# 1、业务知识

促销的类型大致有7种

满减促销：满100减10、满300减50、满500减80

单品促销：促销期间商品售价直接打折，比如6折

套装促销：A商品50元，B商品80元，一起购买只要120元，便宜10元

赠品促销：购买某个商品可以赠送别的商品

满赠促销：满300元送自拍杆，满500送充电宝，满1000送高端耳机

多买优惠促销：买2件9折，买3件8折，买4件7折

定金促销：双十一常见，付10元定金，可以抵扣30元现金（暂时不讲，以后其实我们会讲到电商的双11大促的系统架构，秒杀架构，电商峰值系统架构，电商API网关架构）

# 2、促销活动

## 2.1 促销活动设定

那些促销活动实际上大同小异，主要是分为促销规则、主商品信息、赠品信息

### （1）促销规则

促销活动条件：促销活动名称、促销时间、会员级别（全员/某等级会员）、活动备注、活动规则

图形用户界面, 网站

描述已自动生成

活动规则，选择上面7种里面的某一种，先通过下拉框进行选择，然后根据选择的活动规则，输入具体的活动规则明细

满减促销，那么就要输入一系列的细则，满多少减多少

单品促销，输入一个折扣

套装促销

赠品促销

满赠促销

多买优惠，输入一系列的细则，就是买几件打几折

### （2）主商品信息

根据sku编码、商品名称、商品状态、价格范围、商品分类、上架时间，等几个条件，来进行商品的筛选

筛选出来的商品列表的字段包括：SKU编码、商品名称、价格、优惠内容

满减促销：不要选择商品了，默认就只能范围是全部商品，就是说无论买什么商品，满多少钱就可以立减多少钱

单品促销：就是要选择一个或者多个商品，直接会关联上面的那个折扣的

套装促销：要求选择超过1个商品，多个商品，在这里输入一个多个商品的套装价格

赠品促销：只能选择一个商品，爱买这些商品的时候，每个商品都会给一份赠品，赠品在下面设置

满赠促销：默认就是不要选择商品，强制是全部范围的商品

多买优惠：只能选择一个商品

我说一点，大家看到这里，不知道能不能理解我为什么不愿意去画原型图，原型图太复杂了，不能的情况下，前端界面是各种变化的

### （3）赠品信息

选择赠品其实也是选择商品，跟上面是一样的

赠品促销，可以挂一个或者多个赠品

满赠促销，也可以挂一个或者多个赠品

## 2.2 促销活动管理

创建完一个促销活动之后，需要进行审核操作，可以编辑和删除

对每个促销活动都可以进行审核，刚开始状态是编辑中，后面可以提交审核，待审核，已审核

## 2.3 前台页面展示

在商品详情页，需要展示出来促销活动

在购物车页面，也需要同时展示商品的促销活动，要求你手动去选择一个促销活动

一个商品可以同时有多个促销活动

## 2.4 订单价格的计算

走商品中心的价格计算服务

# 3、优惠券

很多种优惠券：现金券（无限制直接用）、满减券、折扣券（购买指定商品时打折）

## （1）优惠券管理

优惠券信息：优惠券名称、类型、使用条件规则、有效时间、发行量、商品范围

推广信息：发放方式（可发放可领取、仅可发放、仅可领取），推广范围（免费领取、积分兑换），限领数量，会员等级

## （2）发送/领取优惠券

用户可以主动领取，就是在一个领券页面里，可以点击按钮来领取

也可以平台直接发放，那就是平台直接发放给所有用户了

## （3）优惠券核销

在创建订单的时候，会根据是否使用优惠券，算出来一个优惠后的金额

## （4）看到每个优惠券的使用时间

# 4、拼团

多人拼成一个团，享受一个更低的折扣价格

在对商品进行支付的时候，会判断这个团是否满团，如果满团，那么就停止支付；否则就支付加入这个团

接下来在规定时间内，达到指定人数就拼团成功，此时将订单变为待发货，后面走发货流程；否则就拼团失败，则需要取消订单，退换款项

而且参团的人支付之后，就要立即锁定和扣减库存

15972284201