

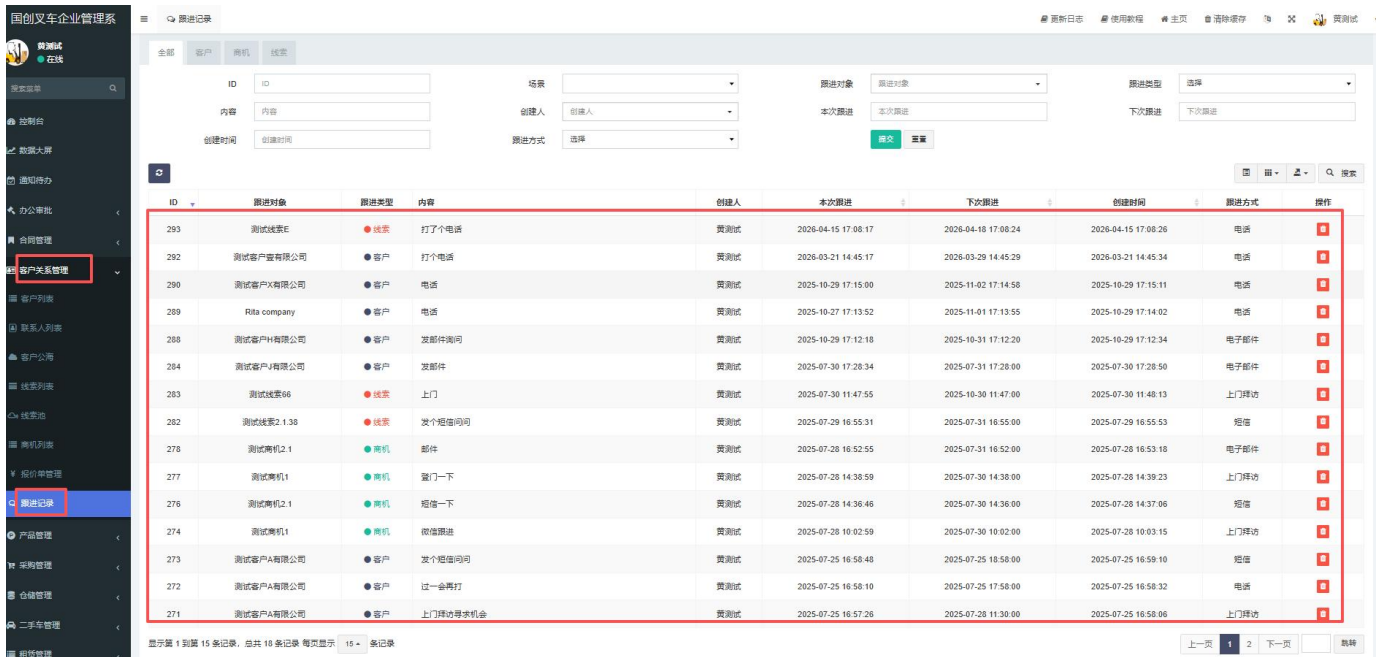
客户关系管理之 跟进记录管理

前面的基础数据搭建完成后，就进入系统的使用。首先是客户关系管理。对公司以及业务员来说，最重要的是搭建完善的客户数据库，以及逐渐将客户转化成单变现。这套系统采用CRM的线索——客户——商机这三大概念来辅助业务员，让业务员从收集线索，跟踪线索，到将线索转客，跟踪客户，再到发展商机，制作报价，最终成单，从而提高客户转化率与成交率。

客户关系管理这部分功能包括：线索管理、客户管理、商机管理、报价管理、跟进记录管理。本篇讲解跟进记录管理

在线索管理、客户管理、商机管理中，都有关于记录跟进情况的功能，各自有各自的跟进记录。那么系统将这些跟进记录进行了汇总，规整成跟进记录管理

登陆后台，点击【客户关系管理】-【跟进记录】，进入



在跟进记录列表，将每一条线索跟进记录、每一条客户跟进记录、每一条商机跟进记录，都统一在这里展示。这个列表便形成了客户的动态记录，在了解跟进情况的同时可将数据进行分析，了解过程中存在的问题，及时调整

若需要搜索跟进记录，可点击列表右上角的【搜索】，展开搜索去，搜索跟进记录。

The screenshot displays the '跟进记录' (Follow-up Record) interface. On the left is a navigation menu with '跟进记录' highlighted. The main area features a search filter bar with fields for ID, 内容 (Content), 创建时间 (Creation Time), 场景 (Scenario), 创建人 (Creator), 跟进对象 (Follow-up Object), 跟进类型 (Follow-up Type), 本次跟进 (Current Follow-up), and 下次跟进 (Next Follow-up). Below the filter is a table with columns: ID, 跟进对象, 跟进类型, 内容, 创建人, 本次跟进, 下次跟进, 创建时间, 跟进方式, and 操作. A red box encloses the filter area, and a red arrow points to the search icon in the top right of the table.

ID	跟进对象	跟进类型	内容	创建人	本次跟进	下次跟进	创建时间	跟进方式	操作
293	测试线索E	线索	打了个电话	黄测试	2026-04-15 17:08:17	2026-04-18 17:08:24	2026-04-15 17:08:26	电话	🔍
292	测试客户置业有限公司	客户	打了个电话	黄测试	2026-03-21 14:45:17	2026-03-29 14:45:29	2026-03-21 14:45:34	电话	🔍
290	测试客户X有限公司	客户	电话	黄测试	2025-10-29 17:15:00	2025-11-02 17:14:58	2025-10-29 17:15:11	电话	🔍
289	Rita company	客户	电话	黄测试	2025-10-27 17:13:52	2025-11-01 17:13:55	2025-10-29 17:14:02	电话	🔍
288	测试客户H有限公司	客户	发邮件询问	黄测试	2025-10-29 17:12:18	2025-10-31 17:12:20	2025-10-29 17:12:34	电子邮件	🔍
284	测试客户J有限公司	客户	发邮件	黄测试	2025-07-30 17:28:34	2025-07-31 17:28:00	2025-07-30 17:28:50	电子邮件	🔍
283	测试线索66	线索	上门	黄测试	2025-07-30 11:47:55	2025-10-30 11:47:00	2025-07-30 11:48:13	上门拜访	🔍
282	测试线索2.138	线索	发个短信问问	黄测试	2025-07-29 16:55:31	2025-07-31 16:55:00	2025-07-29 16:55:53	短信	🔍