

EC CRM

1688商家询盘转化方案



作为店铺的掌舵人

您是否也遇到了这些问题？

- 旺旺窗口一关，客户经常漏跟跟错？
- 客户画像模糊，无法标签化管理？
- 寄样后忘提醒，报价后漏追踪？
- 多店铺数据分散，效率低到离谱？
- 飞单防不住，过程是黑盒，隐形损失难计算？

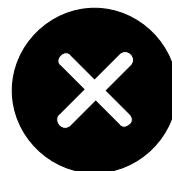


运营数据，您是否能实时掌握？

- 今天有多少咨询？沉淀了多少客户？
- 每个店铺运营沉淀了多少准意向客户？
- 转化率是多少？转化率低是什么原因？
- 每个员工每天新增了多少准意向客户？
- 每个员工销售的每个环节，是否都清楚？
- 员工都很努力，但业绩不好，原因在哪里？



佛系管理：口头了解、顺其自然



表格统计：容易出错、深度数据无法挖掘

用EC，一键解询盘转化、管理问题

统一管理询盘

精细化跟进成交

全流程追踪

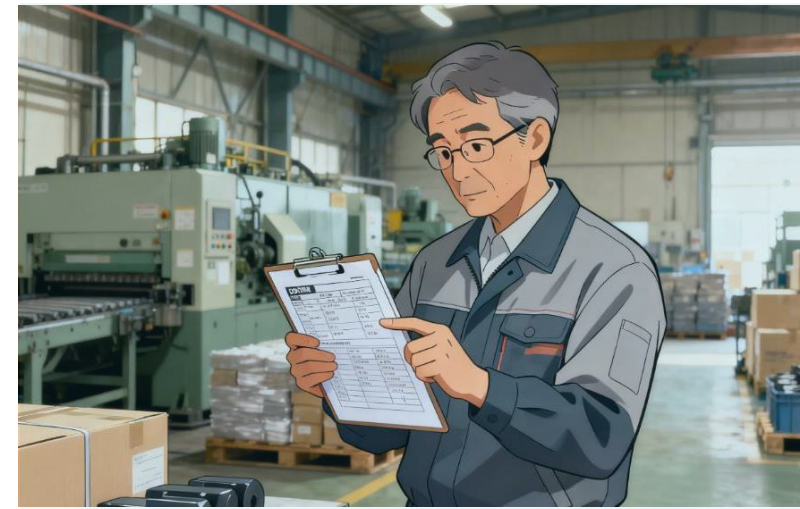
团队业绩管理



1688店铺接待



询盘运营



跟单/运营



管理层

询盘信息第一时间入库，避免后期客户流失



所有询盘，一键入库存档，客户信息、沟通记录永久留存，再也不怕“关闭窗口”，漏单率直降90%

深圳市六度人和科技有限公司

询盘管理配置

返回应用市场郭*

询盘记录

询盘记录

订单管理

店铺管理

全部待入库已入库

搜索旺旺账号或客户名称最近询盘时间不限买家等级不限

未入库高级

深圳市六度人和科技有限公司（郭*）

最新询盘时间2025-10-16 16:24

最新询盘店铺易系1号店郭*

最新询盘旺旺消息标签价格相关功能询问实物真实性好货品

已入库高级

深圳市六度人和科技有限公司（郭*）

最新询盘时间2025-10-16 16:24

最新询盘店铺易系1号店郭*

最新询盘旺旺消息标签价格相关功能询问实物真实性好货品

EC客户标签新发展的客户VIP微信高潜力大客户续费企微

未入库中级

深圳市六度人和科技有限公司（郭*）

最新询盘时间2025-10-16 16:24

最新询盘店铺易系1号店郭*

最新询盘旺旺消息标签价格相关实物真实性

未入库中级

深圳市六度人和科技有限公司（郭*）

最新询盘时间2025-10-16 16:24

最新询盘店铺易系1号店郭*

最新询盘旺旺消息标签价格相关

询盘详情

旺旺账号名称六度人和EC

询盘次数10

买家等级中级

旺旺帐号ID332334

入库状态已入库

EC客户标签新发展的客户VIP微信高潜力大客户续费企微+ 标签

历史询盘记录

2025-10-16 16:24

询盘店铺易系1号店

接待客服易系1号店小二郭*

旺旺消息标签价格相关

2025-10-16 16:24

询盘店铺易系2号店

接待客服易系2号店小二王*

旺旺消息标签价格相关

创建订单

联系旺旺

支持多店铺绑定，统一归集询盘客户，高效管理



支持绑定多个店铺，统一获取对应店铺的询盘客户，效率翻倍，管理更省心

孙浩外网自动化测试数据企业

询盘管理配置

返回应用市场刘三项

询盘记录

订单管理

订单管理

店铺管理

主店铺

易系1号店

• 已绑定

易系2号店

• 已绑定

易系3号店

• 授权中

+

绑定其他新店铺

主店铺

易系1号店

• 已绑定

易系3号店

• 授权中

100+自定义条件

数据隔离

(0条记录) 1/12 < >

按业务流程调整客户阶段，清晰的了解客户的生命周期



20个自定义阶段设定，从询盘、寄样、验样、探厂，到报价、生产、发货、复购，分阶段智能提醒，缩短转化周期，提升交货效率

李先生

合作客户

资料

地址

基本信息

客户全名

旺旺ID

历史采购

微信备注

销售总结

跟进指导

销售平台

销售产品

询盘入库

产生意向

寄样品(样品费)

完成报价(样品确认)

合作客户

售后-复购

1688-A 店铺

1688-B 店铺

合作客户

所有客户

标签	手机	微信	旺旺号	旺旺等级	咨询产品
客户分类	156XXX231	156XXX2321	大于小于	L0买家	半夜咨询产品...
客户来源	151XXX213	181XXX2243	不买不是	L2买家	已浏览未咨询...
客户职务	186XXX2313	186XXX7151	建材李哥	L3国内跨境	你好，我要买...
付款方式	186XXX9912	183XXX1683	买手132	L0买家	你好，我要买...
客户属性	189XXX9841	183XXX7161	金东	L3国内跨境	你好，我要买...
沟通情况	186XXX3455	186XXX3455	1222441	L2买家	你好，我要买...
询价总金额	173XXX8881	183XXX5514	国际物流123	L3国内跨境	你好，我要买...

待办·7

☐ 报价客户3天内跟进提醒

客户： 广州XXXX有限公司

执行人： 张三

时间： 逾期3天

☐ 寄样客户跟进提醒

客户： 深圳XXXX有限公司

执行人： 张三

时间： 2025年8月22日

已完成

☒ 客户大货生产跟进提醒

客户： 深圳XXXX有限公司

执行人： 张三

时间： 2025年8月2日

☒ 意向客户跟进计划提醒

客户： 深圳XXXX有限公司

执行人： 张三

时间： 2025年8月2日

按需配置专属客户视图，提升跟进效率



100+自定义条件可组合出上千种客户视图，业务根据自己的销售习惯，配置自己的客户视图，极大提升筛选/跟进/管理客户的效率；支持多店铺数据隔离，效率翻倍，管理更省心

客户库 订单

+ 创建客户

团队客户

所有客户

我的客户

增值商机

新购商机

实施期

VIP-高活跃

VIP-低活跃

大客户-高活跃

大客户-低活跃

重点客户-低活跃

重点客户-高活跃

1688-A店铺

1688-B店铺

1688-C店铺

1688-D店铺

共享客户

应用中心

更多工具

设置

视图 1688-A店铺

客户全名

查询结果 (78条匹配)

客户全名	工作单位	手机	标签	客户进展	最后跟进记录	备注
陈桂堤			已接通 老板 5-10人 无系统 制造业 点上学员	演示产品	2025-07-21 10:07 客户目前已经演示系统...	
朱容立			已合作 已接通 老板 5人以下 无系统 制造业	合作客户	2025-07-17 18:29 上门系统演示，基本客...	
陈露圆			B(已拜访) 已接通 老板 5-10人 CRM竞品 制造业	演示产品	2025-07-21 10:03 客户7.19已上门拜访，...	
张晓红			已合作 已接通 老板 5-10人 制造业 点上学员	合作客户		
冯流强			已合作 已接通 老板 5人以下 制造业 点上学员	合作客户	2025-07-11 13:54 客户业务的属于沾亲带...	
曾锐坤			已合作 已接通 老板 5人以下 制造业 点上学员	合作客户	2025-07-02 09:31 7.2上门实施完成	
符正光			已合作 已接通 老板 5人以下 制造业 点上学员	合作客户	2025-07-08 16:22 7.8号，上门梳理业务...	
鹏总			已合作 已接通 老板 无系统 制造业 点上学员	合作客户	2025-06-25 17:35 6月24号上门实施培训...	
米雪			已合作 已接通 老板 5人以下 制造业 点上学员	合作客户	2025-06-20 14:49 客户情况：...	
杨大敏			已合作 已接通 老板 5-10人 制造业 点上学员	合作客户	2025-07-04 11:44 7.4号上门实施培训	

更新于 1分钟前

精细化询盘追踪，支持隐藏微信号、手机号，严防飞单、丢单



自询盘数据实时同步，基于工作手机实现手机号脱敏外呼、脱敏加微信、敏感行为管理等，防止员工飞单

客户资产全留存

支持微信号、手机号隐藏
工作微信好友列表全查看
微信聊天记录全储存

01

实时微信沟通风控

员工微信沟通行为记录
实时敏感行为预警
设置敏感词监控

02

客户跟进记录

手机微信跟进记录回传到EC
客户跟进无遗漏

03

数据统计分析

话务、聊天、好友、敏感词统计
自动生成数据报表

04

角色权限管理

对接企业组织架构
自定义角色、配置操作权限

05

员工设备管控

管理员工手机设备
规范销售行为，防止数据泄露

06



AI深度分析全渠道沟通记录，洞察客户需求，精准跟进



AI智能分析，深入洞察客户需求、卡点、意向等，协助销售跟进，加速成交



跟进记录同步，形成完整客户画像

电话、微信等多种沟通内容自动汇总同步，形成完整客户画像

客户画像分析，精细化运营每位客户

结合AI深度分析，精准把握客户需求、客户异议，以及核心卡点，持续提升跟进效率

系统代替人力，步步推进成交转化

智能、批量创建销售任务与计划，用系统替代人工加快销售转化进程

自定义销售任务，提炼最佳销售流程，系统自动提醒



日常工作多且杂，经常会因为跟进不及时，导致客户流失

根据客户进展，自定义设置提醒，及时推动销售跟进客户，让所有客户都得到及时而精准的服务，提升客户成交率

The image is a collage of three digital screens displaying CRM and sales management software.
The left screen, titled '销售计划' (Sales Plan), features a '智能销售计划' (Smart Sales Plan) section with a timeline for the first three days: Day 1 (10:40) for '电话沟通' (Phone Communication), Day 2 (11:12) for '短信加深印象' (SMS to deepen impression), and Day 3 (14:20) for '微信互动' (WeChat interaction), followed by '上门拜访' (Door-to-door visit) on the 3rd day at 15:30. It also includes a '标签' (Tags) section with filters for '华南地区9月' (South China Region 9th), '意向' (Intent), and '门店咨' (Store consultation).
The middle screen, titled '所有客户' (All Customers), displays a list of customers with columns for '标签' (Tags), '手机' (Mobile), '微信' (WeChat), '旺旺号' (Wangwang ID), '旺旺等级' (Wangwang Level), and '咨询产品' (Consultation Product). The list includes entries for '1688-A 店铺', '1688-B 店铺', '合作客户', '报价客户', '寄样客户', and 'A 类大客户'.
The right screen, titled '销售模板' (Sales Template), shows a '公共模板' (Public Template) section with various templates for different sales stages: '维护模板' (Maintenance Template), '转介绍模板' (Referral Template), '初步跟进常用' (Initial follow-up common), '高意向后续跟进' (High intention follow-up), '促单模板' (Promotion Template), '加盟客户服务' (Franchise customer service), and '续费跟进' (Renewal follow-up). It also includes a '模板详情' (Template Details) section with fields for '标题' (Title), '说明' (Description), and '地址' (Address).
The background is a light blue gradient with a subtle pattern of white dots.

制定业绩目标，管理订单，实时掌握和预测团队业绩



制定部门或员工业绩目标，实时查看每个阶段的客户数、订单金额，科学预测业绩完成情况，稳步实现销售目标

设定目标

目标分类

部门目标 员工目标

考核时间

2023

考核类型

订单成交金额

选择部门*

渠道销售;

输入目标

名称	全年目标	第一季度目标			第二季度目标			操作
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	
渠道销售	12000000.00	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	移除

跟踪复盘

目前对象

行业直销一部

考核类型

订单成交金额

2023年度目标

6000000.00 元

第一季度	840000.00	第二季度	1620000.00	第三季度	1855000.00	第四季度	1685000.00
1月	60000.00	4月	435000.00	7月	530000.00	10月	470000.00
2月	210000.00	5月	565000.00	8月	625000.00	11月	495000.00
3月	570000.00	6月	620000.00	9月	700000.00	12月	720000.00

客户阶段

订单详情

PHP集训营

编辑订单

验证客户

确定方案

确定需求

谈判审核

成交

丢单

张星星

跟进人: 张三 | 客户进展: 方案定制

标签

新发展的客户 VIPVIP2 新发展的客户 VIPVIP2 新发展的客户 VIPVIP2

订单资料

产品信息

文件

协作

回款

订单动态

添加回款

配置回款计划

如何查看订单回款数据?

回款期数

3

计划回款合计

¥5300.30

已回款金额

¥3300.00

待回款金额

¥2000.00

回款进度

8%

期数	计划回款日期	计划回款金额	回款进度	类型	全部状态	操作
第1期	2021-2-21	¥500.00	60%	订金	已逾期	添加回款 删除
第2期	2021-2-21	¥500.00	100%	正常回款	已回款	添加回款 删除
第3期	2021-2-21	¥500.00	60%	正常回款	回款中	添加回款 删除

丰富的销售管理工具，让团队协作更高效



日报周报、审批流程、待办等一系列销售管理工具，团队协作更高效，销售管理更便捷

日报周报

张翠雯的日报

2022年08月03日 23:39:36

销售数据

统计时间：2022年08月03日

统计成员：张翠雯

入库客户数	联系客户数	拜访客户数	成交订单量	成交金额
24	162	0	0	0.00
通话时长	通话次数	会话客户数	聊天总量	微信联系次数
34分34秒	170	0	0	0
企业微信联系次数	0			

今日工作总结

一、今日工作事项及结果

1、新客开发170个，1分钟以上的通话有5个，其中1个已邀约，明天上午拜访，还有两个可以继续邀约跟进的。

2、明天上午新客拜访。

①深圳市东龙物流有限公司，对接老板，做直客，需求获客，目前是用企查查查找客户，销售目前是老板在负责，也有在招聘销售。明天上午10点在龙华大浪拜访。

3、库里P0客户110个

二、下一步工作安排，预期达到什么效果

1、明天上午拜访参与一起谈客户，学着做主导谈

2、上个月通话时长1分钟以上的客户做二次精准邀约

三、今日问题

1、对于可以二次邀约的客户不够了解客户的信息，所以会导致邀约不到精准客户

四、需要什么支持或协助

待办通知

+ 添加待办事项，按回车创建

进行中 共1项，0条逾期

召开部门例会

2023年12月13日 10:00

手动标记完成 到点自动标记完成

郑坤 小吴 Alley 小李子

召开部门例会

2023年12月13日 10:00

手动标记完成 到点自动标记完成

郑坤 小吴 Alley 小李子

标记完成

流程审批

发起审批

发起一个新的请假外出申请

查看我处理的审批

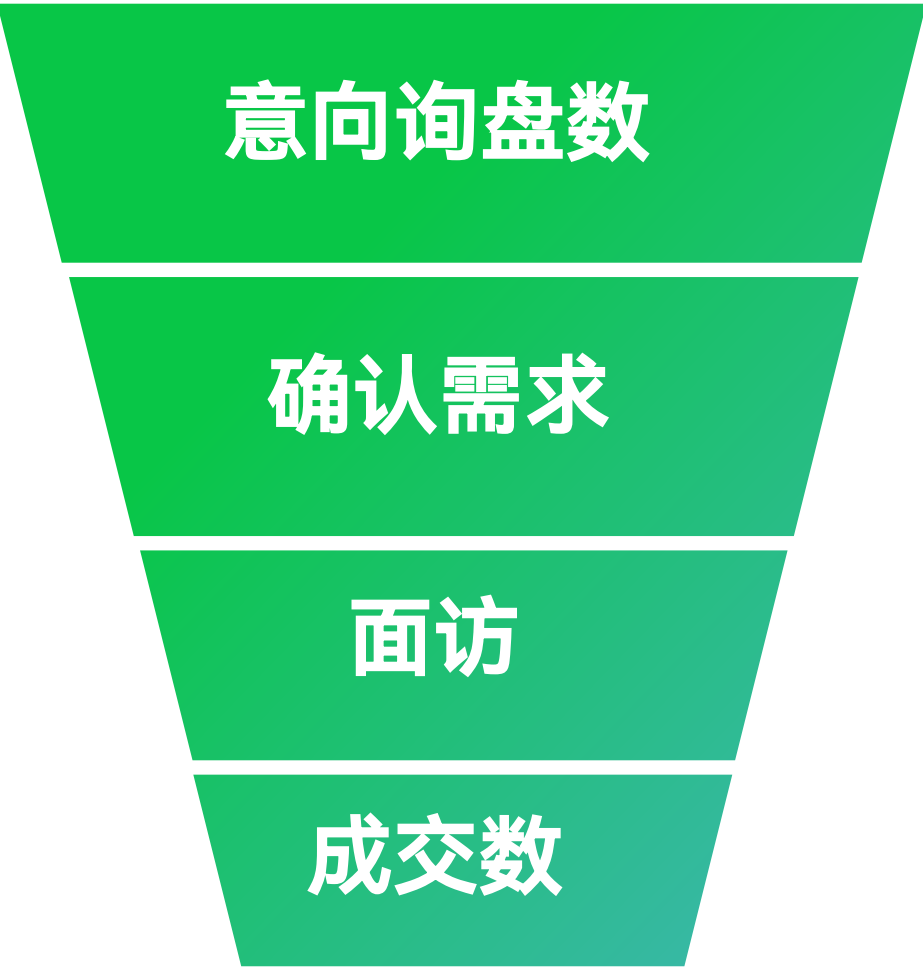
查看其他成员提交给你的审批

智能报表，随时掌握询盘进展，各店铺转化情况一目了然



呈现客户阶段和订单金额，随时随地掌握各店铺业绩情况，预测成交金额走势

订单转化漏斗
(面向销售部门，从跟进到成交转化)



按需配置，公司经营随时掌握



提供强大丰富的自定义看板，帮助企业定制专属仪表盘



粤帝斯用EC，整合多平台询盘，透明化销售过程



广东头部不锈钢制造企业，康师傅、锐森柯、锅圈食汇等知名品牌代工厂。支持实地SGS/BSCI/ISO验厂，30个核心专利，拥有8条生产线，2个科研中心，日产量达到五万多件，出口东南亚、欧美等国家。



核心需求

- 1688询盘信息管理

面临大量的询盘线索，传统客服式跟进低下且易出错，难以快速对客户线索进行精准意向分级，影响后续触达跟进的及时性和转化率。

- 销售过程管理

日常销售动作处于黑盒状态，行为和数据缺乏有效监管，导致绩效管理缺乏可靠依据。同时，员工离职时容易带走客户资源，造成企业客户资产的流失。

- 客户资源再利用

沉淀的客户资源无法有效重复利用，基本留存在表格，微信，导致现有资源无法重复利用，客资无法流转触达。



解决方案

- ✓ CRM精细化管理

所有询盘统计入库到EC CRM，通过标签化管理，对客户来源、跟进阶段、意向产品等进行分类，销售/管理层可以实时调取目标客户。

- ✓ 云雁工作手机

为销售配备云雁，全面留存沟通数据和外勤轨迹记录，有效监人员的工作量和工作质量。员工离职时只需交接手机，保护企业客户资源不丢失。

- ✓ 客资定制化跟进规则

自定义回收策略与二次跟进规则，客户长时间未跟进或未达到预期阶段，客户自动流转 to 公海，让其他同事跟进，提升客户的跟进效率与成交率。

更多标杆1688商家的共同选择



关于EC



六度人和

公司

六度人和是腾讯、用友、中信等多家知名机构投资的国家级高新技术企业，是中国社交化客户关系管理的开创者与引领者。

产品

主营产品EC是一款AI驱动的CRM系统，每天支撑百万级销售谈客户、冲业绩，已助力企服、教育、招商、制造、贸易、金融等多个行业，超过3万家客户实现增长。



发展历程



2013年

发布 EC SCRM
与腾讯QQ互通
开创国内社交化CRM时代



2015年

成为SaaS行业领跑者
随锐、用友、赛富过亿投资



2017年

产品力遥遥领先
完成渠道体系搭建
销售业绩再次翻番



2019年

市占率行业第一
沅源、赛富、腾讯亿元投资
入选36氪新商业引领者



2021年

至临、青蓝过亿资本注入
入选企业服务未来独角兽



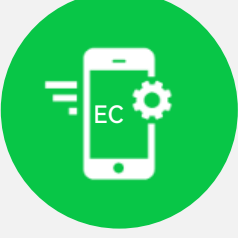
2024年

签约香港科技园
获港府资本支持
加速全球业务布局



2011年

荣获腾讯战略级投资
进军企业级SaaS市场



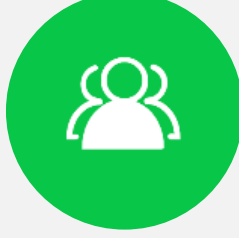
2014年

逐步成为行业头部厂商
并获得用友战略投资



2016年

荣获麦达1.7亿元C轮融资
并设立产业基金
布局SaaS生态



2018年

客户留存远超行业平均水平
荣获工信部“中国中小企业
首选服务商”



2020年

连续两年业绩翻番
成为腾讯云指定方案提供商
荣获行业多项大奖



2023年

中信、狮城亿元级D2轮融资
布局CRM产业上下游生态

技术领先

认证资质

- 专精特新中小企业认定
- 国家高新技术企业认定
- 信息安全等保三级认证
- AAA级企业信用评级
- ISO27701隐私安全管理体系认证
- ISO27001信息安全管理体系认证



行业奖项

- 中国SaaS优秀CRM产品奖
- CRM领域首选品牌
- 36氪企服点评总榜和满意度第一
- 德勤深圳高科技高成长20强
- 真榜·企服准独角兽
- 最具投资价值企业25强
- 腾讯千帆伙伴引领之星
- 艾瑞咨询企业服务奖
- 企业服务创新成长50强
- 中国中小企业首选服务商
-

专利软著

30个
发明专利

115个
商标权

193个
软件著作权



30000+企业认可

企业服务



教育培训



餐饮行业



制造行业



批发零售



金融服务





转化用EC 轻松好业绩

THANK YOU

