



# 长远电脑

Longsky Computer Technology Co.

地址：广州市广园东路百瑞大厦七楼（金贵加油站对面）

电话：020-37367845 37364599 37367241

网址：<http://www.longsky.com>

电邮：[longsky@pub.guangzhou.gd.cn](mailto:longsky@pub.guangzhou.gd.cn)

# 《长远汽车营销管理系统》顾客手册

尊敬顾客们：

一方面非常感谢贵公司使用【长远汽车营销管理系统】。本系统支持在 MICROSOFT WINDOWS 9X/NT//XP/等各个版本下使用，网络版支持 MICROSOFT WINDOWS NT4.0//。

★在协助系统中提及操作统一阐明：

1. 系统主菜单各项菜单前均有一加下划线英文字母。顾客只须按住键盘上“Alt” 键，再按相应英文字母即可激活该项菜单子菜单（下拉菜单），再按相应数字键即可进入相应功能窗口。
2. 系统中大某些按钮前也有一种带下划线英文字母，在当前激活窗口下，按住键盘上“Alt” 键，再按相应字母则与用鼠标单击具相似作用。

## 登录系统

运营程序后显示欢迎画面，此时正在与数据库建立连接，如果连接失败会显示错误窗口，可运营 SQLSETUP.EXE 设立对的数据库信息。选取操作员，输入口令，通过验证后显示系统主窗口。





## 功能说明

### 追踪提示:

登录后自动弹出窗口，提示今日需追踪客户、过期未追踪客户，详细参看如下【A7 追踪提示】。

### A 客户管理

客户涉及已购车客户和未购车潜在客户。当客户来电或上门参观征询，对有关资料进行登记，记录客户资料、报价、意向和需求状况，以及对客户追踪记录。通过完善客户管理可及时跟进有购车意向潜在客户，减少客户流失。

#### A1. 来访登记

**用途:** 记录来访客户联系资料、来访日、意向、需求等信息。

#### 重要功能键:

**新增:** 新增客户来访记录。输入登记日期、需求内容等，选取客户、来访日等项目，完毕后按【拟定】。

如果是新客户，会弹出一种窗口，输入客户联系方式等资料。

**修改:** 修改客户来访记录。

**查询:** 按各种条件查找来访记录。

**删除：**删除选定来访记录。

经【审核】过来访记录不可以删除。

**追踪记录：**显示对该条来访记录追踪解决，可直接增长修改追踪记录。

**阐明：**【A1 来访登记】、【A2 客户追踪】、【A3 主管审核】是有关联三个环节，先登记客户来访，再进行追踪解决，销售主管审核来访和追踪记录，批示意见。



图 1

## A2.客户追踪

**用途：**提示哪些客户需要追踪，记录客户追踪解决。

**重要功能键：**

**拟定：**按所选取查询类型和其他条件提取客户资料。

**追踪：**对当前客户新增追踪记录。选取行动方式，输入需求内容、行动内容等项目，可再设定下次联系日期，完毕后按【拟定】。

**打印：**打印客户清单、信封标签、感谢信等。

**追踪查询：**查找追踪记录，并可添加、修改、删除。

**整批追踪：**整批客户追踪记录。

**发送短信：**对需要追踪客户群发短信（必须开通短信功能）。

**查询类型：**依照不同条件提取客户资料，默认是取到联系日期客户，还可以查询多少天未联系过客户、客户生日、按提车日期查询客户等，使用“筛选条件”还可以增长车型、地区等过滤条件，下面列表会显示该项客户来访和追踪记录。

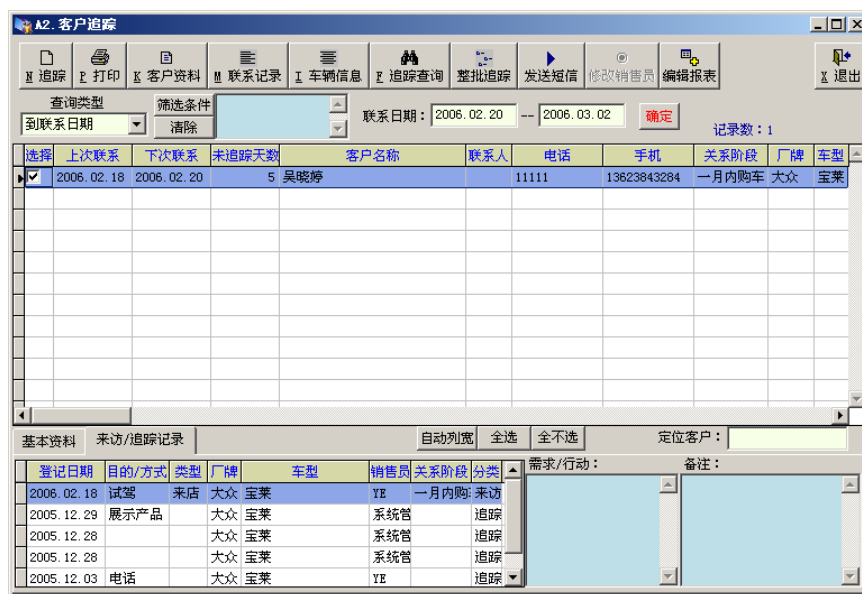


图 1

### A3.主管审核

**用途：**销售主管客户来访和销售员追踪记录进行审核，批示意见。

**重要功能键：**

**审核：**审核来访和追踪记录，输入解决意见。

**弃审：**将该记录重置为未审核状态。

**查询：**查找来访和追踪记录。

**客户及销售员：**(图 2)对客户及所属销售员管理，便于销售员调职、离职时重新分派负责跟进销售员。

**修改：**修改潜在客户所属销售员，可对单个客户修改和对查询成果整批修改。

**查询：**可以通过客户号、名称和联系人姓名查找潜在客户。

**阐明：**当修改操作员部门时，其负责跟进潜在客户将会自动变化所属部门到新部门，如需保持这某些客户在原部门，可在修改操作员部门之前变化负责跟进销售员。

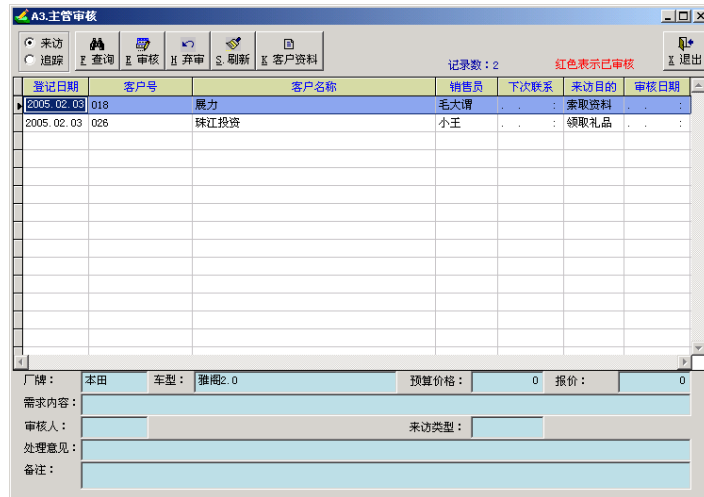


图 1



图 2

## A4.销售预测

**用途:** 依照客户资料中预测购车日期预测将来销售，可记录将来销售车型和数量，以便及时向供应商采购车辆。

**重要功能键:**

**查询:** 可以通过预测购车日期、关系阶段、厂牌、车型等条件进行查询。

**记录:** 对查询成果预测销售数量进行记录。

**阐明:** 要对将来销售进行预测，必要在【A1 客户信息】输入客户“预测日期”（即预测购车日期）和意向厂牌和车型。查询成果中“时段”为预测购车日期与当前日期相差周数。



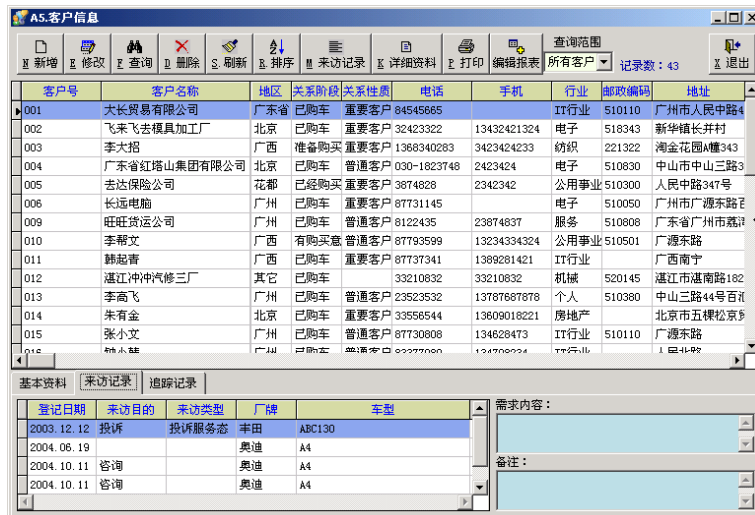


图 1

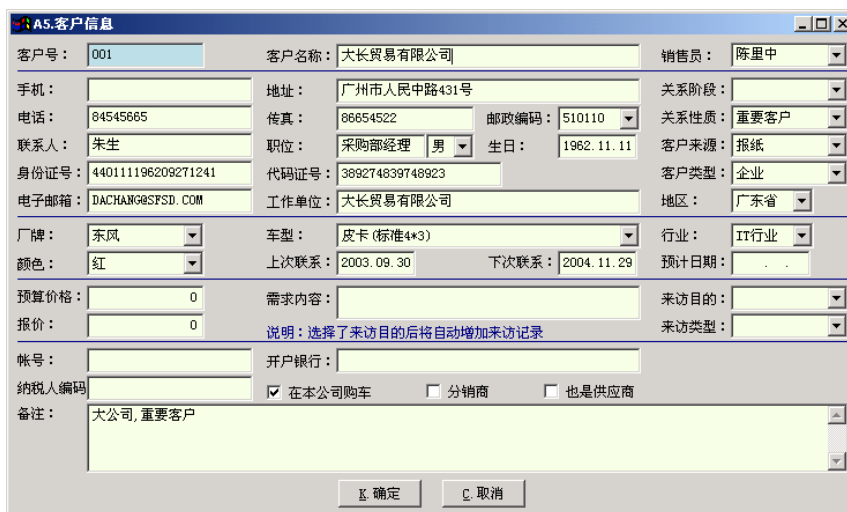


图 2

## A6.车主俱乐部

**用途:** 记录会员活动、积分等资料, 建议使用【长远汽配汽修管理系统】中会员管理。

## A7.追踪提示

**用途:** 提示销售员当天自己需要跟进及过期未联系客户, 销售主管及有权限操作员, 可看到所有销售员待追踪客户状况。登录时会自动弹出, 也可通过主屏幕【追踪提示】按钮进入。

**到期追踪:** 今日到期追踪客户。

**过期未追踪:** 超过了应联系日期, 仍未追踪客户。

**将要追踪:** 明天之后应追踪客户。

**客户生日:** 当天生日客户。

**提车过期未回访:** 【H2 系统设立】提车后 X 天后回访。

**其他提示:**【C4 车辆资料】/【提示】可设立车辆提示,

【明细】显示客户明细, 可通过【联系记录】输入追踪状况。

**阐明:** 到期/过期/将要追踪日期, 是依照【A5 客户信息】中下次联系日期项得出, 如不需要提示, 将该项清空即可。

销售员	提醒类别	数量
	客户生日	
小王	到期追踪	
	过期未追踪	12
	将要追踪	
	客户生日	
	提车过期未回访	2
张小帮	到期追踪	
	过期未追踪	8
	将要追踪	
	客户生日	
LCS	合计	1
YE	合计	3
陈里中	合计	2
毛大谓	合计	3
吴广德	合计	2
吴海城	合计	1
系统管理员	合计	1
小陈	合计	1
小王	合计	14
张小帮	合计	8
合计	保养	1
合计	过期未追踪	33
合计	提车过期未回访	2

## A8.满意度调查

**用途:** 提车后满意度调查。进入后自动按提车日期列出到期回访客户。调查项目和满意度选项在【属性定义】中设定

【满意度】: 记录该车辆满意度调查成果。

【查询】: 查询满意度调查记录, 可【生成报告】, 有三种不同报告。

## B 订货管理

【B1 客户订货】是客户向我司订车, 用于客户所需车辆我司没有现货和期货, 或不能拟定详细车辆状况, 或称为预售。【B2 车辆采购合同】是向厂商采购车辆, 属于进货。【B3 同行报价】记录同行库存和售价, 【B4 供应商定义】记录供应商有关资料。

### B1.客户订货

**用途：**记录客户订购车辆订单内容，涉及订单号、客户名称、订货日期、汽车品牌、车型、报价、数量和所交订金。

有两种状况需要使用此功能：

1. 没有现货也没有期货。先到【G2 收付款管理】收取订金，然后到【B2 车辆采购合同】/【明细】/【合并订单】。
2. 不能详细拟定销售哪一台车。后来可在【C2 车辆销售】/【销售】/【提取订单】，系统自动提取与当前车辆型号、颜色相符订单，选取或输入订单号后【拟定】，提取该订单资料，涉及订金、购车客户等资料，该订单必要已付订金后才干提取。

**重要功能键：**

**新增：**(见下图 2)新建一张客户订单，输入订单号、订货日期、数量、报价、订金，选取客户、车型、车身颜色，按【拟定】保存。

**修改：**修改客户订货订单，交纳订金后不能再修改和删除。

**查询：**查找订单。

**删除：**删除选定订单。

**订车单：**打印客户订车单(见下图 3)。

**退订：**客户退订，记录退订因素。可在【C6 退货】查询退订记录。

**客户资料：**订车客户详细资料。

**记录：**记录查询到客户订货状况。

**阐明：**录入客户订单后，如有订金则到【G2 收付款管理】收取订金，然后到【B2 车辆采购合同】【明细】内【合并订单】，将客户订单合并到采购合同中。



图 1

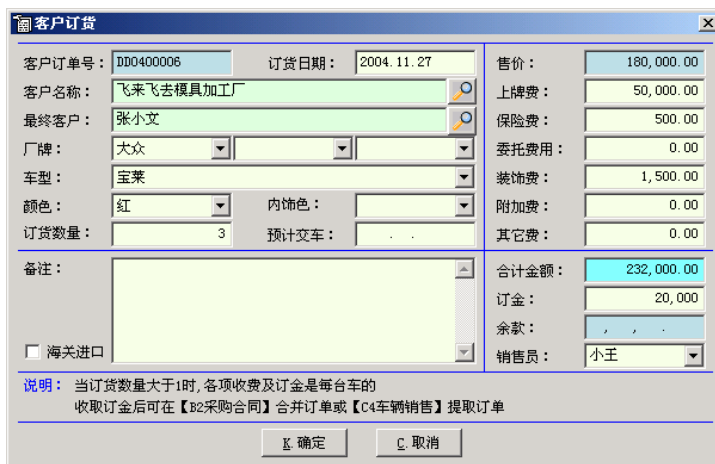


图 2

广州市长远电脑公司  
客户订车单

订单编号: DD0300001

客户姓名	大长贸易有限公司			签订日期	2005.02.04
固定电话号码	84545665			手机号码	
联系地址	广州市人民中路431号			身份证号	440111196209271241
型号	奔驰-S320				
数量	2	颜色	墨绿	预计交车	2003.08.08
委托费用	0.00	上牌费	0.00	保险费	0.00
装饰费	0.00	附加费	0.00	其它费	0.00
净车价(人民币)	RMB ¥ 600,000.00 (大写) 陆拾万元整				
总金额(人民币)	RMB ¥ 600,000.00 (大写) 陆拾万元整				
订金(人民币)	RMB ¥ 50,000.00 (大写) 伍万元整				
余款(人民币)	RMB ¥ 550,000.00 (大写) 伍拾伍万元整				
销售顾问(签名)		客户(签名)			
销售经理(签名)					

图 3

B2.车辆采购合同

用途: 管理跟供应商采购车辆合同。上面列表为合同昂首信息, 采购车辆清单在下面列表中显示, 在

【明细】中添加修改采购车辆。

**重要功能键：**

**新增：** (见下图 2)新建一张采购合同，输入合同号、订货日期，选取供应商，按【拟定】保存。

**修改：** 修改采购合同。

**查询：** 查找采购合同。

**删除：** 删除选定购车合同。

**明细：** (见下图 3)车辆采购合同车辆清单。

--**新增：** 增长采购车辆，选取车型、颜色，输入数量，按【拟定】保存。如果要对进货价进行管理，并且每台车进价也许不同样时，可逐台车输入。

--**修改：** 修改采购车辆。

--**删除：** 删除采购车辆。

--**合并订单：** (见下图 4)将客户订单合并到供应商采购合同中，进入此功能后弹出一种窗口，上部为将要合并供应商合同号、订货日期和供应商名称，默以为当前合同，可修改合同号和供应商，中间是本次合并到此合同客户订单，下面是未合并客户订单。在未合并客户订单中选取一种，然后按【客户订单-->供应商合同】，此订单会跳到上面列表中，如要取消合并，可在上面列表中选取一种订单，按【取消合并】即可，完毕后按【拟定】保存，或【取消】不保存本次合并。

**确认合同：** 确认采购合同。合同内车辆将预入库，并标记为“订货未到”，合同确认后不能再修改采购车辆。

**还原：** 将已确认合同还原为未确认状态，可进行修改或删除，采购合同中有车辆入库或销售后不能还原。

**打印：** 打印采购合同车辆明细清单，分为各种格式。

**阐明：** 在【明细】/【新增】为自订货，当有客户订车是向同一种供应商进货时，可合并到同一种采购合同中，相似型号车辆数量会累加。确认合同后可进行期货销售。

B2.车辆采购合同

记录数: 24

采购合同号	供应商名称	订货日期	已确认	确认日期	业务类别	经手人	订车数	到货数	未到货数
HT001	三菱商社	2003.06.24	☑	2003.06.24		小陈	30	30	0.00
HT002	德国奔驰汽车国际有限公司	2003.06.24	☑	2003.06.24		小张	21	21	0.00
HT003	德国奔驰汽车国际有限公司	2003.06.24	☑	2003.06.24		小张	2	2	0.00
HT004	德国奥迪国际集团	2003.06.24	☑	2003.06.26		小张	9	9	0.00
HT005	湛江冲中汽修三厂	2003.06.26	☑	2003.06.26		小张	15	15	0.00
HT006	丰田株式会社	2003.07.03	☑	2003.07.03		小张	2	2	0.00
HT007	德国奥迪国际集团	2003.07.03	☑	2003.07.12		小张	4	4	0.00
HT009	中亚奥迪汽车贸易有限公司	2003.07.12	☑	2003.07.12		小张	3	3	0.00
HT010	湛江冲中汽修三厂	2003.07.15	☑	2003.07.15		小张	1	1	0.00
HT011	德国奥迪国际集团	2003.07.30	☑	2003.07.30		小张	12	12	0.00
HT012	德国奔驰汽车国际有限公司	2003.08.01	☑	2003.08.01		小张	4	4	0.00

供方合同号: 支付日期: 2004.03.05 预计发运: 发运日期:

备注:

厂牌	车型	颜色	订货数量	币种	进货金额	人民币进价	币种
奥迪	A6	桔黄	10		0.00	0.00	
奥迪	A8	墨绿	10	EUR	300000.00	0.00	
日产	阳光	桔黄	10		0.00	0.00	

红色为已确认未到货

图 1

供应商合同编辑

采购合同号: HT001

供应商名称: 三菱商社

订货日期: 2003.06.24 装货口岸: 德国

业务类别: 到货口岸: 广州

经手人: 小陈 交货地:

付款方式: 挂帐 预计发运:

供方合同号: 发运日期:

支付日期: 2004.03.05 00:00

备注:

确定 取消

图 2

B2.车辆采购合同

供应商合同明细—采购合同号HT023

币种: 海: 0.00 颜色代码: 0.00

内饰色: 许: 0.00

厂牌	车型	颜色	颜色代码	订货数量	币种	人民币进价	进货金额	杂费
东风	皮卡(标准4*3)	黑		4	RMB	0.00	145,000.00	0.00
东风	皮卡(高级4*4)						160,000.00	0.00
奔驰	S320						0.00	0.00

客户订单号: 合计: 12 0 RMB 1,220,000.00 0.00

图 3



图 4

### B3.同行报价

**用途:** 记录由同行提供库存和报价状况，以便必要时可从同行进货。

**重要功能键:**

**添加:** (见下图 2)录入同行库存和报价，“现货数量颜色”栏可采用如“黑 3/白 2/绿 2”格式输入，“不报价”表达不对外报价，只作为内部参照，完毕后按【拟定】。

**修改:** 修改同行库存和报价。

**删除:** 删除所选同行报价。

**打印:** 打印同行报价单。

**阐明:** 可在【H2 系统设立】设定保存日期，系统自动删除过期资料，如设为 0 则不自动删除。

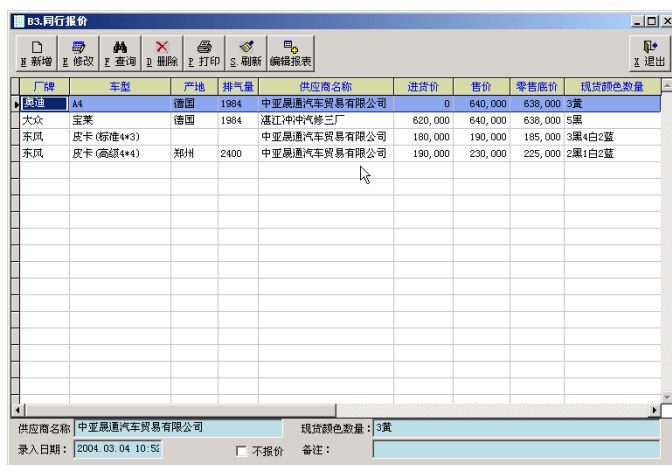


图 1

图 2

#### B4. 供应商定义

**用途：** 车辆供应商设定。

**重要功能键：**

**添加 (见下图 2)** 新增一种供应商，输入各项资料，“也是客户”表达该供应商同步也是客户，完毕后按【拟定】。

**--也是客户：** 既是供应商也是客户，查询客户时也能查到该供应商。

**修改：** 修改供应商资料。

**删除：** 删除所选供应商，有往来帐目供应商不能删除。

供应商号	供应商名称	地区	地址	联系人	类型
G10300001	本田株式会社	日本	日本广岛	小龟太郎	供应商
G10300002	红旗汽车有限公司		北京市朝阳门348号	朱小丙	厂家
G10300003	本田汽车工业公司		日本横滨	小田藤子	
G10300004	德国奥迪国际集团公司	北京	德国法兰克福	MR. SMITH	供应商
G10300005	三菱商社	从化	AAA	杨和尚	厂家
G10300006	中业通汽车贸易有限公司		中山市三乡	韩大洪	
G10300007	德国奔驰汽车国际有限公司		德国法兰克福	李大夫	
G10300008	上海通用汽车公司		上海三环镇	朱投丁	
012	湛江冲汽修三厂	从化		李高招	

电话：8274838      传真：388-823478      邮政编码：510110  
 手机：      开户银行1： 中国人民银行      帐号： 62-8210823-2346  
 电子邮箱：DKT8@9UI.COM      开户银行2： 工商银行      帐号： 62-82110802-2847  
 备注： sdfs

图 1

供应商资料编辑

供应商号: GY0300001

供应商名称: 中田株式会社

电话: 8274838 传真: 388-823478

联系人: 小龟太郎 类型: 供应商

手机: 地区: 日本

电子邮箱: DKJTB@GUI.COM 邮政编码: 510110

地址: 日本广岛

开户银行1: 中国人民银行

帐号: 62-8210823-2348

开户银行2: 工商银行

帐号: 62-82110802-2847

备注: sdfsa

也是客户

确定 取消

图 2

## B5.媒体与广告

**用途:** 记录媒体资料和广告投放。

**重要功能键:**

**广告投放:** 在有关媒体上投放广告记录。【文档位置】可将照片等文献存储途径保存在备注栏中，并可添加阐明。

B5.媒体与广告

新增 修改 备注 查询 删除 打印 刷新 广告投放 退出

客户号	客户名称	地区
038	广州电视台	
039	南方都市报	

地址: [ ]

电话: [ ]

手机: [ ] 传真: [ ]

联系人: [ ] 性别: 男 邮政编码: [ ]

电子邮箱: [ ] 行业: [ ]

客户来源: [ ] 关系性质: [ ]

销售员: 毛大谭 登记日期: 2004.12.10 14:38

备注: 19:00-20:00 30次 2000元/5分钟

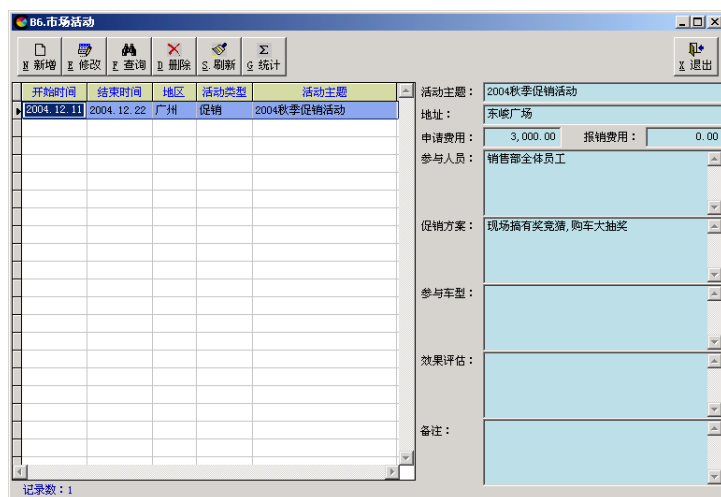
记录数: 2

## B6.市场活动

**用途:** 现场促销等市场活动记录。

**重要功能键:**

**新增:** 输入市场活动资料。



## C 车辆管理

对车辆寻常管理，是系统中最惯用某些。涉及车辆到货入库、调节存储地点、资料查询、销售、客户提车、退货、仓库出入帐，【C4 车辆资料】可查看及修改车辆详细资料，涉及精品加装、保险等。

### C1.车辆入库

**用途：**车辆到货入库。系统自动列出订货未到车辆。

**重要功能键：**

**查询：**查找车辆。

**入库：**(见下图 2)选取订货未到车辆进行入库解决，必要输入底盘号等信息。车辆状态变为“到货待售”或“到货已售”。如果新车要进行检测，可选取车辆状态为“检测中”。

**还原：**将已入库车辆还原为“订货未到”状态。

**取消合同：**单个取消该台车辆采购合同，【B2 车辆采购合同】自动作相应修改。

**新增：**新增一辆入库车辆，没有采购合同使用此功能，“调拨进仓”表达该车辆是从其他分公司调拨过来。

**--存盘继续：**保存当前车辆，继续输入下一辆。

**--存盘退出：**保存当前车辆，返回入库窗口。

**删除：**删除使用【新增】录入车辆。

**打印：**打印车辆入库单和验车单。

**检测 OK：**如果在合同车辆到货时车辆状态选取了“检测中”，当车辆完毕并通过了检测后可执行此操作，将车辆状态改为“到货待售”。

**修改：**修改车辆采购合同号、型号和颜色，销售后不能修改，用于修正车辆到货时跟采购合同不同样状况

，也可在某个采购合同中添加一台车，【B2 车辆采购合同】自动作相应修改。

**阐明：** 入库分为两种：

- 1.没有供应商采购合同，点击【新增】，输入车辆资料。此类入库在未销售前可以【删除】。如果是调拨入仓需输入调入地。
- 2.有供应商采购合同，选取订货未到车辆点【入库】，输入资料后【拟定】。此类入库可以使用【还原】取消入库和【取消合同】以取消某辆车采购合同。如果要取消整个采购合同，则合同内所有车辆必要未入库且未销售，然后在【B2 车辆采购合同】内点击【还原】，再【删除】采购合同。

自编号	采购合同号	厂牌	车型	颜色	仓位	入库日期	入库经手	车辆状态	选择
HT016		东风	皮卡(高级4x4)	灰				订货未到	<input type="checkbox"/>
HT016		东风	皮卡(高级4x4)	灰				订货未到	<input type="checkbox"/>
HT023		奔驰	S320	黑				未到已售	<input type="checkbox"/>
HT023		东风	皮卡(标准4x3)	黑				订货未到	<input type="checkbox"/>
HT023		东风	皮卡(标准4x3)	黑				订货未到	<input type="checkbox"/>
HT023		东风	皮卡(高级4x4)	桔黄				订货未到	<input type="checkbox"/>

图 1

入库日期: 2005.02.04 14:14      仓位: 天河仓库

入库单号:      入库发票号:      发动机号:      合格证号:      生产日期:      车辆状态: 到货待售

自编号:      海关进口

车匙号:      保修手册  说明书

原件:  进口证  商检证       钥匙数: 0

复印件:  报关单  配额       遥控器数: 0

许可证  三税单      证件保管:      备注:      确定      取消

图 2

## C2.车辆销售

**用途：** 销售车辆。系统自动列出所有状态为“到货待售”车辆，如果要销售未到货车辆，可点击【查询】查找车辆并销售。

**重要功能键：**

**查询：** 按各种条件查找车辆。

**销售:** (见下图 2)销售所选车辆, 输入销售合同号, 点客户名称旁边小按钮, 【查询】已录入客户或【新增】新客户。输入各项费用。【提取订单】列出订购了该款车型和颜色订单号和客户, 选取后提取该订单资料, 涉及购车客户、订金等, 如果采用了【B2 车辆采购合同】中合并订单, 则无需使用【提取订单】。

**还原:** 还原已销售车辆, 已交款必要先还原收款。

**打印:** 打印销售合同和销售单, 未销售车辆不能打印(见下图 3)。

**客户资料:** 购车客户详细资料。

**换车:** 确认销售后可更换同一厂牌其他车辆。在【C6 退货】可查询换车记录。

**在途车:** 显示订货在途车辆, 可依照装车日期等资料预计大概到货时间。

**阐明:** 点击【加装】可输入车辆加装精品, 并自动共计金额, 代办保险等信息在【C4 车辆资料】内输入。如果【H2 系统设立】设立了必要审核才干打印合同, 则销售后必要在【E8 销售审核】经理审核才干打印销售合同, 如果销售价低于销售员底价, 必要经理审核, 如果低于零售底价, 必要总经理审核售价后才干确认销售。如果要进行期货销售, 即订货在途未到车辆, 可按条件查询到该车辆再进行销售。



图 1

销售合同号:	XS0500001	客户名称:	张小文
销售日期:	2003.08.06 10:58	最终客户:	
售价:	125,000.00	上牌费:	3,000.00
委托费用:	5,000.00	装饰费:	加装 4,000.00
其它费:	0.00	保险费:	4,000.00
		附加费:	2,000.00
合计金额:	143,000.00	订金:	20,000.00
开票金额:	143,000.00	余款:	123,000.00
销售员:	小叶	约定期款:	
部门:	广源路总店	付款方式:	电汇
预计交车:		发票抬头:	
交货地点:		精品优惠%:	0
上牌天数:	120	回扣:	0.00
客户订单号:	DD0300010-142	销售优惠:	0.00
合同备注:		银行按揭:	0.00
		价格条款:	
		开户银行:	

图 2

**整车销售合同** 合同号: XS000004

车辆购买人	张小文	身份证号或企业代码证号	134872387482			
地址	广源东路	电话/传真	87730808/87780890			
		手机	134828473			
		Email地址	1119123.COM			
底盘号	DP02	发动机号	FD02			
车型	奥迪-A6	颜色	桔黄	车价	550000.00	
委托费用	20000.00	上牌费	200.00	保险费	5000.00	
装饰费	500.00	附加费	500.00	其它	0.00	
总数	¥ 578200.00	人民币(大写) 伍拾柒万陆仟贰佰元整			预计交车日期	2004.06.01
订金	¥ 20000.00	人民币(大写) 贰万元整			付款日期	
应付余款	¥ 558200.00	人民币(大写) 伍拾伍万陆仟贰佰元整			交车地点	
价格条款	代上牌,含附加税			付款方式	支票	
约 定	一、交货地点: 交货时间: 二、付款方式 汇款账号: 公司名称:广州市长远电脑公司 账号:717201089443618 开户行:广州市商业银行广源支行 1.乙方在签合同盖章后当天交付车辆定金人民币¥ _____元,逾期方未办妥者,甲方有权将该车另行发售,本合同亦同时作废。 2.余款人民币¥ _____元,甲方应验车无误后一次性付清(以到帐为准)。				备注	
					2342342342444	
	三、品质保证					

图 3

### C3.提货管理

**用途:** 客户提车, 车辆出库。

**重要功能键:**

**查询:** 查找车辆。

**提货:** 客户提车, 车辆出库, 车辆状态变为“已提货”, 必要在【E8 销售审核】经财务审核后才干提车。

**还原:** 还原车辆为未提车状态。

**打印:** 打印车辆放行条、出库单和交车单。

自编号	厂牌	车型	颜色	客户名称	底盘号	已收款
ZB51	别克	赛欧112	红	湛江冲中汽修三厂	546	<input type="checkbox"/>
ZB72	奥迪	A4	熔岩红	大长贸易有限公司		<input type="checkbox"/>
ZB48	宝马	760LI	浅蓝	加仁公司		<input type="checkbox"/>
ZB64	别克	赛欧112	桔黄	广州市海珠区大飞房地产贸易公司	DF6492374284788	<input type="checkbox"/>
ZB52	宝马	760LI	红	李高飞	DSF	<input type="checkbox"/>
ZB70	奔驰	S320	熔岩红	李成先生	DF070	<input type="checkbox"/>
ZB32	东风	皮卡 (高顶4*4)	黄	广州市海珠区大飞房地产贸易公司	DF32	<input type="checkbox"/>

发动机号: 458    销售日期: 2004.02.19 10:42    销售员: 总经理1    提货日期: . . . . .

## C4.车辆资料

**用途:** 查看修改车辆详细资料，输入车辆加装、附加服务等资料。

**重要功能键:**

**查询:** 查找车辆，系统预设了各种查询条件(见下图 2)。

**明细:** 查看修改车辆详细资料，按类型分为各种页面:

--**车辆资料:** (见下图 3)左边为入货资料，右边为销售资料，下面有一栏“**最后客户**”，记录最后购车客户名称，用于销售客户并不是最后使用客户状况（如分销商或亲朋代购）。

--**证件, 手续:** 显示各项证件编号、办理手续日期等，如果输入了其中**提示日期**，到期后进入系统时会自动弹出提示窗口。

--**规格设备:** 车辆各项规格设备。

--**保险:** 车辆办理保险险种和金额。

--**附加/代办:** 各项代办服务。

--**加装精品:** (见下图 4)车辆加装精品项目和金额。

--**赠品:** 各项赠送物品。

--**成本、金额:** (见下图 5)车辆成本项和开发票资料。

--**销售金额:** 各项收款项目金额和有关资料。

--**有关凭证:** 记录跟车辆有关单据编号和金额。

--**锁定:** 当车辆销售流程已经结束，锁定后不能修改车辆各项资料。

--**解锁:** 解锁后可修改车辆各项资料。

**打印:** 打印库存清单和零售合同进度表等报表。

**精品:** 可按各种条件查询加装精品和赠品记录，并共计金额数量。

**阐明:** 系统中最惯用模块之一，可修改车辆大某些资料项，预置多项查询条件，有记录数记录，能看到车辆详细信息。



图 1

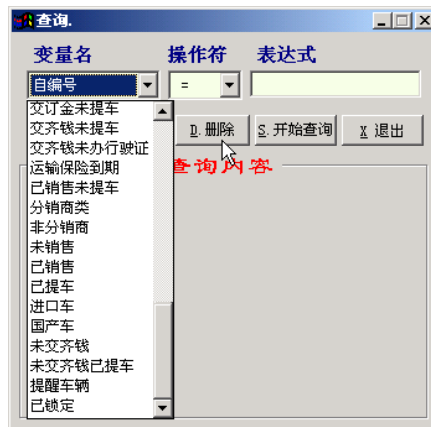


图 2

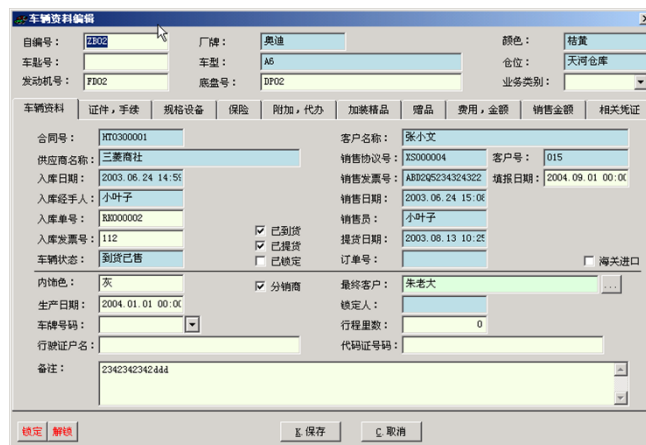


图 3



图 4

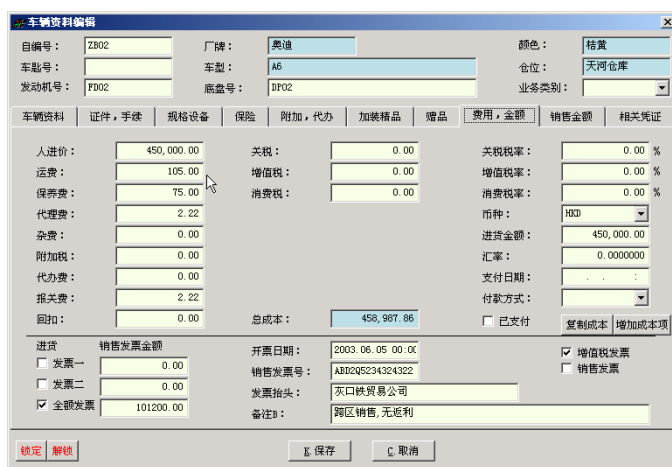


图 5

## C5.调仓

**用途:** 调节库存车辆仓库位置。进入后列出当前库存车辆列表，涉及已销售未提车车辆。

**重要功能键:**

**调仓查询:** 查找库存车辆。

**调仓:** 先选取要调仓车辆，按【调仓】后选取要调往目的仓库，调出单位和调入单位是目的地和调出地详细名称，用于打印调拨单。按【拟定】保存，“调拨出仓，减库存”表达车辆已出库，离开管辖范畴(见下图 1)。调仓操作只是提出申请，并未真正生效，必要主管在【调仓查询】将该记录【审核】后才正式变化车辆存储仓位。

**调仓查询:** 列出发生过调仓记录，涉及调仓日期、车型、原仓库、调往仓库等(见下图 2)。可【审核】调仓申请使其生效或【还原】审核。

**--还原:** 先选取调仓记录，按【还原】后恢复调仓前状态。

**—调拨单:** 打印所选调仓记录车辆调拨单(见下图 3)。

**阐明：**调仓后要打印调拨单，需进入【调仓查询】，可按当前日期查询，再打印。

调仓类型分为三种：

- 1、内部调仓：公司内部仓位调节。
- 2、调拨进仓：在【C1 车辆入库】/【新增】，选取了“调拨进仓”，从分公司调到我司。
- 3、调拨出仓：在调仓时选取了“调拨出仓，减库存”项，车辆将出库，库存减少，离开管辖范畴。



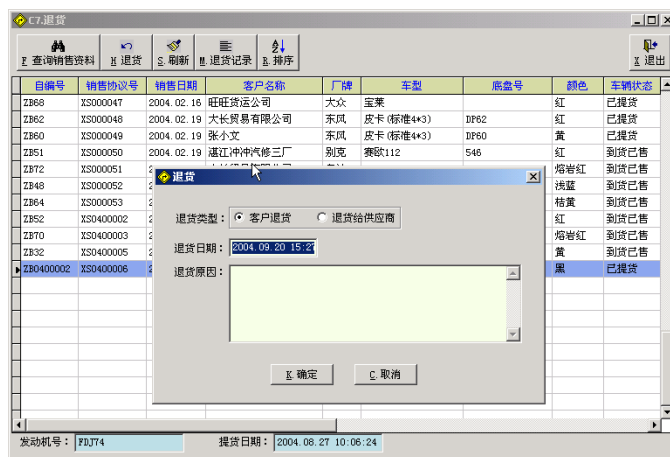
图 1



图 2



- 1、如果是客户退货，【拟定】后该车辆退回仓库，然后到【G2收款管理】【销售收款】还原收款，【订金收款】还原订金，再到【C2车辆销售】还原销售。
- 2、如果是退货给供应商，【拟定】后该车辆出库。



## C8.仓库出入帐

**用途：**查询仓库车辆进出状况。

**重要功能键：**

**查询：**按起止日期查询车辆出入仓库明细，出库涉及了客户提车、调拨出仓和退货给供应商，不涉及销售后未提车车辆。

**打印：**打印车辆资料和库存清单。

**客户资料：**显示购车客户详细资料。



## C9.库存查询

**用途：**迅速查询某车型当前库存和订货在途状况，可锁定车辆。

重要功能键:

**内部报价：** 查询库存现货和订货未到车辆及报价(见下图 1)。

**行家报价：** 同行库存及报价（资料在【B3 同行报价】录入）。

**锁定：** 在客户有较大也许购车时使用，锁定后车辆不能销售，只有锁定人和有相应权限才可以解锁，可以设定自动解锁时间。当车辆有其他因素不能销售时（如未通过检测、证件未齐等），也可将车辆锁定。

**解锁：** 解锁被锁定车辆。

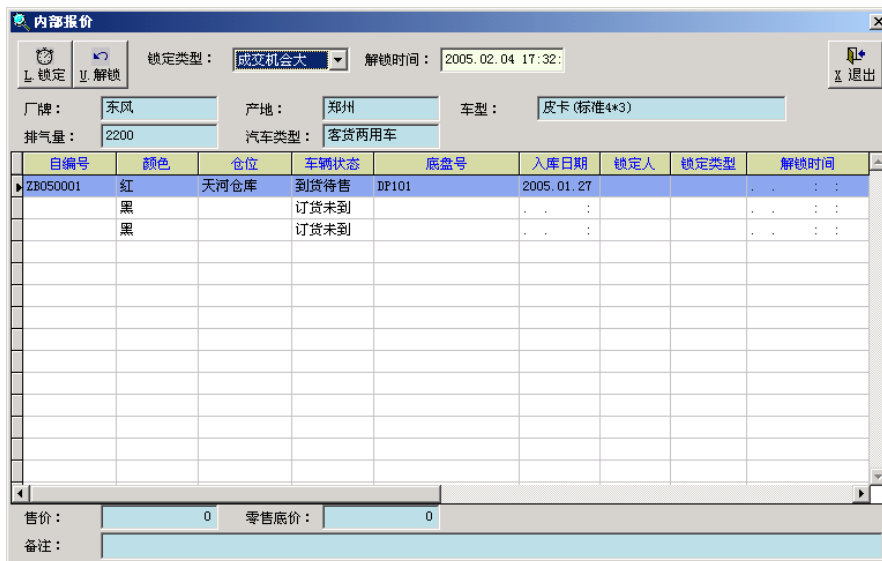


图 1

## CA.报表打印

**用途：** 专门订做特殊报表打印。

## D 售后管理

汽车售后服务，涉及对购车客户回访、客户保险年审到期提示，【D3 车辆登记注册】用于记录车辆办理登记注册资料和上牌进度等，【D4 车主俱乐部】用于记录会员信息、积分和组织会员活动。

### D1.客户回访管理

**用途：** 售后对客户回访关怀，按提车日期段查询到期需要回访客户。

**重要功能键：**

**查询：** 查找销售记录。

**回访记录：** 列出车辆回访记录，可新增回访记录，及修改、删除，打印售后回访表(见下图 2)。

**客户资料：** 显示购车客户资料。

**回访提示** 提示需要及时回访客户，按提车日期和厂牌查找销售记录，可打印感谢信和联系信封标签(见下图 3)。

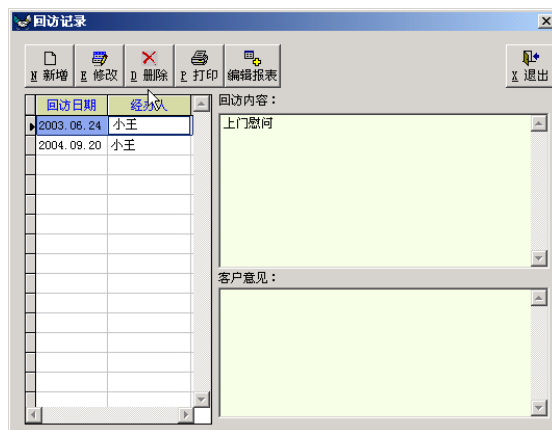
**关于自动提示** 有些顾客会但愿到期回访客户能自动弹出提示窗口，但由于不同厂牌不同车型车辆磨合期、保养期不相似，统一设定意义不大，并且一旦符合提示条件，又不能懂得哪些车已经回访，哪些未回访，而每次进入都会弹出提示窗口，会影响正常使用，因此回访提示采用了查询形式。如果需要自动提示车辆，可在【C4 车辆资料】【明细】【证件，手续】页面中“提示日期”中输入日期，可在备注中输入提示事项。当登录系统时会自动弹出窗口，列出到提示日期车辆，要取消提示，可将提示日期清空。



自编号	厂牌	车型	颜色	销售日期	提示日期	销售协议号
ZB21	奥迪	A4	红	2003.06.26	2003.07.29	XS000007
ZB15	宝马	760LI	黑	2003.07.01	2003.08.13	XS000011
ZB17	丰田	ABC130	黑	2003.08.05	2003.08.06	XS000021
ZB22	奔驰	S320	红	2003.07.24	2003.09.02	XS000019
ZB23	宝马	760LI	红	2003.07.24	2003.08.09	XS000017
ZB10	三菱	SAR330	黄	2003.07.21	2003.08.05	XS000015
ZB26	奥迪	A4	黄	2003.07.19	2003.07.19	XS000014
ZB27	奥迪	A4	铂金	2003.07.24	2003.08.07	XS000016
ZB28	奥迪	A4	墨绿	2003.08.07	2003.12.16	XS000024
ZB29	宝马	760LI	黑	2003.09.30	2004.01.12	XS000033
ZB31	别克	赛欧112	黑	2003.12.16	2004.08.27	XS000039
ZB32	东风	皮卡(高级4*4)	黄	2004.08.26	.	XS0400005
ZB36	东风	皮卡(高级4*4)	青	2003.11.13	2004.08.27	XS000037
ZB45	东风	皮卡(标准4*3)	红	2003.10.07	2003.12.16	XS000034
ZB51	别克	赛欧112	红	2004.02.19	.	XS000050
ZB52	宝马	760LI	红	2004.08.10	.	XS0400002
ZB60	东风	皮卡(标准4*3)	黄	2004.02.19	2004.08.27	XS000049
ZB61	东风	皮卡(标准4*3)	桔黄	2003.12.13	2003.12.13	XS000038
ZB62	东风	皮卡(标准4*3)	红	2004.02.19	2004.08.27	XS000048

销售员: JASON      客户名称: 长远电脑  
 车牌号码:              底盘号: DF211738743827483

图 1



回访日期	姓名
2003.08.24	小王
2004.08.20	小王

回访内容:  
 上门慰问

客户意见:

图 2

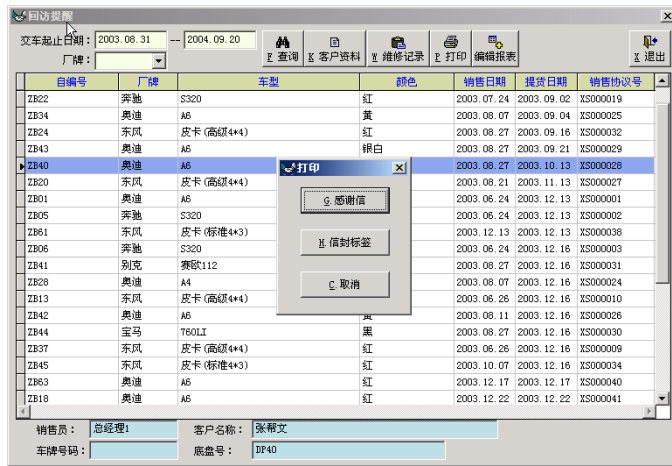


图 3

## D2.年审和保险查询

**用途：**查询到期年审和续保车辆和客户。

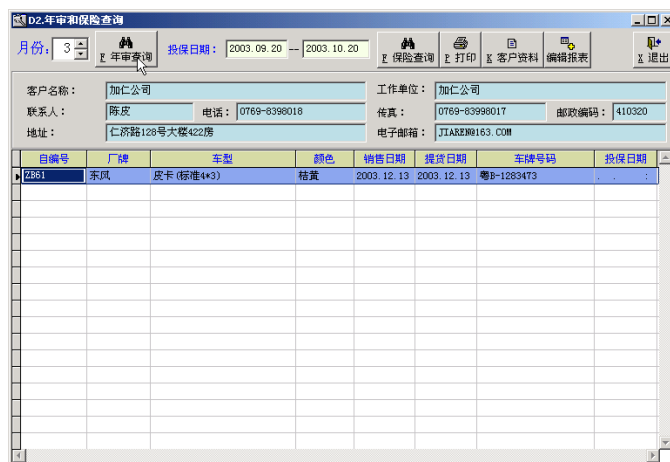
**重要功能键：**

**年审查询：**按车牌号码最后一位查找该月份应当年审车辆。

**保险查询：**按投保日期查找销售记录，提示该客户到期续保。

**打印：**打印查询成果清单。

**客户资料：**购车客户详细资料。



## D3.车辆登记注册

**用途：**记录车辆上牌进度，登记注册各种证照号码和日期及有关资料。

**重要功能键：**

**查询：**查找销售记录。

**明细：**显示修改车辆登记注册有关资料，按类型分为几种页面。

**明细--提取资料：**从客户资料库和车辆销售记录提取有关资料。

**打印：**打印登记注册有关报表，除了上牌进度一览表外，其他表格采用带有固定格式和边框纸张打印。

自编号:	ZB01	底盘号:	DF01	厂牌:	奥迪	颜色:	桔黄
销售协议号:	JS000001	发动机号:	FD01	车型:	A5		
车牌号码:	黑D-143828	行驶证户名:	史飞扬	客户名称:	旺旺货运公司		

档案资料目录	注册登记申请表	注册/转入登记表	购置税	上牌进度
--------	---------	----------	-----	------

购置税日期:	2003.01.03 00:00	交接资料日期:	2003.04.02 00:00
检测日期:	2003.02.03 00:00	买断费日期:	2003.04.03 00:00
刑侦日期:	2003.03.04 00:00	客户资料日期:	2003.02.01 00:00
验证日期:	2003.03.05 00:00	受理号:	ABCDEFGH347384
入户日期:	2003.03.07 00:00	选号:	3BFD5FDSF
选号日期:	2003.03.09 00:00		
代办证日期:	2003.03.11 00:00		
行驶证日期:	2003.03.12 00:00		
备注:	基本搞好了		

提取资料      保存      取消

#### D4.车主俱乐部

**用途：**俱乐部会员资料,组织会员活动。

**重要功能键：**

**新增：**新增俱乐部会员,从客户资料中查询选取成为会员客户，如果该会员未登记过资料，则需在客户信息中新增一种客户并输入有关资料(见下图 2)。

**明细：**分为几种页面，分别显示会员有关资料，积分状况,及参加过会员活动(见下图 3)。

**查询：**按条件查找会员。

**会员活动：**组织会员活动主题,内容,及参加活动会员(见下图 4,5)。

**打印：**打印会员清单。

**维修记录：**到长远汽配汽修管理系统中查询该会员车辆维修记录，需安装了长远汽配汽修管理系统。

**阐明：**会员有提示日期和提示类型两个项目，每次进入本模块时会自动列出到提示日期会员。

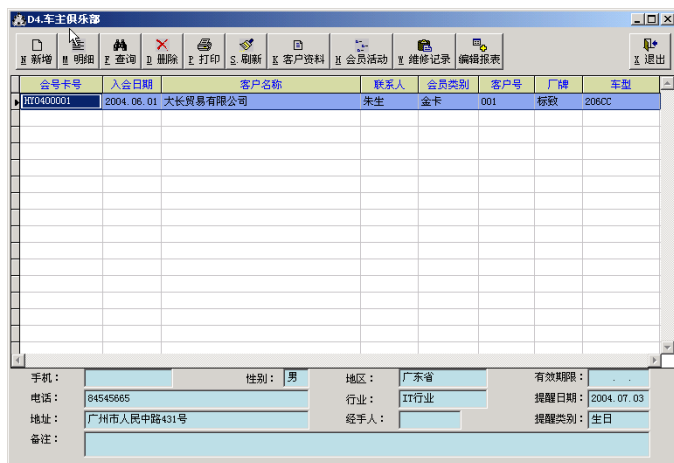


图 1

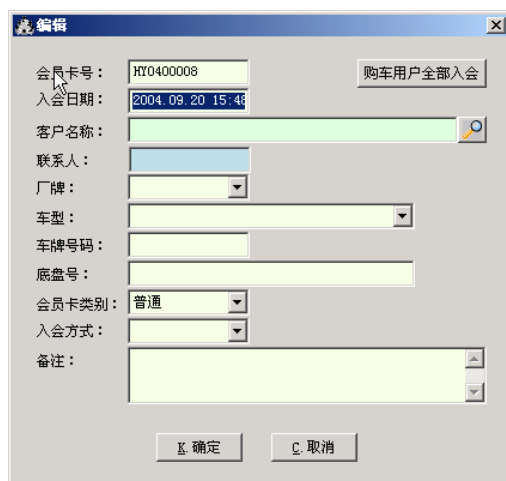


图 2



图 3

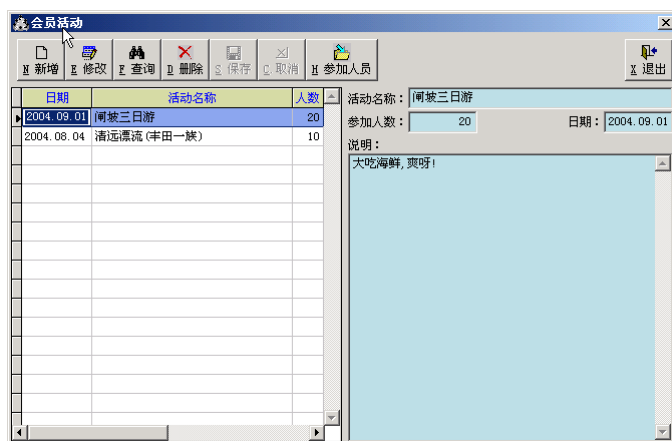


图 4



图 5

## E 各类管理

各种管理项目设定，【E1 车辆售价设定】设定车辆零售价、零售底价和批发底价，并可发送信息告知有关人员，【E2 批文管理】管理进口允许证使用，【E3 合同范本】设定销售合同条款，【E4 保存及银行对帐】用于按月和保险公司及银行进行对帐，【E5 定义接受信息人员】设定接受车辆售价更改告知人员，及接受信息时间间隔，【E6 自定义名称】用于将系统中显示名称改为顾客所需名称，【E7 库存确认】用于仓库管理员确认库存清单，【E8 销售审核】用于经理和财务对销售资料审核。

### E1.车辆售价设定

**用途：**按不同车型设定售价和批发价。系统自动显示所有车型。

**重要功能键：**

**修改：**设定各级售价、外币进价、币种、人民币进价等(见下图 2)。

**查询：**按条件查找车型。

**修改售价时发送即时消息：**

此项打勾时，当有售价更改时，自动发送信息到在【E6 定义信息接受人员】设定人员。

**阐明：**设定了进货金额后，在【B2 车辆采购合同】新增车辆时，会自动提取进货金额和币种。当销售车辆售价不大于销售员底价时必要经理审核，不大于销售底价必要总经理审核过才干销售。

厂牌	车型	产地	排气量	汽车类型	售价	零售底价	批发价	批发底价
JEEP	JEEP2500	北京	2460	越野车	0.00	0.00	0.00	0.00
JEEP	JEEP2500 *	北京	2460	越野车	0.00	0.00	0.00	0.00
JEEP	JEEP2500 4WD	北京	2460	越野车	0.00	0.00	0.00	0.00
JEEP	JEEP2500 4WD *	北京	2460	越野车	0.00	0.00	0.00	0.00
JEEP	JEEP4000 (豪华型)	北京	4000	越野车	0.00	0.00	0.00	0.00
JEEP	JEEP4000 (舒适型)	北京	4000	越野车	0.00	0.00	0.00	0.00
JEEP	JEEP4700	北京	4700	越野车	0.00	0.00	0.00	0.00
奥迪	A4	德国	1984	轿车	640,000.00	638,000.00	635,000.00	632,000.00
奥迪	A6	上海	2000	高档轿车	490,000.00	480,000.00	450,000.00	440,000.00
奥迪	A8	德国	2880	轿车	850,000.00	820,000.00	830,000.00	815,000.00
宝马	03款730LI	德国	2979	豪华轿车	0.00	0.00	0.00	0.00
宝马	03款745LI	德国	2979	豪华轿车	0.00	0.00	0.00	0.00
宝马	760LI	德国	2200	豪华轿车	830,000.00	810,000.00	800,000.00	780,000.00
奔驰	S320	德国	3199	豪华轿车	1,190,000.00	1,150,000.00	1,150,000.00	1,120,000.00
奔驰	S600	德国	2300	豪华轿车	1,350,000.00	1,220,000.00	1,100,000.00	1,000,000.00
本田	雅阁2.0	日本	1960	小轿车	0.00	0.00	0.00	0.00
本田	雅阁2.4	日本	2400	小轿车	0.00	0.00	0.00	0.00
标致	206CC	上海	2060	小轿车	0.00	0.00	0.00	0.00
大众	宝莱	德国	250	小轿车	0.00	0.00	0.00	0.00

图 1

图 2

## E2.批文管理

**用途：**管理批文使用，即进口车辆报关用允许证。在【B2 车辆采购合同】--【明细】输入采购车辆资料时，如果是进口车辆，输入允许证编号，系统会自动扣减该允许证数量，当数量局限性时，会提示操作人员且不能确认采购。

**重要功能键：**

**新增：**删增长一种新允许证，输入编号、数量等资料(见下图 2)。

**修改：**修改允许证内容。

**查询：**查找允许证。

**删除：**删除一种允许证。

**使用明细：**显示该允许证使用明细(见下图 3)。

**打印：**打印批文使用状况。

批文自编号	许可证编号	进口商	收货人	许可证数量	已使用数量	剩余数量
001	XKZ001	德国奥迪莱国际集团公司	AAAAA	10	10	0
002	XKZ002	丰田株式会社	BBB	20	3	17
003	XKZ003	德国奔驰汽车国际有限公司	BBB	20	6	14
004	XKZ004	丰田汽车工业公司	BBB	10	1	9

配额证编号: 223212    币种: ZMB    排气量: 1.8  
配额证截止日期: 2004.06.24    单价: 500,000    产地: 德国  
许可证截止日期: 2004.06.24    总额: 5,000,000    汽车类型: 小轿车

领用一联  
 领用二联  
 领用三联

图 1

批文自编号: 002  
许可证编号: XKZ002  
许可证截止日期: 2004.08.25  
配额证编号:  
配额证截止日期: 2004.08.25  
进口商: 丰田株式会社  
收货人: BBB  
汽车类型: 小轿车  
许可证数量: 20  
单价: 50,000  
币种:  
排气量:  
产地: 日本

领用一联     领用二联     领用三联

确定    取消

图 2

合同号	使用日期	使用数量	说明
	2003.09.20	2	送给老板朋友
HT0300022	2004.02.27	1	

厂牌:    车型:    颜色: 桔黄

图 3

### E3.合同范本

**用途：**查看修改销售合同条款。系统自动显示当前条款内容,分为国产和进口两类。

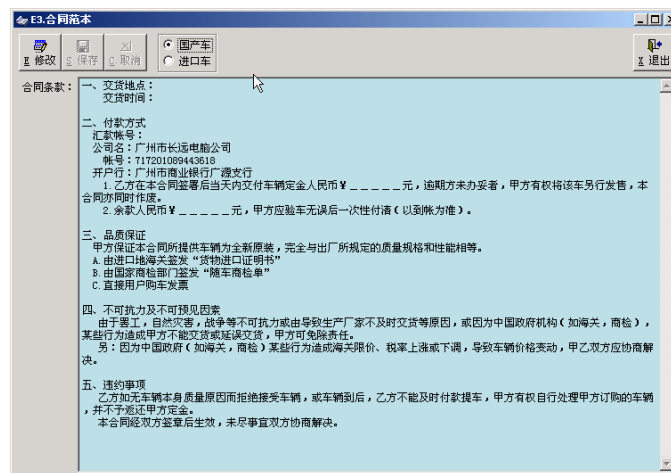
**重要功能键：**

**修改：**修改销售合同条款。

**拟定：**确认所作修改。

**取消：**不保存所作修改。

**阐明：**由于合同条款打印是采用简朴文本形式，因此不能编排复杂格式，回车换行可参照样版，如非强制换行，请不要使用回车键，打印时会自动换行。当具有空格或其他符号时，打印成果上下行也许会不能对齐，可浏览打印效果。



#### E4.保险及银行对帐

**用途：**按月查询销售车辆在保险公司投保状况，以及在银行办理按揭佣金，以便结算和核对帐目。

**重要功能键：**

**查询：**按月份和保险公司查询投保记录，或在银行办理按揭金额和相应佣金。

**打印：**打印对帐单。

**阐明：**银行一栏为提取付款方式，可在【H3 属性定义】设立付款方式，如：农行按揭、工行按揭等，在【C2 车辆销售】选取相应付款方式。【H2 系统设立】中保险提成和【H3 属性定义】中保险公司及提成，主要是在这里打印时使用。



## E5. 定义接受信息人员

**用途：** 设定在车辆售价更改时要告知人员。

**重要功能键：**

**【>】**：将选取操作员加到选取列表。

**【>>】**：将所有操作员加到选取列表。

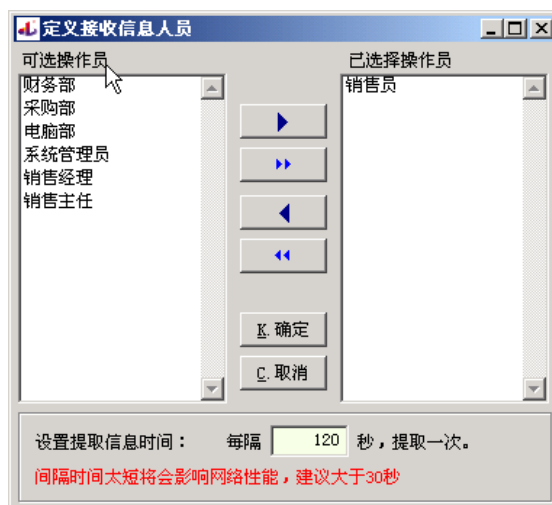
**【<】**：取消所选操作员。

**【<<】**：取消所有操作员。

**设立提取信息时间：** 设定接受人员提取信息间隔，间隔太小会影响网络性能，间隔不能不大于 5 秒。

**拟定：** 确认所作修改。

**取消：** 不保存所作修改



## E6.自定义名称

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/277115101031006066>