**以简化客户网上下单业务为目标**

**骨料一卡通业务描述**

厂内业务与现有一卡通系统基本一致,主要是简化售前业务,涉及微信网上下单、司机自助制卡、开票室与客户资金、价格相关的业务。

**价格策略将抛弃合同、纸卡，使用三级定价策略：**

1. 挂盘价：产品零售价格，一般为最高价。
2. 区域价：将客户划分为不同区域，同产品在不同区域价格不同。
3. 专属价：为特定客户指定专用价格，当同产品有多个价格时，高价优先。
4. 三级定价的优先级为：专属高价＞专属低价＞区域价＞挂盘价。

**基于以上价格策略，骨料业务流如下：**

1. 设置产品挂盘价。
2. 添加区域，设置区域价。
3. 添加客户，设置客户所在区域（可以不设区域），设置客户专属价（可以不设）。
4. 客户在工厂交纳资金，开票室可以将资金拆分为若干张购货卡，卡片内包含**金额、有效期、可购买产品(可不填)**。卡片会占用客户的资金，到期后释放资金。
5. 拆分资金的操作可以由客户在网上进行，每张购货卡生成一个动态码，由客户自主决定如何发送给使用人。
6. 客户在网上填写授权的车牌号，或由开票室填写客户授权的车牌号。
7. 授权的司机可以在自助机 或 开票室办理提货单。

**司机自助办理提货业务模拟：**

1. 司机输入动态码，点确定。
2. 系统读取动态码对应的购货卡信息，包括：客户名称、卡片可用金额、有效期、可购买产品(如二子，以下使用该产品来描述业务)。如果购物卡内没有填写可购产品，则提示司机选择需要购买哪种骨料，如一子、机制砂等。
3. 若该客户有二子的专属价，则取专属价中二子最高的价格作为本次提货价；没有专属价的，查找该客户所在区域价中二子的价格；若没有区域价，则使用挂盘价中二子的价格。
4. 确定好价格后，购物卡上的可用金额 ÷ 提货价 = 本次最大可提货量。