Supcrm需求说明文档

王宁 131250079

2016年4月30日

# 0 更新历史

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 日期 | 更新人 | 更新内容 | 版本号 |
| 2016年4月30日 | 王宁79 | 创建文档 | 0.1 |
|  |  |  |  |

# 1 前言

Supcrm是一款面向安卓平台的CRM应用。主要功能有客户及联系人管理，商机及合同管理、业务目标制定、统计报表、日程提醒。

# 2 功能需求

## 2.1 普通员工的功能需求

### 2.1.1 客户及联系人管理

员工可以管理他们的客户和联系人（增，删，改，查）。

一个客户可对应多个联系人。

员工通讯录中有两个并行的项：客户通讯录和公司通讯录。前者以“客户”为组织单位管理联系人，后者以公司部门为组织单位管理联系人。

公司通讯录不可以增删，是管理员设置好的。员工可以修改自己的通讯录资料。

### 2.1.2 交易管理

一笔交易的达成有以下流程：初次洽谈、需求确定、方案/报价、合同谈判。

初次洽谈时，用户可以“新建交易（商机）”，随着之后的谈判，可以增加“跟进记录”，丰富交易信息。直到最后“产生合同，完成交易”或者中途“交易关闭”。

随着交易的进行，用户可以设定当前交易所处的流程。从而改变“预测赢单”。

### 2.1.3 个人业务目标制定

员工可以为自己设置个人目标。目标是按月区分的，以金钱作为度量。没有目标就是0.

### 2.1.4 个人业务统计报表

员工可以查看自己的业务统计报表，包括销售漏斗，业务目标，拜访统计，新增客户、商机、拜访数。

### 2.1.5 日程提醒

员工可以为自己添加一些待办事项，进行日程管理。

### 2.1.6 报告工作

员工可以向部门经理报告工作，可以描述今日工作的总结和明日的计划。报告时可以抄送。

## 2.2 部门经理的功能需求

### 2.2.1 部门人事管理

部门经理可以为自己的部门添加和删除联系人。

### 2.2.2 客户及联系人管理

见2.1.1. 唯一的区别在于部门经理可以为自己的部门添加和删除联系人。

### 2.2.3 交易管理

见2.1.2

### 2.2.4 部门业务目标制定

部门经理可以为自己的部门的员工们设置业务目标。

### 2.2.5 部门业务统计报表

部门经理可以查看部门的业务统计报表。

### 2.2.6 日程提醒

同2.1.5

### 2.2.7 报告工作与批阅报告

部门经理可以批阅员工的报告，还可以向总经理报告工作。

## 2.3 总经理的功能需求

### 2.3.1 公司人事管理

总经理可以为公司添加或删除联系人。

### 2.3.2 客户及联系人管理

见2.1.1. 唯一的区别在于总经理可以为公司添加和删除联系人。

### 2.3.3 交易管理

见2.1.2

### 2.3.4 公司业务目标制定

总经理可以为公司员工制定业务目标

### 2.3.5 公司业务统计报表

总经理可以查看公司业务统计。

### 2.3.6 日程提醒

同2.1.5

### 2.3.7 批阅报告

总经理可以批阅员工的报告。

# 3 非功能需求

## 3.1 易用性

## 3.2 安全性

要建立日志

## 3.3 可扩展性