营销积分系统需求说明

1. 基本信息情况

1、人员信息

目前所有在岗人员匹配唯一的积分工号，积分工号对应唯一的销售员编码和手机号码，此为基础人员数据的核心，人员匹配对应的组织信息，每个销售人员对应7个组织及相关匹配信息，对应名称分别为战区， 营销中心/两部一室/市公司二级中心，军种，支局/连锁门店，城乡支局属性，人员角色，月积分任务。

1. 基础积分信息

每日以销售员编码为索引的积分信息，包含字段名称，销售员编码，当日总积分，发展积分合计，发展新增积分，发展追溯积分，存量积分合计，存量新增积分，存量追溯积分。

1. 实现的功能
2. 积分汇总功能

按日积分项目汇总成个人，6级组织的月累计积分提供给各级人员自主查看

1. 人员分级查看

基层人员：查看自己的积分完成情况及排名情况，查看的信息包括当日积分，当月积分，月积分完成率，当年积分，年积分任务完成率，同时提供历月的积分完成情况，展现的信息为基础积分信息的所有字段，排名展现所有积分员工按月累计积分的前10名和查看人自己本人的名次，展现排名人员的信息为：战区，人员姓名，月积分，排名；

管理人员：查看归属组织的整体情况，如市公司领导可以查看查看所有战区汇总完成情况，军种负责人查看军种汇总情况，战区查看本站区完成情况，查看方式为首月展现数据格式与个人数据格式相同，链接页面展示战区内所有成员的积分完成情况，展现的字段信息为战区以后的6个字段，加当日积分，当月积分，月积分完成率，当年积分，年积分完成率，其中管理人员查看以此类推，详细信息业务组织字段展示要全。

1. 权限分级

各级管理人员工号按权限分级只能查看自己归属营销组织以下级别人员积分清单。系统管理员可维护基础人员信息，上传每日基础积分信息。

1. 短信发送

个人及管理人员发送当日积分完成短信信息。

1. 公告业务

系统管理员可以上传公告类信息，展现在页面合适的位置展现链接，可点击进去即可。