**20180608-会议纪要**

CRM的概括介绍

1. 一次拜访谈一个项目的多个品牌
2. 一次拜访谈多个项目
3. 业务员与客户的关系是多对多
4. 业务员与项目的关系是多对多
5. 项目和品牌的关系是多对多
6. 售前技术支持紧跟品牌有关
7. 部门经理负责业务员所负责项目的查看的修改权限
8. 管理员负责所有CRM
9. 客户的保护：一个客户仅提供一个专门的业务员负责该客户所有项目
10. 项目的保护：一个客户提供多个业务员负责该客户的不同项目。
11. 项目的进度是指：项目中各个品牌的进度。
12. 非保护客户/项目所属的客户信息，仅能看到公司系统名称
13. 项目日志包含【项目日志、人员日志】
14. 业务员仅属于公司集团内部一个公司。
15. 原厂【代表品牌】要支持多选
16. 业务员关心问题：项目进度和拜访报告简单化
17. 售前技术支持关心问题：拜访报告简单化
18. 业务经理关心问题：项目进度与品牌达成成交意向
19. 一个项目只能一个公司推并且只能一个项目
20. 品牌不能关闭只能关闭项目时关联关闭。
21. 角色【销售、销售经理、产品经理、FAE、分公司经理】
22. CRM客户项目管理对象设计【数据库设计】

确认：

1. 项目不变、品牌不变，仅是相应人员变更。
2. 数据库万级优化【索引优化】（张振华）
3. 时间亲情关系

1.信息化理念：一切日志都是关系、一切关系都是日志。

2.一个拓展方向只有一张表

3.主从关系。

4.status只有【可用、不可用、可见、不可见】，其他都用flow表现。

5.数值类型和非数值类型的数据分离

6.可查询和可展示的数据分离