### 2.5.2. 销售管理

#### 2.5.2.1 业务描述

销售管理分成4个子功能：客户信息、拜访记录、回访记录、销售订单管理。

客户信息，是对客户的基本信息的维护，包括：增、删、改、查。

拜访记录，是对拜访客户的重要节点内容进行记录。

回访记录，是对回访客户的重要节点内容进行记录。

销售订单管理，是将合同分为过个销售订单，对每个销售订单进行维护，包括：增、删、改、查。

#### 2.5.2.2 用户权限

用户类型：销售人员、销售总监、管理者

操作权限：销售人员只能操作自己录入的客户信息，不能查看到其他销售人员录入的内容，避免信息客户信息的外泄。

#### 2.5.2.3 优先级

优先级：中、高。其中销售订单管理的优先级为高级，其余为中级。

#### 2.5.2.4 输入

a、客户信息

查询条件包括：客户编号、客户名称。

查询结果列表显示内容：操作（包括：修改、删除两项操作内容）、客户编号、客户名称、所属省、所属市、意向客户级别、采购级别、诚信级别、地址、联系人、联系电话、其他联系方式、备注。

新增及修改客户信息时，其内容如下：客户编号、客户名称、所属省、所属市、意向用户级别、采购级别、诚信级别、地址、联系人、联系电话、其他联系方式、备注、是否来料加工客户（注释：选择“是”或“否”）、是否也是供应商（注释：选择“是”或“否”）、年期初欠款金额、年期初欠款数量，客户信息中还需要增加明细数量：前框明细、欠款数量。

其中意向客户级别、采购级别、成型级别，下拉框备选内容为：“A”、“B”、“C”、“D”、“E”。

所属省、所属市，下拉备选为全国各省市，需要有联动。

b、拜访记录

查询条件包括：客户编号。

查询结果列表显示内容：操作（包括：修改、删除两项操作内容）、客户编号、销售员、拜访日期、拜访形式、拜访内容、备注。

新增及修改拜访记录时，其内容如下： 客户编号、拜访日期、拜访形式、销售员、拜访内容、备注。

c、回访记录

查询条件包括：客户编号。

查询结果列表显示内容：操作（包括：修改、删除两项操作内容）、客户编号、销售员、回访日期、客户评价、拜访内容、备注。

新增及修改回访记录时，其内容如下： 客户编号、回访日期、客户评价、销售员、回访内容、备注。

d、销售订单管理

查询条件包括：时间段。

查询结果列表显示内容：操作（包括：修改、复制、作废、删除四项操作内容）、订单编号、合同编号、客户编号、客户别称、订单状态、销售员、送货地址、联系让、联系方式、订单创建时间、备注、作废原因。

新增及修改销售订单时，其内容如下：订单编号、合同编号、客户编号、客户别称、订单状态、送货地址、联系人、联系方式、销售公司名称、销售员、备注。每个销售订单下需要增加至少一个销售产品的信息，具体信息如下：操作（包括：删除操作）、订单明细编号、产品名称、规格型号、沥青含量(%)、磅单显示、是否实际发货、运输结算情况、单价(元)、预计发车时间、运输地点、运距(公里)、里程(公里)、发货数量、销售单价(元)、销售税率(%)、销售金额(元)、是否兑换、沥青含量(%)、产品名称（兑换后）、规格型号（兑换后）、兑换比例(%)、兑换重量(吨)、是否作废、作废人、备注、进度查询。

#### 2.5.2.5 处理

根据销售合同，进行销售订单的新增、修改、删除、作废等操作。只要该销售订单下关联了生产任务或调度出库单，该销售订单就不可删除或作废。销售订单的修改，不受上述条件限制。至于销售订单中的订单状态，就是人为修改的状态标识，可随意修改。

#### 2.5.2.6 输出

销售订单管理中，需要对查询出来的内容进行导出excel文档。