**培训教务管理系统**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 拟制: | **步长强** |  | 日期： | 2017-05-12 |
| 修订: |  |  | 日期： |  |
| 修订: |  |  | 日期： |  |
| 修订: |  |  | 日期： |  |
| 修订: |  |  | 日期： |  |
| 修订: |  |  | 日期： |  |

**版权所有携程旅行网**

1. **概要设计**
   1. **培训教务管理**
      1. **业务建模**
2. 主管理员：录入核心客户资源信息（学员姓名、学校、年级、电话、住址等）；
3. 次管理员：分配资源给子账户（咨询部人员），供咨询部人员对客户资源调研；
4. 咨询部人员：

【电话呼出】电话呼出-分出有效和无效-电话邀约客户上门-现场接待-报名签约交费！

【呼入电话】接听电话邀约上门-现场接待-报名交费

【直访】现场接待-报名交费

* + 1. **需求分析**

#### 管理员（总）

1. 录入核心学员信息：学员姓名、学校、年级、电话、住址等；
2. 查看报表：子账户电话销售情况汇总；

**注：**

**学员信息是核心，后续操作都是围绕此信息进行处理！**

#### 管理员（次）

1. 分配工作：给下属各子账户分配当日工作任务，即一定的电话资源（主管理员录入的学员电话信息）；
2. 查看报表：子账户电话销售情况汇总；

**注：**

**工作重点为分配，将学员源数据信息（客户信息）分配出去用于营销销售！**

#### 子账号

1. 查看任务：查看根据管理员分配给自己的客户信息（电话等信息）；
2. 电话呼出：对客户进行电话沟通，并将沟通结果情况录入系统，

呼出结果分类：有效类、电话接通但无需求类、空号错号类，

**有效类客户资源信息进行特殊标记！！！**

1. **详细设计**
   1. **详细设计**

### 客户资源信息录入

1. **数据库设计**
   1. **客户资源信息表**

| 名称 | 字段名 | 类型 | 长度 | 空值 | 说明 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 自增ID | ID | bigint | 19 | 非空 | 自增ID |
| 订单ID | OrderID | bigint | 19 | 非空 | 订单id |
| 商品编码 | ProductNo | Varchar | 64 | 非空 | 商品编码 |
| 商品名称 | ProductName | Varchar | 16 | 非空 | 商品名称 |
| 创建人 | CreateUser | varchar | 20 | 非空 | 创建人（AppID） |
| 创建时间 | CreateTime | datetime | 3 | 非空 | 创建时间 |
| 修改人 | UpdateUser | varchar | 20 | 非空 | 修改人（AppID） |
| 更新时间 | DataChange\_LastTime | timestamp | 3 | 非空 | 更新时间 |

* 1. **XXX表**

1. **其它备注信息**