经理

商机 二期系统建设项目

有效期 2026-08-31

项目	数量	单价	小计
项目实施服务	1	¥7,080	¥7,080
			合计 ¥7,080

创建人 销售A

最后修改人 销售主管

报价状态

草稿

允许编辑明细和金额

已发送

内容锁定并保留发送状态

已接受

记录客户确认结果

已失效

保留历史报价依据

报价始终显示创建人；草稿发生修改后，同时显示最后修改人。

团队工作台

负责人查看权限范围内的客户、行动、商机和销售目标。



团队工作台 · 模拟数据

经营信息

客户

有效客户数量、负责人和客户阶段

商机

管道金额、当前阶段、预计成交和风险

行动

到期行动、逾期行动和完成结果

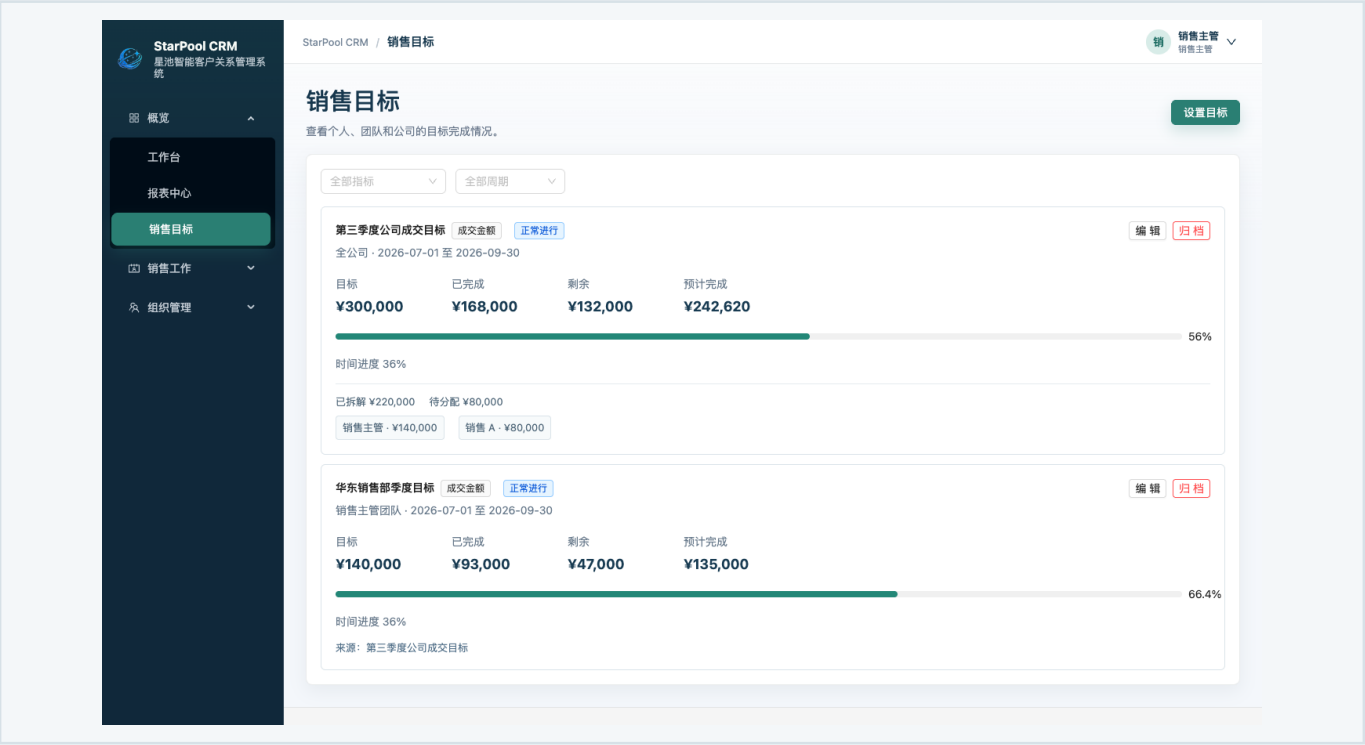
目标

公司、团队和个人目标完成进度

工作台数据取决于当前角色的数据范围。

销售报表

报表呈现经营概览、销售漏斗、客户构成和目标完成情况。



销售目标 · 模拟数据



经营概览 · 模拟数据



目标分析 · 模拟数据

报表范围

- 客户来源和客户阶段分布
- 商机漏斗和管道金额
- 新增客户、成交金额和有效跟进目标
- 团队成员业绩和目标差距

角色权限

不同岗位看到对应客户，并使用职责范围内的功能。



成员权限 · 模拟数据

角色职责

负责人

管理当前企业的成员、订阅、业务数据和经营报表。

销售主管

管理本人和直属销售负责的的客户、商机和目标。

销售

维护本人负责的的客户、联系人、活动、行动和商机。

查看范围

销售查看本人负责的的客户，主管可以查看直属团队，负责人掌握全公司。企业还可以按岗位建立自定义角色。

业务交接

员工离职或岗位调整时，客户和在途业务完整移交给接收人。

交接资产

01 客户

客户负责关系

02 联系人

客户关联联系人

03 商机

全部开放商机

04 行动

全部未完成行动

05 目标

当前有效销售目标

停用前核对

- 查看客户、商机、行动和目标的待交接数量
- 选择接收成员并确认交接范围
- 一次完成业务转移并保留交接记录
- 确认无遗漏后停用原成员

组织关系

部门、直属领导和角色由组织管理维护，业务交接不改变现有组织关系。

执行权限

负责人、IT 或拥有业务交接自定义权限的角色可以执行。

同一账号可加入多家企业，登录时选择企业；数据、角色和会话按企业隔离。

StarPool AI

销售问题、业务进展和系统使用方法都可以直接询问。

业务问答示例

“本周哪些商机需要负责人介入？”

STARPOOL AI

系统按当前数据范围汇总商机阶段、金额、预计成交日期和最近活动，列出需要关注的商机及判断依据。

可以直接问

客户最近有什么进展

归纳销售活动、关键联系人、开放商机和待办行动，并引用对应记录。

哪些商机值得关注

结合阶段、金额、预计成交日期、销售节奏和风险信号给出判断。

团队进展如何

汇总新增客户、商机进展、行动完成情况和目标差距。

某项功能在哪里

说明功能位置和使用方式，并判断当前账号是否具备权限。

询问“客户导入在哪里”，StarPool AI 会给出实际菜单路径；当前账号没有权限时，也会直接说明。

AI 业务执行

用一句话整理销售记录、安排待办或建立商机，确认后保存。

实际用法

01 **销售记录** “为华东示例科技记录销售活动：今天与王经理开会，方案已确认，下周提交正式报价。”

StarPool 将客户、联系人、会议结论和下一步安排整理成销售记录，供销售确认。

02 **行动安排** “为华东示例科技创建待办：周四下午 3 点电话回访，负责人是我。”

建立周四下午 3 点的电话回访待办，关联客户并记录负责人。

03 **商机创建** “为华东示例科技创建‘二期系统建设’商机：预计金额七万元，预计成交日期 9 月 30 日。”

建立二期系统建设商机，保存金额、阶段、预计成交日期和负责人。

写入确认

确认界面列明客户、联系人、业务内容和执行时间。使用人可以修改或确认保存，操作人和执行结果同步留存。

AI 使用用户提供的信息和 StarPool 已保存的数据。会议、通话和日历内容需要由用户录入或通过正式系统接入。行动时间会保存为 CRM 待办；短信、邮件等外部提醒暂未提供。

连接企业 Agent

企业已有的智能助手可以在授权后查询 StarPool，并处理常用销售工作。

REMOTE MCP

让企业助手使用 CRM 能力

企业完成授权后，Agent 可以查询客户和商机，并在人工确认后建立销售记录。可见范围沿用员工在 StarPool 中的岗位权限。

企业授权

企业决定哪些 Agent 可以连接 StarPool，并可随时停止授权。

沿用岗位权限

销售、主管和负责人看到的数据范围保持一致，不会因接入 Agent 扩大。

操作留痕

查询和业务操作保留身份、时间和执行结果，方便企业核对。

适用场景

- 企业内部销售 Agent 读取客户和商机信息
- 在人工确认后创建活动、行动、商机或报价草稿
- 跨系统流程调用受控 CRM 工具

客户和商机查询、销售记录等常用业务可以开放给 Agent；成员、订阅、开票和数据销毁仍由管理员在 StarPool 内处理。

实施上线

实施范围根据团队规模、数据基础和销售流程确定。

实施安排



上线检查

- 全公司、直属团队和本人数据范围
- 客户来源、联系人字段和自定义字段
- 行动完成结果的记录要求
- 离职交接和账号停用责任人

客户、联系人、销售活动、行动、商机、报价、目标和报表均可人工操作，StarPool AI 为独立可选服务。

订阅服务

按照团队规模和所需服务选择订阅方案。

StarPool CRM 标准订阅

按实际席位购买，1 席起购，可逐席增加。客户和联系人容量随席位增加。价格和周期以官网购买页或正式报价为准。

StarPool AI

按企业开通销售问答、销售分析和待确认业务操作。服务额度以订阅页面或正式报价为准。

企业项目

SSO、独立数据库、私有化部署、系统接入、迁移和定制实施单独评估。

商务信息

- 预计使用席位数和角色构成
- 现有客户资料量和表格主要字段
- 重点业务范围：客户管理、销售执行、商机管理或团队管理

联系众星科技

产品咨询 connect@zxstartech.com

技术支持 support@zxstartech.com

网站 <https://www.zxstartech.com>

苏ICP备2026026107号-1