



美亚销售管理系统是将“销售业务管理”+“智能服务器”+“网络管理”三种功能融合在一起，为企业打造的一个 24 小时在线，全天可用的销售管理平台，它可以将企业各类业务信息实时的串连起来，消灭信息孤岛，实现企业资源共享。

美亚销售管理系统是企业销售人员的好帮手。它可以科学的管理客户档案、客户通讯录，帮助销售人员分析、把握销售机会，追踪与客户关联的具体业务项目的进度和计划任务完成的状况，还可以自动统计销售人员的各类差旅费用、营销费用。各个业务项目、计划任务的日常处理情况记录，都可以自动生成个人工作日志，方便做工作总结汇报。

美亚销售管理系统可以帮助企业管理者实时掌握了解公司的客户资源，不会因为某一销售人员的离职而使得公司与其相关客户的业务停顿；企业管理者可以通过“业务量统计”的功能来量化管理销售人员的工作，随时了解他们联系、拜访新老客户、签订业务合同的情况；还可以通过“网络考勤”来管理异地销售人员的出勤情况；通过“计划任务”功能来指定员工完成特定的任务工作，系统自动生成任务执行日志，给管理者提供决策参考。

MIEA®美亚销售管理系统

美亚销售管理系统 功能模块如下：

- 个人日志** 填写自己的工作日记，可以按联系人或客户名称选择关联项，可以按月汇总，也可以按周汇总，或按日志内容包含的关键字查询、汇总，有助于工作总结；
- 费用管理** 业务员每天将自己发生的交通费、住宿费、餐费、通讯、礼品等各种费用，以流水账的形式记录在系统中，报销费用时，可以按费用发生的时间、项目、客户等条件分类汇总，提供已报销、未报销状态查询，以方便管理自己的业务费用；
- 计划任务** 按日历预先排定工作计划，每个计划都与具体的业务项目绑定，精确到开始时间、结束时间、主题、地点等，指定计划任务的触发周期，触发时有各种提示，如桌面图标闪动、声音提醒、短信提醒等，每个计划的执行状态分别用不同的颜色标识区分；
- 共享目录** 用户可以自己在主机上创建共享目录，上传自己认为需要与同事共用、共享的电子文档、图片，自己可以指定有权访问的人员，甚至可以知道自己的共享资料被谁下载、下载了多少次；（可设置为私有目录专用）
- 客户档案** 设置往来客户的档案信息，以便于对客户资料管理和业务数据的录入、统计、分析。对于每个客户的联络记录、相关资料附件等都可以详细记载；
- 通讯录** 将客户联系人的通讯信息录入系统中，可以按姓名、地址、电话等条件进行模糊查询联系人的资料，同时可以修改联系人档案；
- 项目管理** 当业务员与客户接洽联系后，有具体的业务合作时，就可以在此建立具体的项目，安排项目负责人，做全面跟进。相关的每一次拜访、沟通情况、产品报价单等附件，一并存入项目档案数据库；
- 合同管理** 将正式合同原件扫描，以图片的格式存档，合同的摘要、概况同时录入系统，方便以后查询查看；
- 业务量统计** 针对业务员新增加的客户档案、通讯录、业务项目、工作日志的数量，任务计划的完成情况，以及签订合同的金额、数量等按时间段进行统计，用以考核业务员的业务能力；
- 公司考勤** 员工可以在自己的电脑上直接进行上班签到、下班签退的操作，在异地工作的员工也可以通过网络使用此方式考勤，同时可以记录异地员工的签到 IP 地址；
- 内部短消息** 自建的内部沟通平台，不必借助第三方通讯工具就可以实现内部通讯，所发信息可以汇总查询；
- 工作知识库** 企业在日常开发、生产、售后服务等经营活动中积累下来的技术、经验或技巧，将它们归纳分类，建成数据库，以供同事参考、学习，达到知识共享的目的，提高工作效率；
- 系统管理** 定义客户分类，市场分类，合同分类，项目成熟度分类，费用分类；设置部门名称，定义操作员的角色、权限；可自定义二次开发功能。