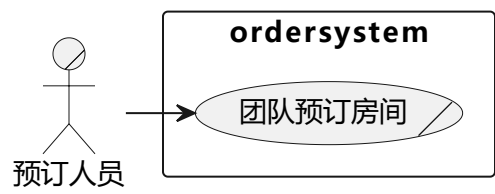


团队预定

销售与客户达成预定协议，把预订信息提供给预订操作员，预订操作员在系统中提交预订信息。

业务用例图



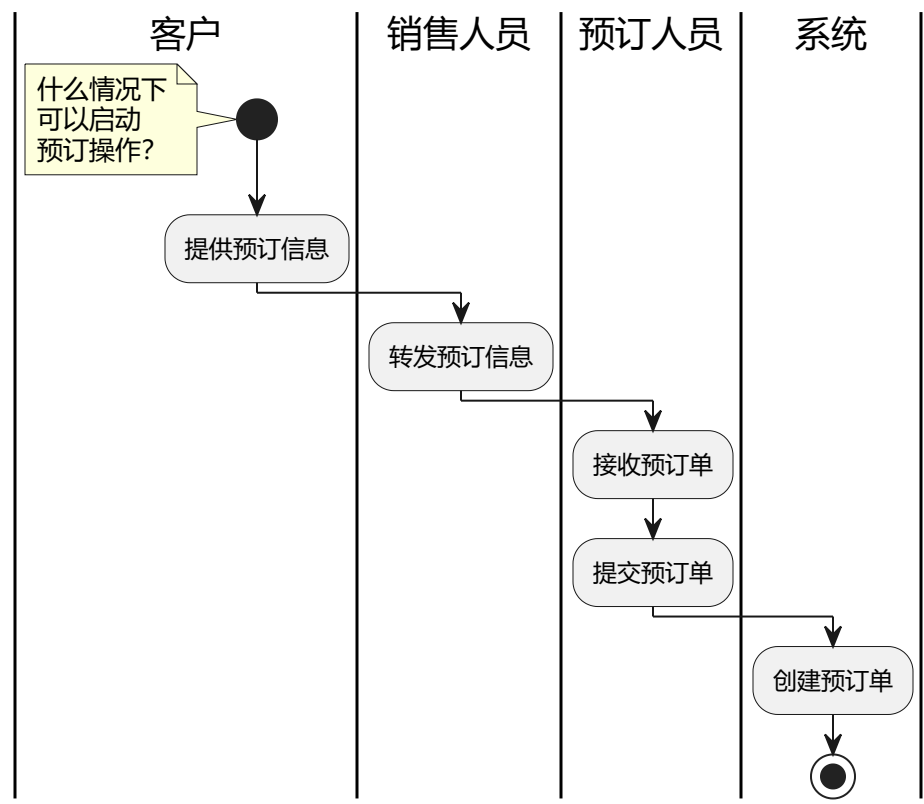
场景描述：

- 1. 销售人员与客户进行商务谈判，达成预订协议。
- 2. 客户向销售人员提供预订信息。
- 3. 销售人员把预订信息提供给预订人员。
- 4. 预订人员向系统提交预订信息
- 5. 系统创建预订单并保存

活动图

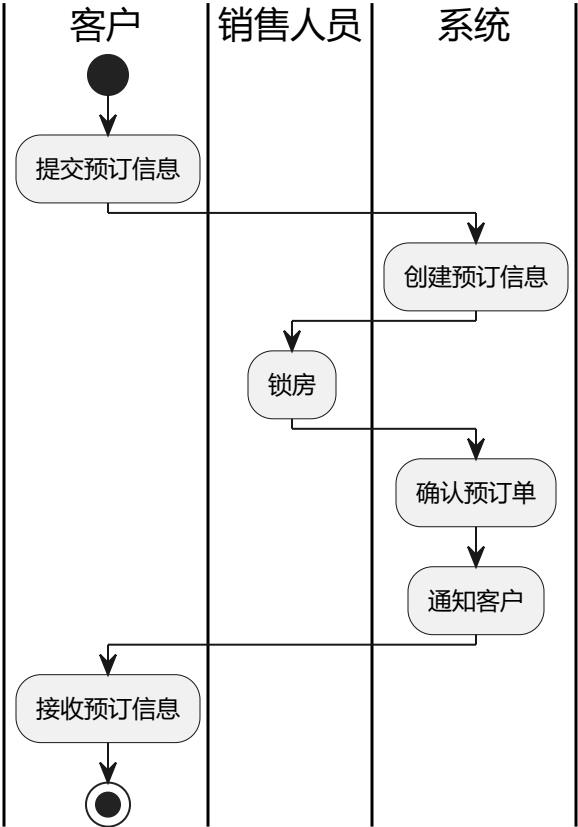
现有系统中，团队预订图如下，实际操作的只有预订员。

旧系统预订活动图

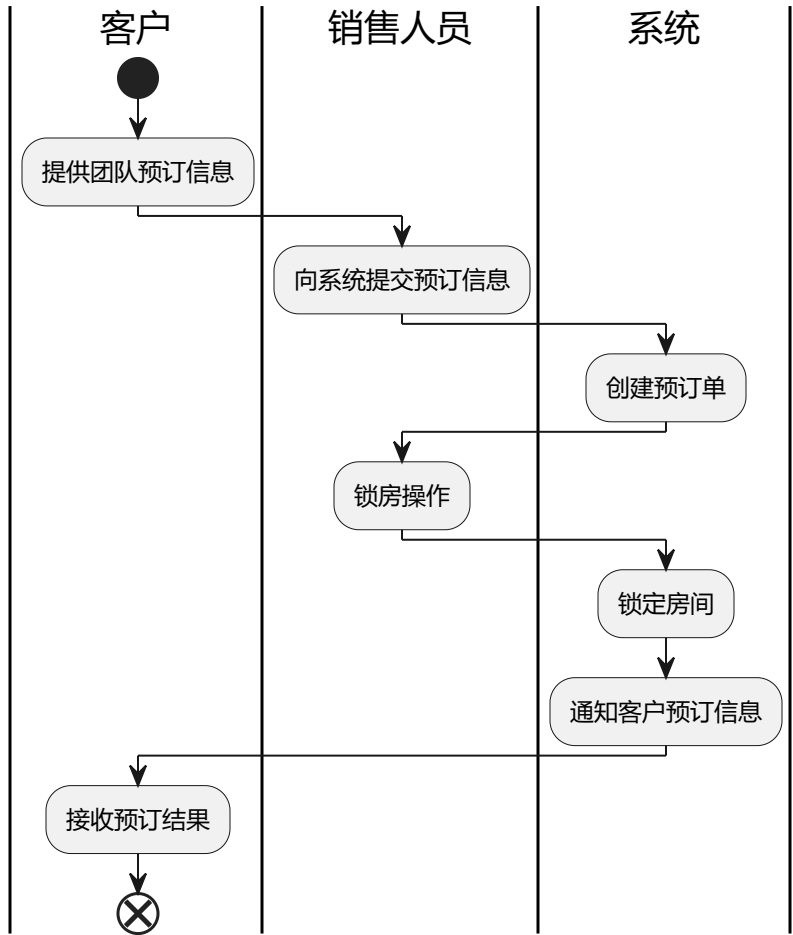


旧系统中，直接与客户沟通的是销售人员，而做预订的是预订人员，这会增加沟通成本，而且会影响效率。

改进流程之一



改进流程之二



1.建立一个新的团队预订，首先要建立一个描述团队信息单以及团队内相关成员的信息单，成员信息单可以提供批量操作。

团队订单	
团队名称	xxxx研讨会
抵达时间	20240108
团队联系人	张三
联系人电话	13888888888
离开时间	20240115
付款方式	现金
来源	销售拓展
房间数	30
预订类型	预留2天
预付款金额	3000
入住模式	团队统一安排
房价码	TP
协议单位	海南金大会展有限公司
销售员	李四
预订号	2024010101