smart360手机端产品开发需求

**1、背景**

海马销售实行驻外大区管理，人员较多，为提升效率，实时动态的把控终端的状态，并了解销售督导的现场评估能力，拟开发手机端产品软件，提升管理效率。

**2、目的**

（1）总部和管理者实时了解终端各店的状态，通过销售督导和出差人员到店的检查，以图片和文字的方式描述该店的实际情况，后台进行汇总，以便于总部和管理者实时动态了解全国各店的实际情况，并迅速要求终端快速改善；

（2）总部和管理者实时评估销售督导的终端管理和指导能力，并动态管理销售督导的出差管理，为一线销售督导的晋升提供基础数据。

**3、使用对象：**销售督导为主，其他出差人员为辅

**4、产品功能模块**

（1）通讯录模块：以店为单位，覆盖每店投资人，总经理，销售市场经理和销售顾问（可有多人）的通讯录，销售督导（设置具有修改权限的人员才可以修改）可以针对通讯录进行动态的修改。

（2）通知模块：总部人员（具有管理者权限的人员）可以利用软件，将公司重要通知和信息通过软件平台发给所有注册人员。

（3）现场拍照：主要为销售服务店现场拍照，只能支持即时拍照上传，不能从相册中读取上传，主要功能保证销售督导到店对一线销售服务店或渠道店进行现场图片拍照，后台通过即时拍照上传，了解销售服务店店面布置，甚至根据标准进行考核。

现场拍照包含的关键要素：

自动形成要素：时间（日期到分钟），地点，销售督导；

现场输入形成要素：销售服务店，现场拍照图片（店头图，店内部），现场描述

（4）出差日志：主要为销售督导或出差人员到店后针对该店进行评估描述，整改要求和需要提请协调支持，并包含管理人员对该店或督导现场评估的整改意见。以便于管理者和后台随时了解督导到店的工作质量和该店的实际业务情况。

出差日志包含的关键要素：

自动形成要素：时间，地点，销售督导；

现场输入形成要素：销售服务店/活动项目，评估描述（文字描述），图片上传（可从相册中读取），整改要求，协调申请，管理意见（主要为大区经理或管理者权限的回复意见）。

以上所有的信息在后台可以形成查询和汇总功能，保证能够通过查询销售督导或销售服务店，即可调出该督导的所有出差形成和现场评估，或销售服务店的所有到店的现场拍照和评价，可按照时间排序，并通过点击了解详细内容。

另外，对于每个普通帐号，可以了解第1和第2信息，并可查询自己管辖内店的所有信息，包括其他出差人员对店的评价，但对于管理者（大区经理和总部），可以看到所有督导和全国店的信息。（附海马分为4个大区，分别为华东、华南、华西和华北大区）

**5、预计完成时间：**由于该项目对管理效率提升意义重大，希望在4月25日前完成软件的开发。4月26日开始正式使用。

以上。对于产品需求如有疑义或其他建议，欢迎电话联系，联系人：赖小华（13876189039）。

销售管理部

2015年4月9日