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
   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
   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

***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
  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
  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
  4. 调研管理

1.1~1.5的数据包含添加新数据/编辑已有数据/



* 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**

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

1. **部分报表功能（此功能和Karen周末要做的整理工作相关）**
2. **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
   2. 项目关键字解释
   3. 项目背景信息
   4. 项目销售策略/指导
   5. 项目成员(板块负责人/销售经理/销售成员)
   6. 项目模板(Email模板/pitch模板/Fax模板/赞助商模板)
   7. 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。
   8. 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
   9. 其他
3. **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

1. **权限**

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

销售经理：分配calling list/查看下属员工测试结果/查看下属research/

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. 个人销售目标查看
   6. 个人当前销售业绩查看

**一些问题**

**Search result 统一存储**

**项目前三天200家公司调查和平常的调查有什么不同**