

Inmind PRD 文档

开发截止时间 7 月 28 日

更新记录

时间	版本	主要更新内容
2016.08.01	V2.0.2	1.增加了公司和项目的概览。
2016.07.29	V2.0.1	1. 增加了公司性质字典的变更逻辑。 查看。 2. 更新了联系人处的标签处理逻辑。 查看。 3. 新增了批量发邮件的逻辑。
2016.07.27	V2.0.1	1. 更新了标签优化逻辑。 查看。 2. 增加了外部 API 对接逻辑。 查看。 3. 增加了搜索页面的优化逻辑。 查看。
2016.07.26	V2.0.1	1. 增加了数据安全策略逻辑。 查看。 2. 更新了我的公司逻辑。 查看。 3. 新增了标签优化逻辑。 查看。
2016.07.19	V1.1	1.增加了安排面试的短信模板。 查看。
2016.07.18	V1.1	1.增加了 KPI 设置角色判断。 查看。
2016.07.15	V1.1	1.增加了目标候选人阶段，CW 不能执行的操作。 查看。
2016.07.14	V1.1	1. 更新了新增项目的人员逻辑。见 【新增项目页面】 2. 更新了公司内部员工相互联系的 KPI 逻辑和事件逻辑， 查看。 3. 更新了 CW 与 C 协作时，任务的处理逻辑：不生成 CW 的任务， 查看。 4. 细化了业绩和预估的计算逻辑。 查看。
2016.07.13	V1.1	1. 更新用户间协作逻辑 2. 更新了联系人详情页，每段工作经历设置为联系人的细化逻辑，请注意。
2016.07.12	V1.1	1. 更新用户间协作的逻辑 2. 更新首页的展示项 3. 更新安排面谈的逻辑
2016.07.11	V1.1	1. 更新了订阅收藏夹文件更新的逻辑
2016.07.10	V1.1	1. 更新了 R 的流程 2. 候选人新增页面新增弹窗提示。 3. 联系人也区分临时和普通。 4. 给出了联系人的必填字段和建议填写字段。 5. 新增联系人概览页面相关信息。
2016.07.08	V1.1	1. 新增 R 目标候选人处“我的推荐” Tab 2. 交互更新：保留组织关系处逻辑细化，详见交互稿。
2016.07.07	V1.1	1. 员工管理页面和 R 流程的支持

		<ul style="list-style-type: none">2. 候选人新增和详情页优化3. 新增了查找联系人，修改了查找候选人的部分搜索条件4. 订阅收藏夹的逻辑
--	--	--

目录

Inmind PRD 文档	1
公司性质字典更新	5
新增候选人处需要注意的问题	5
大搜索页面优化	5
1. 解释	5
2. 候选人搜索页面	5
3. 联系人搜索页面	7
4. 公司搜索页面	7
外部 API 接口调用	8
1. 解释	8
2. 场景	8
3. 需要采集的信息和字段对应关系	8
标签优化逻辑	10
我的公司	12
数据安全策略	13
短信模板	13
KPI 设置角色判断	13
安排顾问面谈	14
4. 解释	14
5. 因此，采用如下方式解决全局的顾问面谈逻辑：	14
首页	14
1. 解释	14
2. 统计项	15
3. KPI 项	15
4. 待办事项（可延期）	15
5. 任务。	15
6. 我的进展	15
团队协作【2016 年 7 月 13 日更新】	16
1. 解释	16
2. 新增项目页面【2016 年 7 月 14 日更新】	16
3. 当一个项目只有一个 C，C 和 CW 相同时。（这是 PS 的大多数情况）	17
4. 当一个项目只有一个 C，C 与 CW 不同时。（这是 KA 的大多数情况）	17
5. 当一个项目有多个 C，C 与 CW 不同时。【2016 年 7 月 15 日更新】	19
订阅收藏夹	19
1. 功能说明	19
候选人、联系人新增和详情页优化	20
1. 侧边栏	20
2. 新增候选人页面	20
3. 新增联系人页面	20
4. 详情页面：	21

5. 候选人搜索页面	22
6. 联系人搜索页面	22
新增员工管理页面	23
新增 R 的流程【2016 年 7 月 10 日更新】	23

公司和项目概览的字段

1. 解释

参考候选人概览处，项目和公司也需要一个概览的页面，便于用户快速判断一个项目或者公司。

2. 公司概况

- 公司概况处总共展示如下信息：公司简介、联系人、职位、关联公司。**注意：没有信息的，整个区块不展示，比如没有公司简介，则不展示简介这栏。候选人处也需要做此修改。概览页只读。**
 - 公司简介：即公司基本信息处的“公司简介”
 - 联系人：联系人姓名、联系人职位、联系人类型。点击可跳转至该联系人页面。最多展示三条，按照联系人的更新时间排序。超过三条的，出“查看更多”字样，点击后进入该公司员工 Tab 页面，并且筛选出联系人类型的页面。
 - 职位：轻量展示正在招聘的职位的进程。展示字段为职位名、职位最新进度、最新进度人数。最多展示三条职位，超出部分出“查看更多”字样，点击后进入职位 Tab 页面。点击具体的职位名称进入该职位的详情页面。
 - 关联公司：展示公司名，关联类型（母公司、子公司、分公司、总公司），地区、员工数。

3. 项目概览

- 项目概览处总共展示如下信息：基础标签、工作职责、任职资格、联系人、进度
- 基础标签包括：薪资（月薪*发放月数）、地区、行业、职能、年限要求、技能要求、学历要求
- 联系人与公司处联系人展示方式一致。
- 进度：展示候选人姓名、候选人职位、候选人所在公司、该候选人在该项目上的当前进度，最多展示 5 条，超出部分出“查看更多”字样，点击后进入项目的进程 Tab；点击具体候选人进入到该候选人概览页。

批量发邮件

- 用户勾选多个候选人或者公司之后，可以批量发邮件。
- 用户可以选择批量发送到任意邮箱、工作邮箱、私人邮箱和其他邮箱。
- 如果选择发送到任意邮箱，则先默认工作邮箱，没有的发送到私人邮箱，再没有的发送到其他邮箱。
- 如果选择工作邮箱，则只发送到有工作邮箱的候选人。
- 如果选择私人邮箱，则只发送到有私人邮箱的候选人。
- 如果选择其他邮箱，则只发送到有其他邮箱的候选人。
- 选择发邮件之后的弹窗，不要所有人都铺开，默认展示 5 个人，然后剩下的以“等 20 人”的方式进行展示。

公司性质字典更新

- 请按照最新的《全字典》中公司字典对公司性质的字典进行更新，全部一致更新为公司字典（大类）。
- 在公司数据导入和外部 API 接入时，拿到的公司性质为字典中的“公司性质”那一系列的内容，后台需要做一次映射，将“公司性质”全部映射成为“公司性质（大类）”。

新增候选人处需要注意的问题

- 职能是必填
- 职级是单选（工作履历当中的职级也是单选，总体标签中职级是多选）
- 职能和职级需要进入候选人的该工作经历当中去，同时需要进入候选人的经历标签中去

大搜索页面优化

1. 解释

由于目前可支持的搜索条件过多，全部铺开非常影响用户的使用体验。故做搜索页面的优化，用户可自行配置需要搜索的条件。

2. 候选人搜索页面

- 默认搜索条件为如下：

- 人员类型
- 关键词搜索
- 薪资
- 求职状态
- 行业
- 地区
- 职能
- 技能
- “满足所有条件”和“至少包含一个条件”的提醒字样放到搜索框内，不单独起一行。
- 新增“设置搜索条件”按钮，用户点击此按钮可以进行搜索条件的配置，该配置跟着用户走，需要保存配置。
 - 左侧为可供配置选择的搜索项。为以前所有的候选人的搜索项排除掉用户已经选择的项。
 - 左侧列表默认搜索项的字典排序为：
 - 人员类型
 - 关键词搜索
 - 薪资
 - 求职状态
 - 行业
 - 地区
 - 职能
 - 技能
 - 职级
 - 工作年限
 - 胜任素质
 - 学校类型
 - 最高学历
 - 专业
 - 语言
 - 证书
 - 性别
 - 婚育
 - 年龄
 - 期望薪资
 - 期望公司
 - 期望公司亮点
 - 期望职能
 - 意向地区
 - 离职动机
 - 来源
 - 是否已 QA（隐藏）
 - MPC（隐藏）
 - 评级（隐藏）
 - 录入时间

- 更新时间
- 录入人员
- 维护人员（隐藏）
- QA 人员（隐藏）
- 补全人员（隐藏）
- **事件（事件是带出一套）**
- 右侧列表为已经选择的搜索条件，可以对已经选择的搜索条件进行排序，决定哪些条件排在上方。

3. 联系人搜索页面

- 无需增加自定义搜索条件逻辑。
- 增加事件的选择。
- 其余交互优化同候选人搜索页面。

4. 公司搜索页面

- 需要增加自定义搜索条件逻辑
- 默认搜索条件为如下：
 - 公司类型（请将交互修改为与候选人类型一致，铺开，复选框，不要用下拉框）
 - 关键词搜索
 - 行业
 - 地区
 - 融资轮数
 - 员工规模
 - 公司性质
- 搜索条件配置，左侧列表默认搜索项的字典排序为：
 - 公司类型
 - 关键词搜索
 - 行业
 - 行业模式
 - 地区
 - 融资轮数
 - 融资金额
 - 员工规模
 - 公司性质
 - 关联公司（与候选人搜索页面处一致，子公司母公司等复选框置于搜索框上方）
 - 是否为分公司
 - 成立时间（新增搜索项）
 - 注册资本

- 产品类型（去掉产品类型搜索项）
- 录入人员
- 补全人员（隐藏）
- BD 人员（隐藏）
- 是否 QA（隐藏）
- 录入时间
- 更新时间
- 事件（事件是带出一套）

外部 API 接口调用

1. 解释

所谓外部 API 接口调用，是指从企查查、天眼查等外部第三方网站抓取公司信息，自动填充到公司数据库。目前采用企查查，因为其信息全面。

2. 场景

在如下场景当中，会涉及到外部 API 接口的调用

- 新增公司页面
 - 新增公司时，用户输入一家公司之后，系统去天眼查以该关键词进行查询，返回建议结果，中间可能会有延时，结果返回前，出提示：正在外部查询中，请稍后。
 - 用户点击返回的结果列表之后，系统去天眼查查询该结果，查询中，出全局提示：正在外部查询中，请稍后。
 - 查询完毕之后，自动填充进现有的新增页面。输入框右侧出现“原网页查看”字样，点击后跳转到天眼查该公司对应的页面进行查看。
- 新增候选人之后，如果该候选人经历当中涉及到的公司，库中不存在。系统需自动生成该公司，并且去天眼查中查询。如果完全匹配，则将完全匹配的结果中的详细信息自动填入到公司信息当中。
- 对于其他没有成功查询填充的公司，之后将由数据团队统一解决。

3. 需要采集的信息和字段对应关系

天眼查字段	企查查字段	数据库字段
	Logo	公司 logo
	公司名	公司全称
	电话	电话
	邮箱	邮箱
	网址	网址
	英文名	暂无，增加英文名字段

法定代表人	法定代表	公司法人
注册资本	注册资本	注册资本
状态	经营状态	无。如果是“注销”状态，则对应【公司类型】中的倒闭
注册时间	成立日期	注册时间
行业	所属行业	行业，需要做行业间的字典对应
工商注册号	注册号	工商注册号
企业类型	公司类型	公司性质
组织机构代码	组织机构代码	组织机构代码
营业期限	营业期限	不要
登记机关	登记机关	登记机关
核准日期	发照日期	不要
统一信用代码	统一社会信用代码	不要
注册地址	企业地址	地区、详细地址
经营范围	经营范围	不要
品牌	商标信息（名称、Logo）	产品品牌、品牌商标
主要任职人员（姓名、职位）	主要人员（姓名、职位）	创建公司员工
股东信息（股东、投资数额）	股东信息（股东、股东类型、实缴出资额）	创建关联母公司，只有企业法人类型才算。投资金额。该母公司页面相应地要创建关联子公司信息。
对外投资（被投资主体、投资数额）	对外投资（被投资主体）	创建关联子公司，注意不要重复创建。只有企业法人类型才算。该子公司页面也要相应地创建关联母公司信息。
涉及诉讼		不要
网站备案（网站名、网站首页、审核时间、备案号、状态、主办单位性质）	网站信息（网站名、网址、备案号、审核时间）	网站名->品牌 网址->品牌下的网址 品牌类型选择网站
	公司简介	公司简介
	产品信息（名称、网址、logo、分类）	名称->产品名称 网址->产品网址 Logo->产品 logo 分类->产品类型
	融资信息（时间、轮数、金额、投资方）	最后一轮放入融资信息当中： 轮数->融资轮数 金额->融资金额； 此外的所有，放入发展历程

		格式为： 发展时间为企查查上的时间； 标题为：获得【X轮】融资【融资金额】 历程简介为：投资方为：【投资方】
	招聘	在公司的职位下方，分为两个Tab：“内部”、“外部”， 招聘信息放入“外部”Tab，字段为职位、薪资、地点、来源、发布时间，这些字段均可筛选。

标签优化逻辑

- **标签生成覆盖逻辑**
 - 用户自己添加的标签，不覆盖
 - 用户删除掉的**自动生成的标签**，不再自动生成。用户删除掉的用户自己填写的标签不受此限制。
 - 其余自动生成的标签，如果相应的描述页有修改，则自动覆盖更改。
- **候选人标签处**
 - 导入简历后，**不需要**自动解析的标签
 - 离职动机
 - 期望公司
 - 期望公司亮点
 - 这意味着，除了这些，其余都需要区分自动生成和手动修改
 - 工作年限需要修改现有的展示样式至标签的样式，需要区分自动生成和手动修改，双向完全同步。**【2016年7月27日更新】**
 - 期望月薪需要修改现有的展示样式至标签的样式，需要区分自动生成和手动修改。**【2016年7月27日更新】**
 - 求职状态需要修改现有的展示样式至标签的样式，需要区分自动生成和手动修改。**【2016年7月27日更新】**
 - 更新候选人信息后，需要自动抓取更新的，注意，这里不表示解析的时候需要解析的标签。
 - 技能
 - 胜任素质
 - 行业（最长的和最近的工作经历对应的行业）

- 行业模式（最长的和最近的工作经历对应的行业模式）
 - 职能（最长的和最近的工作经历对应的职能）
 - 职级（最长的和最近的工作经历对应的职级）
 - 学校类型（根据学校名称解析）
 - 最高学历（根据学历当中最高的生成更新）
 - 地区是双向完全同步（需更改现有的展示样式至标签的样式）【2016 年 7 月 27 日更新】
- 标签页面只读，需要跳转到原位置编辑的
 - 语言
 - 专业
 - 最高学历（需更改现有的展示样式至标签的样式）【2016 年 7 月 27 日更新】
 - 学校类型
 - 基本信息处的求职意向全部拿掉。
- 项目标签处
 - 标签做类型区分，分为职位标签和需求标签。职位标签意为职位本身的属性，需求标签意为职位期望招聘的人所具备的属性。
 - 职位标签含：
 - 行业（新增需求）
 - 行业模式（新增需求）
 - 职能（新增需求）
 - 职级
 - 职位亮点
 - 需求标签含：
 - 行业要求（以前的行业）
 - 行业模式要求（以前的行业模式）
 - 职能要求（以前的职能）
 - 职级要求（以前的职级）
 - 目标公司
 - 目标公司类型（新需求）
 - 技能要求（以前的技能）
 - 胜任素质要求（以前的胜任素质）
 - 学校类型要求（以前的学校类型）
 - 学历要求（以前的学历）
 - 专业要求（以前的专业）
 - 工作年限要求（以前的工作年限）
 - 证书要求（以前的证书）
 - 语言要求（以前的语言）
 - 性别要求（以前的性别）
 - 年龄要求（以前的年龄）
 - 更新项目信息后，需要自动抓取的标签为：

- 根据工作职责、客户公司所属行业、客户公司亮点、职位名称等信息抓取的：
 - 职位标签
 - 行业、行业模式：由客户公司对应属性生成
 - 职能、职级：由职位名称生成
 - 职位亮点：由公司职位亮点生成。与公司亮点单向同步。
- 根据任职资格抓取的：
 - 需求标签
- 工作年限要求、性别要求、年龄要求：如果任职资格处有，则直接解析覆盖。如果没有，则以用户填写的为准。**【2016 年 7 月 27 日更新】**
- 所有项目标签都可以在当前标签页编辑
- 新增项目时，有新增标签一栏。在新增标签一栏出【生成标签】按钮，系统将自动生成标签。此操作与提交操作独立。**【2016 年 7 月 27 日更新】**
- **联系人标签处**
 - 不存在直接导入简历的时候就是联系人的情况
 - 招聘标签名字更改为通用标签，需要自动抓取更新的，和候选人处一致。（联系人没有的就不考虑）
 - 职位标签也做类型区分：区分为职位标签和招聘需求标签。职位标签拉出其**所有招聘的项目（历史招聘项目也算，有改动）**的职位标签中的行业、行业模式、职能、职级，注意去重；招聘需求标签拉出其所有招聘项目的地区要求、行业要求、行业模式要求（**新增**）、职能要求、技能要求、学校类型要求、专业要求、语言要求、职级要求、学历要求、证书要求。注意去重以及标签名字的更新。**【2016 年 7 月 29 日更新】**
- **公司标签处**
 - 除公司性质外，暂无自动生成逻辑
 - 公司性质：从外部 API 接口查出的公司性质字典太过细，需要系统自动对应到简单字典中去。简单的公司性质字典稍后更新。

我的公司

- 公司栏目下方，新增“我的公司”栏目
- “我的公司”的意思为：我录入的公司，包括各种类型的公司，比如普通的、临时的、客户公司等等。
- “我的公司”处交互和“我的人才”处交互类似。
- 公司列表展现字段与公司搜索结果页相同，为：地区、行业、人员规模、融资轮数、品牌、公司类型（标识表明）
- “我的公司”处的筛选条件为：
 - 关键词（可搜索全称、简称、别名、产品品牌）
 - 类型（临时公司、普通公司、开发中的客户、已签约的客户、倒闭）
 - 地区
 - 行业

- 公司性质
- 行业模式（行业选择互联网之后行业模式才出）
- 融资轮数
- 员工规模
- 公司亮点
- 注册时间（范围）

数据安全策略

- **IP 访问限制**
 - 只允许公司内部设置的 IP 白名单才允许访问。
 - 对于出差员工，通过设置 VPN 的方式进行访问。
 - 管理员也受到此限制。
- **访问时间限制**
 - 每日晚上 12 点到次日早上 6 点禁止访问。
 - 管理员不受此限制。
 - 管理员可在全局设置页面设置是否开启访问时间限制；也可设置允许访问时间。
- **访问频次限制**
 - 需要对员工对人才以及公司的访问次数做出每日限制。超出 500 条/日的，系统执行账户冻结操作。
 - 被冻结的账户将无法登陆。
 - 被冻结的账户可以且仅可以由管理员手动设置为非冻结状态。但是当下一个工作日又超出 500 条时，需要系统继续执行冻结操作。
 - 访问频次限制为后台逻辑，在触发之前前端不需要告诉用户我们有这个判断逻辑。
 - 访问频次达到上限之后，系统在任何页面都可呼出弹窗提示：你今天访问的人才/公司数量达到上限，系统已将账户冻结，请联系管理员。
 - 管理员可再全局设置页面设置是否开启访问频次限制；也可设置频次数量。

短信模板

- **安排面试**

【英迈寰球】你好{{candidate.Name}}，如刚才沟通，具体的面试安排如下：轮数：第 X 轮，时间：XXX；地址：XXX。{{user.Name}}

注：默认中文名，没有的话英文名。

KPI 设置角色判断

- 普通员工：组织架构节点中的最低一层。

- Leader：有子节点的员工。
- CEO：顶层节点，或者角色是 CEO 的用户。【注意：可能存在部分员工没有上级，但是有下级，虽然也是顶层节点，但是不是 CEO。】
- 员工新增页面，保留团队选择；账号-员工展示页面，

安排顾问面谈

4. 解释

- 顾问面谈是指，顾问和候选人安排一次面谈。
- 顾问面谈和与打候选人电话一样，是一件经常需要做的，日常工作。其不应当限制在某一个具体流程当中。
- 面谈可以认为是除了电话、短信、邮件之外的，另外一种沟通的方式，而不是一个独立的事件。
- 比如在候选人页面，安排的顾问面谈，事件类型应该是【日常维护】，联系方式是“面谈”。

5. 因此，采用如下方式解决全局的顾问面谈逻辑：

- 把“面谈”作为一种联系方式，和“电话”、“短信”、“邮件”并列出现在各个他们仨出现的地方（列表页、详情页、项目进度页）。
- 点击“面谈”，则出现“安排面谈”的弹窗进行安排，安排完毕后生成一条任务。相应的事件类型为相应场景对应的事件类型。比如候选人详情页的面谈则为“候选人”维护；相应项目流程下的面谈则对应相应流程的事件，比如在【面后跟进】流程下，安排面谈，则生成任务【面后跟进】，联系方式为“面谈”，相应的任务逻辑和【面后跟进】的其他任务逻辑一致。
- 到时间后，任务置顶提醒。提醒逻辑采用过去“顾问面谈”任务的逻辑。填写完面谈表之后，执行下一步操作，任务完成，并生成相应事件和联系记录。（日常维护类型的面谈，完成判断逻辑为：表格底部出一个“完成”的按钮，点击后判断完成。）

首页

1. 解释

- 员工登录系统之后，默认进入首页。首页是一个综合信息的展示，包括一些统计项，一些 KPI 项，一些待办事项，一些任务，一些正在进行的项目以及一些关键流程中的人。
- 首页需要在视觉上做得比较美观。

2. 统计项

- 本半年业绩/本季度业绩/本月业绩（业绩统计到发放 Offer 阶段）
- 我的候选人总数（+本周新增）
- 我的项目总数（+本周新增）
- 我的公司总数（+本周新增）

3. KPI 项

- 选择 X 项展示，X 取决于页面排版。
- 顾问可以自定义优先展示的 KPI 项。
- 可展示的项从已经设置为 KPI 的项当中取出。

4. 待办事项（可延期）

- 新增可自定义编辑的待办事项。右上角也新增入口，首页仅展示 5 条。待办事项有如下属性：
 - 内容
 - 创建时间
 - 日期与提醒
 - 标注星标
 - 可标注完成未完成
- 排序逻辑：一级排序，重要性；二级排序，开始时间；三级排序，创建时间。
- 待办事项专属页面：可选择排序方式，按照创建日期、重要性、紧急性（即开始时间）排序

5. 任务。

- 默认展示最近 5（或者 10）条，点击后理想情况是钻取到任务列表。【任务这期可能暂时隐藏】
- 排序逻辑：任务的正常排序

6. 我的进展

- 正在进行的项目列表，点击后进入项目处理页面。
- 面试：第一轮（所有处于我正在进展中的项目的面试第一轮的候选人列表，下类似）
- 面试：第二轮
- 面试：第三轮及以上
- Offer：本月
- 入职：本月
- 过保：本月
- 半年/季度/月业绩预估表（业绩是指发 Offer 的候选人所在的项目对应的收费金额

总额)【2016 年 7 月 14 日更新】

- **Sourcing** (所有我正在进展的项目, 假设都能成, 能够拿到的钱, 注意招聘数量)
- **面试: 第一轮** (所有我进展的, 流程进展到第一轮之后 (含) 的项目, 假设其能够最终成单, 所能拿到的收入总和, 以下类似。**需要注意**, 如果招聘需要 5 个人, 如果第一轮面试之后的候选人个数为 X。X 小于 5 时, 按 X 算; 大于 5 时, 按 5 算。)
- **面试: 第二轮**
- **面试: 第三轮及以上**
- **Offer**
- **入职**
- 项目收费金额总额计算方式:
 - Offer 之前的流程: 项目薪资 (范围取平均数) * 招聘人数 * 收费比例
 - Offer 之后的流程 (含): Offer 发放的薪资 * 收费比例

团队协作【2016 年 7 月 13 日更新】

1. 解释

- **C 与 Contact Window 的协作。** **Contact Window** (以下简称 CW) 是指, 对于一个大客户而言, 其可能会发布多个职位需求, 这些职位需求的职能方向不一致, 因此会导致做单的顾问不同。为了提高和客户的沟通效率 (实际上降低了我们的做单效率), 猎头公司往往会设置一个 CW, 作为中间的联系窗口, 亦即: 与客户的所有需求交流, 均是这个 CW 进行沟通, 真正做单的顾问只和候选人进行沟通, 有任何需要与客户沟通的地方, 通常是与这个 CW 先沟通, CW 与客户沟通完之后, 与顾问沟通。
因此, 从系统层面讲, 有的项目做单顾问和 CW 是同一个人, 则走之前正常的做单流程; 有的项目顾问和 CW 不是同一个人, 则需要增加 C 与 CW 之间的协作。
- **C 与 C 的协作。** 一个项目可能由多个 C 共同完成, 多个 C 与 CW 之间协作, 多个 C 之间, 本质上无协作关系, 其只是自己推自己的人。系统需保证协作的 C 之间并无人员重复即可, 大家的流程都一样。**在项目的总进程中, C 可以看到其他 C 的进度。** 如果一个项目中, 有一个 CW 和多个 C, 这个 CW 所协作的项目的目标候选人, 将看到所有这些 C 的目标候选人。建议增加搜索功能辅助其快速找到相关的人; 如果一个项目, 一个 CW 和多个 C, 同时 CW 也做单, 则, CW 自己做单的部分放入【我进展中的】, CW 辅助其他 C 的部分进入【我协助的】【2016 年 7 月 15 日更新】

2. 新增项目页面【2016 年 7 月 14 日更新】

- **新增项目页面。** 新增 “项目相关人员”, 项目相关人员为: BD 人员 (暂时隐藏), C, Contact Window, R (暂时隐藏)。其中 C 和 Contact Window 为必填。C 可以多选, CW 只能选择一个。【交互见 C(C 与 CW 不为同一人)_Simple】。

- C 和 CW 后台从以下角色中模糊匹配：
 - Consultant
 - Senior Consultant
 - Manager
 - Director
 - System Admin
 - CEO

3. 当一个项目只有一个 C，C 和 CW 相同时。（这是 PS 的大多数情况）

- 采用目前的交互不变。

4. 当一个项目只有一个 C，C 与 CW 不同时。（这是 KA 的大多数情况）

- 将增加 C 与 CW 的配合协作。
- 将增加 CW 的处理逻辑。
- 核心思想为：C 和 CW 共享流程，部分操作 C 才能操作，部分操作 CW 才能操作。C 只能和候选人沟通填写候选人备注，只读客户备注；CW 只能编辑客户备注，只读候选人备注。备注需要同步。
- CW 可以和 C、候选人、联系人沟通；C 只能和 CW 以及候选人沟通。
- CW 和 C 互相沟通的话，不记录 KPI，但是需要记录事件和联系记录。记录信息变为：**【2016 年 7 月 14 日更新】**

【员】张三 【司】客户公司 【项】项目名称。

 面试准备  成总  富邦华一银行股份有限公司  信贷审查

邮件

主题：kjiojioj

内容：

jihiujo

- CW 填写的备注记录到 CW 事件，C 填写的备注记录到 C 的事件。
- 为现在处理逻辑方便，**KPI 统计时，以 CW 角色参与的项目发生的事件，暂时不统计到其 KPI 统计项中去。**比如，顾问 A，作为 C 在项目中打了 10 个电话，作为 CW 协助项目打了 5 个电话，最终的 KPI 统计电话数量为 10 个。以后要做成可以选择统计主做项目还是协助项目。
- CW 协作的项目暂不生成任务，所有任务老规矩生成到 C 身上。**【2016 年 7 月 14 日更新】**
- CW 发出的推荐报告的 KPI 数据，将统计到其协作的 C 身上。
- 协作的顾问间可以直接在项目中通话，即：CW 点击电话时，可以选择同项目的其他 C 的电话（如果该项目有很多 C，全部铺开）。
- 内部员工的固定座机存在：员工的个人信息的【基本信息】的电话当中的【工作电话】字段。邮箱存在【工作邮箱】字段。
- **了解客户需求：**CW 与客户沟通了解需求，C 不能直接和客户沟通，但是能够和

CW 沟通需要了解的内容。

- CW 页面
 - 去掉目标公司流程
- C 页面
 - 客户备注只读，由 CW 所填写的同步过来。
- **目标候选人**
 - 此流程 CW 页面和 C 页面逻辑一致，CW 只读候选人备注，C 只读客户备注。CW 可以联系客户联系人、候选人和顾问。
 - CW 去掉底部操作“创建新的目标候选人”，“查看/搜索”，单个候选人的移出，以及操作中的批量移除功能。**【2016 年 7 月 15 日更新】**
 - 业务上的协作通过业务上的约定进行。即 C 生成推荐报告并保存，CW 将其发送到客户处。**推荐报告的 KPI 计算是记录到 C 头上，不记录到 CW 头上。**
- **推荐面试**
 - CW 与客户沟通，了解推荐的候选人是否通过了面试。因此，CW 有“客户同意”操作按钮而 C 没有，其余一致。
 - CW 选择“客户同意”之后，需要填写面试信息，但是通常情况，这个时候客户面试信息并未完全确定，还需要与候选人双方协商沟通才能决定，因此，这里的安排面试确认信息需要多出一个选择，叫做“其余待定”，此按钮的作用为可以让 CW 在面试信息的必填字段没有填写完整的时候，保存面试信息，并且往下推进。当然，也可以这里通过不对 CW 设置必填字段来解决这个问题。看前端选择。
- **客户面试**
 - **面前准备阶段和面前确认阶段**
 - 该阶段 CW 和 C 操作一致，唯一的区别为，发送确认信息时，CW 只能选择给客户发，C 只能选择给候选人发
 - **面后跟进阶段**
 - 该阶段，CW 可以和客户沟通面试情况，从而有“安排下一轮”和“获得 Offer”操作，C 没有；其余一致。注意此处的安排 Offer 弹窗也可以选择“其余待定”。
- **获得 Offer**
 - **Offer 跟进阶段**
 - 该阶段，增加一个“安排加试”的按钮（该流程的全局逻辑，在 C 和 CW 是同一人的流程中也要加），为了应对客户发了 Offer 之后，临时要再安排一轮面试的尴尬场景。
 - CW 才能进行“安排加试”的操作。
 - C 才能进行“接受 Offer”的操作。
 - 其余操作两者一致。需要注意的是，发送 Offer 确认信息时，CW 只能发送给客户，C 只能发送给候选人。
 - **职前跟进阶段**
 - CW 和 C 操作一致
 - **入职确认阶段**
 - C 能进行“确认入职”操作，CW 不能。其余操作一致。
- **入职试用和正式入职**：C 和 CW 操作一致。

5. 当一个项目有多个 C，C 与 CW 不同时。【2016 年 7 月 15 日更新】

- 所有的 C 的目标候选人进入 CW 的我协作的页面。其余一致。

订阅收藏夹

1. 功能说明

订阅收藏夹目的是能够保存用户的在搜索信息过程中的搜索条件，并且保存该条件下的所有搜索结果。这样用户能够自定义一些自己关注的列表，比如我最近联系的人，我最近发 Offer 的人等等。订阅收藏夹是一个动态收藏夹，搜索条件对应的结果集发生变化时，收藏夹中的结果也发生相应的变化。

2. 入口：在公司、候选人、联系人，以及二期的项目搜索条件页面以及搜索结果列表页，都可以通过点击“订阅搜索”来创建订阅文件夹。

- 订阅文件夹只能新增和覆盖原有订阅文件夹，不能加入非订阅文件夹。
- 订阅收藏夹需要和普通收藏夹做视觉上的区分。
- 订阅收藏夹能够记录搜索条件，并且每天给出更新的条数（按照更新时间判断，给出上次阅读之后更新的条目），差值用+数字表示（只展示+了多少）。所更新的项，进入到详细列表之后，也要在视觉上有所区别进行展示。点击阅读后，该条视觉上的区分消失，可以选择全部标记为已读。(@许锐给出展示的视觉区别)【2016 年 7 月 11 日更新】
- 可以对订阅收藏夹的搜索条件进行修改。点击修改后，跳转到相应搜索页面，搜索条件自动带入。此时用户可以直接修改搜索条件然后订阅收藏，或者点击右侧不同的数字进入搜索结果列表（此时搜索条件可能发生变更）再进行订阅收藏，此时收藏直接覆盖。
- 没有搜索条件时，订阅搜索按钮置灰，清空按钮置灰。
- 搜索条件列表，请对文案进行修改，“搜索结果”修改为“结果交集”。
- 所有收藏夹逻辑：收藏夹内部列表，可以进行筛选和排序。

其中，

公司类型收藏夹筛选排序字段为：

- 恢复默认排序
- 地区
- 行业
- 规模（含排序）
- 融资轮数（含排序）
- 收藏时间（含排序，收藏时间相同则按照创建时间排序）

候选人类型收藏夹筛选字段与“我的候选人”列表筛选字段基本一致，但是其中的录入时间改为收藏时间，排序时，收藏时间相同按照创建时间排序；无“进度”筛选。

联系人类型收藏夹筛选字段为：

- 恢复默认排序

- 收藏时间
- 行业
- 职能
- 招聘方向
- 联系人类型

候选人、联系人新增和详情页优化

1. 侧边栏

- 候选人主菜单里面，“候选人”名称改为“人才”。“我的候选人”改为“我的人才”
- 新增：“新增联系人”、“查找联系人”

2. 新增候选人页面

- 取消普通和临时，系统自动判断，不符合普通的，保存时均为临时。普通的必填字段提示语为：*为普通候选人必填字段，若未填写完整将保存为临时候选人（至少需要姓名+公司）。姓名和所在公司为必填，缺少时提交不通过。默认给出普通类型的必填字段。如果发生必填字段未填写的情况，弹窗给出提示说：普通候选人必填字段未填写完整，系统将自动将其保存为临时候选人。**【2016年7月12日更新】**
- 普通候选人必填字段为：姓名、电话、邮箱、地区、行业、所在公司、职位、职能
- 普通候选人建议填写字段为：求职状态、职级、所在部门、技能、薪资。
- 临时候选人必填字段为：姓名、所在公司；临时候选人无建议填写字段。
- 新增页面去掉以前的区块划分，删减了一些字段，具体字段请参考交互稿。该页面需要在 1920*1080 的分辨率下，单页面呈现不需要下滑。
- 需要优化联系人和候选人的切换交互，方便用户快速理解并执行切换。

3. 新增联系人页面

- 新增联系人的逻辑：新增的联系人，一定具备候选人的身份，新增的候选人不具备联系人的身份。
- 联系人也区分临时和普通，系统自动根据必填字段完成情况判定情况。默认给出普通类型的必填字段。如果发生必填字段未填写的情况，弹窗给出提示说：什么什么字段未填写，系统将自动将其保存为临时联系人。但是，姓名和所在公司为必填，缺少时提交不通过。**【2016年7月10日更新】**
- 新增联系人的字段如下：
 - 与新增候选人相比，去掉薪资部分，去掉求职状态部分，新增联系人类型和招聘职能方向

- 联系人类型字典为：招聘专员、招聘经理、招聘总监、人力资源专员、人力资源经理、人力资源总监、直线主管、直线经理、直线总监
- 招聘职能方向调用职能控件
- 普通联系人必填字段为：姓名、电话、邮箱、**当前公司**（一定是当前公司）、职位、职能、地区、行业、联系人类型、招聘方向【2016 年 7 月 10 日更新】
- 普通联系人建议填写字段为：职级、所在部门、技能【2016 年 7 月 10 日更新】
- 临时联系人必填字段为：姓名、当前公司，无建议填写字段。【2016 年 7 月 10 日更新】

4. 详情页面：

- 暂时隐藏 MPC
- QA 人员、维护人员、补全人员字段暂时隐藏
- 人才头部信息：地区、当前公司、职位、年薪、工作年限
- 新增 Tab 页：概览。概览的目的是帮助用户快速地对候选人进行定位，以判断是否需要了解更多的信息，尤其是在批量预览过程中。概览包括的内容联系人和候选人有所区分，具体见下文。
- 候选人详情页：社交媒体放到求职意向之后
- 候选人可切换为联系人，切换方式：【2016 年 7 月 13 日更新】
 - 在候选人的**每一段工作经历**的职位后面，添加“设置为联系人”单选框。勾选最近在职一段时间为联系人时，页面上方候选人联系人视图切换点亮。并且出现“联系人类型”和“招聘职能方向”字段，必填。
 - 候选人新增工作经历后，最近的在职的一段工作经历这个时候便没有选中“联系人”，因此，根据上面的逻辑，此时该人才类型将变为单纯的候选人，不再是联系人。
 - 直接点击页面上方视图切换按钮进行变更。
- 对于联系人，在详情页应当出现候选人和联系人的视图切换。需要优化人员类型的切换逻辑。视图间区别如下：
 - **概览：**
 - 候选人概览：**分为几个区块：“标签”、“工作经历”、“进程”“联系记录”，其中，“标签”包括：地区、行业、职能、职级、技能、最高学历；“工作经历”包括：任职时间、公司名、职位（所有）；“进程”为“进程”Tab 页的进程展示（如果展示不下，可以考虑简化展示逻辑）；“联系记录”只展示：时间、发起人、事件类型、联系方式、关联项目（带上客户公司名称）、结果输出。
 - 联系人概览：**分为几个区块：“标签”、“进程”、“工作经历”、“联系记录”。其中，“标签”包括：地区、行业、职能、职级、招聘方向；“进程”为联系人视图下“进程”Tab 页的进程展示（如果展示不下，可以考虑简化展示逻辑）；“工作经历”包括：任职时间、公司名、职位（所有）；“联系记录”只展示：时间、发起人、事件类型、联系方式、关联项目、结果输出。【2016 年 7 月 10 日更新】
 - **基本信息：**联系人页面，在候选人页面的基础上去掉“薪资”、“求职意向”、

“语言能力”；在以前联系人视图的基础上，去掉“招聘偏好”；新增“联系人类型”。

- **履历**：无变化，注意现在新增了是否是联系人的复选框。
- **标签**：
 - 候选人标签**：暂时隐藏 MPC。标签的组织样式做区块划分，具体而言：分为通用标签、经历标签以及意向标签。其中，通用标签包含：MPC、评级、地区、技能、胜任素质、语言、证书；经历标签包括：行业、行业模式、职能、职级、工作年限、学校类型、专业、最高学历；意向标签包括：求职状态、离职动机、意向地区、期望月薪、期望职能、期望行业、期望公司、期望公司亮点。
 - 联系人标签**：相对于候选人标签，去掉意向标签、通用标签和经历标签。新增招聘标签，包含：地区、行业、职能、职级、工作年限、招聘方向；新增项目标签，即把其正在招聘的项目的部分相关标签带过来，包含地区、行业、职能、技能、学校类型、专业、语言、职级、学历、证书。
- **进程**：候选人的进程显示该人才以候选人身份执行招聘流程的进程，即该候选人在哪些项目上。联系人的进程显示该联系人正在招聘的职位的进程。
- **联系记录和事件**：与进程类似。候选人显示候选人身份走招聘流程时发生的联系记录，联系人则展示联系人正在招聘的职位和该联系人发生关联的联系记录。详情参考《事件表》。
- **附件**：联系人的附件与候选人的不一致，包括：“职位描述”、“公司简介”、“合同”、“发票”、“Offer Letter”

5. 候选人搜索页面

- 搜索结果包含所有联系人，通过结果页进入后默认展示候选人视图。
- 去掉“是否是联系人”
- 关键词搜索增加“附件”搜索项，可以搜索该候选人的所有附件内的内容。
- 关键词搜索增加“全选”复选框，点击后全选所有关键词搜索项。“所有职位”和“所有公司”搜索项点击后，出下拉选择框：最近、过往、所有，分别表示只搜索最近工作经历、过往工作经历、所有工作经历，选择后相应的展示文案也发生变化，如：职位处选择了过往，则搜索项的文案变为“过往职位”。
- 带有关键词搜索条件的搜索结果列表页，需要给出匹配上的关键词附近的文本，关键词需要高亮。【可延缓】
- 新增基于事件的搜索。只搜索候选人身份发生的事件。条件为“发生时间”、“操作者”和“事件”。“发生时间”为范围控件，“操作者”模糊匹配内部员工，“事件”点击后的交互和字典和设置 KPI 项一样，不过部分无法进行搜索，哪些能搜索的部分，详见《KPI 表》。
- 优化搜索页面，用户可以自定义选择需要展示的搜索条件。【可延缓】

6. 联系人搜索页面

- 搜索结果只包含联系人，通过结果页进入后默认展示联系人视图。
- 搜索条件为：
 - 关键词
 - 录入时间
 - 更新时间
 - 录入人员
 - 行业
 - 地区
 - 职能
 - 职级
 - 工作年限
 - 招聘方向
 - 联系人类型
 - 基于事件的搜索：条件与候选人处一致，只搜索联系人身份发生的事件。

新增员工管理页面

- 详见交互稿中【管理员】和【账号部分】
- **新增员工**：字段见交互。入职时间和职位填写后，自动生成履历，公司名称为：英迈寰球。
- 个人信息页面
 - **操作**：员工无操作权限。管理员能冻结或删除该员工。
 - **基本信息**。现在只包含基本信息、社交媒体、薪资和语言能力部分。
 - **履历**：同候选人。
 - **标签**：删除部分标签，新增专注标签。具体参考交互稿。
 - **进程**：出所有和该员工相关联的职位，交互方式和公司处的【职位】一致。
 - **附件**：暂时同候选人。
 - **联系记录**：员工视图下，出所有和该员工发生关联的事件。
 - **事件**：所有和该员工关联的事件。
 - **员工**。只有管理员能够更改，员工自己只能查看。新增时无直系上司的设置，直系上司的生成逻辑根据团队从属关系以及团队 Leader 决定。
- 员工可视为候选人的一种，相关字段有区别，主要在基本信息处和标签处，基本信息处删除了部分字段，标签处增加了【专注地区】、【专注行业】、【专注职能】详见交互稿。
- 目前场景下，一个员工只能在一个团队中，因此，员工所在的团队只能变更不能新增。但是一个 Leader 可以在多个团队当中。
- 只有 Admin 角色才能设置员工团队归属。

新增 R 的流程【2016 年 7 月 10 日更新】

- 新增对 R 角色的流程支持，R 角色只涉及三个流程：【目标公司】、【目标候选人】、【推

荐给顾问】

- R 和 C 的每个流程列表点击进入后的详情页面中的进程，增加日期的展示。具体交互参考最新交互稿（交互稿中只更新了 R 和 C 的目标候选人流程，实际上每个流程都需要做更改）：

产品经理 - 这只猫	目标候选人	推荐给顾问	推荐面试	客户面试	获得offer	入职试用	正式入职
	07-10						
Cold Call [跟进] 招聘电话 [跟进] 顾客面谈 [跟进]							

此处@许锐需给出视觉解决方案。

- R【目标候选人】流程：
 - 此流程与 C 的该流程类似，底部操作按钮变为“待定”、“推荐给顾问”、“拒绝”。
 - “推荐给顾问”操作，是指将该候选人推荐给该项目的 C。推荐时 R 需要填写推荐理由和推荐星级。
 - 需要注意的是，R 推荐给 C 的候选人必须是普通及以上完整度的候选人。
 - R 推荐给顾问的候选人，将在 C 的目标候选人处的“他人推荐”中显示。
 - 团队协作：同项目的成员间，其目标候选人不能重复。R 加入的目标候选人，24 小时内未电话联系的，系统自动移出。
- C【目标候选人】流程：
 - 新增【他人推荐】Tab，该 Tab 内的列表多出一个推荐者、推荐时间的字段，推荐者即为推荐该候选人的 R。
 - 点击进入后，可以看到 R 填写的推荐理由和推荐星级。
- R【推荐给顾问】流程：
 - 该流程下，底部所有的操作按钮消失，备注上方出现推荐理由字段，注意此处不显示推荐人（因为推荐者就是自己）以及推荐理由可收起。
 - R 依然可以联系该候选人，填写备注，这里的备注原则上和目标候选人处不一样。也就是说，推荐给顾问应当视作一个流程，而非一个状态。
 - R 推荐给顾问的候选人，流程往后走之后，页面左侧候选人列表将出现展示该候选人进程的标签。如下：

☒ 张燕飞 _ 公司简称 _ 职位

上海 主管 本科 10年工作经验

推荐面试

- 并且右侧详情页的流程处，也将出现进程展示的变化，注意只是展示，并无关联操作的产生。此处@许锐需要给出展示流程和实际推进流程上的视觉区分。如下：

产品经理 - 这只猫	目标候选人	推荐给顾问	推荐面试	客户面试	获得offer	入职试用	正式入职
	07-10	07-11	07-12				
Cold Call [跟进] 招聘电话 [跟进] 顾客面谈 [跟进]							

- 如果之后的任何流程被某一方拒绝了，右侧详情页中，将展示拒绝理由。注意需要标明是谁拒绝的（顾问、候选人、客户）
- R 的项目总进程页面：

- 黄色的进程中，“待推进”文案变为进入该流程的时间。C 的项目总进程页面也做相应修改。
- 新增【推荐给顾问】流程，注意在头部的筛选中加入此流程的筛选。
- R 的总进程只展示该 R 在此项目关联的候选人的进程，C 自己推荐的人的进程不在 R 处展示。
- 推荐给顾问的候选人，进程被 C 往后推之后，R 依然可以看到。
- 对于被拒绝的候选人，鼠标 hover 之后可显示拒绝理由。
- C 的项目总进程页面
 - 流程不变
 - 如果是 R 推荐的候选人，则在列表处出现“推”的标签和推荐星级，并给出推荐者和推荐时间的信息。
 - 鼠标 hover 在“推”标签上，将给出 R 填写的推荐理由以及推荐星级信息。如：

候选人	目标候选人	推荐面试	客户面试	获得Offer	入职试用
达成/目标	12/10	8/10	12/10	7/10	0/10
刘向梅 金鹿金融 - 前端工程师	★★★★★推 PP 于 2016.07.10	03-27	03-28	04-05	04-09

- R 的项目模块，只有【我的项目】，R 不可【新增项目】，所以也没有【我录入的】
- C 新增项目或编辑项目时，可在相关人员处选择 R（可选择 C 角色和 R 角色），保存后该项目进入相关 R 的【我的项目】列表。每个项目最多选择 3 个 R。
- 其他关联页面：
 - R 不能编辑任何项目信息，只能查看。
 - 任务：新增【推荐给顾问】，详见《任务表》。
 - 事件：新增【推荐给顾问】，详见《事件表》。
 - KPI：新增【推荐给顾问】的统计，详见《KPI 表》。
 - 候选人处展示的进程，从顾问的【目标候选人】开始计算。**【2016 年 7 月 11 日更新】**
- 其余功能 R 与 C 一致
- 页面详见交互稿 R 模块部分，以及 C 的项目模块中目标候选人处的修改。请注意交互稿中的红字说明。