**20180612-会议纪要**

CRM系统：

1. 角色【销售助理（客服）、销售、销售经理、产品经理PM、售前技术支持（FAE）】
2. 代理产品专职推广人员就是销售
3. 分公司经理就是销售经理
4. 产品经理就是PM
5. 总PM就是产品经理的直属领导【经理】
6. 区域产品经理是产品经理的下级（同一品牌）
7. 客户是工商注册主体的法律主体。
8. 客户上面体现地域区域产品经理按照客户的地域来区分。
9. 项目上需要增加任命功能。可以任命其他区域的产品经理。
10. 从公司战略考虑；不牵涉项目保护和多个分公司代理同一品牌的情况（代理权和代理费的原因）。
11. 产品经理只分为产品经理和区域产品经理。
12. 进度是指每一个品牌的进度。
13. 项目关闭的原因【1.客户的项目死掉了2.我们项目死掉了3.项目推广成功】
14. 项目下面的品牌的关闭必须由【产品经理】关闭。
15. FAE是项目的主负责人。
16. 客户注册由销售。
17. 品牌的评分由各个角色都可以填写。
18. 所有拜访产生的费用全部挂在该客户名下。
19. 拜访报告可以由各个拜访人员分别填写
20. 拜访报告是挂在客户名下的。
21. 项目的品牌评分只能由一个人员【FAE或者产品经理】评分，待确认。
22. 品牌的关闭只能由产品经理。
23. 项目关闭由FAE或者销售发起，由销售经理审核。
24. 一个客户下的所有项目都失败，则客户推到公众池中，其他认可销售都可以保护。
25. 销售助理可以等推广成功后再任命。
26. 公众池中的客户对应的已经失败过的销售人员不能再认领
27. 公众池的客户可以由总P来指派。
28. 客户注册公司名称需要唯一。
29. 所有客户注册需要审核和校验。
30. 客户注册时检测到没有注册的客户才允许注册，否则只能进入系统后进行保护和其他作业。
31. 客户注册时需要申请、项目终结需要申请
32. CRM项目主要是品牌进度管控和成本管控

报关系统

1. 是否支持分批报关【北京张良红经理】
2. 客户订单的所属供应商保持一致【北京张良红经理】
3. 监管上还是ERP中监管
4. 库房管理数据要全面管控

CRM审批流程开发规范：

1. 审批流程两大要素【1.审批内容2.审批流程】
2. 审批流程主要包含【流程名称、审批人、审批结果状态】
3. 申请内容主要包含【申请人、类型、来源ID、状态】
4. workflow、flow、step转变成信息化workflow(name、type、XML)