



# 800APP AdWords 及百度推广

——营销自动化解决方案专家

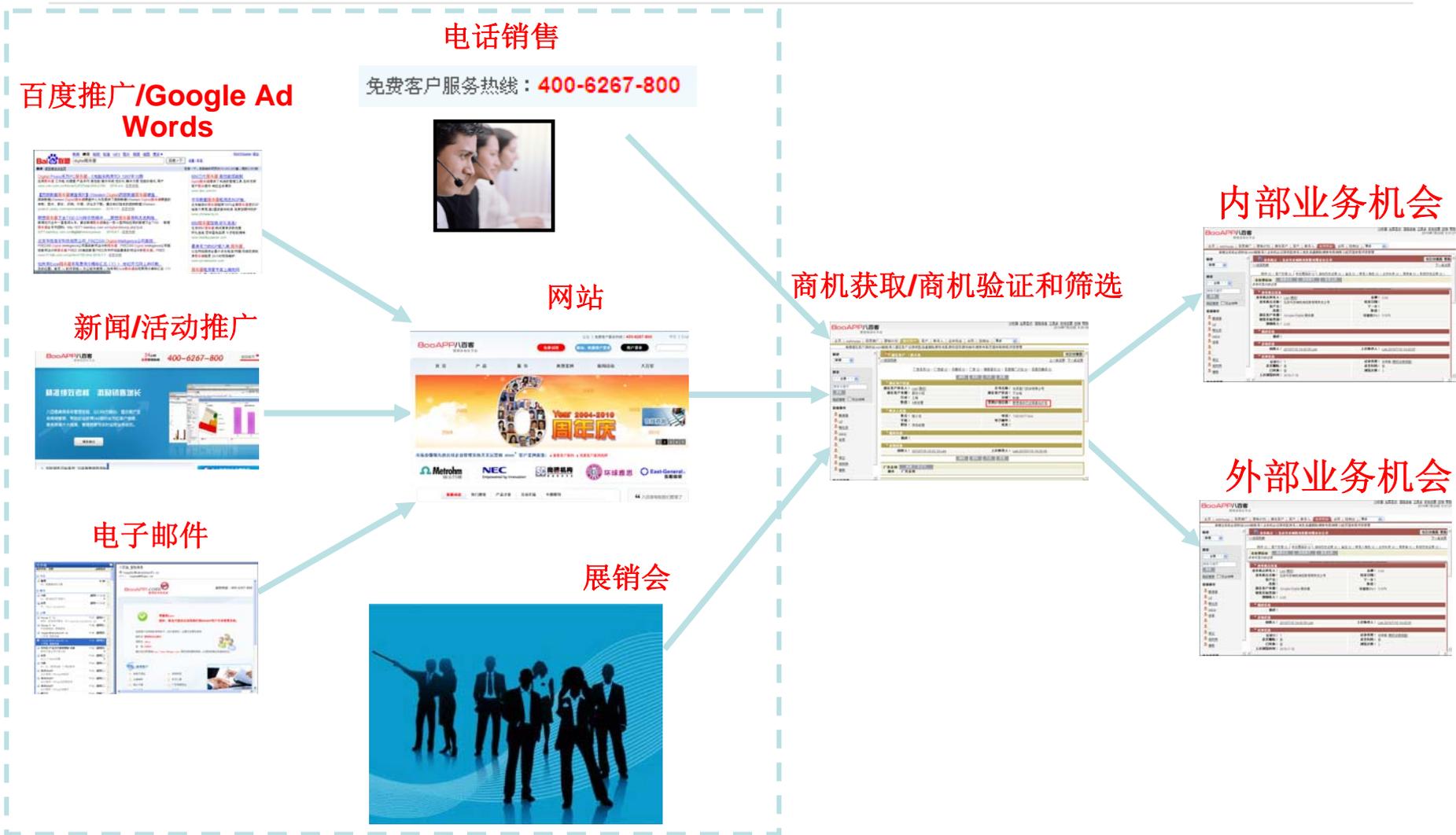
八百客（北京）软件技术有限公司

# 800APP八百客

- 概述
- 流程展示
- 配置过程
- 客户发掘
- 报表分析
- 仪表盘

# 营销自动化

营销项目决策：选择最适合您的渠道和方式



# 800APP AdWords及百度推广概要

- 通过AdWords及百度推广API实现CRM与AdWords及百度推广账户的对接，在AdWords及百度推广API权限允许范围之内CRM系统主要完成如下开发工作：
  - 其一：设置潜在客户跟踪表格，捕捉潜在客户信息。
  - 其二：捕捉潜在客户详细来源信息(如：引入的关键词、广告、广告系列、网址等)
  - 其三：通过AdWords及百度推广内的广告基础信息、以及引入的潜在客户信息产生各种分析报表及仪表盘进而为广告投放提供依据。

# 800APP八百客

- 概述
- 流程展示
- 配置过程
- 客户发掘
- 报表分析
- 仪表盘

# 800APP AdWords及百度推广流程展示



新闻 网页 贴吧 知道

digital服务器

1、用户通过百度搜索相应的关键字

更多 ▾

百度一下

推荐：把百度设为首页

[北京科技是从事digital服务器回收与销售的单位](#)

北京科技是从事digital服务器回收与销售的单位,公司拥有专业的技术团队 [www.800app.com](http://www.800app.com)

[Digital Prioris系列PC服务器](#) 《电脑采购周刊》1997年10期

应用服务器 工作组 服务器 高性能 操作系统 性价比 解决方案 性能价格比 用户

[www.199... 2010-2-4 - 百度快照](#)

2、我们设置好的推广信息会出现在相应的排名位置。

[西部数据服务器硬盘报价](#) (Western Digital)西部数据服务器硬盘...

西部数据(Western Digital)服务器硬盘中心为您提供了西部数据(Western Digital)服务器硬盘的参数、图片、报价、评测、行情、评论及下载,通过我们指定的西部数据(Western...

[product.yesky.com/serviceharddisk/western ... 2010-1-3 - 百度快照](#)

数码相机 数码相机 数码相机 数码相机 数码相机

数码相机 数码相机 数码相机 数码相机 数码相机

# 800APP AdWords及百度推广流程展示

The screenshot shows a web browser window with the URL <http://www.800app.com/demos/digital.htm>. The page is titled "Digital 服务器" and features a navigation menu on the left with categories like "标准服务", "下载中心", "互动服务", "知识服务", and "培训服务". The main content area includes a "支持 & 服务" section and a "报名参加" registration form. The form fields are: "公司名称" (filled with "北京天创科技有限公司"), "固话" (filled with "010-68043309"), "姓名" (filled with "鲁斯"), "电子邮箱" (filled with "lucici@sina.com"), and "需求" (filled with "想要了解服务器报价, 以及各个品牌性能."). A red "提交" button is at the bottom. Three blue callout boxes with pink borders provide instructions: 1. Clicking a search link leads to the page. 2. Client contact info is entered and imported into the CRM system. 3. Submitting the registration info imports it into the CRM system.

1、通过相应的百度或者Google推广链接，即可进入该页面

2、然后需要客户填入相应的联系信息，这些联系信息最终会导入CRM系统

3、点击提交相应的注册信息即可导入CRM系统

# 800APP AdWords及百度推广流程展示

1、系统中会自动反映出该商机是由什么关键字搜索到的。

▼ 潜在客户信息	
潜在客户所有人： Lee [更改]	公司名称： 北京天创科技有限公司
潜在客户来源： digital服务器	潜在客户状态：
行业：	分级：
阶段：	营销计划名称：
▼ 联系人信息	
姓名： 鲁斯	电话： 010-68043309
手机：	电子邮件： <a href="mailto:lucici@sina.com">lucici@sina.com</a>
职务： 销售经理	传真：
▼ 描述信息	
描述：	
▼ 系统信息	
创建人： 2010/7/16 17:53:57 Lee	上次修改人： Lee 2010/7/16 17:53:57

2、同时，相应的注册信息也会自动导入到商机信息里。

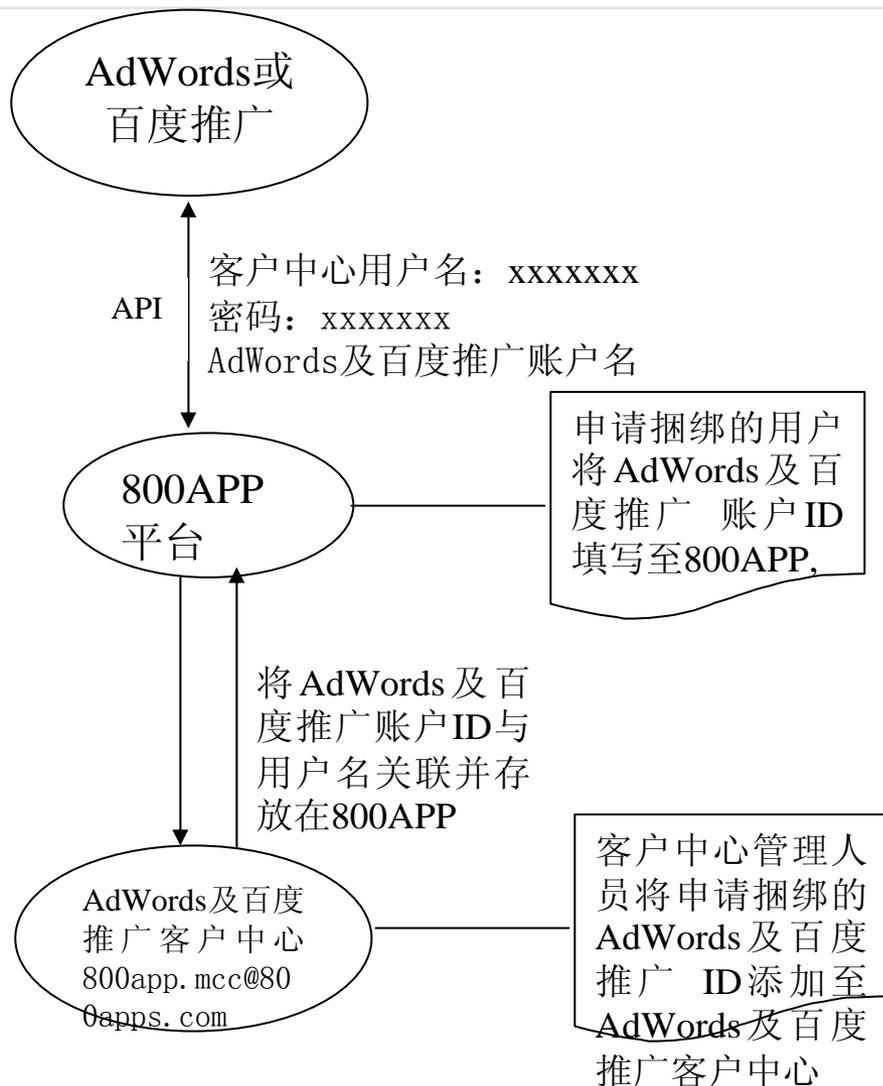
编辑

删除

共享

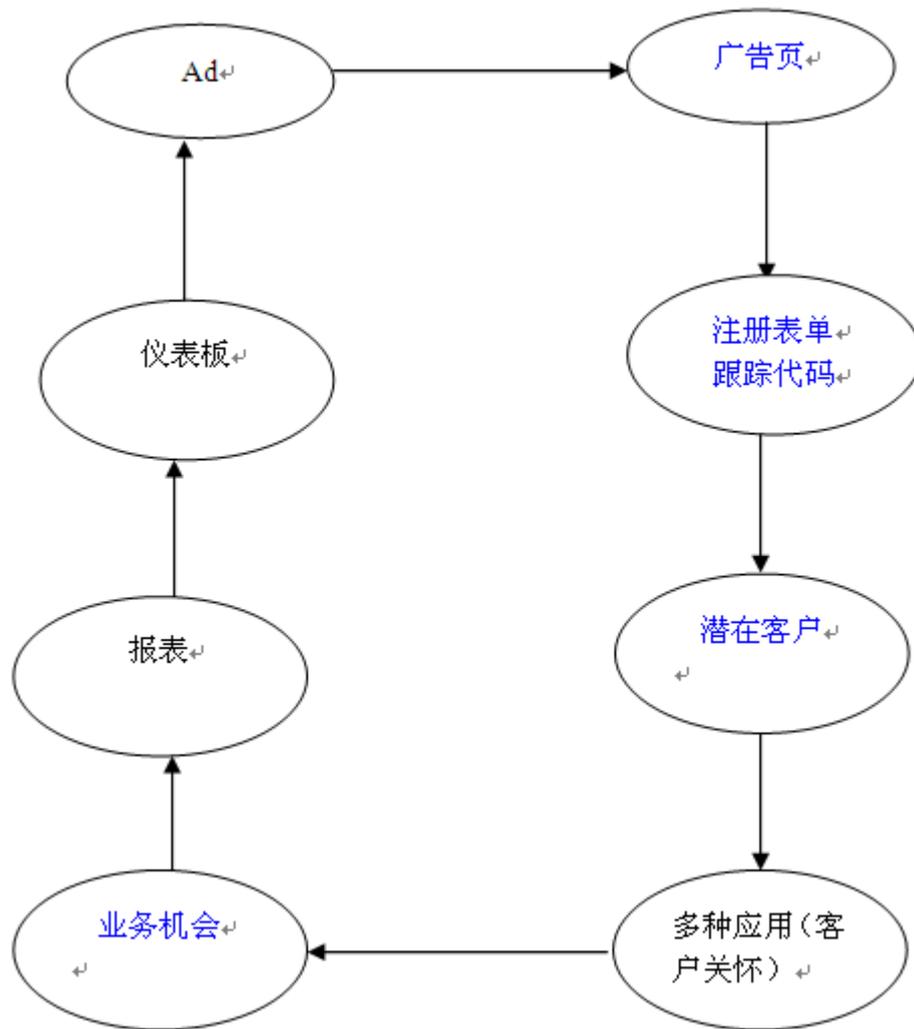
查重

# AdWords及百度推广业务流程图



# CRM and AdWords及百度推广

- 1、广告发布
- 2、信息获得
- 3、业务跟踪
- 4、统计分析



# 800APP八百客

- 概述
- 流程展示
- 配置过程
- 客户发掘
- 报表分析
- 仪表盘

# 800APP系统中AdWords及百度推广配置过程

在800APP系统中配置Google AdWords及百度推广，首先需要**有AdWords或百度推广账户**，然后再后台的系统设置中按照如下配置即可。

账户配置完毕，就可以提交账户等待审批了

Google AdWords:  
AdWords 设置

帮助

通过八百客和Google AdWords 获取新客户,组合使用八百客和Google AdWords来在线发布业务广告,并从网站获取潜在客户,然后将潜在客户转换为新客户。选择下面的选项A或B立即开始此过程。

**A** 没有Google AdWords帐户。立即创建一个帐户！

电子邮件   
创建密码   
确认密码   
币种   
时区

创建新帐户

1、没有**AdWords**及百度推广账户，系统会提示新建相应账户

**B** 有AdWords帐户。将该帐户链接至服务器。

AdWords客户ID   
链接账户

AdWords客户ID 是位于AdWords屏幕右上角的一个10位数字。

2、有**AdWords**及百度推广账户，直接输入相应的**10位客户ID**

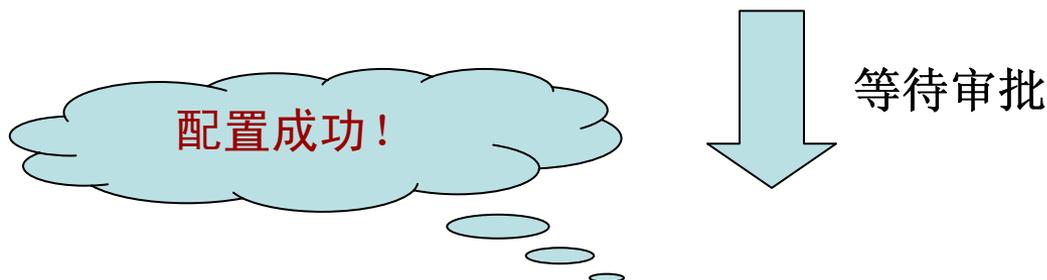
配置完账户后，接下来，会进入请求等待审批的界面。

已启动请求 > 处理请求 > 需要审批 > 已建立链接

步骤 2：处理请求

## 我们正在处理您的请求

正在处理将服务器与您现有的AdWords帐户进行链接的请求。根据一天内时间的不同，此过程可能需要几个小时才能完成。



已启动请求 > 处理请求 > 需要审批 > 已建立链接

步骤 3：正在审批

## 正在审批中

请登陆到您的AdWords帐户中进行批准。

账户配置成功后，我们需要配置**AdWords**及百度推广的广告系列和潜在客户跟踪等信息，并且测试网站，具体过程如下：

The screenshot shows the Google AdWords account configuration interface. At the top, there is a navigation bar with 'Google AdWords: 帐户摘要' on the left and '帮助' on the right. Below this, there are two main sections. The first section is 'AdWords 帐户链接' (AdWords Account Link), which includes a button '创建或编辑AdWords广告系列' (Create or edit AdWords campaign) and displays 'AdWords客户ID: 123-567-9386' and 'AdWords登录电子邮件: zhyang@163.com'. The second section is 'AdWords 潜在客户跟踪' (AdWords Potential Customer Tracking), which includes a button '设置潜在客户跟踪' (Set up potential customer tracking). Below this button, there are two columns of data. The left column is titled '潜在客户跟踪' (Potential customer tracking) and has a dropdown menu set to '过去 24 小时' (Past 24 hours). It lists 'Google AdWords 潜在客户' (Google AdWords potential customer) and '组织搜索潜在客户' (Organizational search potential customer). The right column is titled 'AdWords 最佳效果排名' (AdWords Best performance ranking) and has a dropdown menu set to '过去 24 小时' (Past 24 hours). It lists '最佳广告系列' (Best campaign), '最热标题' (Hottest headline), '最佳关键字' (Best keyword), and '最热搜索项' (Hottest search term). At the bottom of the second section, there is a link '潜在客户来源详细信息 >' (Potential customer source details >). Two callout boxes are overlaid on the screenshot: a blue one with a pink border pointing to the '创建或编辑AdWords广告系列' button, containing the text '3、配置相应的AdWords及百度推广广告系列'; and another blue one with a pink border pointing to the '设置潜在客户跟踪' button, containing the text '4、设置潜在客户跟踪'.

3、配置相应的AdWords及百度推广广告系列

4、设置潜在客户跟踪

设置潜在客户跟踪主要包括设置在线捕捉潜在客户的表格，自动生成跟踪代码并将代码添加到网站，并提供了网站测试工具。

[1] 创建在线潜在客户表格

轻松设置您的网页，以捕获新的潜在客户。

创建在线潜在客户表格

1、创建在线潜在客户表格，以捕获新的潜在客户

[2] 将跟踪代码添加到您的网站

将跟踪代码添加到您的网站

将下列跟踪代码添加到每个网页的底部

```
<!-- 跟踪代码开始，紧挨在结束标记 </BODY>
<SCRIPT type="text/javascript" src="http://localhost/bbkga.js" -->
<SCRIPT type="text/javascript">__bbkga();</SCRIPT>
<!-- 跟踪代码结束，紧挨在结束标记 </BODY>之前 -->
```

3、然后将生成的跟踪代码添加到您的网站中

4、接下来的工作，我们需要测试设置是否正确

自动生成的跟踪代码，添加到网站中即可！

2、创建在线潜在客户表格欢迎界面，按照步骤一一设置即可

完成可打印说明

完成

3. 生成 HTML

生成捕获潜在客户数据所需的 HTML，并将其提交给网站管理员以包括在网站中。

[需要了解详细信息？](#)

[生成 HTML](#)

# Google AdWords及百度推广设置成功展示

Google AdWords: [帮助](#)  
帐户摘要

---

**AdWords 帐户链接** [创建或编辑AdWords广告系列](#)

AdWords客户ID: 994-466-7823 [更改](#)

AdWords登录电子邮件: [lilmiao@800apps.com](mailto:lilmiao@800apps.com)

---

**AdWords 潜在客户跟踪** [设置潜在客户跟踪](#)

潜在客户跟踪	<a href="#">过去 24 小时</a>   <a href="#">过去 7 天</a>   <a href="#">所有时间</a>	AdWords 最佳效果排名	<a href="#">过去 24 小时</a>   <a href="#">过去 7 天</a>   <a href="#">所有时间</a>
Google AdWords 潜在客户	0	<b>最佳广告系列</b>	重要关键字
组织搜索潜在客户	0	<b>最热标题</b>	八百客国内倍受欢迎的CRM
网络引介潜在客户	1	<b>最佳关键字</b>	管理CRM
网络直接潜在客户	0	<b>最热搜索项</b>	客户关系管理

[潜在客户来源详细信息 >](#) [Google AdWords 仪表板 >](#)

# 百度API设置成功展示

百度推广: [帮助](#)

帐户摘要

内容

百度推广 [登陆百度推广](#)

Token: 201727135771c0d9a8accd0e191e54b8 [更改](#)

用户名: 800app

潜在客户跟踪 [设置潜在客户跟踪](#)

百度推广潜在客户跟踪	<a href="#">过去 24 小时</a>   <a href="#">过去 7 天</a>   <a href="#">所有时间</a>	百度推广最佳效果排名	<a href="#">过去 24 小时</a>   <a href="#">过去 7 天</a>   <a href="#">所有时间</a>
百度推广潜在客户	0	最佳推广计划	我爱八百客了
组织搜索潜在客户	0	最热创意标题	(我爱八百客了)八百客管理软件终结者
网络引介潜在客户	1	最佳关键词	我爱八百客了
网络直接潜在客户	0	最热推广单元	我爱八百客了

[百度推广潜在客户来源详细信息 >](#) [百度推广仪表盘 >](#)

# 广告引入潜在客户截图

编辑 复制 归档 删除 共享 查重 转换

▼ 潜在客户信息	
潜在客户所有人: <a href="#">wjs [更改]</a>	电话: 010-85881886
姓: 赵	手机: 13821110234
名称: 跃飞	传真: 010-85881886
公司: 北京跃飞服装有限公司	电子邮件: <a href="mailto:353755079@qq.com">353755079@qq.com</a>
职务: 总经理	网址:
潜在客户来源:	潜在客户状态: 已联系
行业: 服装	分级: 高
年收入: 5,000,000.00	职员数: 0
勿致电: 否	退出邮寄列表: 否
营销计划:	

# 800APP八百客

- 概述
- 流程展示
- 配置过程
- 客户发掘
- 报表分析
- 仪表盘

# 800APP-AdWords及百度推广潜在客户发掘

---

通过以上设置，那么，Google AdWords及百度推广就已经在800APP系统中生效了。

将系统生成的潜在客户表格代码嵌入网页当中，当访客通过此网页注册信息之后，注册的信息将自动存放至CRM的潜在客户信息当中，如果该网页还同时包含了潜在客户跟踪代码，那么用户的访问来源信息将关联注册信息并自动对应相关的注册信息！

# 潜在客户来源信息

---

- 在800APP系统中潜在客户选项卡下，有潜在客户来源信息分析模块，客户详细分析潜在客户来源信息，主要包括以下方面：
- Search Phrases(搜索词组)
- Text Ads(广告)
- keywords(关键词)
- Google Campaigns
- Ad Group(广告组)

# 潜在客户来源信息

广告	新建 广告
操作	广告
编辑 删除	男装定制
搜索语句	新建 搜索语句
操作	搜索语句
关键词	新建 关键词
操作	关键词
编辑 删除	服装定制
编辑 删除	衬衫定做
广告组	新建 广告组
操作	广告组名称
编辑 删除	服装定制
广告系列	新建 广告系列
操作	广告系列
编辑 删除	服装定制
百度推广计划	新建 推广计划
操作	名称
编辑 删除	服装定制
百度关键词	新建 关键词
操作	关键词
编辑 删除	衬衫定做

# Search Phrases(搜索词组)

可以分析出注册的潜在客户是通过哪些关键词找到我们的。

[编辑](#) [删除](#) [取消](#)

搜索语句	管理CRM
潜在客户	中天
业务机会	
创建人	app 2010-5-26 14:14:26
上次修改人	app 2010-5-26 14:14:26

[编辑](#) [删除](#) [取消](#)

# Text Ads(广告)

可以分析出注册的潜在客户是通过哪一个AdWords及百度推广广告引入的。

[编辑](#) [删除](#) [取消](#)

<b>广告</b>	八百客国内备受欢迎在线CRM
<b>描述一</b>	八百客CRM-中国平安,联通,移动,加拿大
<b>描述二</b>	铝业,环球雅思等诸多知名企业的首选
<b>显示地址</b>	www.800app.com
<b>目标地址</b>	www.800app.com/tg_crm/800app_gg_01.htm?_kk={keyword}&_kt=1cb486df-79f3-4234-86d9-076e78e17800
<b>潜在客户</b>	李中天
<b>业务机会</b>	
<b>创建人</b>	app 2010-5-26 14:12:59
<b>上次修改人</b>	app 2010-5-26 14:12:59

[编辑](#) [删除](#) [取消](#)

# keywords(关键词)

可以分析出引导访客注册潜在客户信息的广告对应的关键词。

	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>	<a href="#">取消</a>
<b>关键词</b> 高效crm			
<b>潜在客户</b> 中天			
<b>业务机会</b>			
<b>创建人</b> app 2010-5-26 14:14:13			
<b>上次修改人</b> app 2010-5-26 14:14:13			
	<a href="#">编辑</a>	<a href="#">删除</a>	<a href="#">取消</a>

# Google Campaigns

可以分析出引导访客注册潜在客户信息的广告对应的Google广告系列。

编辑

删除

取消

广告系列 内容网络

潜在客户 中天

业务机会

创建人 [app](#) 2010-5-26 14:13:41

上次修改人 [app](#) 2010-5-26 14:13:41

编辑

删除

取消

# Ad Group(广告组)

可以分析出引导访客注册潜在客户信息的广告对应的广告组合。

[编辑](#)[删除](#)[取消](#)

广告组名称 客户关系管理

潜在客户 中天

业务机会

创建人 [app](#) 2010-5-26 14:14:00

上次修改人 [app](#) 2010-5-26 14:14:00

[编辑](#)[删除](#)[取消](#)

# 800APP八百客

- 概述
- 流程展示
- 配置过程
- 客户发掘
- 报表分析
- 仪表盘

# 报表分析

---

- 800APP系统强大的自定义报表功能，使得AdWords及百度推广在运行过程中的数据功能非常完善和实用，800APP可以完全按照客户需求定制报表。报表如下：
- 广告组报表
- 广告系列报表
- 关键词报表
- 搜索词组报表
- 广告报表
- 网站来源报表

# 广告组报表

---

- 广告组商机报表 – 显示出通过各个广告组，从**AdWords**或者百度发掘的所有商机信息
- 广告组销售管线报表 – 显示出通过各个广告组，从**AdWords**或者百度发掘的所有业务机会的信息。
- 广告组收益报表 – 显示通过各个广告组，从**AdWords**或者百度发掘的已经签单的所有业务机会的收益情况。

# 广告系列报表

- 营销计划商机报表 – 显示出通过各类营销计划，从AdWords或者百度发掘的所有商机信息
- 各时间段营销计划商机报表 – 显示出通过各个不同时间段的营销计划，从AdWords或者百度发掘的所有商机信息情况对比
- 各时间段营销计划销售管线报表 – 显示出通过各个不同时间段的营销计划，从AdWords或者百度发掘的所有业务机会销售管线情况对比
- 销售漏斗 – 显示出通过各个营销计划，从AdWords或者百度发掘的不同阶段的业务机会所占比例报表
- 业务机会所在营销计划报表 – 显示出公司所有的营销计划，每个从AdWords或者百度推广中得到的业务机会的总额及总数量对比。
- 营销计划盈利报表 – 显示出每个营销计划的收益情况，包括预期成本，预期收入和实际成本之间的对比情况。

# 关键词报表

---

- 关键字商机报表 – 显示出不同搜索引擎的各个关键字获取商机对比情况。
- 关键字业务机会管线报表 – 显示出不同搜索引擎的各个关键字获取的业务机会总额对比情况。
- 关键字收益报表 – 显示出不同关键字的前期投入和后期收入的对比情况。

# 搜索词组报表

---

- 搜索词组商机报表 – 显示各个时间段的搜索词组发掘商机情况对比。
- 搜索词组业务机会管线报表 – 显示各个时间段的搜索词组发掘业务机会情况对比。
- 搜索词组收益报表 – 显示各个搜索词组获取的业务机会最终收益情况对比。

# 广告报表

---

- 广告商机报表 – 显示出通过不同广告得到的商机报表。
- 广告业务机会管线报表 – 显示出通过不同广告得到的业务机会报表。
- 广告收益报表 – 显示出通过不同广告得到的已结业务机会收益情况报表。

# 网站来源报表

---

- 网站来源商机分析 — 商机按照来源网站分类报表。
- 各阶段网站来源商机分析 — 在各个时间段，各个来源网站获取的商机报表。

# 营销活动效果统计报表

各类型营销活动效果统计 创建人: Lee 2010/7/16 16:11:30

营销计划: 创建时间  开始日期  结束日期

隐藏报表详细信息  使用动态时间段

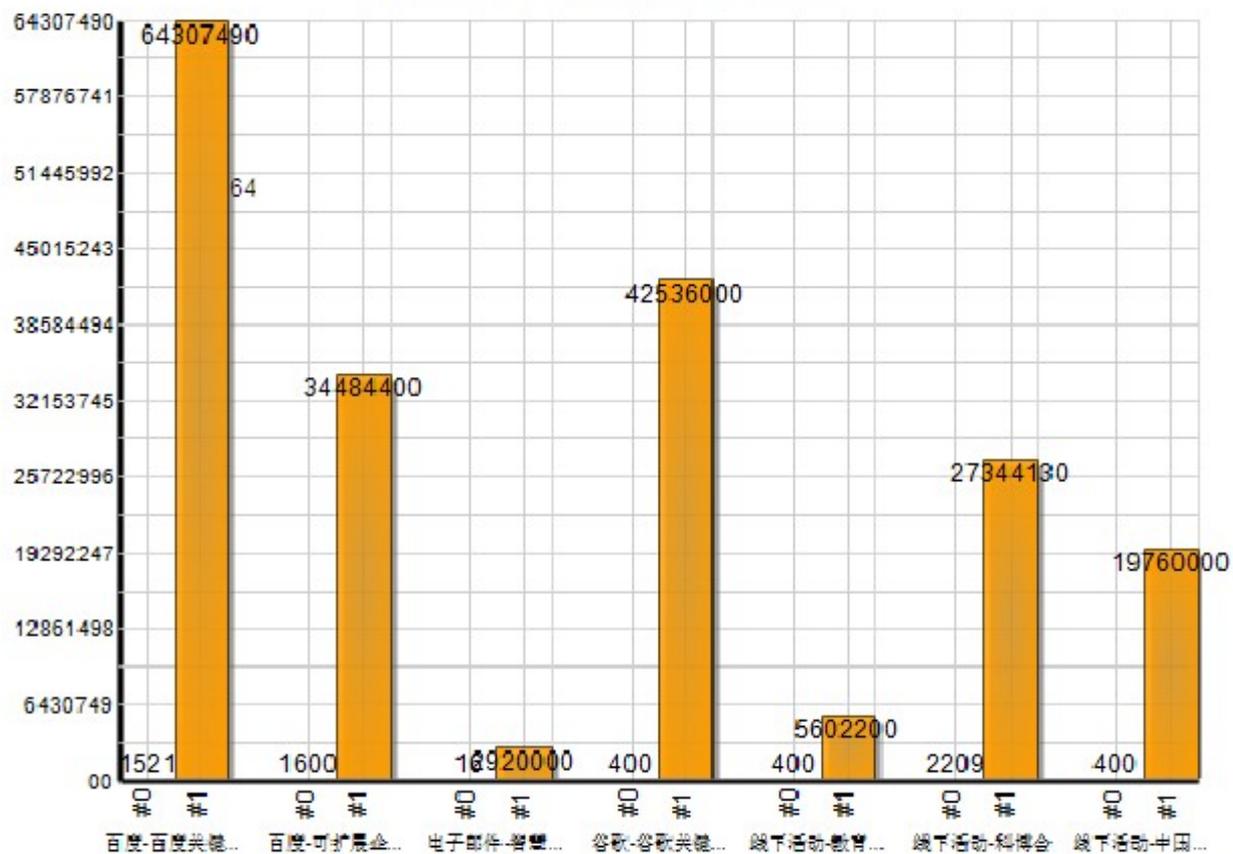
[显示列筛选器]

保存并运行报表 运行报表 导出EXCEL 可打印视图 自定义 复制

类型	客户名	电话	联系人	行业	分级	客户状态	成交金额	营销计划名	状态	活动主题	商机发掘数量	客户数量	投入产出比	总金额	
营销计划: 类型: 百度 (共79条记录)															
							总计: 2511020.00				总计: 200	总计: 3121			总计: 98791990.00
----- 营销计划: 营销计划名: 百度关键字推广 (共39条记录)															
							总计: 1648910.00				总计: 1560	总计: 1521			总计: 64307490.00
百度	建龙钢铁控股有限公司	83627341	彭勋	电子		未成交	0.00	百度关键字推广	进行中	搜索引擎优化	40	39	0.00	1648910.00	
百度	阿贝力特智能科技有限公司	13811323798	徐伟	制造		已成交	10000.00	百度关键字推广	进行中	搜索引擎优化	40	39	0.00	1648910.00	
百度	中软资源	13810000066	任歆	制造		已成交	10000.00	百度关键字推广	进行中	搜索引擎优化	40	39	0.00	1648910.00	
百度	北京东方广联通信设备有限公司		史天运	制造		已成交	100000.00	百度关键字推广	进行中	搜索引擎优化	40	39	0.00	1648910.00	
百度	北京毛线厂		羊保胜	制造		已成交	120000.00	百度关键字推广	进行中	搜索引擎优化	40	39	0.00	1648910.00	
百度	北京滇西规划设计有限公司		陈博	制造		已成交	120000.00	百度关键字推广	进行中	搜索引擎优化	40	39	0.00	1648910.00	

# 营销活动效果统计报表

## 各类型营销活动效果统计



# 市场投入产出比

市场投入产出比 创建人: Lee 2010/7/15 16:35:11

营销计划:创建时间  开始日期  结束日期

隐藏报表详细信息  使用动态时间段

[显示列筛选器]

营销计划名	状态	开始日期	结束日期	实际成本	回款额	投入产出比	潜在客户数量	演讲嘉宾	活动主题	创建时间	营销计划所有人
营销计划名:百度关键字推广											
						总计:0.00					
百度关键字推广	进行中	2010-7-1	2010-7-31	20000.00	0.00	0.00	40		搜索引擎优化	2010-7-15	Lee
营销计划名:谷歌关键字推广											
						总计:0					
谷歌关键字推广	进行中	2010-7-16	2010-7-31	0.00	0.00		20		搜索引擎优化	2010-7-16	Lee
营销计划名:教育培训行业信息化沙龙											
						总计:0					
教育培训行业信息化沙龙	已计划	2010-8-3	2010-8-5	0.00	0.00		20			2010-7-16	Lee
营销计划名:科博会											
						总计:0.00					
科博会	已完成	2010-5-27	2010-5-30	30000.00	0.00	0.00	47	科技协会	云计算、物联网、3D电视、绿色智能建筑、智能电网和生物医药	2010-7-16	Lee

# 搜索引擎搜索量

搜索引擎搜索量 创建人: Lee 2010/7/15 16:17:13

潜在客户: 创建时间  开始日期  结束日期

隐藏报表详细信息  使用动态时间段

[显示列筛选器](#)

保存并运行报表

运行报表

导出EXCEL

可打印视图

自定义

复制

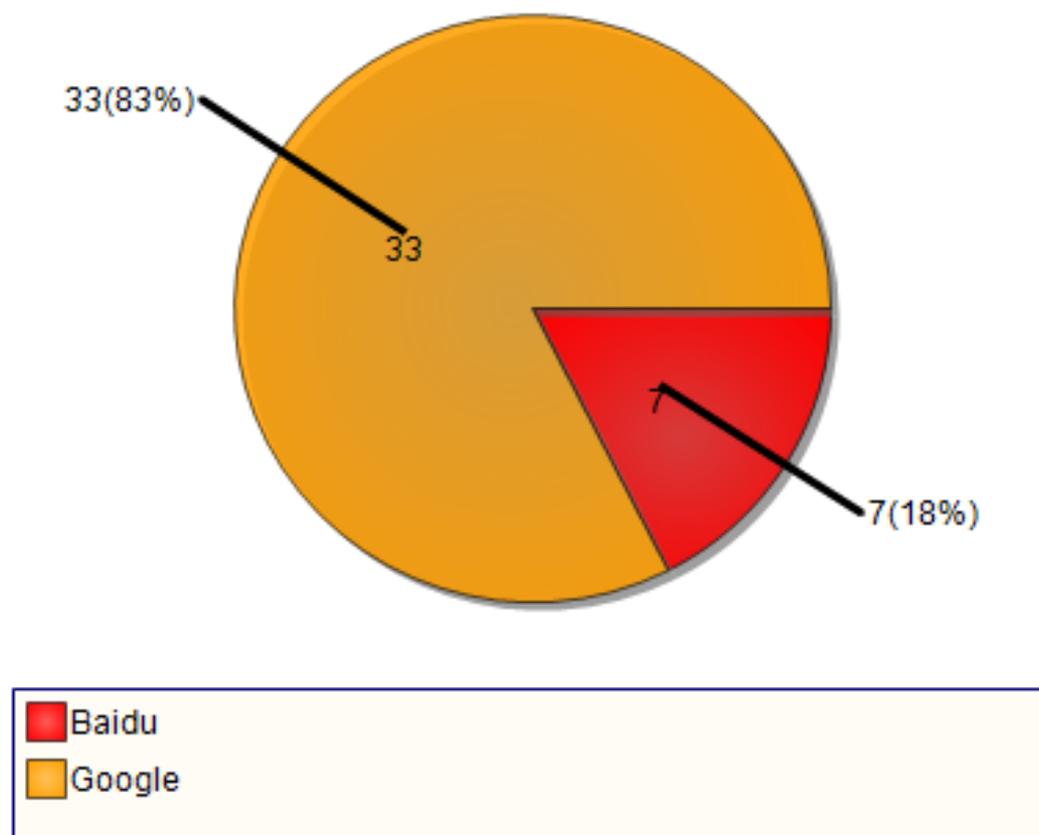
潜在客户来源	营销计划名称	公司名称	姓名	电话	行业	阶段	潜在客户状态
潜在客户来源: Baidu(共7条记录)							
Baidu		中国科学院自动化研究所	王建军	13810750201	技术	0未处理	合格
Baidu		中国民航信息网络股份有限公司	敖然	13683050996	技术	0未处理	合格
Baidu		中国民航信息网络股份有限公司	李飞	13264170667	技术	0未处理	不合格
Baidu		中国轻鑫工程有限责任公司	邱连芬	010-65826047	技术	0未处理	未处理
Baidu		中国轻鑫工程有限责任公司	刘树波		技术	0未处理	合格
Baidu		中国中医科学院	赵三强	13651109117	技术	0未处理	合格
Baidu		中冶集团北京钢铁设计研究院	薛颂石	010-87584035	技术	0未处理	已联系
潜在客户来源: Google(共33条记录)							
Google	中国挖掘机行业第十二届年会	北京诺福特保健品科技发展有限公司	苏燕萍	13331182543	技术	0未处理	未处理
Google	中国挖掘机行业第十二届年会	21世纪报系战略发展部	岑旭	13581769467	技术	0未处理	不合格
Google	中国挖掘机行业第十二届年会	爱普生(北京)技术服务有限公司	侯英	010-82255566-205	技术	0未处理	未处理
Google	中国挖掘机行业第十二届年会	爱普生(北京)技术服务有限公司	郭晓霞	13911008056	技术	0未处理	未处理
Google	中国挖掘机行业第十二届年会	奥林巴斯(北京)科技有限公司	贾建国	13693560154	技术	0未处理	不合格
Google	中国挖掘机行业第十二届年会	北京飞达电子集团	杨金利	13161220782	技术	0未处理	合格
Google		北京江河幕墙股份有限公司	王保峰	010-60411166-8010	技术	0未处理	已联系
Google		北京教育局	仪莉莉	13910950117	技术	0未处理	合格
Google		北京绿色金可生物技术股份有限公司	胡兆永	010-62159088-200	技术	0未处理	不合格

# 800APP八百客

- 概述
- 流程展示
- 配置过程
- 客户发掘
- 报表分析
- 仪表盘

# 搜索引擎搜索量

搜索引擎搜索量



备注：#0=（记录数）；

# 关键字发掘商机量对比

关键字发掘商机量对比 创建人: Lee 2010/7/15 16:13:22

潜在客户: 创建时间  开始日期  结束日期

隐藏报表详细信息

使用动态时间段

[显示列筛选器]

保存并运行报表

运行报表

导出EXCEL

可打印视图

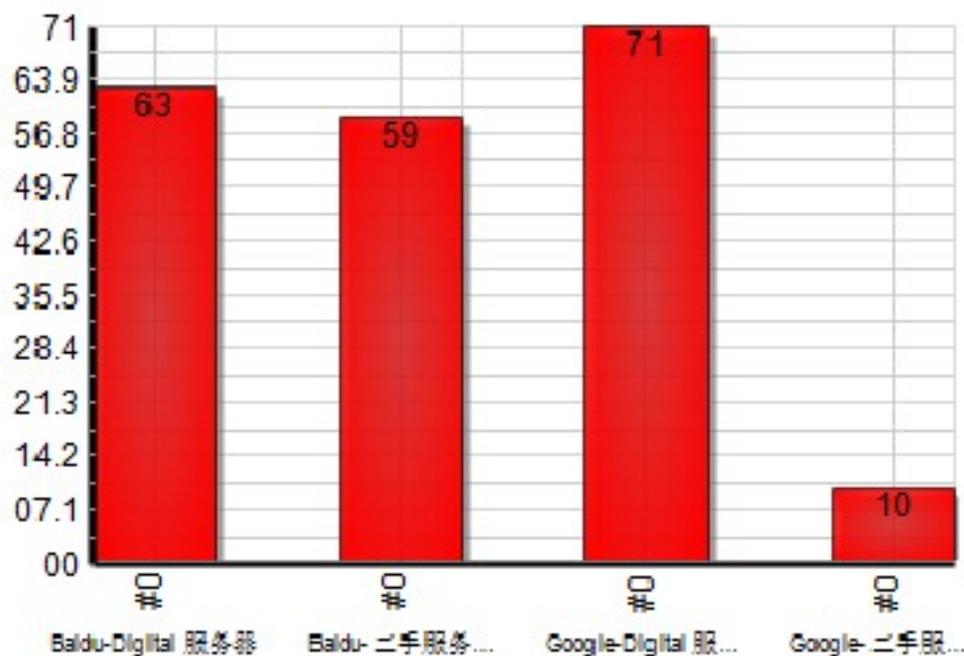
自定义

复制

公司名称	姓名	电话	职务	行业	阶段	营销计划名称	潜在客户来源	潜在客户状态
潜在客户来源: Baidu-Digital 服务器 (共63条记录)								
臻致时装	滕镇宇	13381390020		运输	0未处理		Baidu-Digital 服务器	不合格
澳大利亚电讯中国有限公司	童强	13911182378		运输	0未处理		Baidu-Digital 服务器	合格
北方信息技术公司	郭于军	13693116041		运输	0未处理		Baidu-Digital 服务器	合格
北京百慕达信有限公司	张国安	13264170667		运输	0未处理		Baidu-Digital 服务器	不合格
北京北亚星洲科技发展中心	丁宏伟	13621256124		运输	0未处理		Baidu-Digital 服务器	未处理
北京电子系统工程公司	郭履宁	13371779154		运输	0未处理		Baidu-Digital 服务器	合格
北京电子系统工程公司	张凌(女)			运输	0未处理		Baidu-Digital 服务器	不合格
北京光电技术研究所	李长贵	13601247558	工程师	运输	0未处理		Baidu-Digital 服务器	未处理
北京机电设备总公司机械设备公司	陈礼俊	13552766797	高级工程师	运输	0未处理		Baidu-Digital 服务器	不合格

# 关键字发掘商机量对比

## 关键字对比



备注：#0=（记录数）；

# 潜在客户来源统计报表

潜在客户来源统计 创建人: Lee 2010/7/15 15:25:39

潜在客户: 创建时间  开始日期  结束日期

隐藏报表详细信息  使用动态时间段

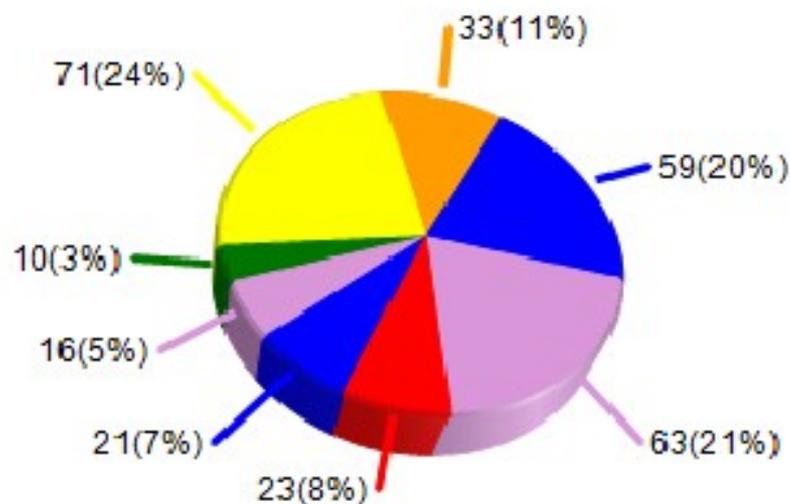
[显示列筛选器]

保存并运行报表 运行报表 导出EXCEL 可打印视图 自定义 复制

潜在客户所有人	全名	电话	手机	公司名称	电子邮件	潜在客户来源	潜在客户状态	阶段	创建时间
潜在客户来源: Baidu (共7条记录)									
Lee	王建军	13810750201		中国科学院自动化研究所		Baidu	合格	0未处理	2010-7-15
Lee	敖然	13683050996		中国民航信息网络股份有限公司		Baidu	合格	0未处理	2010-7-15
Lee	李飞	13264170667		中国民航信息网络股份有限公司		Baidu	不合格	0未处理	2010-7-15
Lee	邱连芬	010-65826047		中国轻鑫工程有限责任公司		Baidu	未处理	0未处理	2010-7-15
Lee	刘树波			中国轻鑫工程有限责任公司		Baidu	合格	0未处理	2010-7-15
Lee	赵三强	13651109117		中国中医科学院		Baidu	合格	0未处理	2010-7-15
Lee	薛颂石	010-87584035		中冶集团北京钢铁设计研究院		Baidu	已联系	0未处理	2010-7-15
潜在客户来源: Baidu,digital服务器 (共3条记录)									
Lee	赵跃飞	0310-85881886	18701390779	市场部	353755079@qq.com	Baidu,digital服务器	0未处理		2010-7-16
Lee	赵菲菲	0310-85881886	18701390779	哈哈	353755079@qq.com	Baidu,digital服务器	0未处理		2010-7-16

# 潜在客户来源统计报表

## 潜在客户来源统计



备注：#0=（记录数）；

# 市场活动来源统计报表

市场活动来源对比 创建人: Lee 2010/7/15 17:15:02

营销计划: 创建时间  开始日期  结束日期

隐藏报表详细信息  使用动态时间段

[显示列筛选器]

保存并运行报表

运行报表

导出EXCEL

可打印视图

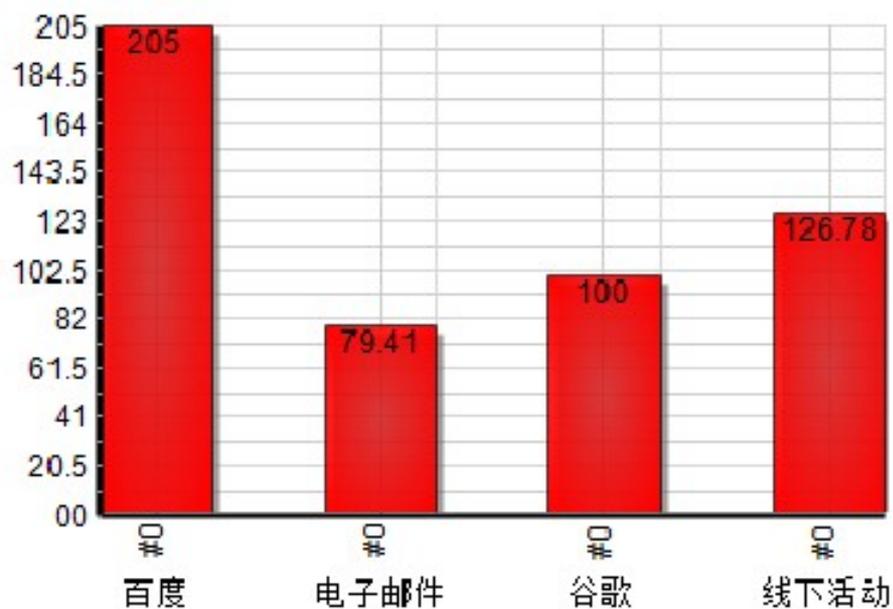
自定义

复制

营销计划名	状态	开始日期	结束日期	类型	实际成本	回款额	投入产出比	创建时间	营销计划所有人
类型: 百度									
							总计: 205.00		
可扩展企业计算峰会	进行中	2010-7-15	2010-7-30	百度	200000.00	410000.00	205.00	2010-7-15	Lee
百度关键字推广	进行中	2010-7-1	2010-7-31	百度	20000.00	0.00	0.00	2010-7-15	Lee
类型: 电子邮件									
							总计: 79.41		
智慧上海: IBM System x服务器峰会	已完成	2010-7-15	2010-8-13	电子邮件	340000.00	270000.00	79.41	2010-7-15	Lee
类型: 谷歌									
							总计: 100.00		
中国挖掘机行业第十三届年会	已计划	2009-11-11	2009-12-24	谷歌	40000.00	40000.00	100.00	2010-7-15	Lee
谷歌关键字推广	进行中	2010-7-16	2010-7-31	谷歌	0.00	0.00		2010-7-16	Lee
类型: 线下活动									
							总计: 126.78		
中国挖掘机行业第十二届年会	已完成	2008-9-25	2008-9-27	线下活动	590000.00	748000.00	126.78	2010-7-15	Lee
斗博会	已完成	2010-5-27	2010-5-30	线下活动	30000.00	0.00	0.00	2010-7-16	Lee
教育培训行业信息化沙龙	已计划	2010-8-3	2010-8-5	线下活动	0.00	0.00		2010-7-16	Lee
汇总									
							总计: 511.19		

# 市场活动来源统计报表

## 市场活动来源对比



备注：#0=投入产出比（总计）；

# 仪表板

- 800APP系统在提供强大的报表功能的同时，也有对应的仪表板功能，系统中基本涵盖了市面上能够见到的各种仪表图，比如竖条图、饼图、雷达图、甘特图等。仪表图如下：
- AdWords及百度推广带来的潜在客户
- 按广告系列引入潜在客户的潜在客户
- 排名前十个关键词
- 排名前十个广告
- 排名前十个广告系列
- 排名前十个搜索词组
- 网站来源仪表板
- 按广告系列带来潜在客户信息的仪表板
- 由AdWords及百度推广引入并成功的业务机会
- 按业务机会完成个数排名前五个AdWords及百度推广关键词、广告、广告系列

# AdWords及百度推广带来的潜在客户

# 按广告系列引入潜在客户的潜在客户



## 排名前十个关键词

## 排名前十个广告

### ADWORDS TOP PERFORMERS

#### Top 10 Keywords - Lead Gen

Keyword: Keyword	记录数
CRM	8
crm管理	1

#### Top 10 Ad Headlines - Lead Gen

Text Ad: Text Ad Headline	记录数
800CRM助搭建客户管理系统	1
CRM	1
crm管理软件市场份额领先	1
八百客CRM管理软件助力企业	5
八百客CRM销售增长原动力	1
电子产品	1
高效CRM	1

## 排名前十个广告系列

## 排名前十个搜索词组

### Top 10 Google Campaigns - Lead Gen

Google Campaign: Google Campaign Name	记录数
内容网络	2
重要关键字	7

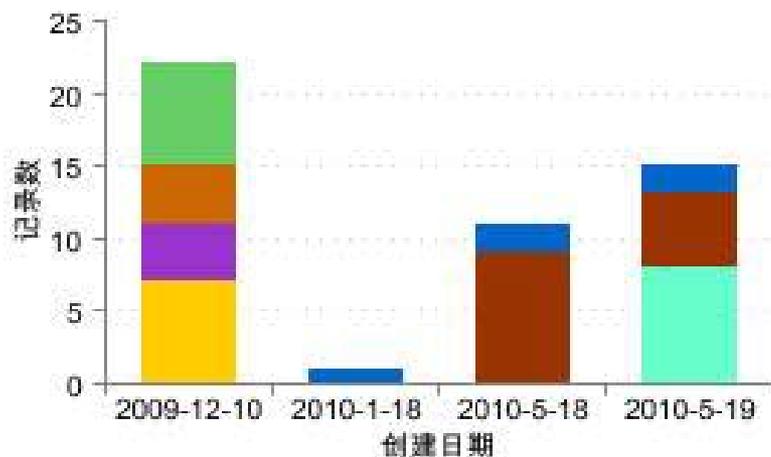
### Top 10 Search Phrases - Lead Gen

Search Phrase: Search Phrase	记录数
北京 CRM 科技有限公司	1
电子产品	1
在线 SAAS	1

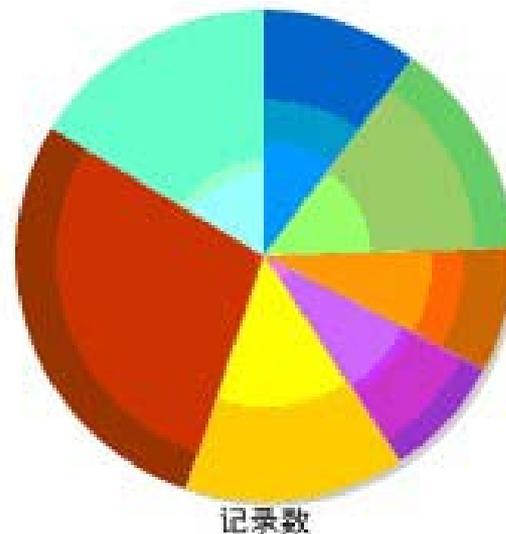
# 网站来源仪表盘

## WEBSITE LEAD SOURCE

### Leads by Web Lead Source (Daily)



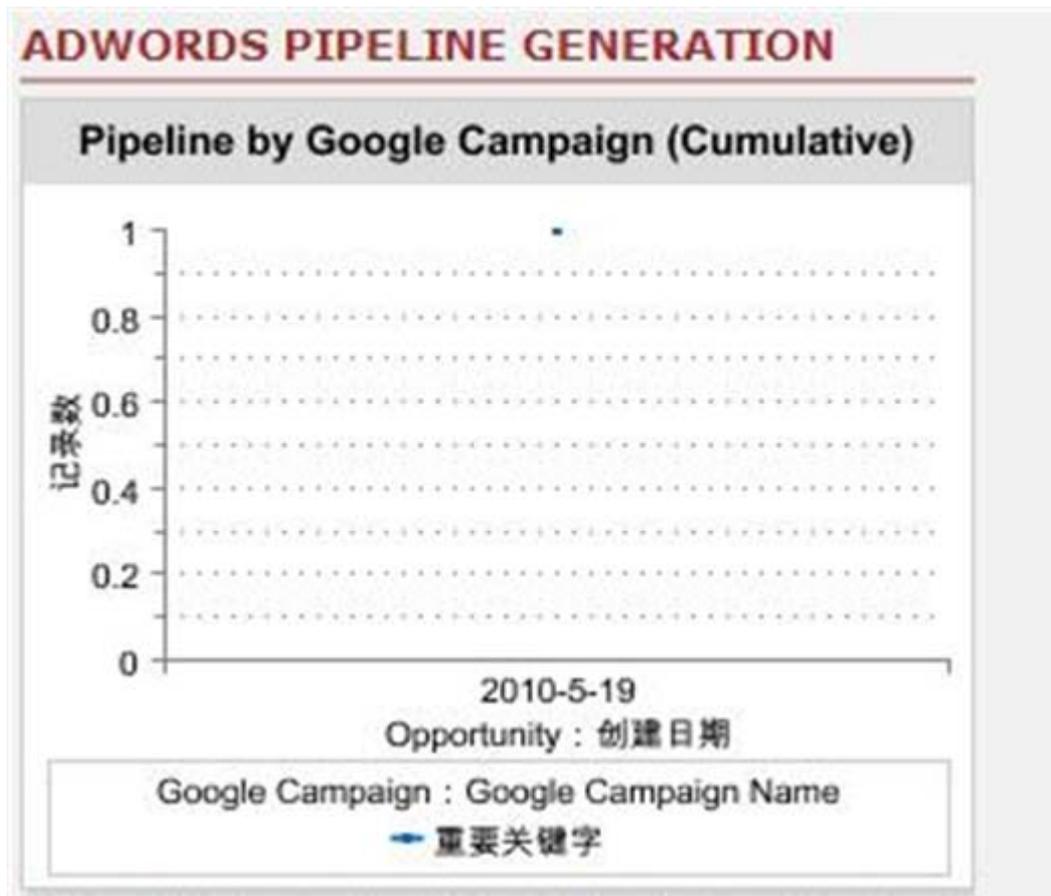
潜在客户来源



潜在客户来源



# 按广告系列带来潜在客户信息的仪表板



按业务机会完成个数排名前五个AdWords及百度推广关键词、广告、广告系列

### Top 5 Keywords - Revenue

Keyword: 总和 Opportunity: 已结束  
Keyword

CRM 1

### Top 5 Ad Headlines - Revenue

Text Ad: Text Ad 总和 Opportunity: 已结束  
Headline

CRM 自动化 1

### Top 5 Google Campaigns - Revenue

Google Campaign: Google Campaign 记录数  
Name

重要关键字 1



成功服务数千家客户

我们的商业模式

=

必须积极听取意见  
[help@800apps.com](mailto:help@800apps.com)

**谢谢!**

