

# 外呼宝

$$1_{(人)} + 1_{(台设备)} \geq 3_{(人)}$$



# 外呼宝

## 一、To B 销售难题

### 1.1、客户开发

- 1) To B 客户开发难！异地座机号码接通率低，手机拨打次数受限。
- 2) 客户资料没有系统化整理，资料杂乱，有价值客户被淹没。
- 3) 找到一批新客户名单，但销售人员对拨打陌生电话兴趣不高，拨通次数少。
- 4) 如何快速从 2000 家客户中发掘出有效线索？

### 1.2、人员成本与贡献

- 1) 线索成本：大客户销售人力成本如果是每月 8000 元，每天约 400 元。如果每天有效联系客户只有 20 家，那每次联系公司需要支付 20 元成本。如果只是联系 10 家客户每次联系 40 元。如果一天只是找到一条可以跟进的线索，那么一条线索人力成本 400 元，如开发出两条，则每条成本 200 元。
- 2) 商机成本：如果 100 条线索成交 1 单，每单成本约 2 万元。如果 100 条线索成交 2 单，每单成本 1 万元，成交 4 单，每单成本在 5000 元（这里的成本计算，只是计算到销售人员自身人力成本，目的是直观。如果增加管理成本和经营成本，则直接人力成本 X 2）。
- 3) 业务人员人力成本很高，如果提高销售人员人效？

成交 = 有效沟通家数 X 线索转化率 X 商机签单率；

如果每月要签：1.25 单 = 500 次 / 月 X 5% X 5% （假设线索转化率为 5%，商机签单率为 5%）；

**成功销售：就把简单有效的事情重复地做，做到极致！只要提高有效沟通家数一倍，则签单量提升一倍。**

**每月签：2.5 单/月 = 1000 次（有效沟通家数/月） X 5%（线索转化率） X 5%（商机签单率）。**

- 4) 提高有效沟通，每小时 10 家，一天 80 家有效沟通，一个月 1600 家，冲刺 2000 家。  
**如何做到？**给每个销售人员配一个电话助理，客户接通电话并在有意向了解时，转给销售人员。电话助理只是拨打电话，说开场白引导客户，在客户仔细听取开场白或有

积极回应后，销售人员及时介入沟通。

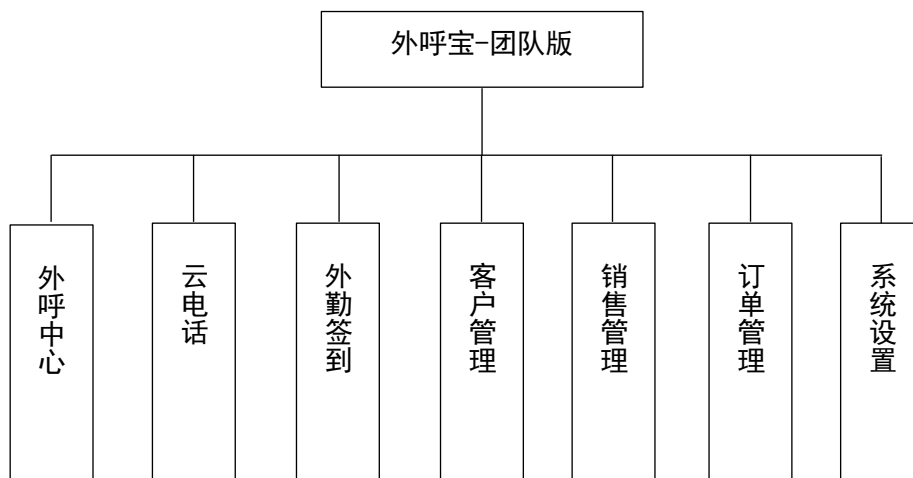
如果这是一个人工电话销售助理，人工成本每月需要 5000 元成本，现在每月只要 150 元，就能配置一个这样的电话助理！销售人员只要多开发出一条线索就挣回成本！还能挽救销售人员持续下滑的电话开发激情和有效沟通数量！

让销售人员只做他最擅长的事-沟通！像拨打电话、说开场白以及被扣电话等繁琐电话开发事务交给全程云智能电话助理。

### 1.3、业务管理

- 1) To B 客户档案资料宝贵属于公司重要生产资源，如何有效地利用和保护？
- 2) 大客户线索商机跟进周期长涉及人员多，在人员调换时如何保持有效衔接与跟进？
- 3) 销售团队管理，业务管理、商机管理、拜访管理？如何规范化、系统化？
- 4) 哪些销售人员线索开发能力强，哪些人员签单率高？哪些人员价值贡献高？

## 二、系统功能配置



### 客户开发

智能外呼、外呼管理  
外呼语音、响应定制  
外呼设置、通话记录  
手机签到、线路管理  
签到定位、签到拍照  
签到统计、轨迹查询

### 销售管理

客户管理、我的客户  
客户收藏、公海客户  
客户分派、客户统计  
客户设置、客户权限  
销售机会、商机管理  
销售提醒、销售分析

### 业务管理

新增订单、订单管理  
订单统计、到期提醒  
客户设置、客户权限  
数据整理、操作日志  
系统设置、角色授权

橙色字体模块为个人版系统配置

## 2.1 外呼中心

云外呼，连续呼叫号码支持从系统中选择和导入两种模式。

操作流程：业务人员选择或导入一批待拨打的联系人后，点击“拨打”，外呼系统自动按选定的外呼模式进行拨打（每次导入待拨打的联系人最好小于 500 人）。



外呼语音与外呼模式设置：



外呼语音：

提前录制外呼语音，设置语音接听多久自动转入人工接听。

技巧：

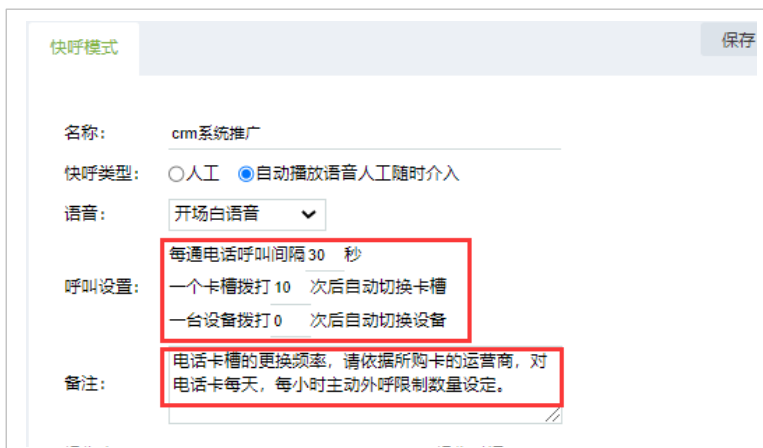
录制语音时，需要根据业务目标，推广的产品服务录制语音清晰，措辞严谨的语音。目的是引发用户兴趣，激发用户在感兴趣时，愿意长时间接听。

外呼模式：

设置对外的外呼模式，默认类型为自动播放语音人工随时介入。并设置电话卡槽设备的更换方式。

技巧：

电话卡槽的更换频率，要依据电话卡的运营商对高频电话设定的数量来设置。



## 2.2 云电话

直接拨打，选择电话卡，直接拨打电话。常用与重点客户联系人电话沟通，直拨电话语音测试，测试一段电话录音的接听率，接听时长时可以逐个拨打测试。

智能电话盒子：

盒子图样与外形尺寸：158X99X38(mm)



- ◆ 最大支持 5 张卡；2 设备/一台机；
- ◆ 使用时需要将手机电话卡插入卡槽，接通电源；
- ◆ 在拨打计算机上启动电话助手客户端。

移动 4GVOLTE, 移动 3G, 移动 2G,  
 联通 4GVOLTE, 联通 3G, 联通 2G,  
 电信 4GVOLTE, 电信 3G, 电信 2G。

**拨打记录**

通话状态:  已接  未接      拨号时间: \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_      挂机时间: \_\_\_\_\_  
 时长(秒): \_\_\_\_\_      客户名称: \_\_\_\_\_      操作人: \_\_\_\_\_  
 联系人: \_\_\_\_\_      去电号码: \_\_\_\_\_      录音:  全  
 外显号码: \_\_\_\_\_      备注: \_\_\_\_\_

类型	状态	客户名称	联系人	外显号码	去电号码	拨号时间	挂机时间	时长	播放	下载
去电	未接	青... 技有限公司	杜晓晓		18562507993			0秒		
去电	已接	惠州... 化妆品有限公司	江先生		15913191673	2021/7/16 16:45:18	2021/7/16 16:47:15	1分45秒		

✕

1	2	3
4	5	6
7	8	9
*	0	#

☎

📞

卡槽: \_\_\_\_\_ 🔄  
 设备: \_\_\_\_\_ 🔄  
 联系类型: 业务联系 ▼  
 去电放音 放音文件: 开场白语音 ▼

所有大于 10 秒的通话系统自动存入 CRM 系统联系记录中，通话语音以音频附件存储，用户可以随时播放和下载。

**全程云 提供通话语音云存储服务，提供系统使用期内无限量存储服务。**

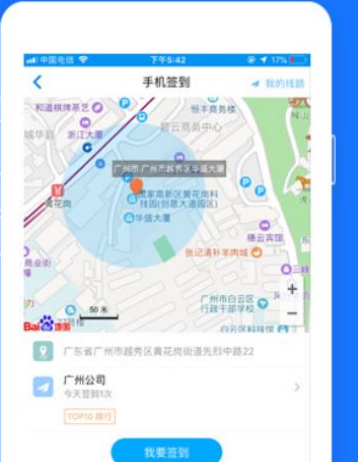
## 2.3 外勤签到

- 1) 管理销售外勤，查看外勤轨迹、拜访区域，实时定位外勤人员外勤业务情况。
- 2) 通过实时的在线线路监控，可以实时查看移动签到的外勤销售人员，通过人员的轨迹汇总分析，有效管理外勤人员客户寻访轨迹，为销售管理提供业务数据支撑。
- 3) 关联客户资料和拜访计划，所有签到记录均同步记录在客户档案拜访管理中，拜访客户的历史记录一目了然。

### 手机签到

轻松解决外勤管理问题

自定义外出路线·手机定位签到签退



- ✓ 手机 app 签到!
- ✓ 客户拜访签到!
- ✓ 陌拜线路签到!
- ✓ 定位+拍照签到!

签到人:  客户名称:  去向:  签到时间:

<input type="checkbox"/>	签到人	签到时间	签到位置	去向	拍照图片
<input type="checkbox"/>	[模糊]	2021-07-16 14:14:08	广东省佛山市[模糊]天泰路	广东[模糊]有限公司拜访 广东[模糊]有限公司	
<input type="checkbox"/>	[模糊]	2021-07-16 13:33:56	广东省佛山市[模糊]兴隆路	广东[模糊]有限公司拜访 广东[模糊]有限公司	
<input type="checkbox"/>	[模糊]				

签到人	签到时间	签到位置	去向	拍照图片
[模糊]	2021-07-16 14:14:08	广东省佛山市三水区大塘镇天泰路	广东[模糊]有限公司拜访 广东[模糊]有限公司	

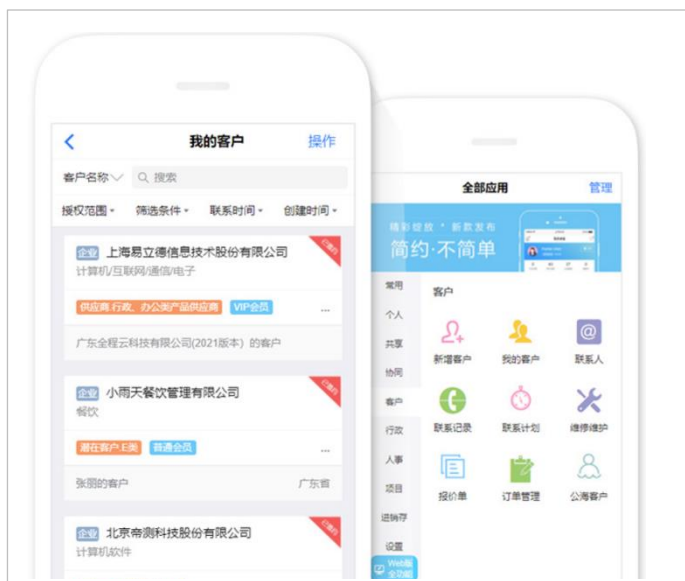
信息



2021-07-16 14:14:08  
广东省佛山市三水区大塘镇天泰路  
外出签到 (去向: 广东[模糊]有限公司)

## 2.4 客户管理

- 1) 细致严谨的客户资料管理功能,可对客户进行类型、类别设定,设置客户联系人标签。
- 2) 客户一览,需求管理、联系人、联系管理、联系计划、销售机会,客户跟进联系过程一目了然,方便客户长期跟踪和业务再开发。
- 3) 最强大的客户安全访问权限控制功能,管理员可针对每一个销售人员,设置他们对客户资料操作的权限(增删改查)和访问范围以及客户类型访问权限。
- 4) 操作日志全面记录功能,对客户档案的所有操作系统都会自动记录操作日志,包括查询,查看,修改联系方式,修改前、修改后数据值。所有操作会完整地保留下来,提升客户资料系统保护登记,有效保护公司客户资源资产。



- ✓ 细致的客户档案分类管理
- ✓ 客户标签自定义设置
- ✓ 客户属性字段自定义设置
- ✓ 需求线索提醒管理
- ✓ 客户拜访管理
- ✓ 客户操作日志

## 2.5 销售管理

- 1) 通过销售机会的联系跟踪管理, 清晰地掌握销售业务情况。功能配置: 销售机会, 联系人, 需求挖掘, 联系计划, 联系跟踪, 联系管理, 销售提醒, 销售分析。
- 2) 将销售联系中的线索、联系人、联系记录等业务进行全过程管理, 最大力度地保障客户签单的成功率。
- 3) 借助 CRM 系统中的销售联系提醒, 让销售人员不会错过每一次重要的沟通任务; 进一步落实销售计划的管理工作。

销售机会
更新负责人 更新状态 导入 导出

授权范围: --全部-- --全部-- --全部-- 私有 公共 公海 按负责人 按客户所

客户名称: \_\_\_\_\_ 机会名称: \_\_\_\_\_

单据号: \_\_\_\_\_

按机会状态 按销售阶段

跟进中 已完成 已放弃 搁置挂起

<input type="checkbox"/>	客户名称	开始时间	机会名称	销售阶段	机会来源	重要等级	负责人	可能性
<input type="checkbox"/>	珠海建慧贸易有限公司	2021-05-13	DRP需求	线索收集	公司网站		王天青	10%
<input type="checkbox"/>	跨达印刷(鹤山)有限公司	2021-05-						

销售机会
未审核 设置状态 更改记录 复制 审核 保存 界面

来源: 公司网站 名称: \* DRP需求

编号: XS2021051300010 \* 客户名称: 珠海建慧贸易有限公司 \*

开始时间: 2021-05-13 客户类型: 现有客户 重点客户

结束时间: 2021-05-27

客户需求 ioa软件 crm软件 HR软件 DRP软件 SMS软件 HMS猫头软件 一体化软件项目

机会类型: 软件代理 企业邮局 网站建设 域名空间 推广服务 维护项目

联系记录
联系计划 联系跟踪
新增 删除 导入 导出

授权范围: --默认自己-- --默认自己-- --默认自己-- 私有 公共 公海 按联系人 按客户所属人

联系时间: \_\_\_\_\_ 关键字: 公司名称

<input type="checkbox"/>	联系类别	联系时间	下次联系	客户名称	联系人	联系纪要	联系方式	公司联系人
<input type="checkbox"/>	销售联系	2021-03-10		佛山市顺德区波业电子有限公司	梁清莹	目前在合同跟进中, 已经盖章寄出, 客户方希望能够尽快实施, 相应的款项在收到合同后将一次性付清;	远程	范天宏
<input type="checkbox"/>	销售联系	2021-03-05		佛山市顺德区波业电子有限公司	梁清莹	通过现场的演示, 客户领导层对系统较为满意, 希望能够提供一个报价参考, 现场给客户提供了份标准报价, 客户觉得价格过高, 通过与公司领导争取, 又给客户提供了一个折扣价, ...	上门	范天宏
<input type="checkbox"/>	销售联系	2021-02-28		佛山市顺德区波业电子有限公司	梁清莹	通过远程的形式给客户演示了OA系统的各个功能点, 总体上能够满足客户的管理需求, 客户比较满意, 并希望近期能够到现场进行具体的演示, 届时客户领导也会参与...	电话	范天宏

线索收集

房地产建筑-->物业管理/商业中心

2021/5/13 9:33:28

王天青 \*

45000.00 元

跟进中 \*



## 2.6 订单管理

- 1) 系统提供对客户订单的登记、快捷审核和订单管理功能。
- 2) 可以自行定义扩展订单的字段和基础数据，支持订单查询统计管理。
- 3) 提供订单查询，订单到期提醒功能，促进订单管理向数字化模式转变。

销售订单
订单明细

新增
导入
导出
删除
审核
反审核

授权范围: 全程云集团 --全部-- --全部-- 私有 公共 公海 按业务人员 按客户所属人

客户名称:  相关合同: --请选择--

单据号:

证件号码:  订单时间:

行业: --请选择--

按创建时间

<input type="checkbox"/>	订单时间	单据号	客户名称	业务员	应收总额	销售额	已收总额	审核状态	审核时间	审核人	创建时间	创建人	备注
<input type="checkbox"/>	2021-05-24	SO2021052400004	广州兴盛房地产发展有限公司	张天清	60,000.00	60,000.00	0.00	未审核			2021-05-24 17:03	张天清	
<input type="checkbox"/>	2021-05-24	SO2021052400003	惠州恒利	张天清	40,000.00	40,000.00					2021-05-	张天清	
<input type="checkbox"/>	2021-05-24	SO2021052400002	富立叶										

到期提醒

授权范围: 全程软件一体化 --全部-- --全部-- 私有 公共

客户类型: --全部-- --全部-- 签约人:

类型: 合同 状态: --全部--

客户名称:  到期时间: 2020-09-02

当期合计: 总数(11份) 总金额(5790784.45元)

全部
前10天到期
后10天到期
本周
下周
本月
下月
过期
前30天

类型	编号	客户名称	签约人	金额	状态	合同名称
合同	DSA2017-213	富立叶有限公司	系统管理员	27000.00	执行中	富立叶有限

订单统计

授权范围: --全部--

统计方式: 日报表

时间范围: 不限

表格
图形

日期	数量	总金额	待回款
2021-01	13	203999.00	0.00
2021-02	10	54818.00	0.00
2021-03	12	146220.00	0.00
2021-04	9	111536.00	0.00
2021-05	9	58300.32	0.00
2021-06	14	177703.00	0.50

## 2.7 系统设置

- 1) 系统提供灵活的权限设置规则，可以按销售部门、客户类型、客户分类等设定横向和纵向客户权限，支持交叉权限管理，满足企业多层次复杂的客户业务体系。
- 2) 设定客户转移规则，让客户资源分配更灵活，充分调动销售人员的跟单能力，大幅度提供业务跟踪效率。
- 3) 为保证企业合同订单资料的保密需求，后台提供强大的业务级别权限控制，所有管理人员的合同订单权限均由管理员统一设置，各阶层员工可使用自己的授权进行业务操作。

## 三、实施与服务

### 1、团队版支持云端部署和本地部署

运行于云端的 CRM 系统对于企业来说是最好的选择，不仅可以降低企业的系统运维成本，并大大提高了企业数字化运营效率，让企业专注业务开发，使得销售管理工作变得更轻松。

### 2、支持升级到全程云 CRM 一体化系统

全程 CRM 客户管理系统致力于为企业提供全方位的 CRM 系统解决方案。外呼宝是全程云 CRM 系统的侧重与客户开发的一个小功能应用版本。满足 toB 可以前期客户业务开发的需求，后期需要扩展全程云一体化 CRM 系统时，可以无缝升级到一体化客户系统，实现全面数字化客户经营管理。


### 3、售后服务体系

全程云提供的软件系统售后服务体系范围包括：软件培训、软件维护、软件技术支持以及软件咨询等广泛的维护内容；具体内容如下；

类型	服务项目	服务描述
售后培训	技术培训	软件安装、维护、更新培训。
	使用培训	软件日常应用管理培训。
软件维护	系统维护	软件故障及时维护、更新。
	系统更新	电话咨询、互联网技术支持服务。
百倍赔偿	云服务器宕机	全程云云服务器年度安全运维及可用性为 99.99%，如出现非意外原因宕机全程云按宕机时长百倍补偿。

收费服务	新增功能 修改功能	如果在使用期间客户提出软件外功能模块增加，全程云可为客户定制某些软件功能，定制的功能及价格另外商定。
贴身服务	故障响应 客户服务回访	紧急故障（服务器等故障造成系统瘫痪），2 小时响应，24 小时解决； 严重故障（因故障严重影响系统运行）4 小时响应，24 小时解决； 一般故障（因故障影响系统运行效率）8 小时响应，48 小时解决； 客户服务回访：每月一次；处理故障，提供技术咨询。
服务热线	技术支持 项目服务	电话：020-37680018，邮箱： <a href="mailto:tech@eqccd.com">tech@eqccd.com</a> 电话：020-37680028，邮箱： <a href="mailto:service@eqccd.com">service@eqccd.com</a>

## 四、系统价格

产品	版本	价格	用户数	备注
外呼宝-个人版	SaaS	<del>¥1080元/年</del> <b>¥990元/年</b>	1用户	1、配置1台智能电话终端 (含1副耳机); 2、专业老师免费在线培训。 3、云服务存储容量不限。
外呼宝-团队版	SaaS	<del>¥5400/年</del> <b>¥4900/年</b>	3用户	1、配置3台智能电话终端 (含3副耳机); 2、专业老师免费在线培训。 3、云服务存储容量不限。 3、团队支持10用户,增加 用户150元/月。
全程云 App (团队版免费提供)				全程云 app 手机签到, 线路管理和与考勤管理对接功能。管理端: 区域管理, 线路管理、授权(手机绑定, wifi 限定) 签到记录。 app 端: 签到, 签到线路, 足迹, 团路线路, 签到订阅。
5卡5待智能电话 				5卡5待智能电话, 支持多卡轮换拨打, 降低高频呼叫预防封卡。 4G全网通版, 支持移动, 联通, 电信运营商, 以及国内其他虚拟运营 商的手机卡。 具有RJ9, 3.5mm双针孔两种耳机接口兼容多种接口的话务耳机。 LCD中英文显示屏幕, 数字直观显示信号强度值。 型号: EV-FWT 785, 价格: ¥699元/台。 耳机: 话务耳机, 价格: ¥29元/台。

备注: 本销售价格表, 自2021年08月01日起执行。

## 五、功能配置

### 外呼宝功能配置清单（202107）

应用	个人版	团队版	主要功能
云外呼			智能外呼助手模块，批量自动外呼提高开发效率。
云外呼	√	√	支持从系统中选择客户联系人和导入客户联系人进行批量外呼。系统支持人工切换卡槽和选择播放的电话语音。
外呼管理	√	√	查询管理批量拨打任务，显示人员每次拨打数量，操作时间，接通数量等。
外呼模式	√	√	设置智能电话的呼叫模式，呼叫间隔时长等。
外呼语音	√	√	录制的自动呼叫语音管理。
外呼设置	√	√	设置每日外呼电话数量，短信发送数量。
云电话			精准客户一对一呼叫模块，全程云录音随时随地可以复听分析。
号码直拨	√	√	Web 版本电话拨号盘，选择卡槽直接拨打电话。
拨打记录	√	√	外呼拨打历史记录，显示去电号码，接通时长，通话录音等。
外呼统计	√	√	按日，周，月区间统计人员外呼及接通通话时长；
客户管理			客户档案管理，私有库存储，随时可下载导出备份，镜像容灾，资料安全无忧！
新增客户	√	√	新增客户（企业客户，个人客户），客户类型（潜在客户，意向客户，现有客户，代理合作，供应商，无效客户），客户所属人，客户基本信息，客户需求，客户联系人，自定义信息。
我的客户	√	√	自己及授权管理范围内的客户，我的客户，公共客户，共享客户，客户查询，客户收藏，客户共享，客户分派，客户导入导出，关键词查询，高级查询，显示列设置； 客户档案管理，客户分析，基本信息，客户需求，联

			系人，联系管理，销售机会，报价单，合同订单，已购产品，往来账务，售后服务，文档资料，日志，（客户档案页根据所购模块及人员操作权限的设置，进行显示控制）。
客户收藏	√	√	收藏客户查询管理，客户联系，取消收藏客户，显示列设置；
共享客户	X	√	共享客户查询管理，向外共享客户，享有的共享客户，取消客户共享，显示设置。
公共客户	X	√	授权管理范围内的公共客户查询，公共客户管理，分派，公共客户导出，显示设置。
公海客户	X	√	公海客户池，有客户查询权限的人员均可以访问的公海客户。
客户分派	X	√	客户分派管理，客户查询，高级查询，批量分派，全部分派。
客户分析	X	√	按客户分类，地区，行业，来源，忠诚度，客户需求统计分析； 按时间（日报表，月报表，季报表，年报表）时间段统计分析； 按组织机构统计分析（机构，部门，员工）；图表分析显示，统计结果导出。
销售管理			系统秘书服务，每天准时提醒需要联系的客户。团队联系执行情况管理。
销售提醒	√	√	自己及授权管理员工的销售工作提醒，提醒一览，联系计划提醒（当天，近3天，近7天，过期未联系），客户需求，销售机会（跟进中，已完成，已放弃，搁置挂起），到期订单客户联系人生日提醒，销售业绩（本周，本月，上周，上月）。
销售机会	√	√	销售机会新增，销售机会管理，销售机会查询（按机会状态，按销售阶段），高级查询，授权员工销售机会

			管理，批量更新负责人，批量销售机会状态，销售机会导出，显示列设置。
需求挖掘	√	√	客户需求管理，需求提醒周期设置，需求查询，按客户需求，需求状态，需求类型，需求提醒时间，需求联系。
联系人	√	√	自己及授权管理范围内的客户联系人查询，按客户重要程度，按联系间隔时段，按联系人角色，按年龄，性别，在职状态，进行高级查询，联系人管理（联系人信息，在职状态，联系人负责项目，关心重点，利益诉求，重要程度，角色，联系人详细信息，个性爱好，自定义字段），联系人查询，列表导出，显示列设置。
联系计划	√	√	自己及授权管理范围内员工的联系计划查询（当天，近7天，过期，全部），联系计划管理，联系计划执行，上次联系纪要。
联系管理	√	√	自己及授权管理范围内员工及客户的联系记录管理，联系记录管理，联系提醒修改，联系记录导出，列表显示设置；客户联系分析，联系次数查询，联系时间段查询（当天，本周，本月），最新联系记录。
销售分析	X	√	销售回款分析，合同订单分析，销售费用分析，销售机会分析，销售阶段分析，销售漏斗分析，列表图形显示，导出。
预警提示	√	√	所属客户大于多少天未联系的，分派客户大于多少天未联系的，批量转公共客户。
客户数据	√	√	客户基本信息设置（企业客户，个人客户），经营信息设置，客户自定义字段设置，客户类型设置，客户需求设置，客户服务设置，联系信息设置，销售机会设置，其他设置，客户资料导入设置。
客户权限	X	√	客户分类权限设置，客户分层管理权限，客户资源设

			置。
数据整理	√	√	无效客户数据整理，客户联系规则及转公共客户管理。
手机短信	√	√	发送短信，群发号码导入，群发号码选择（客户数据库）立即发送，定时发送，发信记录，收信记录，常用短信，excel 格式短信群发，短信余额查询（短信模块需向运营商申请开通后使用）。
外勤签到			业务外出，客户拜访手机签到拍照，随时了解业务人员外勤动态。
外出登记	X	√	外出登记，去向说明，外出提醒，外出审批设置，外出情况查询，导出。
手机签到	X	√	手机 app 在线打卡签到，支持签到+拍照。
区域管理	X	√	签到区域设置。
线路管理	X	√	根据签到区域设置签到线路和打卡签到验证模式。
线路授权	X	√	设置签到线路使用人员。
签到记录	X	√	外勤签到记录。
签到统计	X	√	提供按客户签到统计，按线路签到统计。
轨迹查询	X	√	查询外勤人员行进轨迹。
订单管理			销售订单管理，提供销售排名，签单排行桌面空间
新增订单	X	√	新增订单，订单产品明细，支付方式（一次性支付，分期付款，不产生支付单），相关合同，订单审批流程。
订单管理	X	√	订单查询，订单管理，订单审核，订单反审核，订单产品明细，订单打印，订单导出。
订单统计	X	√	订单数量金额统计分析，提供日报表，月报表，年报表及按时间段、按业务员、往来单位统计，统计表导出。
到期提醒	X	√	合同及订单到期提醒（前 10 日到期 后 10 日到期 本周到期 下周到期 本月到期 下月到期 过期 ），到期月份查询，到期续签，到期合同订单导出。



新增产品	X	√	新增产品，产品信息（类型、类别，重点监控），产品自定义信息，产品价格（销售价格，采购价格），产品图片，售后服务（保修）周期，在库维护保养周期，在库报废周期设置。
产品管理	X	√	产品导入，导出，产品管理，产品查询，显示设置。
产品设置	X	√	产品类别设置，类别排序，产品编号、产品类型设置，产品自定义字段。
日程事务	X	√	日程事务，个人事务安排，部门团队事务安排，日程事务回复，重复周期提醒，查询下属日程，日程类别、重要程度设置，日程提醒，日程手机短信提醒（未选购开通手机短信功能，则此功能不能使用）。
即时沟通	X	√	内部即时沟通工具。电子名片，在线人员，收件箱，发件箱，群发消息，转发信息，信息保存到便签本，信息保存到日程事务。
个性设置	√	√	个人信息，修改密码，菜单设置，界面设置，印章设置，登录日志，系统提醒。
系统设置			
机构信息	X	√	新增机构，机构信息管理，机构排序。
部门信息	X	√	新增部门，部门管理，部门排序，部门职位，批量添加职位。
职位信息	X	√	新增职位，职位管理，职位排序，职位成员，批量添加成员。
人员信息	X	√	新增人员，人员职位分配（主职，兼职），人员信息管理。
应用一览	X	√	系统应用一览，系统授权信息，系统所配软件模块列表，许可证更新。
菜单设置	X	√	新增菜单，菜单模块分配，菜单编辑排序。
角色权限	X	√	新增角色，角色范围，角色授权，角色成员，角色桌面设置。

可扩展软件	X	√	全程云一体化办公管理软件其他可扩展系列软件推荐。
系统参数	X	√	系统首次登录欢迎页设置，系统应用通用参数设置；
IP 访问设置	X	√	系统 IP 访问范围限定，系统例外用户设置。
更换 logo	√	√	系统登录页，系统头部，默认批复，通用打印 logo 图片更新设置。
提醒信息	√	√	系统提醒日志，日志清空。
数据备份	√	√	数据库备份。
系统清理	√	√	系统数据清理，（即时消息，公文流程，登录日志，操作日志），可按三个月，6 个月，一年，两年，三年以上进行响应模块数据清理。
登录日志	√	√	系统登录日志，登录时间，登录 ip，未登录系统日志，日志导出。
操作日志	√	√	系统操作日志，查询，导出。
在线帮助	√	√	链接全程云系统帮助中心。

## 全程云 产品中心

2021 年 07 月