销售系统功能文档

1. **文档分为两个角度描述系统, 分别为功能和角色用户**
2. **用户**
   1. **用户分类描述**

**系统包括但不限于的用户有：系统管理员，高层，版块负责人，销售经理，销售，市场专员，行政部接口人，产品部接口人，财务部接口人，会务接口人**

* 1. **角色描述**
     1. **系统管理员**

系统管理员负责管理，维护整个系统的正常运行，收集系统需求，对系统运行数据进行配置，并对系统用户进行培训，答疑。

* + 1. **高层**

高层通过使用系统对公司的销售情况进行分析和监督

TBD

* 1. **角色功能描述**
     1. **销售：**
        1. **主页(日常工作=>我的主页)**
* 查看项目基本信息
* 查看成员销售进度
* 待打电话安排列表
* 未付款公司列表
* 周出单目标和周出单对比
* 月入账目标和月目标对比
* 周faxout 目标和周faxout数量对比
* 任务列表
  + - 1. **月目标(日常工作=>我的月目标)**
* 管理自己的月目标， (录入的月目标需要销售经理确认)
  + - 1. **出单(日常工作=>我的出单)**
* 录入出单(需要财务接口人确认)
* 出单心得
* 录入参会代表
* 进行已付款/坏账/未付款/逾期未付款筛选
* 付款按照时间就近原则排序
  + - 1. **可打公司(日常工作=>可打公司)**
* 录入销售数据()
* 管理客户关系数据(可打公司，Lead，致电结果)
* 自定义分组，销售可以把可打公司放入自定义的组，进行管理跟踪。
* 可打公司分为左右两大块，左边的区域为索引区域，销售点击公司，Lead，右边的详细列表显示公司的信息，公司的Lead最后通话状态讲英语

1. **功能**
   1. **软电话拨号系统**
      1. **操作描述**

此功能通过BS方式实现，销售使用前需要登陆进入销售系统，在可打公司的Lead信息栏区域，点击拨号按钮，系统自动到数据库内，取出相应的(国内或国外的)客户的电话号码，自动将号码播出，此时，弹出拨号信息窗口，窗口由三部分组成，最上方的计时框，中部的信息框，和最下方的通话结果录入框，等待状态时，开始显示等待计时，当接通后，清0，并开始显示通话时间计时。在计时信息框下方，信息框显示客户的信息，客户公司的信息，之前此客户的通话记录。并在最下方提供了通话结果录入框，录入通话结果后方可提交关闭显示可打公司页面；反之，如果客户的电话为空或者号码不合法，应提示相应信息给用户。

* + 1. **功能及注意事项**
* 自动电话对方接通后即开始插入通话记录，但是通话内容为空，通话状态为未填，通话结果录入完成后，将更新此通话记录，这样确保了每次系统发起的拨出去并接通了的电话，都会在系统中存有记录
* 录入电话是是否可以通过软拨号系统检查号码是否符合拨号的规则
* 不填写通话结果不允许关闭拨号框
* 提供hold功能，用户在拨号窗口点击hold处理事务，再点击unhold返回
* 提供转接功能，销售把电话转接给高级销售或者了TeamLead，或者板块
* 提供三方通话功能
  + 1. **进入方式**

销售账号登陆=>点击显示”日常工作”下拉菜单=>点击可打公司

* 1. **可打公司**
     1. **界面描述**

通过明显的色块区分各种不同的区域，提高各个区域之间的可辨识度

* + - 1. 筛选区域

提供详细的功能，用户使用进行对公司的筛选，TBD

* + - 1. 自定义分组区域

位于左侧导航区域上方,销售可以进行自定义组,并把需要跟踪和分类,自定义分组区域内各个公司具有关联，销售通过右击公司打开管理菜单，弹出菜单包含如下指令

* 移动选中的公司到其他分组;
* 将公司移出分组;
* 把已打爆的公司放回公害海
  + - 1. 未分组区域

位于左侧导航区域下方方公司区域，显示所有未分组的可打公司

* 公司文字后显示成熟度，未打的Lead数
* 点击公司展开显示Lead，每个Lead最后的通话状态对应不同的颜色应用在字体上，展示出
  + - 1. Lead区域
      2. Call区域
    1. **操作描述**