

客户关系有积累 业务推进有章法

面向 B2B 团队的客户与销售工作空间

从客户开发，到项目跟进与经营管理



每天打开，先看要推进的工作

工作总览

客户、项目与跟进提醒集中呈现。

从首页进入当天的工作，减少来回寻找。





客户资料，成为团队的共同积累

企业客户管理

统一维护企业档案。

客户关系和合作进展有据可查，交接更从容。





看清企业关联，找准业务入口

企业与联系人关系图

以企业或联系人为中心，
查看已保存的直接关联。

串起集团、下属企业、
联系人与项目；
点击节点进入档案。

客户理解更完整
团队交接更清楚



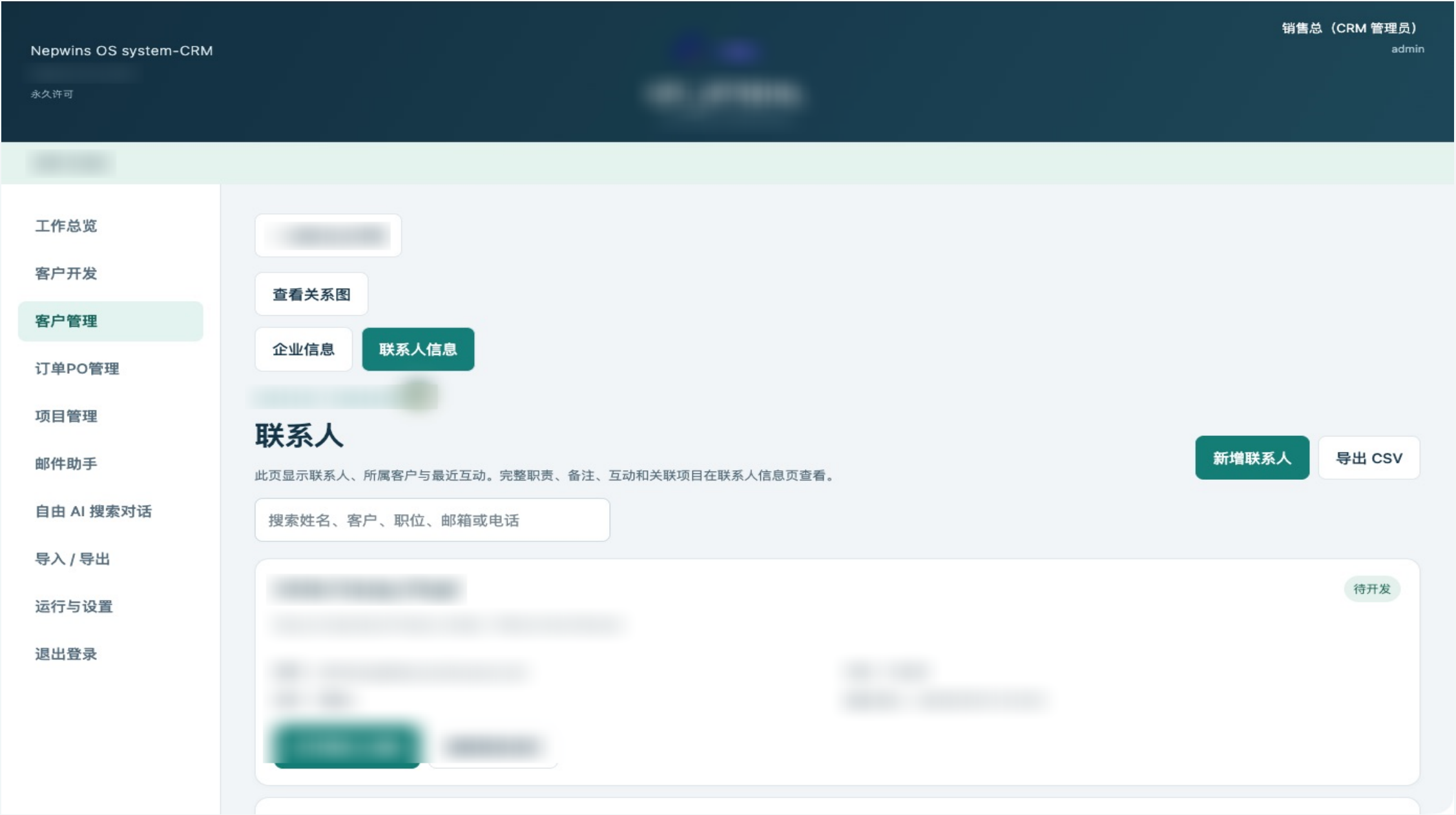
关系以已保存资料和当前权限为准，不推断隐含的人际关系。

关键联系人，始终有迹可循

联系人管理

把联系人放回所属企业。

联系方式与客户档案关联。
让每次沟通准备更充分。





每个项目，都有清楚的推进路径

项目管理

围绕询价、报价和成交推进工作。

把项目状态与相关资料留在同一处，团队接手更容易。



跟进与任务

及时安排下一次行动，让跟进持续向前。



订单原件与业务记录，放在一起

订单 PO 管理

保存订单原件并核对关键信息。

关联企业与企业项目，后续查找和追踪更方便。





小线索，也能成为开发的起点

01 先把机会留下来

一封邮件、一个企业名称，
或一次展会接触，都值得记录。

先留来源与待核实的问题，
放入候选名单，再
决定是否建档。

从零散信息，形成可推进的线索

Nepwins OS system-CRM

销售总 (CRM 管理员)
admin

← 返回上一层

客户开发与销售推进

客户推进

名单整理

筛选客户

寻找客户

经营复盘

按行核对关键资料、所属企业和重复提示。查询结果先为候选，勾选确认后才建档。

▶ 导入CSV / 整理查询结果
搜索已保存候选

批量处理：当前显示且已勾选；跨页已选保持原状

当前已显示待处理候选

当前显示且已勾选记录的CRM关联

选择 / 状态	企业 / 联系人	关键资料与来源	所属企业 / CRM关联	修正候选
暂无候选，可导入已有名单或整理搜索结果。				

更多候选

将选中候选确认建档 / 关联

移除选中候选

取消所有勾选

保留预览并刷新候选



先看懂目标企业，再决定投入

02 做有方向的客户调查

围绕产品、行业与市场方向，
梳理企业业务和可能的应用场景。

结合官网与可核实的公开资料，
逐步分清已知事实
与待确认事项。

研究有方向，开发才有重点

销售总 (CRM 管理员)

客户开发与销售推进

客户推进

名单整理

筛选客户

寻找客户

经营复盘

按已有资料寻找适配点，不推定客户有采购需求。关键词以逗号分隔；留空使用公司设置中的产品、服务行业资料。

产品 / 行业关键词

筛选企业名称、国家或行业

筛选



找到适配点，形成开发思路

03 匹配机会与接触方法

对照自身产品和服务能力，
找出值得进一步沟通的切入点。

明确想验证的问题
与准备的资料，
选择先介绍、先询问或持续关注。

让每次接触都有明确目的

销售总 (CRM 管理员)

← 返回上一层

客户开发与销售推进

先确定本次范围，再打开现有搜索对话；此处不会联网或产生费用。

客户推进

名单整理

筛选客户

经营复盘

产品 / 服务方向

国家 / 地区

行业

整理查询内容



联系机会，藏在客户的变化里

04 找到合适的人与时机

关注客户活动与业务变化，
结合已有往来，寻找联系理由。

梳理联系人职责和可能的入口，
由销售核实后安排接触。

有依据地联系，少一些盲目打扰





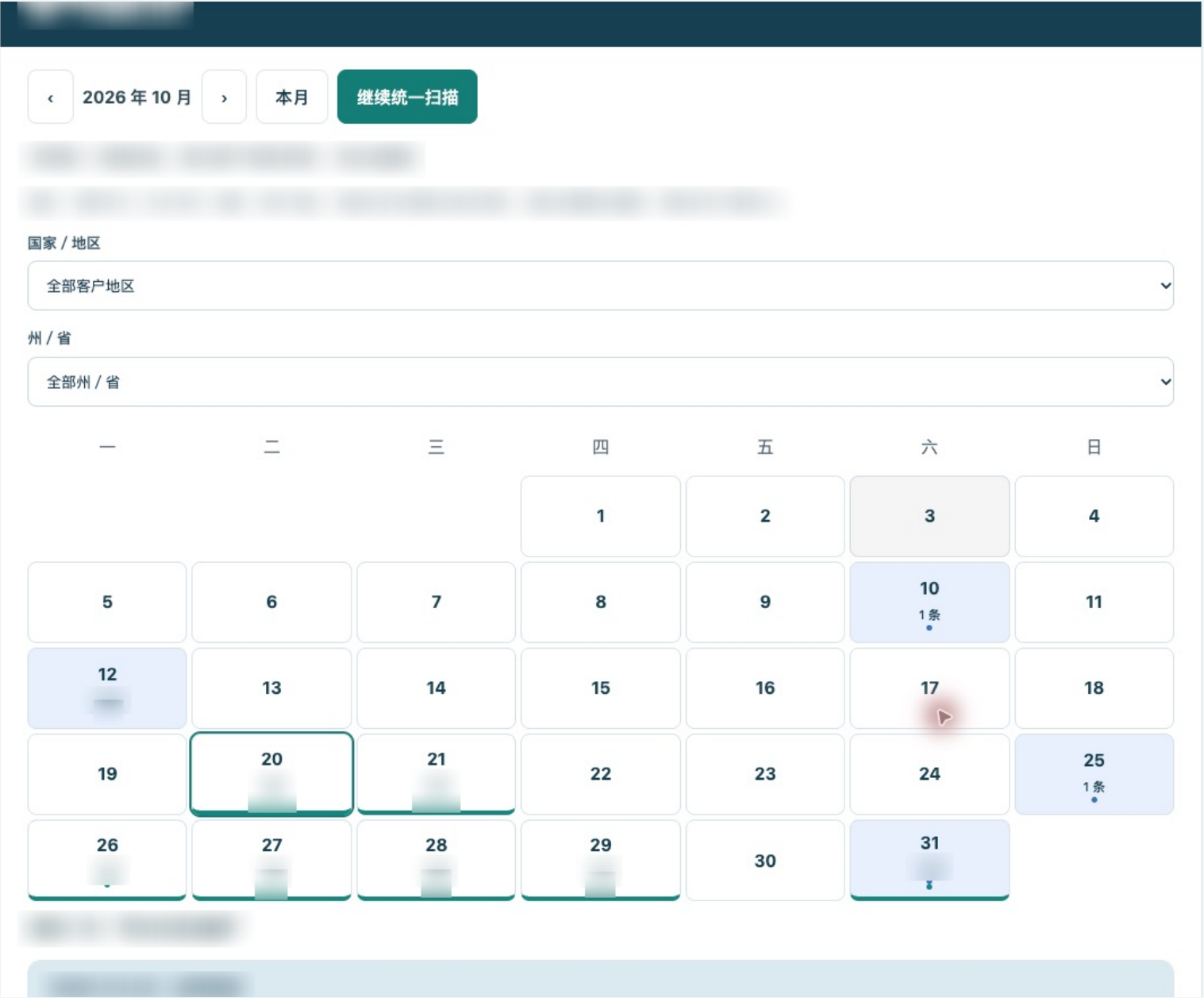
联系客户，也要选对时间

客户沟通日历

按国家和地区查看节日、文化日历与客户活动。

提前了解休假和活动窗口，准备问候、交付安排与下一次沟通。

长期维护有节奏
跨地区联系更得体

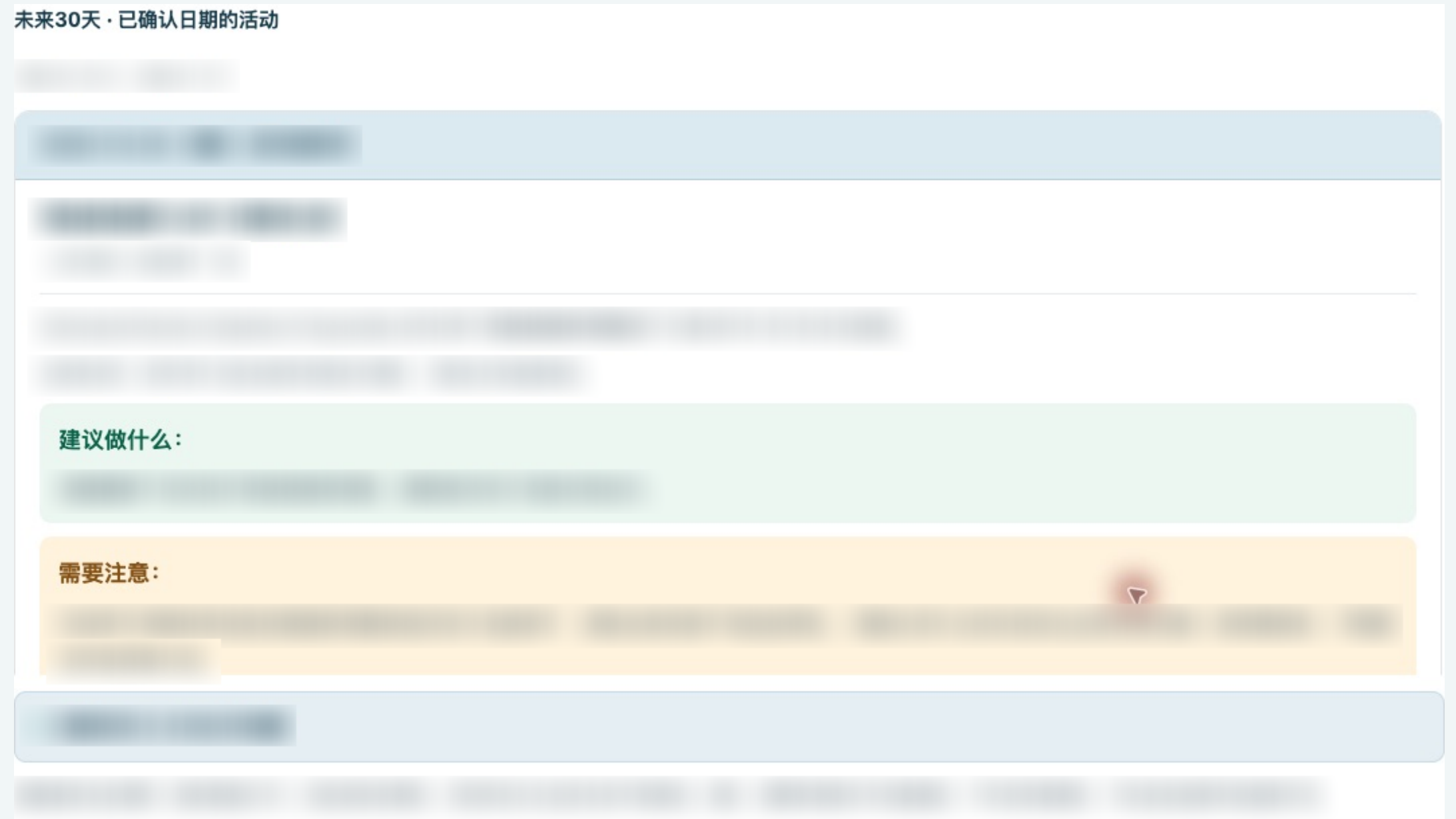


地区资料需核对；重要休假、物流和商务安排，请再与客户确认。

客户消息与活动信息

结合业务关联、建议行动和信息来源，人工核对后安排具体沟通。

从关注变化 走向有理由的联系





如何开口，也是一项准备工作

05 把研究转成沟通内容

先说明为什么联系这家企业，再提出与对方有关的问题或价值。

结合客户研究与可选 AI 辅助，准备开场内容，人工确认后联系。

沟通更有针对性



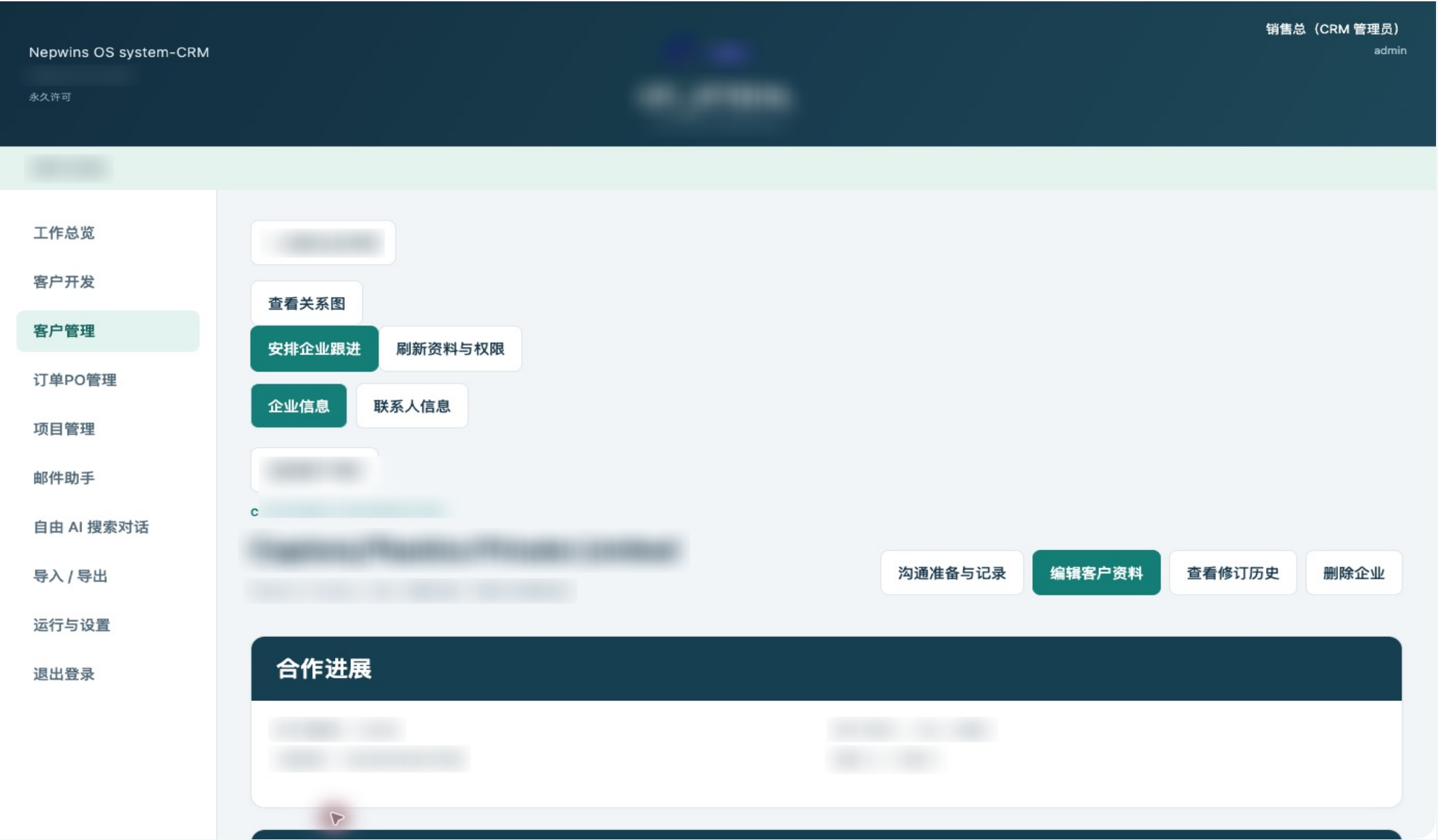
企业画像，随着每次沟通变清楚

06 持续积累企业档案

把业务方向、产品应用和合作线索，逐步沉淀到企业档案与跟进记录。

随着回复与项目进展持续补充，团队接手时能了解此前的判断。

客户理解，成为公司长期资产





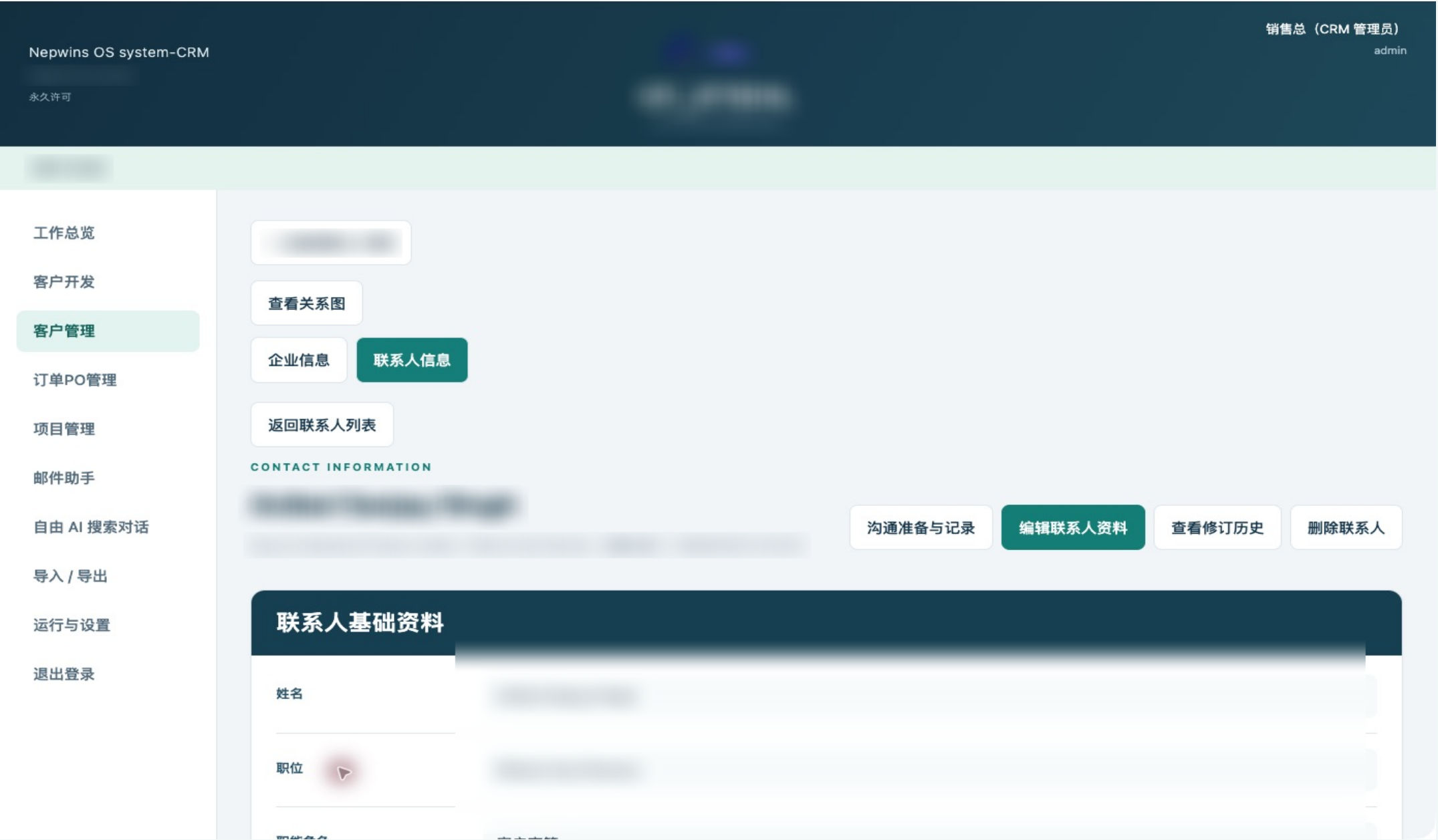
联系人画像，连接真正的业务关系

07 记住人，也记住沟通背景

记录所属企业、职位与联系方式，结合跟进记录积累职责与沟通背景。

分清谁负责什么、何时联系过，再沟通时接得上，换人时交得清。

从联系方式，走向长期关系



长期维护，让每次联系都有下一步

08 安排跟进，持续修正方法

记录本次沟通结果和下一步行动，明确负责人、时间与待确认事项。

结合客户变化与实际反馈，调整节奏、补充画像、复盘方法。

让客户开发成为持续经营的过程





把业务想法，写成合适的邮件

邮件助手

输入中文内容和沟通想法，
选填客户、国家或地区。

参考可见联系历史，
结合本人职务与写作风格。

确认后撰写，按意见修改；
审核后自行复制发送。

邮件助手

输入内容，确认后撰写；根据修改意见反复改进，审核后自行复制发送。

我的邮件内容与想法

填写本次邮件内容和想法，确认后撰写。

中文内容 / 沟通思路

例如：感谢客户的反馈，询问是否方便确认下周的会议时间。

对应客户（选填，用于历史联系背景）

不关联客户，仅依据输入内容

客户国家 / 地区（选填）

未知时使用中性国际商务风格

自动使用角色设置中的职位和个人风格；关联客户时，确认后使用可见联系历史。填写地区后，会检查表达、当地习俗及潜在法律风险；有冲突会提示修改。

查看撰写确认



邮件线索，回到客户工作中

邮件扫描与历史

连接本人工作邮箱，
将邮件线索带回客户工作中。

核对客户、项目和阶段建议，
确认或纠正关联。

结合处理历史安排下一步，
让跟进接得上。

客户开发与销售推进

看清待推进客户，直接准备沟通、安排跟进，或整理下一批客户名单。

查看并推进

今日工作提醒

已有客户信息搜索

邮件与项目进度

本地规则持续识别；客户、项目和阶段变更由人员确认。自动分类可能有误，可从邮件活动发起纠正。

刷新

待确认建议

当前显示的邮件建议

请选择批量操作

全部类型

勾选当前显示

忽略已勾选

重新评估未处理邮件



随时提问，把 AI 带进日常工作

自由 AI 对话

围绕研究与销售问题提问。

辅助整理信息和准备表达，
让想法更快形成可用材料。





销售人员，专注自己的客户与行动

销售工作台

从个人职责出发组织工作。

客户推进、项目跟进与日常安排集中查看。





老板，把团队工作安排清楚

团队与角色管理

设置员工角色和工作范围。

让协作职责更清楚，让管理落实到日常操作。



老板关心的经营信息，集中呈现

经营看板

集中查看公司的经营结果。

结合已发布的经营简报，快速了解团队业务情况。

Nepwins OS system-CRM

Version 0.2.0-rc211

永久许可

示例公司

CUSTOMER WORKSPACE

老板（经营看板）

owner

经营看板

个人设置

退出登录

公司业务经营看板

查看经营简报

截至今天累计成交金额

暂无已录入金额

截至 2026-10-19，按已成交项目汇总，分币种显示，不代表已回款。

本月经营变动 · 2026-10

本月新增订单金额

暂无已录入金额

本月新增企业

0

本月新增联系人

0

本月新增项目

0

本月新增询价

0

24

资料进得来，也能整齐带得走

导入与导出工具

导入前先预览核对。

多种数据，一份文件。
每种类型独立成表。





人可以更换，客户资产留在公司

公司掌握完整数据资产

客户档案与业务记录归公司所有，由企业统一保存和管理。

员工只处理负责的客户

按负责人和授权范围，员工查看、处理自己的客户。

客户和联系人，员工不能直接删除

自己新增也须说明原因、经老板审批。人员可交接，关键资产留得住。

数据自主保存，加密备份双保险

支持加密备份，本地与异地双重保存。异地副本需配置备份目录及同步方式。

业务数据库由企业独立保存。许可、法律确认和主动支持按各自规则联网。

员工、登录与邮箱管理

登录验证邮箱仅用于可选的 Cloudflare Access；留空时使用本机 CRM 账号密码。工作监控邮箱仅用于 Seller 的 Microsoft 只读同步。两者可以相同，也可以不同。客户和项目范围仍在客户详情的“客户协作权限”中分配。

admin 销售总（CRM 管理员） · 尚未登记登录邮箱 销售总（唯一管理员） 邮件身份与风格	启用
seller Seller（业务人员） · 尚未登记登录邮箱 编辑 停用 移除 邮件身份与风格	启用
coordinator 跟单员（项目进度） · 尚未登记登录邮箱 编辑 停用 移除	启用

客户自持恢复资料

管理员登录恢复码：使用一次后更换。数据恢复码：恢复加密备份，旧版本需与对应备份一起长期保留。Nepwins 不持有这些凭证。

尚未配置，请生成并妥善保管。

生成 / 更换恢复资料包

生成后须下载并确认才启用。更换只替换管理员恢复码，不轮换数据密钥；旧数据恢复码仍可解开同密钥备份。如怀疑数据恢复资料泄漏，请停用并联系负责人处理，不把更换资料包当作密钥撤销。

数据独立保存， 日常使用多一层保护

客户档案、联系人和业务记录，保存在企业自己的系统中。

企业拥有自己的数据

您决定部署位置、人员权限和备份安排。
客户业务数据库不上传 NEPWINS。

保存中的业务数据有加密保护

重要业务资料与附件加密保存，
降低直接读取存储文件造成的泄露风险。

订单原件保持完整

PO 原件保留原始内容与清晰度，
与业务记录关联，方便后续核对。

联网功能由用途决定

基础业务可在本机或内网使用。
AI、邮箱及远程访问按需配置。

重要客户资产，查看和带出都有权限

日常协作有分工，涉及关键资料的操作由老板把关。

员工只处理获授权的范围

按角色、负责人和协作职责查看资料。
能查看某个项目，不等于能查看全公司。

导出需要再次核实身份

管理员导出前再次输入账号密码，
减少账号已登录时被他人直接操作的风险。

核心资料不能随手删

员工删除企业、联系人须说明原因，
经管理员审批。回款冲销保留原记录。

导出的 Excel 也有密码保护

使用公司数据密码打开导出文件。
多类资料分成独立表页，便于整理和交接。

备份留在自己手里，遇到故障有准备

平时做好备份和恢复准备，减少设备故障对业务的影响。

按计划保存加密备份

保存业务资料及其关联附件，
需要时按恢复流程找回已有记录。

本地与异地，各留一份

可设置另一备份目录，配合同步工具，
把加密副本保存在不同位置。

密码管理尽量简单

账号密码用于登录和敏感操作确认。
公司数据密码用于加密导出与备份。

应急恢复文件另外保管

建议另存 U 盘并异地放置。
定期做恢复检查，确认资料确实可用。

持续使用与升级，原有资料继续积累

随着客户与业务增加，重要资料仍有清楚的保存和恢复安排。

业务资料与大附件分开保存

客户、联系人和重要业务保持关联，
订单原件与配图按需要读取。

升级前先保护原有数据

先备份、再检查和更新程序，
保留企业原有身份、权限及有效许可。

发现异常，先停止并提示

数据核对不一致时停止替换，
避免把异常结果当作正常升级完成。

使用期限不改变资料归属

试用结束后，仍可按原权限查看、
导出和备份已有资料，系统不因到期删数据。



团队在哪里，工作都看得见

离网也能开展日常业务

本地部署，内网可用。
客户、项目与跟进持续留在系统中。

配置远程访问，异地也能协作

联网并完成安全访问配置后，
团队可通过浏览器远程进入工作区。

老板派任务，团队有方向

安排负责人和到期时间，
团队围绕任务持续更新跟进。

老板看进展，管理更直观

集中查看经营看板与经营简报，
团队各司其职，业务进展有据可查。

TASK ASSIGNMENT

任务分配

仅可分配给已获得该客户协作权限的人员。客户负责人自动具备权限；其他员工先在客户详情中授权。

打开全部跟进任务

待处理任务

当前没有待处理任务

截至今天累计成交金额

暂无已录入金额

截至 2026-10-19，按已成交项目汇总，分币种显示，不代表已回款。

本经营变动 · 2026-10



让客户资料留下来 让每一次跟进向前走

NEPWINS CRM

预约产品演示，了解适合您团队的使用方式

info@nepwins.com