交通银行上海分行信用卡销售管理系统的设计与实现

1. 绪论
   1. 课题研究背景、意义以及重要性
      1. 研究背景
      2. 研究意义
      3. 研究的重要性
   2. 本文研究的主要内容以及组织结构
      1. 研究的主要内容
      2. 本文的组织结构
   3. 研究对象及方法
   4. 本章小结
2. 相关技术与基础理论
   1. 相关技术简介
      1. Java技术简介
      2. 数据库应用技术简介
      3. C/S与B/S架构分析比较
   2. 我国信用卡的发展历程（中国银行江苏分行信用卡业务拓展策略研究\_侯亮）
      1. 我国信用卡发展阶段
      2. 信用卡业务利润方式的组成部分
      3. 刷信用卡对经济增长的促进作用
   3. 国内外关于银行信用卡销售管理的研究现状
      1. 国内研究现状
      2. 国外研究现状
   4. 本章小结
3. 系统规划与分析
   1. 交通银行上海分行信用卡销售管理系统开发目标
   2. 系统功能性需求分析

（0商业银行信用卡销售信息管理系统\_毛贵锋 3.3）

* + 1. 人员管理功能
    2. 业绩管理功能
    3. 销售管理及分析功能
    4. 风险管理功能
    5. 营销规划功能
  1. 系统非功能性需求分析

（0交通银行信用卡销售管理系统的开发及其应用\_李小勇 3.2 3.3 3.4）

* 1. 交通银行上海分行信用卡销售管理系统应用环境分析

（中国银行江苏分行信用卡业务拓展策略研究\_侯亮 第三章）

* + 1. 社会环境分析
    2. 政治环境分析
    3. 经济环境分析
    4. 技术环境分析
  1. 系统业务模型分析（业务流程图）
  2. 本章小结

1. 系统设计
   1. 设计原则

（0商业银行信用卡销售信息管理系统\_毛贵锋）

* 1. 总体设计
  2. 功能模块设计
     1. 人员管理功能模块设计
     2. 业绩管理功能模块设计
     3. 销售管理及分析功能模块设计
     4. 风险管理功能模块设计
     5. 营销规划功能模块设计
  3. 数据库设计
     1. 主要实体属性图
     2. 主要实体关系图
     3. 主要数据库表设计
  4. 本章小结

1. 系统实现
   1. 系统运行环境及硬件配置
   2. 系统主要功能的实现
      1. 系统登录功能的实现
      2. 人员管理功能的实现
      3. 业绩管理功能的实现
      4. 销售管理及分析功能的实现
      5. 风险管理功能的实现
      6. 营销规划功能的实现
   3. 系统测试
   4. 本章小结
2. 结论与展望

（交通银行信用卡业务营销管理案例研究\_岳崇晓 第五章）

* 1. 总结
  2. 展望