### 营销管理：

一、

通用大流量：高风险，不受管控。只能贴片卡，且使用人实名。

300M以上就算大流量

贴片卡:焊在设备上

插拔卡：

营销案批复：卡+模组，流量共享

5G流量池

非外省都要叠加出省限制

标黄（市政设置、智能超标），只能附近50个基站使用

不要选无线上网！！！

二、

不允许减免卡费（国网2.2，4.7套餐除外）

流量共享

流量池：用多少算多少，有1元/卡的服务费

NB包年的有时候需要找物联网公司取数到期时间，过期会自动停机

### 系统支撑：

CT项目折扣审批（使用场景），不能选搭载销售（通用大流量，目前只有5G快线），不能选无线上网

### 卡+模组：

一、

卡+模组需要预付费

工业级卡：公交车（嘉善用的陶瓷卡），高温、低温

综合有卡开在嘉兴移动公司下，需要定期退费和滞纳金减免

### 库存管理

工业级制卡需要提前吗？

### 量化薪酬

第二个智电生态怎么看有的不是模组（钱少的）？为什么模组不给钱（统一给）？第一个丰景为什么有的不写在发展表里（有些太少了，可以忽略）？表里卡的钱在CT查吗（后续新开的时候）？nb包年（只能查）？为什么标红(未订购协议期)？集中管理的钱怎么算（需要除以税费1.06再/2）？

模组流量为什么分摊？（集团或公司要求）为什么年报产品结算费用是/2单卡协议期结算费用为什么有0.2（看资费表里结算费用）