**环渤海市场管理系统会议纪要**

**2010-1-26**

# 招商管理

1. 招商资格认定

系统可以让招商人员选择在商户签订合同前，认定商户资格，商户资格的认定是一次评价过程，招商人员需要设置资格认定的评价模板，资格认定的最低分等。如果评价模板中含有主观评价因素，则无法进行批量认定。

1. 三种招商方法合并为对诚意金（或保证金）的管理

三种招商方法的流程中主观因素较多，不便于软件实现，将其简化为对招商商户是否已缴纳诚意金（或保证金）的管理。

1. 招商优惠信息的位置

制定招商活动时需要设置以下内容：活动名称、活动描述、资源、时限、优惠政策。

1. 招商管理部分的功能模块

招商活动管理、待招商户管理、资质认证管理、待招评价管理、费用（诚意金、保证金）管理、合同签订

# 合同管理

1. 合同变更

在合同模板中设置可变更的项目，对于可变更的项目，在变更申请模块中可提出变更申请，成功的变更需要记录变更痕迹。不需要合同修改功能。

1. 合同分类

三类：租赁、物业、运营（活动项目）

1. 合同续租签订日和截止日

合同模板中需要设置合同续租的签订日和截止日。从签订日后开始讨论续租事宜（进行续租提醒），可打印续租提醒单。截止日后商铺资源进入待招商状态。

1. 合同终止申请

合同终止申请需要审批合同商户的财务状态。

# 资源管理

1. 资源设置拆分功能

对于一个商铺这样的具体资源，可以将其拆分为两个，成为两个资源。

1. 资源管理权限

资源管理是具有操作权限的，权限精确到具体位置。

1. 标准费用

资源相关的应收费更名为标准费用，表示一个收费的参考。

# 财务管理

1. 权限划分

创建财务条目和确认收费状态区分开权限

1. 退费需要收费人确认
2. 财务条目分类

财务条目分为：合同收费数据、物业收费数据、定金（押金）收费数据、其他收费数据、退费数据。

# 商户管理

1. 商户信息资料中经营品牌可能有多个，且每个品牌有对应的经营级别。
2. 记录日常巡查记录，对商户违规行为进行记录和纠正处理。

# 销售管理

1. 商品信息管理

商品需要进行管理，自动产生商品编号，可以产生标价签。商品信息由商户向市场提供，由市场管理人员录入。不是对商户的硬性要求。

1. 销售小票内容

销售小票包含：商户信息（id），客户信息（可选，对于系统中存在的客户资料通过客户id可自动加载），商品信息（对于具有商品编号的商品信息可向小票中添加对应商品资料，对于不存在商品编号的商品，即非标商品，填写名称和数量即可）。

销售小票上要注明销售的定金数额和全款数额，在填写时需要注明定金缴纳状态和全款缴纳状态，并且还需要注明该销售数据是否需要进行配送、安装。

1. 统一收银

销售小票增加一个统一收银状态（收入/支出）和转账流水号。

# 售后管理

1. 回访记录需要指明对销售记录或投诉记录

# 评价体系

1. 评价体系中的评价条目可分为客观评价条目和主管评价条目

客观评价条目是可以由系统判断得出评价结果的，例如：证照信息中是否包含营业执照等。客观评价是系统预设好的，不可随意添加。

主管评价条目一部分是系统预设好的，例如：装修评价等。同时也可以由管理人员创建。主管评价需要人工填写评价结果和评分。

1. 评价体系具有指定评价模板的功能，每个模板中圈定所包含的评价条目和各个条目所占比例，在对商户进行评价时需首先选定进行评价的模板。