

昆明五彩印务有限公司
信息化、智能化建设项目
业务流程设计文档
一产品销售价格维护流程

流程编码	EBC-FI-006
流程名称	产品销售价格维护流程
流程主责部门	财务部
流程涉及角色	销售、财务
当前生效版本	V4.0
生效日期	2025.11.15

文档控制
修订履历

修订日期	修订人	版本	修订简述
2025-11-15	章杰会、李响	4.0	根据调研情况，编制本文件

目录

1. 流程概要	3
1.1. 名词和术语定义	3
1.2. 范围	3
1.3. 流程目标	3
1.4. 流程图例	3
2. 流程详细说明	4
2.1. 流程图	4
2.2. 流程关键节点说明	6
2.3. 流程节点目标及期望值	6
2.4. 流程相关规则	6
2.5. 流程关键控制点	6
3. 流程变革与预期收益	7
4. 流程功能描述	7
5. 确认与审批	8

1. 流程概要

1.1. 名词和术语定义

下列名词、术语定义适用于本文件。

销售价格维护：通过系统性管理手段，确保品牌产品在各类销售渠道中保持统一、稳定的价格体系，以维护品牌价值、保障市场秩序及各方合理利润的管控行为。

1.2. 范围

此流程适用的范围为：昆明五彩印务有限公司（以下简称“五彩印务”）的产品销售价格维护流程。

1.3. 流程目标

1) 通过价格底线管理（如最低限价）确保销售活动的利润覆盖成本，避免亏损风险。

1.4. 流程图例

基本的流程图标如下图 1：

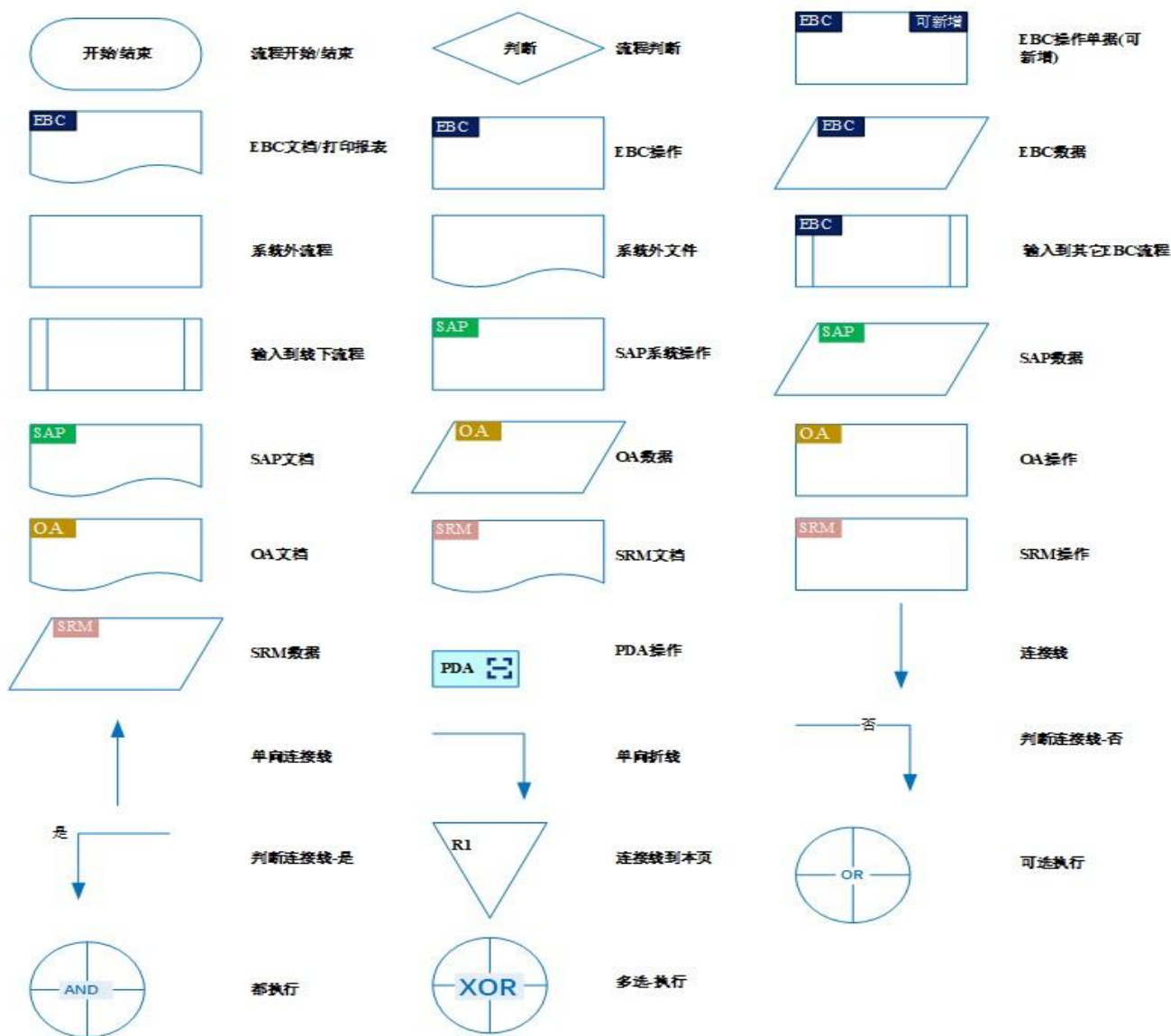


图 1 基本流程图标

2. 流程详细说明

2.1. 流程图

流程图如下图 2。

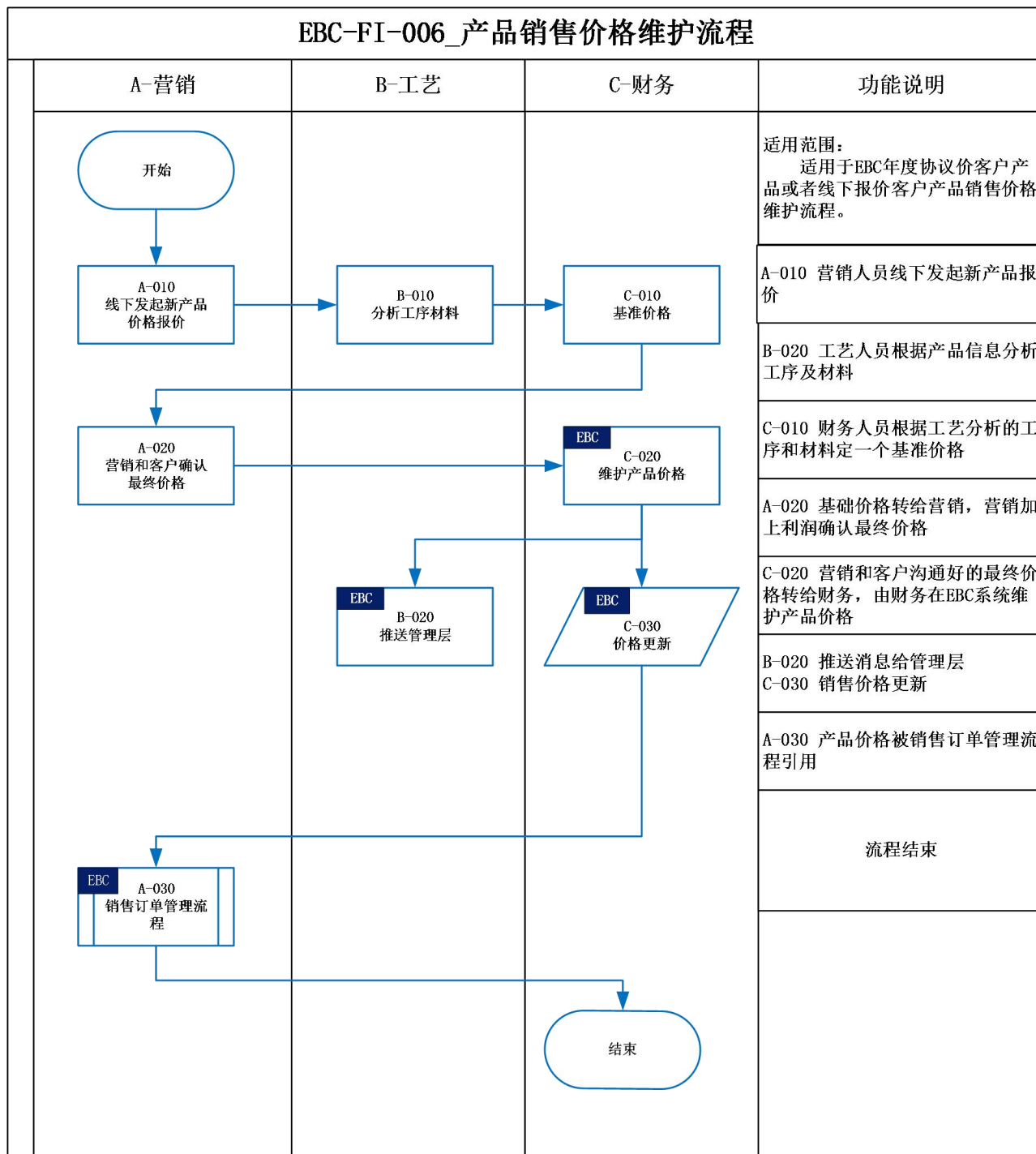


图 2 流程图

2.2. 流程关键节点说明

请见表 1:流程节点说明。

岗位	步骤编号	流程描述	系统操作	表单输入	表单输出
销售部	A-010	营销部线下发起新产品价格报价, 工艺根据产品信息分析工序及材料反馈给财务, 财务根据提供工艺提供的信息线下报出公司基准价格反馈给营销, 营销在这个价格基础上增加利润报给客户, 和客户确认最终价格后反馈给财务	否		
销售部	C-020	财务人员在 EBC 系统维护产品销售价格, 产品价格档案支持多数量级价格, 包含: 创建时间、操作人、生效周期; 注 1: 生效周期起始时间, 是价格定义创建时间; 注 2: 生效周期结束时间, 如果是最后一次设置, 默认无限; 如果价格变动, 需新生成一条操作记录, 上一个价格维护的截止日期为这一条记录的起始时间;	是		未审核产品销售价格
销售部	A-030	价格维护后, 进入销售订单管理流程 注: 产品价格被销售订单调用价格, 销售订单无法更改价格, 如有多数量价格设置, 系统自动根据输入的数量取价格维护中对应的价格。	是		销售订单管理流程

2.3. 流程节点目标及期望值

请见表 2:流程节点目标及期望值

流程步骤编号	业务流程目标及功能期望描述	优先级
	通过价格底线管理 (如最低限价) 确保销售活动的利润覆盖成本, 避免亏损风险	高

2.4. 流程相关规则

请见表 3:流程相关规则

岗位	步骤编号	单据名称	单据编号规则	单据类型	是否打印
销售	A-030	维护产品价格	WHJG+年+月+3位流水号		

2.5. 流程关键控制点

请见表 4:流程关键控制点

岗位	步骤编号	流程名称	重要管控点需求	管控目标或方法
	A-030		销售价格不能随意调整	维护价格后提交审批, 审批通过后更新价格

3. 流程变革与预期收益

请见表 5:流程变革与预期收益

流程名称	现状	未来	变更影响分类				收益/效益描述
			提高工作质量	降低成本	提升效率	规避风险	
	无	业务下单无需录入产品价格			√	√	规避录入价格以及录入错误造成的风险

4. 流程功能描述

4.1、对协议价客户，维护产品价格，开销售订单时自动取协议价格；

4.2、销售订单价格是通过营销部线下发起新产品价格报价，工艺根据产品信息分析工
序及材料反
馈给财务，财务根据提供工艺提供的信息线下报出公司基准价格反馈给营销，营销在这个
价格基础上
增加利润报给客户，和客户确认最终价格后反馈给财务形成的。

5. 确认与审批

业务蓝图签字矩阵

组织/岗位	签字栏（如有多人签字，各自签名+日期）
流程各节点工作 角色	
五彩印务项目执 行组成员	
小羚羊项目组成 员	
五彩印务项目决 策组成员	

甲方：昆明五彩印务有限公司（盖章）