**FCP-零代码开发工程师模拟试卷**  
A:您考核所使用的账号与密码：

账号：

密码：

B:请描述您的答题思路（即思考过程记录），包括但不限于流程图，思维导图，架构图等。

答题思路：

CRM系统

你是一个基建工程施工企业的信息化负责人，公司主要承接各类政府/企业的工程项目。现在要为公司设计一套CRM系统，用于管理公司的客户和销售管理工作。详细需求如下：

1. 客户管理（23分）

* 新建/维护客户：建立客户档案，包含客户重复校验。**（6分）**
  + 基本信息（客户编号、名称、来源、等级、负责业务员、客户地址）
  + 联系信息（客户联系人、联系电话）
* 客户跟进：客户拜访跟进记录
  + 仅可对自己的客户进行跟进，留存跟进记录。**（2分）**
  + 每次跟进后，可确定下次跟进日期，系统到期自动提醒业务员。**（2分）**
  + 跟进过程中，可对客户档案进行更新。原档案自动修改。**（2分）**
* 客户转移
  + 业务员可申请批量转移多个客户给其他人员，销售主管审批通过后，系统自动完成客户转移。**（6分）**
  + 转移时可选择是否同步转移客户对应的商机和合同。**（5分）**

1. 商机管理（17分）

* 新建/维护商机
  + 基本信息（对应客户、商机名称、来源、商机等级、获取日期）
  + 其他信息（预计销售金额、预计签单日期、销售阶段）**（1分）**
  + 销售阶段分为：初步接洽、需求确认、方案/报价、谈判/合同、签单、输单**（1分）**
  + 商机负责业务员可修改/维护相关信息。**（1分）**
* 商机跟进
  + 仅可对自己的商机进行跟进，留存跟进记录。**（2分）**
  + 每次跟进后，可确定下次跟进日期，系统到期自动提醒。**（2分）**
  + 跟进过程中，可对商机档案进行更新。原档案自动修改。**（3分）**
* 商机转移
  + 业务员可申请批量转移多个商机给其他人员，销售经理审批通过后，系统自动完成转移操作。**（3分）**
  + 转移时可选择是否同步转移商机对应的合同。**（2分）**
* 商机签单
  + 商机确定签单后，自动生成销售合同，并对合同信息进行补充后，提交销售经理审批。**（2分）**

1. 合同管理（22分）

* 新建/维护合同
  + 基本信息（对应客户、对应商机、合同名称、编号、合同总金额、签订日期）
  + 其他信息（回款记录、开票记录）--关联查询（双向关联功能）**（5分）**
  + 商机负责业务员可修改/维护相关信息。**（1分）**
* 合同转移
  + 业务员可申请批量转移多个合同给其他人员，销售经理审批通过后，系统自动完成转移操作。**（5分）**
* 合同开票
  + 业务员可申请发起合同开票，销售经理及财务部审批通过后，自动更新待开票金额，审批过程中需校验累计开票金额不能超出合同金额。**（5分）**
* 合同收款
  + 合同审批完成后，业务员需制定回款计划，系统到期自动提醒业务员回款。**（2分）**
  + 业务员可申请发起合同收款，销售经理及财务部审批通过后，自动更新待收款金额，审批过程中需校验累计收款金额不能超出合同金额。 **（4分）**

1. 报表中心（30分）

* 客户统计
  + 实时统计当前所有销售员负责的客户数量、客户合同金额。**（3分）**
  + 实时统计当前客户签单金额排名，并仅显示前10名。**（3分）**
  + 实时统计每月新增客户数量。**（3分）**
* 商机统计
  + 实时统计当前所有销售员负责的商机数量、商机金额。并依次按照商机数量和金额排名。**（3分）**
  + 结合销售阶段，判断当前商机各阶段的销售转化效果，并支持按照日期、人员进行筛选。**（5分）**
* 合同统计
  + 实时统计当前销售合同金额排名，并仅显示前10名。**（3分）**
  + 统计当前合同回款及开票情况，可筛选未收款合同。**（3分）**
* 销售统计
  + 实时统计当前销售签单金额排名，并仅显示前10名。**（3分）**
  + 实时统计当月各销售员的客户和商机跟进次数。以及平均单个客户和单个商机的跟进次数。并排序展示。**（4分）**

5.建模规范（8分）

* 用数字/字母编号来命名表单。带有编号后，后期索引、检索会快很多，整个系统的逻辑性会强。**（2分）**
* 是合理利用分割线、字体大小、颜色等功能来让系统更加有层次感**（3分）**
* 是否有冗余的字段，是否有冗余的公式**（3分）**