

# 渠道2.0线索管理一体化系统

彭博 & 德索 产品生态



# 【渠道2.0】 “链路一体，效能倍增 —— 从线索转化到存客价值的全维赋能”

目标拆解

如何实现目标

对应什么工具实现

## 【渠道2.0】

**提升线索量**  
从公域获取更多的流量

- 增加推广渠道
- 优化推广内容
- 优化调整推广策略

- 增加渠道 APP应用市场推广 ★
- 优化内容 落地页自主搭建 ★
- 调整策略 渠道推广效果统计

**提升效率**  
提升管理、服务效率

- 提升管理效率 (线索接入、分配、回收)
- 提升客户服务效率

- 渠道管理 有效线索接入★
- 线索管理 线索分配
- 线索回收 回收再分配
- 一键外呼 手机端跟进

**提升开户率**  
识别意向客户,引导开户

- 将客户引入企微, 增加触达机会
- 调整资源分配
- 精准营销

- 引入企微 活码创建、APP展示活码★
- 分配调整 员工转化统计
- 精准营销 精准客群、★ sop任务★ 内容中心 客户标签、企微信群发

- 合规展业
- 会话存档
- 敏感词质检 ★
- 敏感词拦截★
- 内容发布审核 ★
- 外呼留痕

## 【渠道1.0】

**传统经纪业务**  
客户业绩关系绑定

## 【德索SCRM】

- 存客服务
- 业绩看板
- 移动化审批

- 客户账户全景
- MOT事件通知
- 公司/部门/个人 客户贡献概览
- 日报/月报
- 电子化审批

数据互通

# 渠道+知客 实现客户侧和业务侧的数据全方位覆盖

渠道2.0 目前已成熟对接同花顺、抖音、百度、360、大智慧等主流渠道



实现“**客户侧**：账户数据+交易数据+行为数据 **业务侧**：服务数据+业绩数据+审批数据”全方位覆盖

# 市场竞品情况概览

## ➤ 当前市场中主流解决方案存在的问题。



### 行业内友商

- 无法彻底清洗线索、并绑定业绩
- 高度依赖CRM系统，异构系统对接周期长



### 行业外通用型

- 非本地化部署
- 期货行业适配性差
- 数据缺失



### 期商自研

- 个性化程度高
- 依赖较强开发能力
- 投入大

市场同类竞品在**用户锁定、数据清洗、期货行业适配性和开户后数据**上均存在不足。

## 期货行业自己的“渠道”管理一体化系统

# 市场核心痛点及需求

## ➤ 市场面临的核心挑战要素以及需求方案



多渠道  
管理、效果评估难



监管严格  
需全程留痕



客户多系统管理  
业绩归属混乱



开户后  
客户数据难跟踪



提升  
线索转化率



核心需求

01

业绩归属清晰

02

提升开户量

03

数据完整留痕

04

后期数据跟踪

# 网金业务基石

## 网金业务推进的**基础**



**线索源优化**

从公域获取优质流量



**效率**

提升管理、服务效率



**开户率**

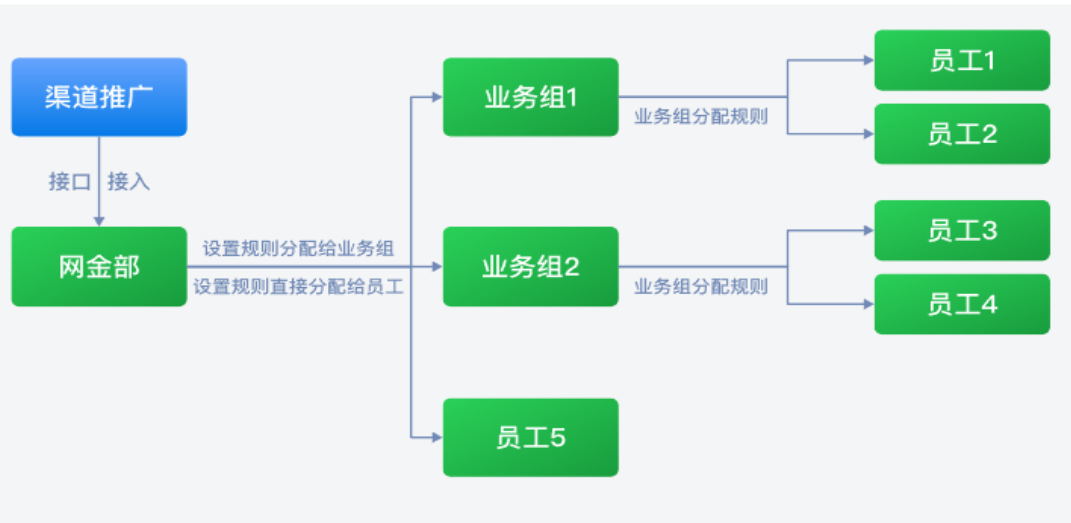
识别意向客户,引导开户

**适配期货行业+业绩归属清晰+合规展业**

# 网金业务基石——适配期货行业

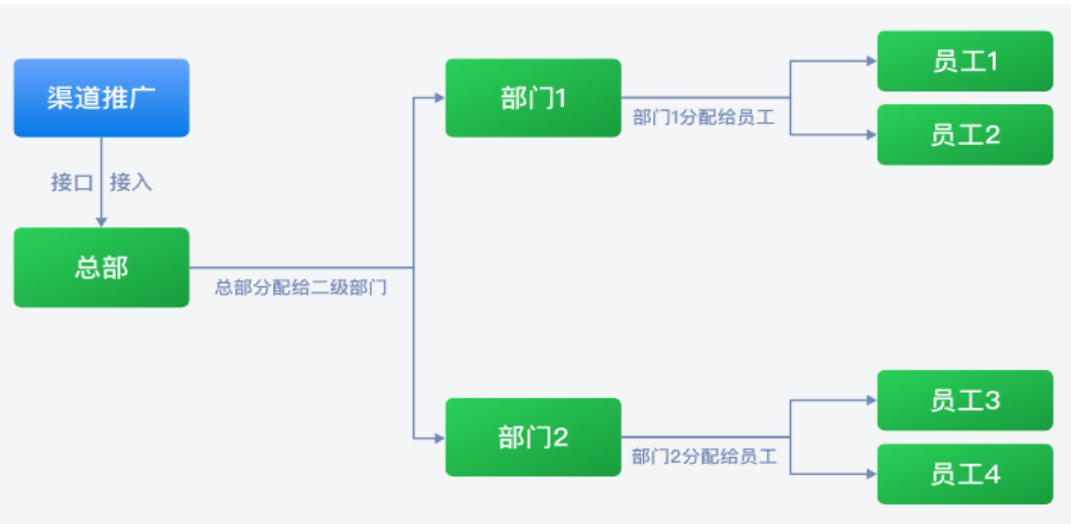
## 01 网金部独立使用

全部渠道接入网金部门，网金部门负责线索的转化，可以通过规则分配给业务组或者直接分配给员工。

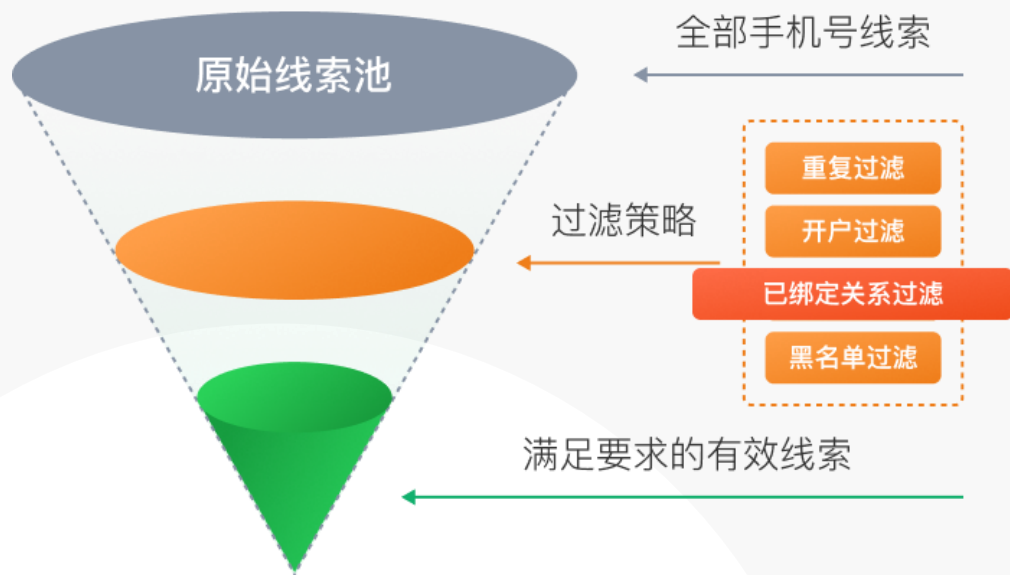


## 02 总部统一管理渠道

总部统一管理运用所有渠道，然后通过规则分配给二级部门，由二级部门再次分配。



# 网金业务基石——业绩归属清晰



## 进线即过滤

过滤掉无效线索，源头清洗线索。

过滤掉渠道1.0中已经绑定客户经理、IB部门等的手机号，参与分配的均为无归属的有效线索。同时支持扩展自定义过滤条件。

## 开户自动绑定

开户时自动锁定开户部门，支持多种模式

在开户时自动查询业绩归属，并且根据规则锁定开户部门，无需担心客户开错部门。客户如果同时存在于引流部门、营业部客户经理/IB，则支持三种业绩关系绑定模式。

**时间优先：**开户时归属客户最先绑定的关系。

**营业部优先：**开户时优先绑定营业部客户经理/IB的归属关系。

**引流部门优先：**开户时优先绑定引流部门的归属关系。



# 网金业务基石——合规展业

## ➤ 全链路数据留痕，满足监管新要求

### ★ 留痕方案升级

- **会话存档**：完整记录客户沟通内容
- **进线信息**：留存客户来源、咨询时间、渠道等基础数据
- **线索分配**：追踪客户需求流转路径，记录分配节点与处理人

### ★ 价值呈现

- **合规保障**：全链路留痕可回溯，从容应对监管审查
- **管理提效**：数据链条清晰，助力业务流程优化与风险溯源

The screenshot displays a CRM interface with a customer lifecycle flow at the top: 潜在客户 (Potential Customer) → 已开户 (Account Opened) → 已销户 (Account Closed). Below this, there are tabs for 全部动态 (All Activity), 跟进记录 (Follow-up Record), 流转记录 (Transfer Record), and 外呼记录 (Outbound Call Record). The 外呼记录 tab is active, showing a call log for 2025-01-12 12:36:12 with a duration of 56 seconds. Below the call log is a search bar with fields for 员工 (Employee), 客户 (Customer), 查找内容 (Search Content), 内容类型 (Content Type), 时间范围 (Time Range), and 发送状态 (Send Status). A table below the search bar lists call records with columns for 发送者 (Sender), 内容 (Content), 内容类型 (Content Type), 接收者 (Receiver), 发送状态 (Send Status), 发送时间 (Send Time), 审核状态 (Audit Status), 审核人 (Auditor), and 审核时间 (Audit Time). The table contains several rows of data, including text messages and images. At the bottom right, there is a pagination bar showing 共 6532 条 (Total 6532 items), 100/page, and page numbers 1, 2, 3, 4, 5, 6, ...

# 线索源优化

## 优化线索源——提供**工具**助力



### 线索源优化

从公域获取优质流量



### 效率

提升管理、服务效率



### 开户率

识别意向客户,引导开户

适配期货行业+业绩归属清晰+合规展业

# 推广多样化——自定义落地页

## 灵活可配，快速上线

上传落地页设计图



设置配置参数



关联推广渠道



复制链接提供给第三方推广

**“0”** 开发周期，设配即用

✓ **有热点时**，迅速生成热点相关落地页，**承接更多热点流量**

✓ 日常维护，**“0”** 开发成本调整推广内容。

The screenshot displays the '新增落地页' (New Landing Page) configuration interface. On the left, a sidebar lists '个人信息' (Personal Information) with options for '手机号验证码' (Mobile Number Verification Code), '隐私协议' (Privacy Policy), and '提交按钮' (Submit Button). The main area shows a design preview of a landing page with a red and orange theme, featuring a piggy bank, a smartphone, and a document. The design includes a '在线申请超便捷' (Online application is super convenient) banner, '线上申请' (Online application), '极速审核' (Fast review), and '全程服务' (Full service) labels. Below the banner is a form with '手机号' (Mobile Number) and '验证码' (Verification Code) fields, a '获取验证码' (Get verification code) button, and a '提交' (Submit) button. A privacy policy link is also visible. At the bottom, there is a privacy policy notice and a list of data usage purposes: '我们可能将收集的信息用于以下目的：提供、维护和改进服务；处理您的交易、创建和管理您的账户、提供客户支持。个性化体验：为您展示定制化的内容，包括基于您兴趣的产品或服务推荐。沟通：向您发送与服务相关的通知（如账户验证、订单更新、...）'.

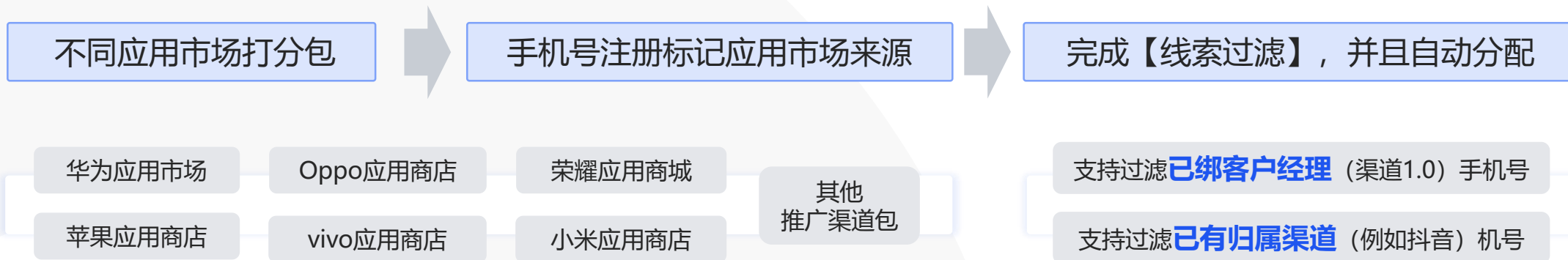
配置选项包括：

- 添加企微配置**：提交后展示企微二维码 (已开启)，跳转按钮名称 (例如：获取专属服务)，使用获客助手 (已选中) 或 使用企微客服。
- 跳转配置**：提交后客户可以跳转页面 (已开启)，跳转按钮名称 (例如：下载APP)，自定义跳转链接 (请输入自定义链接)，跳转至应用市场 (请输入应用市场链接)，跳转至浏览器下载APP (请输入安卓跳转链接)，跳转至浏览器下载APP (请输入IOS跳转链接)。
- 同步设置**：同步注册App认证手机号 (已开启)。
- 扩展字段**：线索状态回传到推广渠道 (已开启)，参数名称，参数说明。

提交按钮配置：按钮名称 (提交)，按钮颜色 (自定义)。

# 特色来源——天然优势APP

博易app支持期货公司进行【应用市场推广】、【渠道归因】



## 应用市场推广效果分析

渠道名称	有效线索	加微数	加微率	接通数	接通率	意向数	意向率	开户	开户率（净开）	开户率（实开）
合计	223	135	36.3%	135	38.6.3%	75	22.3%	65	72.3%	72.3%
小米应用商店	22	38	32.3%	38	32.3%	38	32.3%	22	32.3%	32.3%
华为应用市场	26	56	22.3%	56	22.3%	56	22.3%	23	22.3%	22.3%
vivo应用商店	23	22	52.3%	22	52.3%	22	52.3%	12	12.3%	12.3%
OPPO应用商店	23	22	27.3%	22	27.3%	22	27.3%	12	27.3%	27.3%
荣耀应用商城	23	22	27.3%	22	27.3%	22	27.3%	12	27.3%	27.3%
苹果应用商店	23	22	27.3%	22	27.3%	22	27.3%	12	27.3%	27.3%

# 及时复盘——优化推广策略

为推广策略调整提供**数据依据**

✓ 加微率

✓ 接通率

✓ 意向率

✓ 开户率

不同渠道不同维度分析

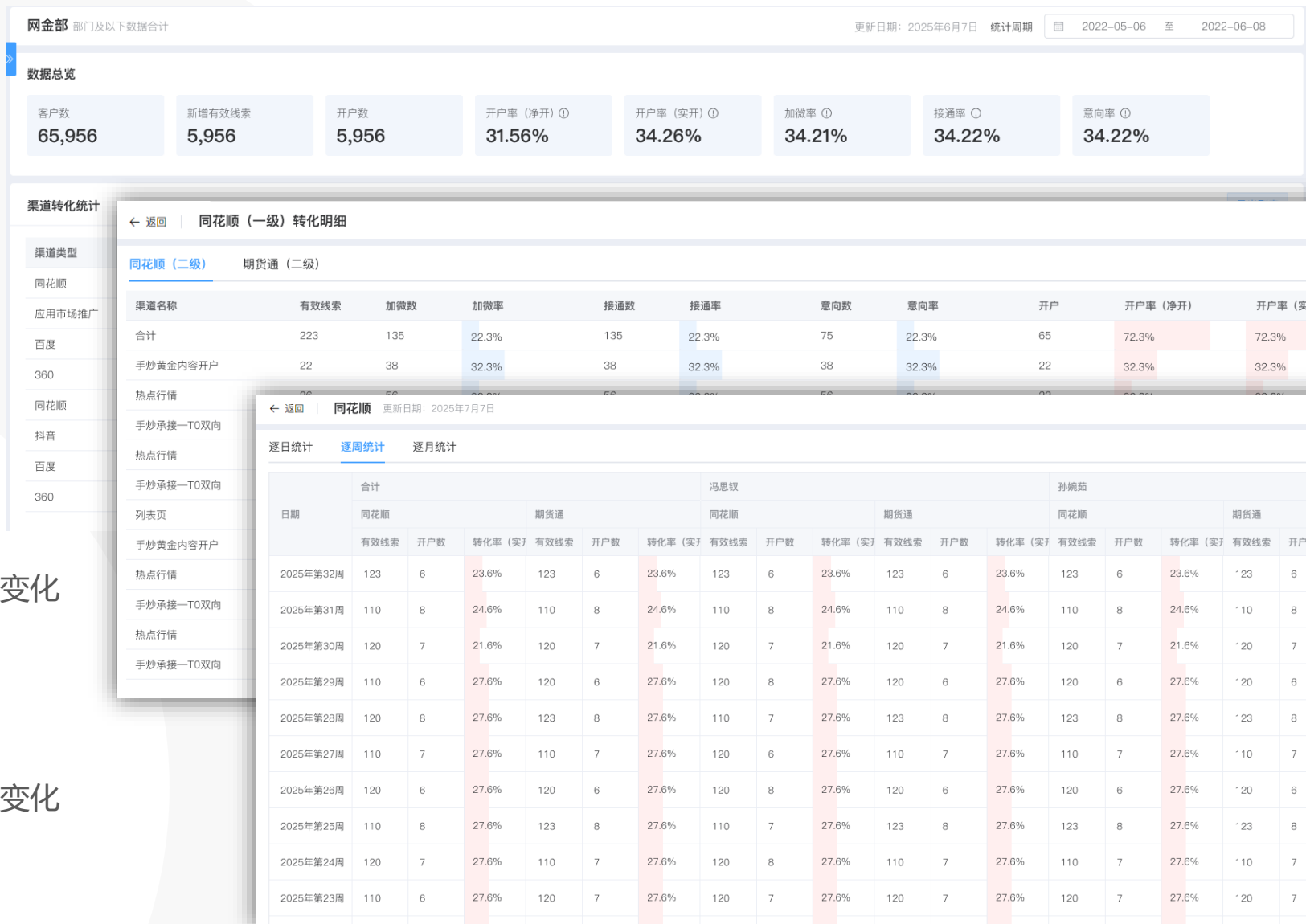
➤ 同花顺推广渠道

✓ 统计至同花顺**落地页**转化率

✓ **逐日、逐周、逐月**统计对比数据变化

➤ 其他推广渠道

✓ 逐日、逐周、逐月统计对比数据变化



# 提升效率

## 提升管理效率+业务服务效率



线索源优化

从公域获取优质流量



效率

提升管理、服务效率



开户率

识别意向客户,引导开户

适配期货行业+业绩归属清晰+合规展业

# 提升管理效率

## 线索管理

分配回收规则根据需求灵活自定义

### 分配规则

- ✓ 手动分配
- ✓ 自动分配(轮询分)
- ✓ 权重分配
- ✓ 分时段分配

### 回收规则

- ✓ 自动回收
- ✓ 回收后自动重新分配

新增分配规则

规则名称 \* 同花顺渠道均分

渠道来源 \* 同花顺开户 x 同花顺模拟交易 x

分配类型 \*  部门  员工

分配部门 \* + 选择部门  
业务组2 业务组1

分配规则 \*  平均分配  权重分配

部门	分配权重	分配上限
业务组2	1	60
业务组1	1	

规则名称 \* 夜班单独分

渠道来源 \* 渠道测试同花顺抖音

分配类型 \*  部门  员工

分配范围  全天分配  分时段分配

日期 周一 周二 周三 周四 周五 周六 周日

时间范围 08:00 至 18:00

分配员工 + 选择员工

分配规则  自动分配  权重分配

新增回收规则

规则所属部门 \* 总部

规则名称 \* 请输入规则名称

回收范围 \* 本部门

回收渠道 \* 全渠道

回收条件 \* 大于 请输入天数 天未开户  
分配到客户经理超过xx天未开户回收

回收到 \* + 选择部门  
总部

编辑重新分配规则

规则所属部门 \* 总部

规则名称 \* 122

分配条件 \* 回收次数 ≤ 12

分配员工 \* + 选择员工

分配规则 \*  平均分配  权重分配

取消 确定

# 提升管理效率

## 人员管理

### 多维度对比员工转化能力，优化资源配置

✓ 不同员工间总体对比

✓ 同一员工不同渠道对比

✓ 同一渠道不同员工对比

✓ 加微率

✓ 接通率

✓ 意向率

✓ 开户率

员工姓名

员工姓名	员工部门	渠道	有效线索	加微数	加微率	接通数	接通率	意向数	意向率	开户	开户率 (净开)	开户率 (实开)
赵吾光	业务1组	全部 ^	23	35	22.39%	35	22.34%	35	22.32%	25	72.35%	72.3%
		抖音	22	38	32.38%	38	32.34%	38	32.31%	22	32.36%	32.32%
		百度	26	56								
		大智慧	26	56								
		同花顺	23	22								
李世海	业务2组	全部 v	23	22								
郑婷雅	网金部	全部 v	23	22								

← 返回 | 百度 更新日期: 2025年7月7日

逐日统计 逐周统计 逐月统计

日期	合计			冯思钊			孙婉茹			李书萍			赵玉凤			赵玉凤		
	有效线索	开户数	转化率 (实)	有效线索	开户数	转化率 (实)	有效线索	开户数	转化率 (实)	有效线索	开户数	转化率 (实)	有效线索	开户数	转化率 (实)	有效线索	开户数	转化率 (实)
2016-05-22	123	6	23.6%	123	6	23.6%	123	6	23.6%	123	6	23.6%	123	6	23.6%	123	6	23.6%
2016-05-21	110	8	24.6%	110	8	24.6%	110	8	24.6%	110	8	24.6%	110	8	24.6%	110	8	24.6%
2016-05-20	120	6	21.6%	120	7	21.6%	120	7	21.6%	120	7	21.6%	120	7	21.6%	120	7	21.6%
2016-05-19	110	8	23.6%	120	6	27.6%	120	8	27.6%	110	8	27.6%	123	6	27.6%	123	6	27.6%
2016-05-18	120	6	21.6%	123	8	23.6%	110	7	23.6%	120	6	23.6%	110	8	23.6%	110	8	23.6%
2016-05-17	110	8	23.6%	110	7	24.6%	120	6	21.6%	123	8	24.6%	120	7	24.6%	120	7	24.6%
2016-05-16	120	6	24.6%	120	6	21.6%	120	8	27.6%	110	7	21.6%	110	6	21.6%	123	6	21.6%
2016-05-15	110	8	21.6%	123	8	27.6%	110	7	23.6%	120	8	27.6%	120	8	27.6%	110	8	27.6%
2016-05-14	120	7	27.6%	110	7	24.6%	120	8	24.6%	110	6	23.6%	120	7	23.6%	120	7	23.6%

# 提升业务服务效率

## 客户详情页

信息、提示全面，便于客户经理了解客户情况

✓ 新进线、重复进线标记

✓ 开户云数据

✓ 客户标签

✓ 跟进记录

✓ 外呼记录

✓ 留资记录

✓ 流转记录

✓ 接通次数

手机号	客户姓名	跟进标签	开户状态	微信昵称	首次进入开户云时间	当前开户节点时间	开户时间	开户部门
18383087363		重						
18725356895		新						
18093232736								
18957908388								
13879790904								
15105882561		新						
18800208024		重						
13720523674								
13379163293		新						
17373867741		新						
15971444354		新						
19923927682		新						

客户详情

微信昵称: --  
手机号: 187562875963 跟进人: 张丹丹 外呼次数: 10 接通次数: 6

客户生命周期节点: 潜客 > 已开户 > 已销户

全部动态 跟进记录 流转记录 外呼记录

客户流转 2025-08-18 17:48:39  
修改后渠道类型: 111; 修改后推广类型: 0000; 修改后渠道名称: ykrCs  
修改人: 王慧静 原渠道类型: 同花顺 原推广类型: 同花顺 原渠道名称: [手炒开户]期货交易tab

跟进 2025-08-08 11:08:45  
跟进内容: --  
跟进人: 王慧静 是否接通: --

客户流转 2025-08-08 10:29:21  
18093232736重复进线

渠道名称: 转介绍 渠道类型: 汇通 推广类型: 其他

手机号	导入方式	状态	过滤原因	渠道ID	渠道名称	渠道类型	推广类型	留资时间
18093232736	手动导入	已过滤	重复进线	353	转介绍	汇通	其他	2025-08-08 10:29:21
18093232736	接口进线	有效		453	[手炒开户]期货交易tab	同花顺	同花顺	2025-08-05 11:35:02

# 提升开户率

## 筛选服务中高意向客户 + 培养低意向客户



线索源优化

从公域获取优质流量



效率

提升管理、服务效率



开户率

识别意向客户,引导开户

适配期货行业+业绩归属清晰+合规展业

# 提升加微率

活码名称	所属部门	类型	渠道来源	使用员工
抖音活码1	网金	多人	抖音/抖音/推广计划1	郑婷雅、周俊、赵吾光
抖音活码2	北分	单人	抖音/抖音/推广计划2	周俊
抖音活码3	上海营业部	多人	抖音/抖音/推广计划3	郑婷雅、周俊、赵吾光
抖音活码4	零售业务部	多人	抖音/抖音/推广计划4	郑婷雅、周俊、赵吾光

## 落地页图片部分增加企微活码

引导客户添加企业微信，自动关联投放渠道。

在渠道2.0中创建活码，投放页面、公域直播等场景下增加活码曝光频率，客户添加之后自动关联渠道来源、发送小程序获取客户手机号，完成微信添加和手机号获取。

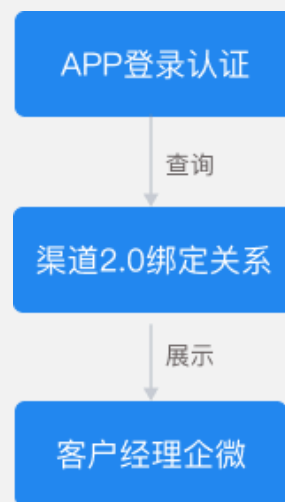
## 博易APP引导添加

### APP中展示企微活码，引导客户添加企微

博易APP中展示分配客户经理的企微二维码，增加曝光企微频率，引导客户主动添加，从而提升微信添加率。

**已分配客户：**查询客户经理关系，并展示二维码

**无归属客户：**支持设置多人活码进行分配



# 提升业务服务效率

企微 (知客) 跟进

随时随地完成客户触达, 便于客户经理跟进情况

✓ 企微消息通知

✓ 同步管理端客户信息

✓ 跟进信息同步

线索分配  
收到一条线索  
13856895623, 请尽快跟进!

开户完成  
13856895623, 开户完成

线索分配  
收到一条线索  
13641578596, 请尽快跟进!

跟进记录 基础信息

今天 15:16:31

跟进内容: 正在忙, 后面再联系

跟进人: 刘峰 是否接通: --

今天 15:16:31

9:41

潜客列表

请输入手机号搜索

18702456895 新

微信昵称: 王小旺  
渠道来源: 同花顺/期货通/列表页

最新留资时间: 2024/02/23 12:23:12

18702456895 重

微信昵称: 王小旺  
渠道来源: 同花顺/期货通/列表页

有开户意向 忘记带身份证 高开户意向

高开户意向 高开户意向

最新留资时间: 2024/02/23 12:23:12

18702456895 重

微信昵称: 王小旺  
渠道来源: 同花顺/期货通/列表页

最新留资时间: 2024/02/23 12:23:12

18702456895

微信昵称: 王小旺

9:41

潜客详情

18703856298 未开户

微信昵称: 王旺  
渠道来源: 同花顺\期货通\列表页

最新留资时间: 2025/07/21 12:36:23

留资次数: 1

有开户意向 忘记带身份证

跟进记录 基础信息

姓名 王会静

性别 女

子手机号 18703856856、18752652365、18452656323

是否加微 是

回收次数 2

外呼次数 10

是否接通

是  否

跟进内容

请输入

下次跟进时间

请选择

跟进标签

开户意向

无开户意向 有开户意向 强开户意向

入金意向

无入金意向 有入金意向 强入金意向 已入金

客户净值

# 开户率——营销中心 (sop任务)

## 客群精准拆分

客户精力全盘掌握客户动态，**避免盲目跟进。**

根据客户意向度、开户状态、线索是否跟进、进线时间等维度组合拆分客户，清晰了解客户当下的状态，客户经理可以有目的的选择跟进客户。

下一步：**与知客 共享 “客群”**

The screenshot displays a CRM system interface. On the left is a navigation menu with options like '渠道管理', '获客工具', '短信中心', '线索管理', '客户管理', '我的客户', '全部客户', '系统设置', and '会话存档'. The main area shows a '客户分类' (Customer Classification) dropdown menu with categories such as '全部', '正在开户中 (12)', '未跟进 | 重复进线 (15)', '未跟进 | 新线索 (23)', '未跟进 | 重新分配客户 (18)', '未跟进 | 预约今日跟进 (26)', '今日 | 开户中断 (12)', '今日 | 强开户意向 | 未进开户云 (123)', '今日 | 有开户意向 | 未进开户云 (123)', '今日 | 从未接通过 | 未进开户云 (123)', '今日 | 全部有效线索 (323)', '往日 | 开户中断 (123)', '往日 | 强开户意向 | 未进开户云 (1123)', '往日 | 有开户意向 | 未进开户云 (123)', and '往日 | 从未接通过 | 未进开户云 (123)'. A red dashed box highlights the '客户分类' dropdown and the first few rows of the lead list. The lead list table has columns for '手机号', '客户姓名', '跟进记录(最新10条)', and '开户节点'. The top navigation bar includes '超级管理', '机构预录入', '机构预录入-开发环境', '资讯', '通知 (新)', '掌厅new', '权限管理', '企业查询2', '用户策略', and '渠道管理'.

手机号	客户姓名	跟进记录(最新10条)	开户节点
18725356895			
18093232736		--	
18957908388			
13879790904			
15105882561			
18800208024			
13720523674		--	
13379163293			
15971444354			
19923927682			
15558259225			
15555333040			

# 开户率——营销中心 (sop任务)

## 自动化任务

### 自动执行，减少释放人工精力

支持设置任务，自动执行智能外呼，或者自动发送短信。实现自动跟进客户。

下一步：**与知客共享“SOP”**

#### 信息配置

任务名称 \*

包含客群 \* 新分配未跟进客户 × 重复进线未跟进客户 ×

#### 执行配置

执行类型 \*  自动发送短信 (需对接短信平台)  自动外呼 (需对接智能外呼)

短信模板 \*

模板内容：  
xx期货APP，全方位陪伴式服务，开户立享转服1V1服务xx期货APP，全方位陪伴式服务，开户立享转服1V1服务xx期货APP，全方位陪伴式服务，开户立享转服1V1服务

触发模式 \*  同一手机号仅触发一次

执行时间 \*  满足条件立即执行  固定时间执行

#### 生效时间

开始时间 \*  启用后立即生效  自定义开始时间

结束时间

# 渠道+知客 实现客户全生命周期闭环管理

## 更契合你的业务

客户运营一体化PC系统  
专为网金业务服务而打造  
合规展业、清晰归属、提质开户



潜客



存量

## 更懂得你的客户

移动CRM系统  
支持拓客-服务全流程业务场景  
驱动公司高效管理和业绩提升

### 渠道2.0 核心功能

#### 便捷合规支持

- 会话存档
- 审核留痕
- 渠道流水
- 分配流水
- 客户流转记录
- 客户经理服务记录

#### 提效线索获取

- 应用市场推广统计
- 落地页搭建
- 渠道效果统计
- 推广类型配置
- 一键外呼
- 手机端跟进

#### 提质开户转化

- 活码投放
- APP企微活码
- 员工转化统计
- 渠道管理
- 智能名片
- 客户管理

#### 营销体系

- 内容中心
- 客群管理
- SOP任务体系
- 清晰业绩归属
- 开户部门锁定
- 线索分配管理

### 知客 核心功能

#### 全景客户资料

- 客户资产汇总
- 特殊品种交易权限
- 客户持仓
- 交易信息
- 手续费率/保证金率
- 场景客群/智能分组

#### 全生命周期

- 潜客列表
- 线索分配提醒
- 潜客服务跟进
- 开户节点转化
- 追保/强平通知
- 客户临近休眠提醒

#### 智能服务管理

- 交易权限开通提醒
- 企微自动绑定
- 交割月持仓限制
- 业务审批
- MOT事件提醒
- 企微自动绑定

#### 可视化业绩报表

- 公司简报
- 部门/个人简报
- 开户转化分析
- 品种实时持仓分布
- 部门排行
- 客户十大

实现“获客-转化-活跃-休眠激活”全流程数据闭环

# 感谢聆听

彭博 & 德索 产品生态

