CRM 系统销售预测模块使用指南

说明:

销售预测模块是给予销售人员比对一年销售预测和实际销售差距的而开发的功能。销售人员 在岁末年初录入下一个年份的销售预测数据,系统在之后会自动根据实际的订单数量和金额 来显示比对。

权限设置:

销售员:每个销售员只能录入自己名下客户的销售数据及查看自己名下客户的销售数据。 管理者:可以查看相关权限下更多的销售员的销售数据。

使用说明:

1. 界面位置:

销售预测功能在销售管理-销售预测中,点击进入,如下图:

	我的客	户 我的	合同	个人信息	刷新菜单	当前
□管理首页 ○退出系统	> 客户关系	医管理系统	> 销售	预测		
⊙ 客户管理 ∧	销售年月:		模糊查询(客户编号/客户			:):
③ 销售管理						
 > 销售汇报 > 销售范测 	销售年月	客户编号		客户名称	销售	员
> 销售配置	201703					

2. 主界面介绍:

销售预测主界面上面是条件筛选,可以按照年月份和产品型号/品号和客户名称筛选。 中部是数据显示主界面,主要显示客户的产品预测及对应月份的实际订单额。 最下面是操作按钮,可以选择按钮进行【录入销售预测】【更新销售数据】【导出预测报表】 等功能:

【录入销售预测】: 销售电击此处,出现销售预测录入界面,具体参考下一条说明。

【更新销售数据】: 可以更新到系统最新的数据,出于系统的数据运转效率更高效,由于此 处系统没有实时自动导入数据,需要手动更新。

【导出预测报表】:可以导出自己名下客户的相对应的销售预测数据。导出为 excel 表格,方便销售线下总结汇总。

我的客	户 我的	合同 个人信息 刷新菜单	当前用户	:【林宏森】								
▶ 客户关系	系管理系统	> 销售预测				查询说	远					
销售年月:		🧰 模糊查询(客户编号/客户名称).	模糊	查询(产品品号	号∕产品型号):		销售员:		~	提交查询	
					产品管理列	帳						
销售年月	客户编号	客户名称	销售员	产品品号	产品型号	当月预测量	当月预测金 额	实际订单数 量	实际含税金 额	差异金额	状态	操作
201703	-			2R7200AARM1	RM7200DA104		000	0000	000	0	未审核	审核
- - - - - - - - - - - - - - - - - - -	5 预测	更新销售数据	数据	显示主窗	i D							
<u>#</u> 7 00	00 A X #	- 当前第一	操作机	女社			首页 上-	一页 1 2	3 4 5	33	7 下一页	尾页

主窗口界面点击产品品号,可以查看该品号的相关数据。 点击最右边的审核,可以审核销售数据,参考下面第4点。

3. 录入销售预测

点击主界面下端的【录入销售预测数据】,进入录入界面

-			销售预测信息			
选择年月	□ 201701 □ 201702 □ 201703 □ 201704 □ 20170 个月份]	05 🗆 201706 🗔 201707 🗌	201708 201709 201710 201711 20	1712 * [如选择多个日]	朝,则预测信息	会自动生成多
产品品号	产品型号	客户编号	客户名称	销售员	预测量	预测金额
M1000C425Q1	M11A-C425-10.00MHz	A025	有限公司		0	0.00
M1000C824Q1	M11A-C824-10.00MHz	A025	限公司		0	0.00
01000B325M1	021B-B325-10.00MHz	A025		-	0	0.00
200100BALS3	022L-S426-100.00MHz	\$037	术有限公司		0	0.00
01000BAJS31	022B-G426-100.00MHz	\$037	大有限公司		0	0.00
销售员	产品品号^产品型号	_	客户编号 客户简称	预测金额	预测金额	操作
-		\prec		0	0	添加

第一步:选择年月,即选择需要录入的销售预测的月份,销售预测按照月份录入,系统 自动设置在每年的12月份之后会显示下一个年度12个月的月份选项。

特别注意,月份如果多选,则表示相对应的多个月份的销售预测数据是相同的,方便那 些客户每个月的预测都相同的操作。实际上预测不太可能客户两个月完全一致,故此处 建议还是一个月份一个月份选择。

第二步:在中间界面填入对应客户对于产品对应月份的销售预测量和预测金额。预测金额按照本币含税金额来计算。广东大普的本币是人民币,如果是美金交易的,需要计算 其人民币的金额,避免预测和实际比对的时候不准确(实际订单金额是系统自动计算本 币含税金额的)。

例如: 某客户 A 产品 2017 年 4 月预测销售量 100pcs,如果预测的预估单价是 20 美金,那么预测金额=100 x 20 x 6.9 (汇率) 0% (国外税率 0) =13800 元。

特别说明:此处系统会自动罗列销售名下客户最近2年来有交易记录的产品型号,方便

销售录入。

第三步:新产品的预测录入,此处是第二步的补充,即个别产品如果没有在系统中自动 罗列出来,但是销售认为其后续有销售预测。可与此次补充预测数据,按照产品和客户 选择,之后填入预测数据。即可。

特别说明:此处填入产品和客户都是在系统自动勾选的,不自己填写,避免数据和系统 不一致,最终比对出错。

选择产品型号品号:点击产品品号产品型号下面的空格,系统跳出选择框,如下图:

	U TEL	BCOM 我的客户 我	的合同 个人信息 刷新菜单 当前用户:【4	林宏森】					
管理 首页(〇退出	系统 客户关系管理系统	统 > 预测明细						
客户管理	🥘 选	择条件 网页对话框				×			
当住管理	偧 htt	p:// dptel.hk.cn :8085/admin/fore	cast/Select_ProType.aspx?random=* + Math.random() -	+ *		动生成多			
				产品列表	-				
售汇报	_税 模糊査询(产品品号/产品型号/客户编号): [2 ★ 査询]								
特別別	洗择	产品品号	产品品名	产品型号	产品提格	0			
1日町旦		200625DWNC4	晶振成品, 023A-DWNXCNX-0. 625MHz	023A-DWNXCNX-0. 625MHz	晶振成品, 023A-DWNXCNX-0. 625MHz	0			
10日55		201000ATHC4	晶振成品。023A-ATHJCIN-10.00MHz	023A-ATHJCIN-10.00MHz	晶振成品,023A-ATHJCIN-10.00MHz	0			
雪小结		201000BQ1G4	晶振成品。023A-BQIECNN-10.00MHz	023A-BQIECNN-10.00MHz	晶振成品, 023A-BOIECNN-10.00MHz	0			
售批行		201000DC1S7	晶振成品,055B-DCIBSNF-10.00MHz	055B-DCIBSNF-10.00MHz	晶振成品,055B-DCIBSNF-10.00MHz				
		201000DE1D4	晶振成品。023A-DEIDSPN-10.00MHz	023A-DEIDSPN-10.00MHz	晶振成品,023A-DEIDSPN-10.00MHz	0			
² 品管理		201000DG1S4	晶振成品, 023A-DGIDSBN-10.00MHz	023A-DGIDSBN-10.00MHz	晶振成品,023A-DGIDSBN-10.00MHz	操作			
合同订单		201000DNIS4	晶振成品,023A-DNIBSBN-100.00MHz	023A-DNIBSBN-100.00MHz	晶振成品,023A-DNIBSBN-100.00MHz	35.4n			
1148-00700		201280BTDS3	晶振成品, 022B-BTDBSAN-12. 80MHz	022B-BTDBSAN-12. 80MHz	晶振成品,022B-BTDBSAN-12.80MHz	778×7714			
口货官理		2020001	研发试制0914-20.00MHz	研发试制0914-20.00MHz	研发试制0914-20.00MHz				
售后管理		C1000BEKQM1	时钟模块,CM66G-M122-10.00MHz, PBF	CM66G-M122-10.00MHz	VCC=5.0V,保持能力 3.0uS/24H (△T=±2°C)				
财务管理	下-3	反最后一页		\frown					
医结管理			(:	3			
and a set				确定					

可以搜索产品型号,点选前面的方格,按确定,产品型号选择完毕。 选择客户名称:点击客户名称下面的空格,系统跳出选择框,如下图:

	200		が 2 192月1日1日			V			
⇒管理		₩1981年 内リレン2141年							
管理	C nttp	p://dptei.nk.cn:8085/admin/fore	cast/select_cust.aspxrrandom= + Wath.random() +						
汇报			客户列表						
阪測	模糊查	询(客户编号/客户简称):	查询						
記置	A	客户编号	客户简称	客户类型	跟单员				
E务		A014		晶振	熊燕				
充计		017	有限公司	晶振	熊燕				
/繬		A020		晶振	熊燕				
新		A023	有限公司	晶振	杨霞				
		AD25	2	晶振	熊燕				
管理		A028	2	晶振	熊燕				
订单		AD32		晶振	杨霞				
管理		A034	2	晶振	杨霞				
E AE		A036	有限公司	晶振	熊燕				
管理		A035-01		晶振	熊燕				
管理	4-3	量后一页							
停田						0			

销售可以查询自己名下客户的资料,勾选确定,则客户选择完毕。

然后在后面填写预测数据,提交即可。

如果有多条需要增加的新产品预测,则按最右边的【添加】按钮即可。

预测金额	操作
0	添加
0	添加 删除

这样,销售预测录入完毕,如果数据还没有被审核,销售可以重复录入以做更新。 如果数据已经被审核,则无法更新。

4. 预测审核

在主界面,选择年月,点击最右边的审核按钮,可以进行预测数据审核。审核权限只有 特别权限的主管才有。

客户关系	系管理系统	> 销售预测										
销售年月:	201701		客户名称):		模糊查询(产品品-	弓/产品型号)		销售员	l:	~	提交查询	Ð
					产品管理	利表						\frown
销售年月	客户编号	客户名称	销售员	产品品号	产品型号	当月预测 量	当月预测金 额	实际订单数 量	实际含税金额	差异金额	状态	操作
201701	-	▲ → 社技股份有限 公司				0. 000000	0. 000000	000		15093	未审核	审核

点击审核按钮,出现如下界面:

在最下面点击审核,可以审核一个销售员一个月的预测数据。 1年12个月的数据需要操作12次。

