挚友AIM影楼客资管理系统

实用操作手册

**一、系统模块功能说明**

1、客资管理

客资录入：当天客资当天录入原则，手机、QQ、微信三者有一重复则为重复客资，不能录入系统。全员均可录入自己提供的客资，同时查看客资成交情况。

客资跟进：客服和门市每次联系客人后，及时添加沟通内容，可对单一客人设置下次提醒跟进时间，客人信息尽量完善，越完善成交可能性才会越大，同时也可避免出现重复客资的情况。

客资状态：每次跟进客人后，注意修改跟进级别，方便统计客人成交流失情况。

2、绩效分析

对所有渠道的推广效果管理，统计每日推广消费数据，分析各渠道不同时段推广效果，辅助推广策略调整。管理层可查看每日推广消费情况，无需每日发布推广数据。

3、活动策划

砍价活动：活动策划人员可发布砍价活动，全员转发分享活动页面，活动页面提交客资直接进入系统中，每个人转发分享获得的客资，在后台均可查看。

档期预售：企业需预留网络拍摄档期，供客人自由选择可拍摄档期，并提交联系方式预约空档期。

幸运抽奖：

套餐咨询：

婚照报价：

4、老客转介

新人祝福：为已拍摄客人制作送祝福页面，生成二维码供新人转发分享，可集赞送礼品推动转发效果，祝福页面可放置优惠活动，诱导意向客人提交咨询。

新人评选：不定期举行最美新娘评选，设置一定的奖品，邀请已拍摄新人参加评选，引发朋友点赞，宣传品牌信息引爆口碑效益。

**二、登录客资管理系统**

员工登录：所有员工帐号统一登录地址（<http://ce.aimcx.com/kf>），员工登录自己帐号后，依职位和部门权限不同，所使用的后台功能有所不同。

客人登录：所有录入客人统一登录地址（<http://ce.aimcx.com/login.html>），客人默认帐号和密码是对应添加的手机号、QQ或微信。客人登录后台可查看自己的跟进级别（如定单、选片、取件等），同时客人也可提交客资，客资自动分配给服务的客服。

**三、系统基础信息设置**

1、设置企业架构

企业信息设置：设置企业的基础信息，所有项目均应填写完整。

部门设置：依企业自身情况勾选预设的部门。

职位设置：依企业自身情况勾选预设的员工职位。

渠道设置：依企业自身情况勾选预设的推广渠道。

沟通设置：依企业自身情况勾选预设的沟通工具。

2、添加企业员工帐号

添加全体员工帐号（如客服、门市、摄影、化妆、数码、选片等），不同员工权限所能使用的功能不同，请认真分配员工部门、职位和权限。客服和门市可跟进管理客资，其他员工只可提交客资信息及自身权限所有功能。

**四、员工登录使用流程**

1、抓客专员使用

客资录入：第一时间录入当天最新的客资信息，同时可指定跟进客服或不指定客服。

2、客服、门市使用

客资录入：自己手上的客资要第一时间录入系统。

客资跟进：每次联系客人情况录入，可设置下次联系时间并提醒。

2、推广人员使用

添加日常推广消费数据，分析推广效果。

3、普通人员使用

提交客资，查看客资是否成交。

**五、系统其他模块**

歌曲管理：活动页面、新人祝福和新人评选页面，可选择指定的背景音乐，歌曲可用些功能上传，上传歌曲可供系统统一调用。

**六、定制需求开发**

欢迎各使用人员提交不同的需求，我们将会酌情安排定制开发，不断完善客资系统，做婚纱摄影行业最专业、最好用的客资管理系统。