诚德行管理系统需求描述

一、 应用场合:

支持异地访问系统

能应用于移动设备(手机) 但要注意系统的安全和防护功能 确保数据安全,备份

二、 功能描述

(一) 评估业务

主流程: "询价"、"勘察"、"报告"、"核算",这四个环节正常情况下按顺序发生,但此顺序并不严格执行,也可能会同时进行、甚至逆序的情况。

辅助环节: "价格沟通"、"附件管理"、"项目备忘管理",这些环节与项目相关,但非必须,而且在整个项目周期中发生时间也不确定。

其他:"案例采集"。与项目无关,但属于评估业务的。

1. 询价

询价是往往是业务的第一步,但不是唯一的业务发起端。 询价属于意向性的居多。

- 1) 发起人:业务员。但允许由评估部的人员输入信息后,替业务员发起询价。
- 2) 发起方式:可以通过小区名称、或者地址、或者产权证的照片进 行询价、客户电话。
- 3) 询价发起后,第一步是由程序自动查询近期的报价记录(包括勘察估价师对相同小区的报价记录、已出报告的价格等),发起人可以从中挑选一个价格作为"确定评估价"
- 4) 发起人也可以继续选择"人工询价",则相应的请求即发送给当日值班报价人。
- 5) 完成责任人: 当日值班的报价人。报价人由有资质的评估部人员 轮流担任,每天轮换。
- 6) 一条询价记录完成后,要生成相应的询价费。
- 7) 下个环节: 询价完成,单子回到业务员手里,业务决定下一步行动: 勘察、或者价格争议、或者业务取消。
- 8) 询价记录、勘察现场后的报价记录可由"总审"标识是否可被查询。

2. 勘察

勘察即表示已立项。

勘察是撰写报告的前提, 但经常是勘察与撰写报告同时进行。

1) 发起人:业务员。但允许由评估部的人员输入信息后,替业务员发起勘察。发起时,业务员需要提供"客户电话"、"来源"等信息。

- 2) 上一环节:可能是由"询价"环节中发起勘察,也可能是直接发起。
- 3) 发起勘察后,由"调度员"跟客户联系,完善"小区"、"地址"等信息,跟客户约定勘察时间。每天上午、下午,调度员需要分别打印出今天需要勘察的项目交给勘察人员。(自动验证是否地址有重复)
- 4) 勘察人员包括估价师、估价员及司机,但并不是必须三人一组。 勘察人员除了司机,采用每天轮流值班的制度。
- 5) 勘察记录的填写,三个勘察人员均有权限操作,而不局限于某一人。
- 6) 即使已经进入勘察阶段,调度员、业务员仍可以继续在记录里继续丰富完善有关信息,然后利用下述"通知消息"功能@相应人员。
- 7) 通知消息: 勘察中可能会有一些信息需要往下传递,则由勘察人员填在"项目备忘"中,信息要有接收人和内容两部分,能主动推送给接送人。比如勘察时没能取到产权资料,则要@业务员。
- 8) 勘察现场完成的标志是,勘察估价师完成了勘察报价,并将照片上传到"附件管理"中去。
- 9) 勘察完成后,即生成估价师、估价员、司机相应的勘察补贴,每 月结算。
- 10) 补拍照片: 有些评估业务需要需要事后去补拍照片。需要生成新的勘察记录, 以便生成相应的勘察费用(如何确定勘察完成?勘察类型选择"二次勘察", 并传到相应的"二次勘察"目录)。
- 11) 未能勘察完成的单子:
 - A. 顺延, 勘察人员填写备忘, 返回调度员, 等待下次安排
 - B. 消取:客户不做,返回给相应的业务员
- 12) 下一环节: 勘察完成后,单子返回给业务员,由业务员决定下个环节: 价格确认、价格争议、或者业务取消。
- 13) 便利性操作:可以从已有的勘察记录,直接复制产生新记录,减少输入工作量。

3. 撰写报告

正常情况下,撰写报告需要勘察完成、资料齐全、价格确认。前两项不是必须的,可以后补,但价格确认必须要有。

- 1) 分派撰稿:来自"勘察完成"、或"询价"、或"直接发起",形成一个"待分派撰稿列表"。
- 2) "待分派撰稿列表"由"分派撰稿估价师"(每天轮值),分别选择撰稿人,一键发送给相关撰稿人进行评估报告撰写(对撰稿人的选择可自由指定,如果多个勘察对象要合并撰稿,可以将多个内容指定同一个撰稿人)。对其中未勘察的业务(来自询价、新业务),则同时安排勘察。
- 3) 撰稿人接到订单后,先填写面积,形成单价和总价(总价=面积*单价),再发送给相应业务员确认价格。价格确认:指业务员明确报告需要评估多少金额。如果是多个估价对象,撰稿人要形成报价清单,以报告为基本单元发送给业务员确认。(没有产权证

时如何报价?)

- 4) 但如果确认价格前并没有估价师的报价,分为两种情况:一是公司内(比如直接业务),则自动先发送给当天轮值的报价估价师报价,轮值报价估价师报完价格后,自动再发送给业务员(不用回到撰稿人再发送给业务员);二是外地分公司,不具备先确认价格的条件,也允许先撰稿(外地分公司自行撰稿),报告撰写完成后,发送给二审估价师审核时,由二审估价师确定价格。二审估价师认为价格偏高,在"价格确认"中填上估价师认为的价格,以后价格以此制约。
- 5) 撰稿人撰稿前要求进行"网签",但它不是制约项目,一般要求 放在撰稿之前。
- 6) 一份评估报告可以对应多个估价对象 (多个勘察现场)。在撰写 报告的时候,可以添加、删除估价对象。
- 7) 跟撰写报告有关的表:估价报告、估价对象、小区字典、成交案例。
- 8) 评估报告有不同的模板形式,模板可由用户灵活创设。最后生成的报告方式为 word 文档,内有插入图片。
- 9) 一份报告有两个签字估价师,按照勘察估价师、撰稿估价师、询价估价师、审核估价师、总审的顺序轮排(这个顺序设为配置文件,可以修改变更)
- 10) 报告完成后,经过三级审核:一审(专职岗位,由评估员担任)、 二审(估价师每天轮值)、总审(专职岗位)三个环节。一审、 二审可以无顺序进行。
- 11) 总审完成后,并且撰稿人把报告的电子档上传到附件中的"评估报告"中,代表撰稿完成(初稿),生成撰稿费、审核费、签字费。每份报告有两名签字估价师,撰稿人可能为一人,也可由两人合作完成。撰稿完成后,不再允许对报告的相关记录做修改。
- 12) 下一环节:初稿完成后,回到业务员手上,由业务员决定下一环节:出正稿,修改报告,或者取消业务。
- 13) 修改报告的分类:拆合报告、更改非价格因素、更改价格。业务 员发起修改,要写明申请内容,留下相应的记录。对超出原价格 控制的,需要重新进行价格争议。其他情况,直接发给原撰稿人 修改。
- 14) 出正稿交给出正稿人员继续(出正稿人员可用配置修改,或者专人担任,或者由原撰稿人担任)。出正稿人员将报告打印装订好后,送综合部。业务员通知出正稿时,需要明确"联系客户电话"、"取送报告方式"、"收费标准"、"是否备案"、"是否开票"
- 15) 便利操作:可以用已有的报告,直接复制产生新的评估报告,减少重复输入。

4. 核算

- 1) 报告接收:填写网签号、备案号
- 2) 快递费用。
- 3) 出纳确认:发票号、收费、提成
- 4) 会计确认

- 5) 经理确认
- 6) 归档

5. 价格争议

确定欲评估的价格,是撰稿前的一个重要环节。当业务员对价格不满意时,可以发起"价格争议",向公司领导申请。

- 1) 上一环节:发起价格争议的前提,是已经有估价师(询价、勘察、 二审)的报价,业务员对此价格不满意,发起争议。其上一环节 可能是:询价、勘察、撰稿、初稿完成。在业务的全周期中都可 能发生"价格争议",而且可能不止发生一次。
- 2) 价格争议的责任人是"总审"。
- 3) 总审不能决定的,由总审向公司总经理、董事长提交。
- 4) 业务员在公司领导的批复范围内确定评估价。当各级领导批复的价格不一致时,按以下顺序确定:董事长、总经理、总审、勘察估价师、询价估价师(但董事长没有批复时,不能把董事长确定的价格认为是 0)。
- 5) 由于价格争议可能会有几个回合的申请,所以采用"会议"的形式,估价师、总审、业务员等同时参予,用"消息通知"@相应的人员,提醒回复,不采用流程来回提交。董事长、总经理是否参予由总审决定。"会议"结束由业务员"价格确认"决定。
- 6) 在"价格争议"页面,由于业务员还需要与客户进行沟通,所以 把客户、客户电话、来源、来源电话都显示出来。
- 7) 业务员结束"价格确认"后,这个消息会@参与的人员。

6. 附件管理

目标是档案电子化。

- 1) 附件管理包括以下资料:权属资料、身份证、评估报告、委托合同、估价对象照片、勘察表、成交合同等(具体内容可以通过配置自行设置)
- 2) 附件可能由业务流程的各个角色、任何时间上传,但下载功能限制只能评估部允许。
- 3) 当相应的目录中没有内容时,可以在项目详情的"资料缺失"中,显示相关内容。
- 4) 初稿完成后,如果有修改,修改完成后再度上传,要有版本提示, 以方便下载时不出错。版本提示包括修改时间、主要修改内容、 评估金额(修改的内容由用户手工录入)。

7. 项目备忘管理

项目备忘用于存放一些需要传递的信息。

- 1) 包括:取报告联系人、取报告电话、邮寄地址、难度系数、预收情况、开票系数、其他说明事项、是否净值、合同盖章。
- 2) 当有报告修改时,相关信息会自动记录,类似 log 日志。
- 3) 项目备忘还有@message 的功能,有点象论坛留言提醒功能。包括发送人、接收人、发送内容;方便项目所有参予人之间自由沟通,并以项目为依据留下记录。

8. 案例采集

1) 评估报告撰写报告时,需要挑选可比实例。默认打开时,自动按

价值时点之前一年、与估价对象类型相同、同一区域的案例进行选择。

- 如果没有合适的案例,撰稿人可以在撰写报告中自行填写案例, 填完后,一键保存到案例库中,以备以后使用。
- 3) 新增案例后,即产生相应的"案例采集费"。
- 9. 其他要求:
 - 1) 在以上所有主流程进展过程中,业务员可以"取消业务"。
 - 2) 各环节都可以"转移责任",将自己的责任指定给他人。
 - 3) 每个环节都要记录时间,以便进行时效考核。
 - 4) 考虑"移交"功能,即一个员工突发性请假、离职,可以将他手上的所有工作移交给另一个人

(二) 拓展部

- 1. 各银行风控负责人、经办人资料。分行->支行->客户经理
- 2. 银行入围情况一览表(已入围、未入围、入围范围),入围时间提醒
- 3. 入围材料管理
- 4. 入围合同、注意事项

(三) 综合部

- 1. 员工管理
 - 1) 员工基础信息、生日提醒、工龄,劳动合同到期提醒
 - 2) 估价师再教育提醒(房地产、土地、资产)
 - 3) 估价师继续注册提醒
 - 4) 资质年检、升级
 - 5) 代缴社保管理:员工社保基础档案管理、收社保款的登记及认领, (属于 HR 功能,不在本期项目范围,放在二期规划)
- 2. 绩效考核(属于 HR 功能,不在本期项目范围,放在二期规划)
 - 1) 业务部门按业绩
 - 2) 其他部门按打分。评分人、被评分人、评分项、相应权重可以设置。要设置避免因为忘记评分而出现0分,或误操作使得分大于最高值的情况。
- 3. 考勤(属于HR功能,不在本期项目范围,放在二期规划)
- 4. 资料库及公文管理(公文会签)
 - 1) 公司公文、规定
 - 2) 各部门会议纪要
 - 3) 公司营业执照、资质证书、估价师证书等
 - 4) 资料库(评估所需要的材料)
 - 5) 公文管理可由管理员设置、增加分类,并设置浏览权限。
- 5. 档案管理:主要指报告和附件的归档管理:

(四) 财务

- 1. 现金日记帐
- 2. 财务报表(见本文档"附:综合部需求"中的"管理报表")
- 3. 管理费用统计(纸、快递)
- (五) 审批(指单据的审批功能,不涉及流程管理)
 - 1. 请假

- 2. 补卡
- 3. 购买
- 4. 提成
- 5. 报销
- 6. 工资

(六) 客户管理

- 1. 在上述业务的过程中,将以下客户资料进行汇总:
 - 1) 拓展部风控人、经办人,分行、支行客户经理电话
 - 2) 勘察现场时来源(及电话)、客户(及电话)
 - 3) 寄送报告时的取报告联系人(及电话、地址)
 - 4) 评估报告中的委托方,有时可以知道电话
 - 5) 业务员录入的客户资料。
- 2. 客户资料分成两级:客户及联系人。客户指银行(企业、或者个人)、 联系人指具体人员。
- 3. 以电话号码为唯一判别。相同电话的归为同一联系人(指手机、座机 不作为判断标准),但一个联系人可以有多个电话号码。
- 4. 对联系人设置分类(客户经理、中介、委托方、理财、企业等),每个联系人有对应的负责人(指业务员)如果一个客户经理主动联系两名业务员怎么办?
- 5. 对每个联系人有跟进记录,要求负责人进行跟进并作记录。每单业务 完成,都自动在相应的联系人后记录一条"跟进记录"。
- 6. 对每个联系人有"商机"记录,并可以设置提醒功能(比如一个委托方,我们了解到他贷款期为2年,可以预测他2年后有可能有新的评估需求,设置好提醒以便及时跟进)。
- 7. 每个业务员只有查看自己负责的联系人的权限。
- 8. 对超过时限(比如半年)无跟进记录的联系人,可将其信息公开,由 其他业务员主动承担跟进责任。
- 9. 可以根据联系人查询他与公司业务的来往情况(评估金额、获得的优惠折扣、初稿数量、正稿数量等),区分其重要程度。

(七) 后台管理

- 1. 费用设置
 - 1) 工资、奖金(不在本期项目范围,放在二期规划)
 - 2) 勘察费: 估价师、估价员、司机
 - 3) 询价费
 - 4) 案例录入费
 - 5) 报告费、签字费、审核费
 - 6) 各类业务公司保底、提成、业绩奖励: 保底、提成、业绩奖励在系统外计算结果后手工录入系统;
 - 7) 少开票额奖励
 - 8) 业务员送报告费
 - 9) 加班补贴(不在本期项目范围,放在二期规划)
 - 10) 出差补贴(不在本期项目范围,放在二期规划)
 - 11) 分公司

- 2. 统计、报表设置 允许通过自定义的形式, 生成查询报表 (excel)
- 3. 基础信息配置
 - 1) 员工角色、权限、配置
 - 2) 模板配置

审批流程、公文会签流程设置:不支持审批流程的自定义

- (八) 小工具
 - 1. 评估费计算
 - 2. 公告板
 - 1) 类似通告性质

三、 使用场景

- (一) 业务员使用(以手机应用为主)
 - 1. 场景 1: 询价。询价后,直接显示出已有的相同小区的报价记录,业 务员可以直接确认价格,发起勘察,或者再继续要求人工应价。
 - 2. 场景 2: 发起业务,从询价后的应价发起勘察;或者直接发起勘察;
 - 3. 场景 3: 待处理业务,需要业务员处理的,主要有"价格确认"、"初稿完成"、"收费确认"三部分,还有一些不是必要环节,属于"消息通知"被@的内容,比如询价后的应价。业务员读完应价后即从待处理业务中移入"我的询价列表"。待处理业务需要主动推送,提醒处理。
 - 4. 价格沟通时,能方便看到估价师、客户、来源电话等信息。
 - 5. 场景 4: 我的业务清单:
 - 1) 未完成业务列表: 可查看业务进展情况、责任人
 - 2) 我的询价列表:方便业务员从询价中发起业务
 - 3) 我的历史业务:可以从历史业务中发起业务
 - 4) 需要配合灵活的查询功能。查询字段可进行配置
 - 5) 每笔业务中,可以查看详情、价格争议、关闭业务、上传附件、 备忘填写。(对已经价格确认后的订单,再发起价格争议,就是 修改价格)
 - 6. 场景 5: 按时间查询统计自己的业务笔数、金额、未收帐款等。
 - 7. 方便性:尽量减少输入,能设置默认值的地方都设置默认值。
- (二) 公司老总使用

公司老总同时也是业务员, 所以拥有业务员的各项功能, 除此之外

- 1. 场景 1: 各类审批 (包括价格争议)、发文确认。
- 场景 2:统计查询:本日、本周、本月的勘察现场、撰稿、收款情况。 按报告类型、按银行、按业务员等分类查询。

(场景 1、2 和前面审批在手机端使用, 其它数据查询通过 PC 端实现)

- (三) 评估员使用
 - 1. 待我处理:评估人员根据其每天担任的不同角色,需要处理:应价、调度、勘察、价格确认、分派撰稿、撰稿、一审、二审、估价师签章、总审、装订正稿等环节。

应价、审核要手机端:待处理可在手机端提示,不做处理:其它的在

PC端实现;

- 2. 分公司可通过互联网在不同的地方撰写报告、提交审核。 主要使用 PC 端操作, 询价、应价及审核在手机端
- 3. 未来估价师电子签章。(不在本期项目范围,放在二期规划)
- (四) 综合部使用(在PC端实现)
- (五) 拓展部使用
 - 1. 方便业务员查询所有已入围银行及入围范围(在手机端实现)。
 - 2. 查询与各银行的合作情况(按银行、时间统计业务笔数、占公司百分 比、面积、评估总价等)(不在手机端实现)
- (六) 客户使用:客户在手机上,通过微信可以
 - 1. 扫描报告上的二维码,即可到公司的数据库查询报告的概略内容(地址、评估值)等,以便查核真伪。
 - 2. 输入小区或者地址,查询评估价值
 - 3. 客户询完价后,直接通过手机下评估委托

四、后期

- (一) 我们需要提供完整、书面的软件使用说明,以便今后新员工能尽快熟练使用
- (二) 我们需要提供源码、数据表字段说明,以便今后对软件进行二次开发、升级
- (三) 给予我们必要的培训,使我们能针对软件做一些小的自定义,比如报表、核算方式的修改等。
- (四) 保持足够的灵活性,方便今后进行扩展,比如我们将在报告中增加二维码防伪,或者增加电子签章的功能、或者接入自动询价功能。

附:综合部需求

上个环节, 评估部总审通过

综合部接:

(不同岗位,首页待办列表)

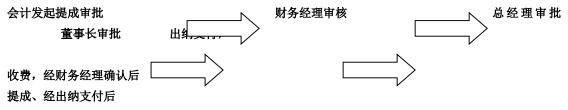
- 一、主营业务(报告)流程顺序:
- 1、网签人员:核对网签,填写网签号
- 2、备案人员:报告签收,通知客户、通知业务员、

登记信息(备案、报告领取结果)

滯留报告提醒(报告签收后,超3天)自动提醒相关业务员

- 3、出纳: 发送卡号、录入(发票号、收费金额/收费方式、时间、审批完支付提成金额/时间、)
- 4、会计: 收费确认、发起提成审批、(出纳完成提成后)提成确认
- 5、财务经理:(会计收费确认后)收费确认/确认时间、(会计发起提成审批后)提成审核、(会计完成提成 确认后)提成确认
- 6、总经理: 审批提成
- 7、董事长: 审批提成

提成审批流程:



自动与出纳日记账系统对接:

(由出纳选择对应帐户入账、填写摘要明细)

(如果使用思翼信息科技的日记帐系统,原系统不再使用,如果继续使用原系统,我们将提供数据给原有 日记 帐系统对接)

厦门诚德行资产评估有限公司 | 日记系统

业务管理 业务工具

序号	日期	流水号	摘要	明细	催
17060394	2017-06-15		收取评估费	DY2017050125	G
17060393	2017-06-15		收取评估费	ZP2016120107	[{
17060392	2017-06-15		收取评估费	ZP2017050031	[{
17060391	2017-06-15		收取评估费	DY2017050152	[{
17060390	2017-06-15		收取工本费	收项争2016年10月工本费DY2016100143\149	[]
17060389	2017-06-15		收取工本费	收陈玉炜2016年10月工本费DY2016100016\04	[{
17060388	2017-06-15		收取评估费	DA2017060002	[{
17060387	2017-06-15		收取评估费	DY2017050181	[{
17060386	2017-06-15		收取评估费	ZP2017040080	[{
17060385	2017-06-15		收取评估费	X2017050002\004\018和X201706000	[3
17060384	2017-06-15		收取评估费	DY2017010117	[3
17060383	2017-06-15		收取评估费	DY2017050177	[3
17060382	2017-06-15		收取评估费	DA2017060011	[{
17060381	2017-06-15		收取评估费	DY2017050045	[{
17060380	2017-06-15		收取评估费	ZP2017050043	[{
17060379	2017-06-15	T20170615056	支付提成	付吴末兰招行个贷提成	
17060378	2017-06-15	T20170615055	支付提成	付陈丽华招行个贷提成	
17060377	2017-06-15	T20170615054	支付提成	付陈玉炜2017年备案类提成	
17060376	2017-06-15	T20170615053	支付提成	付陈志艳2017年备案类提成	

任务列表

ď

厦门诚德行资产评估有限公司 | 日记系统

业务管理 业务工具

首页	首页 一					
创建日期 2	017-06-15 流水号					
资金走向	●借方●贷方○冲账借方○冲账贷方					
摘要	收取评估费					
明细	DY2017050152					
账户选择	○ 現金 ○ 银行卡 ○ 资金账户					
银行卡	评估费长春农行8571 🔻 3268.0					
合计	3268.0					

当前未审核余額:

現金余額: ¥ 17672.06 银行卡余额:

[贷款户松柏工行2372]: ¥ 0.00 [理财户东区建行0826]: ¥ 204.27 [民生银行6373]: ¥ 100.00

[评估费长春农行8571]: ¥ 358396.30 [日常收支农行4612]: ¥ 49536.32

[刷卡收款兴业5710]: ¥ 10095.70 [相关费用中行5654]: ¥ 0.00 [招行理财卡0732]: ¥ 0.00

[支付招待费农行7575]: ¥ 277.11 [中天衡平农行219]: ¥ 41329.14

账户余额:

[定期户松柏工行0667]: ¥ 0.00 [公积金账户松柏中行2001]:¥0.00 [光大银行海沧支行1311]: ¥300.37 [基本户松柏中行1001]: ¥ 243633.90 [基金户松柏工行7402]: ¥ 3500000.00 [理财户嘉禾招行7824]: ¥ 0.00

当前已审核余额:

現金余額: ¥-52975.94 银行卡余额:

[贷款户松柏工行2372]: [理财户东区建行0826]: [民生银行6373]: ¥ 100. [评估费长青农行8571]: [社保代缴建行8623]: ¥: [相关费用中行4715]: ¥: 「招行理财卡0732]:¥0.0 [支付招待费农行7575]: [中天衡平农行219]: ¥ 4

账户余额: []: ¥ 26170.00 [定期户松柏工行0667]: [公积金账户松柏中行200] [光大银行海沧支行1311] [基本户松柏中行1001]: [基金户松柏工行7402]: [理财户嘉禾招行7824]:

任务列表 打开资金日记 -...

出纳流水日记账:

- 主营业务: 报告收费、付款, 经三级确认后自动录入 1、
- 其他: 出纳入帐、会计审核、财务经理审核 2、
- 根据不同帐户导出报表

代缴社保、理财,不在本期实施范围。

A、综合部系统操作界面要素如下:

业务管理														
首页	综合部管理	业务资	8料管理						绩效评分	评估预算	■ 勘测控制	☆ 省页	○ 注制	肖 区
												資料 器 前		
	☑ 签收 ☑ 正稿 ☑ 备案	□ 自取	□业务员耳	双 厂 退单	快递编号	672413525银行	行534客户	快递日期	2017-06-1	14 10:53:10				
网签编号	02380		备案编号	38866	备案日期	2017-06-14		业务员	王梓譲					
报告编号	DA2017060012		委托方	李增武,熊平	发票号码	04102193		是否收费	○未收 ◎ [-1 收				
					发票日期	2017-06-14								
(1) 标准收费	1260.0		(2) 折数	756.0 (1) * 0.6	(3) 公司保腐	378.0	(1) * 0.3	(4) 实际收费	756.0					
房产坐落	湖里区长浩一里95号地下一层	Z	业务来源	世纪房产	收费类型	专用卡	~	收费日期	2017-06-1	14				
结转金额	0.0		结转日期		结转账户			银行流水号						
评估价值	31.50	万 .	风险保证金	378.0 (1) = 0.3	是否提成	○未提 ○已提		业务提成	378.0	(4)	- (3)			
二提日期			提成日期		二次收费	0.0		二收类型			~			
备注			二收日期		二次提成	0.0		二次提成	○未提 ○[三提				
总审通过时间	2017-06-14		正稿时间	2017-06-14	预收金额	0.0		预收时间						
报告类型	住宅	评位	5价值初稿	31.50	万 评估价值正稿	31.50	万							
撰稿人1	张德银	Ħ	g告费初稿	28.0	报告费正稿	10.5								
综合部管理 打	开综合部报告													

字段,后期可根据公司运营管理需要,自行加减 新系统的设计会与原系统不同,所以录入方式及界面不相同, 以上所需的内容会在显示在系统中,但展示方式不一样。

B、查询界面,根据查询条件可导出报表



加: 审批状态栏

c、报表管理



经讨确认, 本期要实现的报表如下:

	诚德行报告、签字费领取表					
	诚德行个人考核表					

诚德行勘测费用统计表	
诚德行拍照司机费用统计表	
诚德行评估业务费用明细表	
诚德行上报业务登记表	
诚德行未收帐业务统计表	
诚德行未提成业务统计表	

二、行政管理:

- A、资质管理:证书(年检提醒、相关网站、办理流程、办理时间)、文件、部门会议记录(存储) B、员工管理: 入职、离职时间、岗位、岗位工作标准内容、工资、合同、转正、调岗、证书、教育、注册
- C、结算标准配置:评估部所有费用配置、市场部所有费用配置、分公司所有结算标准、评估费收费标准(费用总详见评估部费用设置)
- D、办公用品管理: 购入、领用、金额、时间、月份 (不在本期实施范围,放到后续规划实现)