顾问佣金结算

1. 每个case 都挂在对应的顾问名下。
2. 录入case的时候就同时设置好佣金，积分，以及佣金分几批结算（具体录入以及结算规则看下面的佣金以及积分录入规则）。然后发到总经理账户等待批准；只有总经理可以批准；批准以后case才可以正式进入系统。
3. 在每个顾问账户下，应该有一个佣金结算界面，里面都是所有case 佣金汇总。顾问选择已完成的case进行结算。结算申请会发到总经理账户里。然后总经理批准以后可以进行结算
4. 每个月1号自动生成，每个顾问的月结单，并发到指定邮箱（这个邮箱应该方便修改）
5. 每个季度1号自动生成每个顾问的季度单，并发到指定邮箱
6. 每年1月1日自动生成每个顾问的年度单，并发到指定邮箱
7. （只有经理可以看到）佣金结算应该分为两种，根据填写信息的支付方式EMT和银行转账 叫结算A，支付宝 微信 现金 属于结算B。例如 也就是说在2019年10月佣金结算上面应该有两结算A 1000￥佣金 结算b 500￥佣金。但是总结算佣金是1500￥。季度和年度也是一样，依次类推

学校佣金统计

需要实现的功能：

学校佣金由总经理录入。 录入以下信息：学生姓名，学费金额，学校名称，以及预计学校给予佣金（有可能是一笔佣金，也可以设置分二笔，三笔佣金支付）。

学校佣金应该是总经理可以在自己的界面可以单独查询到汇总，多少佣金未结算，多少佣金已结算。

可以通过选择学校名称进行检索查询，这个学校还有某些学生没有结算。这个学校未结算佣金总金额

智能提醒功能

1. 设定公司年度大事件智能邮件提醒。
   1. 例如重要事件提醒 （邮件和短信双形式）
      1. .3月，4月2次提醒 找各大学生会打听下一届学生会长候选人
      2. 4月 5月 签署来年学生会
      3. 5月末 准备迎接新生会方式 等等
   2. 公司每个月27号给各个顾问发出提醒 结算佣金
2. 对于客户提醒
   1. 客户每个步走做到哪一步的实时提醒。文案在录入步骤的时候，可以一键提醒，短信提醒和邮件提醒
   2. 客户的生日 慰问提醒
   3. 重大活动，讲座，信息更新 所有录入客户发邮件或者短信提醒

CASE 收集 统计 计算

1. case 录入
   1. 个人档案录入
      1. 是否曾经办理过case， 通过姓名，生日或者ID号。找到他 可以找到他这个人 然后下一步 B) CASE录入
      2. 如果是新客户，创建新档案，录入 姓名，生日，电话，邮箱 微信号，等信息
   2. case 录入
      1. 办理什么case 1. 2. 3. 4. 5.
      2. 特殊时间段提醒（例如必须在7.30以前完成，自动对客户和接case 文案 顾问提醒）
      3. 信用卡信息
2. 付款以及分期付款明细
   1. 一次性支付
      1. Case 总金额
      2. 支付方式（EMT, 支付宝（RMB支付需要有汇率标注），微信，MONEY ORDER 等）
      3. 支付日期
      4. 第三方费用是否已支付（邮寄费 CAQ, VISA, 魁省纸质邮寄费，联邦纸质有机肥）
      5. 特殊费用备注
   2. 分期付款支付方式 （可以选择分几次付款，例如分2次 付款，或者3此付款 或者4此付款
      1. CASE 总金额
      2. 第一次付款
         1. 第一次付款金额
         2. 付款方式
         3. 付款日期
      3. 第二次付款
         1. 第二次付款金额
         2. 付款方式
         3. 付款日期
      4. 依次类推有几次付款他的付款就会有几个选项
      5. 要可以标注已付。例如第一次第二次已付，第三次未付，那么第一次 第二次 标题上面应该是有已付的标识 和第三次付款未付的标识
      6. 一般签约都会支付第一笔款项。那么在签约录入系统以后，我们会假设第二笔和第三笔大概应支付付款时间，他可以自动发出邮件，提醒顾问要准备要钱了。
         1. 例如，A同学签约总金额3000， 签约付了1000，我们预计3月19日CAQ应该可以获批，获批以后就要去递交学签，那个时候要支付1000加币。为了防止顾问漏收钱，我们可以提前设定自动提醒3.19 提醒顾问去收钱。我们估计5.20 可以下学签，就可以收尾款1000.所以在签约的时候我们就把大概的提醒预设定好。这样方便提醒顾问这笔钱其实没收呢。 不一定是真的按着这个时间走，但是方便提醒顾问这个客户其实还有钱没有收。
      7. 已付和未付的标注只能是会计或者老板可以去批注。顾问没权限
      8. 佣金系统录入
         1. 选择佣金结算方式（方便计算）
            1. 百分比
            2. 或者数额
            3. 以下结算应该都可以选择百分比形似（例如总佣金是1000加币，那如果选择佣金50%的
         2. 佣金结算形式
            1. 一次性结算

金额

结算时间 （可以是一个准确时间，也可以是一个标注 例如学签过签）

合作顾问

如果有，要写出每个顾问具体拿多少金额，总金额应该和case 总佣金一致。

* + - * 1. 分批结算

每个结算的时间节点。 例如 学签下来以后结算50%，入学以后结算剩余50%

每个结算时间节点，应结算金额

合租顾问

每个结算时间节点的佣金，顾问

* + - * 1. 权限设置：只有会计或者老板可以标注已结算
        2. 有固定几个常用选项，不能全部都是手写和计算。这样影响效率。
        3. 索引功能

在哪个顾问名下，应该可以索引

未结算佣金应该可以通过客户名字索引

* + - * 1. 全部为结算佣金，后台应该有一个总金额。每个顾问也应该可以索引他名下的总金额。
        2. 顾问额没有权限修改这块。

1. Case 办理进程
   1. 整体case办理进度
      1. 例如一个客户需要办理CAQ+学签+小签，他有一个整体办理进度。例如caq approved了，那么在CAQ上面显示approved，但是学签显示 正在办理 inprocessing
   2. 具体部分 （考虑问题 是否需要把）
      1. 接着上面的例子。客户正在办理学签。应该分几个步骤，例如 收集材料阶段，律师办理和审查阶段，已递交阶段， 已获批
         1. 收集材料阶段---应该是顾问选择接受，开始显示 in process。
         2. 律师办理和审查阶段—应该是我把这个case分配给哪个文案以后，文案选择接受，就开始出现这个 是 in process
         3. 已递交阶段 – 文案递交case以后 选择已完成，这个状态更新
2. 结束

-

云数据收集

云数据收集，方便以下几点：

1. 统计哪个时间段，什么类型case 会比较多。
2. 统计每个月的公司签约总量
3. 统计每个顾问的每个月签约金额，每个季度，每年，和可以甚至搜搜例如2019年3月到2018年5月签约金额总和
4. 统计每个顾问的每个月积分，每个季度，每年，和可以甚至搜搜例如2019年3月到2018年5月签约积分总和

需要达成以下功能

* 1. 公司年度，季度，每个月，特定周期签约的总金额统计，
  2. 公司年度，季度，每个月，特定周期签约的各种case类型统计
  3. 公司年度，季度，每个月，特定周期签约的总佣金支出
  4. 公司年度，季度，每个月，特定周期签约的未结算佣金总和
  5. 顾问个人 年度，季度，每个月，特定周期签约的总金额统计，
  6. 顾问个人 年度，季度，每个月，特定周期签约的各种case类型统计
  7. 顾问个人 年度，季度，每个月，特定周期签约的业绩分统计
  8. 顾问个人 年度，季度，每个月，特定周期结算佣金总和
  9. 顾问个人 年度，季度，每个月，特定周期未结算佣金总和