产品促销类型

1. 指定产品打折类型：

可能的筛选方式，下面的选项可以**并行：**

1. 指定产品大类
2. 指定产品的型号
3. 指定产品的有效期区间
4. 指定产品数量（即送到指定数量停止赠送）
5. 指定产品的批号
6. 不同的物权
7. 特定的经销商
8. ~~特定的地区或医院~~

EXP:A,B

15年8月31至9月31日，产品A,B,C，标准售价85折

UPN\*85%

EXP:C

15年12月31日前，效期0-3个月，产品ABC，标准售价8折

UPN，效期=15年9月31日-12月31日。

促销期间为9月1日-10月1日，但促销政策颁布日期为9月5日，那之前9月1日至9月4日的订单手工追溯，使用红票方式。

EXP:D

T2-A经销商在9月1日-10月31日期间销售B产品 100个（含100）享受85折优惠，超出部分按原价。

促销期间为9月1日-10月31日，但促销政策颁布日期为9月5日，那之前9月1日至9月4日的订单手工追溯，使用红票方式。

EXP:E

T2-A经销商在9月1日-10月31日期间销售指定产品批号享受85折优惠。

促销期间为9月1日-10月31日，但促销政策颁布日期为9月5日，那之前9月1日至9月4日的订单手工追溯，使用红票方式。

EXP:F

计入成本仓库销售享受85折，不计入成本仓库出售9折。

A产品为计入成本库，销售出 A\*85%

B产品为不计入成本库，销售处B\*90%

1. 套包类型：

可以和第一类的打折并存：

1. 卖A类产品（按型号可能有多个）送 B类产品（按型号可能有多个）送C类产品（按型号可能有多个）送D类产品（按型号可能有多个）等等；
2. 卖A类产品达到目标数量N后，第N+1个赠送（或直接赠送指定数量）；
3. 卖A类产品达到指定数量N后，送B类产品（按型号可能有多个）送C类产品（按型号可能有多个）送D类产品（按型号可能有多个）等等；
4. A类和B类产品按比例采购，价格折扣；

EXP:A

产品A类+ 产品B类+产品C类=原价A类+B类0+C类0价

A E H

B F J

C G K

EXP:B

6月1日-12月1日，T2-A经销商A产品卖出数量达到100个（包含100），则赠送A产品50个，后期所有包含A产品的订单A价格为0，直到赠送数量上限为止还原为原价。

EXP:C

6月1日-12月1日，T2-A经销商A产品卖出数量达到100个（包含100），则赠送B类产品+C类产品50套，后期所有包含B+C产品的价格为0，直到赠送数量上限为止还原为原价。

EXP:D

6月1日-12月1日，T2-A经销商独立订单采购A产品达至50个，同时B类产品20<50期间,则B类产品85折。

1. 特殊类型：

卖指定产品达到目标数量后，价格直接打折，并要追溯以前已经卖出的产品给予打折

1月1日-12月31日期间，T2-B经销商采购A产品到1000个，则完成之日前的产品以红票形式打95折，之后的A产品至促销结束日价格为95折。（计算销售订单（批发，寄售销用，换货，若换货订单与原订单都有A产品则换货订单不计入此数量）