

**（2017）贝克曼生命科学部评估系统**

**需求分析文档**

一、范围

本文档用于指导软件开发者为贝克曼库尔特公司开发2017年生命科学部评估系统。通过规范软件项目开发过程达到提高软件质量及增加用户相关需求功能，降低维护成本的目的。开发者应根据本文档进行软件开发和编制软件开发文档。本文档是对软件项目承担单位的基本要求。在本文档的一些软件设计需求及界面风格供开发者参考，在进行具体软件开发时，开发者可根据实际情况进行采用编写或者自行设计，但必须提供双方约定的文档，文档中约定的内容必须描述清楚。在不超出用户需求的合理范围内，属于正常变更。

1. 总体要求

1、功能要求

* 全面支持IE11浏览器，并支持Firefox和Chrome浏览器
* 包含需求文档中评估系统所有功能

1. 软件开发平台要求

* 开发工具：Microsoft Visual Studio 2013
* 数据库版本：Microsoft SQL Server 2008 R2 SP2并支持完美升级2012
* 技术平台要求：

微软ASP.NET相关技术，推荐使用ASP.NET MVC，支持.NET Framework 4.0及以上版本

* 操作系统：
* 服务器Windows Server 2008 R2 SP1 64bit并可支持完美升级2012
* 客户端：Windows 7，Windows 8，Windows10等
* Web服务器：Microsoft IIS 7.0
* 屏幕分辨率： 1600\*900保证页面居中显示且等比例缩放（用户分辨率1366 x 768，1920 x 1080）

1. 非功能性要求:

* 系统稳定，能完成高性能的管理，并支持上线后1年内合理的业务数据增长。
* 客户端Web程序必须支持10个以上登入用户同时联机执行库存操作。
* 网页客户端非报表类操作时滞不应超过2秒（不考虑公网延时因素），报表生成类操作根据所牵涉数据时间跨度不同其时滞在不考虑公网延时因素的前提条件下应满足：日报小于5秒，月、季度报小于15秒，年报、跨年报小于1分钟（不引起浏览器连接超时）。
* 开发的程序能够支撑后续的快速调整和开发，应对复杂的业务需求。

1. 功能设计模块

平台页面：



* 点击评估系统模块时，存在于评估系统用户表里，且用户状态为启用Y值的用户才能进入，否则不允许进入，并提示：“您没有评估系统的权限，请联系管理员进行开通，联系方式：021-12345678，邮箱：[123@163.com](mailto:123@163.com)”,该提示可配置。
* 各角色登录系统根据权限显示相应模块（角色权限可以设置）

# 1、基础信息配置模块

## 产品线设置

1. 界面设置：

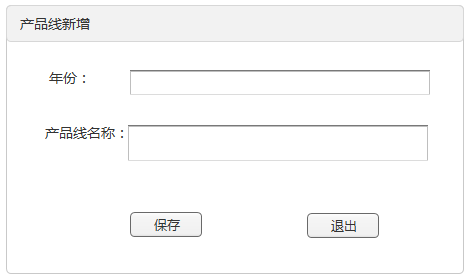


1. 字段说明：

* 序号
* 产品线名称：
* 备注

1. 按钮功能：

* 新增：



* 查询：

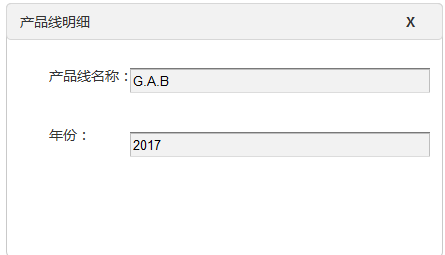


* 修改



灰色输入框不可修改。

* 明细：



## 角色配置

角色是业务逻辑的基础，在评估系统中基本是固定状态，此处新增做初始化使用。

1. 界面设置：



1. 字段说明

* 序号
* 角色名称：
* 角色简称：
* 备注

1. 按钮说明

* 新增
* 查询
* 修改
* 明细

1. 角色权限配置

每个角色可配置每个功能模块的权限，模块根据权限设置是否可见，模块功能是否具有权限操作。

## 分区配置：

1. 界面设置：在Master Data 的Business Data里设置分区模块：

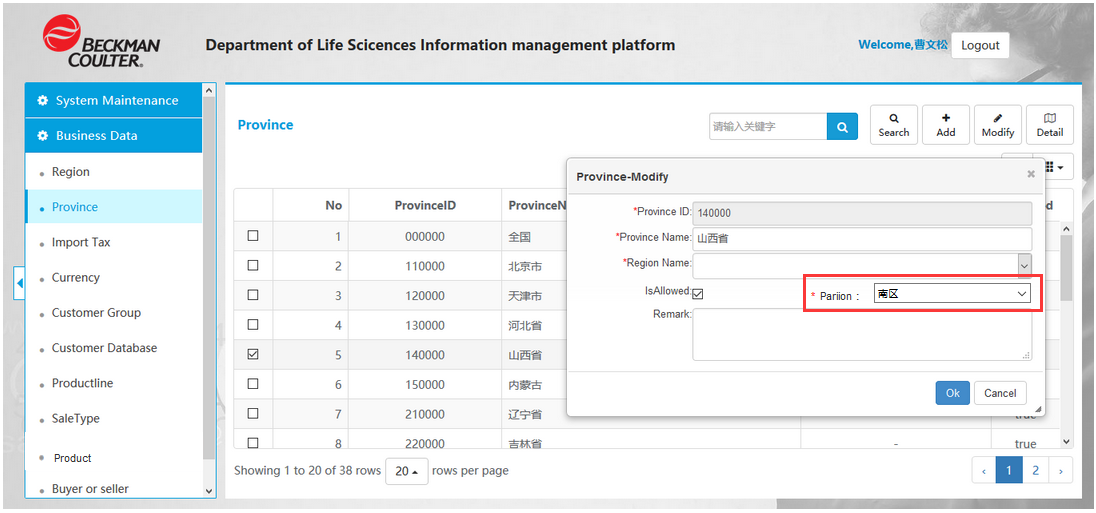
![C:\Users\john-pc002\AppData\Roaming\Tencent\Users\329304736\QQ\WinTemp\RichOle\~PP[KK5C51WR}](~20NKMUW.png](data:image/png;base64,)

字段说明：

* No:序号
* PartionID：分区编号
* PartionName：分区名称

按钮：新增，查询，修改，明细

1. 分区绑定：



将省份和分区做绑定，一个省份只能属于一个分区。

## 用户配置

用户设置，角色绑定等，数据来源与报价系统User

1. 界面设置：



1. 字段说明：

* 用户编号：来源Master Data的User表
* 用户名称：来源Master Data的User表
* 角色类型：User表中类型为Is Distributor的用户
* 经销商名称：将绑定的经销商关联到
* 是否可用：启用标志。

1. 按钮说明：

* 查找：



* 新增



数据来源于Master Data 的User表，查询到要添加的用户，勾选单选框，点击返回，将用户数据保存至评估系统的用户表中。

* 用户配置:

选中要配置的用户，点击用户配置按钮，出现如下配置界面：



角色设置：数据来源于角色

分区配置：属于来源于区域数据，可多选。

## 经销商评估信息

功能描述：设置每年的经销商的评估信息，区域设置，年度评分展现。

A．界面展示：



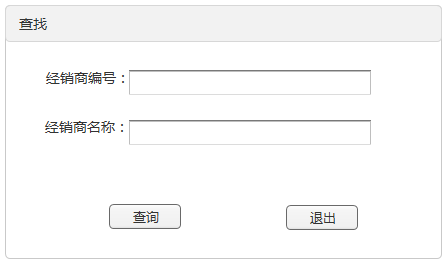
根据评估年份和区域进行筛选数据,只显示评估当年的模块信息。

1. 字段说明：

* 评估年份：用于区分是哪一年的评分
* 经销商编号：来源于Master Data 数据Distributor的经销商编号
* 经销商名称：来源于Master Data 数据Distributor的经销商名称
* 区域：来源于区域设置
* 分区：来源于Master Data 数据的分区设置
* 年中分数：年中评估的总分
* 全年分数：全年的总分

1. 按钮功能

* 查找



* 新增



* 修改

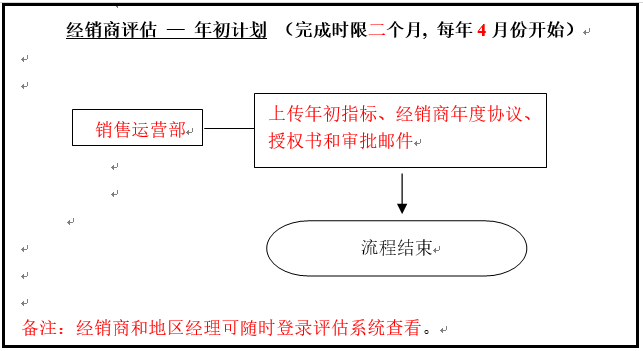


* 导出

导出列表中数据的Excel文件。

# 2、年初计划功能模块

年初计划流程：



## 1)、年初计划录入

A．功能描述：

年初计划由Excel维护好相关分数后，导入到系统中，然后进行计算。经销商人员只能看到经销商自己的数据。

B．界面展示：



C．字段描述：

* 经销商编号：
* 经销商名称:
* 产品线：
* 操作者：当前计划录入的系统登录者。
* 状态:默认显示：“已完成”

D．按钮说明：

* 查找：

根据经销商编号，经销商名称进行查找。

* 新建：



年份取当年年份。

* 修改



灰色区域不可修改

* 明细

选中某条记录，点击明细，新打开页面如下：



## 2)、经销商协议上传管理

功能描述：每家经销商需要上传PDF格式的协议文件，上传文件要支持上传和下载

A．界面展示：



B．按钮功能：

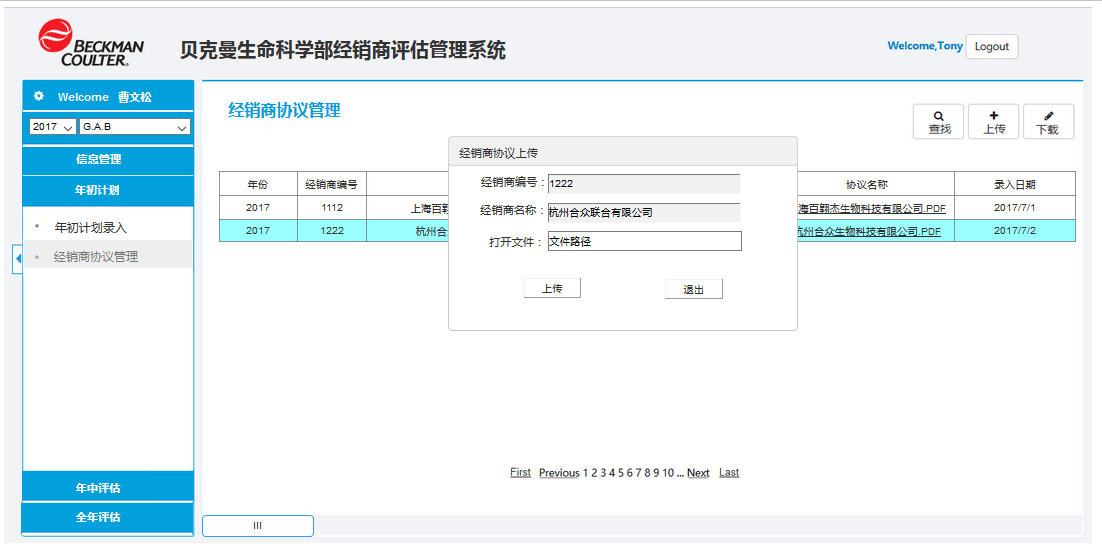
* 查找

根据经销商编号和经销商名称进行查询



* 上传

点击上传时，判断是否打开了相关文件。

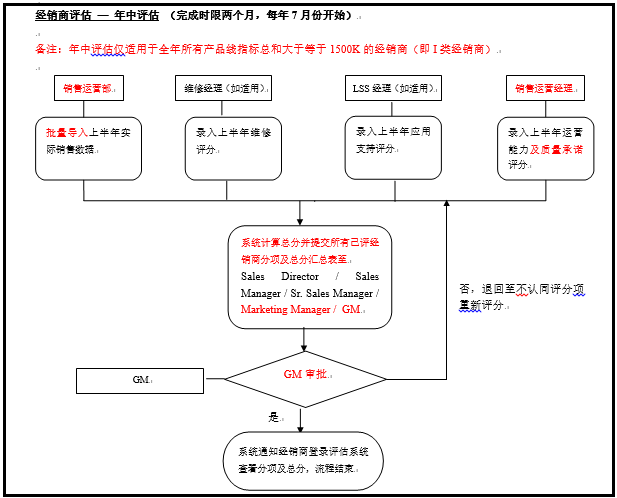


* 下载

下载时判断是否设置了保存路径



# 年中计划模块



功能描述：

录入或导入年中实际完成金额，根据公式和业务逻辑算出每个部分的最终分数，最终汇总出一张年中评估信息表。每个模块完成评分后，需点击：完成评分按钮标志着年中数据评分完成。 4个模块的评分状态都为完成，即自动发送邮件给SD，AM, MM，GM。发出邮件后，不允许评分模块数据修改，当被退回时，可修改。

## 1)、销售数据-年中模块：

A. 界面展示：



列表里数据来源于年初计划列表数据，按经销商编号导入或录入。录入数据后，明细得分是根据计算公式出来。录入是直接在列表里输入或修改值，然后点击保存。

全部录入完成后，点击完成评分按钮，将该模块状态置为已完成。

B．业务逻辑分数计算描述：

* 经销商分类：先维护好经销商类型。

\*\*\*年中评估只对I类经销商进行评估！！！全年对所有经销商评估

* 产品线分类：

销售数据根据产品线分类进行筛选过滤。根据选择的年份和产品线筛选数据：

C:\Users\john-pc002\AppData\Roaming\Tencent\Users\329304736\QQ\WinTemp\RichOle\DDM71F~XE8J`(_US~$4RO3X.png

应用支持，售后服务，运营能力和质量承诺，三个产品线统一评估（三个产品线是同一数据，只要评估一次即可。）

1. 产品线Flow:维护好经销商在某一产品线是否为策略产品属性。见列表数据字段。

* 无策略产品的经销商评估规则（策略产品名称一列：无）：

|  |  |
| --- | --- |
| **无策略产品：** | **I类经销商** |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划共40分）** |
| 年中总完成金额≤60%\*年中总完成目标金额 | 0 |
| 年中总完成金额>60%\*年中总完成目标金额 | =30+10\*（年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%）/40% |

说明举例：

经销商年中总完成目标金额:450万，假如年中各产品完成总金额为200万，完成度44.4%，低于60%，得分0。如果总完成金额为300万，完成度66.7%，大于60%，则选择公式二进行计算30+10\*（66.7%-60%）/40%=31.7分（保留一位小数，四舍五入）

* 有策略产品的经销商评估规则：

|  |  |
| --- | --- |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划30分，策略产品完成计划10分）** |
| 年中总完成金额（非策略产品）≤60%\*年中总完成金额（非策略） | 0 |
| 年中总完成金额（非策略产品）>60%\*年中总完成金额（非策略） | =24+(年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%) \* 6(分) / 40% |
| 策略产品年中完成金额≤60%\*策略产品年中总目标 | 0 |
| 策略产品年中完成金额>60%\*策略产品年中总目标 | =8+(策略完成金额/策略年中总目标金额-60%) \* 2(分) / 40% |
| 总分 | =总完成计划分+策略产品完成计划分 |

说明举例：

某经销商评分，普通产品为：A和B，策略产品为：C

A年中目标为100万，B年中目标为200万，C年中目标为300万

A年中完成70万，B年中完成130万，C年中完成200万

那么评分为以下：

（A完成+B完成）/（A目标+B目标）=66.7%，大于60%，则按照公式二，进行评分，24+（66.7%-60%）\*6/40%=25.0分。（四舍五入，保留一位小数）

C完成/C目标=66.7%，大约60%，按照公式四，8+（66.7%-60%）\*2/40%=8.4（保留一位小数，四舍五入）

总分=25.0+8.4=33.4

1. 产品线G.A.B

* 无策略产品经销商：

|  |  |
| --- | --- |
| **无策略产品：** | **I类经销商** |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划共40分）** |
| 年中总完成金额≤60%\*年中总完成目标金额 | 0 |
| 年中总完成金额>60%\*年中总完成目标金额 | =30+10\*（年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%）/40% |

* 有策略产品经销商：

|  |  |
| --- | --- |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划30分，策略产品完成计划10分）** |
| 年中总完成金额（非策略产品）≤60%\*年中总完成金额（非策略） | 0 |
| 年中总完成金额（非策略产品）>60%\*年中总完成金额（非策略） | =16+(年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%) \*4(分) / 40% |
| 策略产品年中完成金额≤60%\*策略产品年中总目标 | 0 |
| 策略产品年中完成金额>60%\*策略产品年中总目标 | =16+(策略完成金额/策略年中总目标金额-60%) \* 4(分) / 40% |
| 总分 | =总完成计划分+策略产品完成计划分 |

1. 产品线Auto

* 无策略产品的经销商评估规则（策略产品名称一列：无）：

|  |  |
| --- | --- |
| **无策略产品：** | **I类经销商** |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划共40分）** |
| 年中总完成金额≤60%\*年中总完成目标金额 | 0 |
| 年中总完成金额>60%\*年中总完成目标金额 | =30+10\*（年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%）/40% |

* 有策略产品的经销商评估规则：

|  |  |
| --- | --- |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划30分，策略产品完成计划10分）** |
| 年中总完成金额（非策略产品）≤60%\*年中总完成金额（非策略） | 0 |
| 年中总完成金额（非策略产品）>60%\*年中总完成金额（非策略） | =24+(年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%) \* 6(分) / 40% |
| 策略产品年中完成金额≤60%\*策略产品年中总目标 | 0 |
| 策略产品年中完成金额>60%\*策略产品年中总目标 | =8+(策略完成金额/策略年中总目标金额-60%) \* 2(分) / 40% |
| 总分 | =总完成计划分+策略产品完成计划分 |

C．按钮说明

* 查找



* 保存：

保存列表数据的录入或者修改。

* 完成评分

当前评分模块全部完成后点击该按钮，记录该评分模块已完成全部评分。初始状态为：未完成。已完成状态的模块不允许修改数据。

点击时，判断为未完成，则跳出框：请问是否完成该模块全部评分？

判断为已完成，则跳出框：请问是否取消已完成状态。如果邮件已经发送，不允许取消。

* 明细

![C:\Users\john-pc002\AppData\Roaming\Tencent\Users\329304736\QQ\WinTemp\RichOle\@410](LQIL(IT3LXU`Z~28C.png](data:image/png;base64,)

完成指标=上半年完成/上半年目标

* 导入

导入销售数据年中完成的数据.Excel格式。点击导入，跳出路径选择框，选择要导入的数据文件，点击确认将数据导入，校验是否选择文件，出错提示。

## 2)、应用和市场支持-年中评估

功能描述：

由LSS经理评分，录入或导入评估系统中。完成后点击完成评分的按钮

A．界面展示：



评估细则：



直接列表填写，完成录入或导入后，点击保存。全部完成后，点击完成评分。

B．按钮说明

* 查找



* 保存

保存列表中填写或修改的数值

* 完成评分

当前评分模块全部完成后点击该按钮，记录该评分模块已完成全部评分。初始状态为：未完成。已完成状态的模块不允许修改数据。

点击时，判断为未完成，则跳出框：请问是否完成该模块全部评分？

判断为已完成，则跳出框：请问是否取消已完成状态。如果邮件已经发送，不允许取消。

* 明细



* 导入

导入销售数据年中完成的数据.Excel格式。点击导入，跳出路径选择框，选择要导入的数据文件，点击确认将数据导入，校验是否选择文件，出错提示。

## 3). 售后服务年中评估

功能描述：

售后服务评分，导入或者录入系统中。

1. 界面展示：



录入售后服务明细评分后，自动算出得分。

评分明细：



B．按钮说明：

* 保存

填写或者修改列表数据，完成后保存

* 完成评分

当前评分模块全部完成后点击该按钮，记录该评分模块已完成全部评分。初始状态为：未完成。已完成状态的模块不允许修改数据。

点击时，判断为未完成，则跳出框：请问是否完成该模块全部评分？

判断为已完成，则跳出框：请问是否取消已完成状态。如果邮件已经发送，不允许取消。

* 明细



* 导入

导入销售数据年中完成的数据.Excel格式。点击导入，跳出路径选择框，选择要导入的数据文件，点击确认将数据导入，校验是否选择文件，出错提示。

## 4)、运营能力和质量承诺年中评估

功能描述：

运营能力和质量承诺分为：物流+试剂，非试剂两个范畴的经销商不同评分

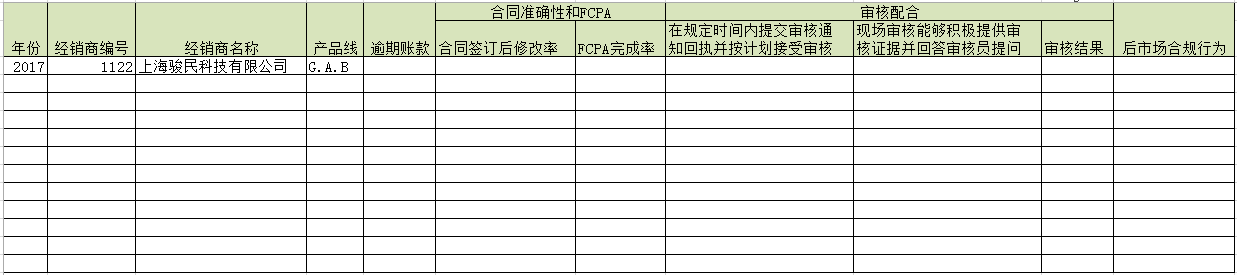
1. 界面展示：

有试剂：



分物流+试剂和非试剂类的经销商评分，点击分页切换。

无试剂：



有试剂评分标准：



无试剂评分标准：



B．按钮说明

* 保存

保存列表数据录入或修改

* 完成评分
* 明细

物流+试剂



无试剂：



* 导入

导入售后服务年中完成的数据.Excel格式。点击导入，跳出路径选择框，选择要导入的数据文件，点击确认将数据导入，校验是否选择文件，出错提示

## 5).评估系统年中评估汇总

功能描述：

每个各项数据总评分汇总，得出年中总分，每项评分达标百分比。GM可以做单项审批退回，其他角色人员只能查看。系统操作人员点击发送，将发送邮件通知上级领导进行查看或审批。

A．界面展示：



销售数据总分计算：

举例：

一家经销商可以同时做一个或多个产品线的销售：。

销售总得分=产品线1得分\*（产品线1完成金额/各产品线完成目标总金额）**+**产品2得分\*(产品线2完成金额/各产品线完成目标总金额)**+ …**

Eg:

Flow得分45分，销售完成金额200万，目标150万；G.A.B得分20分，销售完成金额100万，目标200万。Auto得分50分，完成金额300万，目标200万。

那么销售总分=45\*200/550+20\*100/550+50\*300/550 计算结果：47.3分。

总分按权重计算：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | I类经销商评分标准 (全年总指标1500K) | II类经销商评分标准 (全年总指标<1500K) |
| 销售业绩 | 40 | 80 |
| 售后服务 | 20 | 附加分 |
| 市场与应用支持 | 20 | 附加分 |
| 运营能力与质量承诺 | 20 | 20 |

达标百分比=得分/100。

状态：分数未完全评分完成—未完成

分数全部完成评分—待提交

做提交操作—待审批

审批完成—已完成

退回-未完成。

1. 按钮说明：

* 查找

根据经销商名称或编号进行查找：



* 审批

选中列表数据勾选框，点击审批，审批通过，并发通知邮件给经销商各项评分及总分。支持批量审批操作。

* 退回

勾选单项评分，将该经销商的该项退回，并邮件通知系统操作员进行重新收集打分。

* 导出

导出列表中的经销商各项评分及总分，Excel格式

* 明细



各项明细评分汇总，以分页方式显示，第一页面总分汇总。

# 3.全年评估评分

功能描述：

全年评估流程和年中评估部分流程一样。只做公式变更。

全年评估需要评估I类经销商（全年总指标>=1500k）和II类经销商(全年总指标<1500k)

I类经销商全年评估公式和年中一样。以下对II类经销商公司进行说明：

1. 产品线Flow:

* 无策略产品的经销商评估规则（策略产品名称一列：无）：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **经销商类别** | **完成指标评分标准** | **分数构成（I类共40分，II类80分）** |
| 通用 | 全年总完成金额≤60%\*全年总完成目标金额 | 0 |
| I类经销商 | 全年总完成金额>60%\*全年总完成目标金额 | =30+10\*（全年总完成金额/全年总完成目标金额-60%）/40% |
| II类经销商 | 全年总完成金额>60%\*全年总完成目标金额 | =60+20\*（全年总完成金额/全年总完成目标金额-60%）/40% |

* 有策略产品的经销商评估规则：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **经销商类别** | **完成指标评分标准** | **分数构成（I类总完成计划30分，策略产品完成计划10分）**  **（II类总完成计划40分，策略产品完成计划40分）** |
| I类经销商 | 全年总完成金额（非策略产品）≤60%\*全年总完成金额（非策略） | 0 |
| 全年总完成金额（非策略产品）>60%\*全年总完成金额（非策略） | =24+(全年总完成金额/全年总完成目标金额-60%) \* 6(分) / 40% |
| 策略产品全年完成金额≤60%\*策略产品全年总目标 | 0 |
| 策略产品全年完成金额>60%\*策略产品全年总目标 | =8+(策略完成金额/策略全年总目标金额-60%) \* 2(分) / 40% |
| 总分 | =总完成计划分+策略产品完成计划分 |
| II类经销商 | 全年总完成金额（非策略产品）≤60%\*全年总完成金额（非策略） | 0 |
|  | 全年总完成金额（非策略产品）>60%\*全年总完成金额（非策略） | =32+(全年总完成金额/全年总完成目标l金额-60%) \* 8(分) / 40% |

1. 产品线G.A.B

* 无策略产品经销商：

|  |  |
| --- | --- |
| **无策略产品：** | **I类经销商** |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划共40分）** |
| 年中总完成金额≤60%\*年中总完成目标金额 | 0 |
| 年中总完成金额>60%\*年中总完成目标金额 | =30+10\*（年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%）/40% |

* 有策略产品经销商：

|  |  |
| --- | --- |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划30分，策略产品完成计划10分）** |
| 年中总完成金额（非策略产品）≤60%\*年中总完成金额（非策略） | 0 |
| 年中总完成金额（非策略产品）>60%\*年中总完成金额（非策略） | =16+(年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%) \*4(分) / 40% |
| 策略产品年中完成金额≤60%\*策略产品年中总目标 | 0 |
| 策略产品年中完成金额>60%\*策略产品年中总目标 | =16+(策略完成金额/策略年中总目标金额-60%) \* 4(分) / 40% |
| 总分 | =总完成计划分+策略产品完成计划分 |

1. 产品线Auto

* 无策略产品的经销商评估规则（策略产品名称一列：无）：

|  |  |
| --- | --- |
| **无策略产品：** | **I类经销商** |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划共40分）** |
| 年中总完成金额≤60%\*年中总完成目标金额 | 0 |
| 年中总完成金额>60%\*年中总完成目标金额 | =30+10\*（年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%）/40% |

* 有策略产品的经销商评估规则：

|  |  |
| --- | --- |
| **完成指标评分标准** | **分数构成（总完成计划30分，策略产品完成计划10分）** |
| 年中总完成金额（非策略产品）≤60%\*年中总完成金额（非策略） | 0 |
| 年中总完成金额（非策略产品）>60%\*年中总完成金额（非策略） | =24+(年中总完成金额/年中总完成目标金额-60%) \* 6(分) / 40% |
| 策略产品年中完成金额≤60%\*策略产品年中总目标 | 0 |
| 策略产品年中完成金额>60%\*策略产品年中总目标 | =8+(策略完成金额/策略年中总目标金额-60%) \* 2(分) / 40% |
| 总分 | =总完成计划分+策略产品完成计划分 |