Code Prometheus

# 开发目标

帮助保险从业者提高工作效率，增加业务收入。

系统采用基础框架+扩展功能模块的方式开发。

平台为后台+客户端（IPhone/Android）

# 2.需求整理

系统目前分为4个大功能模块

## 2.1人脉库

1. **基本属性**

以人为中心建立数据库。这里的人主要是指客户，将来也可以用于拓展成员工。

人的属性使用基本字段+灵活字段来定义。

基本属性包括：

1. 个人档案：姓名、生日、血型、工作单位、地址、联系方式、兴趣爱好、忌讳的事情等
2. 家庭成员
3. 财务状况（是否具有财务决策权）收费功能
4. 家庭总收入
5. 家庭总支出
6. 无回报支出构成。包括生活支出、社交支出、娱乐支出等。需要注意的是，这些支出构成可能会发生变化。
7. 有回报支出构成。包括定投、保险、房产等。支出构成同样会发生变化。
8. 客户对我的态度。也属于用户属性。但是不是用户的固有属性，而是属于与自己相关的属性（R），在设计时要特别注意。此关系可以拓展成任意两个对象之间的关系。
9. **对象关系 （收费）**

对象关系是指对象的人际关系网。从关系网可以找到与对象同类型的潜在客户。如同兴趣、同单位等。

对象关系的定义包括：同事、朋友、夫妻、同学、会员等。

围绕对象（人），可以订制大量标签。

## 2.2产品库

产品库类似人脉库，可以属于扩展模块。针对不同行业订制不同类型的产品库。

产品库的作用是：1. 工作查询等。2. 系统推荐

针对特定用户，可以（人工或自动）选择相应的产品与之匹配。

系统推荐功能收费。

## 2.3工作流程

1. 定向交流。

定向交流需求尚不明确。

1. 客户追踪进度。

包括客户工作的进度，购买的产品，历史，可推荐的产品，提醒等。

1. 工作提醒。

主要是保费提醒，关系提醒，预警等。

1. 成本记录。

记录销售成本。

1. 保单管理。

可以拍照扫描保单，或者使用其他简便的方式将保单录入数据库。

1. 客户反馈。
2. 事业拓展（初期暂不考虑）

管理团队使用。记录团队成员成长模式、收入情况、晋升空间等。

## 2.4工具

1. 地图

客户工作地点周围的美食咖啡等、方便在约谈客户不知道选择什么的时候给客户建议。

可以考虑支持LBS。

1. 日历

记录纪念日、工作日程，约访日期，甚至包括天气等。

1. 名片

名片扫描

1. 照片

保单扫描？

1. 图书杂志

相关的资料、知识库。

1. 节日问候

系统自动

1. 网络爬虫

自动抓取和展现行业信息等。

# 3.核心逻辑模块设计

1. 对象管理（核心）
2. 标签管理（核心）
3. 关系管理（核心）
4. 产品库管理（模块）
5. 业务管理（模块）
6. 时间轴
7. 事件管理
8. 文件管理
9. 搜索
10. 爬虫
11. 数据分析
12. 地图后台
13. 短信