|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **流程编号** | AXM003 | **销售价格管理流程** | **负责单位** | 营销部 |
| **版本** | V1.0 | **修改人员** | 李婧 |
| **修订日期** | 2017/02/14 | **页次** | 1/ |
| **流程定义** | 集团层定订各种取价方式，后续做为销售客户交易时价格的取价来源。 | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **营运中心** | **作业说明** |
| 取价来源  销售取价方式维护作业(axmi130)  系统一共提供了8个价格选项：  1 ：axmt500最近最低销售单价  2 ：aimt300最近销售价  3 ：axmi125最近客户销售单价（可关联客户）  4 ：axmt440依合约价  5 ：axmt410依报价单（可做分量计算&可关联客户）  6 ：axmi129产品价格表售价（可做分量计算&可关联客户）  7 ：axmt420依客户核价（可做分量计算&可关联客户）  8 ：axmi128弹性价格表 | 1. 由集团层销售部门拟定价格方案，通过价格审核会议审议后制定出公司价格策略。 2. 按公司制定之价格策略维护销售价格条件数据。按需要的内容与顺序自由指定各价格文件进行组合，成为一种价格条件 3. 取价顺序：可以把取价顺序理解为取价时的“优先级”，取价顺序越小的优先级越高。即：先从顺序一开始取价，如果取到价格就不再继续往下走，如果取不到就继续抓取下一顺序的价格值。 |

审核人员：审核日期：