

导购助手产品操作手册

什么是有赞的导购助手？

为了全面赋能导购，通过数字化管理，提升导购的销售能力和效率，我们把微商城原【销售员-内部销售员】模块升级为独立产品，命名为有赞“导购助手”，旨在帮助商家更好的管理导购员，让其创造更大的市场价值。该产品计划将于2021年7月1日0时开启售卖。

有赞导购助手功能以导购员为触点，使线下门店导购线上化，主要有以下优势：

一是与企业微信、有赞店铺无缝对接、数据全面打通；

二是功能全面。帮助导购从引流获客、留存转化、增购复购、分享裂变等运营全链路吸引和留存客户；

三是在导购激励、任务分配、数据追踪等导购员的管理上，提供更多差异化功能。

PC端(后台配置)

入口：有赞后台-应用-销售渠道-销售员-导购员模块

1. 导购员管理

1.1 导购员列表

升级后，一个销售员仅可作为导购员，或仅可作为分销员

销售员 (高级版) 已启用 停用

销售员管理 商品运营 客户关系 运营推广 推广数据 业绩结算 营销方案 个人空间

导购员列表 层级管理 目标管理 任务管理

添加导购员 批量导入 导入记录

加入时间: 开始日期 至 结束日期 今天 昨天 近7天 近30天

导购员: 请输入手机号或昵称 所属店铺: 全部 等级: 全部

所属部门: 全部 标签: 全部

筛选 导出 查看已导出列表 重置筛选条件

当前全选 已选 0 项 批量操作 生成物料 下载物料 批量切换身份

<input type="checkbox"/>	昵称	手机号	员工编号	所属部门	所属店铺	等级	累计业绩(元)	操作
<input type="checkbox"/>	鸡蛋 <small>非企微授权员工</small>	1343	-	-	路霜网店0511	不普通分销员	0.30	详情 业绩 编辑 清退
<input type="checkbox"/>	11	7658	-	测试522	重名项目-再次验证	不普通分销员	0.00	详情 业绩 编辑 清退
<input type="checkbox"/>	105 <small>非企微授权员工</small>	17005	-	哈哈哈哈	hw-tsps-网店...	不普通分销员	0.00	详情 业绩 编辑 清退
<input type="checkbox"/>	友铭导购大师 <small>非企微授权员工</small>	15964	-	-	友铭零售测试网点	不普通分销员	0.25	详情 业绩 编辑 清退
<input type="checkbox"/>	lily <small>非企微授权员工</small>	10551	-	-	tang网店1	不普通分销员	0.00	详情 业绩 编辑 清退

① 添加单个导购员：

所属店铺：连锁D选择对应的网店，连锁L选择对应的门店；

所属部门：选择层级架构中的末级部门

添加导购员

* 手机号:

* 昵称:

* 所属店铺:

所属部门:

员工编号:

短信通知: 无须短信通知
 发短信给导入的手机号
短信文案: -

* 服务协议: 同意 《短信服务协议》
该短信为付费短信, 按条数进行扣费

[保存](#) [取消](#)

② 批量导入:

- 1) 目前只能按每个门店导入, 无法一次性导入所有门店的导购员(预计在7月中旬上线)
- 2) 模板中的归属部门需填写层级架构中的末级部门, 如果填写的归属部门和末级部门的字段对不上, 则此导购无归属部门, 显示为空
- 3) 等级序号是指分销员的等级序号, 无实际意义, 销售员变更为导购员后, 等级信息可展示, 但不能继续增加成长值

批量导入

* 所属店铺:

* 文件: [选择文件](#)
当前支持csv和xls格式文件(大小在10M以内)。若导入的导购员已经存在, 会按照表格信息更新导购员数据, 覆盖导入后, 导入记录里会展示导入成功。 [下载导购员模板格式](#)

短信通知: 无须短信通知
 发短信给导入的手机号
短信文案: 你已加入「SCRM杨惠店铺3」

* 服务协议: 同意 《短信服务协议》
该短信为付费短信, 按条数进行扣费。

A	B	C	D	E
手机号(必填)	昵称(必填)	员工编号	归属部门	等级序号(非必填,1为最低等级)

③ 批量切换身份

在批量导入的基础上, 增加了分销员客户关系的继承

批量切换身份

* 上传文件: [选择文件](#)
文件内记录的人员将进行身份切换; 可支持csv和xls格式文件(大小在10M以内) [下载模板](#)

* 身份切换为: 导购员
店铺员工, 可以销售店铺商品赚取佣金

* 销售员类型: 继承分销员的客户关系, 上级关系失效
分销员切换为导购员时, 原分销员状态下的客户关系继承至导购员身份下。若与现有导购的客户关系冲突时, 则不继承客户关系

不继承分销员的客户关系, 上级关系失效
分销员身份切换为导购员时, 原分销员状态下的客户关系与上级关系均作失效处理

⚠ 注意: 切换之后无法批量切换回分销员, 必须清退导购, 再在分销员中添加, 这个时候客户关系都会失效。

④ 单个导购员的编辑

可编辑所属店铺和部门

编辑

* 手机号:	18704656343
* 昵称:	鸡蛋
* 所属店铺:	路霜网店0511
所属部门:	请选择
等级:	不普通分销员
员工编号:	请输入

⑤清退导购员

导购离职时清退，并可将客户分配给其它导购员

清退导购员

清退导购员后，对应的客户和下级分销员，可以选择如下处理

客户和下级分销员与该导购员解绑，暂不分配给其它导购员

客户和下级分销员与该导购员解绑，并平均分配给其它导购员
[选择导购员](#)


将1个客户和0个下级分销员平均分配给以下导购员


⑥ 等级

销售员变更为导购员后，等级信息可展示，但不能继续增加成长值

⑦ 详情 业绩

查看单个导购的基本信息和业绩概况

基本信息			
 鸡蛋 不普通分销员 非企微授权员工 编辑 清退	手机号: 18704656343	销售员类型: 导购员	所属店铺: 路霜网店0511
标识码: 3GGZrw	提成模板: 网店业绩模板	加入时间: 2021-06-08 20:55:15	员工编号: -
		加入方式: 后台导入	部门: -

业绩概况			
累计业绩(元) 	累计订单数	累计客户数	累计邀请数
0.30	2	1	0

收益统计		
累计收益(元)	累计提成(元)	邀请奖励(元)
0.00	0.00	0.00

其他统计	
等级值	累计退款金额(元)
0	0.00

1.2 层级管理

1.2.1 部门员工

销售人员 导购员列表 层级管理 目标管理 任务管理

销售人员管理 商品运营 客户关系 运营推广 推广数据 业绩结算 营销方案 个人空间 导购员 导购员管理 客户关系 导购员赋能 导购员激励 导购员设置

部门员工 目标同步设置 角色权限

成员部门 57人待分配部门 成员列表 添加管理员 添加导购员

添加 删除 编辑

成员角色 导购员 成员标签 全部

成员: 请输入手机号或姓名

筛选 重置筛选条件

当前全选 | 已选 0 项 | 批量操作 修改部门

<input type="checkbox"/>	成员	手机号	成员角色	导购员所属部门	操作
<input type="checkbox"/>	11	18057127658	导购员	测试522	修改部门
<input type="checkbox"/>	105 <small>非企业管理员工</small>	18900010005	导购员	哈哈哈哈	修改部门
<input type="checkbox"/>	11 <small>非企业管理员工</small>	18967678989	导购员	三方门店1	修改部门
<input type="checkbox"/>	陈越 <small>非企业管理员工</small>	13218001299	导购员	测试122	修改部门
<input type="checkbox"/>	X <small>非企业管理员工</small>	18751929622	导购员	测试522	修改部门
<input type="checkbox"/>	朱吉坤 <small>非企业管理员工</small>	17615836704	导购员 部门管理员	北京小狗地盘分身	管理权限 修改部门

① 部门编辑

对应部门滑动到右侧点击“...”，可对部门进行添加、删除、编辑

② 添加管理员：

- 1) 管理员必须是店铺已经创建的员工或者已经创建的导购员，否则无法添加
- 2) 在成员部门中 选中管理员需要管理的部门 > 点击“添加管理员” > 输入手机号 > 确认，此管理员的管理权限为部门及下属部门的数据可见
- 3) 修改管理的部门权限如下：

当前全选 | 已选 0 项 | 批量操作 修改部门

<input type="checkbox"/>	成员	手机号	成员角色	操作
<input type="checkbox"/>	朱吉坤 <small>非企业管理员工</small>	17615836704	部门管理员	管理权限
<input type="checkbox"/>	谢雨杉	18980799988	部门管理员	管理权限
<input type="checkbox"/>	Enk	18814828186	部门管理员	管理权限

管理权限

层级管理员: 是 否
拥有层级管理权限, 可查看成员所在部门相关数据

可管理部门: 婷哥企业导购专用

- 开发
 - 开发1
 - 测试522
 - 测试122
 - 产品21123456
- 产品
 - 产品1
 - 北京小狗地盘分身

取消 保存

③ 待分配部门

没有部门归属的导购可在此入口进行部门归属的编辑。

⚠ 注意：

归属部门只能选择层级架构中的末级部门，在分销员批量切换成导购员的时候要特别注意归属部门不要填写错误，如果大批量填写错误的情况下需要手动在待分配部门操作。

1.2.2 目标同步设置

店铺和部门之间的关联关系设置

店铺名称	关联状态	已关联部门	操作人	操作时间	操作
西湖文化广场店	关联部门	一楼	Mercy	2021-05-07 11:01:37	关联设置
西溪天街门店	关联部门	武林银泰店	Mercy	2021-05-07 11:01:48	关联设置
武林银泰店	关联部门	有赞SCRM		2021-03-29 11:25:41	关联设置
广州正佳店	关联部门	销售A组冲锋队	沈大伟	2021-05-16 11:25:22	关联设置
西溪天街店	关联部门	延安路2店	Mercy	2021-06-01 12:02:15	关联设置
武林银泰门店	待设置	-	-	-	关联设置
广州正佳门店	关联部门	Test	Mercy	2021-06-01 12:03:38	关联设置
西溪印象城门店	无需关联	-	—O	2021-03-31 18:59:01	关联设置
西湖文化广场门店	待设置	-	-	-	关联设置
西溪印象城店	关联部门	西溪印象城店	—O	2021-03-31 19:18:30	关联设置

①关联设置

设置店铺和部门的关联关系，一个店铺只能关联一个部门，一个部门也只能关联一个店铺。

店铺名称：西湖文化广场店

关联设置： 关联部门 无需关联

* 关联部门：一楼

目标初始值设置： 用当前店铺目标 用当前部门目标

时间	年销售目标(元) 店铺 部门
2021	100.00 316.20
2022	- -
2023	- -

取消

保存

⚠ 注意：

1) 层级管理启动后，对于零售版本的商家在零售APP就无法设置店铺目标，如需操作，可在商城后台的设置>业绩设置>营业目标 进行设置，或者在店铺对应的部门中进行部门目标设置，两侧同时都设置的情况下，零售APP展示最后一次更新的目标

2) 微商城目前没有店铺维度/管理员视角的业绩目标，预计在7月份迭代上线

1.2.3 角色权限

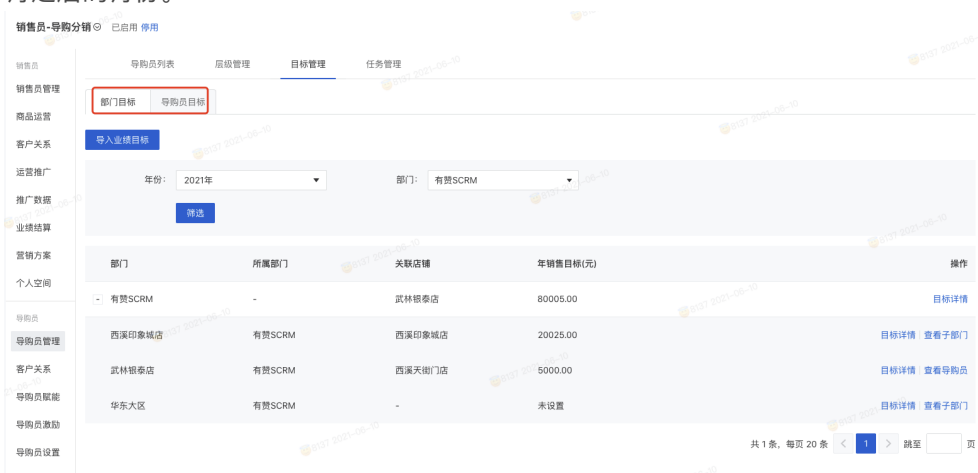
角色权限目前不支持自定义编辑，默认系统版本



1.3 目标管理

这里做的是业绩目标的同步设置。是解决层级需要做目标设置的同时，店铺也需要做目标设置的问题。因此 部门与店铺是1对1的关系。一个店铺只能关联一个部门，一个部门也只能关联一个店铺。一旦关联，在销售员插件内还是在商城设置内 修改的店铺目标和部门目标，都会在那一边做同步。

进行部门目标和导购员目标的设置，目标的设置只支持月维度，且只能设置当前月以及当前月之后的月份。

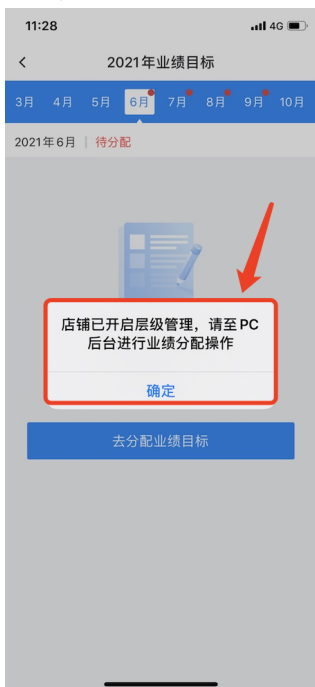


后台设置导购员的销售额目标和新会员目标后，导购员即可在微商城的导购员中心查看自己本月目标，如下截图：



⚠ 注意:

1) 对于零售商家: 店铺启动层级管理后, 零售APP的店铺业绩目标分配无法在移动端进行操作, 只能在后台进行导购员的业绩目标设置, 移动端会出现以下界面无法配置



1.4 任务管理

只有开通了有赞企业微信助手, 并且在企业微信助手侧关联商城店铺, 才会有此模块入口

销售员 导购员列表 层级管理 目标管理 **任务管理**

销售员管理 任务管理 审核列表

商品运营 切换部门: 一楼

客户关系 新建任务

运营推广 任务名称: 请输入 任务状态: 请选择

推广数据 任务类型: 请选择

业绩结算 任务创建时间: 开始日期 至 结束日期 今天 昨天 近7天 近30天

营销方案 筛选 重置筛选条件

个人空间

导购员 导购员管理

任务名称	任务类型	任务时间	任务创建时间	任务状态	完成进度	操作
yuja测试	企业微信回访	2021-06-11 14:16:44 至 2021-06-14 14:00:00	2021-06-11 14:17:07	进行中	0%	数据 查看 结束
任务	企业微信回访	2021-05-13 13:51:11 至 2021-05-31 00:00:00	2021-05-13 13:50:58	已结束	2%	数据 查看

① 切换部门

切换好部门后，只能针对下级部门和下级销售员，不支持向平级部门和上级部门发任务

② 新建任务

任务信息设置好

基础设置

* 任务名称: 有赞测试

* 任务时间: 2021-06-18 11:51:05 至 2021-06-25 00:00:00

任务信息

任务类型: 企业微信客户回访
 添加企业微信好友
客户将随机平均分配给任务执行对象

回访客户: 全部客户 筛选客户

任务执行对象: 全部部门 部分部门 下发至全体导购员
任务执行对象仅包含所有的下级部门和下级销售员，不支持向平级部门和上级部门发任务

群发消息: 请至少设置一条群发消息

群发消息一

文字: 请输入回复内容

0/800

群发消息二

保存 取消

③ 数据

查看每个任务的执行完成情况，点击回访详情，可查看具体的回访情况，以及操作企业微信提醒执行



2. 客户关系

2.1 客户查询

用户查询客户与导购员之间的绑定关系，支持换绑操作

客户手机号/昵称	所属导购员	所属店铺	客户关系更新时间	当前关系	操作
- 文杰	18123500943 合亿客户	广州正佳门店	2021-06-09 16:25:01	有效	换绑 变更记录
- 偷闲的熊猫人	18123500943 合亿客户	广州正佳门店	2021-06-09 16:24:56	有效	换绑 变更记录

共 2 条，每页 20 条 < 1 > 跳至 页

注意：

1) 没有绑定关系或者失效的客户无法在此页面进行换绑，可至客户模块的客户详情中编辑

2.2 专属关系设置

独立的导购专属关系

客户查询	① 专属关系设置
② 绑定方式:	<input checked="" type="checkbox"/> 注册会员 <input checked="" type="checkbox"/> 下单 <input checked="" type="checkbox"/> 添加企业微信好友 <input checked="" type="checkbox"/> 点击分享的商品链接
④ 绑定有效期:	<input checked="" type="radio"/> 2 天 <input type="radio"/> 永久有效
⑤ 导购自我绑定	<input type="radio"/> 开启 <input checked="" type="radio"/> 不开启

客户在未绑定状态下，通过导购的带参链接、带参码，完成以上勾选行为即绑定关系

开启后，导购将与自己绑定专属关系。导购购买商品时，将计入自己的业绩中。无论是否开启，导购员之间不互绑关系。

① 独立的导购专属关系，不与销售员抢客

如：一个客户A可以与导购B有“导购专属关系”，也可以与分销员C有任何销售员的的关系。客户与分销员的任何关系，不影响导购与客户的“导购专属关系”

② 绑定方式

注册会员、下单、添加企微好友、点击推广商品链接

⚠ 注意：

- 1) 勾选后，只要满足其中一种方式，就会绑定关系
- 2) 点击分享的商品链接为默认项，预计2021年7月份支持可配置

③ 添加企业微信好友

此选项具备的条件：

- 1) 开通了有赞企业微信助手
- 2) 并且在企业微信助手侧关联商城店铺
- 3) 并且启动企业微信助手侧的导购助手插件进行初始化配置

④ 绑定有效期

有效期内和导购的专属关系不变，绑定后再次有此绑定行为，绑定有效期根据最后一次绑定行为的时间开始算

⑤ 导购自我绑定

开启后，导购将与自己绑定专属关系。导购员购买商品时，将计入自己的业绩中。无论是否开启，导购员之间不互绑关系

3. 导购员赋能

3.1 优惠券

导购员可以向意向客户精准发放优惠券

销售员 优惠券 营销内容

销售员管理

商品运营

客户关系

运营推广

推广数据

业绩结算

营销方案

个人空间

导购员

导购员管理

客户关系

导购员赋能

导购员激励

导购员设置

允许导购员发放优惠券

开启后，导购员可以向意向客户精准发放优惠券。 [功能示例](#)

优惠券: 部分优惠券 ①

选择优惠券 自动同步可用优惠券

优惠券(共5张)	优惠内容	操作
yujia测试	满50,减20	删除
1000-1	满1000,减1	删除
取2	无门槛,减2	删除
线下券	无门槛,减10	删除
hyh线下专享	无门槛,减1	删除

共 5 条，每页 5 条 < 1 > 跳至 页

商家自定义选择导购员可推广的优惠券

仅适用店铺的优惠券

导购员仅能发放适用于当前店铺

发放张数限制: 限制 张/人 ②

由导购员发放同一个优惠券的张数

不限制

① 选择导购可使用的优惠券

优惠券名称	适用商品	优惠内容	领取人限制	限领次数	剩余库存	状态
<input checked="" type="checkbox"/> 优惠券-XYQ	全部商品	无门槛, 减100	不限制	不限制	999	-
<input type="checkbox"/> 111111111	部分商品	满100, 兑换指定商品	不限制	不限制	111108	不允许分享
<input type="checkbox"/> test11	全部商品	无门槛, 减10	不限制	不限制	0	库存为0不可选
<input type="checkbox"/> 六一折扣券	全部商品	满1000, 8折	不限制	不限制	912	已过期不可选
<input checked="" type="checkbox"/> 老客专享券-20元	全部商品	无门槛, 减20	不限制	5	9855	-

共 16 条, 每页 5 条 < 1 2 3 4 > 跳至 页

⚠ 注意:

- 1) 优惠券的设置都在商城的优惠券入口, 导购侧同步商城创建的优惠券后勾选导购可发放的优惠券
- 2) 如需对优惠券进行部门商品可用, 请在创建优惠券的时候设置, 导购侧不做优惠券规则的设置

② 发放张数限制

指的是同一个优惠券被领取的次数, 比如设置了“限制100张/人”, 导购的发放次数没有限制, 导购可发放200次, 但是只能被领取100次。同时导购优惠券底部会显示剩余可被领取的次数。

3.2 营销内容

包含素材中心、名片管理、标签管理、动态管理

销售员 (旗舰版) 已启用 停用

优惠券	营销内容			
素材中心 名片效果 名片模板 标签管理 动态管理	<input type="button" value="新建素材"/> <input type="button" value="导入素材"/> <input type="text" value="全部类型"/> <input type="text" value="搜索素材名称"/>			
素材名称	素材类型	可用对象	更新时间	操作
微页面标题-进店	文章	销售员, 导购员	2021-03-05 18:28:38	数据 编辑 删除
看看看看借记卡	视频	销售员, 导购员	2021-02-02 15:15:06	数据 编辑 删除
微页面标题	文章	销售员	2021-02-02 15:14:46	数据 编辑 删除
3.0深夜食堂	文章	销售员, 导购员	2021-02-02 15:14:37	数据 编辑 删除
咯解决	图片	导购员	2021-02-02 15:14:29	数据 编辑 删除
以ih、	图片	销售员	2021-02-02 15:14:21	数据 编辑 删除
慕子精选1	图片	销售员, 导购员	2020-10-16 11:16:30	数据 编辑 删除
慕子精选	图片	销售员, 导购员	2020-10-16 11:16:06	数据 编辑 删除
单品介绍店铺笔记	笔记	销售员, 导购员	2020-10-13 20:48:59	数据 编辑 删除

4. 导购员激励

4.1 概念普及

- 销售导购：与客户产生销售关系的导购。线下一般是pos机开单的导购，线上是客户购买链接的分享导购。
- 专属导购：与客户绑定了专属导购关系。绑定导购关系的方式有很多种，根据2.2专属关系的设置
- 邀请奖励：目前在整个销售员插件中，邀请奖励其实是二级分销奖励。

场景：如果分销员A邀请B成为分销员，且分销员B卖商品给客户C，则分销员A获得的额外奖励为二级分销奖励以及在插件中叫“邀请奖励”。

- 业绩和提成

导购区别于分销员，有非常完整的薪酬激励体系，业绩和提成是两个概念：

业绩的统计：为了让一线导购到管理者都清晰的知道业绩多少。这个数据是会最终跟财务对账，避免双算等导致的对账问题。

提成：是做导购激励，规则是可以更加灵活的，参考的维度也可以更多，比如：同时拿销售和专属奖励等。

4.2 业绩明细

4.2.1 结算报表

实时报表，可查询相关业绩和提成，导出支持订单维度和商品维度，用于财务对账

销售员（旗舰版） 已启用 停用

销售员 业绩明细 业绩报表 业绩方案 导购分销设置

销售员管理 结算报表 导购员明细

商品运营

客户关系

运营推广

推广效果

业绩结算

营销方案

个人空间

导购员

导购员管理

客户关系

导购员赋能

导购员激励

导购员设置

起止时间: 至 今 昨 近7天 近30天

导购员手机号: 订单编号:

所属部门: 所属店铺:

[查看已导出列表](#) [清空筛选条件](#)

订单编号	成交金额(元)	姓名	手机号	业绩类型	业绩金额(元)	提成
E20210325114010070104177	0.01	-	-	-	-	-
E20210325110752088304169	99.00	-	-	-	-	-
E20210324204031020104163	0.01	胡惜阳	15869181767	专属业绩	0.00	专
E20210324103720077700063	178.00	-	-	-	-	-

4.2.1 导购员明细

实时报表，查询和导出导购员维度的业绩和佣金情况

销售员 业绩明细 业绩报表 业绩方案 导购分销设置

销售员管理 业绩报表 导购员明细

商品运营

客户关系

运营推广

推广数据

业绩结算

营销方案

个人空间

统计周期: 按日 开始日期 至 结束日期 今天 昨天 近7天 近30天

导购员: 输入手机号 所属店铺: 请选择 所属部门: 请选择

等级: 全部

筛选 导出 查看已导出列表 清空筛选条件

手机号	昵称	所属部门	所属店铺	等级	累计业绩(元)	累计提成(元)	累计邀请奖励(元)	累计客户数
1102	陈俊峰	-	广州正佳门店	普通销售员	0.00	0.00	0.00	0
10215	胡爱澜	-	广州正佳门店	普通销售员	0.00	0.00	0.00	0
1122	KUBI	-	广州正佳门店	普通销售员	0.00	0.00	0.00	0
15160	邢开顺	-	广州正佳门店	普通销售员	0.00	0.00	0.00	0
1883	吴金龙	-	广州正佳门店	普通销售员	0.00	0.00	0.00	0
132	呜呜呜 (已清退)	-	广州正佳门店	普通销售员	0.00	0.00	0.00	0
17220	黄荣昊	-	广州正佳门店	普通销售员	0.00	0.00	0.00	0

4.3 业绩报表

4.3.1 部门报表

选择部门查看每个部门的销售目标和完成的销售额

销售员 业绩明细 业绩报表 业绩方案 导购分销设置

销售员管理 部门报表 店铺报表 补记业绩

商品运营

客户关系

运营推广

推广数据

业绩结算

营销方案

个人空间

统计周期: 按月 2021-06 部门: 西溪印象城店

筛选

部门 所属部门 销售额 销售目标(元)

西溪印象城店 有赞SCRM 0.00 | 100000.00

共 1 条, 每页 20 条 < 1 > 跳至 页

4.3.2 店铺报表

详细的店铺报表

销售员-导购分销 已启用 停用

销售员 业绩明细 业绩报表 业绩方案 导购分销设置

销售员管理 部门报表 店铺报表 补记业绩

商品运营

客户关系 ③ 月结账单 ① 日结账单 2021-06-01 至 2021-06-15

运营推广

推广数据

业绩结算

营销方案

个人空间

提成总额(元) 0.00 业绩总额(元) 0.00 退款总额(元) 0.00 订单总数 7

业绩方案	统计时间	销售总额(元)	提成总额(元)	提成订单数	提成导购数	操作
网店业绩模板	日结	0.10	0.00	7	5	② 提成明细 导出报表

共 1 条, 每页 20 条 < 1 > 跳至 页

① 日结报表

- 1) 日结账单的查看入口，选择周期后，展示对应提成方案在这个周期内产生的销售总额，提成数据等
- 2) 到昨日为止扣减退款订单后的全部订单，每日出账

② 提成明细

通过提成明细，导出报表可以查看每个模板下订单产生的具体提成，及报表的导出

③ 月结账单

- 1) 月结账单的查看入口，选择周期后，展示对应提成方案在这个周期内产生的销售总额，提成数据等
- 2) 固定每月16日，出上个月的账单，即统计完成一整个月的正逆向订单，用户统计业绩

4.3.3 补记业绩

为了补救收银时选错/未选导购的补记业绩（无实际纠错能力，仅记录）

销售员 (旗舰版) 已启用 停用

销售员 业绩明细 业绩报表 业绩方案 导购分销设置

销售员管理 部门报表 店铺报表 补记业绩

商品运营

客户关系

运营推广

推广效果

业绩结算

营销方案

个人空间

销售员

销售员管理

客户关系

导购员赋能

导购员激励

导购员设置

加入时间: 2021-03-01 至 2021-03-25

筛选 重置筛选条件

订单编号	商品总价(元)	实付金额(元)	退款金额(元)	原导购员	补记导购员	佣金(元)	操作
E20210303100840085204101	1.00	1.00	0.00	18888888888	马力	0.00	订单详情

共 1 条, 每页 20 条 < 1 > 跳至 页

补记业绩的操作路径：业绩报表-店铺报表-提成明细-修改

销售员 业绩明细 业绩报表 业绩方案 导购分销设置 结算方案 个税缴纳

销售员管理 部门报表 店铺报表 补记业绩

商品运营

客户关系

运营推广

推广数据

业绩结算

营销方案

个人空间

销售员

销售员管理

客户关系

导购员赋能

导购员激励

导购员设置

月结账单 日结账单 2021-06-01 至 2021-06-13

提成总额(元)	业绩总额(元)	退款总额(元)	订单总数
0.04	0.29	0.30	9

业绩方案	统计时间	销售总额(元)	提成总额(元)	提成订单数	提成导购数	操作
炬辉	日结	0.28	0.04	1	1	提成明细 导出报表
网店业绩模板	日结	0.33	0.00	8	3	提成明细 导出报表

共 2 条, 每页 20 条 < 1 > 跳至 页

⚠ 注意：

- 1) 补记后，在原始业绩账单中不会修正，单独生成补记记录，用于对账

4.4 业绩方案

默认模板会根据购买的版本提供，商城版会有默认的网店业绩模板，零售版会有以下3个业绩模板

业绩明细	业绩报表	业绩方案	导购分销设置				
默认模板							
模板名称	统计渠道	提成方案	统计时间	适用导购员数	适用店铺数	生效店铺数	操作
门店+网店业绩统一计算				设置为默认使用			
全渠道业绩模板	全渠道	订单实付金额累计	每月16日统计	0	0	0	编辑
门店、网店业绩分开计算				新增店铺默认使用			
网店业绩模板	网店渠道	按商品分销规则返佣	交易完成后统计	119	5	5	编辑
门店业绩模板	门店渠道	按商品售价返佣	交易完成后统计	45	5	3	编辑
自定义模板				新建自定义模板			
模板名称	统计渠道	提成方案	统计时间	适用导购员数	操作		
22	门店渠道	按商品售价返佣	交易完成后统计	74	编辑 删除		
共 1 条，每页 20 条 < 1 > 跳至 页							

以“网店业绩模板”举例说明：

第一步：业绩模板配置：

1. 业绩规则	2. 提成方案	3. 选择适用导购员
设置业绩规则		
* 模板名称： <input type="text" value="网店业绩模板"/>		
渠道选择： <input type="radio"/> 门店渠道 <input checked="" type="radio"/> 网店渠道 <input type="radio"/> 全渠道(门店+网店)		
① 业绩统计方式： <input checked="" type="radio"/> 统计达成交易导购员 (原销售导购) <small>通过H5或小程序推广商品给顾客，并在微商城成交。</small> <input type="radio"/> 统计绑定关系导购员 (原专属导购) <small>绑定关系的客户在任何渠道产生交易均统计绑定导购员的业绩。</small>		
② 跨店购买设置： <input checked="" type="radio"/> 支持跨店计算业绩与提成 <input type="radio"/> 不支持跨店计算业绩与提成		
分销业绩设置： <input checked="" type="radio"/> 分销业绩不算入部门业绩		
<input type="button" value="下一步"/> <input type="button" value="取消"/>		

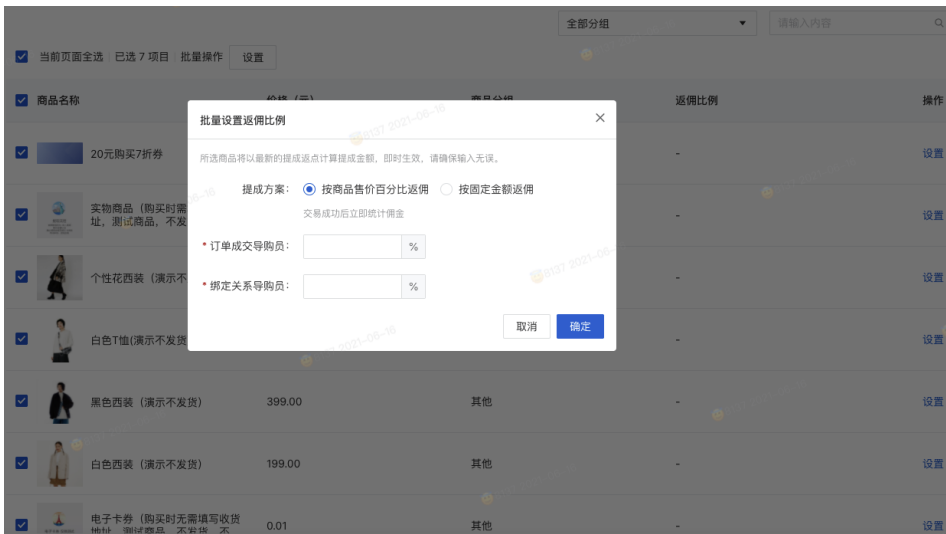
- ① 业绩统计方式可选择是销售导购还是专属导购
- ② 跨店是否计算业绩和提成可配置
- ③ 分销业绩是否计入部门业绩配置（默认不计入，不可选择）

第二步：提成方案配置：

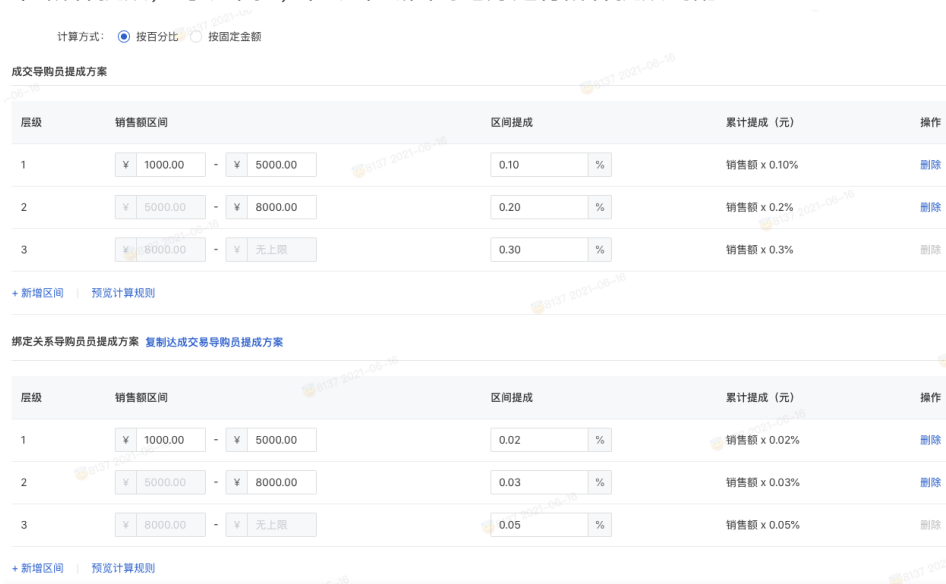


①提成方案的选择

- 1) 设置分销员相同的佣金，在分销员的商品佣金设置进行配置
- 2) 按商品设置返佣，可以下拉，在以下截图的地方进行商品返佣比例设置



3) 阶梯提成，可以下拉，在以下截图的地方进行阶梯提成的配置



阶梯式计算：阶梯式增长，按总业绩提成

例：业绩达到8000提成比例3%，业绩达到10000提成比例6%，销售员业绩14000，提成
为：14000x6%

4) 区间提成，可以下拉，在以下截图的地方进行区间提成的配置

层级	销售额区间	区间提成	累计提成(元)	操作
1	¥ 0.00 - ¥ 1000.00	0.10 %	销售额 x 0.1%	删除
2	¥ 1000.00 - ¥ 2000.00	0.20 %	¥ 1.00 + (销售额 - ¥ 1000) x 0.2%	删除
3	¥ 2000.00 - 无上限	0.30 %	¥ 3.00 + (销售额 - ¥ 2000) x 0.3%	删除

+ 新增区间 | 预览计算规则

② 提成对象

提成对象可以选择销售导购/专属导购，销售导购+专属导购（可以设置销售导购、专属导购各自的提成比例）

③ 提成冲突设置

当订单不是分销员直接销售时，分销员和导购都绑定了关系都参与提成，如果提成只给导购，可以勾选“导购优先计算提成”

④ 邀请奖励设置

设置与分销员相同的商品邀请奖励，则导购可得到邀请奖励

第三步：选择适用导购员：

1. 业绩规则		2. 提成方案		3. 选择适用导购员	
适用导购员 勾选做适用的门店，则该门店下的所有导购员都将适用					
当前页面全选 已选 1 项目					
门店	门店导购员数	不可选原因	操作		
<input checked="" type="checkbox"/> 广州正佳门店	49	-	查询		
<input type="checkbox"/> 西溪印象城门店	26	-	查询		
<input type="checkbox"/> 武林银泰门店	17	-	查询		
<input type="checkbox"/> 西溪天街门店	14	-	查询		
<input type="checkbox"/> 西湖文化广场门店	14	-	查询		
当前页面全选 已选 1 项目					
共 5 条，每页 20 条 < 1 > 跳至 页					

⚠ 注意：

- 1) 目前一个店铺只能绑定一个模板，无法同时绑定多个模板
- 2) 没有在业绩方案归属门店会自动归属默认模板，所以默认模板无法选择适用导购员

4.5 导购分销设置

当前版本默认开启，导购员可发展分销员，是否有邀请奖励在业绩方案中设置

销售员 业绩明细 业绩报表 业绩方案 **导购分销设置**

销售员管理

商品运营

客户关系

运营推广

推广效果

业绩结算

营销方案

个人空间

导购员

导购员管理

客户关系

导购员赋能

导购员激励

导购员设置

导购发展分销员: 开启

开启后, 导购员可发展分销员。导购的邀请奖励设置请至**业绩方案**

4.6 结算方案

结算方案支持自动结算和线下结算, 具体配置入口如下:

销售员 业绩明细 业绩报表 业绩方案 导购分销设置 **结算方案** 个税缴纳

销售员管理

商品运营

客户关系

运营推广

推广数据

业绩结算

营销方案

个人空间

导购员

导购员管理

客户关系

导购员赋能

导购员激励

导购员设置

结算方式: 自动结算 线下结算

仅当提成方案为“设置分销员相同的返佣”与“按商品设置返佣”两种类型时, 才会自动结算; 系统根据你设置的佣金比例, 自动与导购员进行结算。

佣金结算时间: 交易成功后结算 客户无法发起退款申请后结算

一般情况下发货后7天内 (含7天) 给导购员结算佣金, 期间发生的退款会自动扣除;
风险提示: 若您选择“交易完成后结算”的方式, 则交易完成后发生的维权退款不影响已结算的佣金, 可能会造成佣金亏损。

会员价购买: 有提成 无提成

储值余额购买: 有提成 无提成

保存

当开启自动结算后, 导购可通过导购员中心自动提现, 如下截图:



5. 导购员设置

5.1 网店设置

设置导购员所属门店与门店绑定的网店

PS: 连锁电商和零售单店无此功能

销售员 (旗舰版) 已启用 停用

销售员	网店设置	收银设置	回访设置
	销售员管理	配置后, 门店的导购员可分享对应网店的商品、优惠和活动, 销售雷达中可看到在绑定网店中的客户	
商品运营			
客户关系			
运营推广			
推广效果			
业绩结算			
营销方案			
个人空间			
导购员			
导购员管理	导购员所属门店	与门店绑定的网店	操作
客户关系	我的门店1	说的多委屈1	修改
导购员赋能	wyn店铺2	未设置	设置
导购员激励	ww门店0001	未设置	设置
导购员设置	冰激凌的测试店铺	未设置	设置
	呼啦啦哈哈	未设置	设置
	wa门店001	新模型连锁-0416-区域商城-1	修改
	798089-0-	未设置	设置
	测试门店测试门店测试门店测试门店	网店测试APP开店02	修改
	ww店铺001	未设置	设置
	scrm回归导入门店1	未设置	设置

5.2 收银设置

收银时选择导购员提示

ps: 电商版本无此功能



5.3 回访设置

回访任务审核以及回访次数上限设置



移动端(导购员中心)

入口：商城 > 我的 > 销售员中心

移动端字段说明：

1. 本月销售额：本月本店铺导购产生的销售额
2. 本月招募会员数：本月本店铺导购招募的会员

3. 业绩订单：根据业绩方案规则判断，导购员在该订单中有提成归属的订单集合
4. 我的客户：绑定专属关系的客户
5. 招募会员：通过分享的链接招募会员，可绑定此导购
6. 素材中心：通过素材中心分享的商品，带导购参数
7. 推广商品：通过推广商品分享的商品，带导购参数
8. 邀请分销员：通过邀请分销员推广的链接，带导购参数
9. 今日待办：后台发起的导购任务，在此做展示



企助侧的导购模块

入口：有赞企业微信助手 > 导购管理

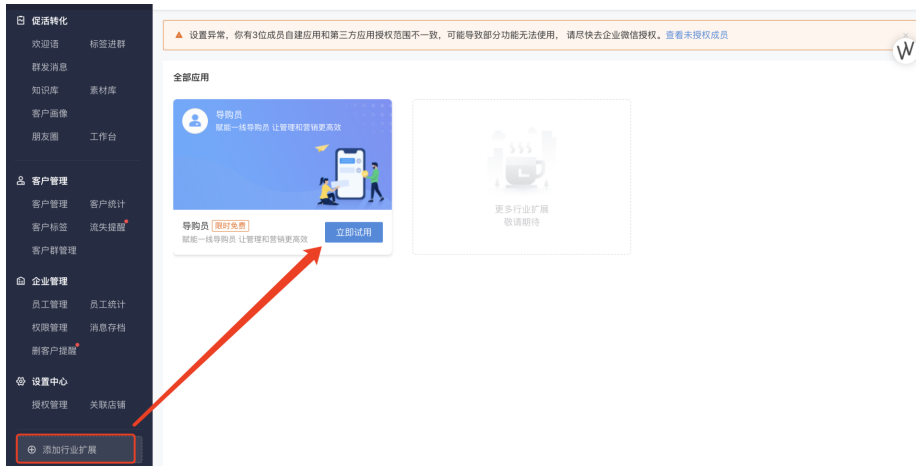
PS：同时购买导购助手和企业微信助手才能开通，导购助手作为插件在企业微信助手后台展示，可同步商城侧导购的数据

1. 企业微信助手导购模块的配置步骤：

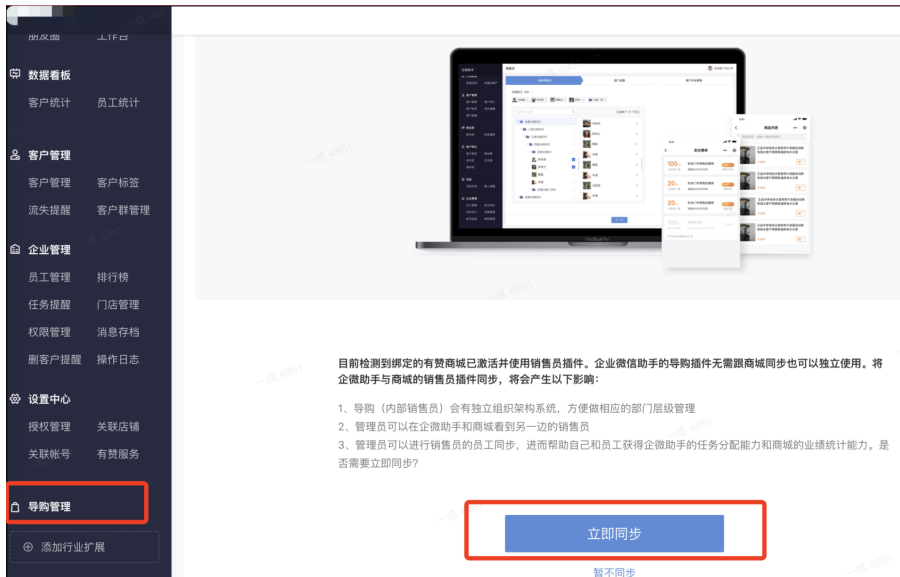
- ① 设置中心-关联店铺去关联有赞店铺



② 高级管理员需点击【添加行业扩展】，点击【立即试用】来开启导购插件；

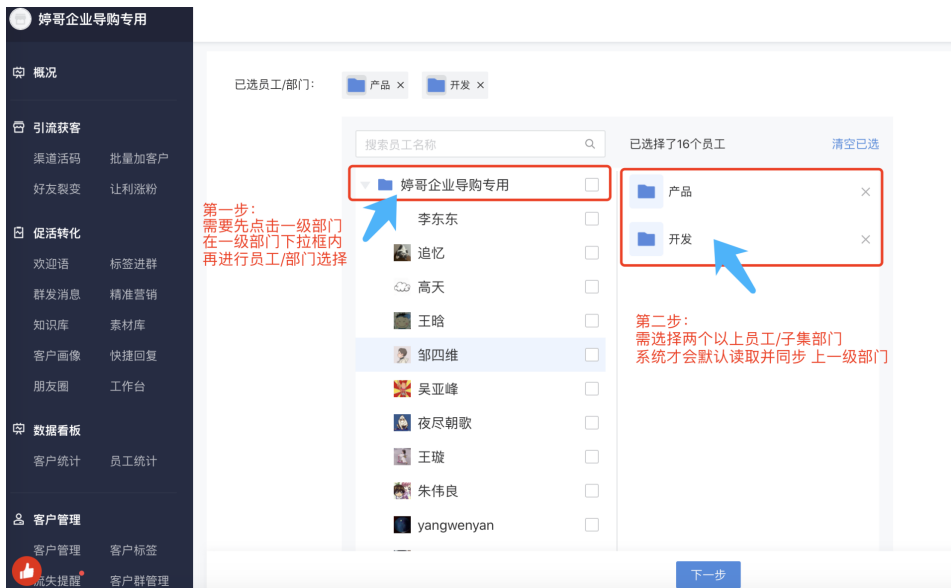


③ 高级管理员需在【导购管理】页面内，完成企微数据与商城数据同步；



3.1 选择“立即同步”后的步骤：

1) 员工/部门的选择



2) 员工/部门选择完毕后, 可按业务需要设置部门层级 (如下图):

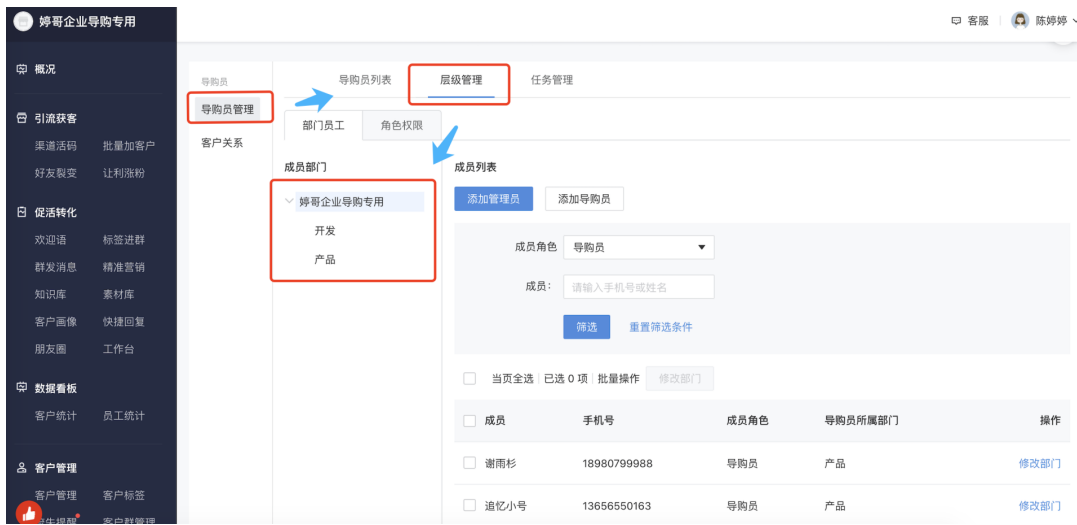


3) 部门层级设置完毕后, 需完成客户关系管理设置 (如下图):



同步完成后:

- 「导购员管理-层级管理」内会展示所选部门, 并支持修改导购员所在部门
- 客户关系中, 可勾选“添加企业微信好友”绑定关系



3.2 选择“暂不同步”，会立即开启企业微信助手的导购模块，如下图：



⚠️注意：此时商城侧的导购模块和企业微信助手侧的导购模块是两个独立的模块，如需同步 点击以上图示的“与商城同步”，操作步骤同3.1