

# BCM管理软件 (PC版)

使用说明书



# 功能模块概述

1. 基础设置：系统的初始化操作
2. 日常办公：活动、公告、员工、产品服务
3. 市场销售系统模块：客户报备和添加、客户管理、跟单、预约接待、量房、需求、报价、洽谈
4. 订单和施工管理模块：订单合约、履行管理、施工管理、施工FAQ、客诉
5. 客户服务模块：回访、回款、状态、二次挖掘
6. 数据分析模块：本别以运营和投资的角度分析企业运行状态

# CONTENTS

## 目录



01

| 基础设置篇



02

| 日常办公模块



03

| 市场及销售管理模块



04

| 订单和施工管理模块



05

| 客户服务模块



06

| 企业管理与数据分析模块

# 基础设置篇



## 功能说明

登录系统后点击左侧“系统设置”菜单

- 可进行订单类型和客户类型设置
- 可进行登录密码修改

# 日常办公模块：1.企业信息和卖场店面信息

联系电话: 13178990987

地址: 上东维拿

开业时间: 2021 年

简介: 本公司主要经营:其他地板,复合地板,本公司秉承“顾客至上,锐意进取。欢迎广大客户惠顾!TOYO东洋地板是日本东洋...

### 公司店面

用于设置公司的营业店面, [点击此处添加新店面](#)

id	店名	联系人
----	----	-----

如何进入：点击左侧我的企业菜单

- 维护企业基本信息
- 维护企业卖场或单独店名信息（添加客户、预约到访时使用），包括关店操作

## 2.产品项目和服务项目管理



如何进入：点击左侧“产品项目”菜单

- 项目类别管理
- 供货商管理
- 项目管理：包括现在的厂家政策，用于签约时作为合约标的，可在数据分析中统计项目的销售比重

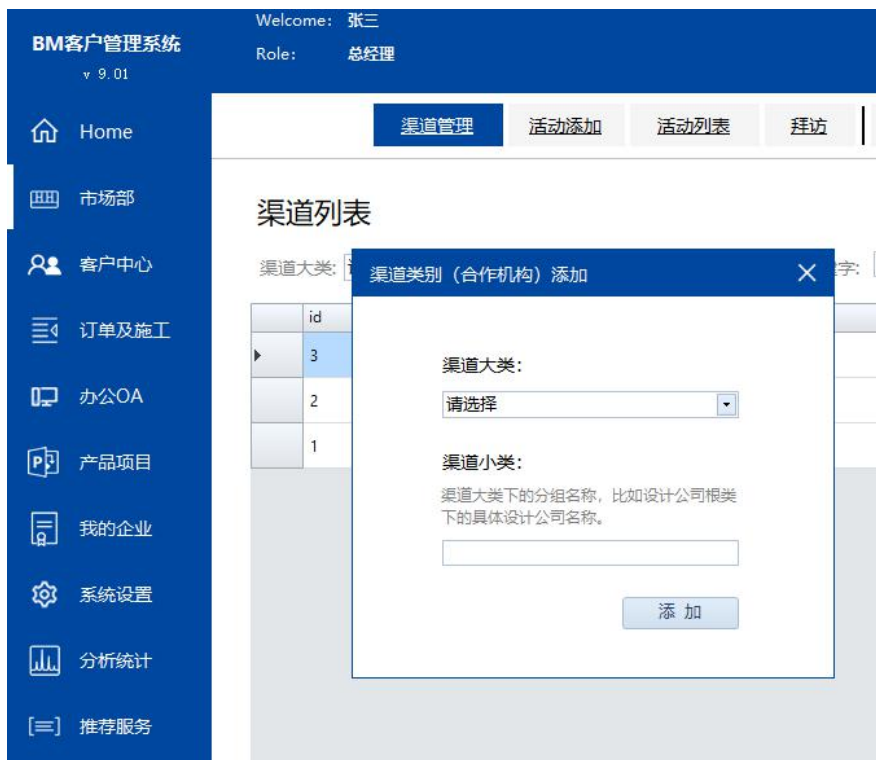
### 3.企业公告和员工管理



如何进入：点击左侧“办公OA”菜单

- 公告发布及管理：可选择再pc端或移动端显示，主要用于规章制度、常用联系方式和流程文件之类
- 员工管理：所属分店、部分、身份（销售、项目施工经理、量房顾问）、使用权限、移动端权限、离职等

# 渠道部：1.渠道管理



如何进入：点击左侧“渠道部”菜单

- 渠道支持三级模式，分别是类别、机构和具体合作人
- 每个合作渠道可以绑定渠道经理，绑定后渠道经理手机端可进行维护渠道工作



## 2.渠道管理

我的渠道

机构: 请选择 渠道经理: 请选择 日期: 2021-11-01 -- 2021-12-04 关键字: 查询

id	合作机构	渠道	管理	新客户	现跟客户	签单数量	签单金额	离上次	拜访
1	百策设计	百策开发部		1	2	0	0		ADD
5	万泰	王辉	张三	0	0	0	0	2021/12/4 22:1...	ADD
2	日升装饰1								
3	华泰设计2								
4	万泰								

现跟踪的客户:

姓名	社区	顾问	添加时间
1		张三	2021-11-06 00:02
2	楼振东	魏耀郡 李四	2021-09-25 23:20

以往拜访:

渠道: 百策开发部 -- 百策设计  
管理:  
31个省(自治区、直辖市)和新疆生产建设兵团报告新增确诊病例0例

修改备注

拜访主题和内容:

拜访记录添加

<< 上一页 下一页 >>

如何进入：点击左侧“渠道部”菜单

- 查看自己或所有渠道的客户、签单统计信息
- 点击拜访可进行拜访工作添加，并且可查看此渠道现在带来的客户和正在履行中的合同。

### 3.拜访管理

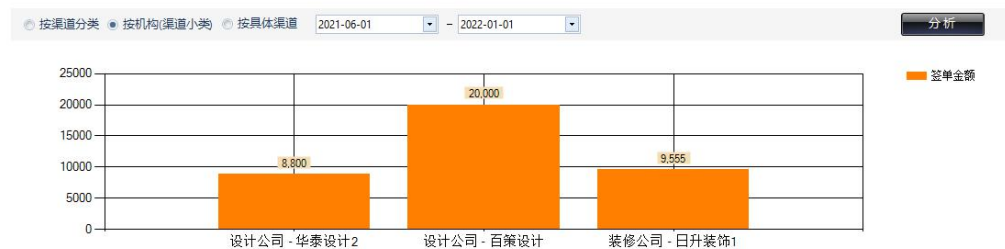


如何进入：点击左侧“市场部”菜单

- 拜访添加：记录拜访同行、渠道、竞品、展会等信息或感受。
- 查看某段时间拜访记录。

## 4.渠道效果统计和渠道经理工作统计

市场渠道效果分析<销售额前十名>



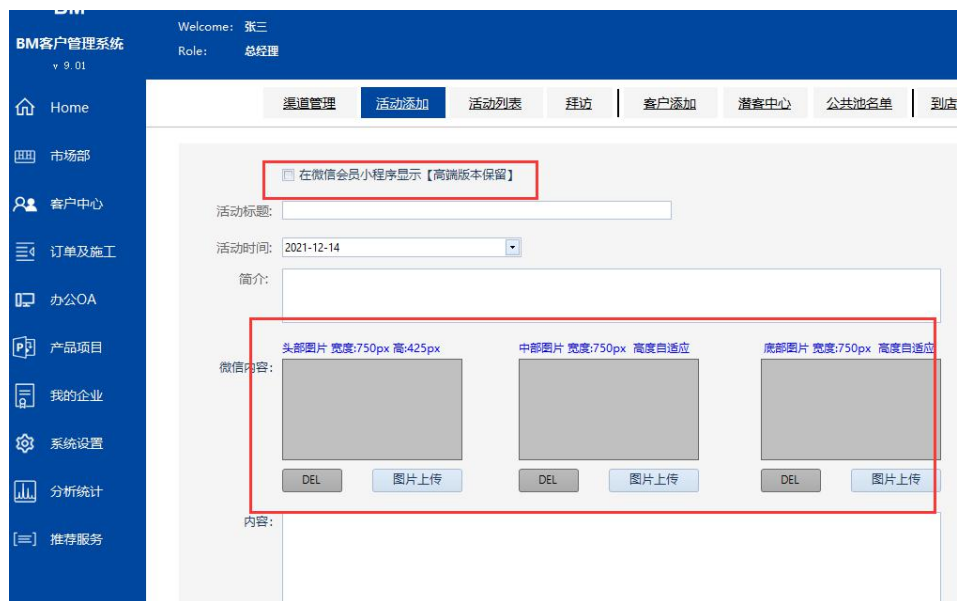
详细列表

标题	新加客户	有效潜在客户	会员	签单数	签单金额
设计公司-华泰设计2	126	120	1	1	8800
设计公司-百策设计	2	2	0	2	20000
装修公司-日升装饰1	1	0	1	2	9555

如何进入：点击左侧“渠道部”菜单

- 渠道效果统计：显示某段时间前十的渠道数据统计。
- 查看某段时间所有渠道经理的业绩数据。

# 市场及销售跟单模块：活动管理



如何进入：点击左侧“市场部”菜单

- 活动添加：注意活动日期和是否在移动端显示，让员工时刻了解。
- 查看活动具体内容，注意图片显示的要求。

## 4.客户添加<重点>

渠道管理 活动添加 活动列表 拜访 客户添加 潜客中心 公共池名单 到店预约

添加客户信息时系统会检测所有客户信息，若发现已经存在则会进行相应的提示和操作。

\* 会员类型: 潜客

姓名:

性别:  先生  女士

TEL: 13

Email:

地址:

重要性: 普通

顾问: 请选择

渠道类别: 请选择 合作机构: 请选择 渠道名称: 请选择

添加门店: 请选择

社区:  楼号:  单元:  房间号:

态度  
性格

关注点  
及需求

介绍人

介绍人姓名或手机号:  
 查询

以下列表选择介绍人:

如何进入：点击左侧“市场部”菜单

- 报备检测机制：以手机号码为唯一检测，若是潜客则提示系统已经存在，若是会员提示施工中，若是过期会员提示向更高权限申请，若是公共池提示划到自己名下的操作。
- 渠道：分类别、合作机构、具体合作三个层次
- 其他：可添加介绍人、性格、需求点、重要性和顾问

## 5.潜客中心<重点>

顾问: 请选择 渠道类别: 请选择 合作机构: 请选择 查询 筛选

摘要: 全部  通过介绍  划弃单  添加时间 2021-11-01 2021-11-14  分配

ID	顾问	重...	渠道	到店	量房	报价	洽...	联系/天	分配/天	添加时间	空间
73002...	张三	A...	设计公司-华...	失败	成功			39	43	2021-09-2...	查看
73002...			设计公司-百...	进行中	失败	成功		38	43	2021-09-2...	查看
73002...	张三		设计公司-华...				成功	38	43	2021-09-2...	查看
73002...	张三		设计公司-华...					43	43	2021-09-2...	查看
73002...			设计公司-华...					43	43	2021-09-2...	查看

### 注意事项

系统将根据您的添加区、楼号、单元和户的唯一性。

### 跟单主要节点材

进行中

成功

失败

如何进入：点击左侧“市场部”菜单

- **销售模型**：线索筛选后可进行预约到访面谈确定意向、量房、报价、洽谈四个主要环节。
- **列表中可查看**：**模型色块显示**、分配时间、最后联系时间、根据企业管理机制，可选择线索后重新分配，点击后面查看按钮可进入此**客户的信息空间**
- **点击右键**：添加跟单记录、联系客户提醒、添加到店预约、预约量房、报价、洽谈等工作记录；也可进行无效线索申请，更高权限确认后可划为丢弃客户类别
- **权限范围**：可设定只查看自己客户或全部客户

# <客户信息空间：脸谱>

**客户信息空间：脸谱**

**【潜客】**

社区: [REDACTED]  
1单元 12062房间

渠道: 设计公司--华泰设计2  
徐佳莹

顾问: 张三

添加: 2021-09-25 23:20:25

[+跟单记录](#) [+预约到店](#) [+量房](#)

- 【1】 修改资料
- 【2】 服务记录
- 【3】 预约到店
- 【4】 量房记录
- 【5】 签单详细
- 【6】 施工进度
- 【7】 施工问题FAQ
- 【8】 客户贡献
- 【9】 状态/关注点
- 【0】 设置密码

双击查看详细

时间: 2021-11-13 17:19:14 -- 张三  
类型: 普通沟通  
内容: 发顺丰范德萨范德萨的身份

时间: 2021-11-13 11:32:59 -- 张三  
类型: 普通沟通  
内容: 风发斯蒂芬

时间: 2021-11-11 16:15:51 --  
类型: 报价  
内容: 发是否都是防守打法

时间: 2021-10-06 22:05:17 -- 张三  
类型: 普通沟通  
内容: “大水冲了龙王庙”，这句话相信没有人不知道，但是你见过现实版的大水冲龙王庙吗？

时间: 2021-10-02 22:33:03 --  
类型: 普通沟通  
内容: 超级签-公共池 私有池超级签用法 1、上传ipa包 2、进入应用管理 3、选择入私有池 私有池使用必须有开发者才可以使用。要登录开发者?????》创建证书。查看对应的帮助进行操作

如何进入：在潜客中心或客户中心中点击查看按钮，或在其他各类列表中点击右键也可进入

空间说明：进入空间后可查看所有与此客户相关的信息，包括资料、预约、量房、签单、施工等，参考左侧图片

## 6.公共池名单中心

▶ 1	<input checked="" type="checkbox"/>	[REDACTED]	设计公司-华...	-1	-1	-1
2	<input type="checkbox"/>	[REDACTED]	设计公司-华...	-1	-1	-1
3	<input type="checkbox"/>	[REDACTED]	设计公司-华...	-1	-1	-1
4	<input type="checkbox"/>	[REDACTED]	设计公司-华...	-1	-1	-1
5	<input type="checkbox"/>	[REDACTED]	设计公司-华...	-1	-1	-1

全选   名单分配或调整   共查到记录: 5   <<上页

如何进入：点击左侧“市场部”菜单

- **内容：** 此处管理被提交无效后并确认后的丢弃名单。
- **被动申请有效：** 添加新客户时若提示公共池中的客户，可根据提示进行下一步恢复的申请人名下。
- **主动申请有效：** 可在本公共池名单中心中选择需要申请的客户前面复选框点击下面分配调整按钮即可。



## 7.到店预约表

The screenshot displays a CRM interface with a navigation bar at the top containing '渠道管理', '活动添加', '活动列表', '拜访', '客户添加', '潜在客户', '公共池名单', and '到店预约表'. Below the navigation bar is the '到店或预约表' section, which includes a filter for '性质' (全部, 预约, 直接到访) and a date range '2021-11-01' to '2021-11-14'. A table lists appointment records with columns for 'id', '客户', '性质', '状态', and '预约时间'. A modal window titled '预约或到店信息修改' is open, showing a form for editing appointment details. The form includes a '选择店面' dropdown set to '居然之家店', a '无法修改预约信息' message, radio buttons for '预约' and '直接来店到访', a '预约时间' dropdown set to '2021-11-14 00:00:00', a '预约备注' text area with the content '第一次邀约进店, 简单看下产品, 对玫瑰花系列很感兴趣, 颜色需要搭配不确定是否搭配', a status selection area with radio buttons for '待确认', '成功到访', and '失败' (highlighted with a red box and a red arrow), a '接待人' dropdown set to '张三', an '到访时间' dropdown set to '2021-11-14 11:04:41', and a '备注' text area.

id	客户	性质	状态	预约时间
1	张旭	预约	待确...	2021/11/...
2	续振...	预约	待确...	2021/11/...
3	续振...	预约	待确...	2021/10/...
4	续振...	预约	待确...	2021/10/...

如何进入：点击左侧“市场部”菜单

- 内容：此处显示潜在客户中心点击右键进行的预约记录（包括在手机端进行的预约操作）。
- 条件显示：可根据某段时间及到访情况进行查询，默认显示未确认状态。
- 到访确认：点击后方的查看按钮可进行到访确认，包括成功到访和失败情况，选择接待人如实添加即可。

## 8.量房表

The screenshot displays a CRM interface with a sidebar on the left and a main content area. The sidebar contains a '量房及预约表' (Appointment and Measurement Table) with a table of data. The main content area shows a '量房' (Measurement) form with various input fields and buttons.

id	客户	顾问	性质
1	张旭	张三	预约量房
2	续振东	张三	预约量房
3	续振东	张三	预约量房

共查到记录: 3

量房及预约表

性质:  全部  预约量房  直接量房

添加时间: 2021-11-01 - 2021-11-14

指定量房人: sdfsdff

预约:

预约时间: 2021-11-14 00:00:00

预约备注: 预约明天上午测量, 带色卡

量房前的再次联系客户确定:

未联系客户  已再次联系客户

联系时间: 2021-11-14 11:09:22

备注:

回访人: sdfsdff

量房:

待确认  成功量房  失败

量房时间: 2021-11-14 11:09:22

结果:

如何进入：点击左侧“市场部”菜单

- 内容：此处显示潜在客户中心中点击右键进行的量房预约记录（包括在手机端进行的预约操作）。
- 条件显示：可根据不同顾问、某段时间及到访情况进行查询，默认显示未确认状态。
- 量房确认：点击后方的查看按钮可进行到访确认，包括成功到访和失败情况，选择量房人如实添加即可。
- 再次确认：因为预约后到量房还有段时间，可能需要量房前再次联系确认，可在系统中标注。

## 9.提醒表

The screenshot displays a web interface for managing work reminders. On the left, a table titled '工作提醒' (Work Reminders) shows a list of records. The table has columns for 'id', '类别' (Category), and '客户' (Customer). Two records are visible: one with id 14 and another with id 6, both categorized as '普通沟通' (General Communication) and associated with the customer '续振东' (Xu Zhendong). Below the table, it indicates '共查到记录: 2' (Total records found: 2).

In the center, a modal window titled '记录详细信息' (Record Details) is open for the record with id 14. The modal shows the customer name '续振东' (Xu Zhendong) and the reminder content '提醒内容: 炭顺丰水电费错地方' (Reminder content: Carbon Shun Feng electricity bill wrong place). The type is '普通沟通' (General Communication), and the work time is '2021-11-14 11:15:08'. The modal also includes a '提醒' (Reminder) dropdown menu, a '类型' (Type) dropdown, and radio buttons for '客户联系我' (Customer contacted me) and '我联系客户' (I contacted the customer). The record generation time is '2021-11-13 17:18:43'. At the bottom of the modal are '删除' (Delete) and '修改' (Modify) buttons.

On the right, a table titled '记录列表' (Record List) is partially visible, showing a list of records with columns for '处理' (Process), '添加人' (Adder), and '添加时间' (Add time). The table shows records for '张三' (Zhang San) and another record from '2021-10-03'.

如何进入：点击左侧“市场部”菜单

- **内容：** 此处显示潜在客户中心中点击右键进行的与客户相关的提醒记录（包括在手机端进行的操作）。
- **条件显示：** 可根据不同顾问、某段时间及处理情况进行查询，默认显示未处理状态。
- **处理确认：** 添加服务记录即可

# 10.工作记录表

工作记录

会员类型: 请选择 记录类别: 请选择 客户: 标题: 添加: 请选择 记录时间: 2021-11-01 查询 20

id	类别	客户	记录内容	添加人	添加时间	内容
13	普通沟通	发顺丰范德萨的身份	发顺丰范德萨的身份	张三	2021-11-13 1...	查看
12	普通沟通	发顺丰范德萨的身份	发顺丰范德萨的身份	张三	2021-10-28 1...	查看
11	普通沟通	发顺丰范德萨的身份	发顺丰范德萨的身份	张三	2021-10-21 2...	查看
10	普通沟通	发顺丰范德萨的身份	发顺丰范德萨的身份	张三	2021-10-21 1...	查看
9	洽谈	发顺丰范德萨的身份	发顺丰范德萨的身份	张三	2021-10-06 2...	查看
8	报价	发顺丰范德萨的身份	发顺丰范德萨的身份	张三	2021-10-06 2...	查看
7	普通沟通	发顺丰范德萨的身份	发顺丰范德萨的身份	张三	2021-10-06 2...	查看

如何进入：点击左侧“市场部”菜单

- 内容：此处显示潜在客户中心点击右键进行的与客户相关的服务记录（包括在手机端进行的操作）。
- 条件显示：可根据不同顾问、某段时间、记录列表进行查询。
- 信息空间：点击右键可进入此客户的信息空间

# 订单及施工管理模块：业务模型逻辑篇

施工状态：未确认、施工中、结束、异常结束

合约状态：履行中、履行完毕、付款中、付款完毕

会员状态：正常会员、历史会员

- 合约添加 --> 确定是否开启施工（不确认为等待施工状态，确认为施工进行中）
- 施工的状态变化自动影响合约履行状态，合约履行状态和支付状态关系到会员状态

# 1.订单添加

Home

市场部

客户中心

订单及施工

办公OA

产品项目

我的企业

系统设置

分析统计

推荐服务

订单添加

合约内容:

客户关注点:

施工相关:

同时启动施工

项目负责: 请选择

项目预期完工日期: 2021-12-14

业绩提层:

主销售业绩比例: 100 % 计算业绩

主销售: 请选择 业绩:

辅销售: 请选择 业绩:

相关商家及产品:

如何进入：点击左侧“订单及施工”菜单

- 选择客户：首先找到签约客户
- 确认关注点：添加客户施工关注点，以更好的为客户服务
- 施工开启设置：是否确认施工日期和项目经理（确认后手机端可进行施工管理）
- 业绩提层：确认业务人员及业绩方便KPI
- 相关产品项目：确认产品项目方便数据统计。

## 2. 订单列表

订单中心

客户: 类别: 请选择 销售: 请选择 渠道类别: 请选择 合作机构: 请选择 查询

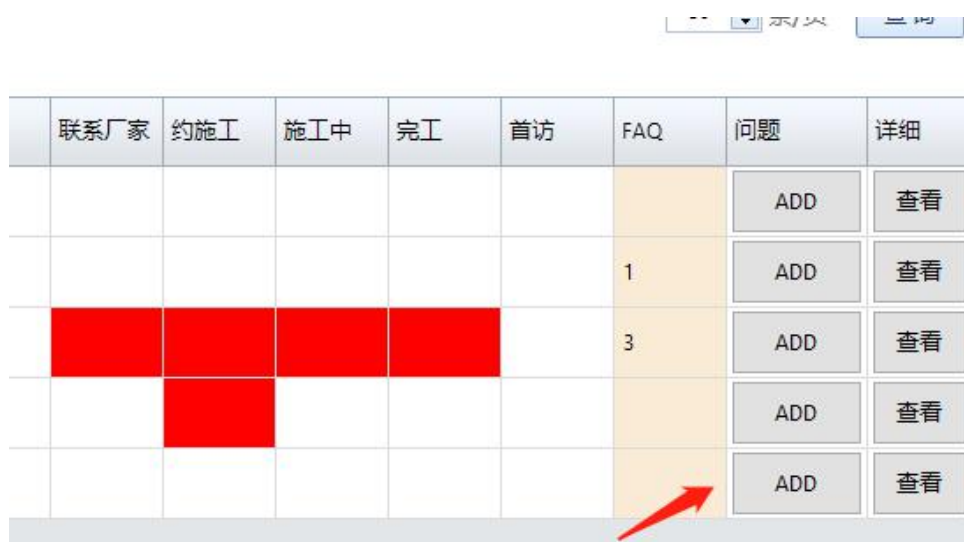
全部  付款中  付款完毕  全部  施工中  施工完毕  通过介绍  添加时间 2021-11-01 - 2021-11-14  完工

	id	类型	合约	姓名	电话	小区	销售	合同金额	支付	状态	添加时间	详细
▶ 1	5	普通订单	AB003	张振东	13173001	张...	张三	11000			2021-10-2...	查看
2	4	普通订单	AB003	张振东	13173002	张...	sdfsdfs / ...	9000		完毕	2021-10-1...	查看
3	3	普通订单	AB001	张振东	13173003	张...	张三 / sdf...	8800			2021-11-0...	查看
4	2	普通订单	as002	张振东	13173004	张...	张三	10000	完毕	完毕	2021-10-1...	查看
5	1	普通订单	as001	张振东	13173005	张...	张三	10000			2021-09-0...	查看

如何进入：点击左侧“订单及施工”菜单

- 可以根据支付情况和施工情况进行查询，以筛选出完全履行完毕的合约，履行完毕未付完款的合约等
- 合约状态：施工状态和支付状态由系统自动触动变化，也可以点击详细按钮手动设置
- 订单状态的变化也会关系到会员的状态。

### 3.施工列表



The screenshot shows a table with 8 columns: 联系厂家, 约施工, 施工中, 完工, 首访, FAQ, 问题, and 详细. The 'FAQ' column contains the values 1 and 3. The '问题' column contains 'ADD' buttons. The '详细' column contains '查看' buttons. A red arrow points to the 'ADD' button in the 'FAQ' column of the row with value 3. There are also red blocks in the '联系厂家', '约施工', '施工中', and '完工' columns of the row with value 3.

联系厂家	约施工	施工中	完工	首访	FAQ	问题	详细
						ADD	查看
					1	ADD	查看
					3	ADD	查看
						ADD	查看
						ADD	查看

如何进入：点击左侧“订单及施工”菜单

- 施工主要分 厂家联系、客户确定施工、施工中、完工4个主要环节，施工完毕后有个首次回访，一个整体5个环节。
- FAQ：若施工中发现有问题（包括客诉），点击ADD按钮添加。



# 4.施工详细

### 施工进度详细

客户: 续振东 -- 13173002092 [进入客户空间](#)

关注点:

**一、联系厂家备货**

已经联系厂家备货 2021-10-18 22:11:20

联系人: sdfsdfff

**二、联系客户预约施工**

已经联系客户预约施工 2021-10-18 22:11:20

联系人: sdfsdfff

**三、开始施工**

已经开始施工 2021-10-18 22:11:20

客服: sdfsdfff

2021-10-16 21:30:34

**四、施工状态【完工情况】**

待施工  施工工作进行中  施工完工

施工异常终止, 并重新开始新施工(等待状态)

\* 选择待施工状态即施工初始化

结束时间: 2021-10-18

备注:

**五、施工结束后首次回访**

已经完成施工后的首次访问 2021-11-14 21:05:08

回访人: sdfsdfff

## 注意事项

施工状态的变化关联合同是否履行完毕。

比如“施工完成”状态相关合同则会自动变为履行完毕。

同一个合同下只能有一个进行中的施工, 修改变动时算法会自动判断。

如果选择了施工异常终止状态, 系统会自动结束本施工并重新开个新的施工, 此情况一般用在重大施工事件需要等段时间重新开始施工的情况。

## 功能逻辑

施工情况决定合约状态, 合约状态决定会员的状态。

如何进入: 点击施工列表中的最右侧查看按钮

- 根据施工进度完成此页选项即可
- 重点: 施工状态如果选择了施工异常终止, 请书写原由, 本施工将终止, 系统重新开启一个新施工, 重新开始施工流程

## 4.施工FAQ（包括客诉）

施工FAQ详细

姓名:  项目负责人: **sdfsdfs**  
合同: **AB003** 施工启动: 2021-10-16  
施工进度: **施工完毕**

**Questions:**

FAQ类别:  普通问题  客诉问题

问题发起: 请选择

问题内容: 10月18日, 2021全球工业互联网大会在沈阳开幕。工信部副部长徐晓兰在开幕式上表示, 工业互联网的发展已经取得了积极成效。

问题时间: 2021-10-18 00:00:00

**Answer:**

待处理  处理完毕  异常结束

问题处理: 请选择

结果:

量房时间: 2021-11-14 21:09:40

2021-10-18 22:06:40 [若无法处理请选择异常结束](#) [修改](#)

如何进入：点击左侧“订单及施工”菜单

- 显示施工中添加的问题列表，可根据项目人、时间、处理情况进行查询，默认为待处理的FAQ
- 根据问题处理情况，如实添加处理完毕还是异常
- 未来客户端可直接反馈施工中的问题，或日常使用问题；

# 客户服务：客户列表



The screenshot shows a web interface for a customer list. At the top, there is a search bar with a dropdown menu, a text input field containing '30', and a label '条/页'. To the right is a blue button labeled '查询'. Below the search bar, there are two more dropdown menus, one containing '1-01' and the other containing '2021-11-14'. The main content is a table with the following data:

	联系/天	状态	付款	空间
日升装饰1-王石			支付中	查看
华泰设计2-徐佳莹	24	进行中	支付中	查看

如何进入：点击左侧“客户中心”菜单

- **查询：** 可根据施工情况、支付情况、销售顾问、渠道等进行查询
- **客户空间：** 点击空间列的查看按钮
- **最后联系：** 最后和客户联系离现在的天数
- **点击右键：** 添加服务记录
- **转移到以往老会员：** 当履行完毕支付完毕并完成回访后可进行调整

# 企业管理及数据分析模块 (数据协助管理和决策) : 1.企业运营数据模型



如何进入: 点击左侧“分析统计”菜单

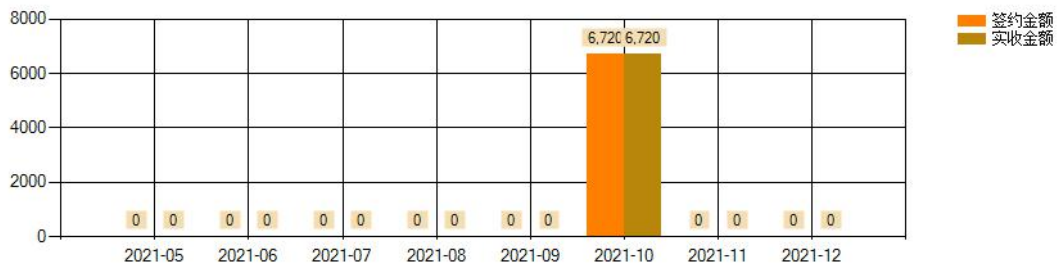
- 模型数据根据日常操作产生的数据自动生成
- 市场环节: 新添加数和总有效数的比值
- 业务环节: 邀约添加、到访数、量房数、签单数的数据对比
- 施工: 签单数和完工数对比

## 2.业绩和竞争力分析

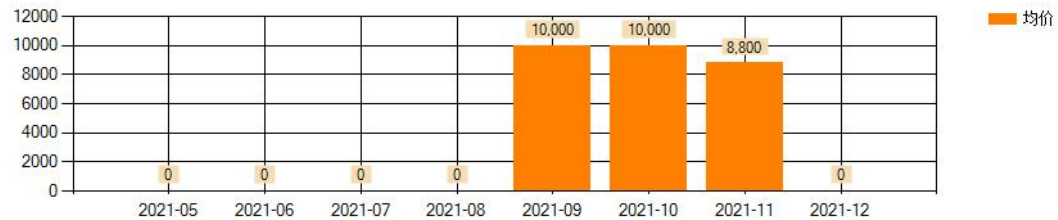
业绩(签约和实收)分析

统计日期: 2021-05-01 - 2021-12-01

分析

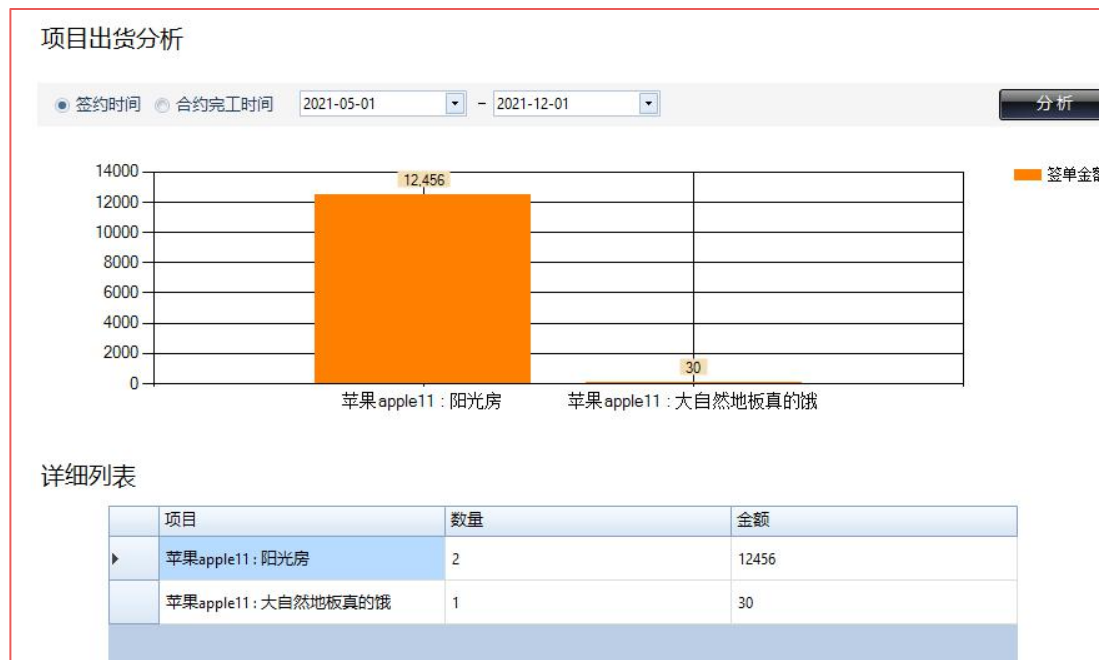


竞争力(签单均价)分析



- 销售力：通过一段时间的业绩图例分析可获大体了解贵公司的市场销售情况。
- 竞争力：通过一段时间单均价可以分析出产品市场的竞争能力
- 例如：业绩和以往差不多，但是均价下跌，很可能是降价引起的销售额，需要重视

### 3.产品项目分析



- 数据来源： 签单时选择的产品项目
- 数据结果： 了解某段时间，哪个厂家的某个项目市场认可度或我们的专业度最高，若和往年相比可更直观的了解主力项目的变化和趋势。

## 4.商场店面分析



- 数据来源: 客户添加、接待时选择的店面
- 数据结果: 了解某段时间, 各个店面 客户添加、到访接待、签单数量和金额的情况和对比。

## 5.市场渠道效果分析



- 数据来源：客户添加、签约时选择的渠道
- 数据结果：了解某段时间，各个渠道 客户添加、潜客、会员、订单数量和金额的情况和对比。
- 了解人气渠道和业绩渠道，根据排名变化提前做好挖掘和预警，配合上拜访工作



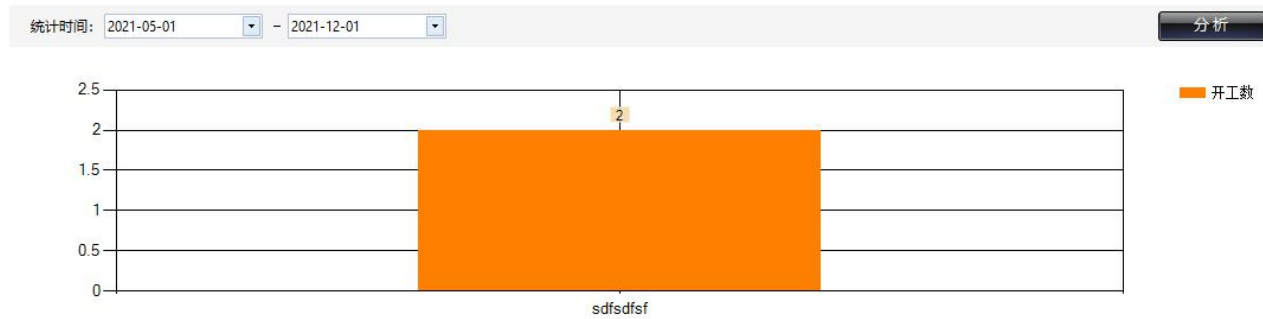
## 6.销售顾问业绩分析



- 数据来源：客户添加、签约时选择的销售及业绩金额
- 数据结果：了解某段时间，各个销售人员签单数量和金额的情况和对比。
- 为销售管理者实时发现销售人员的业绩波动，做好沟通和培训学习工作。

## 6.项目经理工作分析

项目施工负责人工作分析

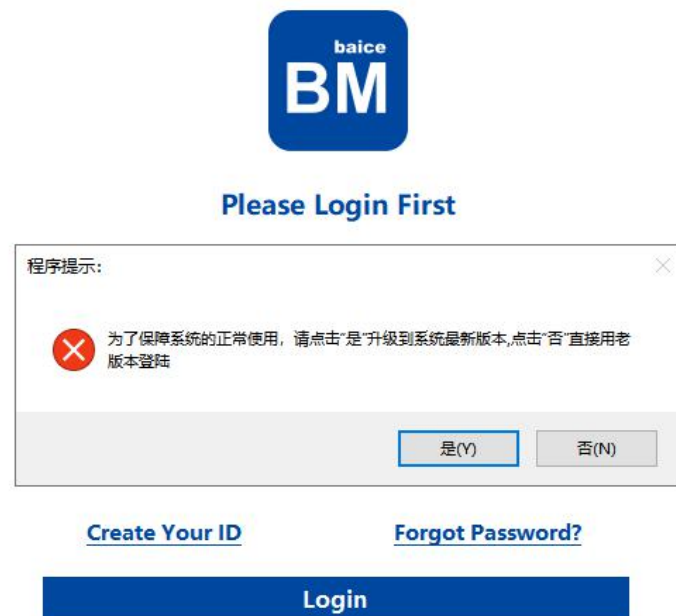


详细列表

ID	姓名	开工	完工	异常终止	施工中
5	sdfsdfs	2	1	0	1

- 数据来源: 施工时设定的项目经理
- 数据结果: 施工经理和队伍的状态, 做好新的工地安排

# 系统自助升级流程



- 一、运行BM系统，输入用户名密码，系统会提示升级，点击是即可



二、BM关闭并启动升级程序，点击“马上更新”按钮开始自助升级

三、程序升级完毕会自动关闭，升级完毕；重新运行BM程序即可

注意事项：若发现允许升级程序中点击马上更新，升级程序闪退，原因是您把BM程序安装到了C盘（系统盘），硬盘进行了保护，需要重新卸载系统重新安装到其他盘符即可

# 核心工作节点使用总结

意向客户及跟单 = 市场部->潜客中心

成交情况 = 订单与施工->订单列表

施工进度情况 = 订单与施工->施工进度表

渠道维护工作 = 渠道部->我的渠道

会员中心 = 会员中心->会员中心

日常工作 = 市场部->工作记录：左侧有近三日的记录统计 > 双击详细

销售渠道 = 渠道部 -> 拜访记录：左侧有近三日的拜访统计 > 双击详细



131-7300-2095