**需求规格说明书**

上海精鲲计算机科技有限公司信息化建设项目

Jano Yang

2016

本文档作为该项目的指导文档。

版本信息

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 版本 | 日期 | 作者 | 内容 |
| 1.0 | 2016/7/1 | Jano Yang | 初始版本 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

[1 项目背景 3](#_Toc455151470)

[2 需求说明 4](#_Toc455151471)

[2.1 界面与风格需求 4](#_Toc455151472)

[2.2 基础模块 5](#_Toc455151473)

[2.3 登陆首页面 5](#_Toc455151474)

[2.4 合同管理 7](#_Toc455151475)

[2.4.1 框架性合同 7](#_Toc455151476)

[2.4.2 客户合同 8](#_Toc455151477)

[2.4.3 新建合同 9](#_Toc455151478)

[2.4.4 合同变更 10](#_Toc455151479)

[2.5 订单管理 11](#_Toc455151480)

[2.5.1 订单列表 11](#_Toc455151481)

[2.5.2 新建订单 11](#_Toc455151482)

[2.5.3 订单的修改 11](#_Toc455151483)

[2.6 佣金管理 11](#_Toc455151484)

[2.6.1 佣金参数设置 11](#_Toc455151485)

[2.6.2 合同佣金计算 12](#_Toc455151486)

[2.6.3 月份佣金计算 12](#_Toc455151487)

[2.7 统计报表 12](#_Toc455151488)

[2.8 个人信息管理 12](#_Toc455151489)

[2.9 评价体系 12](#_Toc455151490)

[2.9.1 参数设定 12](#_Toc455151491)

[2.9.2 客户评价 13](#_Toc455151492)

[2.9.3 供应商评价 13](#_Toc455151493)

[2.10 提醒 13](#_Toc455151494)

[3 业务流程 14](#_Toc455151495)

# 项目背景

上海精鲲计算机科技有限公司（下称上海精鲲）是一家以经营服务器、工作站为主的贸易型企业，公司位于上海，主要经营 笔记本、服务器、工作站、应用软件等产品。 上海精鲲计算机科技有限公司秉承“诚信、专业、共赢”的经营理念,坚持用户至上、质量第一，以科技服务客户，坚持技术进步、不断 创新、不断超越，已经成为一家在数码、电脑行业颇具实力和规模的企业。

由于上海精鲲之前未采用任何信息化系统，随着企业及业务的日益壮大，低效率成为了阻碍企业继续壮大的障碍。尤其是，当需要对已有客户进行继续再服务时，该客户已采用的设备信息、合同信息等都需要手工追溯。

我们对客户期望的理解是，客户希望通过分批多次实施，实现公司业务和运营，即商机、客户、订单、合同、产品库以及售后服务的数字化。可以通过对运营数据的挖掘，进行业务及运营的优化，从而实现企业利益的最大化。

# 需求说明

由于客户的业务发展迅速，为不影响客户业务的发展，我们建议客户采用分批实施上线的方式，优先开发和实施与销售相关的业务模块，如订单管理、合同管理、统计报表，以及支撑上述模块的基础功能。而CRM、业务流程审批、售后服务平台、工单系统等可以作为二期开发的内容。这里，我们将对上述功能需求进行详细阐述，作为与客户沟通和开发定制的依据。

## 界面与风格需求

界面要求简洁，清爽，无歧义。总体上页面大致分为以下几个部分，可参考下图，



## 基础模块

基础模块为支撑整个系统及业务功能的必须构成部分，包含组织架构、角色与权限、企业邮箱设定及企业个性化设定。其中：

组织架构的页面布局可参考下图，

添加员工需要支持单个添加和批量导入功能。列表的标头需要支持排序功能。

需要注意的是，当有员工离职时，并不会在系统中删掉该员工信息，而是将该员工的状态修改成离职，在其原有处理的合同记录中保留。

组织结构除了人员和部门信息外，还需要指定默认的业务关系。如某个销售的合同，有指定的商务和技术人员处理。在销售新建合同时，显示默认的商务人员和技术人员，但是销售可以修改。

角色及权限管理：包含新建角色，为新建角色设定权限，以及当前角色有哪些用户。

企业邮箱设定用来指定公司的邮箱服务器，以便于系统以邮件的形式通知或提醒用户。

## 登陆首页面

登陆成功后，根据用户角色的不同，不同用户看到的首页面信息也不同。其中首页面主要包含两部分，业务仪表板和合同、订单待办事项。

高层首页面的仪表板将包含：

* 当季度合同状态，用饼状图表示；其中当鼠标悬浮到每个饼状上时，显示每个饼状的合同数与合同金额；
* 销售业绩排名，用柱状图表示，用两个不同颜色的柱状表示，上面一条表示金额，下面一条表示合同数量；
* 采购订单已签已完成金额，用饼状图表示；
* 产品组已签已完成柱状图，上面一条是已签，下面一条是以完成；

需要说明的是，点击仪表板上的图形时，页面跳转到相应的列表，例如在当季度已签已完成合同金额仪表中，点击已签的部分，页面跳转到合同管理的列表页，并自动过滤为已签的合同。



销售首页面的仪表板包含：

* 当月该销售合同状态饼图；其中当鼠标悬浮到每个饼状上时，显示每个饼状的合同数与合同金额；
* 产品组vs已签已完成饼图；
* 当月应收款金额

商务首页面的仪表板包含：

* 当季度PO单状态饼图
* 当月应付款金额

在登陆的首页面中，除了仪表板还有合同以及订单的待办事项，如下图的下半部分所示，



需要说明的是，合同和订单的待办事项只显示，该登陆用户需要处理的合同和订单信息。点击后可以进入该合同或订单详情页面，并进行相关操作。

## 合同管理

在左侧功能树上，合同管理的一级菜单将显示“框架性合同”、“客户合同”和 “新建客户合同”三个二级菜单。

### 框架性合同

框架性合同，由于有些精鲲的客户会和精鲲签订一个长期的框架性合同，然后每次采购时不再和精鲲签订单独的客户合同，只会发给精鲲一个采购订单。因此，需要将框架性合同特殊处理：

* 框架性合同通常只录入客户名称、付款方式、付款周期、发票抬头等信息；
* 框架性合同不需要验收，不参与统计；
* 当精鲲收到客户的采购单时，并在系统新建采购订单时，选择一个框架性合同，系统会自动生成一个该框架性合同的子合同，其客户名称、付款方式、付款周期、发票抬头等信息均继承框架性合同。
* 该子合同与常规的客户合同流程一样，需要验收并参与数据统计。

当前用户点击二级菜单“框架性合同”时，右侧的内容显示区将显示所有框架性合同的列表。上部的过滤器，可以根据状态和时间过滤出用户想要的合同。

本系统的所有列表，都将支持表头排序功能。

### 客户合同

客户合同，即精鲲的客户与精鲲签订的购买合同。合同大致分为销售阶段、采购阶段、验收阶段和收款阶段。具体流程可以参考第三章。

客户合同的状态有：已签约待处理，待审批，待下单，已下单，已验收，已开票，已收款，已完成。

客户合同的状态与操作说明：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 步骤 | 责任人 | 前状态 | 操作节点 | 后状态 | 进入步骤 |
| 1，录入合同要素 | 销售 | N/A | 提交合同 | 已签约待处理 | 2 |
| 2，拆分PO | 商务 | 已签约 | 提交订单 | 待审批 | 3 |
| 3，销售审核 | 销售 | 待审批 | 审核通过 | 待审批 | 4 |
| 待审批 | 审核不通过 | 已签约 | 2 |
| 4，技术审核 | 技术 | 待审批 | 审核通过 | 待审批 | 5 |
| 待审批 | 审核不通过 | 已签约 | 2 |
| 5，总监审核 | 高管 | 待审批 | 审核通过 | 待下单 | 6 |
| 待审批 | 审核不通过 | 待签约 | 1 |
| 6，商务下单 | 商务 | 待下单 | 确认下单 | 已下单 | 7 |
| 7，收货验收 | 技术 | 已下单 | 验收通过 | 已验收 | 8 |
| 已下单 | 验收不通过 | 已下单 | 7 |
| 8，财务开票 | 财务 | 已验收 | 确认开票 | 已开票 | 9 |
| 9，确认收款 | 财务 | 已开票 | 确认收款 | 已收款 | 10 |
| 10，商务确认合同完成 | 商务 | 已收款 | 确认完成 | 已完成 | N/A |

当前用户点击客户合同二级菜单时，右侧内容显示区显示当前季度的所有合同以及上季度未完成合同。用户可以通过过滤器来查找自己需要的合同列表，初步确认过滤器包括状态和时间。

列表的表头同样支持排序功能。

### 新建合同

新建合同只有具有销售角色的用户才用权限进行新建合同操作。新建合同包含新建框架性合同和新建客户合同，录入合同时，根据合同类型不同而要求录入的内容也不同，其中：

客户合同要求录入字段为：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 字段名 | 录入方式 | 值(加粗为默认值) | 备注 |
| 合同类型 | 下拉列表 | **客户合同**/框架性合同 |  |
| 客户名称 | 下列列表 | 无 | 支持模糊搜索，并随录入随显示结果；下列框边上显示新建客户的链接； |
| 发票信息 | 下列列表 | **上海精鲲**/2/3/4 |  |
| 合同名称 | 录入框 | 无 | 不能重名 |
| 采购物品 | 录入框 | 无 | 这四项为同一行显示；单价边上有增加条目用的加号；数量和单价只能是数字； |
| 数量 | 录入框 | 无 |
| 单位 | 下列列表 | **个**/台/组/只/套 |
| 单价 | 录入框 | 无 |
| 付款方式 | 下拉列表 | 现金/**银行转账**/票据 |  |
| 付款周期 | 下拉列表 | 一次性全款/**分期付款** |  |
| 付款时间 | 时间选择框 | 无 | 如果是一次付款，付款金额默认为总价，如果为分期则空白；如果为分期，付款金额旁边有增加条目用的加号； |
| 付款金额 | 录入框 | 无 |
| 发货地址 | 下拉列表 | **客户名称**/精鲲 | 如果选择客户收货，则显示客户地址； |
| 商务人员指定 | 下拉列表 | 默认显示组织结构中指定的人员 |  |
| 技术人员指定 | 下拉列表 | 默认显示组织结构中指定的人员 |  |
| 附件 | 上传文件 | 无 | 客户合同，配置信息，订单等 |
| 客户费用 | 录入框 | 无 | 权限控制，只能录入者和高层可以看到。 |
| 佣金抵扣 | 选择框 | 无 | 如果用户选择该选项，客户费用将从佣金中等比例扣除 |

框架性合同要求录入以下字段：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 字段名 | 录入方式 | 值(加粗为默认值) | 备注 |
| 合同类型 | 下拉列表 | **客户合同**/框架性合同 |  |
| 客户名称 | 下列列表 | 无 | 支持模糊搜索，并随录入随显示结果；下列框边上显示新建客户的链接； |
| 发票信息 | 下列列表 | **上海精鲲**/2/3/4 |  |
| 有效期 | 时间选择框 | 无 |  |
| 发货地址 | 下拉列表 | **客户名称**/精鲲 | 如果选择客户收货，则显示客户地址； |
| 附件 | 上传文件 | 无 | 客户合同，配置信息，订单等 |

当框架性合同创建成功后，在新建客户合同时，在选择客户列表中将增加一项客户框架性合同条目，销售可以选择框架性合同，这样该新建客户合同就作为框架性合同的一部分；销售也可以选择非框架性合同，这样就是普通客户合同。同一个客户，既可以创建框架性合同，也可以创建普通客户合同。需要说明的是，框架性合同是有时效性的，当超过有效期，在选择客户列表中的框架性合同条目将消失，直到新的有效期的框架性合同被创建。

当用户未完成录入合同时，可以保存合同，保存合同实际也提交至服务器，但不会出现在合同列表中，只出现在当前用户的待办事项中。

### 合同变更

当合同提交后，在任何时间销售都可以对提交后的合同进行变更，变更时需要录入变更原因。一旦变更审核通过立即冻结与之相关的订单。

## 订单管理

订单是指精鲲向其供应商下的采购合同。订单管理有2个二级菜单，包括订单列表和新建订单。

### 订单列表

订单列表与合同列表类似，显示当前季度的所有订单和上季度为完成订单。

订单的状态包括已下单，

### 新建订单

只有商务人员才有权限新建订单。新建订单有两个入口，一个是在销售提交合同之后，会出在商务人员的合同待办中出现一个条目，点击条目进入合同详细页面可以进行拆分合同并新建订单；另一个入口是，在合同

如果是账期付款，增加一个字段为账期点数，用于计算账期成本，可以是0.

### 订单的修改

出于客户原因，可能会对订单进行修改。订单的修改需要重新走审核流程。如果订单的修改对财务和库存造成影响，将在与之相关的合同和订单特殊显示，以提示有库存产生。

## 佣金管理

佣金管理模块只能销售和高层有权限看到。其中销售只有查看的权限，没有修改权限。佣金管理一级菜单，包含“佣金参数设置”，“合同佣金计算”和“月份佣金计算”三个二级菜单。

### 佣金参数设置

佣金参数设置，是佣金计算的基础。目前已确定是按照产品组类别和收款期来计算。具体计算方式由精鲲提供。

佣金模块只能销售和高层有权限看到。其中销售只有查看的权限，没有修改权限。

佣金参数的修改，在修改生效之日之前收到的款项佣金按照之前的参数计算；在修改生效日之后收到的款项，则按照新的参数进行计算。需要说明的是，在2.6.2合同佣金计算和2.6.3月份佣金计算中的计算过程，需要保留变更之前的参数情况下的计算过程。

### 合同佣金计算

合同拥挤计算是让销售和高层看到每笔合同是否已经计算佣金，计算了多少比例。以列表形式呈现。初步设计表头为合同ID、合同名称、销售名称、合同金额、计佣金额、佣金额、计算过程。

### 月份佣金计算

月份佣金计算是让销售和高层看到每月佣金计算的明细。以列表形式呈现。初步设计表头为月份、合同ID、合同名称、销售名称、合同金额、计佣金额、佣金额、计算过程。

## 统计报表

统计报表部分待甲方后续提供细化需求。

## 个人信息管理

个人信息的初始录入时通过人员管理的Excel表格导入的，在每个用户的个人信息管理中可以修改自己的信息，如联系方式等，并同步更新到人员列表中。

个人头像上传，规定用户上传的尺寸。

## 评价体系

评价体系模块是精鲲科技与客户和供应商长期的合作，通过合同与订单的执行情况，分析出优质的客户和供应商。因此评价体系分为客户评价和供应商评价。

### 参数设定

系统管理员可以通过参数设定对不同逾期设置不同的扣分数，如逾期5天之内扣1分，逾期5-10天，等1.5分，提前付款加1分，按时付款加0.5分等。

### 客户评价

客户评价的唯一标准就是是否按时付款，因次只需要判断收款日期是否超过账期。每个客户在创建时系统会赋予一个初始评分，如50分。然后根据参数设定的参数，并计算收款日期，然后对客户进行评价。

### 供应商评价

由于供应商评价相对复杂，暂时就采用商务人员主观评价的方式。当每个订单结束后，由商务人员在系统录入反馈意见。

## 提醒

提醒模块是用于在整个业务流程中，某些重要节点提醒相关人员对业务进行关注和处理。

对于不同的角色，提醒的节点和内容也不一样。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 角色 | 提醒节点 | 提醒方式 |
| 销售 | 货到提醒 | 站内通知，邮件 |
| 已开票提醒 | 站内通知，邮件 |
| 催款提醒 | 站内通知，邮件 |
| 财务 | 开票提醒 | 站内通知，邮件 |
| 应收款提醒 | 站内通知，邮件 |
| 应付款提醒 | 站内通知，邮件 |
| 商务 | 待处理合同提醒 | 站内通知，邮件 |
| 审核通过提醒 | 站内通知，邮件 |
| 订单完成评价提醒 | 站内通知，邮件 |
| 高层 | 合同待审批提醒 | 站内通知，邮件 |

# 业务流程

业务流程请参考附件

