

Relio

사용자 가이드

영업 현황부터 고객·영업기회·고객의 목소리·MCP 연동까지

버전	v1.11.19
작성일	2026-09-11
문서	사용자 가이드

Relio 사용자 가이드

- 대상:** 영업대표, 영업팀장, Presales, 영업운영 담당자 — 화면을 쓰는 사람
- 기준 버전:** v1.11.19
- 함께 볼 문서:** 설치·설정·계정 관리는 [관리자 가이드](#), REST API·MCP 도구 목록은 [REST API and MCP](#)

이 문서의 화면은 모두 v1.11.19 소스로 찍은 실제 Relio 에 가짜 데이터(데모전자(주) , hong@example.com 등)를 채워 찍은 것입니다.

1. 이 제품이 하는 일

Relio 는 인터넷이 끊긴 사내망에서 돌아가는 B2B 영업관리(CRM)입니다. 고객·담당자·영업기회·영업활동·계약을 한 곳에 기록하고, 그 기록에서 **오늘 무엇을 먼저 해야 하는지**를 대신 골라 줍니다 — 기한을 넘긴 고객 요청, 마감이 지난 다음 행동, 멈춰 있는 영업기회, 갱신을 시작하지 않은 계약이 하나의 우선순위 큐로 모입니다.

영업대표는 자기 고객과 딜을 관리하고, 영업팀장은 팀 파이프라인·매출 전망·위험 영업기회를 보고 코칭합니다. 같은 데이터를 AI Agent 도 씁니다 — 개인 연동 키를 발급하면 Qwen Code, OpenCode 같은 도구가 MCP 로 고객 브리핑이나 딜 위험 분석을 물어볼 수 있습니다.

화면은 세 영역으로 나뉩니다. 이 문서는 앞의 둘을 다룹니다.

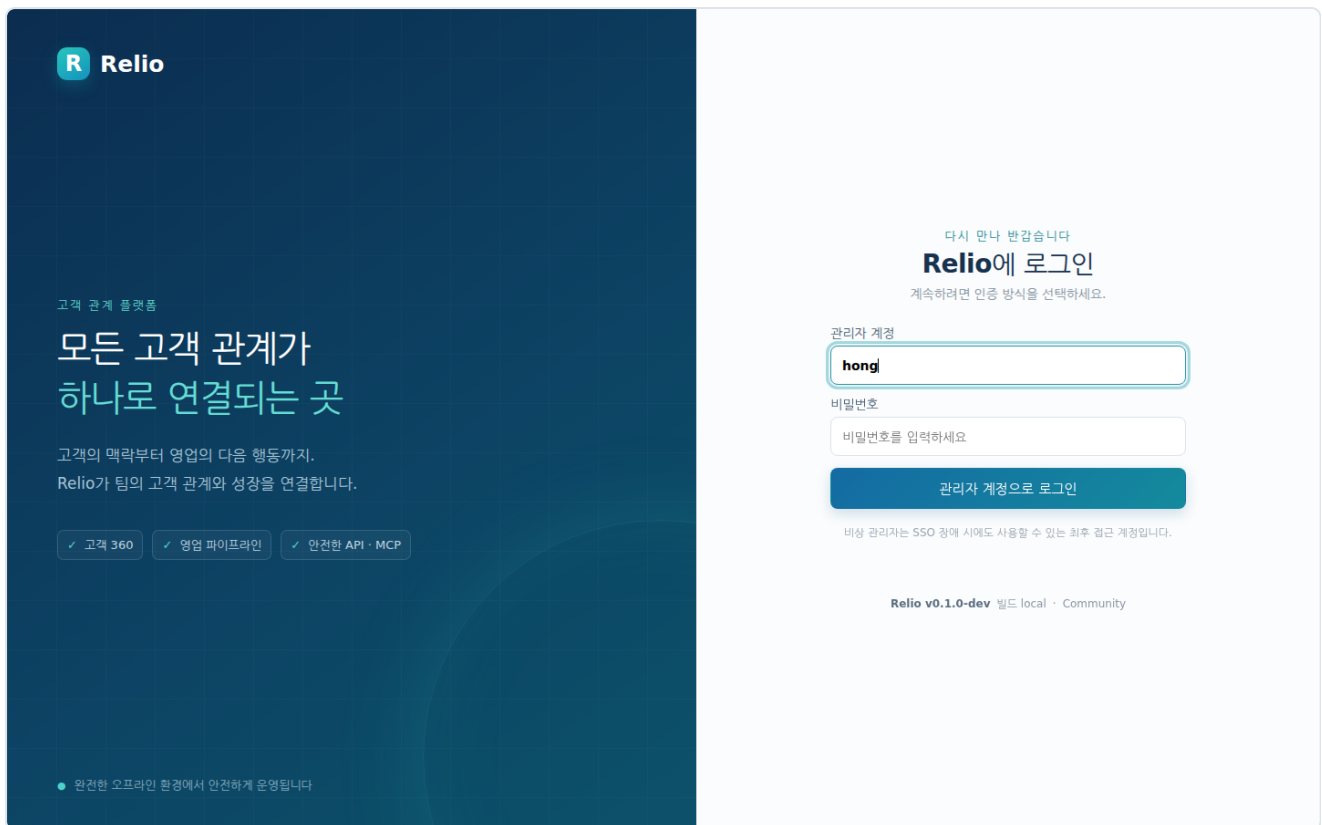
영역	경로	누가	무엇을
영업 업무화면	/app/*	모든 사용자	영업 현황, 고객, 영업기회, 파이프라인, 영업활동, 분석, 고객의 목소리, 계약
개인 업무	/me/*	모든 사용자	내 현황·목표·일정·알림, 즐겨찾기, 개인 연동 키, 로그인 세션
관리자 콘솔	/admin/*	관리자	관리자 가이드 참조

2. 처음 5분

로그인해서 첫 고객과 영업기회를 등록하고, 오늘 할 일이 채워지는 것까지 한 번에 따라 합니다.

2.1 로그인

브라우저에서 관리자가 알려준 주소(예: <https://relio.company.internal>)를 엽니다. 사내 SSO 가 연결되어 있으면 SSO 버튼이, 아니면 아이디·비밀번호 입력란이 보입니다.

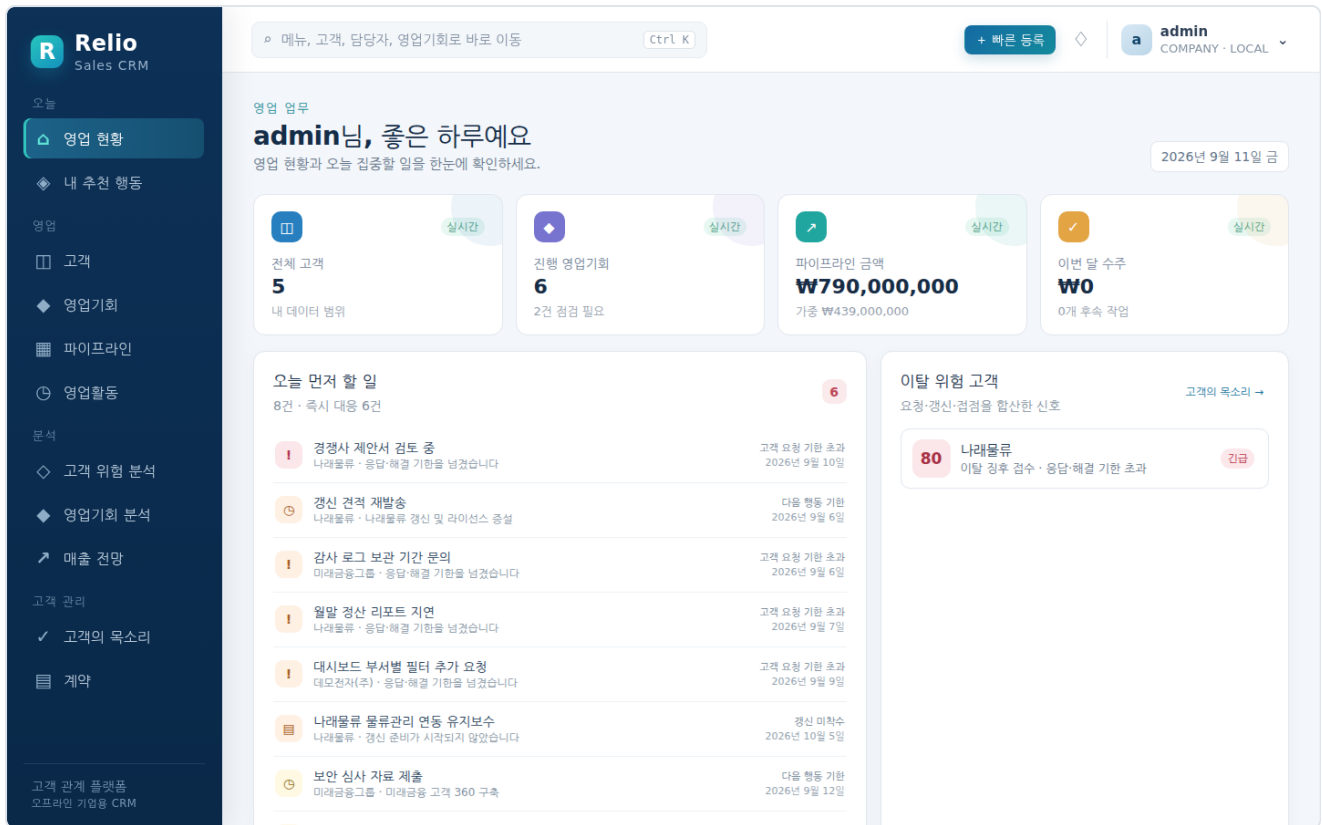


로그인 — 관리자 계정 입력란과 하단의 실행 버전 표시

- 처음 로그인하면 비밀번호 변경 화면 (/me/password)으로 바로 이동합니다. 새 비밀번호를 정해야 다른 화면을 열 수 있습니다.
- 로그인은 되는데 "아직 사용 권한이 없습니다" 가 나오면 계정에 Role 이 없는 것입니다. **막혔을 때** 를 보세요.

2.2 영업 현황 확인

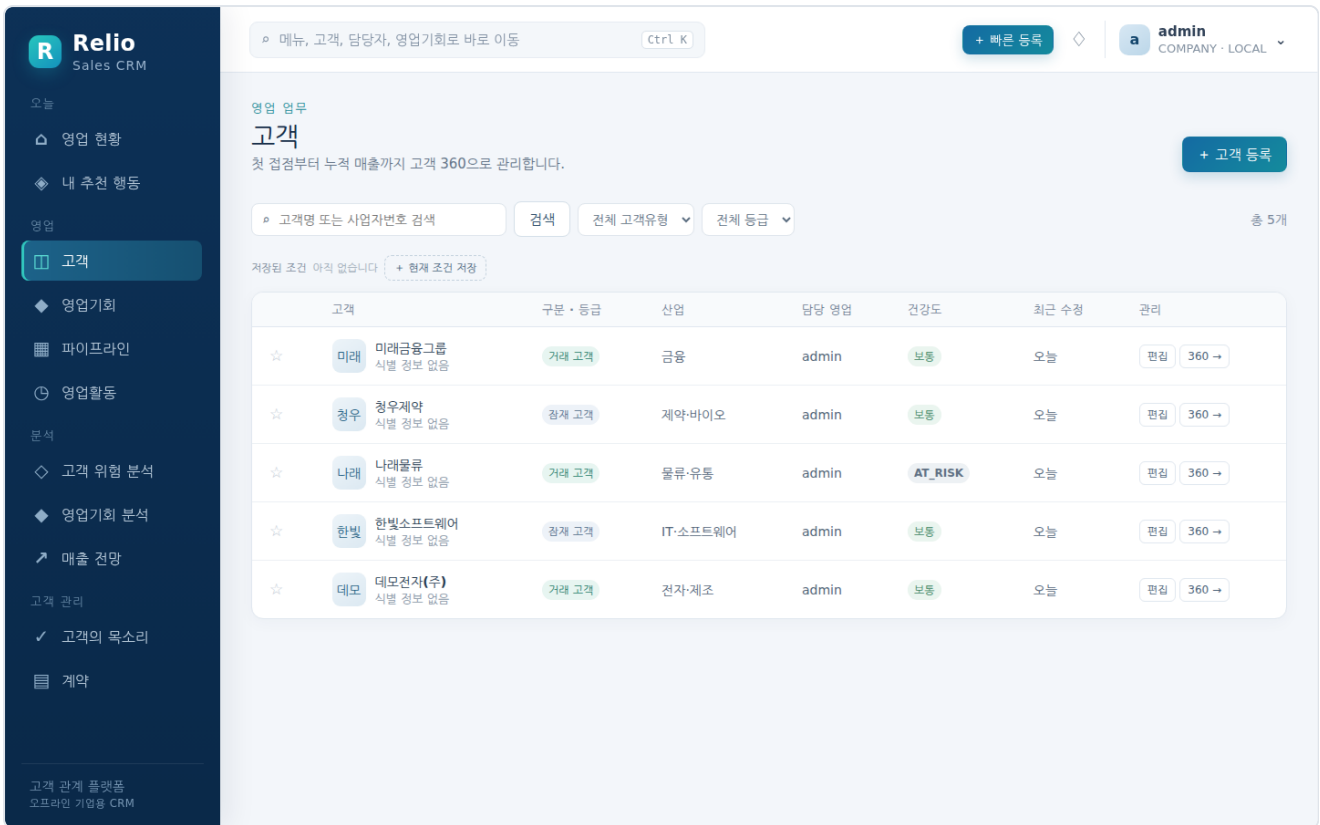
로그인하면 영업 현황 화면이 열립니다. 위에는 전체 고객·진행 영업기회·파이프라인 금액·이번 달 수주 네 숫자, 아래에는 오늘 먼저 할 일 과 이탈 위험 고객 이 있습니다.



영업 현황 — 상단 KPI 네 개와 오늘 먼저 할 일 큐, 이탈 위험 고객

2.3 첫 고객 등록

1. 왼쪽 메뉴 **고객** 을 엽니다.
2. 오른쪽 위 **+ 고객 등록** 을 누르고 **고객명·유형(잠재/거래 고객)·업종**을 입력한 뒤 저장합니다.
3. 목록에서 방금 만든 고객을 클릭하면 **고객 360** 화면이 열립니다.

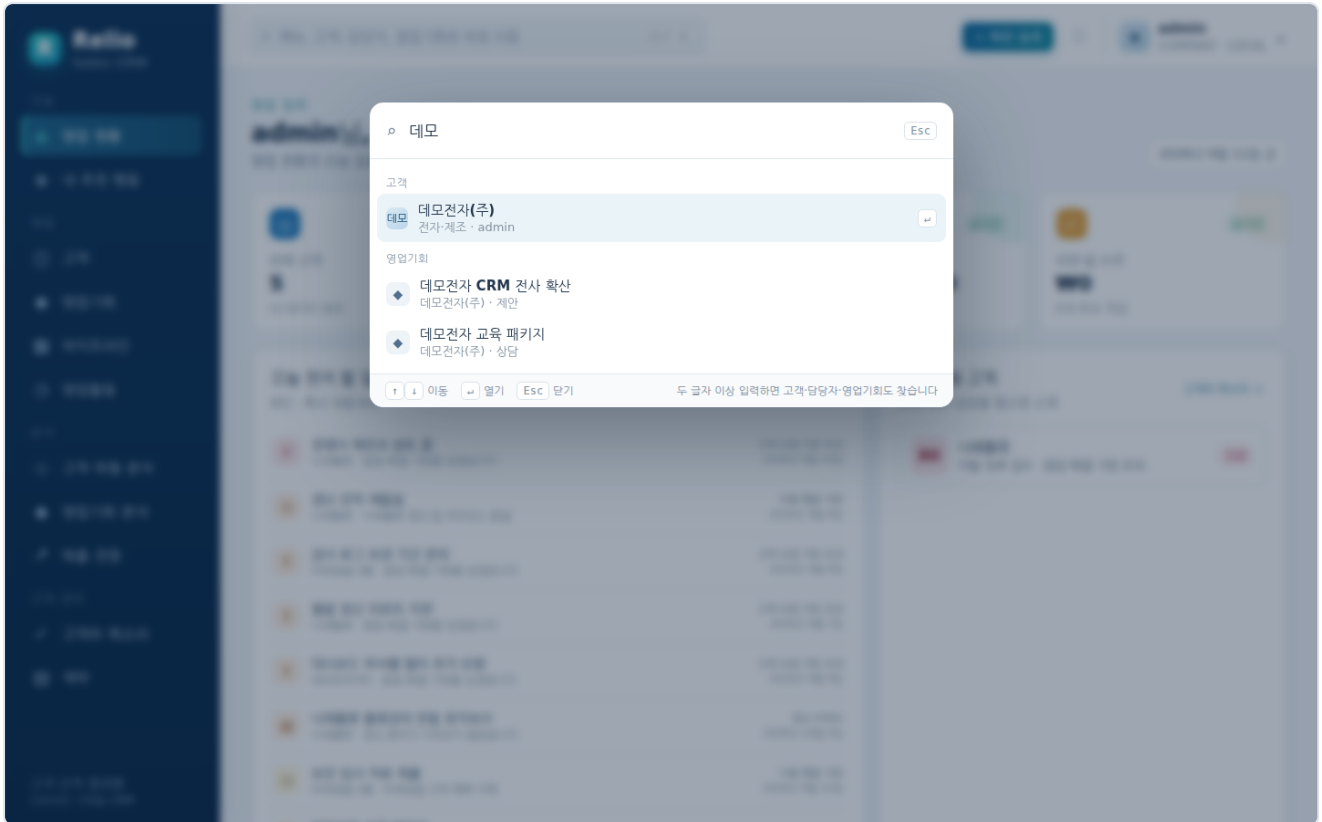


고객 — 담당 범위의 고객 목록과 건강도, 즐겨찾기 별표

2.4 첫 영업기회 만들기

1. 영업기회 메뉴에서 + 영업기회 생성 을 누릅니다.
2. 이름, 고객, 단계, 예상 금액, 예상 마감일, 다음 행동과 그 기한 을 채웁니다.
3. 저장하면 목록에 나타나고, 다음 행동 기한이 오늘이면 영업 현황 → 오늘 먼저 할 일 에 바로 잡힙니다.

어디서든 Ctrl+K (Mac은 ⌘K)를 누르면 빠른 이동 창이 열립니다. 메뉴 이름, 고객명, 영업기회명을 치면 바로 열 수 있고, "고객 등록"·"영업기회 생성" 같은 등록 작업도 여기서 시작할 수 있습니다.



빠른 이동 — Ctrl+K 로 열어 "데모" 를 입력하면 메뉴·고객·영업기회가 함께 검색된다

3. 화면별 사용법

3.1 영업 현황 (/app/dashboard)

로그인 직후 화면입니다. 숫자는 **내 데이터 범위**(관리자가 Role 에 정한 본인/팀/부서/본부/전사 범위) 기준입니다.

- **오늘 먼저 할 일:** 기한 초과 고객 요청, 다음 행동 기한, 갱신 미착수, 검토 대기가 즉시 대응 순으로 정렬됩니다. 항목을 클릭하면 해당 화면으로 갑니다.
- **이탈 위험 고객:** 이탈 징후·미해결 불만·갱신 미착수·점점 공백을 합산한 점수입니다. 점수 옆 "긴급" 은 즉시 확인 대상입니다.

3.2 내 추천 행동 (/app/recommendations)

분석 엔진이 나에게 제안하는 다음 행동입니다. **수락**하면 담당자와 기한이 있는 할 일이 되어 오늘 먼저 할 일에 나타나고, **무시**할 때는 사유를 남깁니다. 무시한 추천은 규칙이 다시 만들어 내지 않습니다 — 사람의 판단이 우선입니다.



내 추천 행동 — 분석이 제안한 다음 행동을 수락하거나 사유와 함께 무시한다

3.3 고객과 고객 360 (/app/customers)

고객 목록에서 검색·유형 필터·정렬을 쓰고, 별표를 눌러 즐겨찾기 에 담을 수 있습니다. 자주 쓰는 조건은 현재 조건 저장 으로 이름을 붙여 두면 다음부터 한 번에 적용됩니다.

고객을 열면 고객 360 입니다. 기본 정보, 담당자, 의사결정 관계도, 관계 분석 점수, 전략 고객 계획, 영업기회, 최근 활동이 한 화면에 세로로 이어집니다.

R

Relio

Sales CRM

오늘

영업 현황

내 추천 행동

영업

고객

영업기회

파이프라인

영업활동

분석

고객 위험 분석

영업기회 분석

매출 전망

고객 관리

고객의 목소리

계약

고객 관계 플랫폼

오프라인 기업용 CRM

메뉴, 고객, 담당자, 영업기회로 바로 이동

Ctrl K

+ 빠른 등록

a admin

COMPANY · LOCAL

영업 업무

데모전자(주)

전자·제조 · 담당 admin

편집

고객 삭제

데모

거래 고객 보통

누적 매출 ₩0

전행 파이프라인 ₩335,000,000

관계 점수 90/100

지지자 1명

12

이달 위험도 정상

+12

기회를 넘긴 요청 1 건

응답·해결 기한 초과

권장 행동

기한을 넘긴 요청부터 고객에게 현재 상황을 먼저 안내하세요.

위험 · 신호 분석

오늘 분석 · 규칙 기반

지금 분석

◇

지금은 감지된 위험이 없습니다

점속 공백, 단계 정체, 미해결 요청, 계약 만료 신호가 모두 정상 범위입니다.

고객 360 — 고객 정보와 담당자, 진행 중인 영업기회를 한 화면에서 본다

의사결정 관계도 에는 담당자마다 역할(의사결정자·지지자·영향력자·사용자·구매 담당), 영향력, 우리에게 대한 성향, 관계 강도와 결정력이 표시되고, 담당자끼리의 관계(보고 라인·영향력 행사·신뢰 등)를 선으로 연결합니다. 오른쪽의 관계 분석 점수는 의사결정자·지지자 수와 우호/반대 비율로 계산됩니다.



고객 360 의사결정 관계도 — 담당자 간 영향력·신뢰 관계와 관계 분석 점수

이 화면에서 하는 일:

- 담당자 등록·수정·삭제와 역할·성향 지정
- 아래 폼에서 시작 담당자 → 관계 유형 → 대상 담당자 → 강도를 골라 **관계 연결**
- **전략 고객 계획**에 연도별 공략 전략, 고객 목표, 경쟁사, 위험, 매출 목표와 미판매 영역(White Space)을 적고 **계획 저장**
- 고객 삭제는 `customer:delete` 권한이 있어야 하며, 영업기회·계약·요청 등 이력이 있으면 삭제 대신 비활성으로 전환됩니다.

R
Relio
Sales CRM

오늘

영업 현황

내 추천 행동

영업

고객

영업기회

파이프라인

영업활동

분석

고객 위험 분석

영업기회 분석

매출 전망

고객 관리

고객의 목소리

계약

고객 관계 플랫폼
오피라인 기업용 CRM

메뉴, 고객, 담당자, 영업기회로 바로 이동
Ctrl K
+ 빠른 등록
admin
COMPANY · LOCAL

전략 고객 계획
2026
사용 중
계획 저장

고객 목표, 공략 전략과 미판매 영역을 연간 단위로 관리합니다.

고객 공략 전략
CRM 도입 성공을 발판으로 매출 분석 모듈까지 확장

고객 목표 · 준비공 구분
영업 전망 정확도 개선
사내 AI 도입

전략 과제 · 준비공 구분
전사 CRM 현대화

우리의 목표 · 준비공 구분
Relio를 실행 시스템으로 정착

경쟁사 · 준비공 구분
레거시 CRM

위험 요인 · 준비공 구분
예산 시기

연간 목표 매출
500000000

잠재 매출
750000000

미판매 영역 분석
아직 제안하지 않은 상품과 교차판매 가능성을 찾아냅니다.
+ 상품 기회

Revenue Intelligence
미제안
250000000
4분기 검증

CRM Core
거래 고객
0
발견 내용과 다음 행동

고객 360 전략 고객 계획 — 연도·상태를 정하고 공략 전략, 목표 매출, 미판매 영역을 한 품에서 저장한다

계획은 연도 단위로 하나씩 저장됩니다. 상태는 초안 / 사용 중 / 보관이고, 미판매 영역의 각 상품은 미제안 → 요구 파악 → 영업기회 전환 → 거래 고객(또는 해당 없음)으로 상태를 옮겨 갑니다. 다른 사람이 같은 연도 계획을 먼저 저장했으면 저장이 거부되니 화면을 다시 열어 확인합니다.

3.4 영업기회 (/app/opportunities)

담당 범위의 영업기회를 단계·상태·전망 분류로 좁혀 봅니다. 금액은 거래통화 원금을 보존하고 화면 집계는 원화 기준 금액으로 합니다.

R

Relio

Sales CRM

오늘

영업 현황

내 추천 행동

영업

고객

영업기회

파이프라인

영업활동

분석

고객 위험 분석

영업기회 분석

매출 전망

고객 관리

고객의 목소리

계약

고객 관계 플랫폼

오프라인 기업용 CRM

메뉴, 고객, 담당자, 영업기회로 바로 이동

Ctrl K

+ 빠른 등록

a admin

COMPANY · LOCAL

영업 업무

영업기회

거래동행은 보존하고 원화 기준금액으로 일관된 매출 전망을 만듭니다.

+ 영업기회 생성

Opportunity 또는 고객 검색

전체 단계

전체 전망

적용

6건 · 기준 ₩790,000,000

영업기회	고객	단계	거래 금액 · 기준금액	매출 전망	예상 계약일	건강도
나래물류 갱신 및 라이선스 증설 admin	나래물류	Needs 분석 · 50%	₩120,000,000 기준 ₩120,000,000 · 가중 ₩60,000,000	기대	2026년 9월 5일	1
미래금융 고객 360 구축 admin	미래금융그룹	Needs 분석 · 55%	₩210,000,000 기준 ₩210,000,000 · 가중 ₩115,500,000	기대	2026년 10월 10일	✓
한빛소프트웨어 영업관리 도입 admin	한빛소프트웨어	상담 · 30%	₩85,000,000 기준 ₩85,000,000 · 가중 ₩25,500,000	파이프라인	2026년 10월 25일	✓
데모전자 CRM 전사 확산 admin	데모전자(주)	제안 · 70%	₩320,000,000 기준 ₩320,000,000 · 가중 ₩224,000,000	확약	2026년 9월 30일	✓
데모전자 교육 패키지 admin	데모전자(주)	상담 · 40%	₩15,000,000 기준 ₩15,000,000 · 가중 ₩6,000,000	파이프라인	2026년 10월 5일	2
청우계약 MCP 연동 PoC admin	청우계약	Lead · 20%	₩40,000,000 기준 ₩40,000,000 · 가중 ₩8,000,000	파이프라인	2026년 11월 9일	1

영업기회 — 단계·금액·전망 분류로 좁혀 보는 영업기회 목록

행을 클릭(또는 Tab 으로 이동해 Enter)하면 오른쪽에 **영업기회 점검** 서랍이 열립니다.

Relio

Sales CRM

메뉴, 고객, 담당자, 영업기회로 바로 이동

Ctrl K

+ 빠른 등록

a admin

COMPANY · LOCAL

영업 업무

영업기회

거래동행은 보존하고 원화 기준금액으로 일관된 매출 전망을 만듭니다.

+ 영업기회 생성

Opportunity 또는 고객 검색

전체 단계

전체 전망

적용

6건 · 기준 ₩790,000,000

영업기회 점검

데모전자 CRM 전사 확산

데모전자(주) · admin

Expected Amount · KRW

₩320,000,000

제안 · 기준 ₩320,000,000 · 가중 ₩224,000,000

100

건강도

HEALTHY · Risk +0

정상

위험 · 신호 분석

오늘 분석 · 규칙 기반

지금은 감지된 위험이 없습니다

점속 공백, 단계 정체, 미해결 요청, 계약 만료 신호가 모두 정상 범위입니다.

제안 Playbook

다시 분석

편집

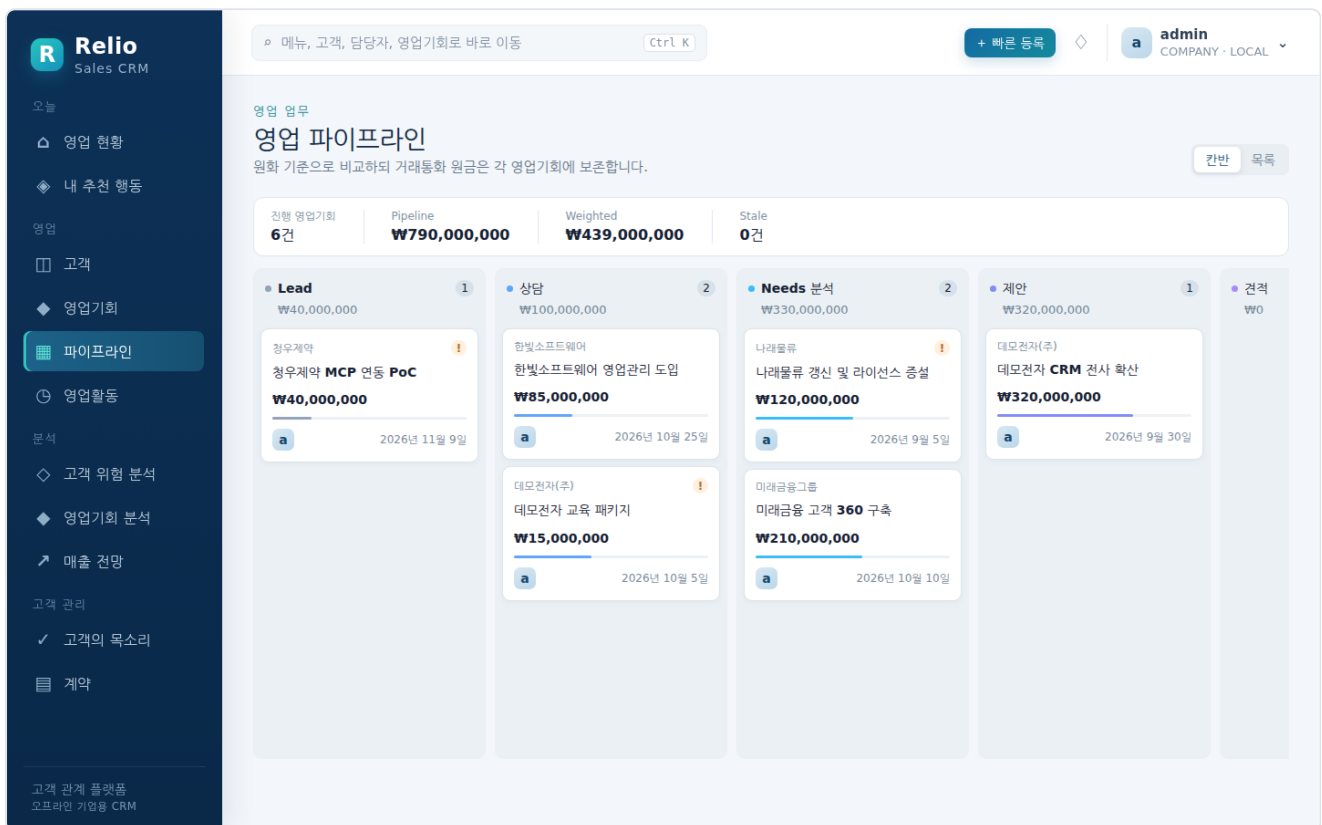
영업기회 점검 — 금액·건강도·위험 신호와 현재 단계 Playbook 을 한 서랍에서 본다

서랍에서 하는 일:

- 건강도(0~100)와 위험 등급, 그 점수를 만든 요인(접촉 공백, 단계 정체, 미해결 요청, 마감일 경과 등)을 봅니다. 다시 분석을 누르면 지금 상태로 다시 계산합니다.
- **Playbook**: 관리자가 단계마다 정해 둔 실행 지침과 전환 조건입니다. 항목을 완료 처리하며 진행합니다. 전환 조건이 BLOCK인 단계는 조건을 채워야 다음 단계로 넘어갑니다.
- **편집**으로 단계·금액·마감일·다음 행동을 바꿉니다. 다른 사람이 먼저 저장했으면 저장이 거부되니 다시 열어 확인합니다.
- 협업팀(Presales, Consultant, Manager, Legal)을 등록할 수 있습니다. 팀원으로 넣어도 그 사람의 데이터 범위는 넓어지지 않습니다.

3.5 파이프라인 (/app/pipeline)

같은 영업기회를 단계별 보드로 봅니다. 단계마다 건수와 원화 기준 합계가 표시되어 어느 단계에 금액이 몰려 있는지 바로 보입니다.



영업 파이프라인 — 단계별 영업기회 카드와 원화 기준 합계

3.6 영업활동 (/app/activities)

미팅·통화·방문·이메일을 고객·영업기회에 연결해 시간 순으로 남깁니다. + **활동 기록**에서 활동 유형과 제목은 필수이고, **다음 행동과 기한**을 함께 적으면 오늘 먼저 할 일에 연결됩니다. 접점에서 불만이나 요청이 나왔다면 활동 기록 화면에서 바로 고객 요청을 접수할 수 있습니다.

R

Relio

Sales CRM

오늘

영업 현황

내 추천 행동

영업

고객

영업기획

파이프라인

영업활동

분석

고객 위험 분석

영업기획 분석

매출 전망

고객 관리

고객의 목소리

계약

고객 관계 플랫폼

오피라인 기업용 CRM

메뉴, 고객, 담당자, 영업기획으로 바로 이동

Ctrl K

+ 빠른 등록

a admin

COMPANY · LOCAL

영업 업무

영업활동

고객과의 모든 접점을 시간 순서로 연결합니다.

+ 활동 기록

활동 유형

전체 활동 5

미팅

전화

이메일

방문

데모

활동 타임라인

최신 활동부터 표시합니다

미팅

제안 발표 리허설

2026년 9월 10일

구매팀부장 참석 예정, 데모 시나리오 3개 확정

a admin

→ 본부장 최종 제안 발표 · 2026년 9월 13일

고객 요청으로 접수 →

이메일

보안 심사 체크리스트 송부

2026년 9월 9일

항목 42개 중 38개 답변 완료

a admin

→ 보안 심사 자료 제출 · 2026년 9월 12일

고객 요청으로 접수 →

전화

보안 검토 질의 응답

2026년 9월 8일

SSO 연동 방식과 데이터 보관 위치 확인

a admin

고객 요청으로 접수 →

방문

현장 방문 및 요구사항 청취

2026년 9월 5일

영업팀 12명 인터뷰

a admin

→ 요구사항 워크숍 · 2026년 9월 17일

고객 요청으로 접수 →

전화

경신 조건 협의

2026년 8월 30일

단가 인상 폭에 이견, 재견적 요청

a admin

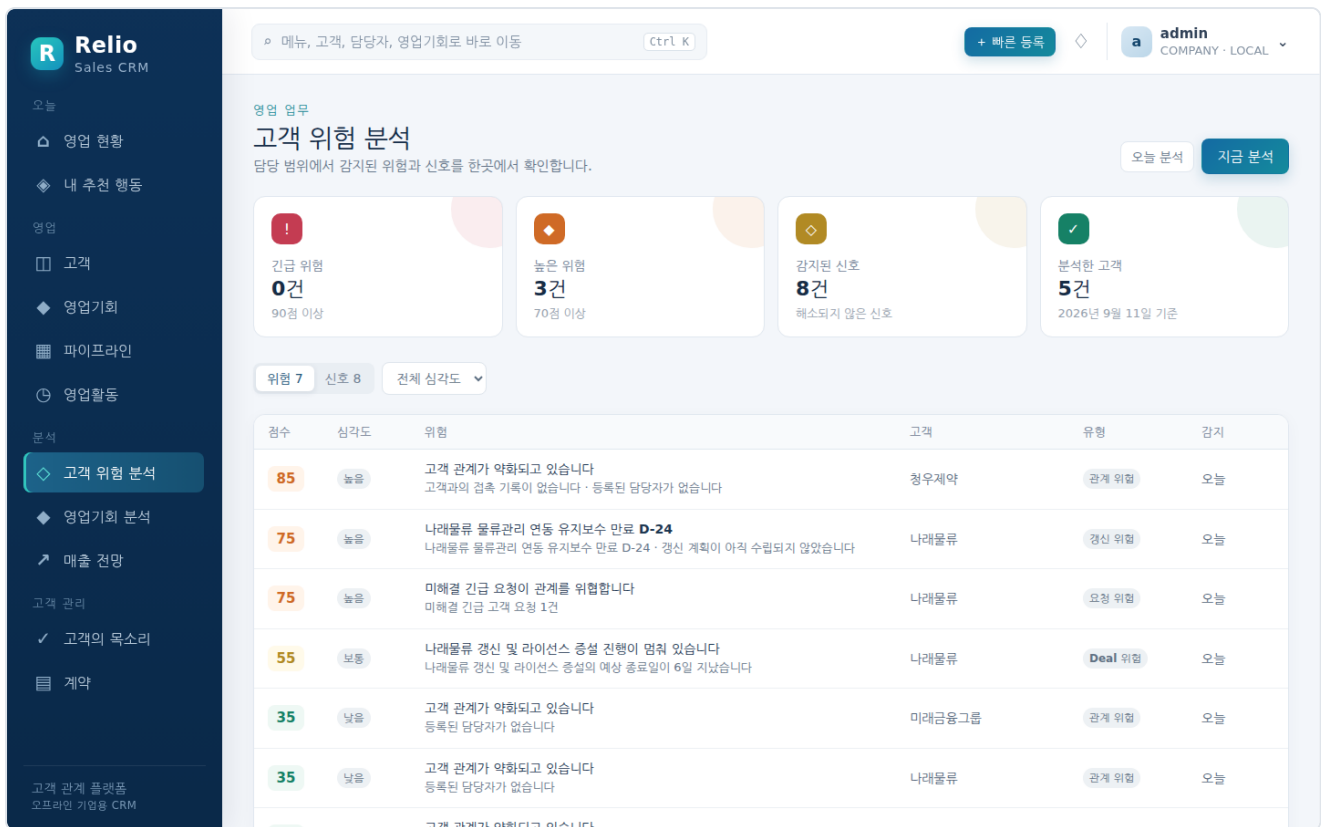
→ 경신 견적 재발송 · 2026년 9월 6일

고객 요청으로 접수 →

영업활동 — 고객 접점을 시간 순으로 기록하고 다음 행동을 남긴다

3.7 고객 위험 분석 (/app/intelligence-center)

담당 범위에서 감지된 위험(0~100 점수)과 신호 를 한곳에서 봅니다. 위험 점수는 그것을 만든 요인과 배점을 그대로 보여 주고, 조건이 해소되면 자동으로 회수됩니다. 감수하기로 한 위험은 규칙 엔진이 되살리지 않습니다.

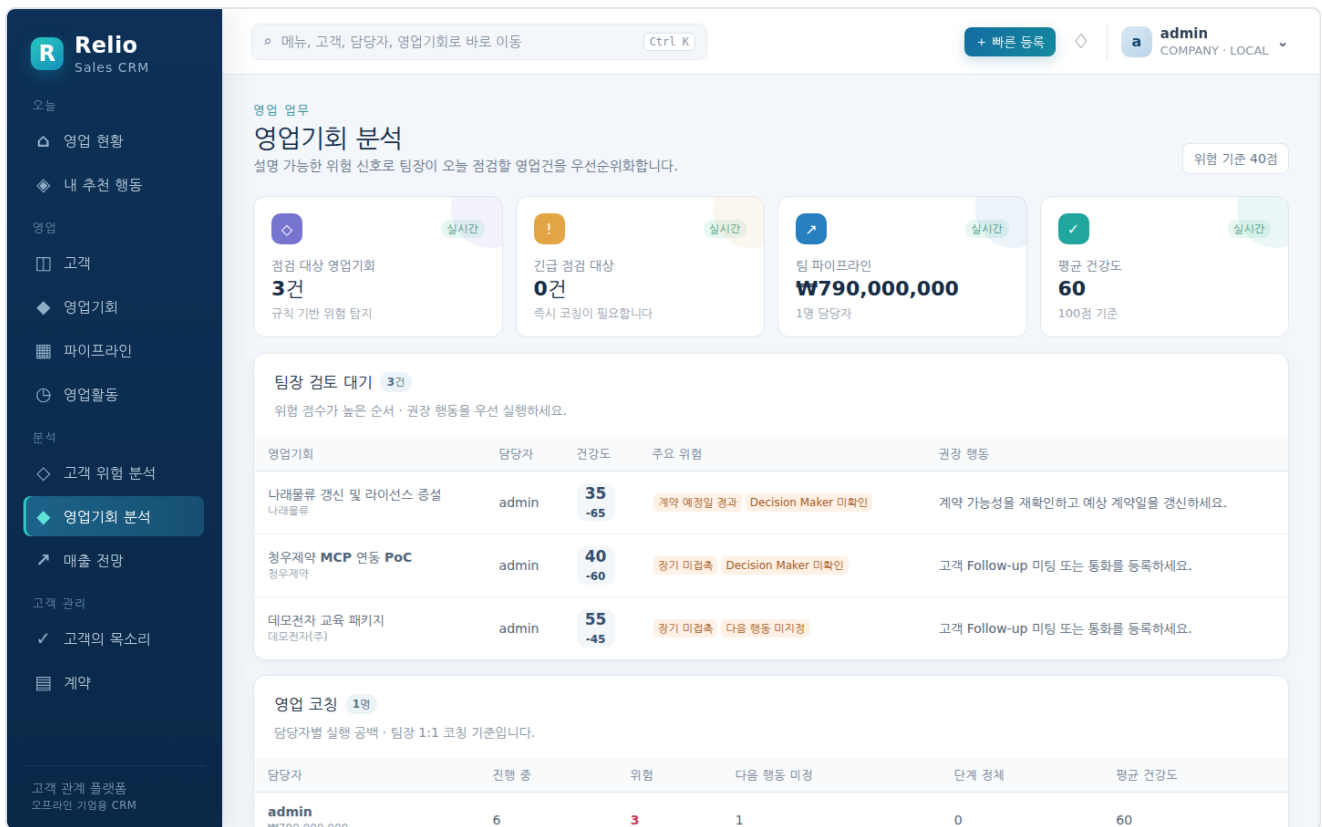


고객 위험 분석 — 긴급·높은 위험 건수와 점수·심각도별 위험 목록

- 분석은 매일 자동으로 돌지만 **지금 분석** 을 누르면 즉시 다시 계산합니다.
- 위험 유형: 관계 위험(담당자·접촉 없음), 갱신 위험(계약 만료 D-day), 요청 위험(미해결 긴급 요청), Deal 위험(마감일 경과·정체).

3.8 영업기회 분석 (/app/intelligence)

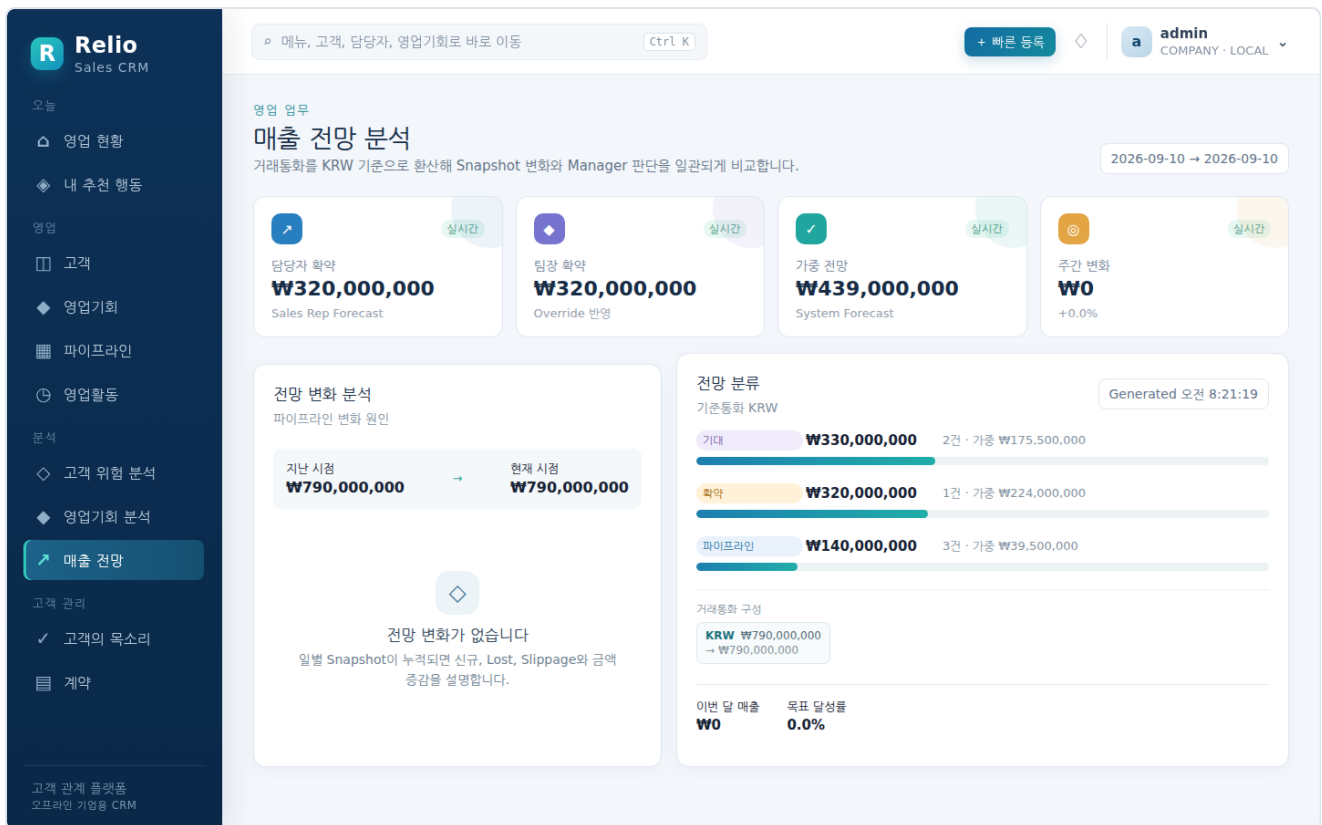
팀장용 화면입니다. 위험 영업기회를 건강도 순으로 보여 주고, 아래 **영업 코칭** 에서 담당자별 위험 딜과 실행 공백을 봅니다.



영업기회 분석 — 위험 영업기회 목록과 담당자별 영업 코칭

3.9 매출 전망 (/app/forecast)

파이프라인을 전망 분류(확약 / 기대 / 파이프라인)로 나눠 집계하고, 매일 저장되는 Snapshot 을 비교해 무엇이 변했는지(신규, 금액 증감, 실주, 마감 지연) 보여 줍니다. 팀장은 담당자의 추정과 별개로 **Manager Override** 금액과 사유를 기록할 수 있습니다.



매출 전망 — 전망 분류별 합계와 Snapshot 대비 변화

3.10 고객의 목소리 (/app/voices)

불만·요청·문의·결함·칭찬·이탈 징후를 접수부터 해결·만족도까지 추적합니다. 상단 카드는 처리 중·기한 초과·긴급·이탈 징후·최근 30일 해결·만족도이고, 카드를 누르면 그 조건으로 목록이 좁혀집니다.

R

Relio

Sales CRM

오늘

영업 현황

내 추천 행동

영업

고객

영업기획

파이프라인

영업활동

분석

고객 위험 분석

영업기획 분석

매출 전망

고객 관리

고객의 목소리

계약

고객 관계 플랫폼

오피라인 기업용 CRM

메뉴, 고객, 담당자, 영업기획으로 바로 이동

Ctrl K

+ 빠른 등록

admin COMPANY · LOCAL

영업 업무

고객의 목소리

불만, 요청, 문의와 이탈 징후를 접수부터 해결·만족도까지 추적합니다.

CSV 내보내기

+ 요청 접수

처리 중 4

기합 초과 4

긴급 1

이탈 징후 1

최근 30일 해결 0

만족도 —

저장된 조건 아직 없습니다

+ 현재 조건 저장

처리 중단

전체 유형

전체 심각도

4건

접수번호 · 제목	고객	유형	심각도	상태	응답 기한	해결 기한	담당	
경쟁사 제안서 검토 중 VOC-2026-000003 · 오늘 접수	나래	나래물류 담당자 미지정	이탈 징후 방문	긴급	접수	19시간 초과	3시간 남음	admin
월말 정산 리포트 지연 VOC-2026-000001 · 3일 전 접수 · 3일 경과	나래	나래물류 담당자 미지정	불만 전화	높음	접수	91시간 초과	47시간 초과	admin
대시보드 부서별 필터 추가 요청 VOC-2026-000002 · 어제 접수 · 1일 경과	데모	데모전자(주) 김영희	요청 이메일	보통	접수	35시간 초과	1일 남음	admin
감사 로그 보관 기간 문의 VOC-2026-000004 · 4일 전 접수 · 4일 경과	미래	미래금융그룹 담당자 미지정	문의 고객포털	낮음	접수	110시간 초과	46시간 초과	admin

고객의 목소리 — 접수번호·유형·심각도·응답/해결 기한을 한 표에서 본다

- + 요청 접수: 고객, 담당자(없으면 그 자리에서 새로 등록), 유형, 채널, 심각도, 제목·내용을 적습니다. 접수번호 (VOC-2026-000001 형식)가 자동으로 붙습니다.
- 응답 기한·해결 기한은 관리자가 유형별로 정한 SLA 에서 자동 계산되며, 심각도가 높으면 짧아집니다. 빨간 "초과"는 즉시 대응 대상입니다.
- 요청을 열어 상태(접수 → 내용 확인 → 진행 중 → 고객 회신 대기 → 해결 → 종료)를 바꾸고, 해결 시 조치 내용·원인·재발 방지책·만족도를 남깁니다. 접수에서 곧바로 종료로 건너뛸 수는 없습니다.
- CSV 내보내기 는 관리자가 내보내기를 허용한 경우에만 보입니다.

3.11 계약 (/app/contracts)

계약을 등록하고 **계약 활성화 · 일정 생성** 을 누르면 인식 주기(일시·월·분기·연)에 맞춰 매출 인식 일정이 자동으로 나옵니다. 일정마다 인식 처리를 하고, 만료가 다가오면 갱신 다음 행동이 오늘 먼저 할 일에 올라옵니다.

R

Relio

Sales CRM

오늘

영업 현황

내 추천 행동

영업

고객

영업기회

파이프라인

영업활동

분석

고객 위험 분석

영업기회 분석

매출 전망

고객 관리

고객의 목소리

계약

고객 관계 플랫폼

오피라인 기업용 CRM

메뉴, 고객, 담당자, 영업기회로 바로 이동

Ctrl K

+ 빠른 등록

a admin

COMPANY · LOCAL

영업 업무

계약 · 매출 인식과 갱신 레이더

+ 계약 등록

계약 활성화부터 매출 이행과 갱신 다음 행동까지 한 흐름으로 관리합니다.

활성 계약 기준금액

₩156,000,000

90일 내 갱신 점검

1건

미인식 매출 일정

17건

계약번호, 고객 또는 계약명 검색

전체 상태

90일 내 만료

2건

계약번호	고객 · 계약명	거래금액 · 기준금액	계약 기간	매출 인식	갱신	갱신 레이더
C-20260911-873162 QUARTERLY	나래물류 물류관리 연동 유지보수 나래물류	₩36,000,000 기준 ₩36,000,000	2025년 10월 5일 → 2026년 10월 5일 D-25	0/5 인식 ₩0	미착수 일반 갱신	만료 임박
C-20260911-2CB2EC MONTHLY	데모전자 CRM 연간 구독 데모전자(주)	₩120,000,000 기준 ₩120,000,000	2026년 1월 1일 → 2026년 12월 31일 D-112	0/12 인식 ₩0	미착수 자동 갱신	사용 중

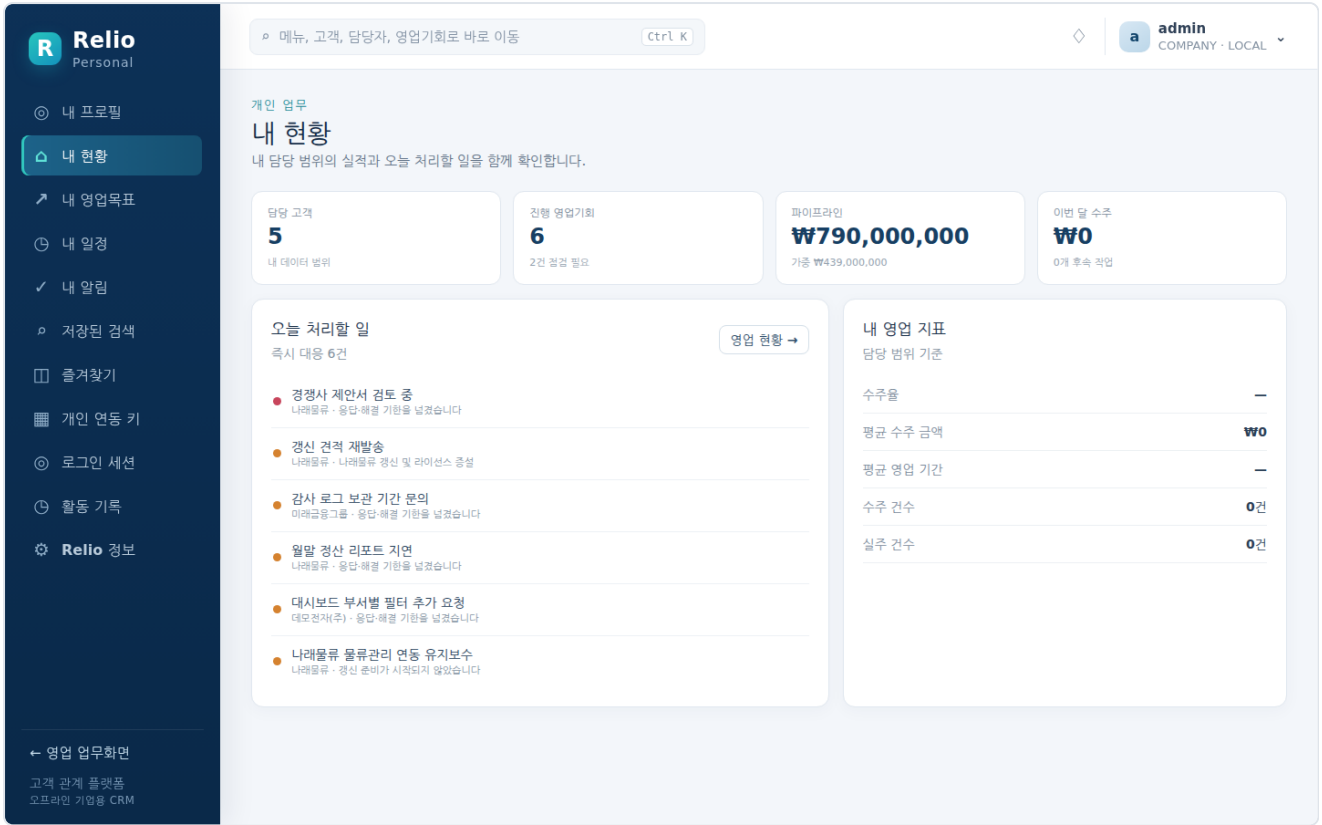
계약 · 매출 인식과 갱신 레이더 — 계약 목록과 일정·인식 건수

- 계약번호는 C-〈날짜〉-〈식별자〉 형식으로 자동 부여됩니다.
- 기간과 주기의 조합이 일정 600건(월별 50년)을 넘으면 등록이 거절됩니다. 종료일 오타를 잡기 위한 상한입니다.

3.12 개인 업무 (/me/*)

오른쪽 위 프로필 메뉴에서 개인 업무 영역으로 들어갑니다.

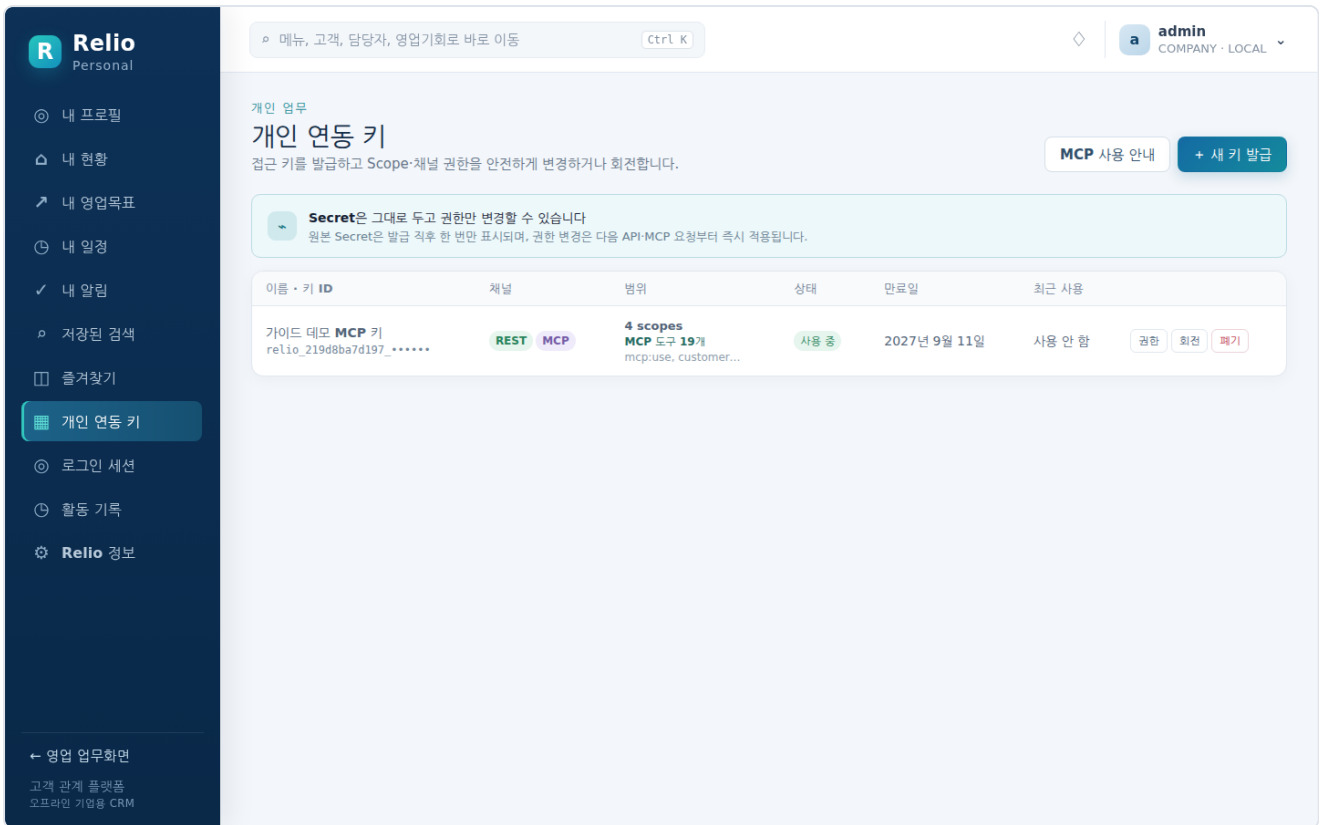
- 내 현황: 내 담당 범위의 실적과 오늘 처리할 일
- 내 영업목표: 기간별 목표와 달성률
- 내 일정: 예정된 다음 행동과 임박한 후속 작업
- 내 알림, 저장된 검색, 즐겨찾기
- 로그인 세션: 활성 로그인 위치를 확인하고 개별 접속을 종료
- 활동 기록: 화면·API·MCP 에서 수행한 나의 활동 이력
- Relio 정보: 실행 중인 버전과 빌드



내 현황 — 내 실적과 오늘 처리할 일

3.13 개인 연동 키 (/me/keys)

REST API와 MCP로 Relio를 쓰기 위한 접근 키입니다.



개인 연동 키 — 발급된 키의 채널·범위·만료일과 권한/회전/폐기 버튼

1. **+ 새 키 발급** 을 누르고 이름, 범위(Scope), 채널(REST / MCP)을 고릅니다. 조회/입력 일괄 선택과 용도별 프리셋이 있습니다.
2. 발급 직후 **한 번만** 표시되는 Secret(`rel_io_` 로 시작)을 안전한 곳에 보관합니다. 서버는 원본을 저장하지 않으므로 다시 볼 수 없습니다.
3. 권한 으로 범위와 채널을 바꿀 수 있습니다. Secret 은 그대로이고 다음 요청부터 적용됩니다.
4. **회전** 은 새 Secret 을 발급하고 옛 Secret 을 유예 기간 동안 함께 유지합니다. **폐기** 는 즉시 무효화합니다.
5. **MCP 사용 안내** 버튼에 연결 방법과 문제 해결 안내가 있습니다.

4. 자주 하는 작업

미팅을 마치고 다음 행동 남기기

1. 영업활동 → **+ 활동 기록**
2. 고객·영업기회를 고르고 유형(미팅)·제목·내용을 적습니다.
3. **다음 행동** 과 **기한** 을 채우고 **활동 저장**. 기한이 오늘이면 영업 현황의 오늘 먼저 할 일에 바로 나타납니다.

영업기회를 다음 단계로 옮기기

1. 영업기회 목록에서 행을 열어 **Playbook** 항목을 완료 처리합니다.
2. **편집** 에서 단계를 바꿉니다. 전환 조건이 **WARNING** 이면 경고만 보이고, **BLOCK** 이면 `stage exit criteria blocked: ...` 메시지와 함께 저장이 거부됩니다 — 메시지에 적힌 조건을 채운 뒤 다시 시도합니다.

고객 불만 접수부터 해결까지

1. **고객의 목소리** → + **요청 접수**. 유형을 "불만", 심각도를 실제 수준으로 고릅니다. 심각도가 높을수록 응답·해결 기간이 짧아집니다.
2. 목록에서 요청을 열어 상태를 **내용 확인** → **진행 중** 으로 옮기며 메모를 남깁니다.
3. 해결되면 상태를 **해결** 로 바꾸고 조치 내용·원인·재발 방지책을 적습니다. 만족도(1~5)까지 남기면 상단 만족도 카드에 반영됩니다.

계약 활성화와 매출 인식

1. **계약** → + **계약 등록**. 고객, 영업기회, 금액, 시작·종료일, 인식 주기, 갱신 통지일을 적고 **초안** 으로 저장합니다.
2. 조건이 확정되면 **계약 활성화** · **일정 생성**. 일정이 주기별로 만들어집니다.
3. 매출이 인식될 때마다 해당 일정에서 인식 처리합니다. 갱신 통지일이 오면 갱신 다음 행동이 오늘 먼저 할 일에 올라옵니다.

월말에 고객 요청 목록 내보내기

고객의 목소리 에서 상태·유형·심각도 필터를 맞춘 뒤 **CSV 내보내기**. 파일명에 그날 날짜가 붙습니다. 버튼이 보이지 않으면 관리자가 내보내기를 꺼 둔 것입니다.

AI Agent 에 연결하기 (MCP)

개인 연동 키를 `mcp:use` 와 필요한 조회 범위로 발급한 뒤 도구에 등록합니다. 서버 주소는 `https://<relio 주소>/mcp` 입니다.

Qwen Code:

```
qwen mcp add --scope user --transport http relio https://relio.company.internal/mcp \
--header "Authorization: Bearer <발급받은 Secret>"
```

OpenCode:

```
opencode mcp add relio --url https://relio.company.internal/mcp \
--header "Authorization=Bearer <발급받은 Secret>"
```

Qwen 설정 파일에서는 `url` 이 아니라 `httpClient` 을 써야 하고, OpenCode CLI 의 헤더는 `KEY=VALUE` 형식입니다. 사용할 수 있는 도구 목록(`search_customers` , `find_deals_at_risk` , `get_account_brief` 등)은 [REST API and MCP](#) 에 있습니다. 관리자가 도구 허용 목록을 좁혀 두면 그 도구만 보입니다.

5. 막혔을 때

화면에 보이는 메시지	뜻	할 일
아이디 또는 비밀번호가 올바르게 바르지 않습니다.	자격 증명 불일치. 비활성 계정도 같은 메시지입니다.	다시 입력. 계속 실패하면 관리자에게 사용자 · 조직 → 비밀번호 재설정을 요청합니다.
로그인 시도가 너무 많습니 다. 잠시 후 다시 시도하세 요.	같은 주소에서 로그인 실패 가 반복되어 잠시 차단됨	몇 분 뒤 다시 시도합니다.
일반 로컬 로그인에 비활성 화되어 있습니다.	관리자가 SSO 만 허용함	SSO 버튼으로 로그인합니다.
로그인 후 아직 사용 권한이 없습 니다 화면	계정에 Role 이 없음	관리자에게 화면에 표시된 계정명으로 Role 부여를 요청합 니다.
로그인 직후 비밀번호 변경 화면 으로 이동	첫 로그인이거나 관리자가 비밀번호를 재설정함	새 비밀번호를 정하면 원래 가려던 화면으로 돌아갑니다.
요청한 데이터를 찾을 수 없거나 접근 권한이 없습니 다.	삭제됐거나 내 데이터 범위 밖	즐거찾기·저장된 검색의 옛 링크일 수 있습니다. 목록에서 다시 찾고, 범위 문제면 관리자에게 데이터 범위를 문의합니 다.
... was changed by another user	내가 여는 사이 다른 사람이 먼저 저장함	화면을 다시 열어 최신 값을 확인하고 다시 저장합니다. 내 변경은 덮어쓰지 않았습니다.
stage exit criteria blocked: ...	단계 전환 조건(BLOCK) 미충족	메시지에 적힌 Playbook 항목을 완료한 뒤 다시 옮깁니다.
owner change requires admin:write permission	담당자 변경은 관리자 권한 필요	관리자에게 요청합니다.
서버 오류가 발생했습니 다.	서버 쪽 문제	잠시 후 재시도. 반복되면 화면의 요청 ID(있는 경우)와 시 각을 관리자에게 전달합니다. 관리자는 감사 로그와 컨테이 너 로그에서 같은 ID 를 찾을 수 있습니다.
세션이 끊겨 로그인 화면으로 돌 아감	접속 유지 시간(기본 8시 간) 초과 또는 다른 곳에서 세션 종료	다시 로그인합니다. 작성 중이던 내용은 저장되지 않았습니 다.
CSV 내보내기 버튼이 없음	관리자가 내보내기를 꺼 둠	관리자에게 문의합니다.
검토 · 승인 메뉴가 없음	활성 승인 정책이 없음 — 정상	승인이 필요하면 관리자가 승인 절차 에서 정책을 만들어야 합니다.

6. 용어

용어	뜻
데이터 범위	내가 볼 수 있는 데이터의 넓이. 본인 / 팀 / 부서 / 본부 / 전사 중 관리자가 Role 에 정합니다. 기능 권한과 별개입니다.
건강도	영업기회의 0~100 점수. 접촉 공백, 단계 정체, 금액·확률 급락, 마감일 경과, 의사결정자·지지자 부재 등을 규칙별 배점으로 합산합니다.
위험 / 신호	신호는 감지된 사실(예: 접촉 없음 30일), 위험은 신호를 합산한 0~100 점수와 심각도입니다.
추천 행동	위험이 임계값을 넘을 때 제안되는 다음 행동. 수락하면 할 일이 됩니다.
전망 분류	확약(COMMIT) / 기대(BEST_CASE) / 파이프라인(PIPELINE). 매출 전망 집계의 기준입니다.
기준금액	거래통화 금액을 생성 시점 환율로 원화 환산한 값. 집계는 모두 이 값으로 합니다.
Playbook / 전환 조건	단계별 실행 지침과, 다음 단계로 가기 위한 필수 조건. 조건 강도는 관리자가 OFF / WARNING / BLOCK 으로 정합니다.
Snapshot	매일 저장되는 매출 전망 시점 기록. 오늘과 비교해 변화 원인을 봅니다.
Manager Override	담당자의 추정과 별개로 팀장이 기록하는 전망 금액과 사유.
매출 인식 일정	계약 활성화 시 인식 주기별로 나뉜 매출 계획. 일정마다 인식 처리합니다.
SLA	고객 요청 유형별 응답·해결 목표 시간. 관리자가 정하고 심각도에 따라 자동 단축됩니다.
개인 연동 키	REST API·MCP 용 접근 키. 서버는 HMAC Digest 만 저장하며 Secret 은 발급 시 한 번만 보입니다.
MCP	AI Agent 가 Relio 도구를 호출하는 프로토콜. 주소는 /mcp , 인증은 개인 연동 키입니다.