**6.5企业销售管理系统**

随着社会主义市场经济的发展，销售在企业生产经营活动中越来越重要。通过销售，产品能够实现其价值，企业在补偿其生产耗费之后，可以创造一定的利润。因此，企业需要加强销售管理，及时掌握销售情况，了解客户群体，按照市场需求组织生产和销售工作，努力降低销售成本，提高经济效益。本设计旨在开发一套服务于中小型企业的销售管理系统：

1.用户及权限管理，管理人员和销售人员有不同的权限（销售人员只有录入和上报的权限，管理层拥有录入销售人员信息、修改删除各类信息、导出报表的权限）。

2.客户信息管理，不同的销售人员需要录入各自的客户信息、跟进情况等，销售人员可以进行客户信息检索（关键词包括：日期、销售负责人、客户来源等）。

3.销售情况管理，销售人员录入自己的销售业绩。

4.工作报告管理，包括日报、周报和月报，通过接口导入word文档。

5.销售报表导出，管理层可以导出各销售人员的销售过程情况以及销售业绩情况的Exel表。