# 甜品屋

## 销售相关统计分析（销售管理系统）

* 商品销售分析
  + 销售商品统计（多维度：地区-店铺；时间-天-周-月-季度；个数-收益（按个数或收益排序？并同时显示另一个选项的值）；和计划的对比）【高优先级】
    - 商品销售统计-每个商品top-down
    - 商品种类销售统计
    - 每个种类中销售最好的商品
  + 热销商品关联【很低优先级】
    - 分析热销商品之间的关系：种类 价格
  + 购物篮分析【低优先级】
    - 分析常一起购买的商品，并制定促销套餐，维持客户的忠诚度
* 全渠道分析报表
  + 店铺销量统计（地区-具体店铺；周-月-季度-年（并提供一周的每天、一月的每周、一季度的每月、一年的每季度的均值）；金额，单数）【高优先级】
    - 每个店铺（线上&线下百分比）
  + //渠道销量统计-对应制定销售策略
  + 销售预测-没什么用，变成自动生成计划

从地区-具体店铺的统计（下钻）——均值&在其上下的店铺

周-月-季度-年 统计

支持对比统计（比如与上月、上年的对比）

计划（即产品计划中的数量）和实际售出的对比

从每个产品出发，对比一段时间内不同地区、不同店铺的销量

预测？

线上与线下销售的对比

//关于商品的统计：哪类商品/什么商品销售最好？

区域排行：订单数、金额数、客户数

销售预测

## 客户相关统计分析（客户关系管理）【abort】

* 客户属性分析
  + 客户等级
  + 客户下单
  + 新老客户价值
  + RFM分析
  + 客户升迁路线
  + 生命周期分析

分析客户喜好（购买模式 口味）

划分客户等级（近期购买行为 总体频率 花了多少钱）

新客户销售额 回头客销售额

个性化定制-套餐

## 产品计划相关设计（优先级中）

根据成本和需求定价，根据之前的销售情况自动生成每周产品计划-按照保守；按照最优；按照最悲观

针对的是总店服务员在设定计划的时候

总经理在审批的时候可以增加备注信息-计划的问题出在哪里

# 软件学院信息管理系统

## 学生成绩管理系统/学业管理系统

针对已出成绩的课程和未选择的课程

结合课程大纲模块

每学期的成绩记录

GPA走向、排名

针对软件学院学生的学业审核（某方向修学分的情况？）

在此进行方向选报、课程选择

在此处制定教学计划、发布课程表

## 课程管理系统

对于学生来说，就是他们选择的即将要上的课程

不要赋予课程管理系统太多的职责，它只是一个针对已选课程的交流平台

## 学生综合服务平台（办事流程，类似启明网）

最起码要有相关办事流程的介绍

办事流程自动化

实习申请

重修申请（联合教务处）

## ~~校~~院友档案管理系统

从在校学生开始，记录其基本信息、在校荣誉、参加的竞赛即获得的奖励

以前只能百度南京大学统计的毕业生去向

记录每一届毕业生去向，并进行每一年、三年的发展跟踪，支持校友互动、联系、交流

支持优秀校友捐赠