**鲜蔬配送业务描述**

找到优质鲜疏（品种及基地），通过运输途径环节，把鲜疏送至冷库保鲜，继而配送至客户（电商平台、餐饮及团购）。

以客户为中心，市场为导向，确定经营方向及规模，以此驱动与调整各项业务的发展。

客户 供应商 采购员 司机 库存管理员 总经理+（办公室）

只有客户允许注册，其余角色由办公室进行后端管理输入

**Fresh!Buy**

## [IMG_256](https://www.yohobuy.com/)

**规范业务流程**

1. 供应商管理
2. 供应商信息管理
3. 采购管理

配合线下的供货合同，整理一套标准的模板。

1. 进货配送司机管理
2. 司机信息管理
3. 配送管理
4. 实时查看

司机要签订相关协议，是否可以涉及质量保障之类的。

1. 分类分拣，同步称重

购买一个智能分拣打票机。

这个环节可以与入库结合起来，可以记录长途配送导致的损耗。

1. 库存管理
2. 入库管理
3. 库存管理
4. 出库管理

根据入库时间，菜品数量等，设定预警。

1. 出货配送司机管理
2. 市内司机信息管理
3. 市内配送管理
4. 实时查询
5. 客户管理
6. 客户信息管理
7. 订单管理

提供一个微信端，让客户方便下单。直接推送给采购端。

1. 综合管理
2. 人员管理
3. 价格管理
4. 财务结算
5. 统计报表
6. 网上营销
7. 具有网上商城性质，可以直接销售；
8. 团购功能；
9. 促销；
10. 特价甩卖；
11. 向各种网络平台推送信息。

**公司架构：**

总经理：1、负责运营管理；2、拓展业务；3、规模小的时候，填补人手紧缺

董事长：1、设计运营模式，监督模式正常运营；2、了解运营情况，并核实。

办公室：1、质量监管；2、协助总经理；3、信息化工作。

采购：1、负责向基地采购菜品；2、安排物流；3、接收货物。

库存：1、入库检验；2、入库；3、库存管理；4、出库

市内派送：1、出库检验；2、包装；3、派送；4、交接。

**分配制度**

奖励的目的是为了推动公司的发展，并稳定公司架构。

1. 估算现有收益，进行目前维护，给出费用；
2. 对于新增效益，提出一个提成方式。