

如何实施 C3CRM3.0(三)?

前面两篇文章讲了如何初始化用户相关数据和如何客户化 C3CRM 系统,那么这篇文章就讲一下如何更好的使用 C3CRM3.0。

我将从以下二个方面介绍如何使用 C3CRM。

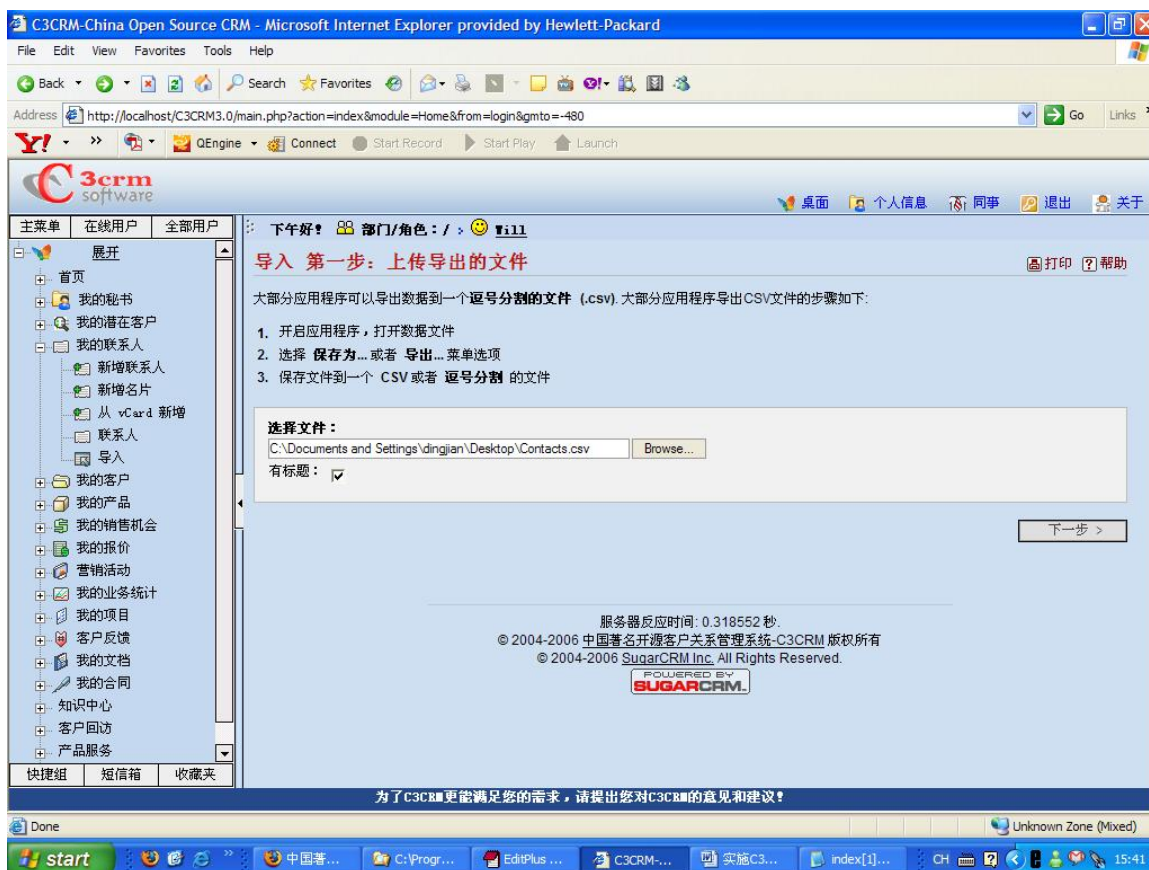
1) 移植旧数据

系统已经准备完毕,马上就要投入使用,旧数据怎么办,很显然,要把旧数据移植到 C3CRM 系统中,如果手工输入,肯定没有问题,但效率太低,为此 C3CRM 提供了导入功能,帮助用户把旧数据移植到新系统中。

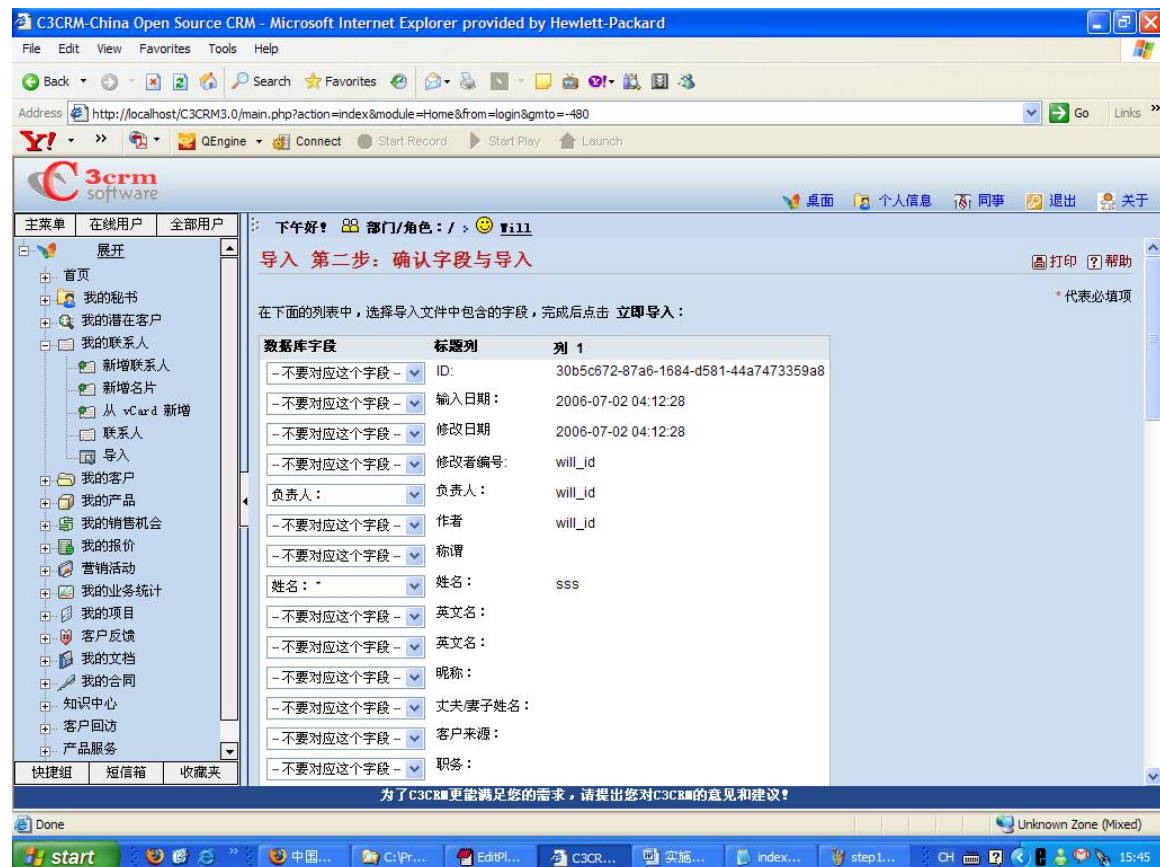
如何导入数据呢?

很简单,首先把旧数据保存为或导出为 CSV 文件。CSV 文件是一种以逗号为分割的文件,很多系统都提供这样的输出格式,CSV 文件可以用 Excel 打开,Excel 也可以把 Excel 文件另存为 CSV 文件。

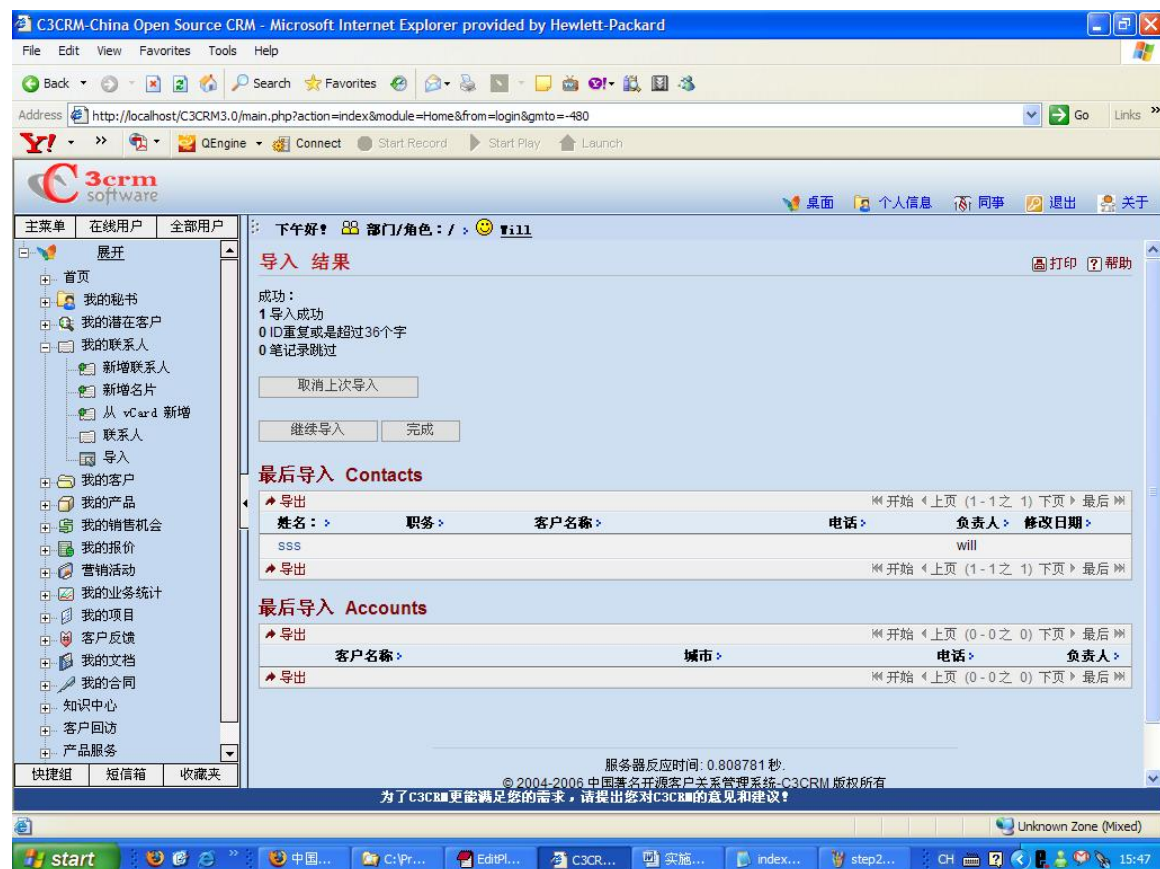
准备好 CSV 文件,下一步就要把 CSV 文件导入到 C3CRM 系统中。



选择已经准备好的 CSV 文件, 点击下一步



选择数据库中与 CSV 文件相对应的字段, 点击下方的“立即导入”



确认导入的数据是否正确, 如果没有错误, 点击“完成”或“继续导入”, 如果有问题, 点

击“取消上次导入”按钮取消此次导入。

客户、潜在客户、产品等模块都提供数据的导入功能，用户可以使用此功能把旧数据导入的 C3CRM 系统中。

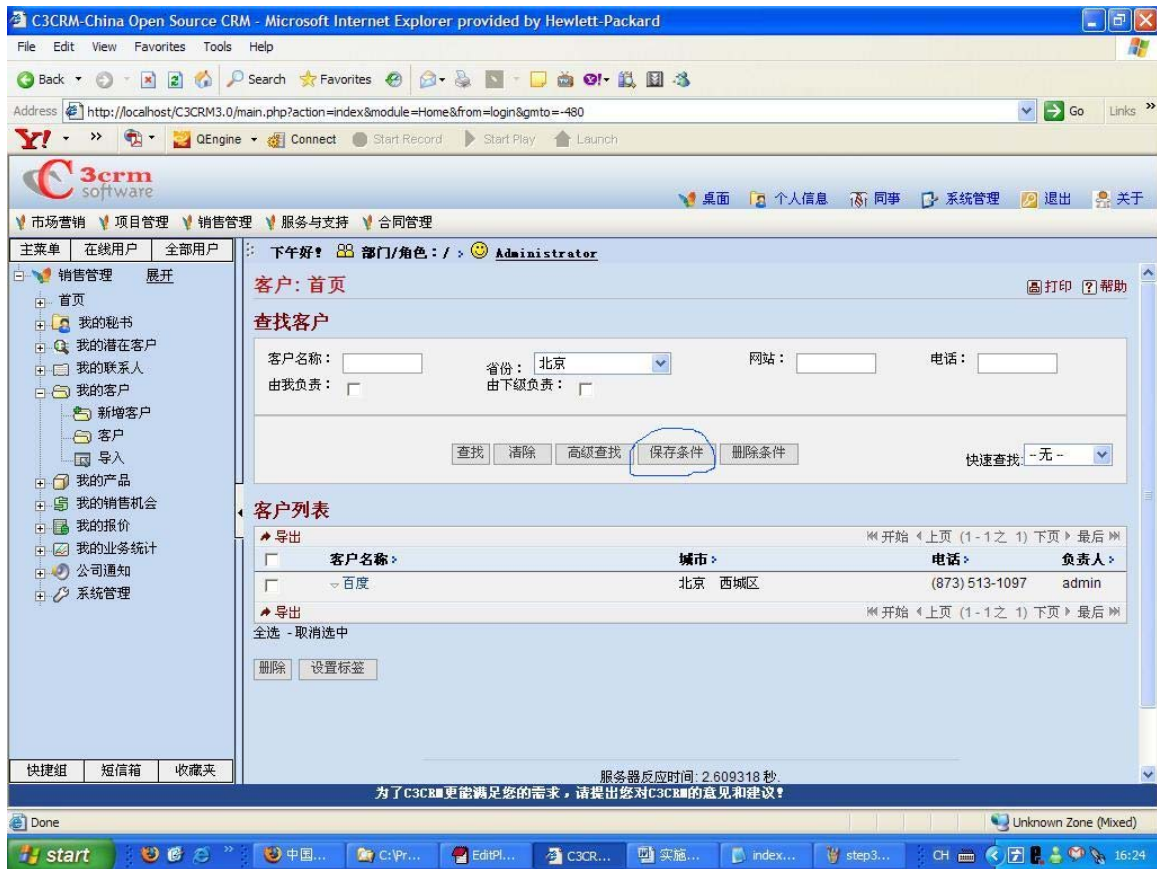
2) 对数据进行分类

一般情况下，一个销售人员可以人工管理少量的数据(客户、联系人等)，但是很难管理几百、几千甚至上万的数据。为此，C3CRM 系统提供一个灵活的分类功能，协助销售人员或者其他人员对数据进行灵活分类，方便他们管理自己的数据。

分类功能主要包括二个功能。

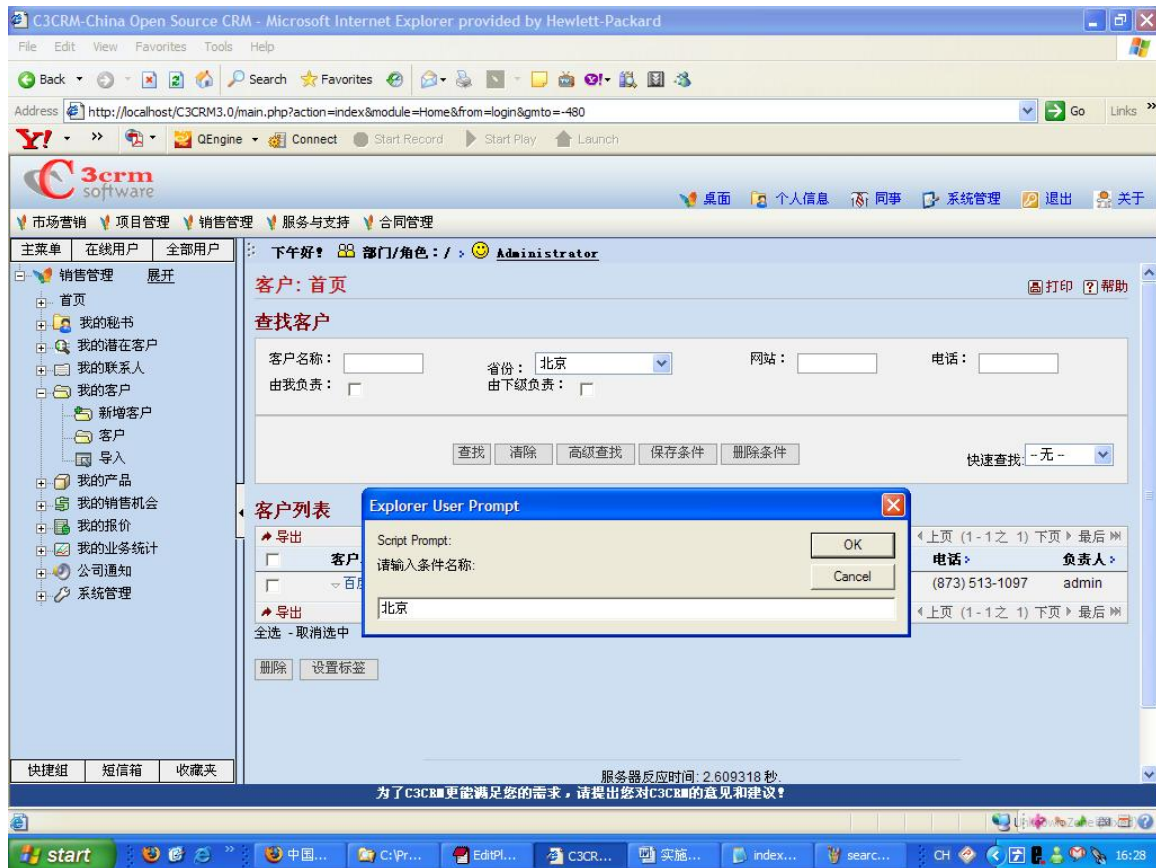
A、通过保存条件来对查到的数据进行分类，然后在快速查找里选择已保存的条件找到相应的数据。

首先输入条件找到相应的数据。

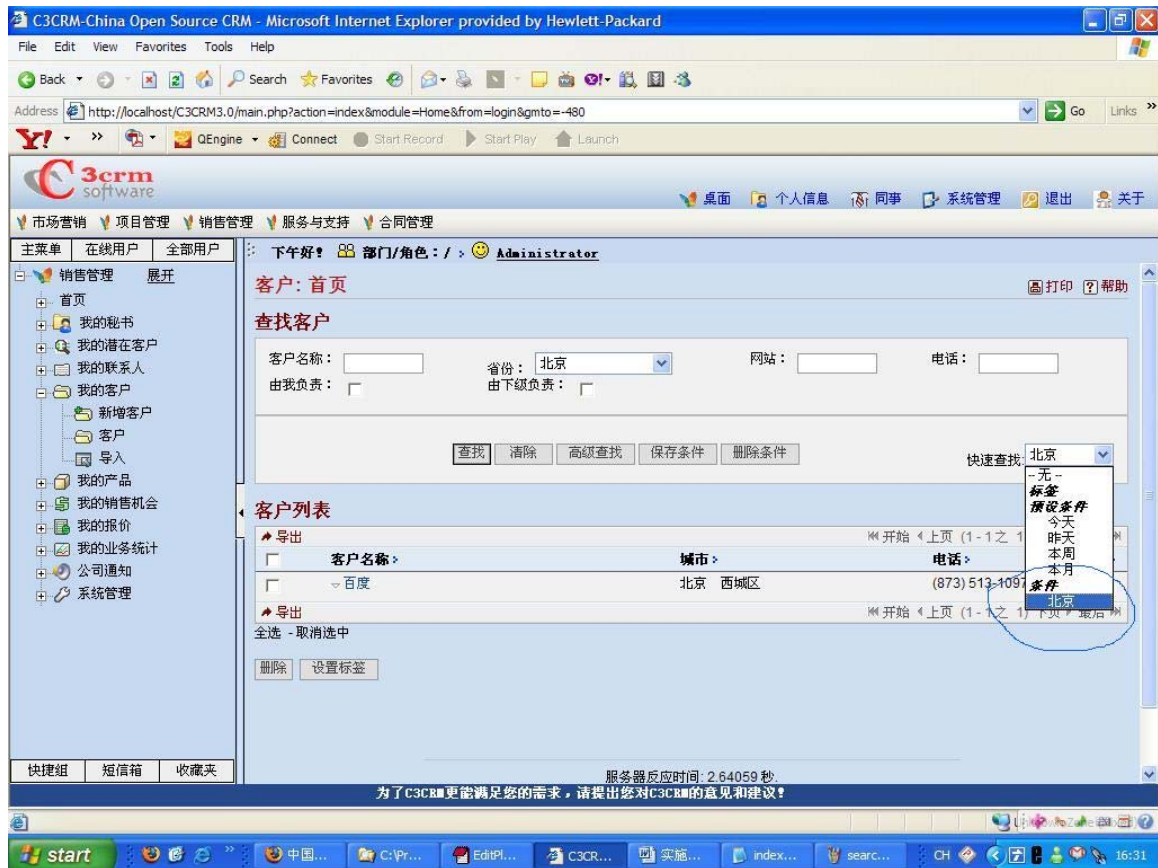


如图输入北京，找到北京的客户。

然后点击保存条件按钮，弹出输入条件的窗口，输入北京，点击确定，保存条件。



最后在快速查找的下拉框里就会出现“北京” 的条件。销售人员以后就可以通过北京这个条件快速找到北京地区的客户。



通过保存条件可以灵活对数据进行分类，从而方便用户快速获取所需要的客户数据。

B、通过标签(label 或 tag)对数据进行分类

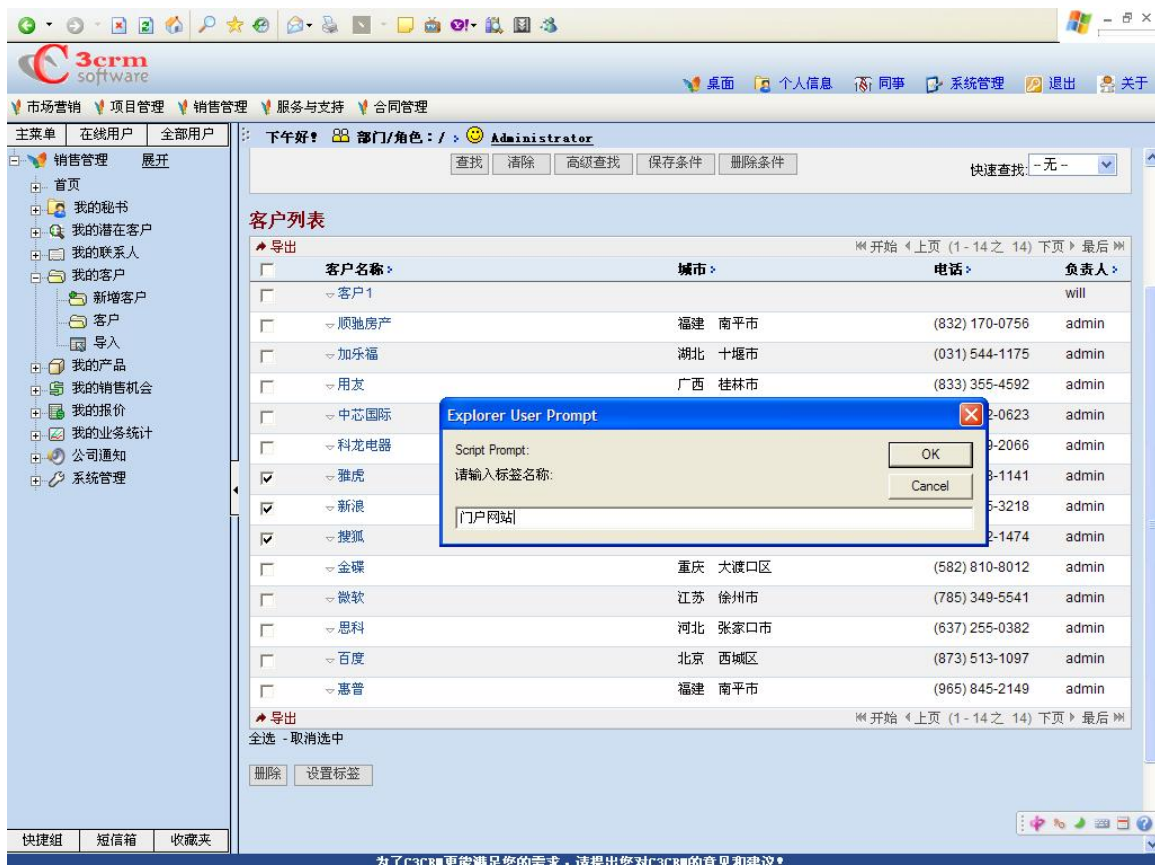
Gmail 和 Delcious 提供 label 和 tag 功能，Gmail 用户可以使用 label 对接收到的 Email 分类，Delcious 用户可以使用 tag 对自己收藏的链接进行分类。基于这两个流行的 Web 应用，C3CRM 系统提供了类似的功能：标签功能，用户可以对数据设置标签，然后在快速查找里选择标签，从而快速找到相应的数据。

操作步骤如下：

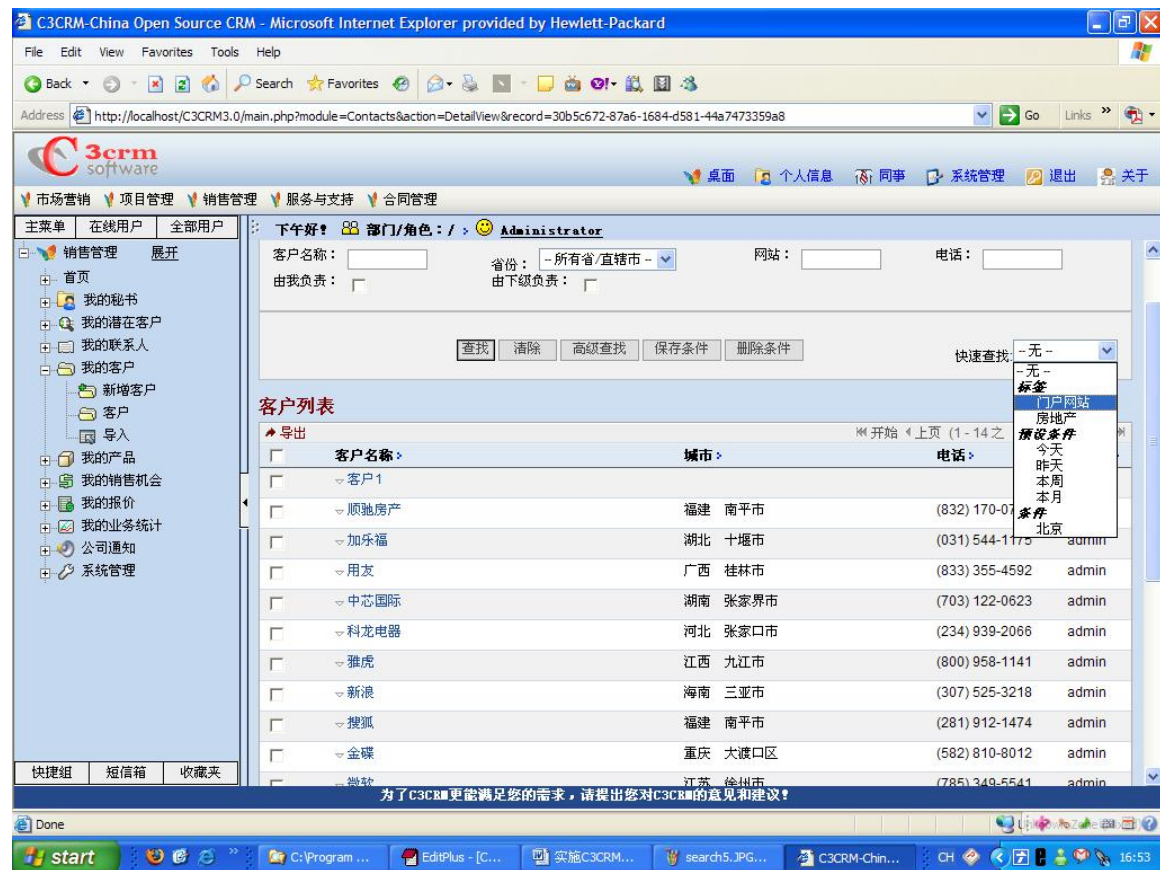
首先在列表中选择某些数据，可以单个，也可以多个。



如图选择了3个客户，然后点击“设置标签”按钮，弹出输入框，输入“门户网站”，点击OK，保存标签。



最后在快速查找下拉框里就可以看到“门户网站”的标签，以后可以通过此标签快速找到相应的数据。



通过保存条件和标签，可以灵活的对客户、联系人等数据进行分类，大大提高工作效率。

本来打算在这篇文章加入如何使用 C3CRM 进行市场营销的内容，后来还是决定单独再写一篇。