1. **数据管理（各种字段，员工信息，客户信息，电话result, calling list等等）**
   1. 客户类型管理:管理客户的类型种类,如potential, blow out,一般客户,系统的用可以通过此字段管理客户的类型,快捷搜索用户。[名称]
   2. 行业类型管理:管理客户公司所属的行业, 如 化工,建筑,医药等公司类型[名称]
   3. 公司类型管理:管理公司类型,如外企独资,外企办事处,政府部门,事业单位,民营企业等[名称]
   4. 职位管理:[名称]
   5. 公司区域：[名称]
   6. 公司keyword。[名称/对应项目]
   7. 参会类型[名称]
   8. 公司往届会议的管理（会务部）[名称/参会人员/参会类型]
   9. 部门表[下属员工/名称/DepCode]
   10. 员工表（包括部门/性别/生日/入职日期）

***Note:以上的类型管理包含但不仅限于以上字段,客户可以在将来独立完成定义添加新的字段, 修改已存在的字段. 无需二次开发***

* 1. 模板管理: 管理email模板/Fax模板/pitch模板/催款/赞助商模板其他自定义模板[所属项目/名称/中英文]
  2. 公司管理:管理公司的信息,包括并不限于:[公司名称,公司电话,公司架构图,内外资比率,公司类型,公司所属的行业.可以通过公司快捷查看客户所属公司为该公司的客户/国内的客户要有英文名/公司加上贡献人/可打时间自动倒入/来源部门]股份选填
  3. 客户管理:管理客户的信息,包含并不限于:[客户名称,公司职位,个人照片,称谓(MR/MRs),客户类型]，包含以下子功能:通过客户管理快速察看该客户的历史联系记录(客户历史联系记录功能), 调用模板,调用的模板应根据公司的类型,自动决定是英文还是中文,一键发送/对分配到的字头对应/客户办公电话/手机/邮件/
  4. 调研管理[公司名称/上传人/公司电话/联系人]
  5. Client response template: only Karen can edit/ every one read.(type:emailfix out/online blow/not reached/call back/closing deal/others)
  6. 套餐/套餐详细条款[套餐标题\副标题\详细内容\]



* 1. 客户历史联系记录(核心功能)：查看目标客户的所有历史联系记录， 以类似短信按联系放生的时间排序的方式查看,方便下次联系客户时,销售专员快速了解销售进程, 并对销售专员的培训提供数据支持, 对销售专业的业务评估提供数据支持，员工每日的calling list 由此功能负责生成

1. **电话实时帮助**

2.1不同的项目会有不同的话术模板,所以话术实时帮助功能除了直接调用,也可以通过项目wiki进入.客户的拒绝方式以列表显示,点击展开,拒绝方式可查询（具体项目板块负责人负责/一般的karen负责）要有keyword 对应查询（模糊/下拉）

2.2 电话实时支持：套餐列表/点击可展开。

1. **部分报表功能（此功能和Karen周末要做的整理工作相关）**

**汇总信息（新入职员工两周不参与统计/确认图/人工录入开始统计的时间点/结束时间）**

1. **项目WIKI**
   1. 项目基本信息:包含项目名称/项目周期/项目主要负责人/first brief
   2. 项目关键字解释（产品部可更新）
   3. 项目背景信息（sales breif）
   4. 项目销售策略/指导
   5. 项目目标分解（总目标分解）
   6. FAQ
   7. 项目成员(板块负责人/销售经理/销售成员)
   8. 项目模板/附件(Email模板/pitch模板/Fax模板/赞助商模板)
   9. 项目信息发布：发布最新的项目信息,确保wiki上的信息为最新最权威。
   10. 留言答疑：销售员工关于项目的疑问求解，通过此功能添加到wiki，板块负责人可以在这里进行统一的在线答疑培训，由相似疑问的员工在咨询板块负责之前，可以在这里搜索是否同样的问题已被解答，提高培训的效率
   11. Wiki更新通知
   12. 字头分配
   13. 知识库
   14. 其他
2. **培训答题子系统**

问题及答案的后台维护功能

自动打分

告知答题结果

限定时间内完成

可以设置允许答题的时间

1. **权限**

板块负责人:更新模板/更改WIKI信息/调配置项目资源（成员）/查看员工培训测试结果

销售经理：分配calling 字头/查看下属员工测试结果/查看下属research/完整公司和客户权限

销售员工：市场部反馈的EB result/不能改公司但是可以添加客户/删除—编辑只针对上传员工。

市场部：留言答疑

产品部：产品背景，留言答疑，查看calllist，

更改核心数据库：产品部/TL/板块负责人/项目组成员可读（包括黄子保护，表明谁可打）

1. **销售员工个人工作页面**
   1. Wiki入口。
   2. 当前任务列表
   3. 实时话术支持
   4. 销售系统数据查看接口
   5. 个人销售目标/实际deal查看
   6. 个人当前销售业绩查看
   7. 销售部新闻，新规则，新信息的发布
   8. 个人奖金单填写
   9. 市场部需要发eb收集任务权限
   10. 自动把客户local时间转成北京时间

Karen表单:

Call

**一些问题**

**Search result 统一存储（和字头保护结合，前段时间保护期内指定人可以看（板块负责人不受限制））**

**项目前三天200家公司调查和平常的调查有什么不同**

**充分考虑中英文的模板客户的差异**

**Excel**

**Weekly report**

**项目：**

**总目标：（到账）**

**项目分解表**

**月度分解表**

**Workload faxout 有效数，个人总：项目开始到目前总数**

**Call list/faxout 才算/必须到dms**

**Pdm 方案**

**项目进展表**

**Revene：person：多少人 窝workshop 参加/没参加/总部亚太作决定不需要**

**时差表**

**赞助商方案**

**人名字母确认表**