

CRM 客戶關係管理

企業數位轉型：標準模組操作與實務教學指引

艾創點數位股份有限公司 | ideaXpress

CRM 系統核心特色

打破資訊孤島，落實「商機、報價、訂單一條龍整合」之現代化業務營運架構。

高效招商的核心系統特色



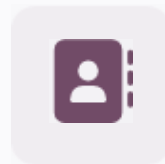
多管道商機追蹤

全面收納整合線上表單、電話洽詢、展覽說明會與現場窗口，潛在案源不漏單。



雙向報價連動

由 CRM 漏斗一鍵生成對應報價單，資料自動同步帶入，避免人工重複操作與失誤。



全方位聯絡人

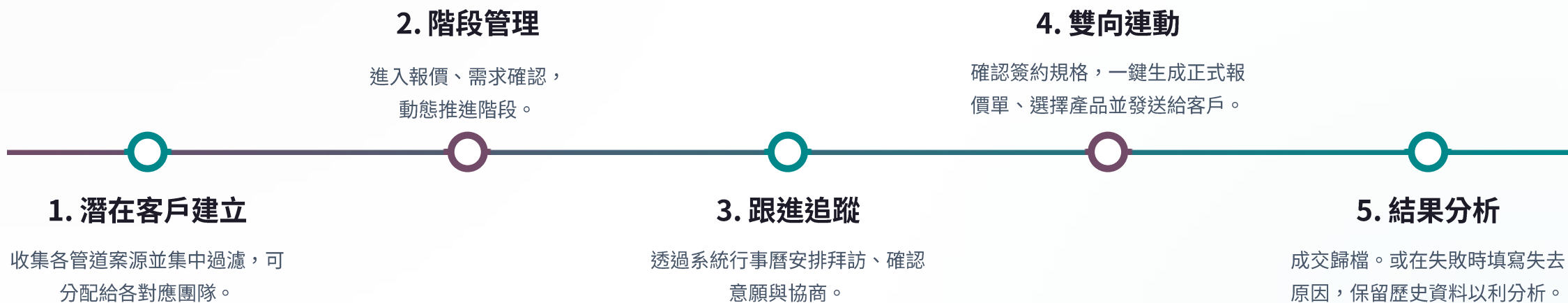
樹狀結構管理客戶通訊錄，完美對應一個組織下多個地址、分支機構與多名聯絡人。



智慧活動安排

隨時在商機上指派通話、會議或信件任務，勾稽個人與團隊行事曆，業務跟進行蹤不聚焦

標準商機全生命週期管理流程



系統實際畫面操作指南

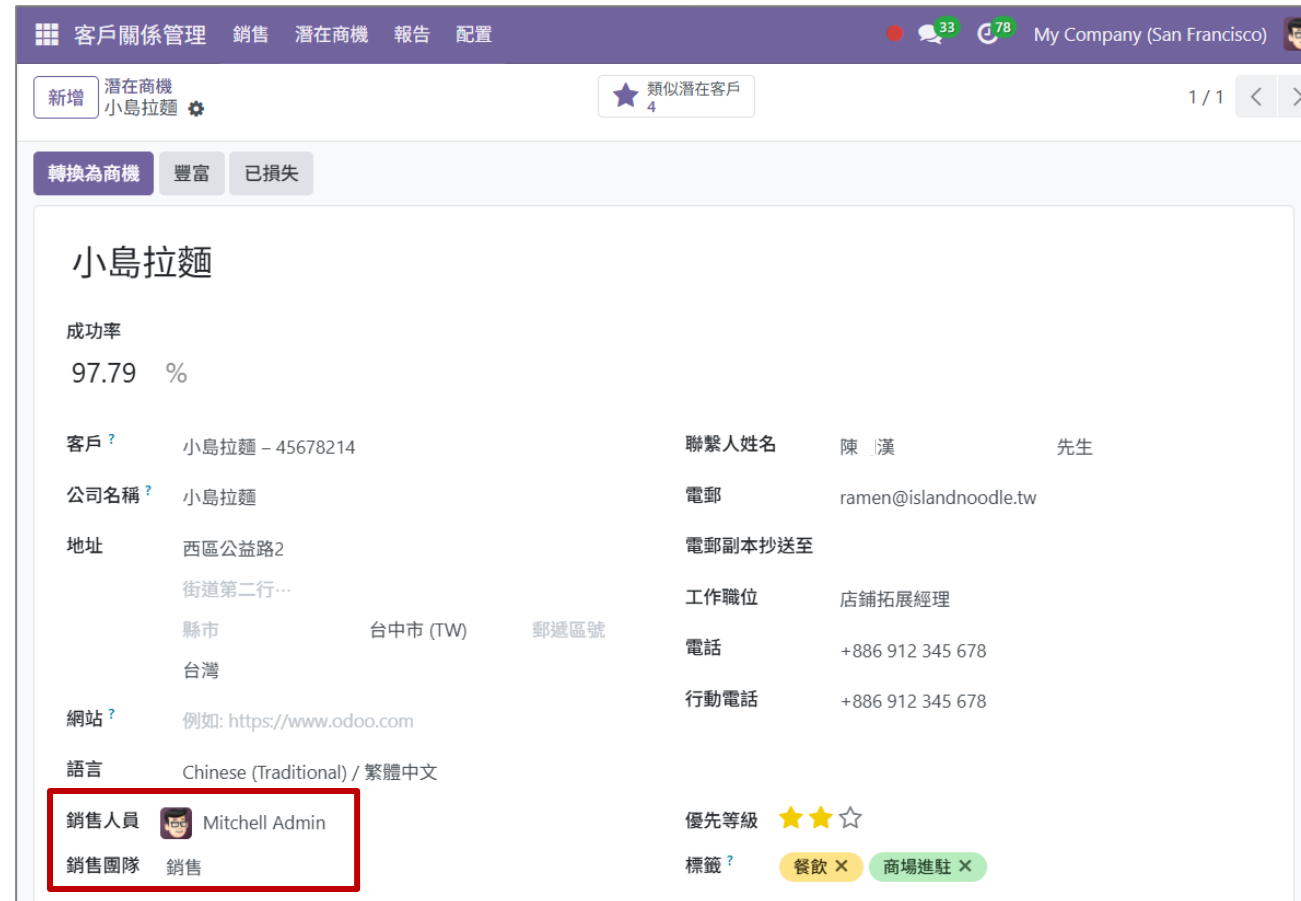
全新介面與業務流程看板，帶您一步步完成從建單到簽約的一條龍操作。

新增與指派潛在商機 (Leads)

+ 進入模組並點擊「新增」於 CRM 主畫面的導覽列左上方點擊「新增 (New)」按鈕，快速開啟空白商機卡片。

👤 指派團隊與業務負責人 指定此案源之銷售團隊（如：活動招商團隊、商圈招商團隊），並精準指派對應業務員。

👉 多管道來源紀錄與標籤 於表單中輸入推廣活動、媒介（如官網、線下展覽）與來源，分類貼上「餐飲」、「零售」等自定義標籤，利於數據追蹤。



看板視角與階段拖拉管理

視覺化直觀推進行程


Odoo 19 CRM 系統核心功能在於業務看板


各銷售/業務團隊有自己的商機，不會資訊混淆，且有專屬流程看板管理

卡片拖拉：用滑鼠點擊商機卡片，向右拖曳即可流暢更換階段，各欄位的預估招商收益亦會即時重新加總。點擊卡片「時鐘」即可直接設定跟進活動提醒，連結行事曆不遺漏。

The image displays two screenshots of the Odoo 19 CRM interface. The top screenshot shows a dashboard for three sales teams: '市集招商團隊' (Market Recruitment Team), '活動招商團隊' (Event Recruitment Team), and '商圈招商團隊' (District Recruitment Team). Each team has a '商機漏斗' (Opportunity Funnel) chart showing potential revenue over time (5-11 5月, 12-18 5月, 19-25 5月, 26 5月-1 6月). The '商圈招商團隊' dashboard is highlighted with a red box, showing a value of '5 打開商機' and 'NT\$ 1,250,000'. The bottom screenshot shows a detailed pipeline view for the '商圈招商團隊' with a search filter '商圈招商團隊'. The pipeline stages are: '新潛在客戶(廠商申請)' (0), '廠商評估(初審)' (800k), '初審結果通知' (450k), and '正式簽約及繳費' (520k). Below the pipeline, there are cards for various business opportunities, including '零售業(範本)', '餐飲(範本)', '小島拉麵' (NT\$ 500,000), '良味手作便當' (NT\$ 450,000), '喵星選物' (NT\$ 300,000), and '木子文創選品' (NT\$ 520,000). Each card includes a rating, a location tag, and a '採' (Track) button.

商機、報價、訂單一條龍整合

 **一鍵點擊「新報價單」** 當案件進入成熟簽約階段，於商機卡片左上方直接點選「新報價單」按鈕，減少重工。

 **通訊錄與資訊自動同步** 系統將自動承接原商機資訊，帶入客戶名稱、電子郵件、聯絡地址與業務，不需手動重複輸入。

配置明細、確認轉銷售訂單 選擇進駐項目、押金與首期租金，確認後卡片會自動在 CRM 被系統標記為「成交」，直接流暢串接後續財會發票流程。



客戶關係管理 銷售 潛在商機 報告 配置

新增 商機漏斗 小島拉麵

無面試 報價單 0 類似潛在客戶 3 5 / 6

新增報價單 已損失

初審結果通知 5天、17小時和3分鐘

正式簽約及繳費 1分鐘

已正式進駐 審核未通過 封存

小島拉麵

預期收入
NT\$ 500,000 + NT\$ 0 每年

客戶? 小島拉麵

電郵 ramen@islandnoodle.tw

電話 +886 912 345 678

內部備註 額外資訊

客戶關係管理 銷售 潛在商機 報告 配置

+ 新增 商機漏斗 / 小島拉麵 S00270

專案 1 任務 1 已記錄 0小時 送貨 1

1 / 1

建立發票 通過信件發送 預覽 取消

報價 報價單送出 銷售訂單

S00270

客戶 小島拉麵 西區公益路200號 TCC 台灣 - 45678214

報價日期? 2025年06月18日 11時57分30秒

價格表? 預設 TWD 價目表 (TWD)

付款條件 30天

發票地址 小島拉麵

收貨地址 小島拉麵

報價單範本 商團進駐報價單

訂單明細 其他資訊 客戶簽名

商品	說明	數量	已送貨	已開立發票	計量單位	包裝數量	包裝	單價	稅項
::	履約保證金 履約保證金 合約保證金 (租金兩個月)	1.00	0.00	0.00	小時			40,000.00	
::	首期租金	1.00	0.00	0.00	小時			20,000.00	
::	裝修押金 將於裝修驗收後退還	1.00	0.00	0.00	件			10,000.00	

當正式簽約階段時，可新增報價單，並與專案任務進行勾稽

