

Zoho CRM 免费试用15天

“8项待办清单”



- | | |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> 导入示例数据 | <input checked="" type="checkbox"/> 配置模块页面 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 初始化设置 | <input checked="" type="checkbox"/> 职位与角色 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 认识重要模块 | <input checked="" type="checkbox"/> 邀请用户与导入数据 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 熟悉主页面 | <input checked="" type="checkbox"/> 制作数据报表 |



熟练掌握8个关键点，轻松开启CRM试用！ 免费体验CRM旗舰版！

感谢您试用Zoho CRM

Zoho CRM 可以将您的销售、营销和客户服务支持整合在一起，打通OA、ERP等应用，在一个平台集中管理全部客户互动信息，优化流程和策略，推动您的业务增长。

从潜在客户开发、跟进、洽谈、报价、订单到数据分析，通过统一管理与客户互动的全流程，增加洽谈数量，提高赢单率，促进销售团队达成目标。

Zoho CRM不仅涵盖了销售、市场营销和服务，还将协助贵公司的业务变得更加高效。

请参考此清单，开启Zoho CRM免费15天试用。



全球超过 **1.3亿** 用户正在使用ZOHO

试用，从这8个待办事项开始

虽然申请了试用，却不知道该做什么、怎么做？我们总结了一份试用期间需要完成的事项清单，帮助您快速开启对Zoho CRM的探索。



待办清单

- ☒ CHECK 1 导入示例数据 03
- ☒ CHECK 2 初始化设置 05
- ☒ CHECK 3 认识重要模块 07
- ☒ CHECK 4 熟悉主页面 09
- ☒ CHECK 5 配置模块页面 11
- ☒ CHECK 6 职位与角色 13
- ☒ CHECK 7 邀请用户与导入数据 15
- ☒ CHECK 8 制作数据报表 17

导入示例数据

在CRM中加入一些数据，可以帮助您更好地了解Zoho CRM。在开始试用前，建议您先尝试将示例数据导入 CRM 中。

可以按照以下方法，将样本数据导入 Zoho CRM。

导入示例数据

在注册时导入示例数据

在创建帐户时，如果您勾选了“加载示例数据”，可将示例数据添加到帐户中，通过示例数据了解CRM。假如想删除示例数据，通过[设置]→[数据管理]→[删除示例数据]随时批量删除。

告诉我们您的机构。

将使用您提供的信息创建一个新机构。将根据您的新机构的规模，提供相应的版本及订购。

公司名称

Zylker

访问URL

https://crm.zoho.com.cn/crm/zylker

URL可用

Language

Chinese (Simplified)

时区

(格林威治标准时间 8:0) 中国标准时间 (Asia/Shanghai)

Currency Locale

中国

加载示例数据

取消

创建机构

导入您的自有数据

假如您想将您的自有数据导入CRM，以向线索模块导入数据为例，我来告诉您如何导入。

步骤1 选择线索模块，下载数据模板

- 1.【模块】—【线索】，在线索页面右上角点击创建线索”；
- 2.下载示例文件 [CSV](#) 或 [XLSX](#)。

在导入数据前，需要您先下载【示例数据模板】CSV或XLSX格式的文件，并将您的数据按照模板样式准备好。



步骤2 上传数据文件

把准备好的数据文件拖放到这个区域，或者点击【浏览】从文件夹上传。

上传成功，点击“下一步”。



步骤3 选择数据记录的处理方式

您可以告诉系统如何处理您的数据，选择【作为新记录添加】、【仅更新现有记录】或者【两者】；系统将执行添加记录、更新记录，或者两者都执行。



步骤4 完善你的数据文件和Zoho CRM字段之间的对应关系

上传数据后，您需要检查并完善您的数据文件和CRM字段的对应关系，保证你的数据文件能够被准确导入。



步骤5 设置分配规则与 workflow

您可以在这里设置线索分配规则和触发的自动化 workflow，让您的工作更加高效。暂时不设置也可以跳过，数据已经导入了。

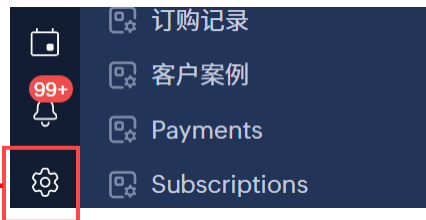


第二步

初始化设置

Zoho CRM 是全球适用的客户关系管理工具。因此，当在中国使用时，进行一些本地化设置会用起来更方便。

Zoho CRM 的所有【设置】
都可在【设置】模块进行操作



姓名

在初始设定中，默认按名、姓（例：Ms. Ayaka Kikuchi）的顺序显示。按中国使用习惯，您可以调整为姓氏在前，名字在后。在[常规] → [个人设置] → [显示姓名格式和首选项]中修改顺序。



语言

请前往设置 -> 常规（个人设置） -> 环境设置信息，选择语言类型。



币种

如果您需要增加更多币种，请前往设置 -> 常规 -> 公司设置 -> 货币，添加多个币种，设置首选币种，多币种适合外贸出海等跨区域的业务场景。



认识重要模块

在 Zoho CRM 的界面左侧列表为“模块列表”。您日常应用的功能和模块都可以在这里找到。

界面左侧列表中，包含线索、联系人、客户、商机等多个模块。熟悉这些模块可以帮助您更好地使用CRM功能。



线索

潜在客户的初始信息，销售环节的起点

联系人

企业内的沟通对象或决策参与者

客户

待开发、有意向或已成交的企业

商机

经过筛选后，有使用需求或购买意向的销售机会

请注意

了解各模块功能，将让您更顺利地试用Zoho CRM



【线索】、【联系人】、【客户】、【商机】的区别和联系

在业务洽谈阶段，对接的负责人信息存入【联系人】模块，企业名称存入【客户】模块，且两个模块会建立关联。例如，当企业的负责人发生变动时，【客户】模块的企业信息始终保持 1 条，而【联系人】模块中会不断新增历任负责人的信息。一个【客户】可以对应多个销售机会，即【商机】。

【线索】与【联系人】【客户】【商机】之所以分开，反映了信息的不同维度。在业务开展过程中，企业每天需与不同企业沟通，其中【线索】尤其容易包含化名、虚假注册等无效信息。因此，系统会将已进入洽谈阶段的个人及企业，从【线索】转换为【商机】，通过这种方式，能够将客户数据库维持在清晰的状态，便于管理。

Zoho CRM数据结构的优势

Zoho CRM 高度贴合业务流程与极致的灵活性，既能够满足通用CRM场景，又能深度适配不同行业需求。

流程化模块设计

线索→联系人→商机→订单

真实的销售链路，无需额外搭建即可快速落地基础业务，降低成本。

自定义能力

支持自定义模块、自定义字段和自定义关联。如：可添加代理商模块、可按照行业属性自定义等等。打破固定结构限制，适合 B2B、B2C 多种不同模式。

数据关联性

可以将任务、邮件等模块与线索、联系人等深度关联，形成“客户 360°视图”避免信息碎片化，可在一个界面，查看客户全生命周期的数据信息。

第四步

熟悉主页面

让我们来熟悉 Zoho CRM 的主页面。以下将介绍页面构成及如何自定义设置页面结构。

主页是访问 Zoho CRM 时首先显示的页面。它会展示您需要查看的重要数据。通过左侧模块和图标可以进行各种操作。

如需要了解更多关于主页介绍，请访问：<https://qgp9.f2z.cn/nGtUW9>

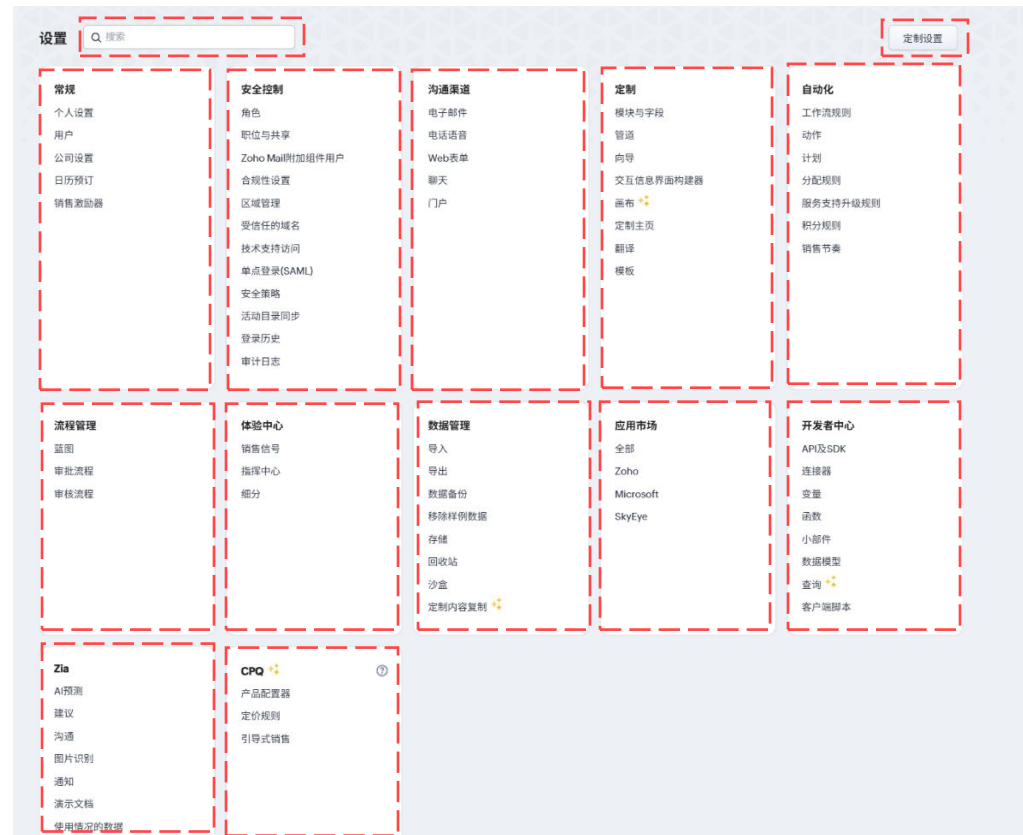


- 1 报表：可视化数据分析，多维度洞察数据
- 2 仪表盘：可视化的数据表现形式，更直观
- 3 我的请求：在机构或团队中发布过的请求
- 4 应用市场：Zoho其他产品或第三方工具的扩展
- 5 搜索：在Zoho CRM内部查找信息

- 6 新添：新增所需的模块
- 7 日历：显示日历
- 8 通知：查看自己的通知和待办
- 9 设置：用于配置和管理 CRM 系统的各项参数和功能

熟悉设置

可以通过点击主屏幕左下方齿轮图标进入【设置】。在这里可以进行个人设置、组织设置以及更多的个性化定制。



Zoho CRM设置页面具备高度灵活的配置能力，可以覆盖系统全场景需求的调整。建议您在使用前，深入熟悉该功能页面，以充分发挥配置能力。



配置模块页面

现在，您可以进入到不同的模块页面中，按需配置您想要的数据和展现形式。



- 1 选择要显示的信息（过滤器/视图）
- 2 切换列表显示、看板显示等
- 3 添加/删除要显示的列



小贴士

当对模块的界面结构有了初步了解后，您还可以根据需求，使用进阶画布功能，尝试个性化您的UI界面。画布是比较高阶的能力哦，了解详情可参考官网上的教学视频。

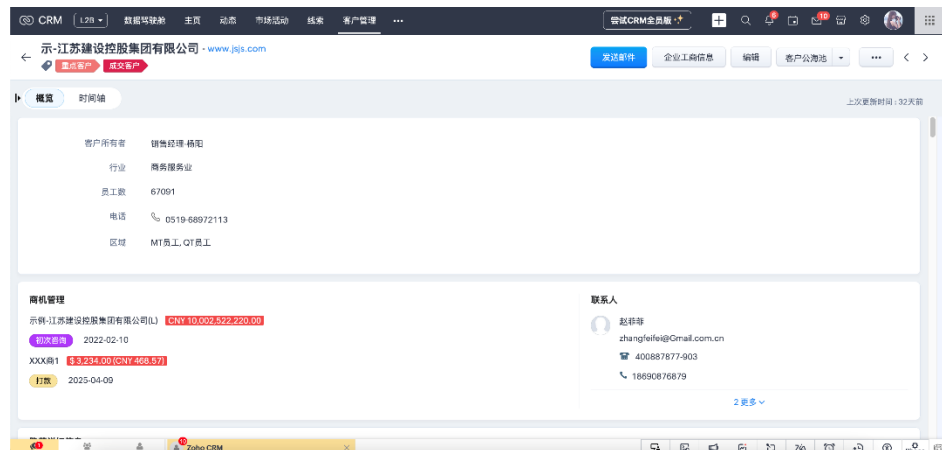
进入记录查看详情，一目了然

以【联系人】为例，除了查看联系人的基本信息如：电子邮件地址和手机号码等以外，可以一目了然地查看关联的商机、邮件往来历史、备注、服务情况等各类信息，帮助您更立体、更丰富地了解信息。



实时查看客户与商机跟进情况

在【客户】和【商机】模块中，进入详情页，可查看公司基础信息、商机状态、所属联系人的信息等其他信息。



职位与角色

很多人关心如何给员工分配功能和数据权限，您可以通过Zoho CRM中“职位”和“角色”设置完成。

职位与角色

首先，您可以梳理哪些职位需要使用Zoho CRM，他们的功能权限和数据权限分别是什么。设置“职位”与“角色”的目的是明确Zoho CRM中的层级机构，哪些是可以执行所有操作的管理员，哪些是标准用户的操作权限。[可点击链接，了解相关内容：https://qr01.cn/Dw6Pjx](https://qr01.cn/Dw6Pjx)

职位

管理员可利用【职位】设置企业的组织结构，高级别的用户可以访问低级别用户的记录。也可在【数据共享设置】，调整数据权限和共享规则来管理数据权限。[可点击链接，了解相关内容：https://qr01.cn/EpHk4s](https://qr01.cn/EpHk4s)



请注意

职位&角色的关键区别：用职位管理数据权限，用角色管理功能权限。



设置组织架构，并根据组织架构定义CRM用户的数据共享规则



用于管理和控制模块的访问和操作权限

角色

Zoho CRM 的角色可以定义一组用户的权限。例如，管理员角色可以访问Zoho CRM的所有功能，其他角色只能访问系统中部分功能。[可点击链接，了解相关内容：https://qr01.cn/CHVUXA](https://qr01.cn/CHVUXA)

角色

角色用于管理和控制不同模块的访问、操作权限、定制设置的权限。

<div>Q 搜索</div>	
角色名称	角色描述
管理员	此角色有全部权限。
标准	此角色没有管理员的权限。

第七步

邀请用户 & 导入数据

现在您可以邀请其他同事一起试用了。
可以手动添加或批量导入用户数据。

从[设置] -> [常规] -> [用户] 开始添加用户;

- (1) 通过[+新用户] -> 手动添加用户;
- (2) 点击右侧按钮, 批量导入新用户。

邀请完成后, 系统会向每个用户的电子邮件地址发送邀请邮件。点击验证, 即可通过邀请。

1 手动添加

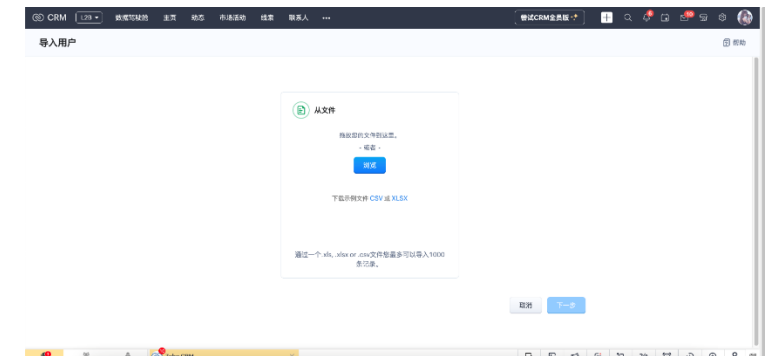
2 导入用户



请注意

您可以批量导入用户

您可以从CSV文件或XLSX文件中批量导入用户。需要注意的是: 在免费试用期间, 您可以再额外邀请2名用户。



第八步

制作数据报表

随着系统内的数据逐渐增多，您可以开始尝试制作数据报表，从数据中发现问题，了解趋势。

如何理解和构建数据报表，可参考以下链接：<https://qgp9.f2z.cn/RNuy6j>

查看系统自带的销售报表

阶段	商机名称	客户名称	预计成交日期	阶段	金额
10 (1)	宝石集团	宝石集团	2025-08-01	需求分析	-
20 (2)	金方证券	金方证券	2025-08-02	需求分析	-
40 (1)	金方证券	金方证券	2025-08-03	需求分析	-
60 (2)	金方证券	金方证券	2025-08-04	需求分析	-
75 (1)	金方证券	金方证券	2025-08-05	需求分析	-
90 (1)	金方证券	金方证券	2025-08-07	需求分析	-

各阶段进展情况

从报表列表中点击[商机报表]-选择【阶段可能性分析报表】。在这里，数据被分类并以列表形式显示。点击报表页面右上角的[创建图表]，可以根据数据生成报表。

阶段	商机名称	客户名称	预计成交日期	阶段	金额
10 (1)	宝石集团	宝石集团	2025-08-01	10	¥ 250,000.00
20 (2)	金方证券	金方证券	2025-08-02	20	¥ 55,000.00
40 (1)	金方证券	金方证券	2025-08-03	40	¥ 49,000.00
60 (2)	金方证券	金方证券	2025-08-04	60	¥ 100,000.00
75 (1)	金方证券	金方证券	2025-08-05	75	¥ 45,000.00
90 (1)	金方证券	金方证券	2025-08-07	90	¥ 25,000.00
总计					¥ 700,000.00

销售漏斗

从销售报表中，点击“按概率进展”。在这里，商机信息按阶段分类并显示。

请注意

使用计划报表功能，您可以自定义发送报表的时间。

Zoho CRM 提供自定义发送报表的功能设置。点击[报表] -> [计划报表] -> [新建计划报表]，选择所需的报表，然后确定报表导出格式、开始日期和时间、收件人等信息即可。计划报表也可以发送给非系统用户的人。

新建计划报表

基本信息

报表

选择报表

显示记录ID列

导出文件作为

XLS

开始日期

2025-08-01

04:00 下午

重复类型

无

收件人信息

发送报表的媒介

电子邮件

模板

默认模板

添加模板

选择收件人

附加收件人

(使用英文逗号分隔邮箱)

预定

取消

小贴士

您还可以将数据创建为图表，可视化展示报表中的数据。并且将图表添加至仪表板中，更直观地查看数据。

添加到仪表板

组件名称

按区域查看整体销售周期时间

选择仪表板

选择仪表板

机构概览

线索分析

商机跟进

销售漏斗

任务、通话及会议统计

Marketing Attribution

关于Zoho CRM的一些常见问题

以下是关于Zoho CRM试用期间您可能想了解的问题和解答。

Q1 15天免费试用期结束后，我的帐户会发生什么变化？

15 天免费试用期结束后，您的帐号将自动降级为免费版。
试用期间历史录入数据还保留，个性化设置将无法查看，若需要升级付费版，请前往产品中，点击左下方管理界面自行升级或联系人工服务版本升级。



Q2 试用期间，可以申请Zoho CRM产品演示吗？

若您想了解更多功能或产品能力，可申请演示。我们将用约一小时为您介绍 Zoho CRM 产品功能、操作步骤，并解答您的相关问题，欢迎扫码预约演示。



Q3 Zoho CRM是否有最低使用要求？

没有最低使用要求。Zoho CRM没有最低人数限制。您可以按需购买。

Q4 CRM可以中途更改计划吗？

可以中途更改。您可以在产品中，自行升级购买，或者联系人工客服获得帮助。

Q5 Zoho CRM 可以导入电子表格数据吗？

Zoho CRM 可以导入 Excel (XLS、XLSX、CSV) 三种格式数据。

Q6 是否支持其他CRM迁移到Zoho CRM？

我们可以帮助您从Salesforce、Microsoft Dynamics 365、Sugar CRM、HubSpot 等CRM进行数据迁移至Zoho CRM。



扫码关注公众号





Zoho CRM 价格

按月 ☒ 按年

标准版	高级版	旗舰版	超级版
¥1,000/用户/年	¥1,800/用户/年	¥2,800/用户/年	¥4,200/用户/年

热销版



简单易学

实施速度提高50%



付费方式灵活

支持按月或按年



体验直观

采用率高，易上手



咨询电话：400-660-8680、010-82738868

网址：www.zoho.com.cn/crm

公司地址：北京市海淀区后屯路28号KPHZ国际技术转移中心三层

