**电信移动渠道营销平台业务需求书**

# 概述

电信移动渠道营销平台软件，是面向所有电信业务发展渠道的管理软件，为电信渠道管理、渠道经理、代理商家提供信息共享、发布，数据统计、数据上报的工具，该软件提供统计分析、信息管理、销售管理、拜访管理和人员管理等功能模块，集定位、即时多媒体交互、移动互联网分享等多项功能，旨在提高渠道工作人员的工作效率，最终提升渠道销售和服务能力的目的。

## 相关注释

* WEB版承载产品介绍、统计分析、管理功能。使用者为渠道销售人员和代理商家，主要提供人员管理、信息管理、销售管理、拜访管理、客户管理和投诉建议等功能。
* 移动端是依托iOS和Android操作系统的智能手机，为渠道经理、代理商提供交流互动、数据分享以及日常管理等功能，移动端根据用户对象为渠道经理和代理商。

目录

[1 概述 1](#_Toc371685449)

[1.1 相关注释 1](#_Toc371685450)

[1.2 功能架构 3](#_Toc371685451)

[1.3 短息提示 3](#_Toc371685452)

[2 管理员移动端 4](#_Toc371685453)

[2.1 登录窗口 4](#_Toc371685454)

[2.1.1 找回密码 4](#_Toc371685455)

[2.2 客户端首页 5](#_Toc371685456)

[2.2.1 登录角色 5](#_Toc371685457)

[2.3 销售数据 7](#_Toc371685458)

[2.3.1 登录角色 7](#_Toc371685459)

[2.4 我的日程 10](#_Toc371685460)

[2.4.1 日程界面 10](#_Toc371685461)

[2.4.2 个人日程新增 11](#_Toc371685462)

[2.4.3 任务下达 11](#_Toc371685463)

[2.5 通知公告 11](#_Toc371685464)

[2.5.1 通告发布 11](#_Toc371685465)

[2.5.2 通告浏览 12](#_Toc371685466)

[2.6 销售政策 12](#_Toc371685467)

[2.6.1 政策浏览 12](#_Toc371685468)

[2.7 巡一巡 12](#_Toc371685469)

[2.7.1 巡店签到 12](#_Toc371685470)

[2.7.2 巡店查询 13](#_Toc371685471)

[3 代理商移动端 13](#_Toc371685472)

[3.1 登录窗口 13](#_Toc371685473)

[3.1.1 找回密码 13](#_Toc371685474)

[3.2 客户端首页 14](#_Toc371685475)

[3.2.1 登录角色 14](#_Toc371685476)

[3.3 销售管理 15](#_Toc371685477)

[3.3.1 登录角色 15](#_Toc371685478)

[3.4 我的日程 15](#_Toc371685479)

[3.4.1 日程界面 15](#_Toc371685480)

[3.4.2 个人日程新增 16](#_Toc371685481)

[3.5 通知公告 16](#_Toc371685482)

[3.5.1 通告发布 16](#_Toc371685483)

[3.6 销售政策 16](#_Toc371685484)

[3.6.1 政策浏览 16](#_Toc371685485)

## 功能架构

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **主要功能** | **下级功能** | |
| D管理员移动端 | 领导、渠道管理员角色 | 销售数据 | 渠道经理销量 | 系统渠道经理销量及排名 |
| 代理商销量 | 系统代理商销量及排名 |
| 实时上报 | 代理商销量上报 |
| 我的日程 | 日程待办、日程提醒、任务下达 | |
| 巡一巡 | 巡店查询 | |
| 通知公告 | 通告发布、通告浏览 | |
| 销售政策 | 政策浏览 | |
| 软件设置 | 个人中心、关于软件、软件更新 | |
| 即时交互 | 聊天 | |
| 渠道经理角色 | 销售数据 | 渠道经理销量 | 系统渠道经理销量及排名 |
| 代理商销量 | 系统代理商销量及排名 |
| 实时上报 | 代理商销量上报 |
| 我的日程 | 日程待办、日程提醒、任务下达 | |
| 巡一巡 | 巡店查询、巡店签到 | |
| 通知公告 | 通告发布、通告浏览 | |
| 销售政策 | 政策浏览 | |
| 软件设置 | 个人中心、关于软件、软件更新 | |
| 即时交互 | 聊天 | |
| 代理商移动端 | | 实时上报 | 代理商销量上报 | |
| 我的日程 | 日程待办、日程提醒 | |
| 通知公告 | 通告浏览 | |
| 销售政策 | 政策浏览 | |
| 软件设置 | 个人中心、关于软件、软件更新 | |
| 即时交互 | 聊天 | |

## 短息提示

管理员新增用户后，在后端操作发送提示短信，“尊敬的XXX用户，XXX（上级名称）已经成功注册XXX（软件名称）营销平台并且为您注册了对应的信息，您的角色为XXX。请点击下载链接：XXXXXXXXXXXX，您的初始化密码为XXXX，为了您的信息安全，登录后请及时修改密码。”

# 管理员移动端

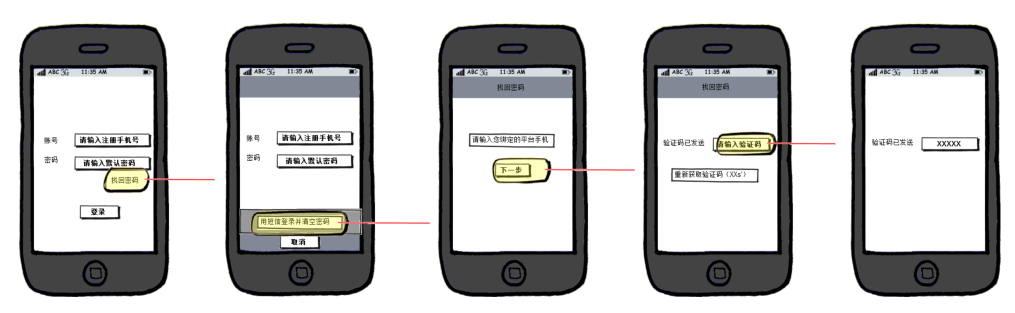
## 登录窗口

用户通过XXXX下载并安装客户端，用户首次登录，须输入账号（请输入注册手机号），密码（请输入默认密码），点击登录，输入正确，直接进入后台，输入有误，系统弹出提示您输入的账号或者密码有误。

### 找回密码

用户忘记密码，登录界面有找回密码功能。

1. 用户点击，选择用短信登录并清空密码项;
2. 到新页面（请输入您绑定的平台手机号码），输入号码选择“下一步”按钮;
3. 弹出确认页面，我们将发送验证码短信到这个号码：\*\*\*\*\*\*；可选项“确认”、“取消”
4. 跳到另一页面：验证码已发送（请输入验证码），“重新获取验证码”按钮【系统30秒倒计时，到0以后用户可点击按钮】。“下一步”——登录、“取消”——返回到输入号码页面。
5. 系统发送的短信到手机，显示（XXX营销平台验证码：XXXX），应用自动抓取短信验证码并登录软件；无法抓取则用户可自己添加验证码点击“下一步”登录。

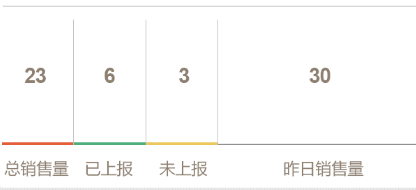


## 客户端首页

用户登录后，软件首页呈现的功能因角色不同而有差异。

### 登录角色

* 领导、渠道管理员
* 登录者资料：用户头像、姓名、职位；
* 代理商上报数据——即当周每日实时销量，以结构图展现：



用户点击图表上前三个按键，则进入“销售数据”——“实时上报”，可查看详细的上报销量数据，“昨日销售量”是在电信系统导出的数据，点击进入“销售数据”——“渠道经理销量”。上报销量的数据与该用户下级的数量关联，例如，领导、渠道管理员角色，点击总销量，显示其管理区域下，渠道经理上报销量的总数据，领导角色与管理员角色查看的列表相同。

定义：

总销售量，指登录用户管理的下级（渠道管理员或者渠道经理），今日上报销量数的总和。

已上报，指登录用户管理的下级（渠道管理员或者渠道经理），今日已上报人员的数字，点击查看已上报人员列表。

未上报，指登录用户管理的下级（渠道管理员或者渠道经理），今日未上报人员的数字，点击查看已上报人员列表。

昨日销售量，指登录用户管理的下级（渠道管理员或者渠道经理）,昨日上报的销量总和数据（从电信系统导出）。

* 日程提醒notice（文字类信息）：通知公告类，处于置顶位并以红字突出（点击可进入通知公告栏目对应的信息）；待办类（抓取“我的日程”当日日程的工作，点击进入对应的日程。）

定义：

首页的“日程提醒”下的通知栏和日程栏，列表的每条信息要固定高度，字数1排共显20个字。超过20字的信息，最后一个字会以省略号替代。

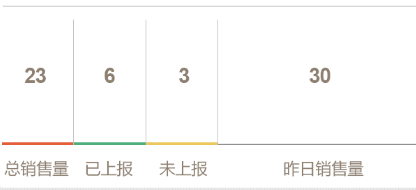
* 右划功能：销售数据、销售政策、巡一巡、我的日程、软件设置。
* 左划功能：即时交互、通知公告
* 下方功能键“+”,点击弹出巡店拍照功能。
* 渠道经理
* 登录者资料：用户头像、姓名、职位、渠道经理排名/排名总数，任务进度；

定义：

渠道经理排名总数，是指凡被赋予“渠道经理”角色并指派到区域管理代理商的账户数总和。

渠道经理排名，是指从系统里抓取各个渠道经理当月销售量除以管理员分配的任务量，得出的完成率进行排名。

* 代理商上报数据——即当周每日实时销量，以结构图展现：



用户点击图表上前三个按键，则进入“销售数据”——“实时上报”，可查看详细的上报销量数据，“昨日销售量”是在电信系统导出的数据，点击进入“销售数据”——“渠道经理销量”。上报销量的数据与该用户下级的数量关联，例如，渠道经理角色，显示的是其管理区域代理商上报销量的总数据，

定义：

总销售量，指登录用户管理的下级（代理商），今日上报销量数的总和。

已上报，指登录用户管理的下级（代理商），今日已上报人员的数字，点击查看已上报人员列表。

未上报，指登录用户管理的下级（代理商），今日未上报人员的数字，点击查看已上报人员列表。

昨日销售量，指登录用户管理的下级（代理商）,昨日上报的销量总和数据（从电信系统导出）。

* 日程提醒notice（文字类信息）：通知公告类，处于置顶位并以红字突出（点击可进入通知公告栏目对应的信息）；待办类（抓取“我的日程”当日日程的工作，点击进入对应的日程。）

定义：

首页的“日程提醒”下的通知栏和日程栏，列表的每条信息要固定高度，字数每排显示25个字，共2排，50个字。超过50字的信息，最后一个字会以省略号替代。

* 右划功能：销售数据、销售政策、巡一巡、我的日程、软件设置。
* 左划功能：即时交互、通知公告
* 下方功能键“+”,点击弹出巡店拍照功能。

## 销售数据

用户登录后，功能页呈现的功能因角色不同而有差异。

### 登录角色

* 领导、渠道管理员

该角色可查看“渠道经理销量”、“代理商销量”，“今日上报”三个功能，在一个页面展现：

* “渠道经理销量”下方有隐藏的下拉条件筛选框，可手动下拉，筛选内含有区域、产品、计算周期（日/月）3大类别，显示所有渠道销售的排行列表（头像、姓名、区域、排名、完成量、目标值、进度值）。点击任何渠道经理，下方会插入详细的销售数据（上方为折线图——销售总量，下方是具体销售数据——A产品10，B产品 20）

定义：

计算周期，用户可以选择“日”或者“月”，来统计销量的数据，“日”显示该周每日的销量，“月”显示每月的总销量

区域，是指在web后台“系统设置”——“组织区域”——“区域管理”添加的区域

产品，是在web后台“系统设置”——“销售品管理”里设置的。

完成值，是指对象该月销售累积数据，从系统数据抓取并累积。

目标值，是指管理员分配的目标任务。

进度率，对象的上述数据统计出来后，完成量/目标值的比率。

折线图，根据用户筛选的时间节点，制作成“日”或者“月”的总销量折线图。

具体销售数据，根据折线图展现的总销量的明细表。

* “代理商销量”下方有隐藏的下拉条件筛选框，手动下拉，筛选框含有区域、产品、门厅类型、计算周期（日/月）4大类别，下方显示其管理区域下代理商的列表，列表包括（头像、姓名、区域、门厅类型排名、完成量、目标量、进度值）

点击任何代理商列表，下方会显示隐藏的详细销售数据（上方为折线图——销售总量，下方是具体销售数据——A产品10，B产品 20）

定义：

计算周期，用户可以选择“日”或者“月”，来统计销量的数据，“日”显示该周每日的销量，“月”显示每月的总销量

区域，是指在web后台“系统设置”——“组织区域”——“区域管理”添加的区域

产品，是在web后台“系统设置”——“销售品管理”里设置的。

完成值，是指对象该月销售累积数据，从系统数据抓取并累积。

目标值，是指管理员分配的目标任务。

进度率，对象的上述数据统计出来后，完成量/目标值的比率。

折线图，根据用户筛选的时间节点，制作成“日”或者“月”的总销量折线图。

具体销售数据，根据折线图展现的总销量的明细表。

* “实时上报”功能下，第一行功能框“未报:X 已报:X 总数：X 催报按钮”（点击催报，则会生成一条系统信息和一条短信发送到未报用户的手机上），当管辖区域的所有渠道经理都已上报销量，催报则会变动为上报（领导角色不用显示该按钮），已上报渠道经理的列表，每行列表显示的内容（头像、姓名、上报时间、销量总数时序进度），点击列表任一行，下方插入详细的产品销售数据。

定义：

总数，用户管辖区域下的次级用户数目。Ex，领导次级即为管理员，管理员次级为渠道经理，渠道经理次级为代理商。

未报数，用户管辖区域下的次级用户，未点击上报按钮的用户总数。

已报数，用户管辖区域下的次级用户，已统计当日销量数据并点击上报按钮的用户总数。

时序进度，当月累计/日均任务量\*天数。举例：截止11日数据发展了18，就等于18/日均任务量\*11

* 渠道经理

该角色可查看“渠道经理销量”、“代理商销量”，“今日上报”三个功能，在一个页面展现：

“渠道经理销量”下方有一个隐藏的下拉条件筛选框，可手动下拉，筛选内含有区域、产品、计算周期（日/月）3大类别，顶端显示登录人的头像、姓名、区域、排名、完成量、目标量、进度值。下方为所有渠道经理的销售排名列表，每一个行界面与登录人展现方式相同。点击任何渠道经理，下方会插入详细的销售数据（上方为曲线图——销售总量，下方是具体销售数据——A产品10，B产品 20）

定义：

计算周期，用户可以选择“日”或者“月”，来统计销量的数据，“日”显示该周每日的销量，“月”显示每月的总销量

区域，是指在web后台“系统设置”——“组织区域”——“区域管理”添加的区域

产品，是在web后台“系统设置”——“销售品管理”里设置的。

完成值，是指对象该月销售累积数据，从系统数据抓取并累积。

目标值，是指管理员分配的目标任务。

进度率，对象的上述数据统计出来后，完成量/目标值的比率。

折线图，根据用户筛选的时间节点，制作成“日”或者“月”的总销量折线图。

具体销售数据，根据折线图展现的总销量的明细表。

“代理商销量”下方有隐藏的下拉条件筛选框，手动下拉，筛选框含有区域、产品、门厅类型、计算周期（日/月）4大类别，下方显示渠道经理其管理区域下代理商的列表，列表包括（头像、姓名、区域、门厅类型排名、完成量、目标量、进度值）。点击任何代理商，下方会显示隐藏的详细销售数据（上方为曲线图——销售总量，下方是具体销售数据——A产品10，B产品 20）

定义：

总数，用户管辖区域下的次级用户数目。Ex，领导次级即为管理员，管理员次级为渠道经理，渠道经理次级为代理商。

未报数，用户管辖区域下的次级用户，未点击上报按钮的用户总数。

已报数，用户管辖区域下的次级用户，已统计当日销量数据并点击上报按钮的用户总数。

时序进度，

## 我的日程

### 日程界面

进入功能，上半截展示默认当月的“日历”，标记当天日期，点击月份边“箭头”按钮，查看他月日程表。界面上方有“返回”、“新增”按钮，日历表上区分过期日程、将来日程的日期标记。下半截展示的“日程管理”——当日的日程列表，选择日历的任意时间，则显示选择时间的日程列表。如果当日没有日程则显示提示语，例如“新增日程请点击”。

### 个人日程新增

新增页面——时间，标题，对象(选择个人)，备注。

### 任务下达

领导、渠道管理员、渠道经理拥有任务下达功能，在新建日程功能里，“对象”选择其下级用户。领导、渠道管理员下级用户为其管理区域的渠道管理员和渠道经理，渠道经理下级用户为其管理区域的渠道经理。可多选。

## 通知公告

考虑到用户使用简便性和信息实效性，因此将该功能放置于交互功能中。

### 通告发布

领导、渠道管理员、渠道经理可利用该功能群发通知公告，点击功能勾选其管理区域下的用户，点击确定后，跳转到发布页——通知公告标题，内容。点击确定后，发布到勾选的用户聊天信息上。

### 通告浏览

用户在聊天界面上进行信息浏览，领导、渠道管理员、渠道经理、代理商都可查看，该栏目涵盖所有未失效的通知公告。展现列表

## 销售政策

### 政策浏览

即信息浏览，领导、渠道管理员、渠道经理、代理商都可查看，该栏目涵盖所有酬金政策（可以展示图片），该功能需要搜索引擎，用户可查询关键字，搜索历史销售政策。有效政策和失效政策有颜色或者字体的区别。销售政策详情拥有浏览状态——多少人阅读。销售政策信息由管理员在PC端上进行发布。

## 巡一巡

领导、渠道管理员角色进入该功能，显示的是其管理区域下所有渠道经理巡店状态查询（文字和图片）；而渠道经理角色进入该功能显示的是巡店签到。该功能必须上传图片才能记录巡店状况。

### 巡店签到

渠道经理角色显示其个人的巡店状态列表，点击可查看巡店的记录（包括巡店时间、定位地点、图片、备注），页面右上方有“新增签到”功能，触摸弹出签到页面（包括图片、备注、和定位地点），必须添加了图片才可签到。拍照按钮后方有功能提示（快给门厅拍张靓照吧），如未拍照就新增也应有功能提示（须添加了图片才可签到）。这是对巡店行为记录、拍照。

### 巡店查询

领导、渠道管理员角色显示的是其管理区域下，所有渠道经理的巡店状态列表，点击可查看巡店的记录（包括巡店时间、定位地点、图片、备注）

# 代理商移动端

## 登录窗口

用户通过XXXX下载并安装客户端，用户首次登录，须输入账号（请输入注册手机号），密码（请输入默认密码），点击登录，输入正确，直接进入后台，输入有误，系统弹出提示您输入的账号或者密码有误。

### 找回密码

用户忘记密码，登录界面有找回密码功能。

1. 用户点击，选择用短信登录并清空密码项;
2. 到新页面（请输入您绑定的平台手机号码），输入号码选择“下一步”按钮;
3. 弹出确认页面，我们将发送验证码短信到这个号码：\*\*\*\*\*\*；可选项“确认”、“取消”
4. 跳到另一页面：验证码已发送（请输入验证码），“重新获取验证码”按钮【系统30秒倒计时，到0以后用户可点击按钮】。“下一步”——登录、“取消”——返回到输入号码页面。
5. 系统发送的短信到手机，显示（XXX营销平台验证码：XXXX），应用自动抓取短信验证码并登录软件；无法抓取则用户可自己添加验证码点击“下一步”登录。

## 客户端首页

### 登录角色

* 代理商
* 登录者资料：用户头像、姓名、职位、代理商排名/总排名，任务进度；
* 电信业务广告栏（渠道管理员在PC端上发布）
* 日程提醒notice（文字类信息）：通知公告类，处于置顶位并以红字突出（点击可进入通知公告栏目对应的信息）；待办类（抓取“我的日程”当日日程的工作，点击进入对应的日程。）
* 右划功能：销售管理、销售政策、我的日程、软件设置。
* 左划功能：即时聊天、通知公告

## 销售管理

用户登录后，功能页呈现的功能因角色不同而有差异。

### 登录角色

* 代理商
* “实时上报”功能下，第一行功能框“未报:X 已报:X 总数：X 催报按钮”（点击催报，则会生成一条系统信息和一条短信发送到未报用户的手机上），当管辖区域的所有渠道经理都已上报销量，催报则会变动为上报（领导角色不用显示该按钮），已上报渠道经理的列表，每行列表显示的内容（头像、姓名、上报时间、上报总数时序进度），点击列表任一行，下方插入详细的产品销售数据。

## 我的日程

### 日程界面

进入功能，上半截展示默认当月的“日历”，标记当天日期，点击月份边“箭头”按钮，查看他月日程表。界面上方有“返回”、“新增”按钮，日历表上区分过期日程、将来日程的日期标记。下半截展示的“日程管理”——当日的日程列表，选择日历的任意时间，则显示选择时间的日程列表。如果当日没有日程则显示提示语，例如“新增日程请点击”。

### 个人日程新增

新增页面——时间，标题，对象(选择个人)，备注。

## 通知公告

考虑到用户使用简便性和信息实效性，因此将该功能放置于交互功能中。

### 通告发布

代理商利用该功能接收上级部门发布的通知公告。

## 销售政策

### 政策浏览

即信息浏览，代理商都可查看，该栏目涵盖所有酬金政策（可以展示图片），该功能需要搜索引擎，用户可查询关键字，搜索历史销售政策。有效政策和失效政策有颜色或者字体的区别。销售政策详情拥有浏览状态——多少人阅读。销售政策信息由管理员在PC端上进行发布。