**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. 招商人员对招商信息的查询操作是为后续的添加、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（即商户信息），生成招商信息库，每条招商记录应该包括如下信息（信息较多，用---进行简单分类）:

--- 商户基本信息

1. 商户标识（以系统增量，无法用于标识区分）
2. 商户编号（可后续人工指定，具有唯一性）
3. 商户名称
4. 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）
5. 商户或厂家所在地、联系人姓名、联系移动电话、联系固定电话、商户网址

--- 商户资质信息

1. 企业性质
2. 主营品类编号（该品类必须是当前卖场所允许经营的范围，故在此引用系统内的某品类编号，而不是记录品类名称）
3. 主营品牌名称，相关说明如下：
4. 品牌范围很广，不可能系统中完全包含，此处记录的主营品牌名称仅是为招商评审委员提供一些关于商户的资质信息，故直接记录品牌名称即可，可记录多个品牌，例如：“主营品牌1，主营品牌2”！）
5. 真正记录某商户所经营全部品牌信息的操作是放在商户管理中的“商户-品牌关联信息表中”！
6. 经销级别（经销级别的名称可能差异化较大，直接记录经销级别名称即可，例如：总代理、一级代理等）。
7. 注册资金、公司规模

--- 商户辅助参考信息

1. 招商信息的来源、是否具备网商能力
2. 是否缴纳保证金、缴纳的保证金金额（评审参考条件之一）
3. 是否缴纳诚意金，缴纳的诚意金金额（评审参考条件之一）

--- 商户通用证照信息

1. 营业执照编号、国税登记号、地税登记号
2. 开户银行、银行账户
3. 法人代表姓名、法人代表电话、法人代表身份证号

--- 商户状态信息

1. 招商记录状态（待确认、已确认、已注销、待评审、准商户、正式商户）
2. 安保状态（未审核/已审核）、物业状态（未审核/已审核）、装修状态（未审核/已交押金/已审核）说明：安保状态、物业状态、装修状态的默认值为未审核。

--- 其他

1. 备注（可包含该商户的各项补充信息，诸如需求意向、特殊要求等）
2. 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，在输入助记符或商户编号后，会给出提示，该助记符或商户编号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：

--- 商户标识属于系统增量，无法作为区分标识。故只可通过助记符、商户编号(人工指定)来实现区分，其也被作为检索条件。

1. 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。
2. 若该商户的状态为“已确认”，即表示该商户的信息已经得到核实，

则不允许对其信息随便修改，需要由特定权限的人来完成。

1. 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”。
2. 补充说明：针对如上的商户信息，需要添加如下的辅助信息:
3. 商户状态信息（包括如上的招商记录状态、安保状态、物业状态、装修状态！）

I. 商户状态标识

II. 商户状态名称

1. 企业性质

I. 企业性质编号

II. 企业性质名称

1. 企业员工规模
2. 员工规模编号
3. 员工规模信息（10人以下，10人至30人，30人至50人，50人以上）！

#### 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（即从数据库中清除），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: 某招商信息仅可被具有修改招商信息之权限系统用户来修改，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（商户编号等）。
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“已确认”。

# 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：商户信息、商户证照信息
   1. 商户信息：包括招商时录入的商户信息，详情如上！

--- 一般招商信息往往录入的数据比较少，主要涉及商户的资质信息，而在其成为正式商户后，才为其完善其他各项信息；招商管理中涉及的商户信息和商户管理中涉及的商户信息往往冗余度比较高，故将其二者的数据均存在一张表中。

* 1. 商户证照信息管理，详情参见商户管理！

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，放于商户信息中即可以；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。

1. 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6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. 注销：

--- 针对已确认的商户，可以根据需要对其进行注销。

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，此过程可以收取诚意金或保证金，无论是诚意金还是保证金，目的仅是作为评审的参考条件，并非硬性指标。在其进入到评审范围后，其状态变为待评审。
2. 如果招商方式为请商方式，一般就不需要缴纳保证金了，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。
3. 准商户

--- 签订了合同，但尚未缴费确认。

1. 正式商户

--- 签订合同，且已经缴费确认。

[[[补充说明]]]

\*. 对于诚意金或保证金的具体处理属于业务流程，完全由卖场决定，系统中主要做好记录就行，如下即介绍了一个常用的流程示例：

--- 如果该商户最终成为正式商户，该保证金、诚意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，同时退还其保证金、诚意金（此过程只需要在财务处有个记录即可），具体的财务确认和退还属于线下的操作，无需系统确认。

1. 准商户
2. 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。
3. 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( 参见合同管理 – 合同终止 )，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。
4. 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（参见合同管理 – 合同终止）。
5. 正式商户
6. 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)。
7. 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。
8. 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：

--- 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，即使资源恢复到初始状态。