**九州国际市场管理系统**

**需求规格说明书**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 文档版本号： | 1.0 | 文档编号： |  |
| 文档密级： | 保密 | 归属部门/项目： | 系统开发部 |
| 编写人： | 王刚、王瑞、宋晓卿 | 编写日期： | 2009-12-7 |
| 审核人： | 王长生 | 审核日期： | 2009-12-7 |

# 用例图



# 用例描述

## 主要参与者

招商人员、招商评审委员

## 项目相关人员及其兴趣

招商人员：希望能够准确、快速的输入，而且没有输出错误，因为如果存在任何关于招商信息的错误都会对公司运营和一系列的业务造成影响。准确记录招商流程的每个重要环节产生的数据，作为业务重要依据。

招商评审委员：希望可以快速、准确、方便的对招商信息进行查询，不要对招商工作造成影响。

## 触发条件

招商人员在浏览器中选择招商信息管理的操作，招商评审委员选择查询招商信息的操作。

## 前置条件

招商人员、招商评审委员必须已经被识别和授权

## 成功后的保证（后置条件）

对招商信息进行增删改查、导入导出，形成有效的招商信息管理工作流。准确记录商场每个招商记录的信息，及时更新数据库。

## 事件流

### 基本事件流

1. 招商人员或招商评审委员在浏览器中选择“招商管理 - 查询招商信息”，输入指定的检索条件，查询相关招商记录的基本信息或明细信息。
2. 招商人员执对招商信息的查询操作是为后续的添加或导入、删除、修改、注销、恢复、导出操作提供参考依据。
3. 招商评审委员执行查询操作是为评审工作提供参考依据。
4. 系统在屏幕上显示检索出的招商信息。
5. 重复步骤a和b直到检索出所需要的招商信息。

### 可选事件流

#### 添加、导入招商信息

1. 招商人员手动录入或导入招商信息，生成招商信息库，每条招商记录应该包括如下信息:
2. 商户标识（以系统增量，无法用于标识区分）
3. 商户编号
4. 商户名称
5. 助记符（拼音缩写，对于助记符重复的商户，由管理人员对其进行维护修改，例如：可在助记符后面追加编号）
6. 主营品类、主营品牌、经销级别（总代理还是厂家直销）
7. 商户或厂家所在地、联系人、移动电话、固定电话、商户网址
8. 招商信息的来源，需求意向（价位区间，面积区间）
9. 是否缴纳保证金，保证金金额
10. 是否缴纳诚意金，诚意金金额
11. 招商记录状态（已删除、待确认、已确认、待评审、准商户、正式商户）
12. 备注
13. 最近一次修改用户编号、最近一次修改时间

a0：经办人在录入招商信息时，可以手动录入单条记录，也可以通过文件导入批量记录。

a1: 无论是手动方式，还是文件方式，当其录入的信息格式有误时，要有必要的

提示。

1. 在手动录入单条招商信息的过程中，在输入助记符后，会给出提示，该助记符是否可用或已经被占用，防止重复。
2. 在执行添加操作前，会有确认添加的提示。如果用户选择取消，则该用例结束；如果用户选择确认，则执行添加操作。
3. 系统会检测数据库中是否存在该商户的同名助记符，如果不存在则通过验证，如果存在给出提示，则给出提示是否覆盖或取消：

--- 商户编号属于系统增量，无法作为区分标识，故只可通过助记符来实现区分，其也被作为检索条件。

1. 若该商户的状态为“已确认”，即已经建立了合同关系，则不允许对其信息进行覆盖。
2. 若该商户的状态为“待确认”，即表明该商户曾经被录入过但尚未确认，则允许用户重新录入信息对其覆盖，在真正覆盖前还要有提示。在如上的覆盖提示中，若用户点击了取消，则该用例结束。
3. 系统按照录入的招商信息，将其存入招商信息数据库，此时有该商户的状态为“待确认”。

#### 核实确认招商信息

1. 招商人员从如上待确认的海量信息中，圈定一批有可能参加评审的商户，并人工对其信息进行确认、核实（即通过各种渠道来核实商户信息），此过程可以再次对商户信息进行维护。
2. 在执行确认操作前，会有确认提交的提示。如果用户选择取消，则该用例结束；如果用户选择确认，则执行该用例。
3. 系统将该招商信息的状态置为“已确认”，表示该信息真实有效。

#### 圈定待评审的招商信息

1. 招商人员通过查询获取已确认的招商信息，并进行进一步筛选，选中一批招商信息，将其列入待评审的范围。
2. 在执行确认操作前，会有确认提交的提示。如果用户选择取消，则该用例结束；如果用户选择确认，则执行该用例。
3. 系统将该招商信息的状态置为“待评审”，表示评审委员会可以对该招商信息进行评审。

c1：对于选定的已确认的招商信息，其最终是否可以被列入评审范围，还要分情况讨论，即根据招商方式的不同（拍卖方式和请商方式，还涉及保证金和诚意金），其被列入评审范围的方式也不同，详情参加如下的补充业务说明！

#### 删除招商信息

1. 招商人员从查询出的招商信息中选择待删除的招商记录，执行删除操作。
2. 在执行删除操作前，会有确认删除的提示。如果用户选择取消，则该用例结束；如果用户选择确认，则执行该用例。
3. 系统会检测该招商信息是否符合被删除的条件，如果符合则通过验证；如果不符合则给出提示，并结束用例。

c1: 只有在招商信息处于未确认的状态下，才可对其进行删除，一旦其被确认后就不允许删除了；招商信息被确认后，如果对其数据有异议或有发现其有错误，可以修改或注销，但无法删除。

1. 系统将该招商信息的状态置为“已删除”。

#### 修改招商信息

1. 招商人员从查询出的招商信息中选择待修改的招商记录，执行查询明细的操作，有关招商明细信息的内容参见“添加招商信息”。
2. 招商人员可以对明细信息中可修改的部分进行更改，然后提交修改。

b1: 某招商信息仅可被其对应的录入人或更高权限的人来修改，其他人无权维护。

b2: 关于招商信息在不同时期可被修改的部分：

1. 在“海量信息 – 未确认”状态时，可以修改招商信息的任意部分。
2. 在“海量信息 – 已确认”状态时，只可修改非核心数据，诸如：招商信息的来源等，无法修改核心数据或状态。
3. 在“待评审”，“准商户”状态时，只可修改招商信息的状态，无法修改其他任何信息。
4. 在“正式商户”状态时，若要修改，则需要上级授权。
5. 在执行修改操作前，会有确认修改的提示。如果用户选择取消，则用例结束；如果用户选择确认，则执行修改操作。
6. 系统会检测商户信息的状态，若其是“已确认”，即表明已经通过确认并建立了合同关系，则不允许在此处对其进行修改，并给出提示；若其是“待确认”，则可以对其进行修改。

d1: 关于招商信息状态的变化：

1. 录入招商信息后，其初始状态为“未确认”。（默认自动）
2. 当有需要招商时，招商人员会通过检索选中预期数据，并进行人工确认。确认通过后，其状态将置为“已确认”。（确认后人工修改）
3. 招商人员从已确认的招商信息中进行筛选，圈定一批目标商户以供评审，其状态将置为“待评审”。（区安定后人工修改）
4. 某招商信息经过评审后，合同管理人员创建合同后并同商户签订合同，同时生成相关的缴费通知单，其状态将置为“准商户”。（签订合同后人工修改）。
5. 商户拿缴费通知单到财务处缴费，财务在做确认缴费的操作后，其状态将置为“正式商户”。（确认缴费时自动修改）。

#### 注销招商信息

1. 招商人员从查询出的招商信息中选择待注销的招商记录，执行注销操作。
2. 在执行注销操作前，会有确认注销的提示。如果用户选择取消，则该用例结

束；如果用户选择确认，则执行该用例。

1. 系统会检测该招商信息是否符合被注销的条件，如果符合则通过验证；如果不符合则给出提示，并结束用例。

c1: 招商记录已经注销

--- 系统发现待注销的招商记录状态是“注销”，则会给出提示“该招商记录已注销，不可重复注销。” 用户选择确认，可以重新选择待注销的招商记录；用户选择取消，则会结束该用例。

c2: 对于某招商信息，在其进入待评审状态之后若要注销，则需要上级授权；在此之前是可以被注销的！

1. 系统将该招商记录的状态置为“注销”。

#### 恢复招商信息

1. 招商人员从查询出的已注销招商信息中选择待恢复的招商记录，执行恢复操作。
2. 在执行恢复操作前，会有确认恢复的提示。如果用户选择取消，则该用例结束；如果用户选择确认，则执行该用例。

1） 招商记录状态非注销

系统发现待恢复招商记录的状态不是“注销”，则会给出提示“该招商记录非注销状态，无需恢复。” 用户选择确认，则可以重新选择待恢复的招商记录；用户选择取消，则会结束该用例。

1. 系统将该招商记录的状态置为“正常”。

# 流程图



# 补充业务说明

1. 招商信息同商户信息的关系：
   1. 招商管理所涉及的信息只是作为招商评审提供参考数据，故其信息并不够详尽，并不包含商户的详细信息。关于商户的详细信息，应该出现在商户管理中！
   2. 在某招商信息通过评审成为签约的正式商户后，要在商户管理中追加对商户详细信息的维护，当然这部分信息在招商管理时维护进去也是可以的。
2. 商户信息的分类：基本信息、明细信息、证照信息
   1. 商户的基本信息（详见如上）：

主要是招商时录入的商户资质信息，其实就是商户的基本信息，这部分

应该在招商管理中维护。

* 1. 商户的明细信息（详见商户管理）：

一般和商户的资质信息无关，只是属于和商户有关的一系列明细，当然如果在招商审核对这部分信息有需要，则也可以对其进行录入。不过这部分信息一般都是在成为正式商户后，对该商户进行后补充的。

* 1. 商户的证照信息（详见商户管理）：

商户的证照一般分两种：通用的资质证照（例如：经营执照等），个性化的各种证照。前者便于管理，放于商户的基本信息或明细信息中均可以；后者只可个性化管理，即为指定商户添加新的证照记录并对其进行维护。

2a: 原来招商管理和商户管理中均涉及到商户信息，已经发生了数据冗余，此处将其合并，即将商户信息分为如上三部分：商户基本信息表、商户详细信息表、商户证照信息表。其对应关系为1 : 1 : N！

1. 目前的商户编号是以系统增量的形式出现，即使重名商户也无法用其区分，解决方法如下：
   1. 输入商户名称时，给出一些相关的现有商户的名称提示（类似注册邮箱时的现有名称提示）
   2. 后续要有人工筛选以避免重复，主要是通过企业名称、经营品牌、联系方式等来去区分彼此，也可通过联系来确认对方身份。
2. 由招商确认流程引发的讨论，涉及合同管理及缴费确认：



1. 对于招商信息，目前分为5个状态：
2. 未确认

--- 数据尚处于海量信息中，由于该信息的来源渠道很广泛，必然存在诸多垃圾信息或重复信息，录入后尚待确认。

1. 已确认

--- 当需要进行招商操作时，招商人员从未确认的招商信息中进行初步筛选，选中一些预期商户，并对其信息进行人工核实及完善。在确认无误后，将其状态置为已确认，一旦某商户被确认过，就无需再重复确认(即使未成为正式商户，其确认的状态一直保留)。

1. 待评审

--- 对于某招商户信息，其由已确认状态变为待评审状态，有如下几种情况：

1. 如果招商方式为拍卖方式，则需要先由招商人员从有效招商信息中圈定一部分符合要求的潜在正式商户，然后向有意向参与评审的商户收取保证金，只有在商户缴纳了保证金并且得到财务确认后，其才可以进入评审范围，其状态变为待评审。如果该商户最终成为正式商户，该保证金可以被计入租金等；如果该商户最终没有成为正式商户，则其被重新置为已确认的有效商户，同时退换其保证金。

--- 具体保证进入和处理，属于业务流程，完全由卖场决定，系统中主要做好记录就行，如何使用不用考虑。

1. 如果招商方式为请商方式，则无需缴纳保证金了，即直接由招商人员将其列入评审范围。此类商户往往是大商家，期望其能加入卖场。
2. 准商户
3. 某招商信息经过评审委员会的评审后，既可以与之签订合同，并生成合同的缴费通知单，此时商户的状态为准商户，即已建立合同，但尚待缴费确认。
4. 合同一经签订就意味着合同生效，但其中应该包含对缴费期限的限定，即逾期不进行缴费确认的话，合同自动终止( 合同管理中应有所涉及)，合同的缴费通知单上也应该有此类说明。此时该招商信息也由准商户的状态退回到有已确认的状态，其要想再次签订合同，除非再次参加一次招商过程。即重走一遍流程。
5. 虽然此时没有进行缴费确认，但合同已经生效，如果始终没有缴费，则合同会在规定期限后被终止。
6. 正式商户
7. 准商户持合同缴费通知单到财务部门进行缴费，待财务部确认通过后，自动将该商户的状态由准商户变为正式商户(合同管理中应有所涉及)。
8. 如果之前该商户缴纳了诚意金或保证金，可以将其记入租金，具体可以商定。
9. 关于诚意金

--- 简要说明如下，但其作用不大，也许后续会去掉。

1. 每次需要招商时，先通过公示，商户可以表达诚意，即预先缴纳一些诚意金，要诚意金的目的是觉得这样的流程比较像评审的流程。
2. 诚意金的作用不大，其起作用的范围仅仅是从海量有效信息到是否将其列入评审范围的过程中，仅能表达一下诚意，真正决定其是否能进入评选范围的还是要看其资质的(决定性条件！)
3. 没有入选评审范围的商户，要退换其诚意金。对于诚意金，仅在系统中有个记录，作为一个参考数据即可，但并不以此作为退款的依据。
4. 关于招商确认的简要说说明：
   1. 评审 – 达成合同意向 – 缴费确认
   2. 关于欠费问题：
5. 先发欠费通知单，在指定期限内未缴费的，该商户所占用的商户资源被自动转入招商流程，可以对其进行新一轮的招商。合同到期时自动收回其占用的资源。
6. 对此类商户的区分及被占用资源重新回归待招商状态的过程，要在招商管理系统有体现。