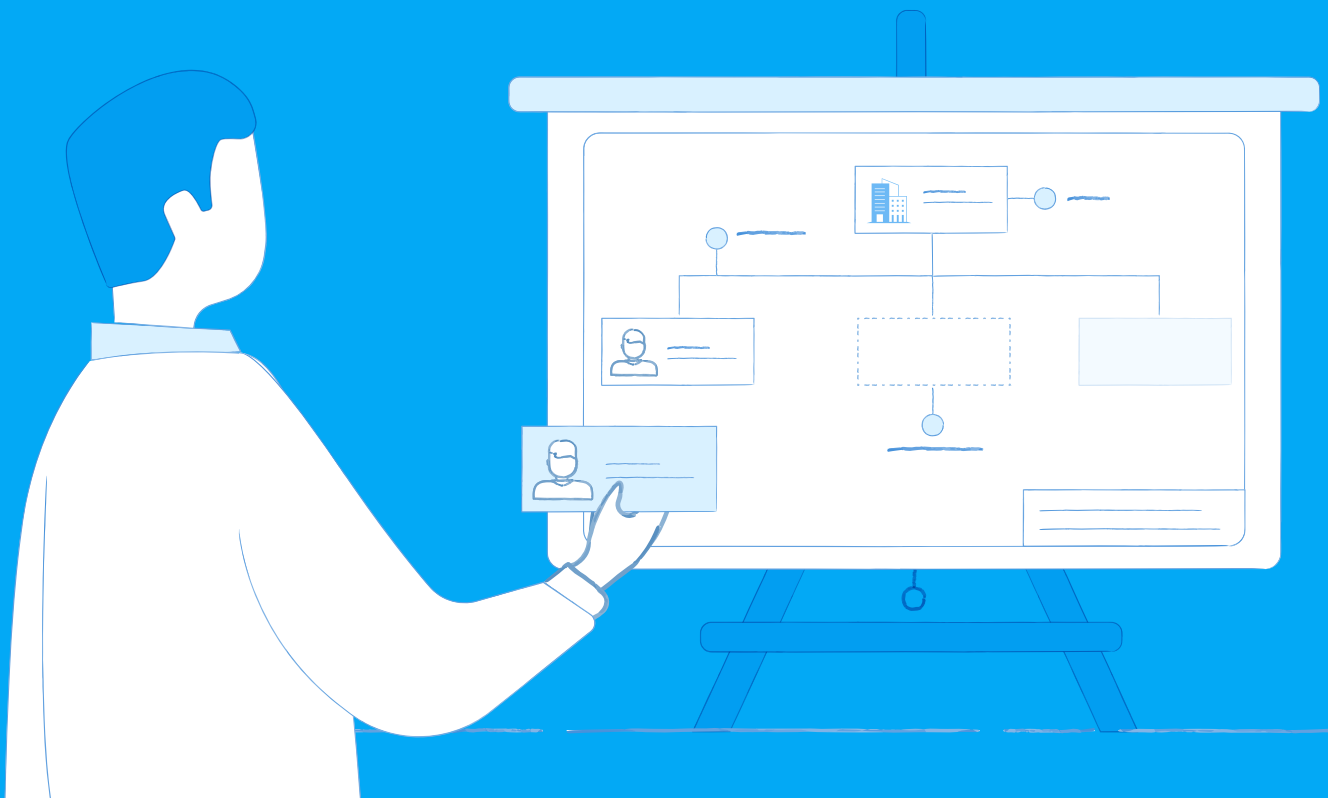


# CRM 管理员 快速入门



# 目录

|    |                   |    |
|----|-------------------|----|
| 1. | 介绍CRM             | 2  |
| 2. | 什么是Zoho CRM?      | 3  |
|    | • 安全功能            | 4  |
|    | • Zoho CRM中的管理员职责 | 5  |
| 3. | Zoho CRM术语        | 7  |
| 4. | 定义企业销售流程          | 8  |
| 5. | 配置Zoho CRM企业账号    | 10 |
|    | • 个人设置            | 10 |
|    | • 公司明细            | 12 |
|    | • 安全控制            | 15 |
|    | 角色                | 15 |
|    | 职位                | 17 |
|    | 数据共享规则            | 18 |
|    | • 用户              | 20 |
|    | • 组               | 21 |
|    | • 区域管理            | 22 |
| 6. | 定制Zoho CRM账号      | 23 |
| 7. | 迁移数据到Zoho CRM账号   | 27 |
| 8. | 总结                | 28 |

# 介绍CRM

CRM是一个企业所有销售和营销活动的一站式解决方案。客户关系管理（CRM）不仅要维护客户信息，还要提高生产力，确保企业收入最大化。

在开始使用CRM系统之前，你可能需要考虑以下几点：



## 准备好使用计划、业务流程和企业策略

对于如何使用CRM系统来帮助企业实现目标，有一个清晰的计划是很重要的。作为CRM系统管理员，应该清楚地知道谁是你的用户，他们各自的角色是什么，企业的业务处理流程和销售流程，以及需要在CRM中实现的定制功能。



## 做好改变的准备

CRM将简化企业的销售流程。作为一名管理员，你需要确定哪些任务可以使用CRM实现，例如，自动化销售流程，定制字段等。你应该准备好适应这些变化，并不断的进行实验，从而找到最佳实践。



## 充分利用CRM系统

一个好的CRM系统包含了与销售、市场营销、库存管理和客户服务等业务相关的功能。必须清楚地了解企业的业务流程，以确定要使用CRM的哪些特性，从而真正帮助企业实现业务目标。



## 分析、回顾、改进系统

为了最大化使用CRM系统的全部优势，应该经常回顾一下对系统的使用分析，并对企业业务流程做出相应的更改。



## 团队合作

管理CRM系统不只是管理员的职责，更离不开整个团队的努力。从销售人员到销售经理，企业中的每个人都应该参与进来。

# 什么是Zoho CRM?

Zoho CRM是一个基于云计算的平台，旨在提供一个集中的系统来统一管理企业内的市场营销、销售、客户服务和库存管理等业务。Zoho CRM还提供了各种附加组件来帮助企业轻松对接第三方应用程序中的数据。

Zoho CRM拥有所有必要的功能，帮助企业将潜在客户转化为客户，从而完成交易。CRM可以用于跟踪销售业绩、了解销售预测、自动化业务流程、改进工作流和活动处理等方面。同一套CRM系统可以被不同的角色使用，包括销售人员、主管、经理、线索经理、活动经理和营销经理等。





## Zoho CRM中的安全功能

Zoho CRM中的安全功能确保了完整的数据保护。

**双因素验证**选项提供了额外的安全保护层，它会要求用户在登录时输入通过短信或电话接收到的验证码。



Zoho提供了额外的安全选项，包括备份验证码、特定应用程序密码和受信任的浏览器。

企业还可以设置基于职位的安全性，管理员为每个职位定义数据共享设置。例如，管理员可以访问所有数据，而销售经理却只能访问跟销售相关的数据。这可以帮助企业维护数据在Zoho CRM系统中的机密性。

## Zoho CRM中的管理员职责

作为Zoho CRM的管理员，需要在设置中执行一些初始化任务，并负责维护CRM系统。这些任务包括从Zoho CRM的各种实体配置到监控其他用户的任务执行情况。

## Zoho CRM管理员的一些

主要职责是：

配置企业基本信息

例如公司明细，财年等。

通过分配职位和角色来管理数据安全性，限制相关用户对数据的访问。

管理CRM与其它Zoho应用、Google应用、Microsoft Office, Microsoft Outlook, QuickBooks和Zoho PhoneBridge之间的集成。

为企业建立和管理不同的区域

（此功能可能适用于部分企业）。

定制Zoho CRM以满足企业需求。

使用诸如 workflow 规则、蓝图和分配规则等选项来设置业务流程自动化。

数据管理，例如从其它CRM中迁移数据、监控文件存储空间以及通过删除旧的和不需要的数据来释放空间。

可以将Zoho CRM中的任务划分为一次性设置任务和持续维护任务：

| 一次性设置任务             | 持续维护任务              |
|---------------------|---------------------|
| 配置个人和公司信息           | 数据管理                |
| 设置安全选项              | Zoho CRM内部任务和流程的自动化 |
| 定制Zoho CRM组件        | 管理Zoho CRM订购        |
| 邀请并激活Zoho CRM机构中的用户 | 设置和管理区域<br>(如果需要的话) |

在开始配置Zoho CRM系统之前，定义企业的销售过程是很重要的工作。你可以使用模块对业务的各个方面进行分配和跟踪，例如销售、市场营销、客户、产品和活动。这些都是以模块的形式存在，可以是标准模块，也可以是定制（用户生成的）模块。

下面列出了一些通用的标准和定制模块：

| 标准模块 | 定制模块<br>(基于企业需求) |
|------|------------------|
| 线索   | 保险               |
| 联系人  | 公寓               |
| 商机   | 潜在机会             |

| 标准模块 | 定制模块<br>(基于企业需求) |
|------|------------------|
| 客户   | 预约               |
| 项目   | 备课               |

## Zoho CRM术语

商业中有不同的商业行话，在管理系统中有其对应的术语。下面列出了**Zoho CRM**中的一些关键术语及其定义：



**线索** 指的是企业业务中不合格的联系人或销售机会的原始细节。它们可以从web表单、研讨会、广告和其它营销活动中收集，可以是个人也可以是企业。销售代表将跟进线索，如果确认线索合格，他们将被转化为Zoho CRM的客户、联系人和商机。



**客户** 指的是跟你的企业有生意往来或计划有生意往来的公司或部门。在典型的B2B场景中，客户模块对于管理和跟踪重要的企业信息非常重要。



**联系人** 指的是企业与之沟通的客户公司的人。

在Zoho CRM中，联系人通常会从合格的线索中转化而来。在企业对消费者（B2C）交易中，联系人是构建一个新客户最重要的信息；而在企业对企业（B2B）交易中，他可能只是你与之合作的企业信息中的一部分。



**交易（商机）** 是销售型企业产生收入的最重要记录。在典型的B2B企业中，所有的交易都将经历一个完整的销售周期，从识别潜在商机或线索开始到赢得商机或丢失商机结束。



Zoho CRM的**活动**模块允许创建、组织和关联任务、活动和通话。每个记录都包含与活动相关的日期、时间、优先级和通知参数等信息。



**预测**可以帮助企业预测未来的销售，帮助企业做出明智的商业决策。它可以为企业业务提供个性化的、实时的视图。用于跟踪和调整企业销售流程、公司销售渠道和销售团队的个人表现。

# 定义企业销售流程

在企业中定义完成交易所需的流程是非常重要的。

销售过程中涉及到的一些示例阶段如下：

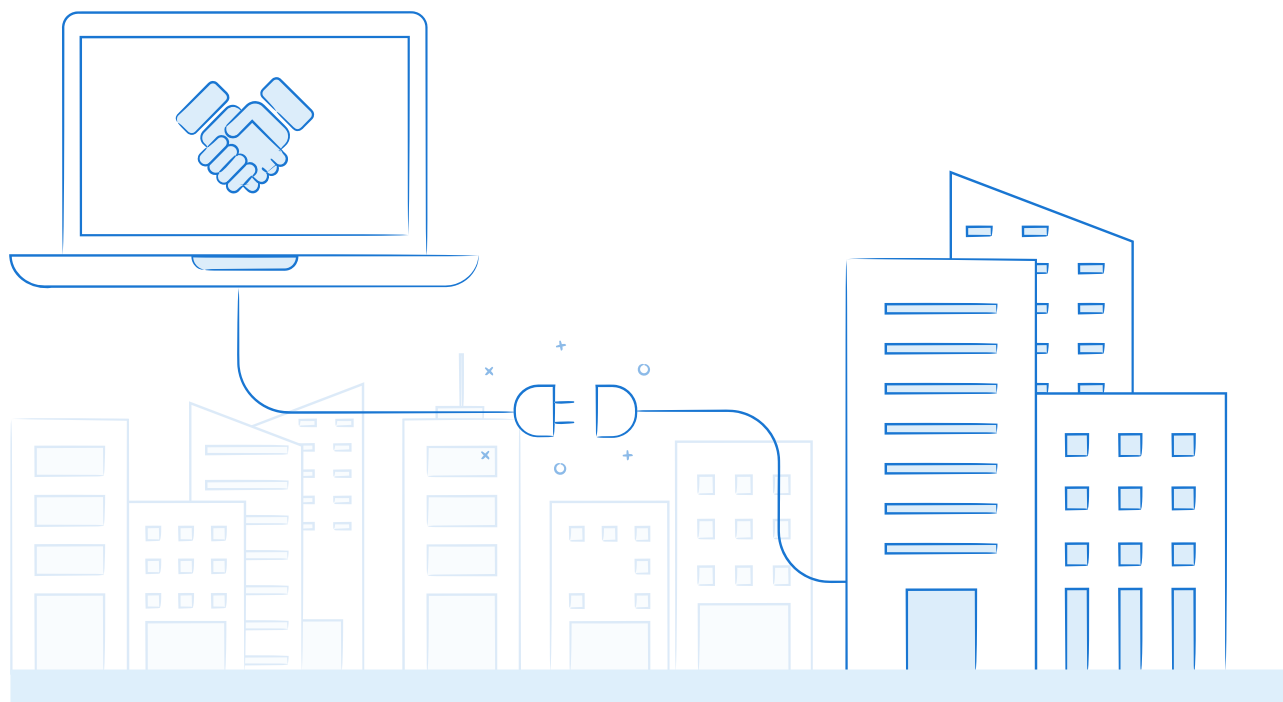
| 阶段        | 意义                                        |
|-----------|-------------------------------------------|
| 未验证客户/联系人 | 在成为合格线索之前的个人或企业                           |
| 线索        | 从某个来源获取到的个人或企业的详细信息，有成为客户的潜力              |
| 联系人/客户    | 成功从线索转化而来的个人/企业                           |
| 商机        | 为企业产生真正的收入。将涉及不同的销售阶段，如沟通、验证合格、需要分析和价值预测。 |
| 赢得商机/丢失商机 | 基于商机是否成功转化。                               |

# 动手操作

使用下面的表格定义企业大概的销售流程：

| 阶段 | 意义 |
|----|----|
|    |    |
|    |    |
|    |    |
|    |    |
|    |    |

# 配置Zoho CRM企业账号



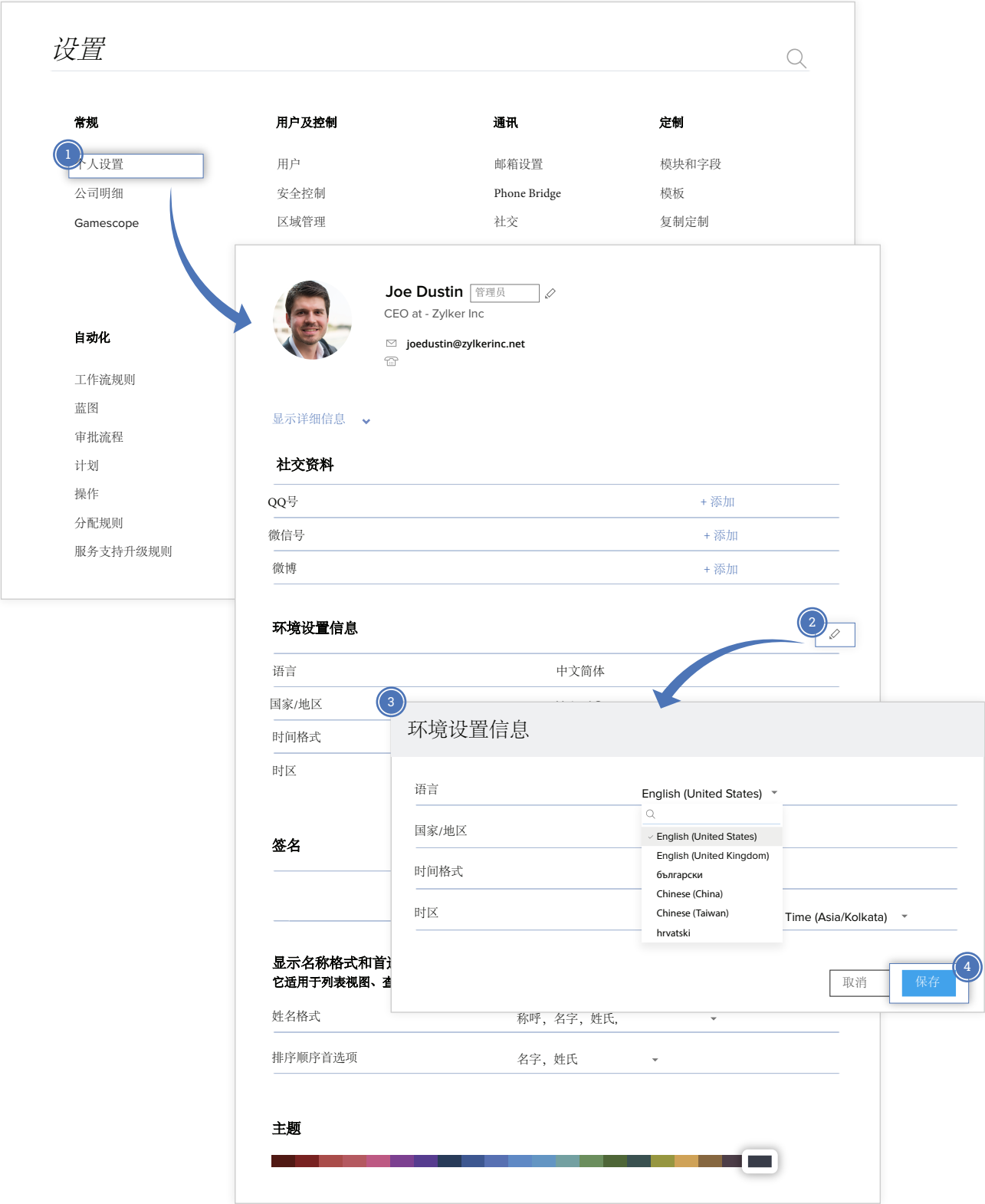
每个企业都遵循自己独特的销售流程。作为Zoho CRM管理员，你将建立并配置你的Zoho CRM账户，以适应企业的特定需求，并确保整个过程的一致性。第一步是完成初始设置。

## 个人设置

对于管理员来说，在进行企业范围内的设置之前，对他们个人信息的设置也是很重要的。管理员可以添加个人信息并在Zoho CRM中管理设置的内容，包括定义国家/地区、语言环境、时区、日期格式、语言等等。

按照下面步骤创建组

1. 访问  设置 > 个人设置 > 用户信息。
2. 在 用户信息 页面，点击  编辑。
3. 选择语言、时区和国家/地区。
4. 点击保存。



除此之外，还可以设置偏好、主题、签名，以及上传头像。



# 公司明细

管理员必须在Zoho CRM中提供这些细节，以确保企业标识在整个机构内可见。

按照下面步骤添加或编辑公司明细

- 1. 访问  设置 > 公司明细。
- 2. 在公司明细页面包含如下内容：

设置

常规

1 个人设置

公司明细

Gamescope

用户及控制

用户

安全控制

区域管理

通讯

邮箱设置

Phone Bridge

社交

定制

模块和字段

模板

复制定制

公司明细

财年

营业时间

货币

层级首选项



Zylker Inc

✎

✉ joedustin@Zylkerinc.net

☎ 555-689-1010

上传企业Logo

环境设置信息

货币

人民币 - CNY

管理多货币

时区

(GMT 8:00) 中国标准时间

✎

更新企业的基本信息，如公司名、Logo、时区、国家/地区、货币。

财年

为企业财年设定开始月份。当设定财政年度时，财政季度会自动制定出来。

公司明细

财年

营业时间

货币

层级首选项

财年

本月可以让企业设定财年开始月份

财年开始月

一月

营业时间

此选项用来定义团队的办公时间和时区。一个企业只能有一组办公时间。

点击 [创建营业时间](#) 按钮添加企业的办公营业时间，并确定何时执行服务支持升级规则。

公司明细

财年

营业时间

货币

层级首选项

您企业的营业时间

添加营业时间，确保在工作日期间执行升级规则。

创建营业时间

| 名称 | 有效 | 时区                |
|----|----|-------------------|
| 轮班 | ✓  | (GMT 8:00) 中国标准时间 |

货币

通过此选项来根据用户的基础货币（本国货币）来跟进业务机会。

点击 + 添加货币 来添加货币类型及其相应的汇率。

公司明细

财年

营业时间

货币

层级首选项

### 货币

基础货币：人民币 - CNY      格式： ₹ 1,234,567.89    定制    + 添加货币

| 名称         | 符号 | 汇率    | 最后修改者                                 |
|------------|----|-------|---------------------------------------|
| ✓ 美元- USD  | \$ | 0.146 | Amelia Burrows on 12/03/2018 02:43 AM |
| ✓ 欧元 - EUR | €  | 0.126 | Amelia Burrows on 13/01/2018 19:23 AM |

最多支持10种货币

层级首选项

有了这个选项，就可以从两种不同的企业层级结构中选择适合自己企业的层级结构。

公司明细

财年

营业时间

货币

层级首选项

### 层级首选项

为您的机构选择首选层级。

☐

 职位层级

它允许您根据机构的职位结构来定义用户之间共享CRM数据的方式。

☒

 报告层级

它允许您安排人员层级。一旦选择此项，您就可以根据报告层级结构来共享CRM数据，而不是职位层级。

允许管理无报告经理的用户由

☒ 任何层级较高的用户。

☐ 首席执行官和管理员

保存

取消

**职位层级** - 可以根据企业的职位层级结构定义如何在用户之间共享CRM数据。

**报告层级** - 可以根据企业的报告层级结构定义如何在用户之间共享CRM数据。如果某个用户没有直接报告的上级，可以选择企业中更高级别的用户、CEO或管理员来管理这些用户。

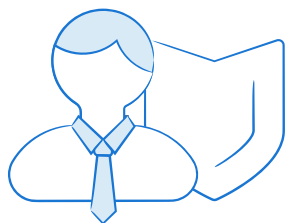
## 安全控制

在安全控制部分创建角色、职位以及定义数据共享规则。

### 角色

创建角色来管理CRM模块和功能的访问权限。

默认情况下，**Zoho CRM**提供如下两种角色：



#### 管理员

完全访问Zoho CRM的所有模块和功能



#### 标准

对功能的访问受限

例如，

如果企业中的销售代表不允许使用导入/导出记录的功能，你可以创建一个禁用所有导入/导出权限的角色文件。然后，你可以将此角色分配给企业中的所有销售人员。

按照下面步骤在Zoho CRM中创建或编辑角色

1. 访问  设置 > 用户及控制 > 安全控制。
2. 在角色页面，点击新建角色。
3. 输入角色名称，想要复制的角色和角色描述。
4. 点击**创建**。新创建的角色将显示在角色列表页面。



**设置**

常规      用户及控制      通讯      定制

个人设置      用户      邮箱设置      模块和字段  
公司明细      安全控制      Phone Bridge      模板  
Gamescope      区域管理      社交      定制复制

角色      职位      数据共享设置      Zoho邮箱插件用户

**角色**

角色是一组处理模块访问和操作、设置定制和访问各种应用程序的权限。可以为不同的用户提供不同的权限集。

| 角色名称 | 角色描述           | 创建者 | 修改者         |
|------|----------------|-----|-------------|
| 管理员  | 此角色有全部权限...    | 更多  | 十月 25, 2017 |
| 标准   | 此角色没有管理员的权限... | 更多  | 八月 11, 2016 |
| 营销   |                |     |             |
| 销售   |                |     |             |

**创建新角色**

角色名称: 财务

复制角色: 标准

角色描述: 适用于所有财务人员的角色

取消      创建

现在已经创建了新的角色文件，可以通过点击角色名称来更改角色权限。

职位

创建职位并将其分配给用户，以建立企业范围的层级结构。这可以帮助企业共享用户需要访问的CRM数据。

按照下面步骤在Zoho CRM中创建或编辑职位。

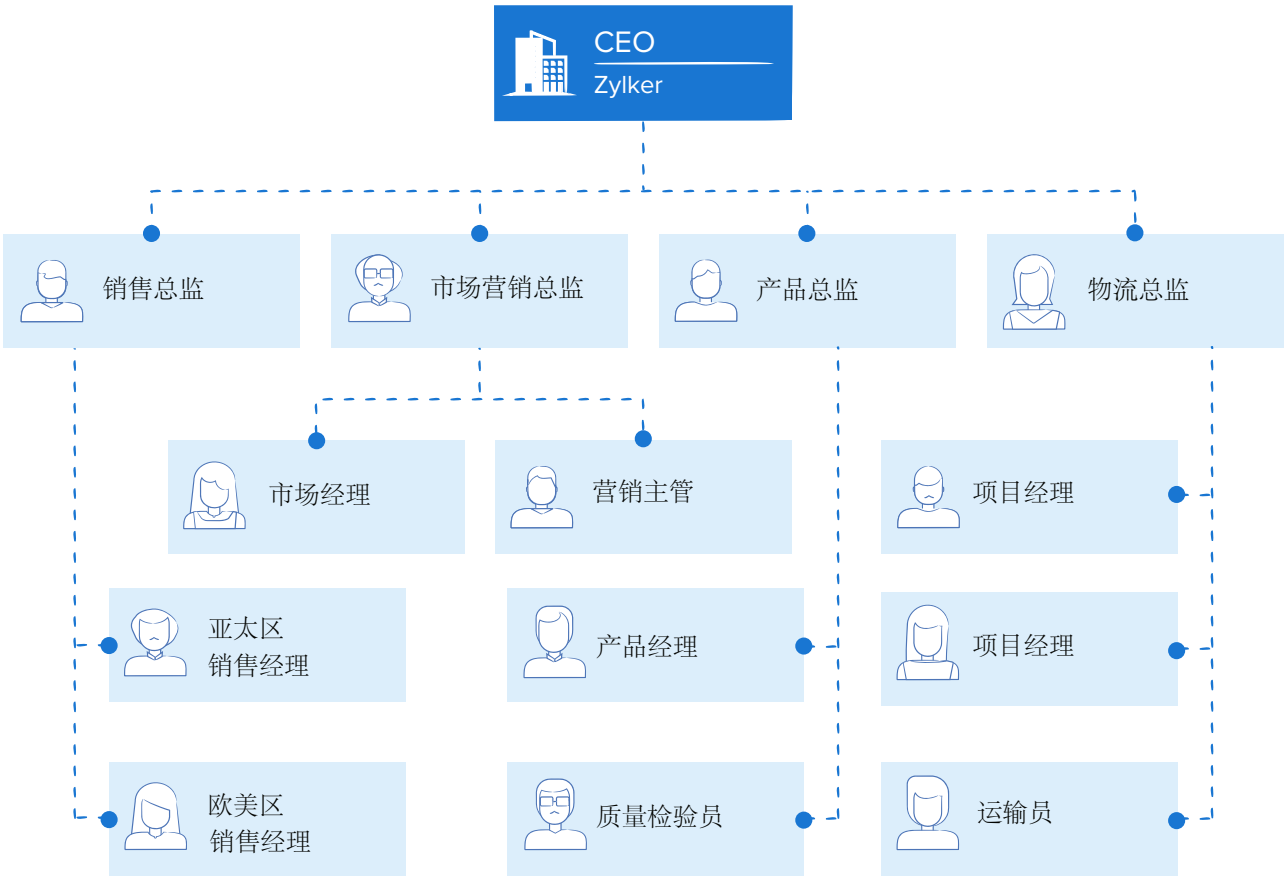
- 1. 访问  设置 > 用户及控制 > 安全控制。
- 2. 在职位页面，点击新建职位。
- 3. 输入职位名，报告给，和描述字段。还可以选择是否和同事共享数据。
- 4. 点击保存。新创建的职位将显示在企业层级结构上。



企业的职位层级结构示例

尽管大多数企业都有类似的层级结构，但是不同企业也希望通过添加额外的层级来定制符合企业个性化需求的职位层级结构。

下面是一个职位层级结构示例：



数据共享设置

管理默认的共享规则和企业权限。为了进一步完善系统配置，你可以添加共享规则，这可以允许你在两个职位之间、职位和下属之间，以及组之间设置权限。

可以点击单个模块来编辑默认的访问权限，也可以点击“编辑所有默认权限”来编辑和保存默认的权限。

例如，  
商机可以转化为客户或联系人，而商机相关的详细信息需要共享给销售经理，以便他们核查并审批商机。也就是说只有销售经理需要商机的详细信息。你可以创建一个数据共享规则，即只有销售经理可以访问销售代表共享的商机数据，而其他用户访问不了。

按照下面的步骤创建共享规则：

1. 访问  设置 > 用户及控制 > 安全控制。
2. 在数据共享设置页面，在任意模块的共享规则部分点击新建共享规则。
3. 选择记录共享自，共享给和访问类型。还可以指定是否允许上级访问。
4. 点击创建共享规则。新创建的共享规则将显示在规则列表页。



The screenshot displays the '数据共享设置' (Data Sharing Settings) page for the 'Zoho邮箱插件用户' (Zoho Mail Plugin User). The page shows a list of existing sharing rules with columns for '共享自' (Shared by), '共享给' (Shared to), '权限类型' (Permission type), and '允许上级访问' (Allow access to superiors). A blue arrow points from the '+ 新建共享规则' (New Sharing Rule) button in the top right corner to a modal dialog titled '新建共享规则' (New Sharing Rule).

The '新建共享规则' dialog contains the following fields:

- 共享自** (Shared by): Role dropdown set to 'CEO'.
- 共享给** (Shared to): Role dropdown set to '营销经理' (Marketing Manager).
- 访问类型** (Access type): Access type dropdown set to '只读' (Read-only).
- 允许上级访问** (Allow access to superiors): A checkbox that is currently unchecked.

At the bottom of the dialog, there are two buttons: '创建共享规则' (Create Sharing Rule) and '取消' (Cancel).

| 共享自    | 共享给    | 权限类型   | 允许上级访问                   |
|--------|--------|--------|--------------------------|
| RS: 经理 | R: CEO | 读/写/删除 | <input type="checkbox"/> |
| R: CEO | R: 经理  | 读/写/删除 | <input type="checkbox"/> |
| R: CEO |        |        |                          |

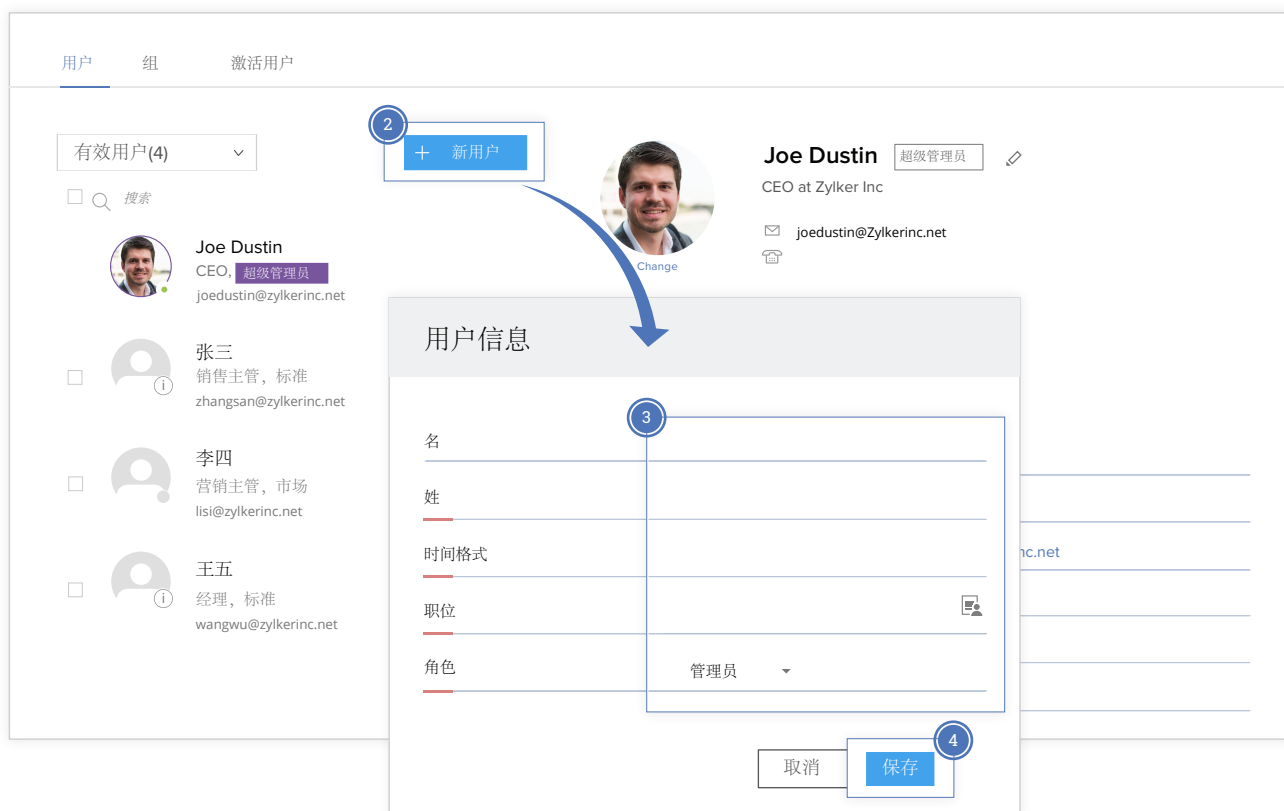


# 用户

将用户添加到CRM系统并给他们分配职位和角色。对于添加到CRM系统中的第一个用户来说，只有系统默认的职业（CEO,经理）和默认的角色（管理员，标准）可以分配给他。

按照下面的步骤添加新用户

1. 访问  设置 > 用户及控制 > 用户。
2. 点击新用户。
3. 输入用户表单中的字段明细并为该用户指定职位角色。
4. 点击保存。



The screenshot displays the Zoho CRM user management interface. On the left, there is a list of users with search and filter options. The main area shows a modal for adding a new user. The modal includes a 'User Information' section with fields for Name, Surname, Time Format, Position, and Role. A 'Save' button is at the bottom right. Numbered callouts 1-4 indicate the steps: 1. Search for a user, 2. Click '+ New User', 3. Fill in the user information fields, and 4. Click 'Save'.

新创建的用户及其相关的所有信息将显示在用户列表页。

用户在开始使用Zoho CRM之前必须激活他们的账户。作为管理员，还可以重新邀请、删除或禁用用户。

## 组

创建组，将企业中的用户分配到各自的工作区间中。  
在组中还可以帮助查看用户所属的区域、下属和职位。

按照下面的步骤创建组

1. 访问  **设置** > 用户及控制 > 用户 > **组**。
2. 在组页面中，点击**创建新组**。
3. 输入**组名**和**组描述**。从用户、职位、组等列表中选择组源类型。
4. 从可选列表中选择要添加到组的项。
5. 点击 **保存**。



可以通过单击组列表中的组名称来查看和编辑组。

## 区域管理

一个企业可以在不同的地区拥有多个团队和部门，在不同的地方工作。这种情况可能会导致部门之间共享数据、任务、活动等造成很多困难。Zoho CRM提供的区域功能有助于简化数据共享、改善现有的客户关系，并集中管理销售环境。

**注意：**并不是每个企业都需要区域共享功能，可以根据企业的销售流程、数据共享结构和业务模式来确定是否要使用区域共享。

定义区域（如果需要的话）并分配客户信息给相应的销售团队。

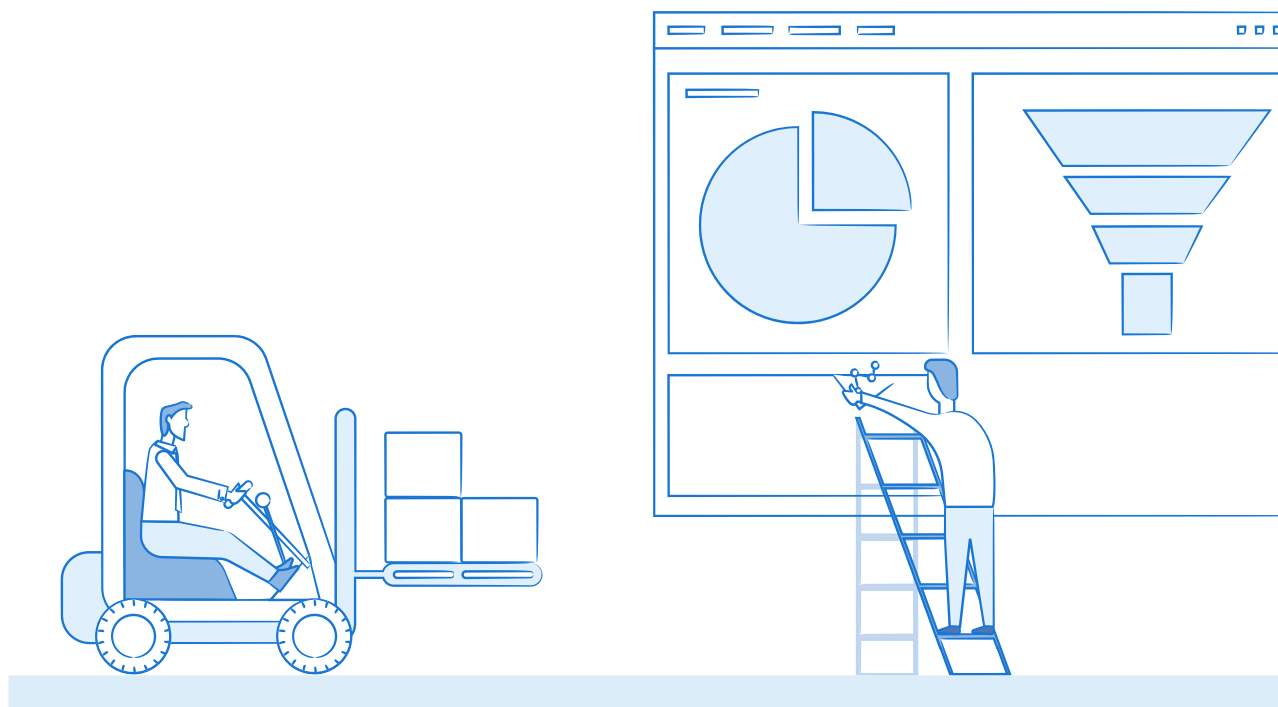
这样可以确保销售人员正确并有效使用数据，增加销售机会并提供优质的客户服务。

按照下面步骤创建区域：

1. 访问  设置 > 用户及控制 > 区域管理。
2. 点击新区域。
3. 输入区域名称、区域经理和父区域。还可以设置权限、客户规则和商机规则。
4. 点击创建。

区域创建之后，就可以接下来创建区域规则了。

# 定制Zoho CRM账号



Zoho CRM有很多功能，因此正确配置CRM系统以符合不同企业的业务流程是非常重要的。一个定制好的CRM系统可以帮助企业提高生产力，通过减少不必要的功能来简化用户使用，并改善用户的CRM使用体验。

## Zoho CRM的一些定制选项如下：



**模块：**模块用来对企业业务的各个方面数据进行分类和跟踪，如销售、市场营销、客户、产品和活动。模块在Zoho CRM中以页签的形式展现给用户。



**字段：**根据企业需求添加新的字段并设置它们的访问权限。这些字段将适用于企业CRM系统中的所有用户，还可以为用户设置字段访问权限。



**模板：**Zoho CRM为报价、发货单、邮件等提供了各种默认的模板，也可以创建新的定制模板。



**定制主页：**主页提供了所有CRM活动的快速进展视图。它包含来自不同模块的组件，如任务、商机、统计图表等。可以定制主页上显示的内容，以帮助用户了解当前的销售活动进展情况。

## 为什么定制非常重要？

Zoho CRM的标准模块可能不能满足企业的所有业务需求。例如，线索、联系人和商机这些模块对于教育机构来说是不适用的，这时候管理员就可以基于教育机构的实际需求定制学生、老师和父母这样的模块。而对医院来说可能需要创建医生、病人和护士这样的模块。

### 场景 #1

假设你所在的企业属于房地产行业，希望通过CRM系统来创建两个独立表单模块来分别管理包含商业和住宅属性的房屋，因为服务支持、解决方案、报表，以及CRM系统中的其他一些默认术语并不适用于你的行业。

按照下面的步骤为商业和住宅属性的房屋数据构建两个页面布局

 **设置 > 定制 > 模块和字段 > 模块**

房地产

布局

布局规则

验证规则

字段

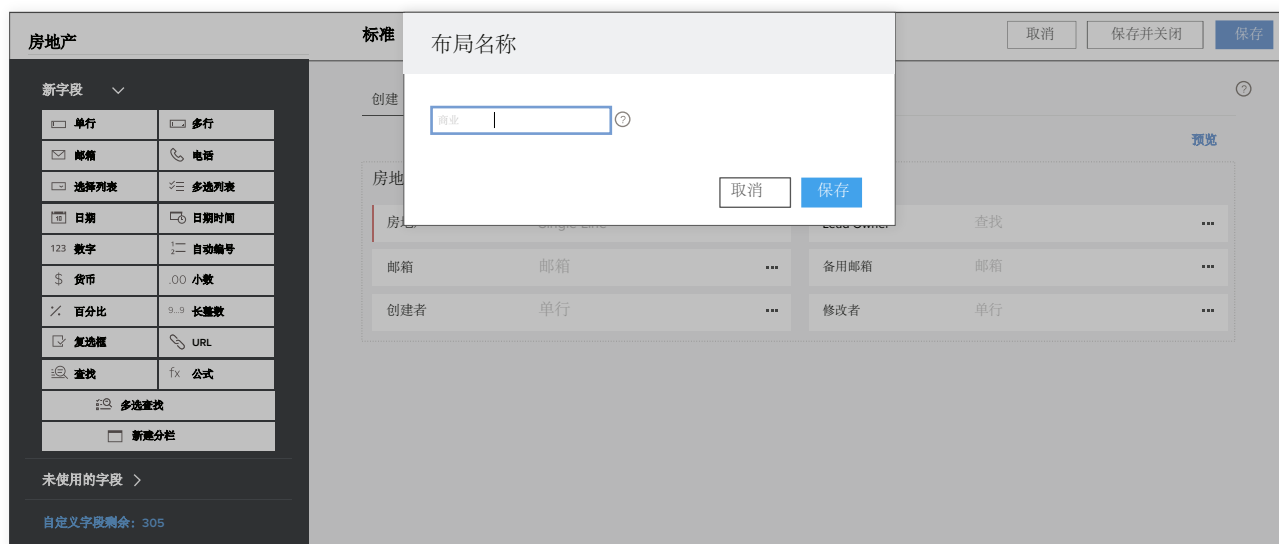
链接和按钮

总结

设计您自己的布局来准确的调整您的业务流程，并将它们分配给角色。

+ 创建新布局

| 名称 | 共享给 | 最后编辑                                                                                             | 状态                                  |
|----|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| 标准 | 管理员 |  十二月 06, 2017 | <input checked="" type="checkbox"/> |



访问  设置 > 定制 > 模块和字段

重命名跟商业布局（如租赁所属人、租金等）和住宅布局（如房屋所属人、合同等）相关的字段。



## 场景 #2

你的企业销售**汽车保险**（包括私人汽车保险和商业车辆保险）。如果所有的信息都是通过单一的表单收集，那么表单内容将会很庞大并且难以处理。一个只需要私人汽车保险的用户将不得不同时提供适用于商业车辆保险的内容。

Zoho CRM可以通过创建布局规则的方式来解决这个问题， 它可以帮助维护动态的布局页面并管理页面中不同字段之间的依赖关系。

1. 访问  设置 > 定制 > 模块和字段并点击保险模块。
2. 打开布局规则页签并点击**新建布局规则**按钮，指定规则名称并选择布局。
3. 当选择布局时，出现选择控制该规则的主字段选项。输入字段条件并点击下一步。



← 车辆类型  
@ 保险 / 标准

当

车辆类型

是  
商业

是  
私有/个人

选择一个选项

新建布局规则

车辆类型  
@ 保险 / 标准

不同车辆类型的布局规则

选择控制该规则的主字段  
车辆类型

选择一个条件来初始化此规则。

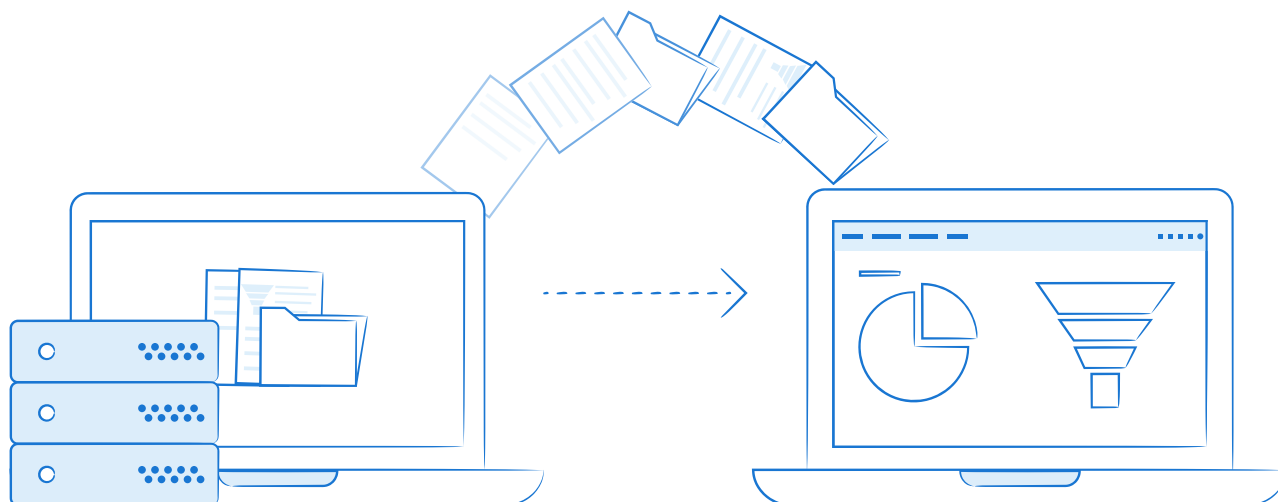
车辆类型 是 商业

下一步 取消

设置必填字段(2)  
+ 触发一个操作

阅读下文了解关于Zoho CRM定制的更多内容  
<https://www.zoho.com.cn/crm/help/customization/>

# 迁移数据到Zoho CRM账号



作为Zoho CRM管理员，你能够帮助企业销售团队从其它应用中迁移数据到Zoho CRM，备份数据以避免数据丢失，确保数据的快速传输，而不会造成任何数据丢失或重复。

**Zoho CRM提供了两个选项帮助用户从任意来源导入数据：**

- 将数据导入到Zoho CRM的单个模块
- 将数据从其他账户迁移到Zoho CRM

## 场景 #1

### 从其它CRM应用迁移数据

你的公司跟另外一家公司正在进行合并谈判，以便进一步扩大业务运营范围并产生更多的收入。一旦确认合并，你需要将另一家公司现有系统中的所有数据迁移到你的Zoho CRM账户中。

Zoho CRM提供的数据迁移向导允许从其它CRM应用迁移大量数据。

阅读下文了解更多关于导入数据、导入清单和导入限制的信息

<https://www.zoho.com.cn/crm/help/data-administration/import-data.html>



## 场景 #2

### 将数据导入特定模块

企业中的线索可能来自于不同的数据源（如活动、调查、web表单等）。通常来说，所有线索的详细信息都必须手动输入到CRM系统中。

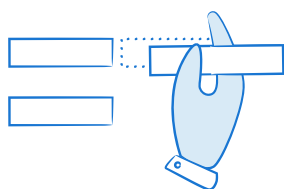
但实际上，所有线索数据都可以通过 .csv 文件直接导入到Zoho CRM的特定模块中。

## 场景 #3

### 通过web表单收集数据

假设企业需要收集那些对产品演示感兴趣的人的信息，并将其保存在Zoho CRM中。这些数据将在未来由销售团队在销售过程中使用。

在Zoho CRM中可以：



构建并生成web表单



指定表单明细



在网站上嵌入表单

## 总结

本指南介绍了Zoho CRM管理员如何配置系统的基本功能。

主要功能点是：

- 完善个人信息和公司明细。
- 更新财年、营业时间和货币。
- 定义职位、角色和用户。
- 设置数据访问权限。
- 定义和建立职位层级结构以决定谁可以访问数据。
- 区域管理。
- 组用户，职位等。
- 定制基础。
- 从不同来源迁移数据和导入数据。



## 联系我们

### Zoho中国

- 公司地址
- Zoho Corporation
- 中国，北京
- 海淀区后屯路28号，
- KPHZ国际技术转移中心三层，
- 邮编：100192
- 网址： [www.zoho.com.cn](http://www.zoho.com.cn)
- 电话： +86-400-660-8680

### 产品购买/代理加盟

- 电话： 010-82637815
- [cn-sales@zohocorp.com](mailto:cn-sales@zohocorp.com)

### 技术支持

- 电话： 400-660-8680
- [support@zohocorp.com.cn](mailto:support@zohocorp.com.cn)

### 媒体与市场合作

- 电话： 010-826378395

## Zoho CRM资源中心

[www.zoho.com.cn/crm/help](http://www.zoho.com.cn/crm/help)