
0. 先认清三个后台

同一套系统，三个门：① **你自己的 ERP**（业务员干活）→ ② **平台控制台**（你开户口/定价/收款）→ ③ **演示与试用站**（客户自己点）。业务员只进第①个。

1. 登录

用给你的账号登录；第一次登录会被要求改口令。



自貿通 ERP

定目标 · 管钱货 · 做推广

用户名

口令 (这台电脑记住了就不用填)

☒ 记住我 (这台电脑 30 天免登录)

登录

首次使用请先建账号:

```
python db/create_user.py --username
admin --role 老板
```

2. 工作台

登录后先看这里：今天该做什么、快捷开单在哪。

自助通 ERP 会自己赚钱的 ERP

定目标 管钱货 做推广 所有

求助 快捷键 老板 老板 退出

工作台 网站线索 邮箱管理

自助通 ERP

定目标 · 管钱货 · 做推广，一个台子看清、管好、推出去。

定目标

看方向 · 盯进度

工作台 (经营看板 · 目标管理 · 待办)

管钱货

进货 · 卖货 · 管钱

销售 · 仓库 · 采购 · 资金 (四组齐)

做推广

拉客 · 出货

网站线索 · 网站管理 · 发布上架 · 渠道 KPI

商品

10

客户

5

库存明细行

0

应收合计

¥5,100.00

负库存行

0

缺成本商品

0

等着你审的单 (单据开关开着「过账前必须审核」的都在这儿)

2 待审销售单

审完还要有人点「过账」，货才会真的从仓里减掉——只审不过账，库存一动不动。

每月要办的一件事 (月底抽十分钟，把上月的报损 / 样品过一遍)

打开本月报损台账 →

报损是「货拿走、账上记成报损」最容易钻的空子——开单的人自己也能审，所以只能靠你每月过一遍。台账里两条路 (报损单 + 调拨在途差异) 都列全了。

试用版

?

工作台首页

3. 客户：建档

红框是「新建客户」——业务员每天第一个动作就从这里开始。

自费道 ERP 会自己赚钱的 ERP 定目标 管钱货 做推广 所有

求助 快捷键 老板 老板 退出

工作台 网站线索 邮箱管理

← 返回

客户 管钱货

数据来自: 客户视图

1 + 新建客户 点「新建客户」建档 更多筛选

搜索 清空 每页 50 行 导出 CSV 卡片 列

N Nordic Botanica AB
Mr. Erik Lind
终端买家
360 看全

S Sakura Living Co., Ltd
Ms. Yuki Tanaka
终端买家
360 看全

G Greenline Hospitality S...
Mr. Ahmed Khalid
终端买家
360 看全

C Casa Verde Decor
Sr. Pablo Ruiz
终端买家
360 看全

B Bloom & Birch Interiors
Ms. Rachel Green
终端买家
360 看全

试用版 ?

红框① = 新建客户

4. 客户公海：不跟就回海

规则写死在系统里：30 天不跟进自动回公海、认领后 7 天必须写跟进、每天最多认领 10 个、有应收的客户永不掉海。

自费道 ERP 会自己赚钱的 ERP 定目标 管钱货 做推广 所有 搜单号 / 客户 / 货号... 求助 快捷键 老板 老板 退出

1 公海：30 天不跟进自动回海

← 返回

客户公海

成交客户，（已收清过款的客户） | 跟进记录，（跨客户的流水）

私海客户归个人，公海客户全公司可见，认领后 7 天内要写一条跟进，30 天没跟进自动掉回公海（有未结清应收的永不掉）。

公海 (0) 我的私海 (0)

搜索客户名 / 邮箱 / 电话

客户	国家	语言	电话/邮箱	跟进次数	最近跟进（类别）	往来邮件	操作
公海空空 —— 说明客户都被盯上了							

跟进类别维护 停用的类别不再出现在下拉里，历史记录照常显示

新类别名，如：面谈 排序 添加类别

类别	排序	状态	用过几次	操作
电话	1	启用	0	改名 停用 删除
微信	2	启用	0	改名 停用 删除
邮件	3	启用	0	改名 停用 删除
WhatsApp	4	启用	0	改名 停用 删除
展会	5	启用	0	改名 停用 删除
客户来访	6	启用	0	改名 停用 删除
上门拜访	7	启用	0	改名 停用 删除
寄样	8	启用	0	改名 停用 删除
其他	9	启用	0	改名 停用 删除

公海/私海页

5. 商品：带图的卡片墙

卡片上的图，就是打印件上的图。

1 卡片上的图 = 单据上的图

← 返回

商品 管钱货

数据来自：商品视图

+ 新建商品

搜索 货号 / 品名 / 英文名 / I

全部生命周期

全部管批次

更多筛选

搜索

× 清空

每页 50 行

导出 CSV

卡片

列表

打印条码

商品卡片墙

6. 报价单

红框是「新建报价单」；数量填上去，单价自动取阶梯价。

自费道 ERP 会自己赚钱的 ERP 定目标 管钱货 做推广 所有 搜单号 / 客户 / 货号... 求助 快捷键 老板 老板 退出

工作台 网站线索 邮箱管理

← 返回

报价单 管钱货

数据来自: 报价单视图

1 + 新建报价单 点「新建报价单」

全部审核 全部单据状态 更多筛选 今天 本周 本月 上月 最近7天 最近30天 最近3个月

YYYY/MM/日 - YYYY/MM/日 搜索 清空 每页 50 行 导出 CSV 导出 Excel (带主图) 列 批量审核

☐	#	报价单号	客户	报价日期	币种	数量合计	金额	本币金额	失效日	转销售	报价状态	审核	单据状态	业务员	备注	操作
☐	1	BJ20261022002	Casa Verde Decor	2026-10-22	CNY	450	5100	5100		✓ 已转	✓ 已成交	✓ 已审核	! 进行中	admin		编辑
☐	2	BJ20261022001	Bloom & Birch Interiors	2026-10-22	CNY	250	2790	2790		✓ 已转	✓ 已成交	✓ 已审核	! 进行中	admin		编辑
合计							¥7,890.00									

共 2 行, 第 1/1 页 已选中 0

试用版 ?

红框① = 新建报价单

7. 打印：纸上有商品图

销售单审核后打印；红框②这一列就是商品主图。

单号: XS20261022001										日期: 2026-10-22			
仿真花演示公司（请改成您的公司名） 仿真花 Demo Company Ltd.													
客户		Bloom & Birch Interiors · United States											
工厂地址		—											
收货		Bloom & Birch Interiors								装运港		—	
付款方式		—								贸易条款		—	
交货日期		2026-11-21								运输方式		送货	
原产地		CN								币种		CNY	
序号	图片	货号	品名	规格	单位	数量	箱数	出厂价	金额	体积	总数量	毛重	净重
2		DMO-FL-01	100cm 大三文真大三	—	枝	100.0	1	13.5	1350.0	0.02	240.0	—	—
		DMO-FL-02	29 英寸 7 头仙女红掌把束 秋色	—	枝	150.0	7	9.6	1440.0	0.14	168.0	—	—
合计						250.0	8		2790.0	0.16		0.0	0.0

打印时间: 2026-10-23 11:33自贸通 ERP

红框② = 图片列

8. 客户看单链接（成交利器）

报价单/销售单点「分享」会生成一条不用登录的链接（实测 30 天有效）：客户打开能看到商品图、十种语言，还能直接点「确认这份单 / 这里要改 / 留个问题 / 下载PDF」。他看了几次、什么时候看的，你这边有记录。

销售单

单号: XS20261022001

客户: Bloom & Birch Interiors

日期: 2026-10-22

状态: 进行中

图	货号	品名	单位	数量	单价	金额	批次	备注
	DMO-FL-01	100cm 大三叉黄天竺	枝	100.0	13.5	1350.0		
	DMO-FL-02	29 英寸 7 头仙女红掌把束 秋色	枝	150.0	9.6	1440.0		
合计						2790.0		

备注: 由报价单 BJ20261022001 转入

要在哪里改 / 想问什么? 一句话就行

确认这份单

这里要改

留个问题

下载 PDF

点一下就行, 不用注册、不用回微信。

打印时间: 2026-10-23 11:34

推广链接 (本单据由自贸通 ERP生成)

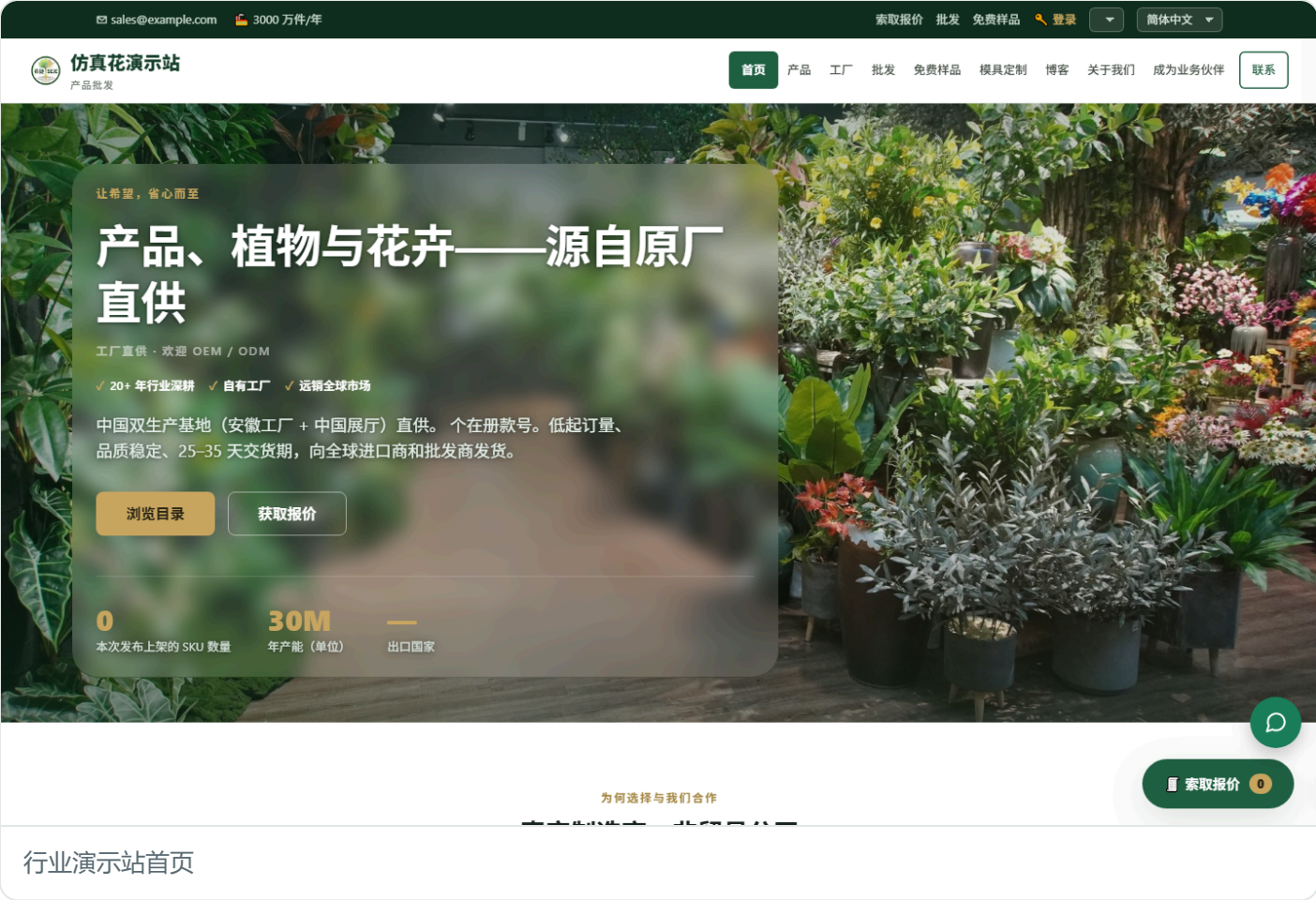
自贸通 ERP · 会自己赚钱的 ERP

<https://erp.xjfoliage.com/product?ref=Tflower>

客户看到的看单页 (无登录、带图、可确认/提问)

9. 给客户看的网站

每个行业一个演示站, 客户看到的是「自己填起来的样子」。



10. 手机端（客户九成在手机看）

实测 390×844 正常：手机登录页、手机工作台。发给客户用手机点，体验是一样的。



开什么单?

销售单

卖给客户·出库

采购单

向供应商进货·收货入库

报价单

给客户报价·不动库存

订货单

客户意向确认

采购单保存后，到「工作台 → 待办」里审核、收货入库（可分批收）。



跟单



会话



开单



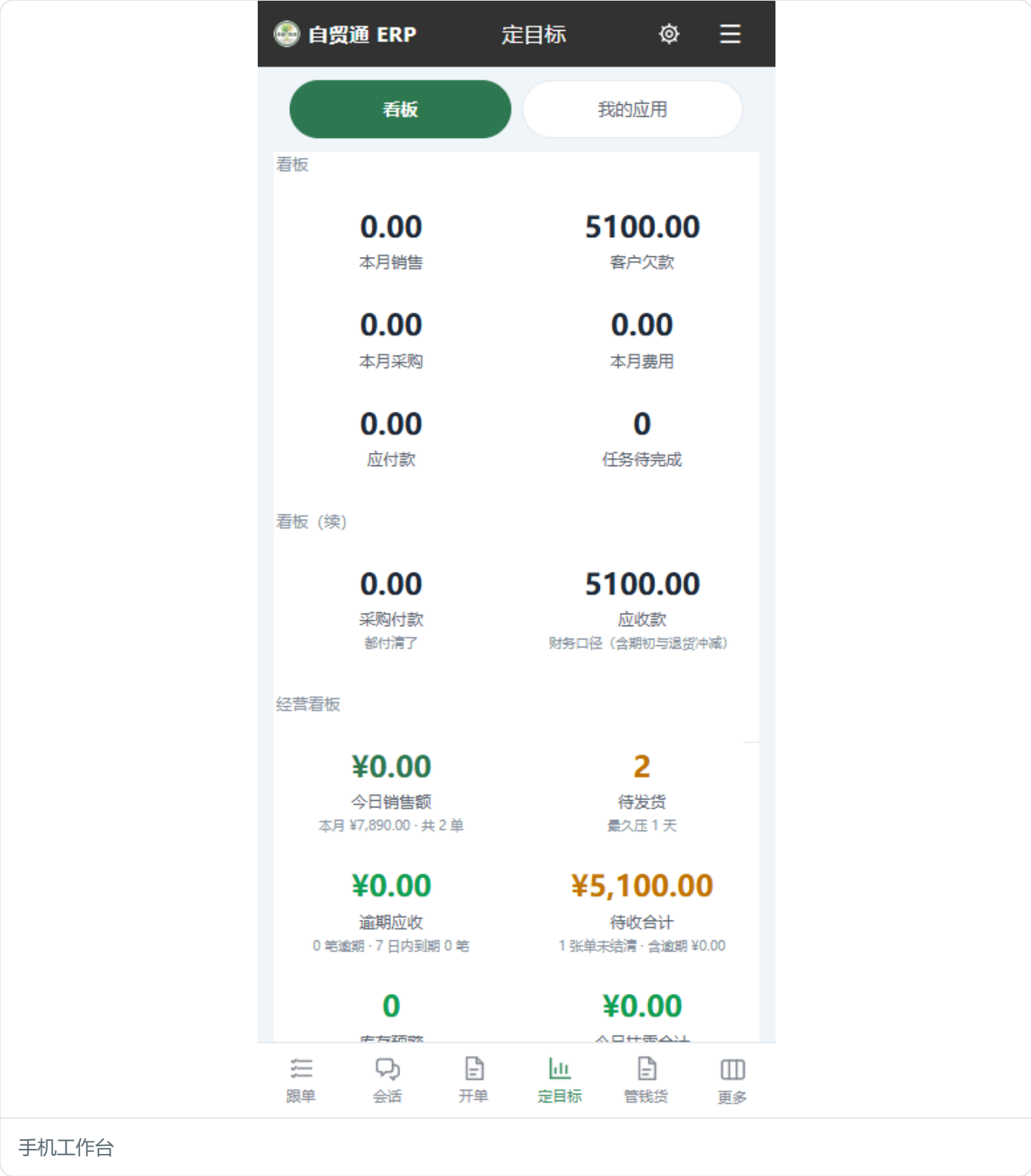
定目标



管钱货



更多



常见卡点（先知道，省得现场慌）

- **打印没反应：**浏览器的打印弹窗被拦截了，点地址栏右侧的"弹窗已阻止"允许一次。
- **客户说打不开看单链接：**链接 30 天到期，重新点一次「分享」生成新的。
- **登录提示口令不对：**演示户口令每天凌晨自动重置回 demo2026 。
- **某个功能点不开：**这户没给那项授权 —— 老板在控制台勾"已开功能"。

- **客户说"里面是空的"**：演示站是空模板，先带他看 ERP 演示（那里有商品和单据）。

老板验收清单（十分钟逐条打勾）

1. 业务员账号：角色 = **业务员**、「可改价」**关**、「导出」**关**。
2. 他登录后只看到三块：客户/跟进、开单三件套、商品与库存（只读）。
3. 拿他的账号试着改价 → **改不动**；试着导出名单 → **导不出**。
4. 他能在 15 分钟内：建档 → 出报价 → 生成看单链接 → 开单 → 打印带图。
5. 手机打开 `flower-try.xjfoliage.com/m/login` 正常。
6. 每天 15:00 三个数（建档/跟进/报价）报到你这里，你能在系统里逐条点到。

我替你想到的、并且验证过的 8 件事

1. **客户看单链接是最好用的成交工具**（第 8 章）：实测能生成、30 天有效、无登录可开、带图、十语种、客户可确认/提问/下载 PDF。**以前没人告诉你这个能这么用。**
2. **手机端是通的**（第 10 章）：390×844 实测正常。客户九成在手机上点开，别只发电脑版。
3. **演示账号是公开口令，客户能自己改**（实测 `/change-password` 对演示户开放）⇒ 一个客户改了，下一个就进不去。我已经装了**每天 03:10 自动重置**（今天已跑：7 户），你不用管。
4. **演示数据客户能改乱**（删商品、改价、作废单）。两个选项：A 每天重置数据（客户当天的操作会没）；B 演示户改成只读（能看不能改，但"体验开单"就废了）。**我建议 A 只用在"给客户看完之后"，你定。**
5. **分享链接生成的是 http://**（实测）：nginx 会 301 到 https，能用；但微信里可能提示"非官方网页"。建议改一处代码发 https（小批发版），要不要做你说。
6. **平台控制台截图里有租户清单**（本机默认户等）⇒ 业务员版 PDF 已把这一章去掉，别把老板版发给外人。
7. **试用 22 天到期会变只读**：到期前 7/3/1 天提醒现在是手动的，建议在控制台把提醒天数配上（我可以做）。
8. **演示站现在是空的**（商品不上站）：客户点开网站会觉得"没东西"。建议每个行业预填 3 个示例板块（一段介绍 + 3 张图 + 联系区），标"示例内容"。这是下一步最值得做的一件。