

商锐 9.7

连锁商业管理系统

使用手册

SIXUN 思迅

深圳市思迅软件股份有限公司
Shenzhen Sixun Software Co.,Ltd

内容提要

本手册是“商锐 9.7”连锁商业管理系统的配套资料，以浅显易懂的文字和图表阐述了“商锐 9.7”系统的使用操作。

本手册主要包括系统介绍、安装、后台管理使用、POS 前台使用等，内容详尽，配有大量图示，适用于系统的实施者、管理者、系统管理员、业务员、操作员和收银员等。



版权属于深圳市思迅软件股份有限公司。

版权所有，翻印必究。

非经深圳市思迅软件股份有限公司事先书面同意，不得对本手册进行增删、改编、节录、翻印、改作或仿制。深圳市思迅软件股份有限公司可随时对本手册的全部内容进行更改，此种更改将不另行通知。

本手册中包含了一些连锁商业管理日常业务处理用到的数据或报表的示例。为了尽可能完整地说明问题，这些示例可能包含了一些人名、公司名、品牌和产品名。所有这些名称都是虚构的，如与实际商业企业所使用的名称和地址相似，纯属巧合。

目录

商锐 9.7.....	1
使用手册.....	1
引言.....	1
第一部分 产品概述.....	2
第一章 产品介绍.....	3
产品简介.....	3
系统结构.....	3
前台 POS 系统.....	4
后台管理系统.....	4
产品特点.....	6
第二部分 系统安装.....	8
第一章 运行环境要求.....	9
单机和网络版.....	9
连锁版.....	9
第二章 安装前准备.....	10
系统硬件准备.....	10
系统软件准备.....	10
软件产品准备.....	10
第三章 安装与卸载.....	11
安装步骤.....	11
安装操作系统.....	11
安装数据库服务器.....	11
安装加密锁.....	13
安装“商锐 9.7”数据库.....	15
安装后台程序.....	19
安装 POS 前台程序.....	23
第一次使用.....	24
卸载.....	29

第三部分 后台管理系统	30
第一章 我的子系统	31
第二章 档案	32
模块简介.....	32
供应商.....	32
供应商与经营方式.....	33
商品类别.....	33
商品档案.....	33
商品编码.....	34
分部商品属性.....	34
价格.....	35
其他属性.....	35
快速查询.....	36
修改货号.....	36
新品录入.....	36
基础代码.....	37
调价历史查询.....	37
组合商品.....	37
改包销售.....	37
捆绑销售.....	38
加工品销售.....	38
分店 SKU 管理.....	38
分店商品配置.....	38
新品申请.....	38
新品审核.....	38
新品试销分析报表.....	39
商品异常查询.....	39
货架货位.....	39
分店/仓库.....	39
店组.....	40
商品陈列与存量指标.....	40
商品生命周期.....	40
供应商生命周期.....	41
商品设置.....	42
商品转供应商.....	43
供应商转经营方式.....	44
供应商转经营方式（新）以及商品转供应商（新）.....	47
助记码更新.....	47

条码价签.....	47
价签打印.....	48
导出盘点商品.....	48
第三章 合同.....	49
模块简介.....	49
合同流程.....	49
合同种类.....	49
合同建立.....	49
合同比较.....	56
合同暂停.....	58
合同解除.....	58
合同作废.....	58
第四章 采购.....	59
模块简介.....	59
采购流程及业务说明.....	59
特殊处理.....	60
采购订单.....	60
导购.....	61
补货申请单.....	62
批量处理补货.....	63
补货.....	63
永续订单.....	63
采购入库.....	64
采购退货.....	65
退货流程及业务说明.....	66
单据批量打印.....	66
采购设置.....	66
发票录入.....	68
发票查询.....	68
采购报表.....	68
供应商相关.....	68
第五章 卖场.....	69
模块简介.....	69
零售流程.....	69
业务说明.....	70

零售退货.....	70
设置操作.....	70
POS 设置.....	70
POS 功能预设.....	70
POS 登记.....	70
缴款设置.....	70
柜台营业员.....	70
收银缴款.....	71
收银对帐.....	71
长短款报表.....	71
营运相关.....	71
日结.....	71
客单分析.....	71
卖场监控.....	71
班次查询.....	71
销售报表.....	71
流水查询.....	71
商品汇总查询.....	72
营业员销售提成.....	72
销售日报表.....	72
毛利报表.....	72
毛利汇总报表.....	72
毛利日报表.....	72
第六章 生鲜.....	73
模块简介.....	73
组合商品.....	73
捆绑商品.....	73
制单组合与制单拆分.....	73
自动转货.....	73
部门调货单.....	73
第七章 价格.....	75
模块简介.....	75
调基本价.....	75
调价单.....	75
批发价调价单.....	75
批量调价.....	76
调价生效提醒.....	76
调价历史查询.....	76
促销流程.....	76

连锁版促销流程.....	77
常用促销.....	77
促销进价单.....	77
促销特价单.....	78
超量特价单.....	78
超额奖励.....	79
类别品牌促销单.....	79
时段特价单.....	79
特色促销.....	79
DM 促销单.....	79
赠品促销.....	79
优惠券促销单.....	80
条件组合促销单.....	80
买满直减.....	80
量贩价促销单.....	80
类别梯度折扣促销单.....	80
促销终止.....	80
促销查询.....	80
DM 促销跟踪报表.....	81
让利查询.....	81
价格说明.....	81
促销扣率.....	81
进货搭赠.....	81
自然组合促销.....	81
捆绑促销.....	82
第八章 卡券.....	83
模块简介.....	83
充值会员卡使用流程.....	83
卡券业务.....	84
会员设置.....	84
批量制卡.....	86
发卡.....	87
会员档案.....	87
卡管理.....	87
换卡补卡.....	87
积分业务.....	88
积分业务查询.....	88
积分兑换.....	88
储值业务.....	89
会员储值消费.....	89
充值.....	90

储值卡消费查询.....	90
积分转储值.....	90
卡流程.....	91
发卡.....	91
卡入库和卡领用.....	91
卡作废.....	91
购物券管理.....	91
券设置.....	92
制券.....	92
券入库及券领用.....	93
券销售.....	93
券作废.....	93
券统计.....	93
会员及会员卡其它相关操作.....	93
会员设置向导.....	93
会员档案审核.....	94
会员生日.....	94
会员限量特价单.....	94
会员礼品管理.....	95
批量积分转储值.....	95
积分清除.....	95
会员优惠价.....	96
会员消费积分.....	96
积分升级.....	96
批量删除会员.....	97
相关报表查询.....	97
会员消费查询.....	97
储值卡查询.....	97
会员结构分析.....	97

第九章 批发..... 98

模块简介.....	98
批发流程.....	99
业务说明.....	99
客户信息.....	99
批发业务.....	100
批发订单.....	100
批发销售单.....	101
批发退货单.....	103
销售订单状态跟踪.....	104
业务员销售提成.....	104
发票录入.....	104

批发查询.....	104
销售查询.....	109
批发毛利.....	109
第十章 库管.....	110
模块简介.....	110
领用单.....	110
报损单.....	111
转仓单.....	111
库存调整单.....	111
成本调价单.....	112
库存异常与告警.....	112
库存设置.....	113
组合拆分单.....	115
盘点业务.....	115
盘点流程.....	116
流程说明.....	116
盘点号申请.....	117
点货.....	117
存货盘点单.....	118
核对盘点差异.....	118
盘点差异处理.....	118
核对盘点差异.....	119
前台盘点.....	119
总部托管型门店的盘点.....	120
库存查询.....	120
实时库存.....	121
业务汇总.....	121
进销存业务.....	121
第十一章 结算.....	122
模块简介.....	122
应付管理.....	122
结算初始设置.....	122
供应商结算流程.....	122
供应商账款.....	123
费用生成及费用单.....	124
扣补单.....	124
供应商对账单.....	125
供应商付款单.....	125

库存冲减单与供应商预结算单.....	125
应付相关.....	126
代销查询、扣率代销查询及联营商品销售表.....	126
应收管理.....	126
客户结算单.....	126
内部费用单.....	127
内部收款单.....	127
应收相关.....	127
结算管理.....	127
帐务代码.....	127
费用代码.....	127
结算设置.....	128
第十二章 连锁.....	129
模块简介.....	129
分店业务设置.....	129
数据传输.....	130
传输日志.....	131
配送业务.....	131
门店要货总部统配.....	136
统配流程.....	136
业务说明.....	136
配送出库单.....	137
配送入库单.....	138
总部订货分店直配.....	138
特殊处理.....	139
统配退货.....	140
统配退货流程.....	140
业务说明.....	140
直配退货.....	141
店间调拨出库单与店间调拨入库单.....	141
囤货分析:	142
直调单.....	142
采购配货单.....	143
门店补货向导.....	143
拣货管理.....	143
摘果式拣货.....	143
播种式拣货.....	144
门店查询.....	144
配送查询.....	144
直调查询.....	144

配送查询.....	144
门店补货跟踪.....	144
第十三章 预算.....	145
模块简介.....	145
销售计划.....	145
销售计划完成度.....	145
第十四章 决策.....	146
模块简介.....	146
月结月报.....	146
月结.....	146
月报.....	147
供应商分析.....	147
供应商销售分析.....	148
供应商销售排行.....	148
供应商送货分析.....	148
供应商退货分析.....	148
供应商结款分析.....	148
供应商综合分析.....	148
供应商贡献度分析.....	148
供应商信誉度分析.....	148
供应商信誉度分析(按商品).....	148
供应商商品分析.....	148
供应商月效益分析.....	149
商品分析.....	149
商品销售排行.....	149
滞销商品.....	149
商品价格分析.....	149
价格走势分析.....	149
商品价格带分析.....	149
商品价格带销售分析.....	149
ABC 分析.....	149
商品结构分析.....	149
主推商品报表.....	149
商品销售增长率分析.....	150
商品库存金额分析.....	150
商品周转率分析.....	150
商品交叉比率分.....	150
周报分析.....	150
对比分析.....	150
其它报表.....	151

第十五章 预警	152
模块简介.....	152
预警设置.....	152
预警信息提示.....	152
第十六章 客服	153
车辆管理.....	153
送货单派工及反馈.....	153
安装流程.....	155
安装单派工与反馈.....	155
售后服务流程.....	157
售后服务单受理、派工及反馈.....	157
顾客投诉流程.....	158
顾客投诉登记与处理.....	159
服务月报表.....	159
第十七章 审批	160
审批流程设置.....	160
集中审批.....	162
第十八章 短信	163
模块简介.....	163
相关设置.....	163
短信组管理.....	163
短信成员管理.....	163
短信发送.....	163
第十九章 系统	164
模块简介.....	164
操作员权限.....	164
操作员管理.....	164
操作员管理.....	164
操作员权限.....	165
操作员数据权限.....	166
收银员管理.....	166
系统管理.....	166
系统设置.....	166
数据库管理.....	168
系统数据管理.....	169

历史数据删除.....	169
其他管理.....	170
自定义报表.....	170
部门岗位.....	170
员工档案.....	170
操作日志.....	170
报表示单模板.....	171
公告.....	171
我的邮件.....	171
报表示单模板.....	171
第四部分 前台 POS 系统.....	172
第一章 使用前准备.....	173
第二章 进入和退出.....	174
进入系统.....	174
退出.....	175
第三章 使用前设置.....	175
后台设置.....	175
增加收银员权限.....	175
预设前台 POS 功能键.....	176
POS 登记.....	176
其他后台设置.....	177
第四章 收银操作.....	182
销售收银主界面.....	182
POS 功能描述.....	184
一般业务操作.....	185
特殊业务.....	187
功能键操作.....	190
特殊状态说明.....	193
培训状态.....	193
断网销售.....	194
前台营业设置.....	194
收银参数设置.....	194
POS 外设设置.....	199
收银小票格式.....	202
IC 读卡器设置.....	202
商品自定义键.....	202
深圳市思迅软件股份有限公司.....	203

引言

欢迎使用“商锐 9.7”产品。本手册适用于“商锐 9.7”及后续版本，如发现本手册与产品有不符之处，请以最新产品为准。

本手册共分四部分，详细描述了“商锐 9.7”产品的功能及使用方法。

第一部分是系统概述，描述了产品概况及系统结构。

第二部分是系统安装，详细说明了产品的运行和安装环境，安装过程及相关的技术信息。

第三部分是后台管理系统，详细说明了后台各业务功能的操作与使用方法。包括了营运、供应链、决策和财务机构子系统。

第四部分是前台 POS 系统，详细说明了前台 POS 系统的操作与使用方法。

第一部分 产品概述

第一章 产品介绍

产品简介

“思迅商锐 9.7”是深圳市思迅软件股份有限公司在多年行业经验的基础上，结合 50000 多家客户的实际需求和国外先进的管理理念而设计开发的，专门针对中小型连锁商业企业的现代化信息管理系统。

“商锐 9.7”系统分为前台 POS 系统，在线商务平台系统以及后台管理系统。前台 POS 系统主要是实现前台的销售及收银管理；在线商务平台系统是可以查看采购订单、采购收货单、销售、库存等数据以及对账的查询与确认功能，结合不同经营方式的供应商，登录平台后的页面显示做针对性的调整；后台管理系统实现档案、合同、采购、卖场、生鲜、价格、卡券、批发、库管、结算、连锁、短信、预警、预算、决策、客服、审批和系统等的设置和管理。本产品支持商业零售企业运作的各个环节，能够帮助企业完善物流、信息流及资金流的管理，全面降低经营成本，实行科学合理订货、快捷配送，提高商品的周转率，降低库存，提高资金利用率及工作效率。

本产品的适用范围主要包括：

- 连锁超市、大卖场、连锁便利店
- 连锁专卖店、特许加盟店
- 百货商场、购物中心
- 仓储式超市、量贩店
- 电器、家居、图书、医药、服装、鞋业、化妆品、珠宝、五金、数码通讯器材、运动用品、眼镜等各类专卖店、连锁店
- 贸易公司、物资供销部门等进销存业务管理系统

系统结构

本系统结构如图所示。



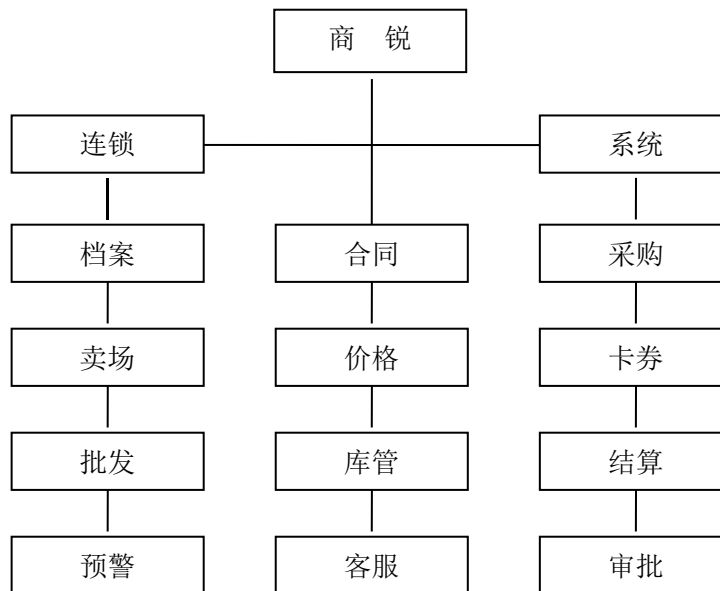
系统结构图

前台 POS 系统

前台 POS 系统实现了门店的销售收银及前台的销售管理。前台 POS 系统功能主要包括盘点、收银、改口令、对账、换班、设置及系统管理等。

后台管理系统

后台管理系统实现了进、销、调、存、盘等综合管理，后台的功能结构图如下：



后台功能结构图

档案

系统启用前，必须先建立基本档案。基本档案包括供应商、品类、商品档案、分店仓库、货架货位、商品陈列与存量指标、基础代码等。此外系统还提供了商品及供应商生命周期的管理以及分店商品配置管理的功能；另外系统还支持数据导入导出功能，可以在系统管理中批量导入基本档案。

合同

主要管理与供应商制订的合同，包括合同的建立、暂停、解除和作废等。

采购

主要是处理与采购相关的业务，包括导购、采购订单、收货入库单、采购退货单、订单跟踪、

批量打单、采购业务查询及统计。

卖场

主要是管理前台零售相关业务，包括 POS 设置、卖场管理、POS 销售查询、销售分析、电子称、捆绑商品、手工组合与拆分等。

价格

主要管理商品价格变更，包括商品批发价的调整，以及各种促销及促销价格的设置等。

卡券

主要处理会员及卡券相关业务，包括卡使用流程及券使用流程，以及会员的管理等，并提供卡券相关信息查询，以及会员和会员消费查询。

短信

主要可进行短消息的设置及可实现对客户、会员、供应商等业务群体和潜在消费群体的短信单发及群发功能。

批发

主要是处理与后台批发相关的业务，包括批发订货、批发销售、批发退货、批发业务查询、业务员销售提成、应收账款等。

库管

主要实现进销存报表、批次库存报表的查询，以及管理领用、报损、转仓盘点、组合拆分、库存调整等业务，并可对出入库业务进行查询及统计。

连锁

主要适用于连锁版，处理总部配送中心与门店间的补货、调货、数据传输等业务，并对配送业务进行查询与统计。

结算

主要用于对供应商和客户往来款项的管理，业务单据包括供应商结算单、客户结算单、代销账款单、联营账款单、扣率代销账款单、扣补单，以及与账款相关的业务的查询与统计，并提供与其他财务软件的财务接口（定制功能）。

决策

主要通过对业务数据的分析处理，产生各类分析报表，供决策者参考，主要包括商品销售分析、商品价格分析、供应商销售分析、补货分析及 ABC 分析、销售计划完成度、对比分析等。

预警

主要管理各种告警，包括库存、价格、采购等方面的告警。

客服

主要管理售后服务及客服投诉，包括车辆管理、安装单派工、售后服务单受理、顾客投诉登记等。

审批

主要处理单据审批，包括审批流程的设置，集中审批等。

系统

主要完成系统设置、操作员维护和数据管理等工作。

产品特点

灵活简便，快速使用

- 提供不同角色和用户的默认子系统，并将相关业务归入相应子系统，使操作更方便。
- 拥有六十万条标准商品库，并支持在进货或前台销售时，扫描条码自动快速建档。
- 提供一系列自动化手段，包括建档自动编码、自动按公式生成售价、批量改价、进货时自动变更主供应商和进价等等，大大减轻您的维护工作。
- 利用拼音助记码能够快速制单、查询，无需记忆繁琐冗长的编码。

经营方式，全面完善

- 系统全面支持商业上常见的经营方式，包括购销、代销、联营、扣率代销、租赁等，并为每一种经营方式提供了专门的结算手段和报表。
- 代销结算支持批次管理，先进先出，能够处理一品多商、一品多进价的情况。
- 联营结算支持特价促销扣率、支持多售价、多扣率灵活的结算方式。
- 提供多套帐和帐务接口(可选)。
- 批发销售支持多批发价的灵活的销售方式。

价格灵活，促销多样

- 多样的促销手段，包括每单限量、全场限量、超量特价、赠品促销、超额奖励，捆绑促销、自然组合促销、会员限量特价、类别品牌折扣、条件组合促销、DM 促销等方式。
- 为促销提供结算支持，包括促销期进价下调、促销期联营扣率变化、进货搭赠、扣补单等。

- 提供先进的促销查询、让利分析工具。

会员管理，强效易用

- 支持会员价、打折、按类别折扣、积分、储值等多种优惠方案，一卡通用。
- 支持多种会员积分功能，按商品类别、商品品种、价格类型等可以有不同的积分额度。
- 提供多种积分奖励计划，包括积分兑奖、积分返利、按积分自动升级会员折扣级别等。

前台营业，牢固可靠

- POS 端实时监测网络通断，自动切换。断网销售时功能不减，支持除储值卡消费以外的所有主要业务。
- 自定义功能键和快捷商品，并提供前台盘点功能。
- 支持市场上所有主流 POS 机和 POS 外设，同时支持税控。
- 班次管理支持将跨天操作的业务统计到一个营业日。
- 全面的权限管理，能够按不同级别控制系统用户可以操作的功能，限制用户可以看到哪一类数据。

完善分析、决策经营

- 系统提供完善的分析功能，客流量、销售量分析，图文并茂，清晰明了。
- 提供消费群体分析、毛利、业绩分析。
- 提供畅销商品排行、滞销商品排行及 ABC 分析。

连锁管理、专业规范

- 连锁版本支持总部-配送中心-门店连锁经营模式。
- 灵活的店间通讯设计，允许店与总部、店与配送中心、店与店之间传送数据。
- 支持 POS 分部、总部托管、独立管理、配送中心和加盟店等多种类型连锁分部管理模式。
- 支持不同店不同价格，允许总部统一定价与门店自主定价有机结合，门店变价可上传至总部。
- 实现连锁环境下的批次管理，准确跟踪每一库存批次在连锁店之间的流转。
- 连锁会员管理功能强大，能够在普通拨号上网的条件下，让全公司的会员在所有门店通用，可以在门店发卡、在门店查询总积分和做积分兑奖。并支持跨店使用储值卡。
- 一商品多经营方式：根据各门店个性化的经营策略，同一商品在不同区域的门店可以采用不同的经营方式，在 A 市可用购销，在 B 市可用联营。
- 门店结算账款：可以指定客户往来账款由总店或独立管理型门店结算。

第二部分 系统安装

第一章 运行环境要求

单机和网络版

需求	最低要求	建议配置
服务器	CPU: 3.0GHz 内存: 1G 硬盘: 160GB	CPU: 3.0GHz 以上或双核 内存: 2G 硬盘: 320GB
工作站	CPU: 2.1GHz 内存: 512MB 硬盘: 80GB	CPU: 3.0GHz 内存: 1G 硬盘: 160GB
POS 机	CPU: 1.7GHz 内存: 256MB 硬盘: 40GB	CPU: 2.66GHz 内存: 512MB 硬盘: 80GB
服务器	WINDOWS NT SQL Server 2000	WINDOWS 2000/2003 SQL Server 2000
工作站	WINDOWS 2000/xp	WINDOWS 2000/xp
POS 机	WINDOWS 2000/xp	WINDOWS 2000/xp

表 单机与网络版配置

连锁版

- 各分店和总部的数据传输须安装 Modem（56K 或以上）或其他的连网设备，如 VPN、DDN 等。
- 其它硬件、软件需求请参考单机和网络版。

说明：

由于用户使用规模的不同，用户可根据以上的配置为基准（以上配置是按照：单店网络 10 个 POS 点和 5 个后台，10000 个单品为基准）适当地调整。

第二章 安装前准备

系统硬件准备

1. 在安装“商锐 9.7”软件产品之前，你必须按照第二章的“运行环境要求”准备好所有的硬件。
2. 如果是网络版或连锁版，同时要求必须准备好网络连接设备，如交换机、网卡、网线、总部和分部的通讯设备（如：Modem（56K 或以上）或其他的连网设备，如 VPN、DDN 等）。

系统软件准备

1. 在安装“商锐 9.7”软件产品之前，你必须按照第二章的“运行环境要求”准备好并安装好所有的操作系统和数据库系统。
2. 如果是网络版或连锁版，同时要求必须局域网和多个连锁分店的网络连通（TCP/IP 协议）。
3. SQL Server 建议安装 SQL Server 2000 企业版或以上版本。

软件产品准备

在准备好系统硬件和系统软件后，确认你所购买的“商锐 9.7”软件产品是否完整（包括产品光盘、注册卡、使用手册、加密锁等），如你对购买的“商锐 9.7”软件产品有任何疑问和疑问，请联系我公司或代理商。

第三章 安装与卸载

安装步骤

1. 安装操作系统；
 2. 安装数据库服务器（SQL Server）；
 3. 安装加密锁
 4. 安装“商锐 9.7”数据库及传输监控程序
 5. 安装 POS 前台和后台管理程序
 6. 安装完成
-

安装操作系统

1. 根据系统的配置要求安装相应的操作系统（如：Microsoft Windows 98 简体中文版）和相应的网络配置（如 TCP/IP 协议）。
 2. 确保网络连接没有问题，可以使用 Ping 命令测试，另外最好为每一个工作站和 POS 机分配一个固定 IP 地址。
-

安装数据库服务器

建议安装 MS SQL Server 2000 或以上版本。

1. MS SQL Server 数据库要在服务器或单机（针对单机版本）上安装，安装之前，应确保本机的操作系统为 Windows 98/Xp/NT4/2000/2003。
2. 一般推荐将 MS SQL Server 安装在操作系统为 Windows 2000/2003 server 版的服务器上；也可以将 MS SQL Server 安装在局域网中的任一台 Win9x/Xp 机器上。
3. 注意在 Windows 9x/Me/2000 pro/XP 中只能安装 MS SQL Server 的低端版本，如 Desktop Edition/Personal Edition(桌面版)，性能与处理能力相对有限，除此之外与 MS SQL Server 在 Windows 2000 中安装方法是一样的。
4. MS SQL Server 的详细安装过程请参考 Microsoft 公司的 SQL Server 安装手册。

安装 MS SQL Server 必须注意以下几点，否则系统将无法正常使用：

1. 在 Windows NT/2000/2003/上安装 MS SQL Server 时，必须保证 Windows 的登陆用户为系统管理员，同时 MS SQL Server 设置为自动启动。

- MS SQL Server 安装时必须默认捆绑启用 TCP/IP 网络协议（默认自动安装）。
- 安装 MS SQL Server 过程中，必须购买足够的用户许可数，在安装时将许可证设置成足够大（如：100），如下图所示：



图 选择许可模式

- 安装 MS SQL Server 过程中，“身份验证模式”必须为“混合模式”，如下图所示：



图 身份验证模式

5. 安装完成后，必须将 SQL Server 设置成“当启动 OS 时自动启动服务”，如下图：



图 SQL Server 服务管理器

安装加密锁

安装前准备

1. 确认你已经从思迅软件公司购买软件产品，并在产品包装附件取得“思迅软件公司产品专用 USB 专用加密锁”。

2. 确认你的电脑有 USB 接口，同时确认电脑上的 CMOS 的 USB 端口设置已经是可用状态（其他的 USB 设备可用，如 U 盘）。
3. 确认你的电脑安装的操作系统支持 USB 接口，目前支持 USB 接口的 Windows 操作系统版本为：
 - Windows 98/2000/ME/XP/2003。
 - Windows NT 或 Windows 98 必须更新版本或安装补丁才支持。

安装步骤

1. 打开从思迅软件公司购买的软件产品光盘，在光盘上有安装目录\Server，在该目录下有文件 serverv9.exe，运行该文件，参照“安装‘商锐 9.7’数据库”可完成加密锁安装。安装完成后，在电脑的 USB 口中插入“专用 USB 加密锁”，这时，电脑系统将自动查找并加载加密锁。
2. 加载完成后，打开电脑的“控制面板—系统—设备管理器”，你将看到界面如下：

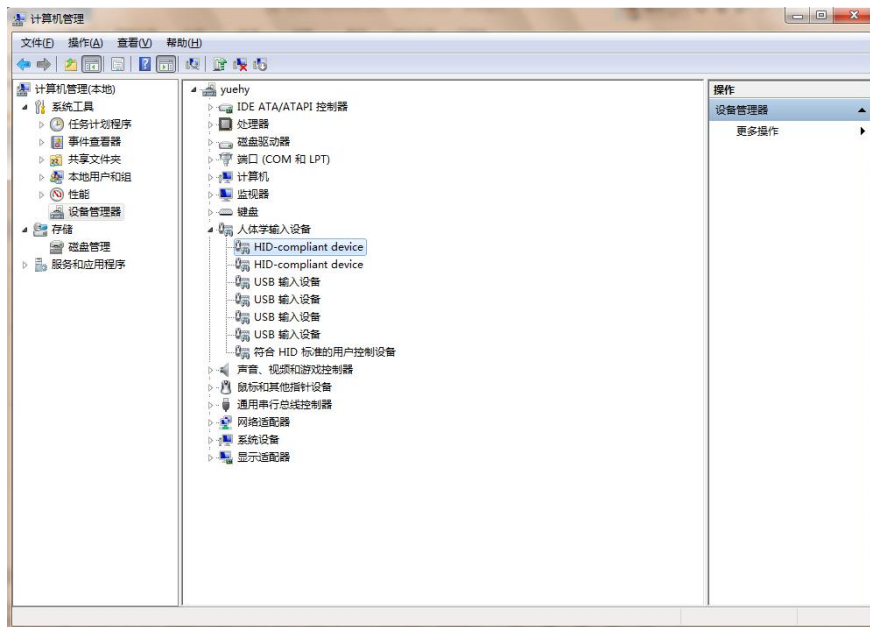


图 设备管理器（无驱锁）

如果你的列表中如上图所示，这时表示，你已经正确安装“专用 USB 加密锁”。安装“商锐 9.7”数据库

安装“商锐 9.7”数据库

1. 在安装了 SQL Server 的服务器上，将“商锐 9.7”软件产品光盘放入光驱中，运行光盘中的程序：Server\Serverv9.exe。
2. 运行 Serverv9.exe 后出现如下界面：



图 服务器安装程序

3. 按需选择服务器安装的版本类型和连锁机构类型。当版本类型选择为单店网络/单机版时，连锁机构类型为不可选择状态(以下以安装连锁、机构类型为总部为例说明服务器安装的全过程)。选择好版本类型和连锁机构类型后，点击下一步。



图 服务器安装程序

4. 选择正确的数据库系统版本(确保电脑上已正确安装了数据库系统)，点击下一步，出现数据库安装界面，如图所示：



图 服务器安装程序

5. 安装程序将自动检测安装数据文件及当前服务器上 MS SQL Server 的安装配置，若 sa 有口令请输入口令，如果数据库已存在，还需输入特殊操作密码。点击下一步出现如下图所示界面：

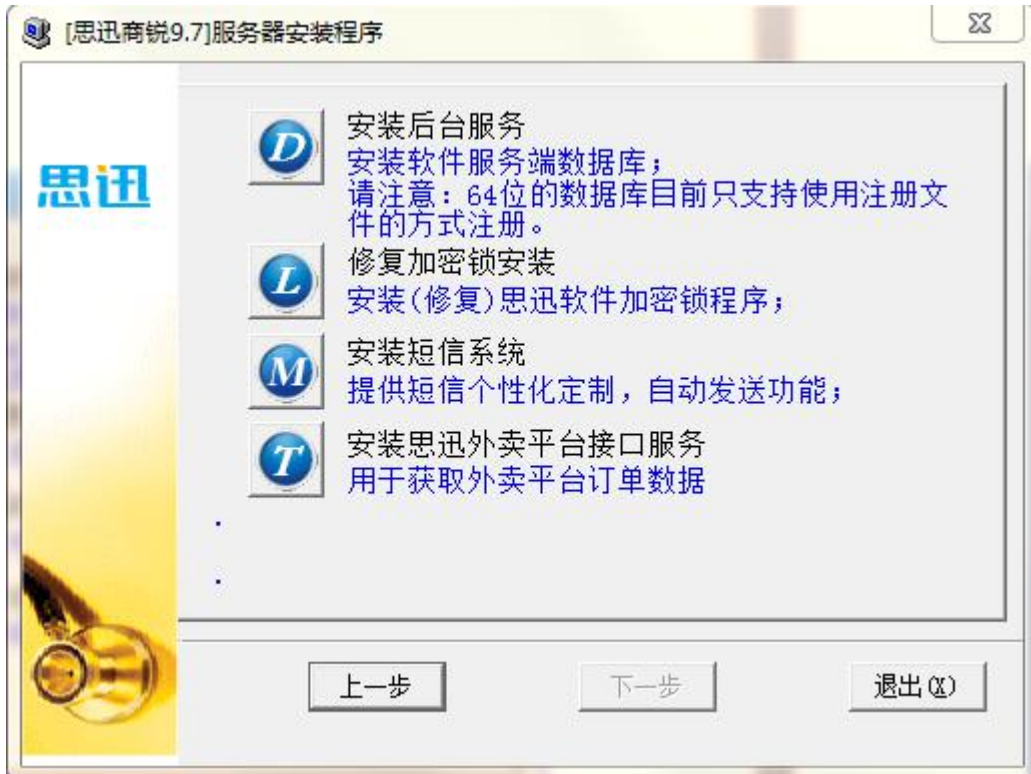


图 服务器安装程序

6. 若修复加密锁，请选择“修复加密锁安装”；若安装数据库，选择“安装后台服务”。安装后台服务程序同时会完成加密锁安装。点击下一步，安装成功后，可退出服务器程序安装界面。
7. 服务器安装完成后，如果选择安装的为连锁总部服务器端，则系统会自动引导进入传输监控程序的安装会出现如下图所示界面，直接按向导单击“下一步”选择安装路径，按向导操作即可完成安装。



注意：

如果存在数据库，为保证数据安全性，必须输入特殊操作密码（特殊操作密码可以向代理商或我公司免费索取），安装程序可能提示你现已存在数据库，将提示是否删除原有资料，如果以前的资料有用，最好先退出安装，备份原数据资料。

如果在安装数据库过程中，提示错误，此时可将 server 目录复制到硬盘中再运行该安装程序再试。

安装后台程序

1. 将“商锐 9.7”软件产品光盘放入光驱中，进入“Setup”目录下的 client 目录，运行安装程序“Setup.exe”。将出现以下的界面：

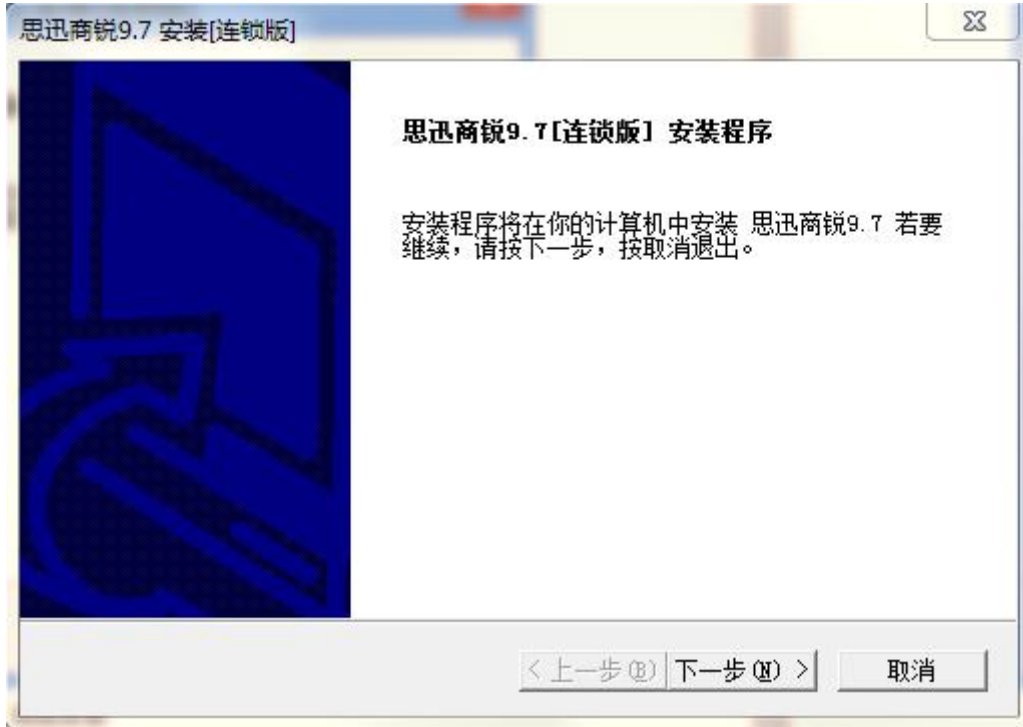


图 系统安装

2. 选择“下一步”后，出现以下的界面，用户根据总部（单店）或分店选择安装的选项。



图 系统安装

3. 选择“下一步”后，选择“安装后台管理系统”或“安装服务台系统”。

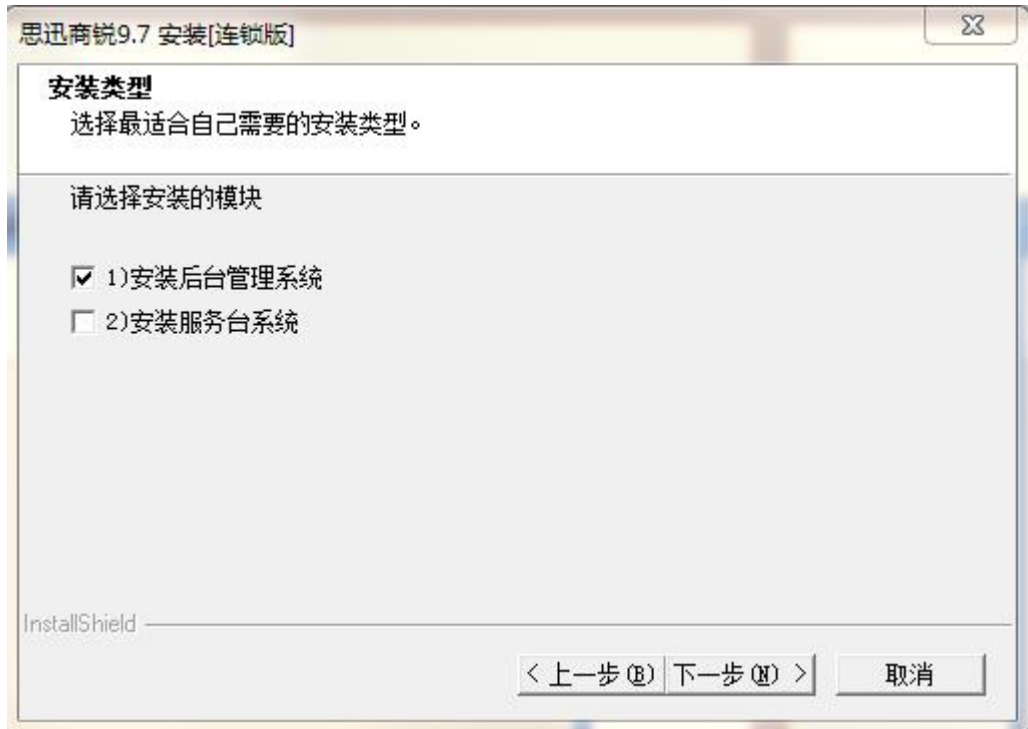


图 系统安装

4. 继续选择“下一步”后，如果为“网络版”（“单机版”将不出现以下的界面），系统将出现以下要求输入数据库服务器的 IP 地址或机器名（建议输入 IP 地址，如果你不知道服务器的 IP 地址，你可以到安装数据库的服务器上查询）和数据库端口号（一般为默认 1433，不用修改）。

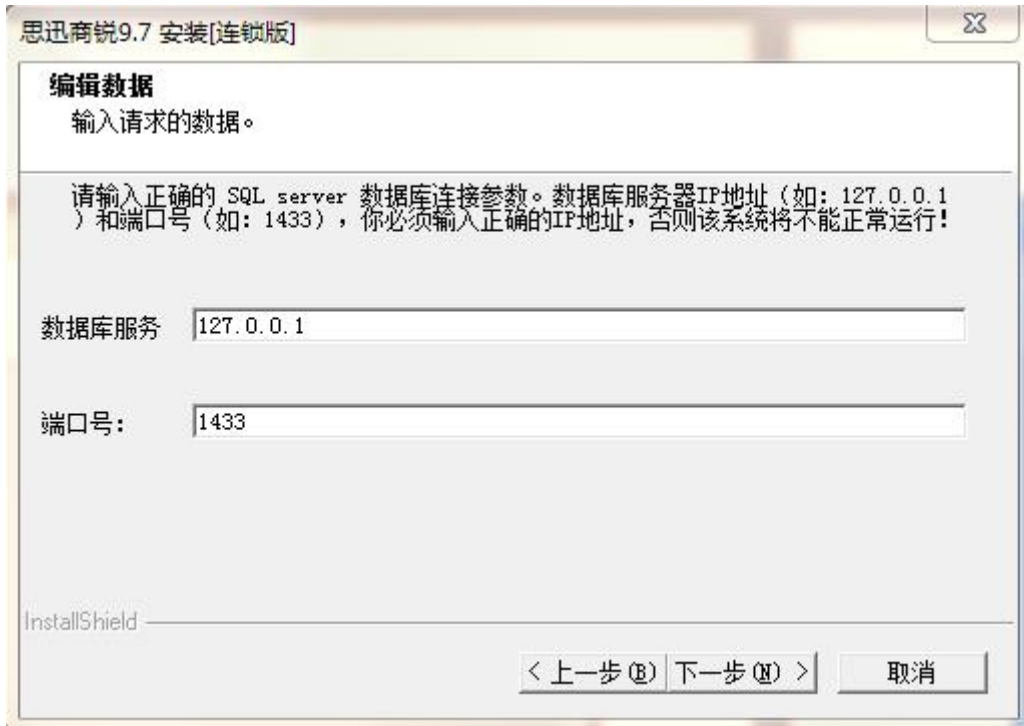
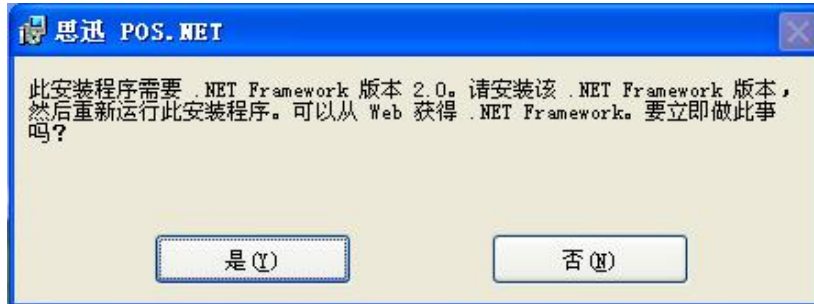


图 系统安装

5. 继续选择“下一步”，选择有关选项后，安装程序将开始安装“思迅商锐 9.7”。安装完成后，将在电脑的桌面上出现“思迅商锐 9.7”的图标。

安装 POS 前台程序

1. 确定 POS 收银机已经安装了 Microsoft .NET Framework 2.0 SP1。如果没有安装可以从下面地址下载，或运行 pos 目录下 dotnetfx.exe 进行安装：
<http://www.microsoft.com/downloads/zh-cn/details.aspx?displaylang=zh-cn&FamilyID=0856eacb-4362-4b0d-8edd-aab15c5e04f5>
2. 运行“Setup”目录下的 pos 目录下思迅 POS.net 安装程序文件 POS.net.msi，并按向导提示完成安装。
 注意：如果没有先安装 Microsoft .NET Framework 2.0，则在运行程序时，会首先提示需要安装 Microsoft .NET Framework 2.0 如下图：



如果在上图中点击“是”则会转到下载页面，进行下载，此过程时间比较长，建议退出安装程序后，单独下载安装 Microsoft .NET Framework 2.0 后重新进行安装；点击“否”则退出安装。

3. 安装完成后，将在桌面上生成“思迅 POS.net”的图标。
4. 双击“思迅 POS.net”来运行思迅 POS.net 程序，第一次运行会要求用户进行初始化设置，选择用户所使用的产品，并输入服务器地址及程序版本，确定后完成安装。如下图：

第一次使用

1. 安装完成后，运行 Windows 桌面上的“思迅商锐 9.7”，系统将出现操作员登录窗口（如

图所示)。第一次使用时“1001（系统管理员）”的密码是“1001”，进入后请注意马上修改密码。



图 操作员登录

2. 1001（系统管理员）成功登录后，系统将出现以下界面要求输入，门店的编码、名称等有关信息，门店编码必须唯一，如果为总部或单店，系统默认为“00”。

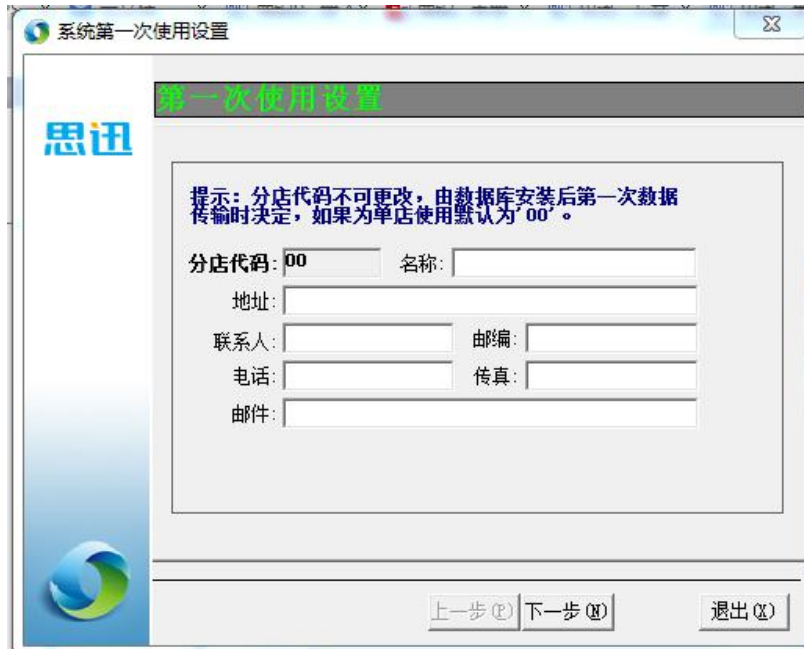


图 第一次使用

3. 系统还需设置代销商的结算方式, 包括根据销售来结算和根据批次来结算两种可选方式。

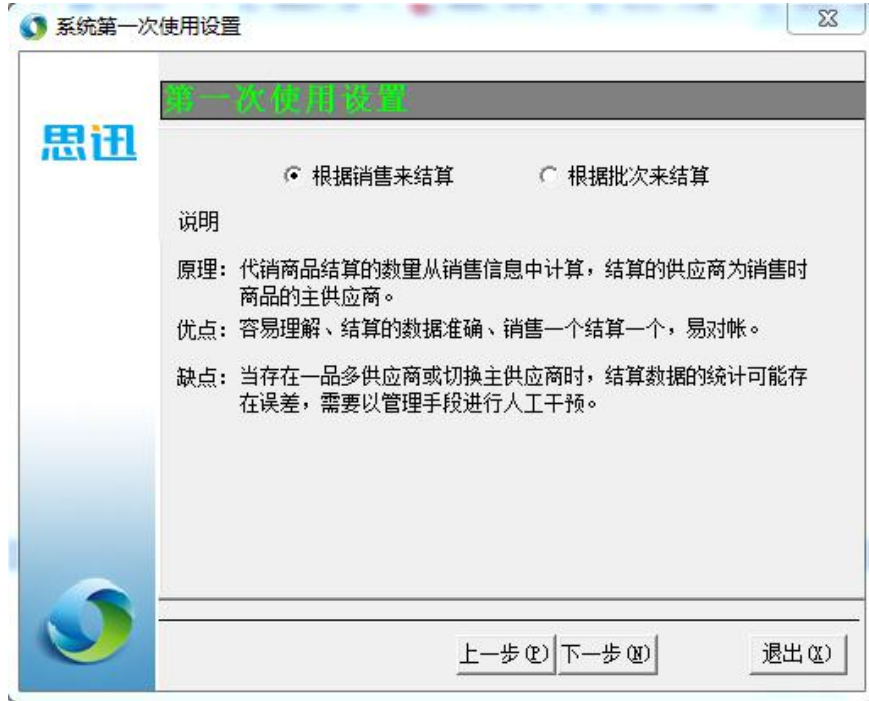


图 代销结算设置

4. 代销商结算方式选择为根据销售来结算，还需继续设置分部与总部交换数据时，是否传输批次库存数据。

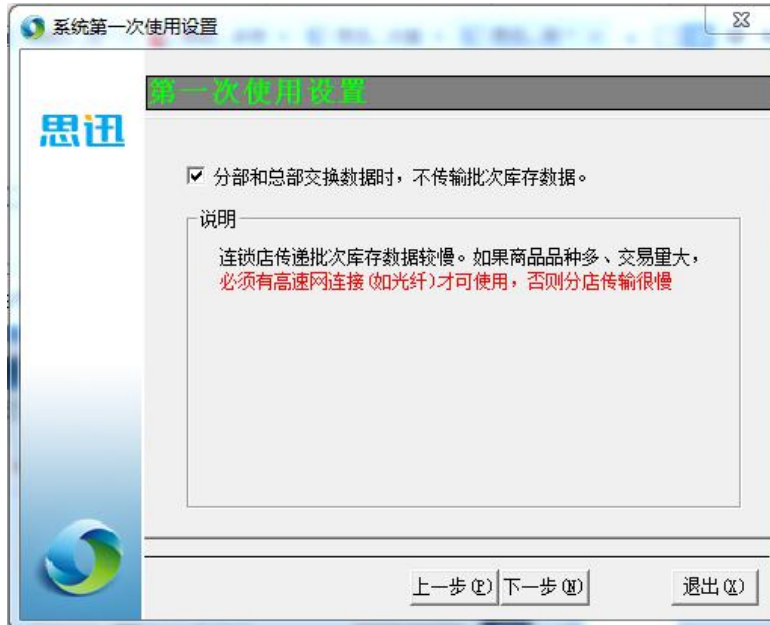


图 分部与总部批次库存数据设置

5. 另外, 在第一次进入系统时需要设置代销账款结算方式及操作员和收银员是否在总部统一维护。

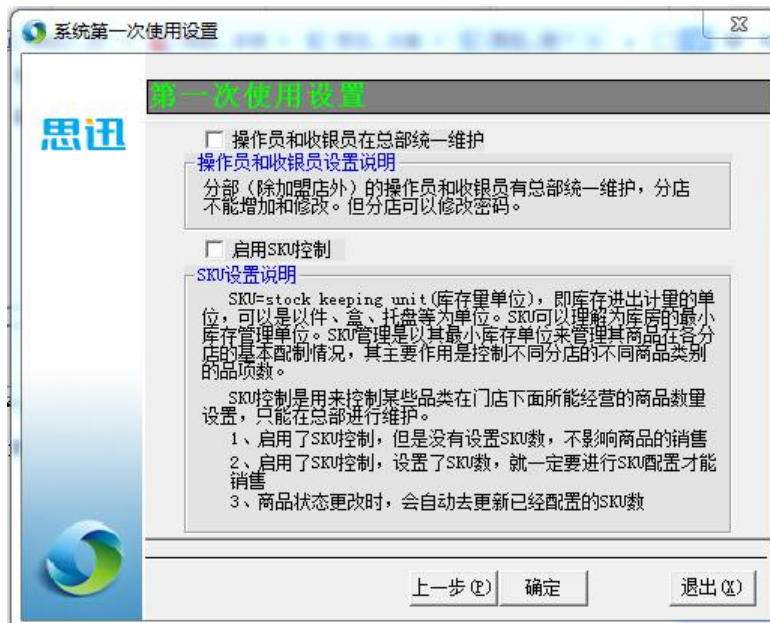


图 操作员维护

6. 按要求输入有关信息后，系统进入主界面，用户根据需要设置有关的内容，即可开始使用该系统。

卸载

卸载“商锐 9.7 后台程序”步骤如下：

在“添加 / 删除程序”窗口中选择“思迅商锐 9.7”，这时“添加 / 删除”按钮将被激活，单击“添加 / 删除”按钮。

卸载“商锐 9.7 前台程序”步骤如下：

在“添加 / 删除程序”窗口中选择“思迅 POS.NET”，这时“添加 / 删除”按钮将被激活，单击“添加 / 删除”按钮。

提示：

卸载思迅商锐 9.7 后台程序或前台程序，不会删除存在的数据，所有数据都存在系统数据库中，直到你删除该数据库。

第三部分 后台管理系统

第一章 我的子系统

软件安装成功后，可以根据日常工作选择设定主要的功能或报表，方便查找，提高工作效率。
如：



图 我的子系统

第二章 档案

模块简介

- **往来单位：** 供应商档案、客户类别、客户区域、客户档案
 - **商品信息：** 商品品类、商品档案、组合商品、分店 SKU 管理、分店商品配置、新品审核
 - **分店机构：** 分店仓库、货架货位、商品陈列与存量指标
 - **生命周期：** 商品生命周期、供应商生命周期
 - **辅助功能：** 商品设置、商品转供应商、供应商转经营方式、批量修改商品属性、编号修改
 - **业务说明：** 商品条码、改包销售、礼篮、加工品、一码多品、机构商品属性
-

供应商

- 供应商按经营方式分为购销、代销、联营、租赁、自产、扣率代销等多种类型。如果同一供应商对不同商品有多种经营方式时，可按不同供应商处理。经营方式将决定供应商的结账方式。
- 供应商结算方式分为临时指定、指定帐期、指定日期、货到付款等。制收货单时系统会根据结算方式自动填写默认的付款日期。
- 供应商结算机构设置为总部结算的供应商时，只能在总部结算，设置为在门店结算的供应商，除租赁外都可以在门店结算，但是门店不支持合同结算。若要按照合同结算必须是总部供应商。
- 供应商对应了商品信息。如果在商品档案中指定了主供应商，则在供应商信息中自动显示它所对应的商品信息，并可以手动增加或删除商品信息（如图所示）。
- 新增供应商时，可选择该供应商所对应的采购，以后在采购订单等单据时可自动带出，系统还会根据供应商名称的汉语拼音缩写自动产生助记码，如“亚洲科技”的助记码为“YZKJ”。助记码的作用是便于输入和查询。
- 助记码可以在更多功能->助记码更新中自动生成，更新有两种方式，一种为全部重新生成，另一种为仅助记码为空的供应商重新生成。

供应商与经营方式

商品档案中可以有主供应商与其他供应商，其中购销与代销商品允许一品多供应商，可在商品档案中商品维护界面添加其他供应商，联营商品只允许有一个供应商。

新增商品时，当选择对应的主供应商时，系统自动显示该供应商的经营方式。

- **购销：**按采购金额结算货款。一个商品可以有多个供应商。可以管理库存，也可以不管理库存，对于不管理库存的商品，一个商品编码可代表多个单品，进货只记账款不影响库存，销售不减库存，无成本毛利；对于管理库存的商品，其库存成本用移动加权平均法计算。
- **代销：**按销量与进价结算货款。供应商按批次管理，一个商品可以有多个供应商。必须准确管理库存，进货不产生账款。
- **联营：**按销售金额分成。一个商品只能有一个供应商。商品不管理库存，同一扣率的一个商品编码可代表多个单品，不在电脑系统作进货，销售不减库存，成本由销售金额和扣率计算。
- **扣率代销：**按销售金额分成。一个商品只能有一个供应商。商品管理库存，进货不产生账款。此种经营方式相当于管理库存的联营。
- **租赁：**按照合同进行结算。一个商品允许有多个供应商。商品不管理库存，账款依据租赁合同产生。

商品类别

- 商品类别体现商品组织结构，可分级分层管理。
- 系统增加支持 6 级类别，每级固定两位，实现精细化品类管理。
- 在“商品设置”－“商品分类”中可以设置类别级数，并定义每个商品档案类别是否只能选择末级类别编码，否则不能录入。

商品档案

商品档案可按类别或供应商显示，包括了商品的编码、类别、价格、供应商、规格等信息。如图所示：

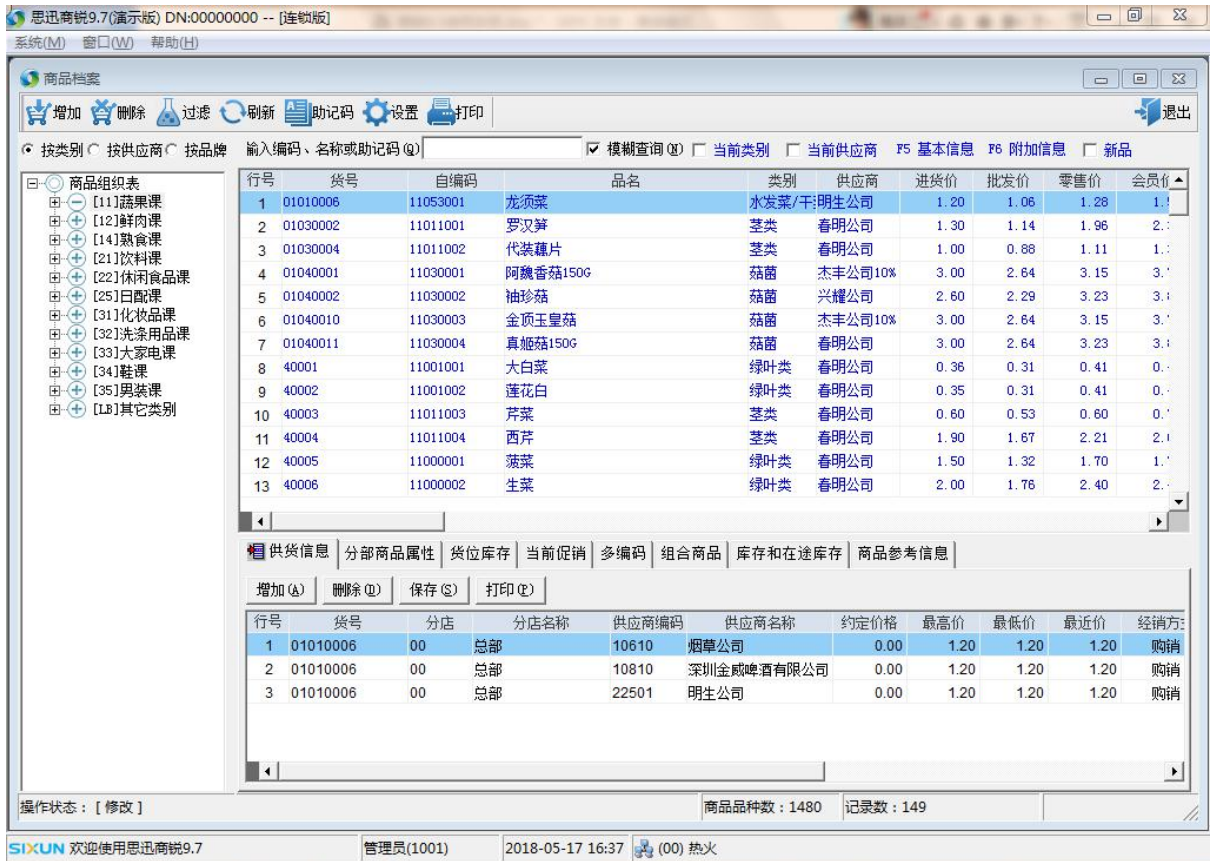


图 商品档案

商品编码

商品档案中有三个编码，分别是货号、自编码和助记码。货号是商品的唯一标识，可用商品条码作为货号。自编码是公司的内部编码，自编码较为灵活，可以不设置或是按公司规则编码。助记码是辅助查询码，根据品名的汉语拼音缩写由系统自动生成。可以根据公司的管理特点，合理使用这三种编码。

商品的助记码同供应商的助记码一样可以通过“助记码更新”自动生成，更新有两种方式，一种为全部重新生成，另一种为仅助记码为空的商品重新生成。

分部商品属性

分部商品属性是在第一次使用时设置，设置之后不可以更改。

不同机构相同的商品属性：即总分部商品属性一致，不允许修改分部的商品属性；

不同机构不同商品售价体系：同一个商品允许在总分部有不同的售价，总部可能通过调价单或直接调价(需要设置允许直接调价)来调整分部进价、零售价、会员价；

不同机构商品相关属性均不同：同一个商品在总分部可以允许不同的售价体系、不同的供应商、采购属性和商品状态，但是售价体系的调整只包括进价、零售价、会员价。

价格

商品价格包括进货价、批发价、零售价、会员价和最低价。最低价为商品销售出库的最低价格，如价格低于此价，按最低价计算。

要调整商品价格时，可以通过调价单来调价，也可以在商品档案中直接修改价格，调价方式可以在“商品设置”中设置。

系统还支持多个批发价，批发价可以在商品档案中直接修改，也可以在“批发管理—日常业务—调批发价”中调整。

其他属性

计价方式：分普通、计重、计数三种。

联营扣率：联营和扣率代销商品的扣率，用于计算成本。

管理库存：自产部类商品、部分联营商品不管理库存。

商品类型：分为普通商品、捆绑商品、制单组合、制单拆分、自动分解和自动组合等。

采购状态：分为正常和停购，状态为停购时，该商品不允许采购。

商品状态：分为建档、新品、正常、停购/销售、采购/停售、淘汰、删除。

进项税与销项税：可对每个商品的进项和销项税进行设定。实现了对税务进行一般处理的功能。商品的税项在部分有关的单据和报表中有所体现。

采购范围：分为总部购配、门店采购、不限、总订店收、自产等。

进货规格：即装箱数。主要用来处理商品出入库和调拨业务时的包装单位换算。出入库单据中的“装箱数”和“散件数”之间可以自动换算，录入其中一个则自动算出另一个。

是否积分：设定商品是否参与积分。

前台打折：设置商品销售前台打折。

自动补货：设置商品是否允许自动补货

主推商品：设置商品是否为主推商品。

积分值：如果按单品值积分，设定单品的积分数。

损耗率：用于生鲜商品。

提成比例：用于计算售货员的销售提成。

附加条码：用于处理一品多码。附加条码在业务进行时将自动转换为对货号的操作。

业务员提成比例：用于计算业务员销售提成。

季节：对一些时节商品可设置其季节属性。

快速查询

在“商品档案”中，可通过商品编码、名称、助记码对商品进行快速查询。例如：要查找所有带有“可乐”字样的商品。可在输入框中键入助记码“KL”，并选中“模糊查询”，回车后系统会查出所有带有“可乐”字样的商品记录。

修改货号

在辅助功能的“编号修改”中，可修改货号。此操作将修改系统中指定商品的所有数据。下传时会自动修改分部相同商品的所有数据。

新品录入

新品录入前，为了方便录入时重复录入商品信息的相同部分，可以在“商品设置”-“新品默认值”中设置录入商品时的默认值信息。设置后当增加新品时，系统自动填写默认的商品项（如图所示）。

商品设置

业务设置 其他业务设置 自动编码 新品默认值 商品分类 供应商/客

新品默认值

类别:	LB	经营方式:	购销
主供应商:		产地:	
单位:		规格:	
进货规格:	1.00	会员折扣:	
进货价:	0.00	批发价:	0.00
会员价:	0.00	进项税:	0.17
商品类型:	普通商品	联营扣率:	0.00
保质期:	0	损耗率:	0.00
维护库存:	是	分店调价:	否
商品状态:	建档	计价方式:	普通
是否积分:	<input type="checkbox"/>	积分值:	
		提成比例:	0.00
		零售价:	0.00
		销项税:	0.17
		允许议价:	否
		采购范围:	不限
		品牌:	FP
		允许折扣:	是

向导 (W) 保存 (S) 退出 (X)

图 新品录入

选中“新增时复制上条记录”，增加时系统自动复制上一条记录。

选中“新增时前自动保存”，增加时系统自动保存上一条记录并新增一条记录。

系统提供了 100 万个商品的标准商品库，选中“输入货号时自动检索标准商品库”，增加时系统自动检索标准商品库中是否有此条码的商品，如有调出该商品，加快了录入速度。

选中“新增商品价格为零时提示”，保存时如果商品价格为零会提示。

选中“货号非自动编码时等于自编码”，保存时如果没有输入货号，有输入自编码，系统会自动赋值货号等于自编码，并自动保存。

基础代码

用于设置基础配置信息。包括职称、民族、学历、企业类型、调整库存原因、盘点差异、品牌、区域、前台退货原因等。

调价历史查询

查询指定商品进货价、批发价、零售价、会员价等价格的调价历史。

组合商品

商品档案中商品类型为捆绑商品、制单组合、制单拆分、自动转货和自动加工等都称为组合商品。组合商品需要维护其组成成分。其中的捆绑商品若在“POS 设置”设置“启用商品自动捆绑销售”，则在 POS 前台销售时，会根据输入的成分商品自动组合成捆绑商品进行销售。录入新品时如果该商品的类别为捆绑商品，保存时会提示是否定义组合商品关系，选择“是”，则直接进入“组合商品”界面。如图所示：

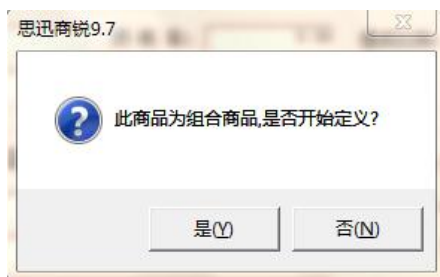


图 组合商品提示

改包销售

改包销售有两种情况，一种以大单位作为库存单位和主销售单位，允许拆零销售，如烟。另

一种以小单位作为库存单位和主销售单位，允许按进货单位整包销售，如整箱牛奶。

捆绑销售

用于打包销售的商品如礼篮。在捆绑销售前，必须在“组合商品”指定该商品的成分商品。

捆绑销售商品不维护库存，不允许作采购入库，销售时，系统自动按数量比例冲减成份商品。

加工品销售

用于卖场边加工，边销售的商品，如酱骨架。商品类型为“自动加工”。详细说明请参见第十章“生鲜”。

分店 SKU 管理

可对各个分店的商品种类进行 SKU 控制管理，启用时需在商品设置中勾选相应参数。

分店商品配置

分店商品配置是用于管理门店是否有某商品的经营权以及商品在门店所对应的主供应商。可以实现以下管理。

1. 可以设定商品在门店是否可以销售
2. 可以设定商品在不同门店的主供应商
3. 可以设定门店商品状态（不同店商品状态可以不同）
4. 可以实现门店 SKU 控制

新品申请

“新品申请”功能只能在连锁版的分部使用。

分部不能增加新品，所以增加此功能向总部申请增加新品。操作方式和商品档案基本一致。数据传输时，可以将新品申请内容传输到总部。

新品审核

“新品审核”功能只能在连锁版的总部使用。

连锁版的分部不能增加新品，所以增加新品申请功能向总部申请增加新品。数据传输时，可以将新品申请内容传输到总部。总部可以在新品审核窗口查看到分部申请的商品，可以进行审核，审核过程中可以修改新品的属性，审核后，该申请的商品直接转入商品档案中。通过数据传输可以将新品传输到分部。

新品试销分析报表

查询商品状态为新品的商品的销售情况，可根据供应商、类别、品牌等多个条件进行比较分析，为商品状态的转换提供参考。

商品异常查询

查询指定条件下的异常商品及商品的异常成本、异常毛利、负库存商品。

商品异常查询->商品状态异常，双击商品可进入商品维护界面。

货架货位

货架货位定义了仓库的库存单位。包括货位编号、货位名称、所属仓库、是否可用等信息。

货位编号为八位，前四位表示分店仓库，后四位表示货位号。

分店/仓库

分店仓库信息由总部维护。分店代码为二位，00 固定表示连锁总部。分店下可设多仓库，支持店仓分离。仓库代码四位，如 0101，表示 01 店下属的 01 仓库。

在新增分店仓库信息时，可以选择设定“分店价格参考”，保存后，该分店初始化后价格跟设定的分店价格一样。



图 新增分店

店组

对于规模相同或区域一样的分店可以设置成一个店组，可以对其进行统一调价

商品陈列与存量指标

商品陈列与存量指标是管理商品在仓库中的存放位置，并设置仓库中各种商品的再订货点与满库存量（如图所示）。

存量指标可作为自动补货的条件。当库存量小于再订货点时，系统可用满库存量作为补货条件，自动生成门店的补货单与采购订单。

商品生命周期

商品生命周期主要包括建档、新品、正常、暂停、淘汰、已删除六种状态。

建档：可采购、可配送、可盘点、可调整库存（只要有其中一项业务操作并且成功后才能由建档状态进入新品状态。此状态转换可自动处理，无需人工操作）。

新品：新品状态主要用于考核商品在试销期内的销售情况。可设置高品试销期、试销期望金额，欲被替换商品且给出相应的试销报告。

正常品：可进行任何业务操作；由新品转正为正常品可由人为判断手工转正，也可根据试销

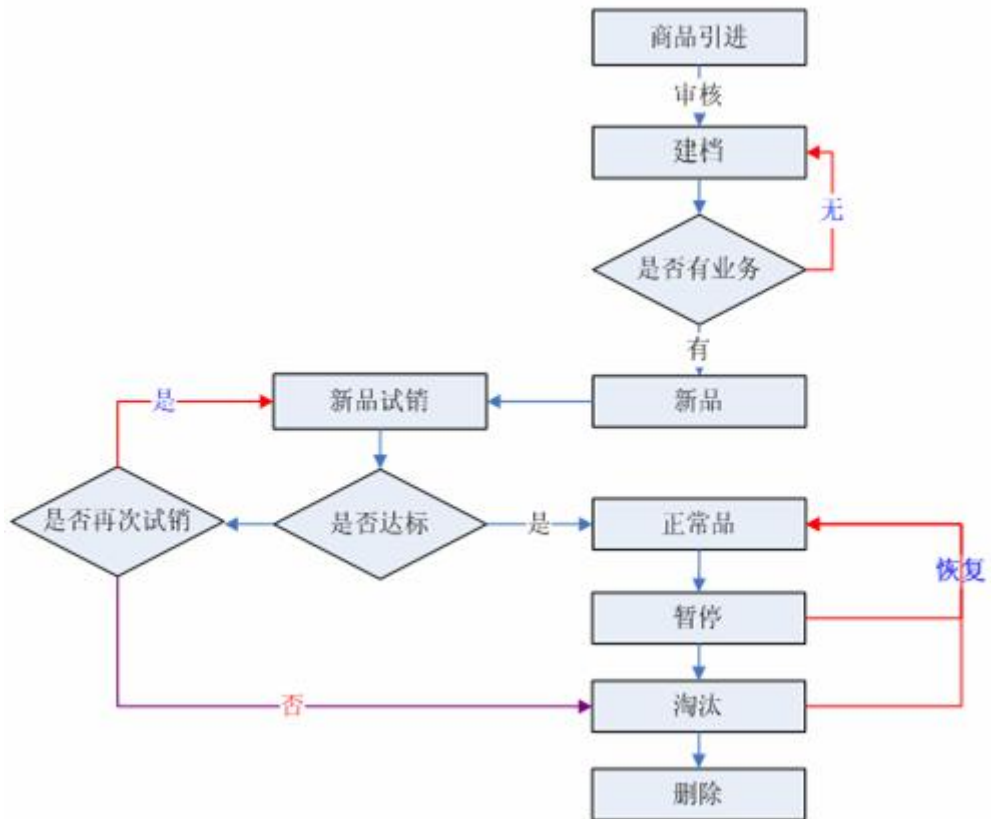
期望金额是否达标自动转正。

淘汰：不可销售、不可采购。

已删除：商品资料永久性不显示

注意：有库存的商品不允许淘汰和删除。

其流程如下：



供应商生命周期

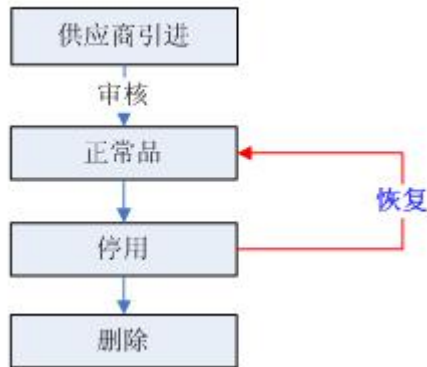
供应商生命周期管理。包括正常、停用、已删除三种状态。

正常：供应商创建后则自动进入“正常”状态

停用：由人工操作进入“停用”状态，可再恢复，不可采购

删除：由人工操作进入“停用”状态，删除状态的供应商不可再恢复，不可发生任何业务操作。

其流程如下：



商品设置

商品设置包括业务设置、自动编码、新品默认值、商品分类和供应商/客户自动编码。

业务设置

业务设置可以设置和商品相关的一些选项：

设置是否商品引进日期在一定天数内的为新品——天数设置；

录入商品时，自动检验商品的 PLU 编码（位数分别为 7 位、8 位和 12 位、13 位）；

录入新品时是否必须输入主供应商；

设置是否在录入新品时零售价必须大于或等于进价。

设置更新商品信息后是否立即刷新数据。

是在商品档案中直接调价还是通过调价单调价。

自动编码

为了提高商品录入速度，统一商品编码规则，系统提供了设置自动编码功能。自动编码包括货号、自编码和自动产生称重计数商品货号。可设置编码位数、顺序号步长、前缀和前缀前位数。其中称重计数商品货号长度根据称标识的长度自动生成，若标识为两位，则长度为五，如果标识为一位，则长度为六。

新品默认值

系统提供了设置录入新品时的默认值信息。以减少重复录入商品的相同属性信息。

商品分类

- 设置类别级数，以及对特殊商品的类别标识。
- 设置零售价计算方法。

供应商/客户自动编码

为了提高录入速度，统一供应商/客户编码规则，系统提供了设置自动编码功能。供应商自动编码和客户自动编码。可设置编码位数、顺序号步长、前缀和前缀前位数。

向导

为了操作方便，系统还提供了商品设置的向导功能。当安装好软件，1001（管理员）用户第一次进入基本档案时，会自动跳出商品设置向导。

商品转供应商

购销转购销：

对相应商品做盘点后，直接选择待转换商品，完成转换后下载到门店即可完成转换。

购销转代销：

1. 门店做完日结交换数据（有相应商品的数据交换信息）
2. 判断门店是否完成日结（有相应商品的日结信息）
3. 选择待转换商品
4. 保持商品昨日库存结存
5. 进行转换，更改主供应商
6. 与门店进行数据交换
7. 完成转换。

购销转代销：

1. 门店做完日结交换数据（有相应商品的数据交换信息）
2. 判断门店是否完成日结（有相应商品的日结信息）
3. 选择待转换商品
4. 检查商品库存（如果是批次结算则不需退库存为0，如为非批次结算则需退空库存）
5. 进行转换，更改主供应商
6. 与门店进行数据交换
7. 完成转换

基本步骤如下所示：

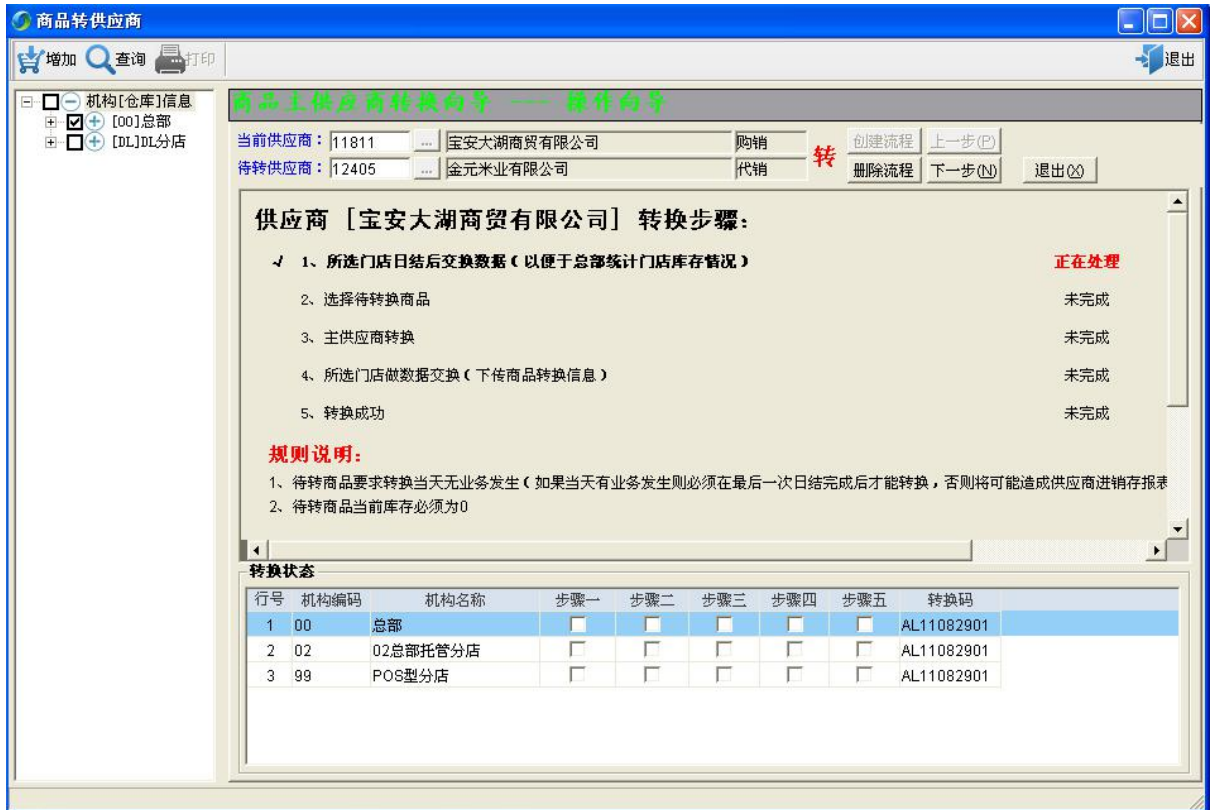


图 商品转供应商

供应商转经营方式

代销批次结算：

代销转购销：（剩余商品不退货的情况）

1. 对供应商商品做盘点。
2. 供应商需要做结算，做一个新的单据对供应商的剩余商品结算。
3. 修改供应商的经销方式。（商品销售冲销仍然按照先进先出，不影响）

购销转代销：（剩余商品不退货的情况）

1. 对供应商商品做盘点。
2. 供应商做结算。批次表中要有标志表示经营方式。
3. 修改供应商的经销方式。（商品销售冲销仍然按照先进先出，不影响）

代销非批次结算：

代销转购销：（剩余商品不退货的情况）

1. 对供应商商品做盘点。
2. 供应商需要做结算，做一个新的单据对供应商的剩余商品结算。
3. 修改供应商的经销方式。

购销转代销：（剩余商品不退货的情况）

1. 对供应商商品做盘点。
2. 要退掉所有的购销库存商品。
3. 修改供应商的经销方式。

单店网络版代销供应商经营方式转换成购销经营方式，操作步骤：

1. 商场结束营业，停止各种业务操作，数据日结。
2. 在"批次库存——>批次结存"中，检查要更换经营方式的供应商，所供应的商品的结余情况，有结余商品通过退货，把结余数量全部退给供应商。
3. 产生预结算单，通过结算单把供应商的账款付清。
4. 再次数据日结。
5. 修改供应商的经营方式。

连锁模式下，代销供应商经营方式转换成购销经营方式，操作步骤：

1. 各分部结束营业后，停止各种业务操作，数据日结。
2. 在各分部的"批次库存——>批次结存"中，检查要更换经营方式的供应商，所供应的商品的结余情况；有结余商品通过调出单，把结余数量调回给总部。
3. 再次数据日结，上传数据。
4. 总部停止营业，停止各种业务操作，数据日结；
5. 在"批次库存——>批次结存"中，检查要更换经营方式的供应商，所供应的商品的结余情况。一般结余有两种：a.总部结余，把有结余商品通过退货，把结余数量全部退给供应商；b.在总部查询出分店有结余数量，请通知分部做相应的调出单，把商品调回总部；然后分部再次做日结，上传数据；总部做调入单调入。
6. 产生预结算单，通过结算单把供应商的账款付清。
7. 再次数据日结。
8. 修改供应商的经营方式。

9. 第二天开业前各分部下载数据。

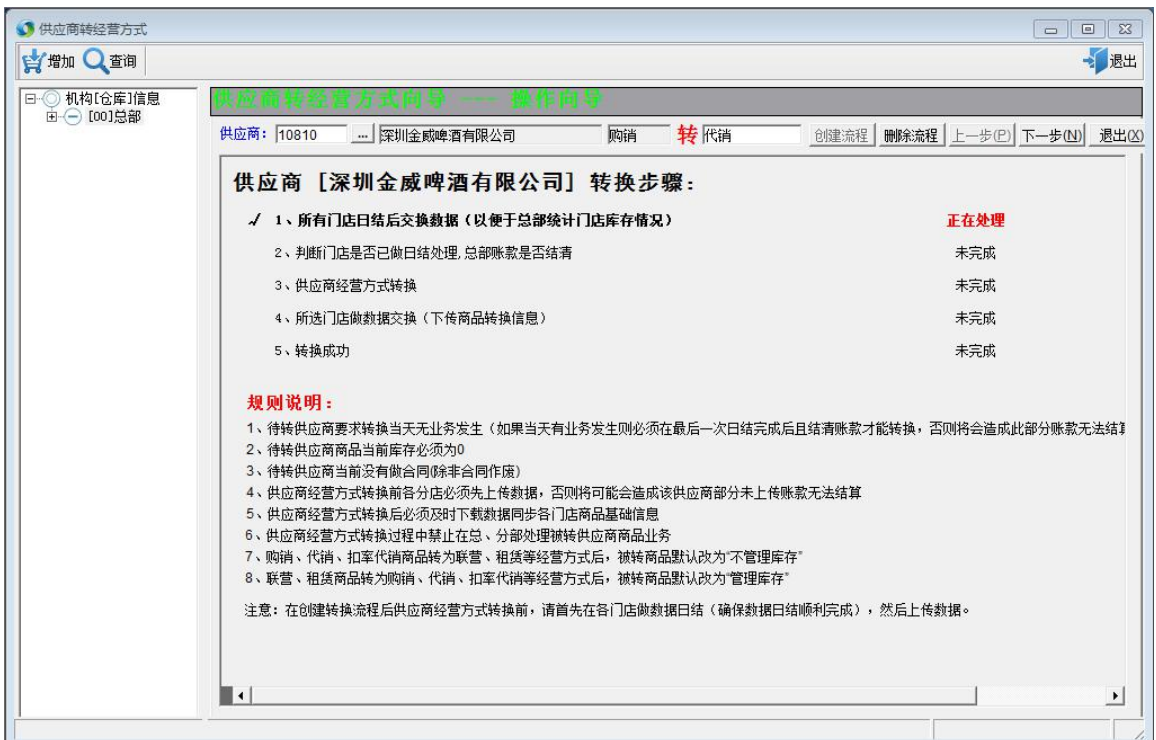
单店网络版，购销供应商的经营方式转换成代销经营方式，操作步骤：

1. 商场停止营业，停止各种业务操作，数据日结。
2. 检查商品昨日库存，产生库存冲减单。
3. 修改经营方式。

连锁模式下，购销供应商的经营方式转换成购销经营方式，操作步骤：

1. 各分部结束营业后，停止各种业务操作
2. 数据日结，上传数据
3. 总部停止营业，停止各种业务操作，数据日结。
4. 保持商品昨日库存，产生库存冲减单。
5. 修改经营方式
6. 第二天开业前各分部下载数据。

基本步骤如下图所示：



供应商转经营方式（新）以及商品转供应商（新）

创建流程较为繁琐，为了优化流程，改变了原有逐步创建流程的方式，逐去执行操作，改用直接创建单据的形式，以单据的形式展现供应商之间的转换，减少用户操作以及便于用户查看原始记录，在保存审核时，增加日志记录，便于客户查询。

图 供应商转经营方式

助记码更新

助记码更新用于统一更新未录入助记码的商品、供应商或客户助记码，或者重新生成所有商品、供应商或客户的助记码。



图 助记码更新

条码价签

条码价签功能分驱动打印和端口打印。

端口打印：是将商品条码通过条码打印机打印在标签上，以便在前台收银时自动扫描并读取

商品信息。此功能的前提条件是：必须安装本软件系统所支持的条码打印机，如斑马、立象等品牌的条码打印机。条码打印主要适用于那些没有条码的商品或生产厂家未提供商品编码的商品，如单件茶杯、碗等。

驱动打印：是将商品条码通过普通打印机打印在标签上，以便在前台收银时自动扫描并读取商品信息。此功能的前提条件是：必须安装跟打印机的匹配的驱动程序。

价签打印

价签打印功能是用普通打印机打印商品价签，放在商品旁边标识商品价格或特价。

导出盘点商品

导出盘点商品是将准备盘点的商品导出成盘点文件的格式。具体可以按导出全部商品、导出库存商品或导出类别商品三种方式导出。

第三章 合同

模块简介

采购合同：购销合同建立、代销合同建立、扣率代销合同建立、联营合同建立、租赁合同建立

合同维护：合同暂停、合同解除、合同作废

业务说明：合同说明、合同流程

合同流程

合同建立 → 审核 → 暂停 → 解除 → 作废

合同种类

合同根据供应商经营性质不同，主要分为五大类，分别是购销合同，代销合同，扣率代销合同，联营合同及租赁合同。

合同建立

以购销合同为例，简要说明合同建立过程。购销合同建立界面如图所示：

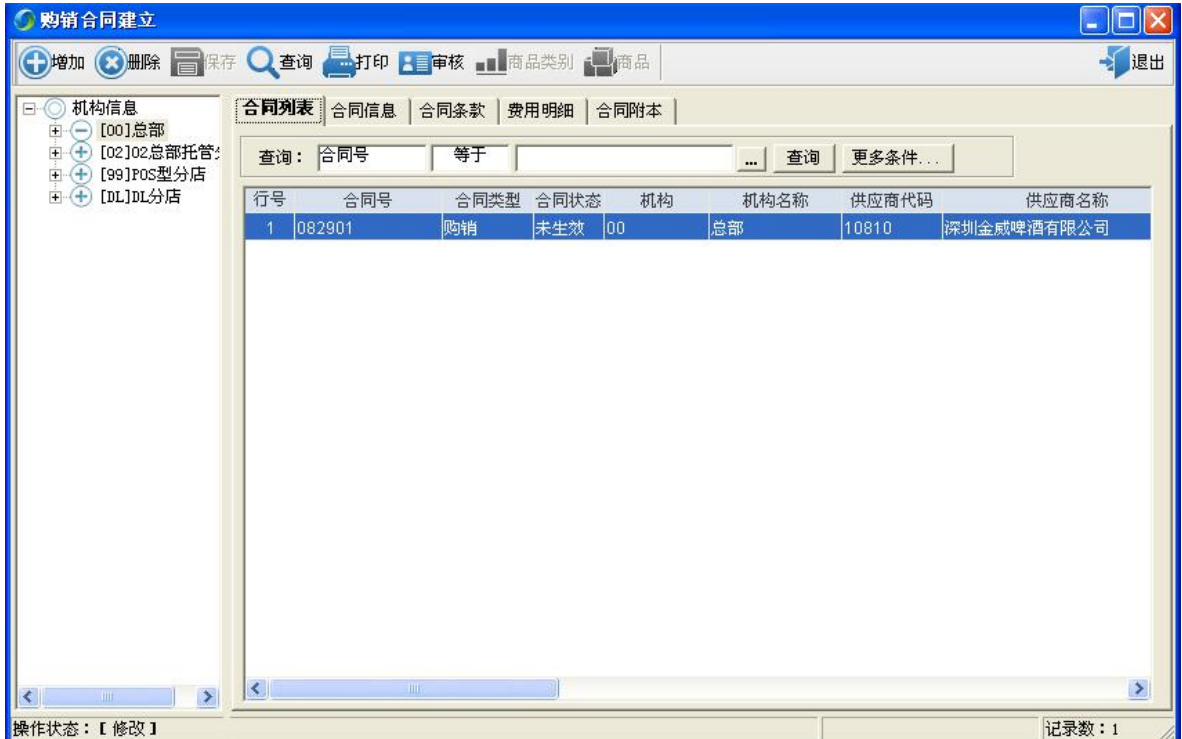


图 购销合同建立

购销合同建立的标签区包括 7 个部分：合同列表、合同信息、合同条款、返利区间、约定任务、费用明细、合同附本。

合同列表：用于查询供应商合同信息。在查询区可以根据合同内容查询合同信息

合同信息：主要记录合同双方的基本信息及合同的相关信息。其中合同号、乙方供应商名称及合同起止日期为必填项，合同双方的基本信息是由选择供应商后自动带出的。如下图所示：

购销合同

甲方：
 公司名称：总部
 注册地址：深圳万国思迅软件
 邮编：518057
 电话：075526520701
 传真：075526520744
 电邮：product@siss.com.cn

乙方：
 公司名称：(10810)深圳金威啤酒有限公司
 注册地址：上步中路
 邮编：518000
 联系人：孙勇
 电话：85814514
 电邮：master@jinwei.com
 传真：85814514
 营业执照：1
 有效期：1
 开户行：工行
 帐号：20122506626
 税务登记：65010373835805X
 注册类型：1
 付款方式：指定帐期

合同信息：
 合同号：082901
 合同类型：购销
 签约机构：总部
 有效期起：2011-8-1
 有效期至：2011-12-31
 合同状态：**未生效**

签约信息：
 建立人：管理员
 修改人：
 建立日期：2011-08-29
 修改日期：
 审核人：
 审核日期：

操作状态：[修改] 记录数：1

图 合同信息

合同条款：主要记录与供应商约定的相关条款信息，包括返利方式、采购条款、经营的商品信息等。

其中返利方式包括了月返、季返、半年返和年返四类、可单独选择也可以同时选择多种方式。

返点计算方式分分段和进阶两种方式。

合同条款界面如下所示：

购销合同建立

增加 删除 保存 查询 打印 审核 商品类别 商品 退出

机构信息

- [00]总部
- [02]02总部托管
- [99]POS型分店
- [DL]DL分店

合同列表 | 合同信息 | **合同条款** | 费用明细 | 合同附本

一、返利方式

- 1、购货返利方式：(按进货额返利)
- 2、返点计算方式： 分段 进阶
- 3、**设置返利区间** 设置销售返利的金额区间段
- 4、**设置采购任务** 设置采购任务，即当采购额达到指定任务时才参与返利（同时采购任务也是超额返利的界点）

二、采购条款

- 1、最小订货数量： 0
- 2、最小订货金额： 20,000.00
- 3、订货日期(周)： 周一 周二 周三 周四 周五 周六
指供应商可接收订货日期 (法定节日除外)
- 4、甲方公司与供应商之间的每个具体交易必须以 可不用下采购订单 的形式完成
- 5、如乙方公司延期交货，甲方公司有权拒收货物并终止本合同，并要求供应商赔偿损失
- 6、依据本合同交付的货物超过订单中已确定的数量，则甲方公司包括其指定的交货或者提供服务地点的指定人员或商家有权选择接受或拒绝超过部分的货物，如果选择接受过量交付的货物，该过量交付的货物应视为 非赠品
- 7、 接受 乙方公司同意接受滞销、顾客要求退货、被政府部门认为不合格产品
 不接受 乙方公司不同意接受滞销、顾客要求退货、被政府部门认为不合格产品，则乙方公司需按进货价格的 0.10% 给予甲方补偿 (所有进货额按比例补偿)

三、经营商品信息

供方所属统计属性 _____，所销售商品类别 _____，品牌 _____

，注册商标 _____，专利号 _____，生产产家 _____

，生产地址 _____，其质量、标示符合国家有规定。

四、其它条款

操作状态： [修改] 记录数： 1

图 购销合同条款

返利区间：设定每次结算货款金额额度范围所对应的不同比例返点，可设定多个返利区间组。如下图所示：

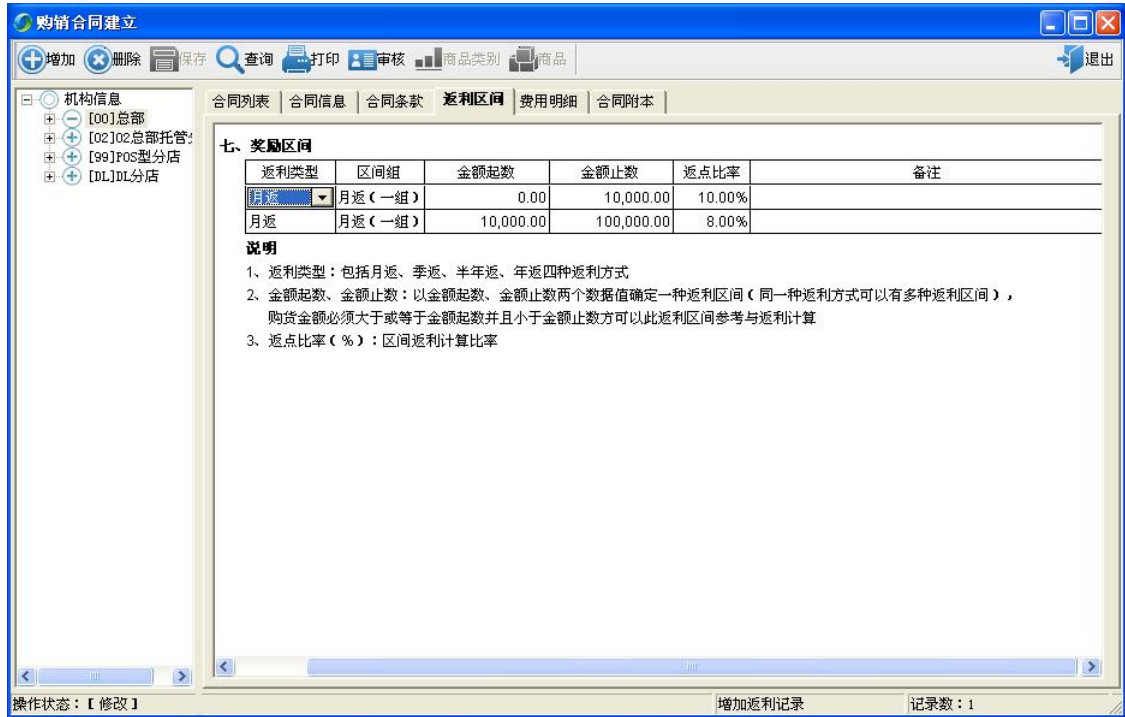


图 返利区间

约定任务：记录与供应商约定的采购任务及相应的返利设置；可设定月任务、季任务、年任务。如下图所示：

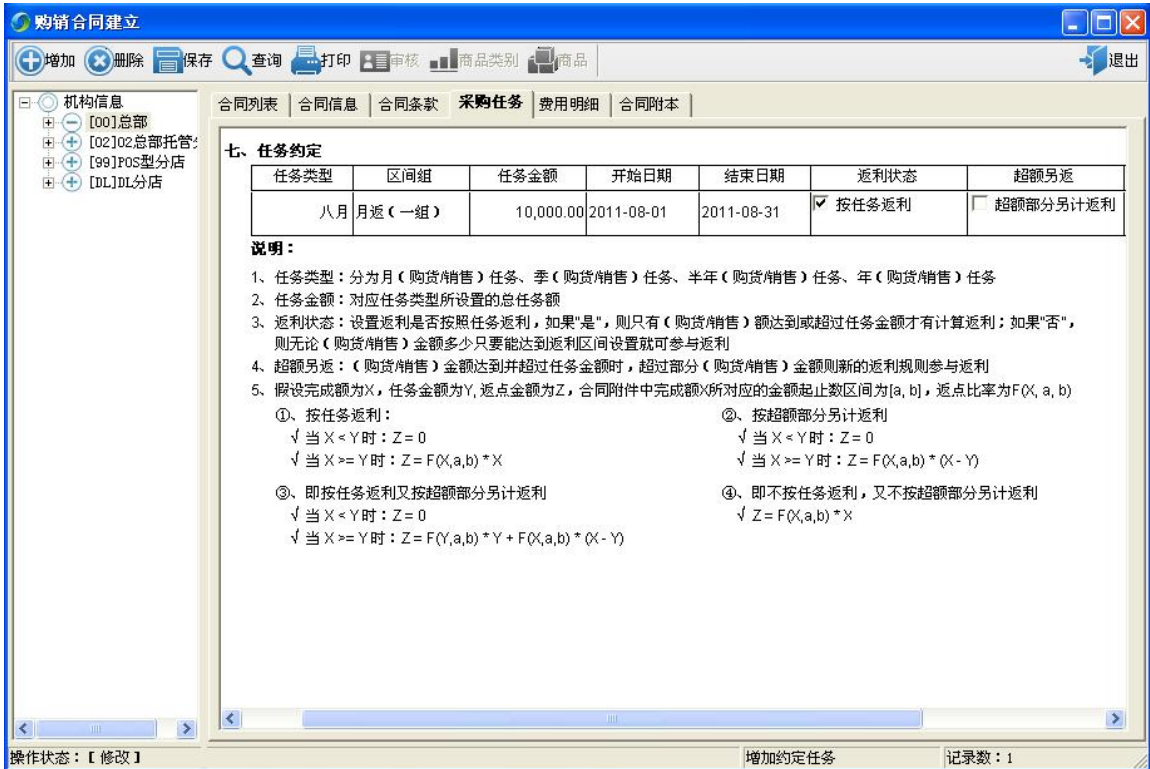


图 约定任务

费用明细：记录合同各项费用。选择费用名称后，系统会自动带出费用对应的费用指标、扣款方式、结算中是否扣除等信息，默认生效日期为合同生效期间。扣款方式、指标及实际扣款金额的关系如下表所示

扣款方式	前台付款方式	指标	实际扣款金额
固定金额	不能维护付款方式	固定金额	固定金额数值(即指标)
销售金额比例	不能维护付款方式	金额比例	销售金额 * 指标
信用卡比例	不能维护付款方式	信用卡比例	信用卡金额* 指标
储值卡比例	不能维护付款方式	储值卡比例	储值卡金额* 指标
其他付款方式	必须指定付款方式	前台付款方式比例	特定付款方式金额* 指标

表 扣款方式、指标及实际扣款金额关系

结算中扣除选项表示是否参与结算。结算方式分为三种，一次（需要指定扣款日期），每月（不需要指定扣款日期），每年（需要指定扣款日期），费用每个月生成一次，属于当月的扣款日

期才会参与到结算。阴历和阳历的选项对应扣款日期，选择阴历时，系统会自动推算阳历日期。其界面如下图所示：

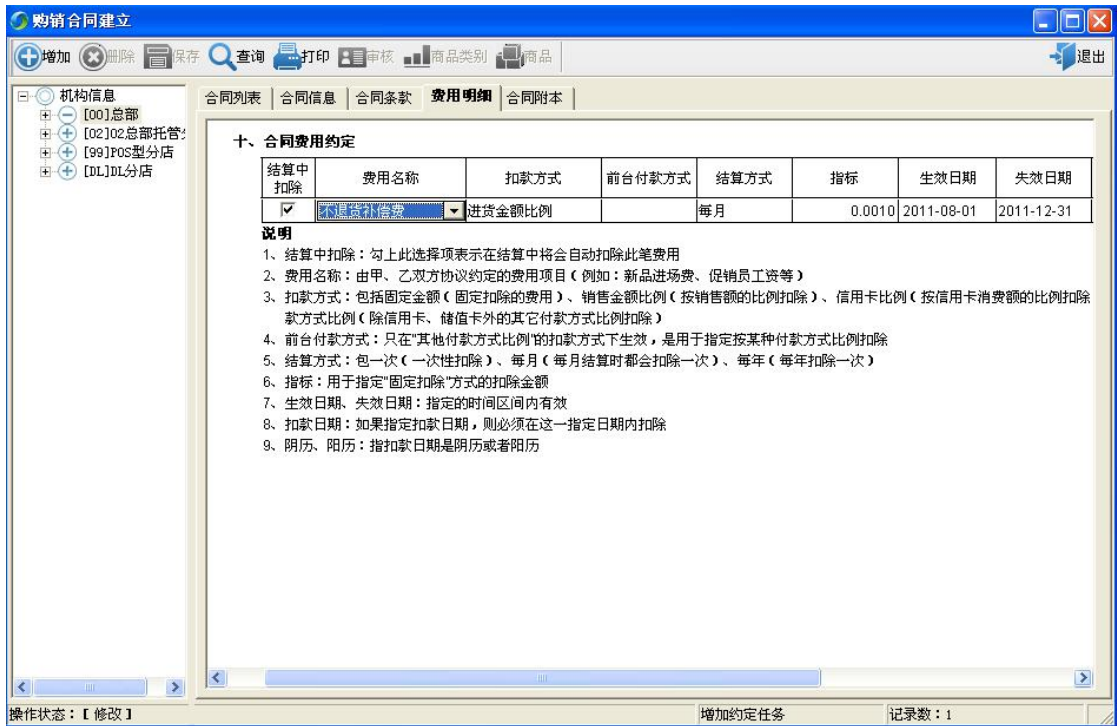


图 费用明细

合同附本：记录合同商品以及合同商品返点明细，是与供应商约定的商品协议。如下图所示；



图 合同附本

合同比较

其他合同建立方式大致和购销合同相同，但是根据其对应的经营方式不同，有其自身的特点。各种合同之间的异同如下表：

合同类型	返点设置	扣率和保底设置	合同附本返点	保底租金
购销合同	无	无	无	无
代销合同	有返点设置	无	设置商品返点比例	无
扣率代销合同	无	有保底和扣率比 利设置	设置商品扣率	无
联营合同	无	有保底和扣率比 利设置	设置商品扣率	无
租赁合同	无	无	无	设置保底租金 和抽成比例

表 不同类型合同异同

以下是对返点、保底的具体公式

金额类型	主要参与数据	计算公式
购销返点金额	进货金额、进货金额区间段、返点比例	<ol style="list-style-type: none"> 按合同计算，每月按固定比例返点。返点金额=进货金额 * 返点比例 按合同计算，定义进货金额区间段不同返点比例。首先比较进货金额属于哪一个区间段，取对应比例为返点比例。返点金额=进货金额* 返点比例 不按合同计算，不计算返点金额
代销返点金额	进货金额、进货金额区间段、返点比例	<ol style="list-style-type: none"> 按合同计算，每月按固定比例返点。返点金额=进货金额 * 返点比例 按合同计算，定义进货金额区间段不同返点比例。首先比较进货金额属于哪一个区间段，取对应比例为返点比例。返点金额=进货金额* 返点比例 不按合同计算。返点金额=单品进货金额 * 单品返点比例
联营倒扣金额	销售金额、保底金额、保底提成比例、销售金额区间段、倒扣比例	<ol style="list-style-type: none"> 按合同计算，不计超额提成。比较销售金额和保底金额，取较小值作为保底金额，倒扣金额=保底金额 * 保底提成比例 按合同计算，计算超额提成。比较销售金额和保底金额，销售金额不足保底金额同第一种公式，销售金额大于保底金额时，倒扣金额=保底金额 * 保底提成比例 + 超额金额区间 1 * 超额金额提成比例 1+……+超额金额区间 n * 超额金额提成比例 n 不按合同计算。倒扣金额=单品销售金额*单品倒扣比例

扣率代 销倒扣 金额	销售金 额、保底 金额、保 底提成比 例、超额 金额区间 段、倒扣 比例	<ol style="list-style-type: none"> 按合同计算，不计超额提成。比较销售金额和保底金额，取较小值作为保底金额，倒扣金额=保底金额 * 保底提成比例 按合同计算，计算超额提成。比较销售金额和保底金额，销售金额不足保底金额同第一种公式，销售金额大于保底金额时，倒扣金额=保底金额 * 保底提成比例 + 超额金额区间 1 * 超额金额提成比例 1+……+超额金额区间 n * 超额金额提成比例 n 不按合同计算。倒扣金额=单品销售金额*单品倒扣比例
租赁结 算金额	销售金 额、保底 租金、超 额金额区 间段、抽 成比例	<ol style="list-style-type: none"> 必须按照合同结算 比较销售金额和销售金额区间段，如果销售金额小于任意超额金额，则租赁结算金额=保底租金。如果销售金额大于且最靠近其中一个超额区间段，取该区间对应的抽成比例。租赁结算金额=保底租金 + 销售总额 * 抽成比例

表 返点及保底公式计算

合同暂停

暂停使用已生效的合同。处理于暂停状态的合同，可以通过恢复操作到生效使用状态，也可以对合同内容进行修改，保存后审核生效。注意：如需修改合同内容，必须先将合同修改为暂停状态后再进行修改。

合同解除

处理暂停状态的合同可以进行解除操作，解除不具备可恢复性。

合同作废

处于解除状态下的合同可做作废操作，作废操作也具有不可恢复性。

第四章 采购

模块简介

补货管理：采购订单、导购、补货申请、补货分析表、永续订单、批量处理补货单。

采购业务：采购收货单、采购退货单、单据批量打印、条码打印

采购查询：采购类单据查询、发票查询、采购商品汇总表、采购大类汇总表、采购类别汇总表、历史进价查询

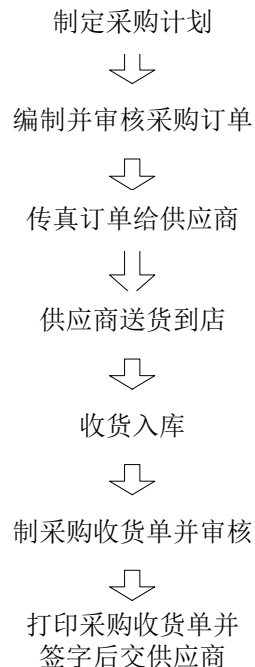
辅助功能：采购设置、发票录入、询价单、发票查询、询价单明细查询。

采购报表：采购商品汇总表、采购大类汇总表、采购类别汇总表、采购订单状态报表、采购订单到货率报表、采购订单到期报表

供应商相关：供应商综合查询、采购供应商汇总表、供应商销售汇总表、供应商每天单品销售报表、供应商销售明细报表、供应商机构销售汇总表

业务说明：条码打印说明、保质期管理

采购流程及业务说明



采购流程图

业务说明：

1. 店铺根据进销存的实际需要（根据系统中目前的库存量、上月销售量、在途库存（已经订购，在运送途中的）、销售预测和其他因素），制订采购计划；
2. 系统自动计算本次需要采购的建议数量，生成采购订单，也可以手工填制“采购订单”；
3. 主管审核“采购订单”；
4. 采购员将审核过的采购订单打印（或通过系统自动传真），并传真给供应商；
5. 供应商按“采购订单”送货到店铺；
6. 收货员核对货物，验收入库（验收入库时，采用手持盘点机，扫描商品的国际条码方式点货）；
7. 根据采购订单号调出采购订单，并生成采购收货单；
8. 审核并打印“采购收货单”一式两份，签字后一份给供应商作结账凭证，另一份留底备查。

特殊处理

- 数量价格录入错误。此类错误将导致账款和商品采购成本计算的误差。制单时发现此类错误可即时修改；如果单据已被审核，结算对帐时才发现，应先作退货单将该笔错误入库单冲抵，之后再按正确的数量价格入库。两张新单的付款日期如设为与原单同一帐期，财务上容易管理。
- 一品多码。供应商送到商品的条码可能与订单中的商品编码不一致。对该种情况，收货部门应按原编码收货入库，但暂不得上架销售，先在该商品的一品多码信息中增加新的条码并下发到门店，然后才可以通过 POS 机销售。
- 超量送货。对于供应商送货量多于订单数量的情况，根据公司政策，决定是否收货，如收货则采用无订单进货或是补订单方式。
- 订单过期。供应商送货时所持订单过期，收货时应按公司规定拒收或通知采购员临时补发订单作为收货凭证，原订单不得用于收货。

采购订单

采购订单是向供应商采购商品的原始凭证。由业务员手工创建，也可以通过“导购”功能由系统自动生成。采购订单中包含供应商、送货仓库及采购商品信息。

- 交货期限：即采购订单的有效期限。若超出交货期限，则订单无效。可在“采购设置”

- “采购业务规则”中设置采购订单的默认有效期，一般按大多数供应商在收到订单后的送货天数设置。

- 送货地址：对于单店版只能送货到本店仓库，对于连锁版可以指定送货到分店仓库。
- 经销方式：根据供应商自动带出。
- 箱数与数量：根据商品档案中的进货规格换算，输入一个数量，系统自动得出另一个数量。
- 赠品数：约定由供应商免费赠送的数量在此输入。常用于处理搭赠等情况。

导购

“导购”是系统提供的自动生成“采购订单”或“采购退货单”的工具。它的作用是将缺货商品按不同的分店、商品类别和供应商生成多张采购订单或补货单，或是手工录入退货商品自动产生采购退货单。“商品导购”提供五种补货方式和一种退货方式，分别为：按库存量指标自动补货、按安全库存自动补货、手工输入补货商品、按销量补货、按要货申请单来进行补货和手工录入退货商品。

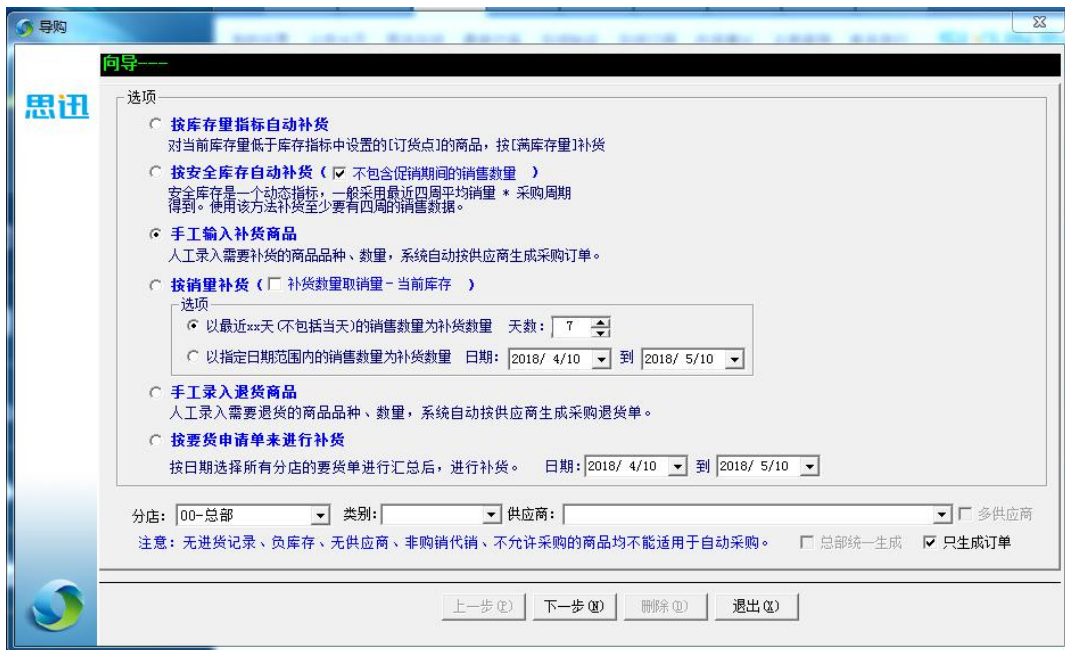


图 导购

- 按库存量指标自动补货：对当前库存量低于库存指标中设置的[订货点]商品，按[满库

存量]补货，并且可以按需要生成采购订单或采购补货单。

- 按安全库存自动补货要计算安全库存：一般采用最近四周平均销量*采购周期得到，使用该方法补货至少要有四周的销量数据。
- 手工输入补货商品：人工录入需要补货的商品品种、数量，系统自动按供应商生成采购订单。
- 按销量补货：又可以分为以最近 XX 天的销量和以指定日期范围内的销量为补货数量，具体天数和日期段可自行设定，还可以设置是否减去库存数量。
- 手工录入退货商品：人工录入需要退货的商品品种、数量，系统自动按供应商生成采购退货单。
- 按要货申请单来进行补货：按日期选择所有分店的要货单，进行汇总后，进行补货。对应分店和日期段可自行设定。
- 采购订单制作完成后，可查看到生成的单据列表，双击可打开修改及进行审核操作。

补货申请单

补货申请单只需手工录入需要补货的商品，数量等相关信息，审核后可进行批量处理，系统根据机构及商品主供应商信息自动产生采购订单或要货单。生成单据的类型跟商品的采购范围及机构紧密相关。

补货申请单

新建 (F1) 打开 (F2) 保存 (F3) 审核 (F5) 删单 (F4) 商品 (F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置 (F7) 扫描 打印 (F9) 打印模板 退出

补货申请单

单据号: BH001108290001 日期: 2011-08-29 操作员: 管理员
 机构: 00 总部 业务员: 管理员 审核人:

行号	货号	品名	规格	单位	进货规格	箱数	数量	单价	金额	备注
1	10301023	新疆啤酒超爽型10~		瓶		1	10	1.92	19.17	
2	4032900000626	骆驼84(软)		盒		1	10	5.40	54.00	
3	6900138125887	百事可乐(1.25升)	1250ml	瓶		1	10	4.04	40.42	
4	6900138200881	百事可乐(2L)	2L	瓶		1	10	6.42	64.17	
5	6900138355888	百事可乐(355ml)	355ml	听		1	10	1.54	15.40	
6	6900138600889	百事可乐(600ml)	600ml	瓶		1	50	2.19	109.50	
7	6900451897027	可口可乐(500ml)	500ml	瓶		1	10	2.12	21.20	
8	69010033	红羊城(软)		盒		1	10	2.10	21.00	
9	05101006	荷兰牛奶(244ml)	244ml	袋		1	10	0.75	7.50	
10	05101008	荷兰牛奶	(瓶)250G	瓶		1	20	1.20	24.00	
合计:							150		376.35	

总金额: 376.35 制单: 1001/管理员 审核:

图 补货申请单

批量处理补货

批量处理补货汇总所有补货申请单商品及其数量信息，按照补货门店，商品的主供应商及经营方式生成采购订单或要货单的过程。

补货

“补货”操作产生“补货分析报表”。“补货分析报表”根据商品的库存量、送货周期、上周销售量、本周销售量、四周平均销售量、安全库存量自动生成可销售天数和建议订量，通过[转导购手工录入]转入导购向导，自动产生采购订单，简化采购操作。

永续订单

“永续订单”一般用于保质期短，订货频繁的日配品，如牛奶等。特点是不指定数量，只限定商品范围；订单不因发生过送货而失效。

采购入库

“采购入库”时产生“采购收货单”，收货单审核后商品库存增加。收货单中包含供应商、仓库及入库的商品信息（如图所示）。

采购收货单

供应商: [0810] ... 深圳金威啤酒有限公司 单 号: FI001108290013
 仓 库: [0001] ... 总部仓库 业务日期: 2011-08-29
 采购员: [业务员] 订 单 号: _____ 制 单 人: [管理员]
 折 扣: _____ 经销方式: [购销] 关 联 单 号: _____ 审 核 人: _____
 备 注: _____

行号	货号	品名	规格	单位	箱数	数量	赠品数	进价	金额	零售价	售价金额
1	10301001	乌苏新世纪 (640ml)	640ml	瓶	10	10	0	1.83	18.30	2.20	22.00
2	10301016	乌苏金啤 (3.7%)	640ml	瓶	20	20	0	1.96	39.17	1.99	39.80
3	05101001	精装纯牛奶	250g	瓶	10	10	0	1.80	18.00	2.20	22.00
4	05102004	蓝莓牛奶	250g	瓶	10	10	0	1.60	16.00	1.90	19.00
小计:					50	50	0		91.47		102.80
合计:					50	50	0		91.47		102.80

总金额: 91.47 制单: 1001/管理员 审核:

图 采购收货单

- 订单号：可以通过选择订单号调出采购订单，并生成采购收货单，避免了重复输入。
- 支持“关联单号”的输入，记录对方单据号。
- 同一单据支持录入重复商品，可根据供应商档案中的设置自动带出相应的采购员。
- 付款日期：系统可根据供应商的结算方式自动计算付款日期。
- 仓库：对于单店版只能送货到本店仓库，对于连锁版可以指定送货到分店仓库。
- 赠送：供应商免费赠送商品或搭赠商品的数量在此输入。赠送的商品进货成本为零，将会摊薄商品的成本单价。
- 通过采购设置，可以在收货入库单中先输入总价，单价根据数量自动算出。
- 采购收货单审核后系统自动更新商品档案中的进货价。此选项在“采购设置”-“采购业务规则”中设置。还可以设置采购收货单审核后自动更新商品档案中主供应商。

- “相关”按钮中提供条码价签打印的关联
- 单据中提供单据拷贝的功能：货号拷贝、数量拷贝
- “打开”按钮打开单据时有“已审核”“未审核”“全部”选择过滤单号。

进入单据时，若有未审核单据会有提示。

采购退货

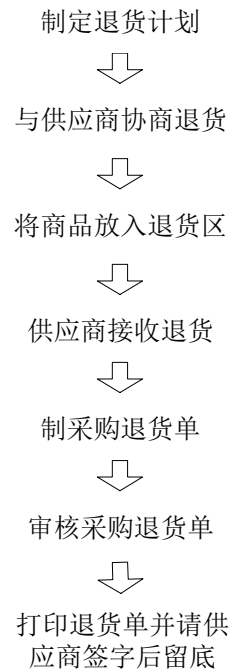
- 采购退货时产生采购退货单，采购退货单审核后商品库存减少。退货单中包含供应商、仓库及退货的商品信息（如图所示）。

行号	货号	品名	规格	单位	箱数	数量	赠品数	进价	金额	不含税金额
1	10301016	乌苏金啤(3.7%)	640ml	瓶	5	5	0	1.96	9.79	8.37
2	05101001	精装纯牛奶	250g	瓶	1	1	0	1.80	1.80	1.54
3	05102004	蓝莓牛奶	250g	瓶	1	1	0	1.60	1.60	1.37
4	10301001	乌苏新世纪(640ml)	640ml	瓶	2	2	0	1.83	3.66	3.13
小计:						9	0		16.85	14.40
合计:						9	0		16.85	14.40

图 采购退货单

- 可手工输入采购退货单，也可引入原始单号“采购收货单”或“调拨入库单”实现按单退货。
- 采购退货单除了退货时使用外，还可以用来冲减错误的“采购收货单”，此类退货单如涉及账款 需要通知供应商。可以约定对此类错误调整单据要求调用原有的“采购收货单”作为原始单据，并注明原因。

退货流程及业务说明



业务说明：

- 店铺根据商品的滞销情况，或是针对有质量问题的商品，制订退货计划；
- 与相应的供应商协商退货，同意后准备退货；
- 将商品撤架装箱，放入退货区；
- 供应商按实退品种、数量接收商品；
- 填制并审核“采购退货单”；
- 打印“采购退货单”一式两份，请供应商签字后，一份给供应商作结账凭证，另一份留底备查。

单据批量打印

系统提供了对单据的批量打印功能。

采购设置

采购设置包括以下设置：

- ◆ 单据保存后，是否马上提示审核；
- ◆ 打开单据时自动显示商品参考信息；
- ◆ 是否单据只有审核后，才能打印；
- ◆ 订单和要货单在有效期内商品重复时提示；
- ◆ 单据中供应商名称包括，提供四种方式供选择。
- ◆ 单据与报表查询时的日期跨度；
- ◆ 采购订单的有效天数；
- ◆ 采购订单是否只允许入库一次；
- ◆ 当供应商未设付款日/周期时，其付款日期是在业务发生后的天数；
- ◆ 是否必须按订单采购和销售；
- ◆ 是否必须按单退货；
- ◆ 当进价高于加权平均价时提示；
- ◆ 当退货价低于加权平均价时提示；
- ◆ 进价高于商品档案进价时提示；
- ◆ 允许进价高于商品档案进价；
- ◆ 入库数量加现库存量超过库存上限时提示；
- ◆ 进价>档案进价或成本价时显红色；
- ◆ 进货单\退货单\订单中的进价要按供应商取最新进价；
- ◆ 商品档案中保质期大于 0 时，采购入库必须输入生产日期；
- ◆ 食品收货时剩余保质期小于总保持期的 2/3 时，是否禁止审核入库；
- ◆ 采购入库单先输入数量、总价，商品单价自动计算；
- ◆ 按采购订单收货商品实际入库数量不能大于订单数量；
- ◆ 采购收货单审核后是否自动更新商品档案进货价；
- ◆ 采购收货单审核后是否自动更新商品档案中主供应商；
- ◆ 采购时，如果商品不存在，是否自动加入新品（请不要在连锁版的分店使用该“自动更新”功能；
- ◆ 不维护商品-供应商关系；
- ◆ 在进行采购、批发时自动维护供应商/客户-商品关系；
- ◆ 提供采购设置向导，在安装软件成功后，1001 首次进采购管理模块，会自动弹出此向导。

发票录入

做采购收货单时产生相应的发票录入数据，一张采购收货单可录入多张发票。当进入发票录入界面时，系统会自动检测未做发票录入(或发票录入不完全)的交易单据，方便录入工作。

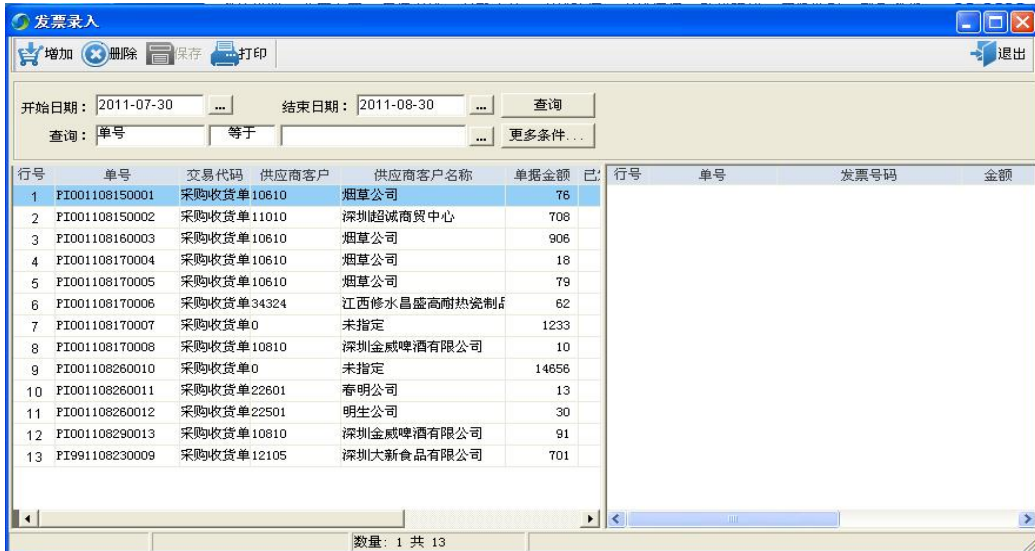


图 发票录入

发票查询

查询采购收货单对应的发票录入情况，包括已开发票查询及未开发票查询。其中，未开发票查询包含了未做发票录入或发票录入不完全的交易单据发票录入情况。

采购报表

从不同的角度汇总采购业务进货数量与金额、退货数量与金额、赠送数量与金额等信息，提供了对订单状态、订单到货率及到期订单的监控以及采购类单据的查询功能，主要包括采购商品汇总报表、采购大类汇总报表及采购类别汇总报表、采购订单状态报表、历史进价查询、等。

供应商相关

对供应商信息的查询，包括供应商综合查询、采购供应商汇总报表、供应商销售汇总、供应商销售明细报表、供应商每天单品销售报表、供应商送货信用度报表

第五章 卖场

模块简介

营运设置：POS 设置、POS 登记、缴款设置、柜台营业员

收银缴款：收银对账、缴款单、长短款报表、长短款报表(班次)

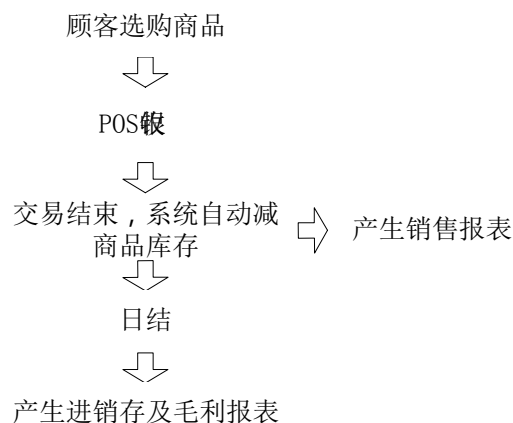
营运相关：日结、时段销售分析、客单分析、卖场监控、店长日志、班次查询

销售报表：流水查询、商品销售汇总报表、大类销售汇总报表、类别销售汇总报表、门店销售汇总报表、供应商销售汇总报表、品牌销售汇总报表、库位销售汇总报表、商品销售分部汇总报表、类别销售分部汇总报表、日均销售报表、商品销售明细报表、中类销售汇总报表、商品销售汇总报表（按商品和售价分组）、商品销售日报表、类别销售日报表、大类销售日报表、品牌销售日报表、门店销售日报表、供应商销售日报表、营业员销售提成、柜台销售查询、品牌销售分店汇总表、供应商付款方式汇总

毛利报表：商品毛利日报表、类别毛利日报表、大类毛利日报表、品牌毛利日报表、门店毛利日报表、供应商毛利日报表、商品毛利汇总报表、类别毛利汇总报表、大类毛利汇总报表、品牌毛利汇总报表、门店毛利汇总报表、供应商毛利汇总报表、供应商类别毛利汇总报表、商品毛利汇总报表(按仓库)、毛利分析(按税率)、中类毛利汇总

业务说明：日结说明、班次管理

零售流程



业务说明

1. 顾客到超市门店选购商品，选定商品后，到收银台付款。
2. 收银员扫描商品条码，收款，打印小票，结束交易。
3. 交易结束后系统自动扣减商品的库存，能实时查询当前商品的库存。
4. 当天交易结束后，管理员执行日结操作。
5. 日结后可产生进销存及毛利报表，供参考。

零售退货

退货处理流程：

1. 如果客户在门店购买的货品有问题需要退货，必须得到有关人员的审批同意。
2. 前台退货，并在备注中说明退货原因。交易结束后系统将货品入库，同时修改库存。
3. 退货入库确认后退还顾客货款。

设置操作

POS 设置

设置 POS 小票的样式，包括标题、明细、票尾内容。设置前台销售的业务规则、班次设置等。详细操作方法请参见第二十六章“使用前设置”中的“其他后台设置”。

POS 功能预设

POS 功能预设是对 POS 前台功能键进行设置。详细的设置方法请参见第二十六章“使用前设置”中的“预设前台 POS 功能键”。

POS 登记

POS 登记设定前台 POS 机号及 IP 地址等。

缴款设置

对收银员缴款进行设置。

柜台营业员

定义柜台与营业员基本信息。

收银缴款

收银对帐

“POS 收银对帐”功能可对收银款与商品销售额不一致的情况进行原因查找，最终把发生不一致的小票号找出。不一致的原因可能由部类销售或抹零等原因造成。

长短款报表

提供对收银员上缴款金额有无多或少的查询。

营运相关

日结

日结的功能是对一些业务数据进行每日汇总处理，如冲减库存，计算毛利，生成分析数据等，如果当天没有日结，再次登陆后台软件时会有智能提醒，以便及时日结。

客单分析

将指定营业周期内的客流量进行统计分析，包括客单范围分析、收银员客单分析。

卖场监控

系统提供了客流量监控、销售量监控和 POS 机状态监控。

- ◆ 客流量监控：实时监控每台收银机的客流量。
- ◆ 销售量监控：实时监控每台收银机的销售额。
- ◆ POS 机状态监控：可以监控各个 POS 机当前的状态。

班次查询

可查询指定时间段、指定营业员、指定班次的班次信息；包括班次汇总、班次-收银员汇总、班次销售商品明细、收银日报-班次等信息。

销售报表

流水查询

POS 流水记录了前台销售的每一笔记录，包括商品销售记录、付款记录和部类销售记录。可以按照时间段、收银员、收款机、柜台号、付款卡号、会员卡号以及流水号进行查询。

商品汇总查询

可按商品、类别、分部、大类、品牌、库位等进行销售汇总查询。主要包括：商品销售汇总表、大类销售汇总表、类别销售汇总表、门店销售汇总表、供应商销售汇总表、品牌销售汇总表、库位销售汇总表、商品销售分部汇总表、类别销售分部汇总表、中类销售汇总表、商品销售汇总表（按商品和售价分组）、品牌销售分店汇总表

营业员销售提成

定义营业员的销售提成比率，并按日期和营业员查询销售提成金额。

销售日报表

可按商品类别、大类、品牌、门店、供应商等进行商品销售日报表的查询。主要包括：商品销售日报表、类别销售日报表、大类销售日报表、品牌销售日报表、门店销售日报表、供应商销售日报表

毛利报表

毛利汇总表

可按商品类别、大类、品牌、门店、仓库、供应商等进行商品毛利汇总表的查询以及毛利分析。主要包括：商品毛利汇总表、类别毛利汇总表、大类毛利汇总表、品牌毛利汇总表、门店毛利汇总表、供应商毛利汇总表、供应商类别毛利汇总表、商品毛利汇总表(按仓库)、毛利分析(按税率)、中类毛利汇总

毛利日报表

可按商品类别、大类、品牌、供应商进行商品毛利日报表的查询。主要包括：商品毛利日报表、类别毛利日报表、大类毛利日报表、品牌毛利日报表、门店毛利日报表、供应商毛利日报表

第六章 生鲜

模块简介

主要功能：电子称、永续订单、时段特价单、部门调货单、部门调货汇总表

相关功能：组合商品、自动组拆汇总表、组合拆分单、组合拆分汇总表

业务说明：电子称说明、肉类分割、熟食加工、面包房、水果分级

组合商品

捆绑商品

捆绑商品不维护主商品的库存，只维护成分商品的库存。捆绑商品做销售时，自动冲减成分商品库存。例如，一个礼篮商品属性为捆绑商品，定义它的成分商品为软中华和香格里拉冰白 750ML，成分数量分别为 2 和 1。当前台销售一个礼篮时，系统会自动冲减软中华和香格里拉冰白 750ML 的库存，且冲减的库存数量分别为 2 和 1。

制单组合与制单拆分

制单组合与制单拆分一般针对大小包装转换销售，它同时维护主商品和成分商品的库存。例如，烟可以整条销售，也可以拆分为包进行销售。先定义条装烟的商品属性为组合拆分，其成分商品的包装烟，成分数量为 20，然后可以使用组合拆分单进行主商品与成分商品库存的相互转换。若此时采用拆分形式，拆分的商品为条装烟，且拆分数量为 2 时，单据保存审核后，条装烟的库存冲减 2，而包装烟的库存数量增加 40。若采用组合形式，则条装烟的库存相应增加，而包装烟的库存数量相应减少。

自动转货

自动转货针对称重商品的销售，它维护主商品的库存，而不维护成分商品的库存。在定义主商品的成分商品时，不需要定义成分商品的成分数量，它按等重进行转换。例如，主商品白条肉商品属性为自动转货，它的成分商品包括瘦肉，前上肉，后上肉，排骨等，在前台销售它的成分商品瘦肉时，瘦肉等重转化为白条肉的重量。

部门调货单

部门调货单用于部门间商品的调拨，部门调货单审核后，调出的商品库存相应减少，调入商品的库存相应增加。

部门调货单

单据号: **ZH001108290001** 日期: **2011-08-29** 业务员: **管理员**
 转货仓库: **0001** 总部仓库
 调出类: **鲜肉课** 调入类: **熟食课** 备注:

行号	调出货号	调出名称	数量	单价	调入货号	调入名称	数量	单价	单位	金额
1	30044	大油(冷藏)	1	5	04000002	蒸酥肉	1		5 份	5
合计:			1				1			5

总金额: 4.80 制单: 1001/管理员 审核:

图 部门调货单

第七章 价格

在商场运营过程中为了促进商品的销售、加快商品的周转、提高某些商品的市场占有率，通常会采用促销的方式，系统提供的促销管理方式主要有促销特价、时段特价、超量特价、超额奖励、类别品牌促销等。

模块简介

调基本价：调价单、调批发价、批量调价、调价生效提醒、调价历史查询

常用促销：促销进价单、促销特价单、超量特价单、类别品牌促销单、超额奖励、时段特价单

特殊促销：DM 促销单、赠品促销、优惠券促销单、条件组合促销单、买满直减、量贩价促销单、类别梯度折扣促销单、促销终止

促销查询：当前促销查询、历史促销查询、促销业绩查询、促销销售查询、优惠券销售查询、DM 促销跟踪报表、促销档期销售查询

让利查询：销售让利汇总、销售让利明细、收银员让利、收银员让利明细、促销让利汇总、让利类别汇总、让利大类汇总、

价格说明：促销扣率、进货搭赠、自然组合促销、捆绑促销、条件组合促销

调基本价

调价单

对已经发生业务的商品调价一般是通过调价单来实现（如图所示）。可以调整商品的进价、零售价、会员价、配送价及联营扣率。以单据的方式处理调价，规范了操作，可以跟踪以往的调价记录，可以实现提前调价和延期生效。同时考虑到业务操作上的灵活性，也允许直接在商品档案中调整价格。

批发价调价单

调批发价产生批发价调价单，批发价调价单在达到生效日期时将影响分店的批发价。分店选择可是单个分店，也可以是店组，或是针对所有分店。

批量调价

批量调价功能是为了提高系统的操作速度，批量修改商品的价格。批量调价后不可恢复，也无修改记录。建议一般情况下不要使用此功能。

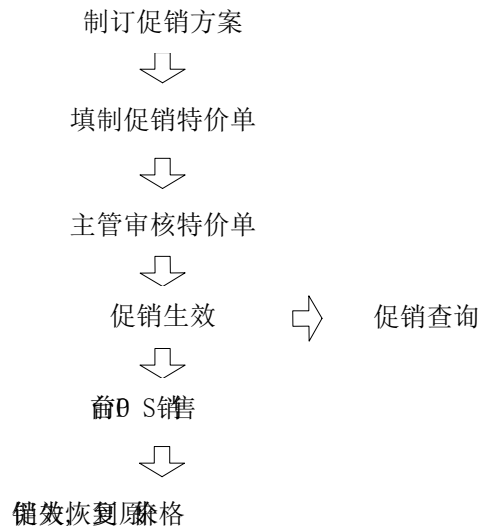
调价生效提醒

调价生效提醒将提示当天特价到期或明天调价生效的商品。

调价历史查询

查询指定商品进货价、批发价、零售价、会员价等价格的调价历史。

促销流程



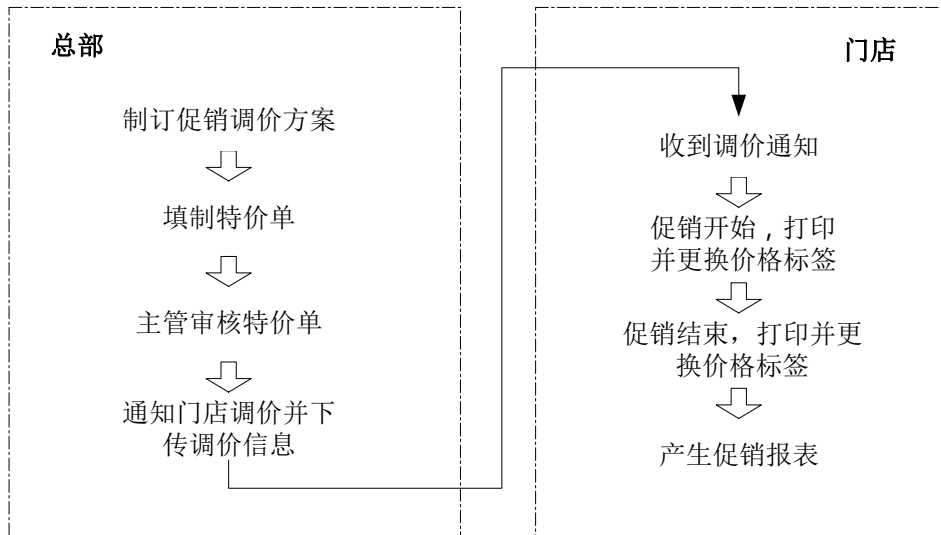
业务说明：

1. 公司或市场业务部根据销售情况制订特价方案，可以设定某些商品在某一特定的时间内实行特价销售，特价销售的范围可以是某一个类别或某一种商品。
2. 市场业务部在系统中填写特价单，该特价单中有开始日期、结束日期和特价范围，公司市场部和有关的主管可以根据具体的情况进行审批。
3. 审批通过后，系统自动将商品的价格在生效日期调成特定的价格，并在一定的范

围内生效。

4. 有关部门主管可以实时查询到当前生效和将要生效的特价商品，进行相应的促销活动，同时可以将该信息公布。
5. 过了结束日期后，系统将自动回复原来的销售价格。

连锁版促销流程



业务说明:

1. 公司制订促销特价方案，填制特价单，指定特价促销商品数量和生效时间及生效日期，并审核后下传到门店。
2. 门店收到特价任务后，及时打印并更换价格标签。
3. 特价生效，门店销售特价商品。
4. 特价结束，门店打印并更换价格标签。
5. 产生促销报表与促销分析，供决策者评估促销成败。

常用促销

促销进价单

促销进价单定义了指定日期范围内对某个或某些商品的进价实行特价。单据审核后商品进价会在指定日期段内生效，采购收货入库时执行新进价特价。当系统日期到结束日期时，商品

进价特价自动失效。

促销特价单

促销特价单定义了指定日期范围内对某个或某些商品的售价实行特价。特价时间精确至日或星期几，并可以对每单销售量与全场销售量进行限制。单据审核后商品特价将会在指定的日期段内生效，前台 POS 销售时即执行新价格。当系统日期到截止日期时，商品特价将自动失效。总部可以控制所有分部统一特价或某一特定的分部特价（如图所示）。

行号	货号	自编码	品名	规格	单位	原价	特价	每单限量	全场限量
1	05101004	25030004	纯牛奶	(瓶)250G	瓶	1.95	1.80	0	0
2	20080015	31004011	化妆笔		支	28.00	25.00	0	0

图 促销特价单

超量特价单

超量特价单定义了指定日期范围内每单购买某个或某些商品超过一定数量后实行特价。超量特价单用于前台的批量购买业务。单据保存并审核后商品特价将会在指定的日期内生效，前台 POS 销售时即执行新价格。当系统日期到截止日期时，商品特价将自动失效。总部可以控制所有分部统一特价或某一特定的分部特价。

超量特价有两种方式：默认情况是超过一定数量后全部按特价处理，还有一种情况是仅超量部分特价，在零售管理—>POS 设置->销售设置中“超量特价仅超量部分特价”选中即可实现。

超额奖励

超额奖励单定义了在规定日期范围内每张小票购买商品合计金额超过多少元后，可以以一个低价格或者零价格购买其他指定的商品。单据保存并审核后超额奖励将会在指定的日期内生效，可具体到某个时间段，前台 POS 销售结算时，根据销售的金额，弹出可以选购的商品。当系统日期到截止日期时，超额奖励将自动失效。总部可以控制所有分部统一奖励方式或某一特定的分部奖励方式。

类别品牌促销单

类别品牌促销单定义了规定日期范围内对某个类别或某个品牌的商品售价实行折扣。促销时间精确至日或星期几，促销范围默认是全场特价，也可以设定对不同类型的会员卡折扣。单据审核后类别品牌的折扣将会在指定的日期段内生效，前台 POS 销售时即执行新折扣。当系统日期到截止日期时，类别品牌的促销将自动失效。总部可以控制所有分部统一促销折扣或某一特定的分部进行促销折扣。

时段特价单

时段特价单定义了规定日期范围内某个时段对某个或某些商品的售价实行特价。特价时间可以精确到时间段。单据审核后商品特价将会在指定的日期和时间段内生效，前台 POS 销售时即执行新价格。当系统时间到终止时间或系统日期到截止日期时，商品特价将自动失效。总部可以控制所有分部统一特价或某一特定的分部特价。

特色促销

DM 促销单

DM 促销单是一种特殊的促销特价单据，可以在同一张单中实现不同商品不同日期段的促销特价，并可以设定每个商品的预期销量，用于后期分析促销效果。

赠品促销

赠品促销定义了规定日期范围内购买 A 商品 N 个赠送 B 商品 M 个。单据保存后赠送促销将生效，前台 POS 销售时即执行赠送。当系统日期到结束日期时，赠品促销将自动失效。总部可

以控制所有分部统一进行赠品促销或某一特定的分部进行赠品促销。

优惠券促销单

前台使用优惠券时对该商品特价，可设定日期范围并具体到星期几。当系统日期到结束日期时，优惠券促销将自动失效。总部可以控制所有分部统一进行优惠券促销或某一特定的分部进行优惠券。

条件组合促销单

条件组合促销中先定义几组不同的商品，组之间任意组合可以享受特价，即购买每组之间任意满足数量的组合则可享受特价。

促销时间精确至日或星期几，自开始日期生效，当系统日期到截止日期时，促销自动失效。总部可以控制所有分部统一促销，也可对指定某特定分店促销

买满直减

该促销指整单买满一定的金额后，直接减一定金额，也可按类别和**品牌**设置。

量贩价促销单

指买某商品到一定数量后就按设置的促销价销售。

类别梯度折扣促销单

该方式指某类别的商品任买 N 件（种）的商品，根据 N 值在不同的范围而享受不同的折扣。

促销终止

可查询出当前的促销活动，可选择某行促销数据进行删除或者输入或现在某促销单号进行整单删除来取消当前促销活动。

促销查询

可查询指定仓库、类别、供应商的商品当前和历史促销情况以及促销业绩等相关信息。

DM 促销跟踪报表

DM 促销跟踪报表用于统计 DM 促销商品的销售情况

让利查询

对前台的销售让利进行查询，包括销售让利汇总和明细、收银员让利、收银员让利明细、促销让利汇总、让利大类汇总；在让利类别汇总中分类统计特价让利、会员价让利、打折卡让利、前台变价让利、前台折扣让利、捆绑商品优惠让利等数据。

价格说明

促销扣率

联营商品在促销期内售价下调，在此期间，其扣率一般也会相应得变化。

例如某商品原售价 100 元，扣率 20%；现促销价 90，商家与供应商约定扣率也下调为 15%。

扣率变化直接反映在促销单据（如促销特价单、超量特价单）中。

在结算时，系统将自动处理本期内不同售价、不同扣率的商品，产生结算明细。

进货搭赠

进货搭赠是供应商对商家提供促销支持的重要手段之一。

过程简述如下：

1. 采购员与供应商达成协议，约定搭赠比例；
2. 采购员在订单中填写订货量与赠送量；
3. 供应商送货时，收货人员凭订单收货，赠送量低于订单约定数量时拒收。

这种促销支持有如下好处：

1. 通过进货搭赠，供应商可以维护其商品销售价格的稳定性；商家能够降低进货成本，让利给消费者。
2. 赠送商品不产生账款，进货商品按合同价结算，账款关系比较清楚，成本计算简单。
3. 通过在订单中约定赠送量，可以有效地保护商家利益，避免出现少收漏收现象。

自然组合促销

1. 支持同时买 A、B 商品自动优惠的促销。

2. 在“POS 设置”中增加“起用商品自动捆绑销售”选项。选择此项后，系统自动默认前台为“商品自动累加”和非即时打印模式。
3. 在“组合商品”中对捆绑商品进行成分商品的输入。
4. 前台输入成分商品，按结算键时系统根据成分商品对于可以组成捆绑商品的自动转换为捆绑商品。

例如：捆绑商品 001 价格 100

成分商品 成分数量 价格

1001 1 55

1002 2 25

当销售 1001 一个，1002 两个，合计 105 元，按结算键时，自动转换为商品 001 一个价格 100 元。

捆绑促销

用于打包销售的商品如礼篮。

捆绑商品不维护库存，不允许作采购入库，必须在“组合商品”指定该商品的成分商品。

例：礼篮

- 1) 建商品基本资料：货号 01，礼篮，定售价，商品类型选“捆绑商品”；
- 2) 在“组合商品”中为 01 商品指定其组成成份，输入：
 - X 烟，“成分商品编码”为 02，“成分数量”为 1(条)；
 - Y 酒，“成分商品编码”为 03，“成分数量”为 1(瓶)
 - Z 水果，“成分商品编码”为 04，“成分数量”为 2(斤)
- 3) 前台销售 01 礼篮，每销售的一个礼篮，在日结时将自动转化为 1 条 X 烟，1 瓶 Y 酒，2 斤 Z 水果出库。

说明：

- 01 礼篮不必做电脑系统的出入库操作，始终保持零库存。
- 01 的售价按成份的售价和数量比例摊分到每一个成份商品上。

第八章 卡券

模块简介

卡券业务：会员设置、会员设置向导、批量制卡、发卡、会员档案、卡管理、换卡补卡、会员档案审核、会员限量特价单、批量删除会员、会员结构分析、会员生日

积分业务：积分业务查询、会员积分兑换、会员礼品管理、会员消费查询、积分清除

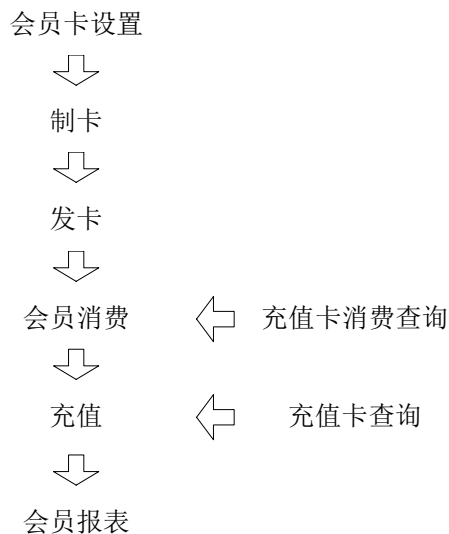
储值业务：储值卡查询、储值卡消费查询、充值、批量充值、积分转储值、批量积分转储值

卡流程：会员设置、发卡、卡入库、卡领用、卡销售、卡销售统计

购物券管理：券设置、制券、券入库、券领用、券销售、券作废、券统计

卡券说明：卡流程说明、券流程说明、会员优惠价、积分升级、安全储值卡方案、卡介质说明、会员消费积分、储值消费

充值会员卡使用流程



卡券业务

会员设置

会员卡

- 卡类设置：会员卡的类型分为 IC 卡或磁卡，如果会员卡的类型是 IC 卡，需要定义卡号前缀或后缀，读卡器类型、读卡器接口、IC 卡类型等。目前系统支持的是明华澳汉和诚希、明华 RF-35LT 的读写器及 SLE4442 卡。
- 业务规则设置：包括会员前台消费是否打印卡号或姓名、前台会员号是否可见、会员是否在各分店通用、会员前台消费是否打印可用次数和有效期、是否启用储值消费、是否启用卡加密检测、会员制卡是否启用卡流程等。

积分规则

- 是否记录会员消费额与积分。
- 是否每单按整数累加积分。
- 消费特价商品是否记积分。
- 会员优惠价商品是否记积分。
- 设置商品是否积分。
- 每月第*天双倍积分。
- 会员特价商品记积分
- 每星期*双倍积分
- 消费积分方式是按消费金额积分、按消费次数积分或者按照单品积分。按消费金额积分可以指定消费金额为多少时积几分，不同类别商品可以有不同的积分标准，系统默认按照一级类别计算积分，可以增加小类别的积分规则。按消费次数积分可以指定每次消费满多少元时积几分。单品积分可以通过商品档案中每个商品设置的积分值进行积分。

会员类别

- 系统默认的会员类别为会员卡与折扣卡。会员卡是对会员消费提供会员价格，折扣卡是对会员消费提供交易总额折扣。商场可根据实际情况增删所需的会员类别。对会员卡/储值卡是否参与积分进行设置。
- 优惠方式为折扣的会员卡可指定商品类别进行不同的折扣。如图所示：

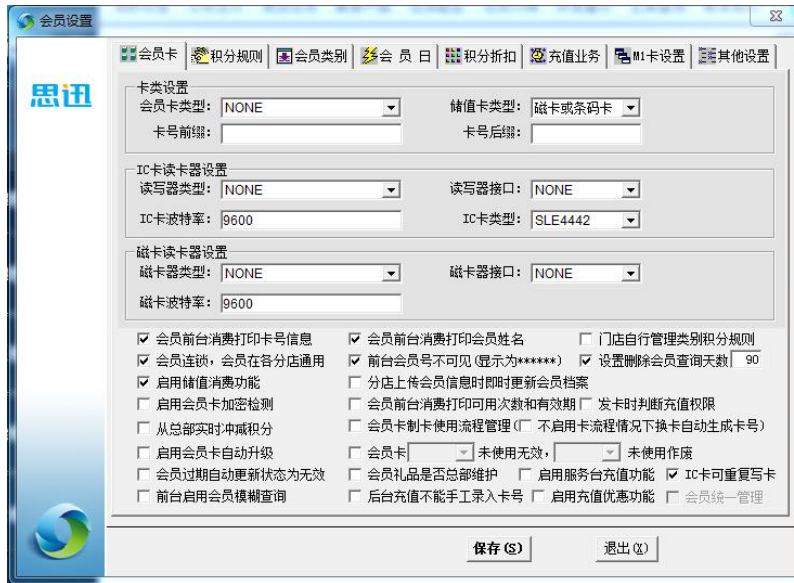


图 会员设置

积分折扣

- 对会员类别为折扣卡的会员，定义积分达到多少分后打几折。如积分达到 1000 分后打 98 折。

充值业务

当在会员卡的业务规则设置中设置“启用储值消费功能”时，需要对充值业务进行设置。

充值业务有以下几种使用模式。

- 限发卡店使用，适用于单店。在连锁情况下，充值卡限在发卡分店使用，不得跨店消费。发卡及消费数据记录在分店数据库，不作上下传。
- 连锁，充值卡在各分店通用。总部与分部通过 ISDN 或光纤网络实时连接。前台消费时在总部数据库记录消费数据，需要在总分部间交换数据。
- 连锁，总部发卡，各分店限使用一次，用后回收。禁止跨店重复使用。需要在总分部间交换数据。

充值业务设置包含如下几项：

- 积分转储值：多少积分可以换取储值金额多少元；
- 设置充值卡留底金额；
- 充值卡充值时是否可为负值；

4. 充值卡最大充值额；
5. 前台充值卡消费打印卡面卡号；
6. 充值卡每月限额；
7. 充值卡消费金额超过*元输入密码；

批量制卡

- 为快速生成一定数量的会员卡时，可使用批量制卡。批量制卡时，设定卡的有效起止日期、会员类别、初始金额、卡号开始值、步长、数量等信息后，系统会自动批量生成规定数量的会员卡。
- 注：窗口中有“批量生成时作 EAN-13 码校验”选项，若选中，在生成时会自动进行 EAN-13 的校验。
- 批量生成时过滤所有含*的卡号，可选择过滤掉不需要的号码。
- 批量制卡中：前缀、开始号、步长 可选择生成方式为“卡号等于卡面卡号”时生成的卡号和卡面卡号一致，如果选择卡号等于卡面卡号加*随机数，则生成的卡号等于卡面卡号+随机数 如：如卡面卡号 755001，随机生成 755001*****，此两号间为一对一关系，增强储值卡安全。如图所示：

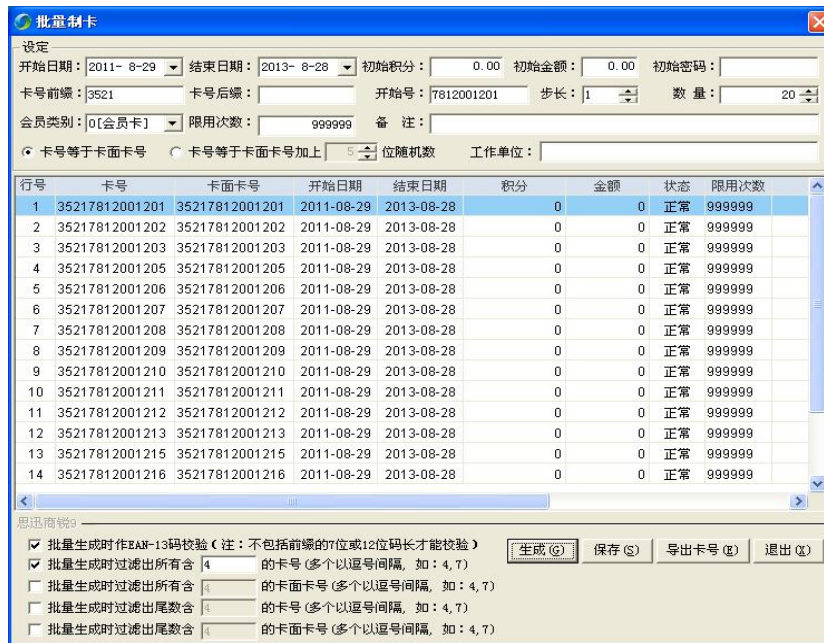


图 批量制卡

发卡

可通过输入会员信息来对该会员进行发卡操作，发卡后系统会保存该会员的相关信息。

会员档案

会员档案的内容包括会员卡类别、卡号、姓名、有效期、积分、余额及会员资料等信息。其中，积分与金额信息是会员卡在前台使用时，由系统自动计算生成。

如果选择“会员连锁，会员在个分店通用”则会员只能在总部增加，分店下载，分部本身不可以增加会员资料，但分部可修改会员资料，上传到总部，总部“会员档案审核”中审核后，会修改总部会员资料，分部下载即可修改会员资料。

卡管理

卡管理操作包括卡挂失、恢复、退卡、作废和设置密码。



图 卡管理

换卡补卡

针对会员卡的丢失、损坏等情况，系统提供了会员卡换卡和补卡功能。换卡需要输入原卡号和新卡号，补卡只需输入原卡号。

图 换卡补卡

积分业务

积分业务查询

可按消费日期、会员卡编号查询会员积分消费情况，包括会积分查询、礼品兑换查询、冲减积分明细、奖励积分明细、积分转储值、会员积分说明、会员积分明细。

积分兑换

当顾客积分到达换取礼品的分数后，可凭会员卡与购物小票去指定处换取礼品。也用于积分冲减或奖励。



图 积分兑换

积分兑换的步骤如下：

1. 在“会员礼品管理”中增加需要兑换的礼品与需要的积分。
2. 在积分兑换界面，输入会员号，查询出该会员的当前积分。
3. 选中“积分冲减用于兑换以下礼品”，并在礼品列表中选择兑换的礼品，
4. 在本次使用积分中输入积分数，点击[积分冲减]按钮。
5. 点击[打印凭证]打印出积分兑换明细。

本功能还可以用于积分奖励、不兑换礼品的积分冲减。

储值业务

会员储值消费

本系统支持储值消费。要启用储值功能，请按以下步骤操作：

1. 首先在“会员设置”->“会员卡”->“业务规则”中选择“启用储值消费功能”，在“会员设置”中将出现一个新的页面“充值业务”。
2. 在“会员设置”->“充值业务”页面，您可以在三种充值业务模型中选择一种，一旦设定并且发卡之后，系统将不允许再改变充值业务模型。
3. 在“会员设置”->“会员类别”页面，请新增或改变会员类别，指定类别的“是否储值”属性为“是”。

4. 在“会员设置”->“会员卡”页面，指定储值卡类型，是 IC 卡还是磁卡/条码卡；如果是 IC 卡，还需要在下面继续设置 IC 卡读写器；如果是磁卡，可能需要指定刷卡读取串的前缀和后缀，用于过滤有效的内容。
5. 对该卡进行充值，消费。
6. 在“储值消费”报表中可查询该卡付款记录、商品明细等信息。
7. 若储值卡总分部连锁，可启用服务程序处理，分店 POS 不直接连总部，后台增加中间服务程序处理，分店程序连分店的服务程序，服务程序连总部即可。

充值

充值会员卡可以连续使用，当卡的余额不足时可以进行充值。

储值卡消费查询

可按消费日期、分店、编号、业务员、类别、会员类别查询会员消费明细。查询内容包括：付款记录、商品明细、会员让利、类别汇总、按发卡人汇总、储值消费汇总、储值对账

积分转储值

当在会员设置中设置“积分转储值：多少积分可以换取储值金额多少”后，会员卡积分达到可换取的储值金额，可以用积分换取储值金额。

积分转储值的步骤如下：

1. 输入会员卡号或业务流水号，查询出该会员的当前积分。
2. 系统自动显示可以使用的积分值和可以换取的储值金额。输入要转换的积分值，系统给出可以换取的储值金额。
3. 点击[积分转储值]按钮。
4. 点击[打印凭证]打印出积分转储值明细。



图 积分转储值

卡流程

发卡 → 卡入库 → 卡领用 → 卡销售 → 卡作废。

发卡

完成会员卡制卡初始化工作之后，便可以将卡发放给客户。会员卡发放的同时，应对其进行管理，如持卡人信息、卡当前状态等，以便于商场进行有效地管理。

在会员连锁的情况下，只能总部发卡，分部下载会员信息。

卡入库和卡领用

卡入库和卡领用分别将卡状态修改为“已入库”和“已领用”。

卡作废

可将状态处于“初始化”、“已入库”、“已领用”和“正常”的卡修改为“作废状态”。

购物券管理

券管理包括流程管理和非流程管理两种方式。

若采用非流程管理，前台使用券销售时只输入券号，销售流水将记录券号信息。

若采用流程管理，则必须严格按照券流程操作，券使用流程如下：

券设置—>制券—>券入库—>券领用—>券销售—>券作废。

券采用实时连接方式，分部进行购物券的相关查询必须保证总部与分部网络连接正常。

券设置

可根据需要增加券类别，券类型分别为：现金券、领用券。领用券需要设置对应商品资料。可以设置系统是否做券号管理，若作券号管理，前台使用券，必须连接总部系统验证该券的有效性。否则在前台使用券时，只记录券信息，不做验证。



图 券设置

制券

可单个增加券号也可批量增加，制券保存后券状态为“初始化”，暂不可使用。

批量制券过程：

1. 设置券类型、面值、开始日期、结束日期、编码前缀、超始序号、编码长度、步长和数量；

2. 点击[生成]，产生符合要求的券；
3. 点击[保存]，保存已生成的券信息。

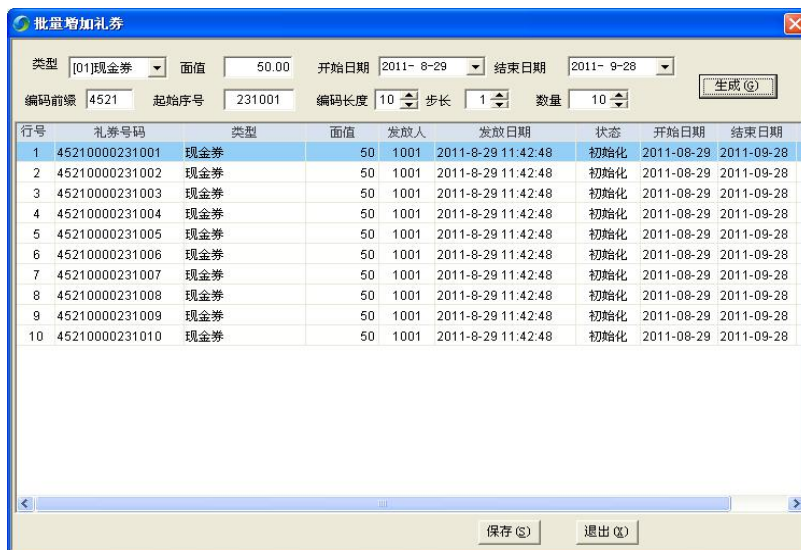


图 批量制券

券入库及券领用

券入库、券领用中输入初始券号与结束券号，保存审核后会把券状态分别修改为“入库”及“领用”。

券销售

券销售给对应客户后，状态自动修改为可用，前台则可以使用券进行结算。

券作废

作废券。

券统计

券的各种统计信息，包括券发放统计、券使用统计、券改变流水及券面值使用统计。

会员及会员卡其它相关操作

会员设置向导

如第一次使用系统时，或对于某些会员参数设置不太熟悉时，可采用会员设置向导，可方便简单的引导完成会员相关参数的设置。

会员档案审核

对于连锁超市，可以在总部批量生成会员卡信息，分店发放会员卡时，同时录入会员详细资料，上传到总店后，在“会员档案审核”中审核后会员资料才会真正生效。

会员生日

在会员档案录入会员生日后，可在会员生日报表查询，在前台使用会员卡时，如果当天是某会员生日，会有生日提醒。

会员限量特价单

- 会员限量提供两种方式：期间限量（默认）、特价期间的每日限量。比如某商品限量为5个期间限量是指在特价期间一个会员只能按特价消费5个该商品，超出部分按会员价处理。而每日限量是指特价期间每天该会员可消费5个该特价商品。
- 会员限量特价单还提供了会员类别的选择，可某种类别会员卡特价。
- 会员限量特价单定义了指定日期范围内对会员消费者某个或某些商品的售价实行特价。特价时间精确至日或星期几，并可以对每单销售量与全场销售量进行限制。单据审核后会员商品特价将会在指定的日期段内生效，前台 POS 销售时即对会员执行新价格。当系统日期到截止日期时，商品特价将自动失效。总部可以控制所有分部统一特价或某一特定的分部特价。

行号	货号	自编码	品名	单位	原价	特价	限量
1	33441005	61241007	亚都加湿器YC-D204	台	466.00	450.00	0
2	04000004	14311004	粉蒸肉	份	5.90	5.50	0

图 会员限量特价单

会员礼品管理

会员礼品管理用来管理积分兑换的礼品，需要设置兑换礼品的数量、兑换所需积分、起始有效期、对应仓库等信息。



图 礼品管理

批量积分转储值

查询出所有会员卡，批量积分转储值，当会员卡比较多的情况下使用该功能会比较方便、快捷。

积分清除

可清除某特定日期之前的积分以及查询积分清除历史。如图所示：

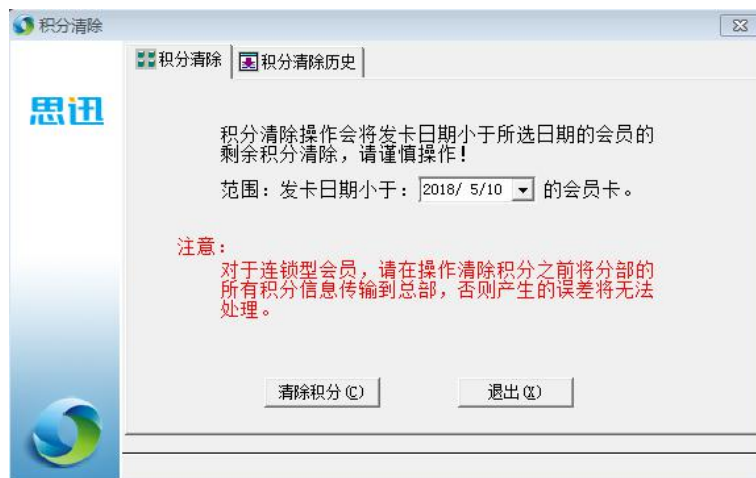


图 积分清除

会员优惠价

有几种方式实现会员优惠价：

1. 会员折扣：在会员设置->会员类别中能够设定某个会员类别对应的折扣率，不同级别的会员可以有不同折扣率。
2. 会员价：在商品档案中可以为商品指定会员价，适用于会员制商店。
3. 会员特价：与普通的促销特价类似，但只在前台销售时使用会员卡才生效。
4. 会员限量特价：针对会员的限量销售，一般用于控制销售回馈会员的特别优惠商品。

会员消费积分

本系统提供三种会员积分标准，可在“会员设置”->“积分规则”中设置：

1. 按消费金额积分，而且可以指定到每一个商品类别可以有不同的积分标准，例如买家电 10 元 1 分，买饮料 1 元 1 分。
2. 按消费次数积分，例如每次消费超过 100 元以上积 1 分
3. 按单品积分，在商品档案中可以指定每个商品的积分值。您可以按不同的毛利率设定积分，高毛利商品可以有较高的积分值。

另外还有一些积分控制手段：

1. 在“会员设置”->“积分规则”中，可以指定是否启用积分方案。
2. 在“会员设置”->“积分规则”中，可以指定特价、会员价商品是否积分
3. 在“会员设置”->“会员类别”中，可以指定某个类别的会员是否可积分。
4. 在“积分兑换”中，可以指定为某个会员增加奖励积分。
5. 可以将积分定期清零，系统默认是跨年清零。

系统内提供了几种默认的积分返利手段：

1. 积分兑换礼物。兑换标准在“会员礼品管理”中设置。
2. 积分升级会员折扣率。升级标准在“会员设置”->“积分折扣”中设置。
3. 积分转储值。兑换标准在“会员设置”->“充值业务”中设置。

积分升级

本系统提供会员积分自动升级手段，只要设置好标准，会员消费达到一定积分后，会员卡自动升级，无需人工干预。

升级标准在“会员设置”->“积分折扣”中设置。例如，您可以这样设定规则：

1. 会员积分达到 1000 分后，折扣为 98%；

2. 会员积分达到 5000 分后，折扣为 95%；
3. 会员积分达到 10000 分后，折扣为 90%。

批量删除会员

为了避免不断出售新卡而导致会员档案越来越大，冗余数据也随之增加的问题，系统提供了批量删除会员的功能，可设置查询条件，选择会员来进行删除操作。

相关报表查询

会员消费查询

会员消费查询包括：付款记录、商品明细、会员让利、类别汇总、按持卡人汇总、会员消费汇总、未消费会员查询、会员消费商品排行

储值卡查询

可按储值卡日期、编号、状态、会员类别及备注查询储值卡信息及充值记录，并可查看储值业务说明。

会员结构分析

可以从会员的不同角度分析会员消费情况，包括按会员状态分析、按年龄段分析、按性别分析、按婚姻状态分析四种，并提供直观的图形显示。

第九章 批发

模块简介

客户信息：客户区域管理、客户类别管理、客户商品关系、客户档案、批发价调价单

批发业务：批发订单、销售订单状态跟踪、批发销售单、批发退货单、业务员销售提成、发票录入

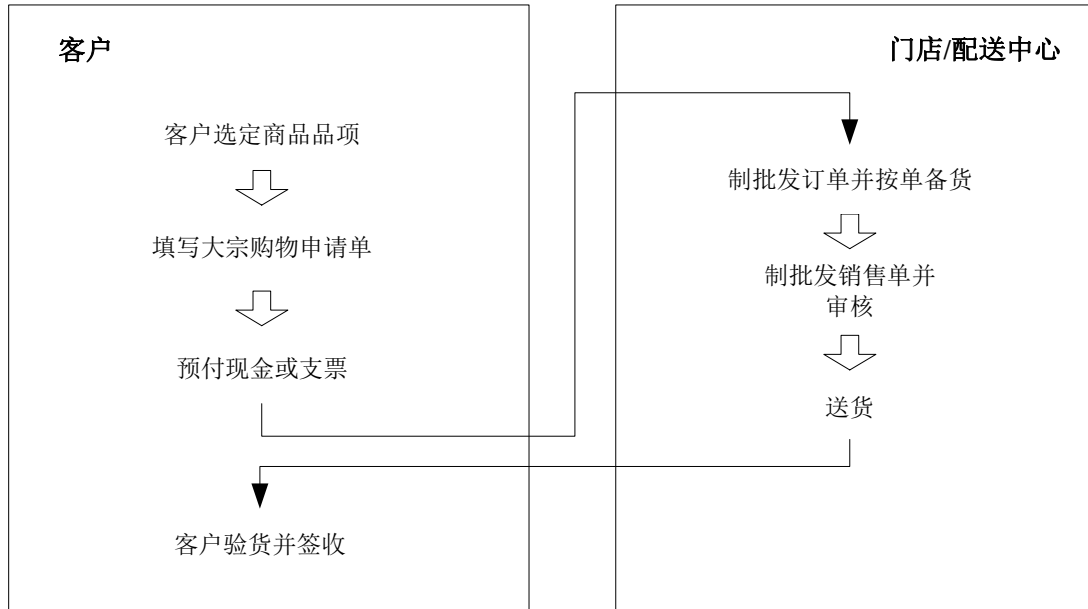
批发查询：批发类单据查询、发票查询、客户赠品报表、无业务客户报表、商品批发汇总报表、类别批发汇总报表、大类批发汇总报表、品牌批发汇总报表、主供应商批发汇总报表、区域批发汇总报表

销售查询：客户销售汇总报表、客户销售商品汇总报表、业务员客户销售报表、客户销售让利汇总报表、业务员客户销售明细报表、批发销售明细报表、业务员批发销售明细报表

批发毛利：商品批发毛利汇总报表、批发单据毛利报表、商品批发日毛利汇总报表、类别批发毛利汇总报表、大类批发毛利汇总报表、客户毛利汇总报表、业务员毛利汇总报表、区域毛利汇总报表

业务说明：多批发体系

批发流程



业务说明

1. 客户到门店选定商品后，填写大宗购物申请单；
2. 与批发主管协商价格、付款方式等；
3. 预付现金或支票；
4. 门店/配送中心制批发订单，按单备货，于指定日期送货到客户处。
5. 出货前，填制批发销售单，审核并打印销售单。
6. 客户验货并在销售单上签字。

客户信息

- 客户类别管理：自定义客户类别，指定该类别客户价格类型、折扣率等，对不同类别客户实现多种价格、多种折扣率销售。
- 客户区域管理：实现客户区域管理。
- 客户商品关系：维护客户商品约定价格。
- 客户档案：包括客户编码、客户名称、助记码、客户类别、所属分店、业务员、付款方式、区域、结算方式、结算周期、月结账日期等基础信息，以及联系人、电话、传真等

其它附加详细信息，商品信息也可做客户商品约定价格维护。

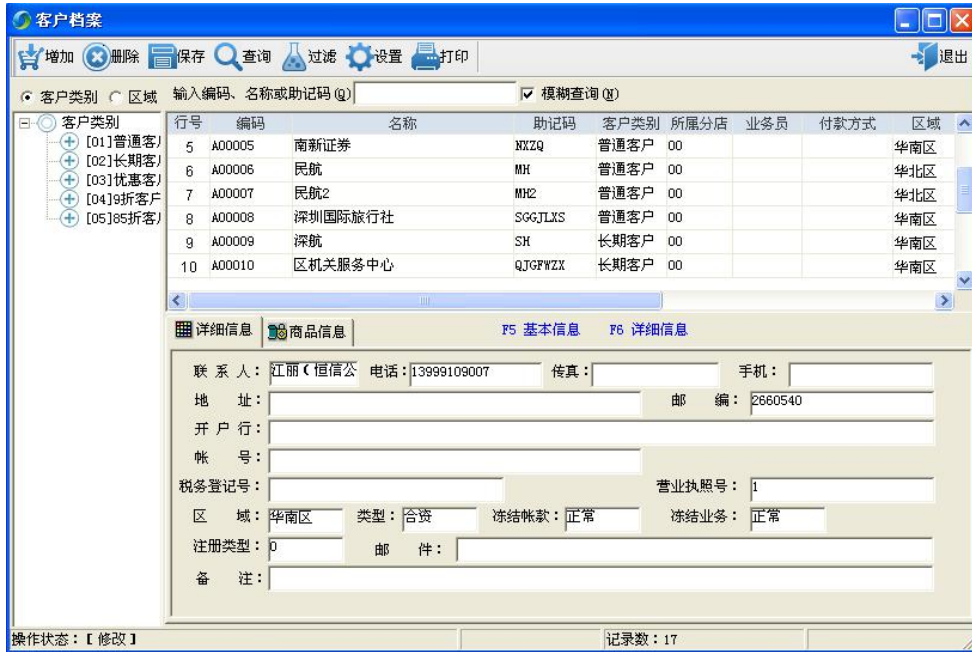


图 客户档案

批发业务

批发订单

批发订单用于大宗商品购买客户的批发预订，单据审核后可在批发销售时直接引入批发订单进行销售，简化批发销售单的录入。

批发订单

单号: **SS001108150001** 日期: 2011-08-15 业务员: **管理员** 有效期: **2011-09-14**

客户: **A00003** 军区: _____

仓库: **0201** 02总部托管分店仓库 制单人: **管理员**

备注: _____ 审核人: _____

行号	货号	自编码	商品名称	商品规格	销货箱数	数量	赠品数量	单位	箱售价	单价	折扣	金额
1	20080007	31004006	coiourzone胭脂刷MJ00MJ008		2	2	0	个	39.60	39.60	1	79.20
2	20080009	31004008	coiourzone尼龙毛斜刷MJ006		2	2	0	个	16.50	16.50	1	33.00
3	20080013	31004010	色彩地带工具套刷		2	2	0	套	72.60	72.60	1	145.20
4	20080016	31004012	色彩地带层刷		2	2	0	支	24.75	24.75	1	49.50
5	4984343097797	31004018	地韵双盾皮贴		2	2	0	个	5.81	5.81	1	11.62
6	6902022130373	32101001	蓝月亮果蔬净500ML	500ML	2	2	0	瓶	10.24	10.24	1	20.48
7	6901463990089	32104006	金鱼生态消毒剂900G	900G	2	2	0	瓶	16.79	16.79	1	33.57
合计:					14	14	0					372.57

总金额: 372.57 制单: 1001/管理员 审核: _____

图 批发订单

- 单号: 订单的唯一识别标志。
- 日期: 订单的操作日期。
- 业务员: 主要用于业务员提成, 可在客户档案中设置对应的业务员, 在此处就可以根据客户自动带出业务员。
- 有效期: 即批发订单的有效期限。若超出有效期, 订单无效。
- 仓库: 商品入库时的仓库。
- 单据录入数量、单价、折扣信息后可自动计算金额。

批发销售单

批发销售时产生批发销售单, 它用于后台的批发销售业务, 单据审核后商品销售出库。批发销售单中包含客户、仓库及销售的商品信息。

批发销售单

客户: A00007 民族2 单据号: S0001108150004

仓库: 0201 02总部托管分店仓库 订单号: 日期: 2011-08-15

业务员: 管理员 付款方式: 付款日期: 2011-09-14 制单人: 管理员

备注: 折扣: 审核人:

累计欠款: 232.62 本次欠款: 232.62 本次付款: 0.00 信用额度: 0.00 积分卡号:

行号	货号	自编码	商品名称	商品规格	销货箱数	数量	赠品数量	单位	箱售价	单价	折扣	金额
1	6901566000180	22020011	英牛甜炼乳(397g)	397g	2	2	0	瓶	6.05	6.05	1	12.10
2	6901721197021	22010003	麦斯威尔咖啡(100g)	100g	3	3	0	瓶	29.67	29.67	1	89.00
3	6901721494274	22012002	麦斯威尔3和1咖啡(320)	320g	2	2	0	盒	19.80	19.80	1	39.60
4	6901721494281	22012003	麦斯威尔三合一(160g)	160g	1	1	0	盒	12.10	12.10	1	12.10
5	6903473100229	22011011	雀巢咖啡(100g)	100g	1	1	0	瓶	29.24	29.24	1	29.24
6	6903473100199	22010024	雀巢咖啡(140g)	140g	4	4	0	盒	10.78	10.78	1	43.12
7	6903473021067	22010008	雀巢咖啡(100g)	100g	1	1	0	瓶	7.46	7.46	1	7.46
合计:					14	14	0					232.62

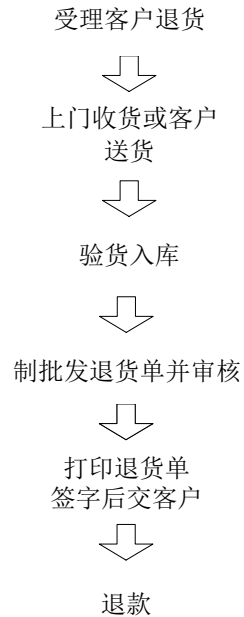
总金额: 232.62 制单: 1001/管理员 审核:

图 批发销售单

- 单据号: 批发销售单的唯一标志。
- 单据录入: 可以手工录入, 也可以通过引入订单号生成, 避免了繁琐的重复录入。
- 单价: 选择客户后, 录入商品, 单价会按客户类别中指定的价格类型与折扣显示。比如: 指定价格类型为批发价, 折扣为 0.8 单价=批发价*0.8
- 折扣: 当销售明细资料全部录入完毕后, 可以使用此功能进行整单折扣、整单议价或抹零操作。
- 批发单显示目前累计欠款、本次欠款, 本次付款、信用额度。

批发退货单

批发退货流程



业务说明

1. 门店受理客户退货请求；
2. 上门收货或客户送货；
3. 验货入库，填制批发退货单并审核；
4. 打印批发退货单，签字后交客户；
5. 客户持批发退货单办理退款业务。

批发退货单

当批发客户退货时填制“批发退货单”，经审核后商品退货入库。批发退货单中包含客户、仓库及销售的商品信息。

批发退货单

单据号: **K1001108150001** 日期: 2011-08-15 业务员: 管理员 原始单号: _____

客户: **A000002** 劳动大厦 付款方式: _____ 付款日期: 2011-09-14

仓库: **0201** 02总部托管分店仓库 制单人: 管理员

备注: _____ 审核人: _____

行号	货号	自编码	商品名称	商品规格	销货箱数	数量	赠品数量	单位	箱售价	单价	折扣	金额
1	12022003	12022003	羊肉		8	8	0	千克	17.93	17.93	1	143.44
2	30004	12022001	羊肉片(冷藏)		8	8	0	千克	20.30	20.30	1	162.40
3	30008	12020002	剔骨羊肉(冷藏)		2	2	0	千克	20.30	20.30	1	40.60
4	30014	12001001	猪肝(冷藏)		2	2	0	千克	8.25	8.25	1	16.50
5	6901463990089	32104006	金鱼生态消毒剂900G	900G	4	4	0	瓶	16.79	16.79	1	67.15
6	6902022130373	32101001	蓝月亮亮果洁净500ML	500ML	3	3	0	瓶	10.24	10.24	1	30.72
7	6903148014851	32001003	碧浪滚筒机用粉(650g)	650g	2	2	0	袋	7.69	7.69	1	15.37
8	6907974991522	32101004	开米蔬菜净(1000ml)	1000ml	4	4	0	瓶	18.08	18.08	1	72.34
9	6922190650107	32001004	奥妙机洗粉(400G)	400G	5	5	0	袋	4.93	4.93	1	24.64
合计:					38	38	0					573.16

总金额: 573.16 制单: 1001/管理员 审核: _____

图 批发退货单

销售订单状态跟踪

提供订单状态，订单出货率，到期订单的查询。

双击单据号可打开原始单据。

业务员销售提成

定义业务员的销售提成比率，并按日期和业务员查询销售提成金额。

业务员销售提成汇总、业务员销售提成明细、业务员类别销售提成汇总、业务员品牌销售汇总，从不同角度查询业务员的销售情况。

发票录入

做批发销售单时产生相应的发票录入数据。一张批发销售单可允许录入多张发票。

批发查询

系统提供了多种不同的查询或报表以满足不同的需要。这些查询或报表包括：客户销售汇总表、客户销售商品汇总表、业务员客户销售报表、客户销售让利汇总表、业务员客户销售明细报表、批发销售明细报表、业务员批发销售明细报表。

下面分别以批发类单据查询和类别批发汇总报表为例来说明其操作。

批发类单据查询操作：

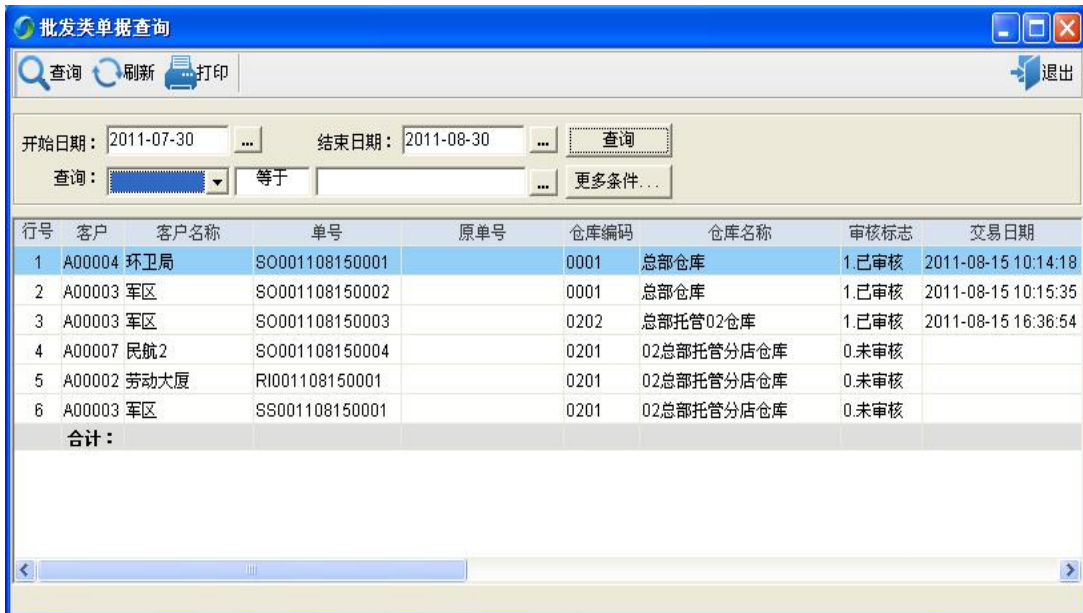


图 批发类单据查询

1. 菜单栏包含了[查询]、[刷新]、[打印]三个选项。[查询]可设置单据查询的条件，按指定条件进行查询，如图查询条件所示；[刷新]用来刷新数据；[打印]可以生成打印预览，并执行打印操作。

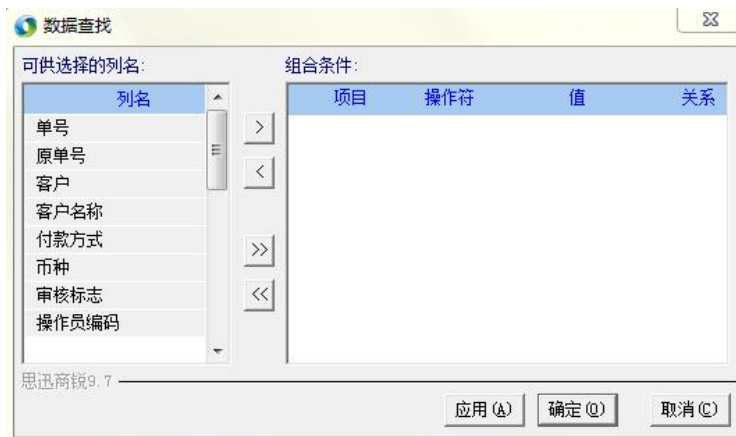


图 数据查找

2. 条件设置区包括[开始日期]、[结束日期]、[查询]设置区域，以及[查询]和[更多条件]按钮。[开始日期]和[结束日期]指单据建立的时间段；[查询]设置区域可以选择查询的项目并设置相关值；[查询]按钮执行查询操作；[更多条件]将打开[更多查询条件]对话框，如图更多查询条件，提供详细的查询条件设置。



图 更多查询条件

类别批发汇总报表相关操作：

类别编码	类别名称	小计箱数	小计数量	小计金额	不含税售价金额	税额	销售箱数	销售数量	销售金额	退货箱数	退货数量	退货金额
2202	奶精炼乳	20	20	101.81	84.50	17.31	20	20	101.81	0	0	0.00
2503	鲜奶/保久奶	15	15	17.49	14.52	2.97	15	15	17.49	0	0	0.00
2540	禽肉类	9	9	103.95	90.44	13.51	9	9	103.95	0	0	0.00
合计：		44	44	223.25	189.45	33.79	44	44	223.25	0	0	0.00

图 类别批发汇总报表

1. 类别批发汇总报表菜单中包括了[条件]、[图表设置]、[过滤]、[排序]、[打印]、[设置]、

[传真]和[输出]。

[条件]：打开设置报表查询条件对话框，如图设置报表查询条件，也可以单击自定义查询条件来选择条件。操作类别批发汇总报表时，会自动打开该对话框。



图 设置报表查询条件

[图表设置]：打开图形属性设置对话框，如图图形属性设置，设置图形显示的条件。

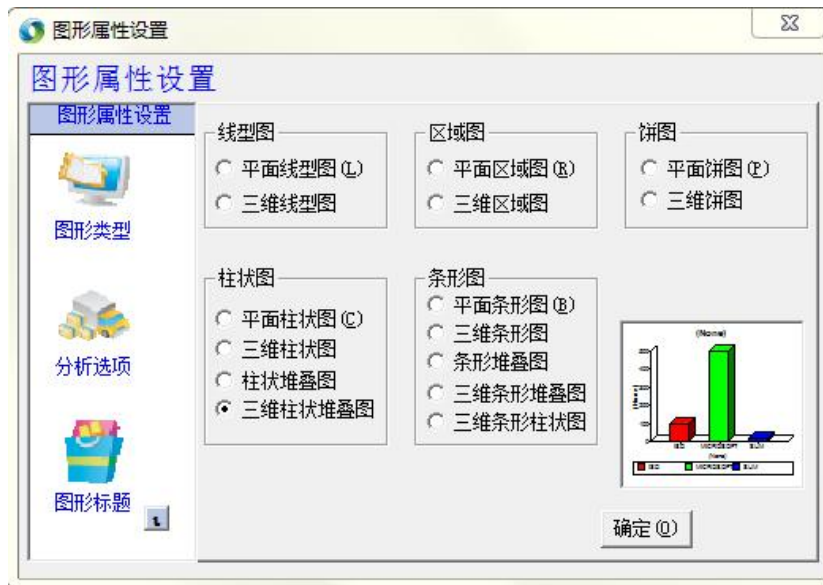


图 图形属性设置

[过滤]: 打开数据过滤对话框, 设置数据过滤条件, 如图数据过滤。



图 数据过滤

[排序]: 打开数据排序对话框, 指定数据的排序规则, 如图数据排序。



图 数据排序

[打印]：生成打印预览并执行打印操作。

[传真]：打开发送传真对话框，发送传真。使用该功能，需要在该电脑上安装 WinFax 软件。

[输出]：可将数据导出到指定文件格式的文件，也可将数据复制到剪贴板。

[导出 Excel 文件]：将数据导出保存至 Excel 文件，演示版本的软件不能使用该功能。

2. 数据显示可在[数据列表]和[图形显示]两种风格之间进行切换。数据列表按普通的网格状态显示，而图形显示提供更加直观的显示效果，图形显示的风格可在[图形列表]中设置。

销售查询

系统提供了针对批发销售多角度，多方面的销售报表及相关销售查询，这些报表和查询包括：客户销售汇总报表、客户销售商品汇总报表、业务员客户销售报表、客户销售让利汇总报表、业务员客户销售明细报表、批发销售明细报表、业务员批发销售明细报表。

销售查询的相关操作可参见批发查询相关操作。

批发毛利

毛利报表提供了各种不同的报表，从不同的角度反映批发销售毛利情况，这些报表包括：商品批发毛利汇总报表、批发单据毛利报表、商品批发日毛利汇总报表、类别批发毛利汇总报表、大类批发毛利汇总报表、客户毛利汇总报表、业务员毛利汇总报表、区域毛利汇总报表。毛利报表的相关操作可参见批发查询。

第十章 库管

模块简介

日常业务：领用单、报损单、转仓单、库存调整单、成本调价单、库存异常与告警、库存设置、组合拆分单

盘点业务：盘点计划、预盘单、盘点号申请、存货盘点单、盘点差异处理单、盘点报表、预盘单明细、点货、核对盘点差异、盘点机

库存查询：商品库存汇总、类别库存汇总、实时库存、出入库汇总、出入库明细、机构商品库存汇总、大类库存汇总、分店库存汇总

业务汇总：仓库类单据查询、库存调整汇总、成本价调整查询、领用汇总表、报损汇总表、转仓商品汇总、转仓类别汇总、转仓分部汇总、转仓明细查询、库存调整明细、组合拆分汇总表

批次库存：批次结存、批次进销存、批次未冲销数据、批次出库、商品批次毛利日报表、类别批次毛利日报表、大类批次毛利日报表、商品批次毛利报表、类别批次毛利报表、大类批次毛利报表

进销存业务：商品进销存日报表、类别进销存日报表、大类进销存日报表、供应商进销存日报表、商品进销存报表、类别进销存报表

领用单

领用单用于管理部门商品领用情况，领用单审核后，商品库存减少。领用单包括了领用单号，日期、制单人、审核人、出货仓库、领用部门、领料人、仓管员及领用商品数量、价格、金额等信息。

行号	货号	自定义码	商品名称	箱数	数量	单位	单价	金额	税率
1	6900138126887	21000002	百事可乐(1.25升)	2	2	瓶	4.04	8.08	0
2	6900138200881	21000003	百事可乐(2L)	2	2	瓶	6.42	12.83	0
3	6901463990089	32104006	金鱼生态消毒剂900G	2	2	瓶	15.26	30.52	0
4	6902022130373	32101001	蓝月亮果蔬净500ML	2	2	瓶	9.31	18.62	0
合计:				8	8			70.06	

图 领用单

报损单

对于易受损商品，由于环境因素的影响往往存在损耗，不能用正常的销售，从而导致商品实际可销售的库存与系统库存存在差异。报损单用来处理这种差异，报损单审核后，系统依据报损单商品及数量信息相应地减少商品库存，使实际可用于销售的库存与系统记录库存一致。

转仓单

本系统支持一店多仓。如果一个店铺或配送中心有多个仓库时，可以用该功能在各仓库间调货库存，转仓单审核后，调出仓库的商品库存减少，调入仓库商品库存相应增加。

库存调整单

对于非正常进销调盘而影响库存变化的出入库，可以通过库存调整单调平库存。允许录入调整原因。原因代码在“基本档案”—“基础代码”的“调整库存原因”项中进行维护。

行号	货号	商品名称	规格	单位	数量	单价	金额	税率	类别
1	6901206010487	炼奶(380g)	380g	罐	10	4.48	44.80	0	2202
2	6901206011019	熊猫炼乳380G		瓶	10	4.23	42.30	0	2202
3	6901206010425	熊猫炼奶(397g)	397g	瓶	10	4.80	48.00	0	2202
小计:					30		135		
合计:					30		135.10		

总金额: 135.10 制单: 1001/管理员 审核:

图 库存调整单

成本调价单

在系统使用过程中，由于业务单据输入数据错误或业务流程不规范等原因，可能引起商品成本价不准确。这会直接影响商品进销存数据的准确性。为了补救这种错误，系统提供了“成本调价单”功能。

该功能的使用比较简单，物价员在分店或仓库输入或直接选择出错商品货号，调出商品的当前库存成本，即可输入新的成本价进行修订。

库存异常与告警

库存异常包括库存告警、过期商品和负库存商品。

库存警告报表中可查询出库存低于“再定货点”（库存下限）的商品，库存的再定货点、满库存量可在第六章“档案”——“库存陈列与存量指标”中设置；过期商品及负库存商品分别用来查询已过期和库存为负的商品，以便管理。

库存异常与告警												
查询 过滤 排序 打印 退出												
库存告警 过期商品 负库存商品												
行号	仓库	类别	货号	自定义码	商品名称	需补充数量	当前库存	再订货点	库存上限	单位	规格	供应商
1	0001	2100	6900138125887	21000002	百事可乐 (1.25升)	47	3	10	50	瓶	1250ml	0
2			6900138200881	21000003	百事可乐 (2L)	50	0	10	50	瓶	2L	
3			6901010108066	21000007	第五季可乐型330ML	50	0	10	50	瓶	330ML	18211
4			6901010108585	21000009	第五季可乐型1.25L	50	0	10	50	瓶	1.25L	
5		2201	4005500680628	22010001	雀巢金牌咖啡100G	20	0	5	20	瓶	100G	0
6			6901721197038	22010004	麦斯威尔咖啡 (200g)	30	0	10	30	瓶	200g	
7			6901721494281	22012003	麦斯威尔三合一 (160g)	40	0	5	40	盒	160g	
8		3200	6903148014196	32001001	汰渍机洗衣粉650G	50	0	20	50	袋	650g	25322
9			6903148014448	32001002	汰渍机洗衣粉350G	50	0	20	50	袋	350G	
10			6903148014851	32001003	碧浪滚筒机用粉 (650g)	20	0	10	20	袋	650g	
11			6922190650107	32001004	奥妙机洗粉 (400g)	100	0	50	100	袋	400G	56022
12	DL01	1202	30004	12022001	羊肉片 (冷藏)	202	-2	20	200	千克		23602

图 库存异常与告警

库存设置

用于设置一些涉及库存管理的操作规则和参数，包括公共选项、POS 机盘点设置和盘点机设置。例如：设置商品出库时，当库存量不够时提示；设置是否允许 POS 盘点，选择 POS 盘点批次与仓库。在总部可设置“POS 分部”类型门店的前台盘点批次与仓库；设置门店是否只能按总部的调出单单收货。



图 公共选项

公共选项中的设置项可进行如下控制：

1. 商品出库操作，库存量不够时提示，并且可控制是否允许出库；
2. 分部是否必须按配送出库单收货；
3. 总部是否必须按配送出库单收货；
4. 漏盘商品包括库存为零的商品；

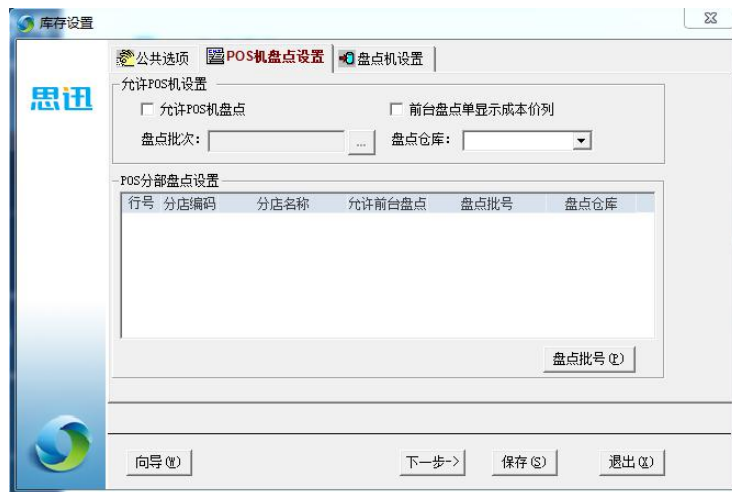


图 POS 机盘点设置

POS 机盘点设置主要用来设置有关前台盘点操作，前台需要盘点时，必须选中“允许 POS 机

盘点”；盘点批次是在“盘点号申请”中产生的批号；

若使用手持盘点设备进行盘点，则需要进行盘点机设置。盘点机的设置主要包括本机配备盘点机、通讯端口、波特率及盘点机序列号，此外，还可以选择盘点方式，含入库及出库两种。商品项可以选择需要上传至盘点机的商品，商品上传至盘点机后可进行点货操作。其它相关操作还包括删除、导出、保存等。

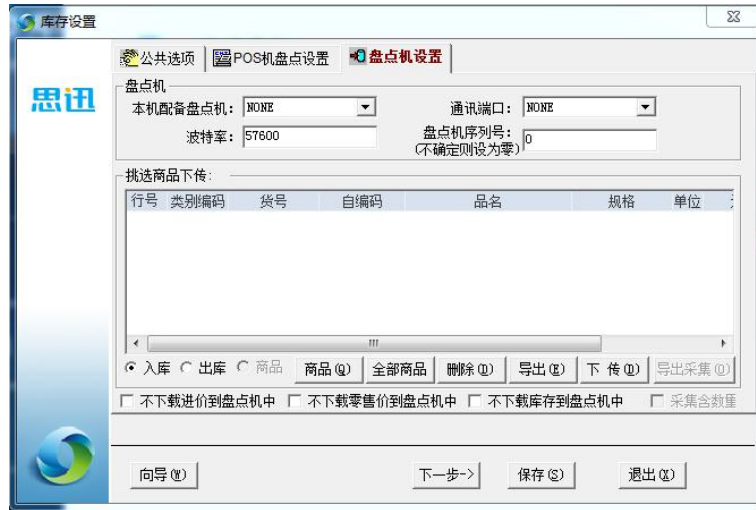


图 盘点机设置

组合拆分单

为了适应企业对商品进行再加工的需要，库存管理中还提供了商品“组合拆分单”功能。方便企业将几种商品组合加工成一种商品销售或者将一种商品拆分成几种商品分开销售。增加了商品销售处理的灵活性。

做组合拆分之前，必须保存商品属性为“制单组合”或“制单拆分”，然后在“组合商品”中定义其成分商品。

组合拆分单的方式可择为“组合”或“拆分”。对于组合操作，系统冲减成分商品库存，生成组合商品库存；对于拆分操作，系统冲减组合商品库存，生成成分商品库存。

组合商品与成分商品都可在前台销售，扣减相应库存。

盘点业务

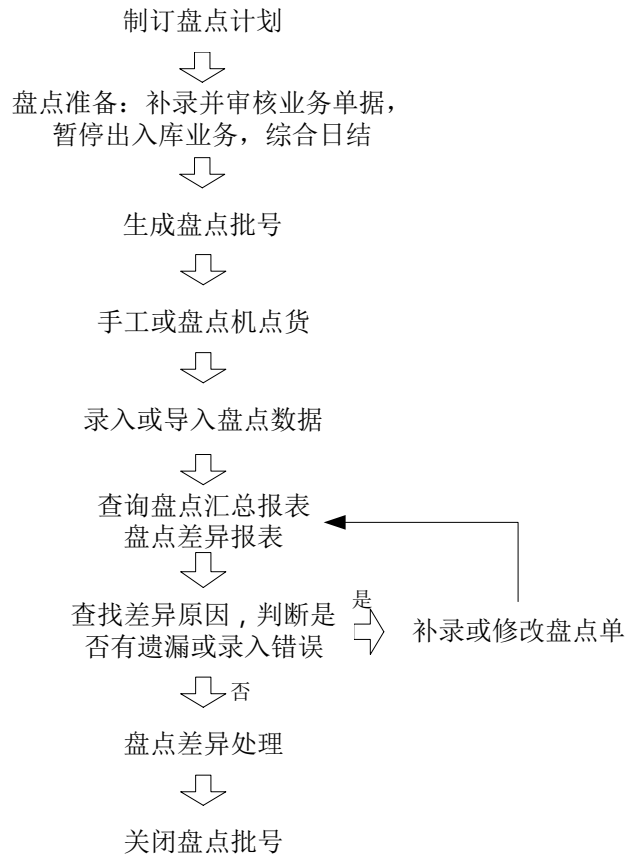
盘点就是定期或不定期地对店内的商品进行全部或部分的清点，以确实掌握该期间的实际

损耗。

企业进行盘点操作时，由仓管员清点商品，同时制存货盘点单，录入商品的实盘数，然后交由经理审批。系统自动根据审核后的商品差异调整库存商品数量。损溢金额摊到库存商品的成本中。

本系统可以灵活选择盘点的范围，支持全场、类别、单品盘点，支持不停业盘点，盘点差异允许延期改库存，不影响业务，便于查找差异原因。

盘点流程



流程说明

1. 定制盘点计划，确定盘点范围；
2. 盘点前结束所有的业务单据、停止出入库并进行日结；

3. 盘点号申请，生成新盘点批号、备份盘点库的库存并约定盘点的范围；
4. 手工抄单盘点或用盘点机盘点；
5. 盘点结束后，将盘点结果录入或导入“存货盘点单”中，存货盘点单保存后立即生效，结果可在盘点汇总报表中查询。
6. 查看盘点汇总报表和盘点差异报表，查找差异原因，看是否有遗漏或错误，如果有，补存货盘点单；如果没有，进行差异处理；
7. 在盘点差异处理中对备份库存与实际盘点数量进行比较，得出盈亏数量及盈亏金额，并决定是否用盘点差异更新库存。
8. 盘点差异处理单审核后，库存改变（若选择“修改库存”），盘点批号状态为关闭，不允许新的录入单选择这一批号，系统删除当前盘点批号对应的备份库存。

盘点号申请

盘点号申请的目的是生成新盘点批号、备份盘点库的库存并约定盘点的范围。建立盘点好之前一定要先日结。盘点范围包括单品盘点、类别盘点和全场盘点，当选择类别盘点后，类别商品项为可编辑/选择状态。

图 盘点号申请

点货

手工盘点指手工清点仓库中各商品的实际数量，并将盘点结果记录下来，以便掌握与系统库存之间的差异，及时调整系统库存数量。

在商业中有几种常见的盘点方法：

1. 预先打印或印刷盘点表，盘点时手工填表，填写完成交电脑员录入。这是最常见的方法。

2. 利用手持设备盘点，可以快速地把盘点结果录入系统。
3. 利用前台 POS 机扫描条码盘点，结合条码价签记录盘点数量，速度快，效果好。需要比较强的组织能力，适用于大卖场。

存货盘点单

盘点结束后，应将盘点结果录入“存货盘点单”中，存货盘点单保存后立即生效，生成盘点报表。

行号	货号	品名	单位	规格	成本价	实际盘点箱数	实际盘点数量
1	05101008	荷兰坦牛奶	瓶	(瓶)250G	1	10	10
2	05102002	精装黑加心牛奶	瓶	250g	2	10	10
3	05102005	甜牛奶	瓶	250g	2	10	10
4	04000009	金牌夹沙	份		5	8	8
5	04022002	蟹足棒串	串		0	8	8
6	40003	芹菜	千克		1	3	3
7	40005	菠菜	千克		2	20	20
8	40008	上海青	千克		1	5	5
9	32611003	儿童旅游鞋L-03	双		36	4	4
10	32611008	七波辉童鞋	双		30	2	2
11	32622001	回力网球鞋(小号)	双		11	0	0

图 存货盘点单

核对盘点差异

在“盘点报表”或“盘点差异处理单”中对系统库存与实际盘点数量进行比较，得出盈亏数量及盈亏金额，寻找判别盈亏较大的商品进行重盘复查。

一般情况下，对超级市场来说，盘损率应在4%以下，如超过这个盘损率就说明盘点作业结果存在异常情况，要么是盘点不实，要么是企业管理状况不佳，采取的对策是：重新盘点或改善经营管理。

盘点不实的情况可以通过复盘再次确认实际库存数量，在“存货盘点单”中修改盘点数量，在保存后将自动修正盘点差异数量。

盘点差异处理

在“盘点差异处理”中对系统库存与实际盘点数量进行比较，得出盈亏数量及盈亏金额，并决定是否用盘点差异更新库存。

进入“盘点差异处理”窗口后，单击打开选择一个盘点批号的内容，如图所示：



图 盘点差异处理

在“盘点差异处理”中记录盘点差异原因可以起到总结作用，为改善经营管理提供依据。原因代码在“基本档案”—“基础代码”的“盘点差异”项中可以进行维护。

盘点结果在确认后，在“盘点差异处理”可以设置是否用实际盘点差异来修改库存，用实际盘点结果更新账面库存。盘点差异处理单审核后，库存改变（若选择“修改库存”），盘点批号状态为关闭，不允许新的录入单选择这一批号，系统删除当前盘点批号对应的备份库存。

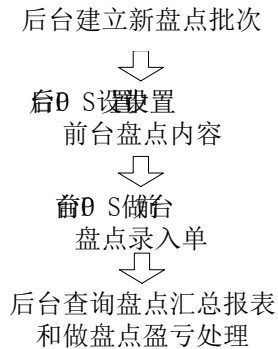
核对盘点差异

对盘点差异处理的说明。

前台盘点

前台盘点是指利用收银机的条码扫描功能快速录入盘点单。

前台盘点流程



盘点说明

前台实现盘点的条件是数据库连通状态，不支持断线盘点。

前台盘点的前期准备工作需要在后台零售管理中的 POS 机设置中完成设置工作，设置内容包括：允许前台盘点、设置盘点的批次和设置盘点的仓库。

准备工作做完以后，在前台 POS 系统主界面点击“（4）前台盘点”，就进入前台盘点录入状态。

前台盘点录入类似后台系统中的“存货盘点单”的内容，录入盘点的商品编码和盘点数量。盘点批次和盘点仓库从后台设置信息中取得，收银员不需要录入。可以保存成完整的“存货盘点单”，前台盘点保存成功的存货盘点单可以在后台系统中即时查找。

在后台系统的盘点差异处理中，包含了前台录入的存货盘点单的信息。前台盘点直接影响后台的差异处理。

总部托管型门店的盘点

“总部托管”类型的门店其库存业务由总部代为管理，可以在总部完成门店盘点的整个操作流程（产生盘点批次、盘点录入、盘点盈亏处理）；也可以在总部生成该门店的盘点批次，通过数据传输下载到门店，门店完成该批次的盘点数据录入，然后通过传输上传到总部，最后由总部完成盘点盈亏处理，关闭该盘点批次。

库存查询

提供从不同的角度查询库存变更、出入库信息的各类查询，具体包括：商品库存汇总、类别库存汇总、出入库汇总、出入库明细、机构商品库存汇总、大类库存汇总、分店库存汇总。

实时库存

对于使用前台 POS 销售商品的企业，由于 POS 在日结时才冲销库存，没有即时更新库存，以及未通过日结冲减的组合商品(或成分商品)，此时可以通过“实时库存”来查询该时刻的实际库存。

业务汇总

业务汇总中包含了有关库管中心的各类业务情况，反映了转仓、库存调整、成本价调整、商品领用与报损及商品组合与拆分的相关信息，具体包括：仓库类单据查询、库存调整汇总、成本价调整查询、领用汇总表、报损汇总表、转仓商品汇总、转仓类别汇总、转仓分部汇总、转仓明细查询、库存调整明细、组合拆分汇总表

批次库存

批次库存管理是本系统的一大特色。批次管理的设计为以下目的服务：

- 提供批次库存，管理每一笔进货的库存；
- 与供应商结算货款，支持批次进价不同的结算；
- 按先进先出等算法计算库存成本与商品销售成本。
- 可设置优先冲减，经销优先，促销优先，低价优先。可以在单据中设置是否优先冲减，一个商品有批次库存的只能设置一个优先冲减。
- 批次在收货、库存调整、盘点及调入等情况下形成，通过销售出库等手段被冲销。冲销的方法为先进先出。
- 在连锁企业，批次库存会随配送在各个分部间转移。
- 批次管理是代销结算、供应商批次管理的基础。

在批次库存中从各方面对批次库存的数据进行查询和统计主要包括批次结存、批次进销存、批次未冲销数据、批次出库、商品批次毛利日报表、类别批次毛利日报表、大类批次毛利日报表、商品批次毛利报表、类别批次毛利报表、大类批次毛利报表

进销存业务

进销存业务主要实现对商品进销存报表的查询统计功能。主要包括商品进销存日报表、类别进销存日报表、大类进销存日报表、供应商进销存日报表、商品进销存报表、类别进销存报表

第十一章 结算

模块简介

应付管理：购销返利计算、代销账款、扣率代销账款、联营账款、租赁账款、供应商费用生成、费用单、扣补单、供应商对账单、供应商付款单、库存冲减单、供应商预结算单

应付相关：供应商到期账款报表、应付账款汇总表、应付账款明细报表、供应商历史往来账款报表、实付账款明细、代销查询、联营商品销售表、扣率代销查询、供应商费用明细报表、供应商费用汇总表、供应商费用机构汇总表、扣补单查询报表、扣补单明细查询

应收管理：客户费用单、客户结算单、内部费用单、内部收款单

应收相关：客户到期账款报表、应收账款汇总表、应收账款明细报表、客户历史往来账款报表、已收账款明细报表、客户信誉额度报表、客户历史往来账款汇总表、内部账款查询

结算管理：结算设置、帐务代码、费用代码

业务说明：结算说明、经营方式

应付管理

结算初始设置

在第一次使用系统时，需要设置一个重要的结算方式参数，一旦设置后则不允许再修改。

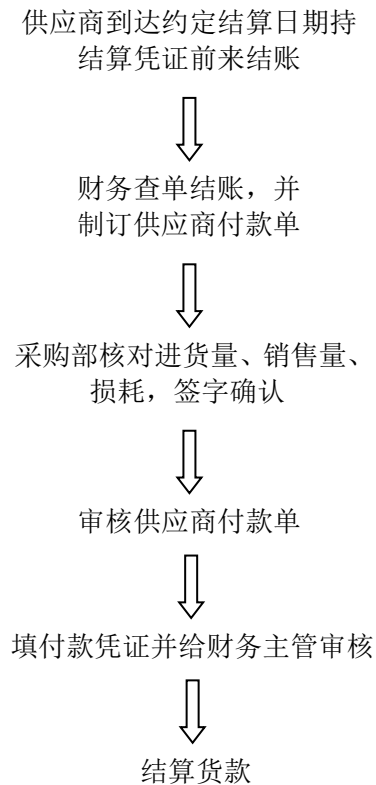
◆ 代销结算方法：

根据销售来结算：代销账款根据销售报表以及商品当前关联的主供应商来结算。只支持一个供应商供货。

根据批次来结算：指代销账款根据批次来结算，代销商品支持多个供应商供货，按照先进先出方式结算。

供应商结算流程

应付管理用于管理应付给购销、代销、联营和扣率代销供应商的货款、费用等，供应商结算可按合同结算，也可不按合同结算。供应商的结算流程如下图所示：



供应商账款

由于结算方式的不同，账款的产生也不尽相同。若按照合同结算，供应商往来账款由按照合同信息生成的费用单及特定类型账款(包括购销返利、代销账款、联营账款、扣率代销账款和租赁账款)两部分组成(购销则另外有货款计算，由三部分组成)，然后通过対账、付款即要完成与供应商的账款结算；若未与供应商制订合同，则计算生成相应账款(包括代购销账款、销账款、联营账款和扣率代销账款)，然后通过対账、付款完成往来账款的结算。

只有与购销供应商制订了合同，才产生购销返利，而租赁供应商必须制订合同。

合同模式下，购销返利、代销账款、联营账款、扣率代销账款、租赁账款以及相关费用的生成参见第七章“合同”一>“合同比较”。

非合同模式下，购销账款、代销账款、联营账款和扣率代销账款的结算如下：

- 购销账款

根据进货数量和进货价格直接计算账款。

- 代销账款

根据第一次使用系统时对代销账款的设置，本系统通过登记供应商进货批次，先进先出的方法产生代销账款。支持同一周期内一品多商多批进货的货款分配，或者根据销量结算，只支持同一周期内一品一商。

代销商品的销量在日结时统计。

代销账款在审核后登记到供应商账款表，供结算单使用。

- 联营账款

本功能统计联营商品在一段时期内的销售，按相应的扣率，并扣除其它款项，产生应付账款。

- 扣率代销账款

本功能统计扣率代销商品在一段时期内的销售，按相应的扣率，并扣除其它款项，产生应付账款。

费用生成及费用单

供应商费用是根据与供应商制订的合同中的“费用明细”而产生，费用的计算公式请参照第七章“合同建立-费用明细”中表“扣款方式、指标及实际扣款金额关系”，点击[费用生成单]时，系统自动按照合同内容产生相应的费用列表其费用明细情况，然后可在[费用单]中审核产生的单据，与供应商产生往来账款。

扣补单

商品作进价促销时，给供应商的扣补。可以根据促销进价单直接生成扣补单。如图所示：

行号	货号	自编码	商品名称	单位	原进价	特进价	差价	库存数量	扣补金额
1	6901028000086	21200003	白羊城烟	包	2.10	2.00	0.10	50	5.00
2	6901028000154	21200004	软红羊城	包	2.10	2.50	-0.40	100	-40.00
3	6901028002684	21200006	软羊城	盒	2.10	2.00	0.10	50	5.00
合计:								200	-30.00

图 扣补单

供应商对账单

对账主要是为了核查账款的正确性，将产生供应商对账单，如图所示。双击明细区的单号可查看原单据明细。

供应商对账单

结算开始日期: 2011-07-29 结算结束日期: 2011-08-28 单据号: _____
 机构: 所有机构 操作员: 1001
 操作日期: 2011-8-29 12:09:48

供应商: 11010 深圳超诚商贸中心 审核人: _____
 结算方式: 临时指定 结账天数/月结日期: 31 审核日期: _____
 公司名称: 深圳超诚商贸中心 税号: _____
 公司地址: _____ 开户行: _____
 上期转入: 0.00 本期货款: 577.00 账号: _____
 本期返利: 0.00 本期费用: 0.00 本期应付: 577
 本期扣补: 0.00 本期预付: 0 对账应付: 0

备注: _____ 计算账款 对账明细查询

行号	选择	机构	单号	应付金额	备注
货款				577	
1	<input type="checkbox"/>	0001/ 总部仓库	PI001108150002	708	单头备注
2	<input type="checkbox"/>	0001/ 总部仓库	RO001108150001	-131	退货
合计:				577	

总金额: 577.00 制单: 1001/管理员 审核: _____

图 供应商对账单

注：账款的抽单结算：按照账期结算一个账期只能结算一次，可以抽单结算，标志出抽单的单据，没有结的部分转入下一期结算的“上期结余”项。

供应商付款单

与供应商进行对账后，可进行付款操作，产生供应商付款单，平衡往来账款。

- ◆ 选择供应商后，系统自动将该供应商对应的应付账款列出，按实付金额冲抵账款即可。
- ◆ 退货和某些费用产生的应付款是负值，此时要输入负值冲抵。
- ◆ 购销商品在收货时产生账款，代销、联营和扣率代销通过相应的账款单产生账款。
- ◆ 在不同的机构结算时，只允许选择所属这个机构的供应商，在“供应商档案”中的“结算机构”中设置，一个供应商只能在一个机构中进行结算。

库存冲减单与供应商预结算单

这两种单据都是在进行商品转供应商或供应商转经营方式时，由系统自动生成，生成后进行审核后冲减相应库存和结算账款。

应付相关

反映在一段时间周期内，公司与供应商之间的账款状况。包括供应商到期账款报表、应付账款汇总报表、应付账款明细报表、供应商历史往来账款报表、实付账款明细、供应商费用明细报表、供应商费用汇总报表、供应商费用机构汇总报表、扣补单查询报表、扣补单明细查询

代销查询、扣率代销查询及联营商品销售表

代销查询包含批次结存、批次进销存、未冲销数据及批次出库查询。

扣率代销查询包含联营与扣率供销商品销售表及销售汇总—按供应商查询。

联营查询包含联营扣率供销商品销售表查询和销售汇总—按供应商查询

应收管理

客户结算单

选择客户后，系统自动将该客户对应的应收账款列出，按实收金额冲抵账款即可。

客户退货产生的应付款是负值，此时要输入负值冲抵。

系统支持分部结算客户结算单，在“客户档案”中“所属分店”下设置结算分店，一个客户只允许在一个机构结算。

双击明细区单号可查询原单据明细。

行号	选择	单号	应收	已收	未收	实收金额(原币)	实收金额(本币)	优惠金额(本币)
1	<input checked="" type="checkbox"/>	SO001108150003	101.81	0.00	101.81	101.81	101.81	0.00
合计:					101.81	101.81	101.81	

总金额: 101.81 制单: 1001/管理员 审核:

图 客户结算单

内部费用单

内部费用是加盟店业务往来的过程中产生的除商品账款以外的其他账款，如加盟年费等。

内部收款单

加盟店总部与加盟店之间的结算凭证。

应收相关

从各方面反映应收的账款信息，可根据不同需要查询出相应的信息主要包括客户到期账款报表、应收账款汇总表、应收账款明细报表、客户历史往来账款报表、已收账款明细报表、客户信誉额度报表、客户历史往来账款汇总表、内部账款查询

结算管理

帐务代码

帐务代码用于设置与帐务有关的基础配置信息。包括往来费用、专柜费用、币种、后台付款方式、前台付款方式、非交易收入等。

费用代码

费用代码用于设置与供应商业务往来有关的信息。包括费用编码、费用名称、指标、扣款方式、阴历/阳历和扣款日期。

编码和名称：费用代码的编码及名称，编码不可重复。

指标和扣款方式：详细说明请参照第七章“费用明细”中表“扣款方式、指标及实际扣款金额关系”。

阴历/阳历：指定扣款日期的计时方式。

扣款日期：如果指定日期方式为阴历，则扣款日期自动转换为该阴历日期所对应的阳历日期。

结算设置

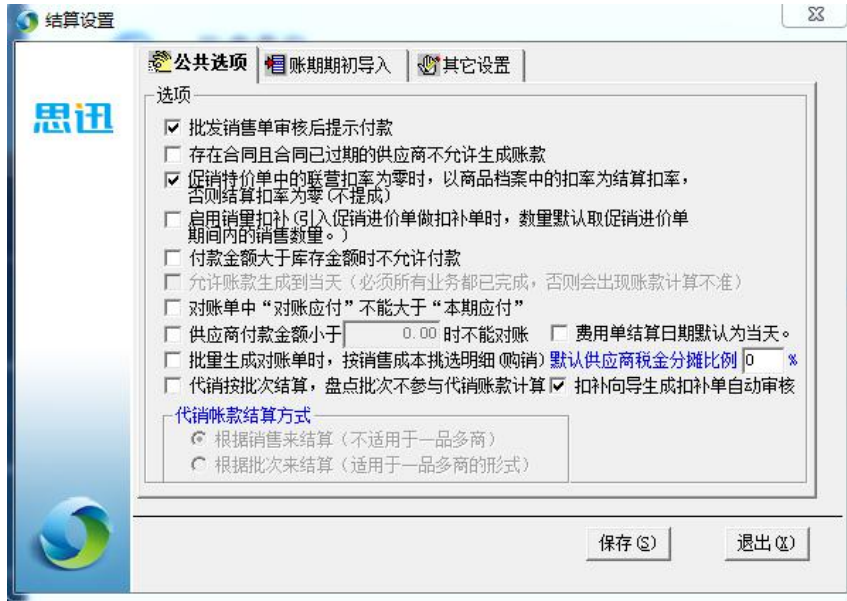


图 结算设置

选项：

1. 入库单审核后提示付款
 2. 批发销售单审核后提示付款
 3. 存在合同且合同已过期的供应商不允许生成账款
 4. 促销特价单中联营扣率为零时，以商品档案中的扣率为结算扣率，否则结算扣率为零（不提成）
 5. 启用销量扣补（引入促销进价单做扣补单时数量默认取促销进价单期间的销售数量）
- 供销账款、结算方式是第一次使用系统时，初始化设置好，不可更改。

第十二章 连锁

模块简介

传输管理：分店业务设置、店组信息、数据传输、传输日志、传输断点调整

智能配送：要货单、门店补货向导、配货池、囤货分析、采购配货单、配货池查询、补货跟踪表、门店要货单状态跟踪报表、门店到货率分析报表、门店缺货分析报表、门店要货汇总表、门店要货商品汇总表

配送业务：配送出库单、配送入库单、直调单、店间调拨出库单、店间调拨入库单

拣货管理：摘果式拣货单、播种式拣货单

配送查询：配送率分析报表、调出单查询、配送率分析—按单汇总表、配送商品汇总表、配送类别汇总表、配送分部汇总表、配送调拨类单据查询、加盟店单据毛利汇总表、调拨商品汇总表、调拨类别汇总表、调拨分部汇总表、直调查询

连锁说明：分店业务说明、配货池说明

连锁管理适用于拥有配送中心，以店为核算单位的中小型店铺连锁企业；除日配品由门店向供应商直接订货并送货到门店外；其它商品统一向配送中心要货，由配送中心送货到店。

分店业务设置

定义好分店机构代码后，需要对其“仓管类型”进行设置。仓管类型有 POS 分部、总部托管、独立管理、配送中心和加盟店五种类型。新增分店时，可以定义分店价格参考，分部初始化时就下载该参考店价格，默认是总部。

- **POS 分部：**门店不安装后台程序和数据库，前台通过宽带直接连接总部服务器，存储该分店的数据。该模式系统最简洁，但对网络质量和带宽要求很高。
- **总部托管：**门店后台只做销售查询和会员业务，采购和库存业务统一由总部管理，每日定时交换数据。门店业务功能精简，傻瓜式开店，成本低。
- **独立管理：**门店可以自行管理调价、进货、销售、盘点、促销、成本利润计算等几乎所有业务。并可以在门店录入新品和结算。
- **配送中心：**独立于总部的配送中心专用模式，支持多个配送中心。提供自动配送处理、配送到货率分析，配送缺货分析等专业功能。
- **加盟店：**总部按配送价调出到分店，配送到加盟店产生利润，加盟店与总部按配送价结算账款。要货单

要货单用于分店向总部或配送要货，或总部向配送中心要货。要货单中包含要货分部、发货分部、货品等信息，要货单经审核后传输到总部，总部(或配送中心)引用该单据，按需配送出库。要货单可以被“配货池”和“配送出库单”引用，但只能被其中之一引用，且只被引用一次。

数据传输

“数据传输”功能只能在连锁版的分部使用，系统采用安全性比较高的 FTP 文件传输模式。在使用前需先安装 FTP 传输工具，并进行相应的设置。并在安装服务器端时系统会默认安装 FTP 传输的监控程序，并双击运行该传输监控程序，然后根据向导进行 FTP 工具的设置及传输程序参数设置。FTP 传输程序初始化设置界面如下：

图 FTP 传输程序参数设置

需设置安装 FTP 服务的电脑的 IP 地址用户名及密码，端口号默认为 21，不用修改。

在进行数据传输之前，分部首先要连接到总部服务器，并设置好“分店传输设置”。然后就可以进入“数据传输”窗口，通过“下载”、“上载”及“交换”来实现分部与总部的数据传输。

- 下载是将总部的基本数据信息下载到本分部。可选择下载最新数据或下载全部数据，下载的内容包括基本信息、采购单据、仓库单据、价格单据、权限数据和调拨单据。注：如果需临时下载，即不是在参数所设置的更新传输时间内的数据，则需要在传输监控程序中单击“分发数据”，数据分发完成后才能进行下载。
- 上载是将本分部的销售等业务数据上传到总部。上载的范围包括要货申请单、外调单、POS 销售收银、POS 流水、批次库存、库存表、进销存日结、商品销售、总体经营、价格单据、会员信息、会员消费、新品申请等。用户可自行选择上载的内容。注：如果需临时下载，即不是在参数所设置的更新传输时间内的数据，上传后需要在传输监控程序中单击“导入数据”，数据导入完成后总部才能接收到数据。
- 交换将自动执行先下载数据后上载数据的数据传输操作。
- 可通过设置传输监控程序的数据下发和导入参数，更新 FTP 服务器上的内容，则不需再重新导入或分发数据。

传输日志

数据传输的过程将被记录在数据传输日志中，包括传输方式、分部、是否成功、开始及结束时间和操作员等信息。

配送业务

“配货池”功能只能在总部使用。

配货流程如下图所示：

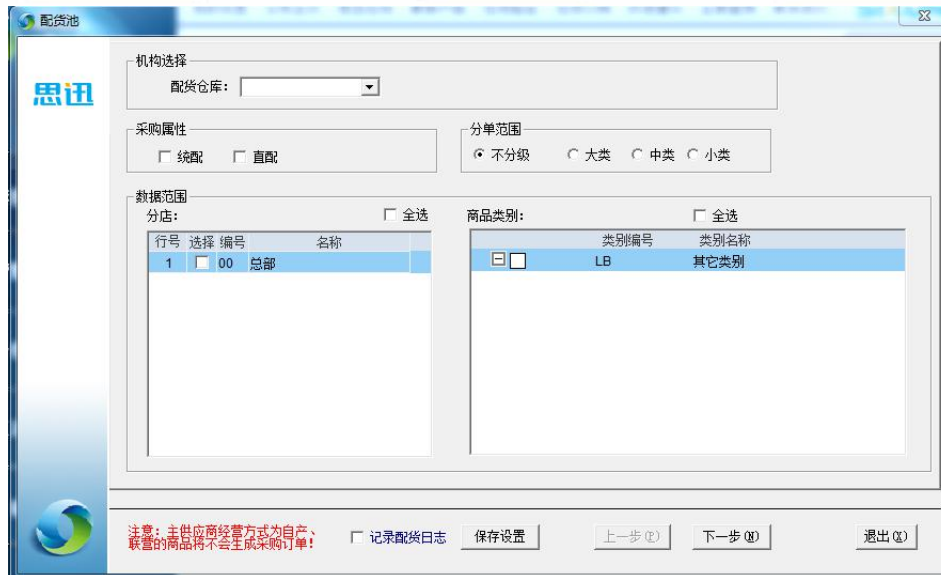
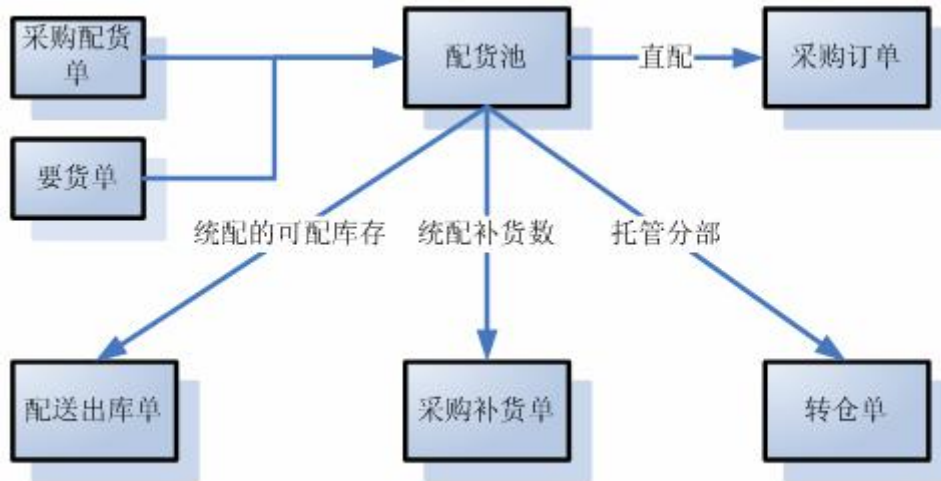


图 配货池

自动配货操作说明:

1. 相关概念:

在途库存: 未审核的配送出库单的数量。

可配库存: $\text{可配库存} = \text{库存} - \text{在途库存}$

补货数: $\text{补货数 (必须大于 0)} = \text{配货需求} - \text{可配库存}$

2. 配货池可以处理采购配货单及要货单以生成相应单据。

3. 配送池若采用统配方式，则产生配送出库单或采购补货单，当补货数大于零时还会产生采购补货单；若采用直配方式，则产生采购订单。
4. 统配方式下,若分店为托管型，则产生转仓单和采购补货单；否则产生配送出库单及采购补货单。
5. 统配商品的范围包括商品采购范围属性为总部购配及不限的商品，直配商品范围包括商品采购范围属性为门店采购和总订店收的商品。
6. 分单范围包括不分级和按类别分单，若按类别分单，则同种类别的商品生成为一张单据。

配货池自动配货实例：

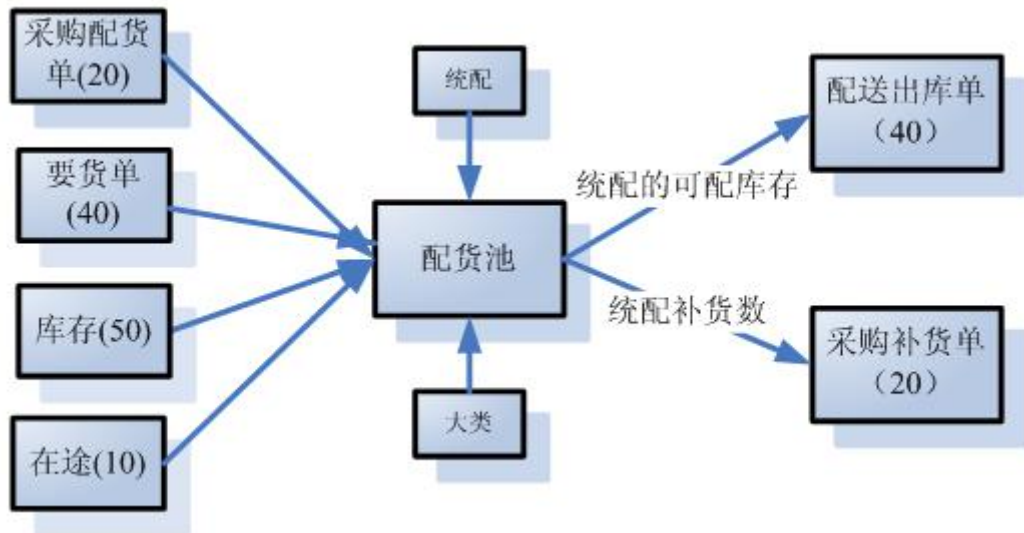
【实例 1】：

执行步骤：

- 制作【采购入库单】，产生库存。
- 制作一批【配送出库单】，但不审核这些单据，以形成“在途库存”。
- 制作一批每个分店（包括托管型分店）的【要货单】。【要货单】中包括“统配”，“直配”的商品，
- 制作一张包含各分店（托管型分店）的【采购配货单】。【采购配货单】中包括“统配”，“直配”商品。
- 总的要货和配货数量要大于可配库存数。
- 【配货池】中设置好配货仓库。
- 选择处理“统配”。
- 分章原则，选择“大类”
- 设置好分店，和类别范围

预期结果：

统配商品，按分店，大类，可配库存产生配送出库单，按补货数产生采购补货单



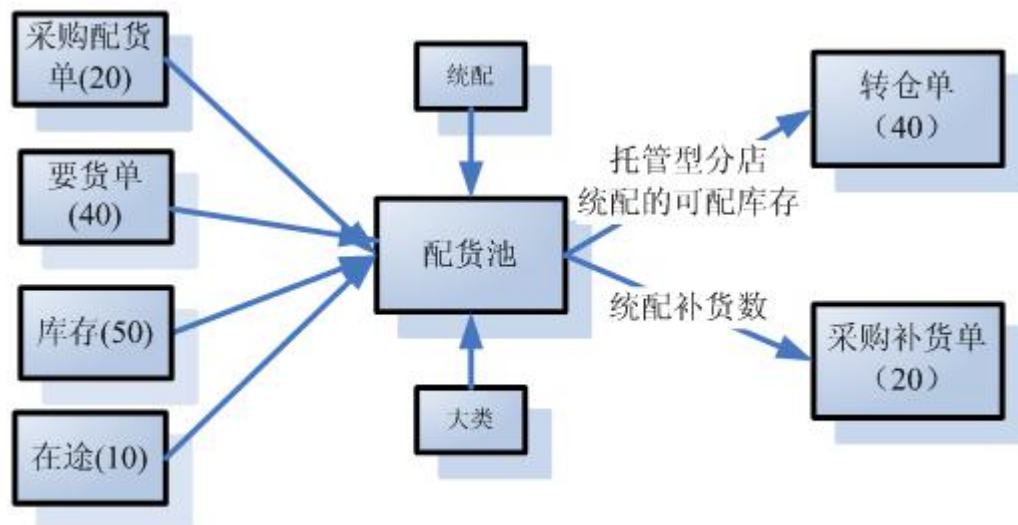
【实例 2】：

执行步骤：

- 制作【采购入库单】，产生库存。
- 制作一批【配送出库单】，但不审核这些单据，以形成“在途库存”。
- 制作一批每个分店（包括托管型分店）的【要货单】。【要货单】中包括“统配”，“直配”的商品，
- 制作一张包含各分店（托管型分店）的【采购配货单】。【采购配货单】中包括“统配”，“直配”商品。
- 总的要货和配货数量要大于可配库存数。
- 【配货池】中设置好配货仓库。
- 选择处理“统配”。
- 分章原则，选择“大类”
- 设置好分店，和类别范围。一定要选择“托管型”分店

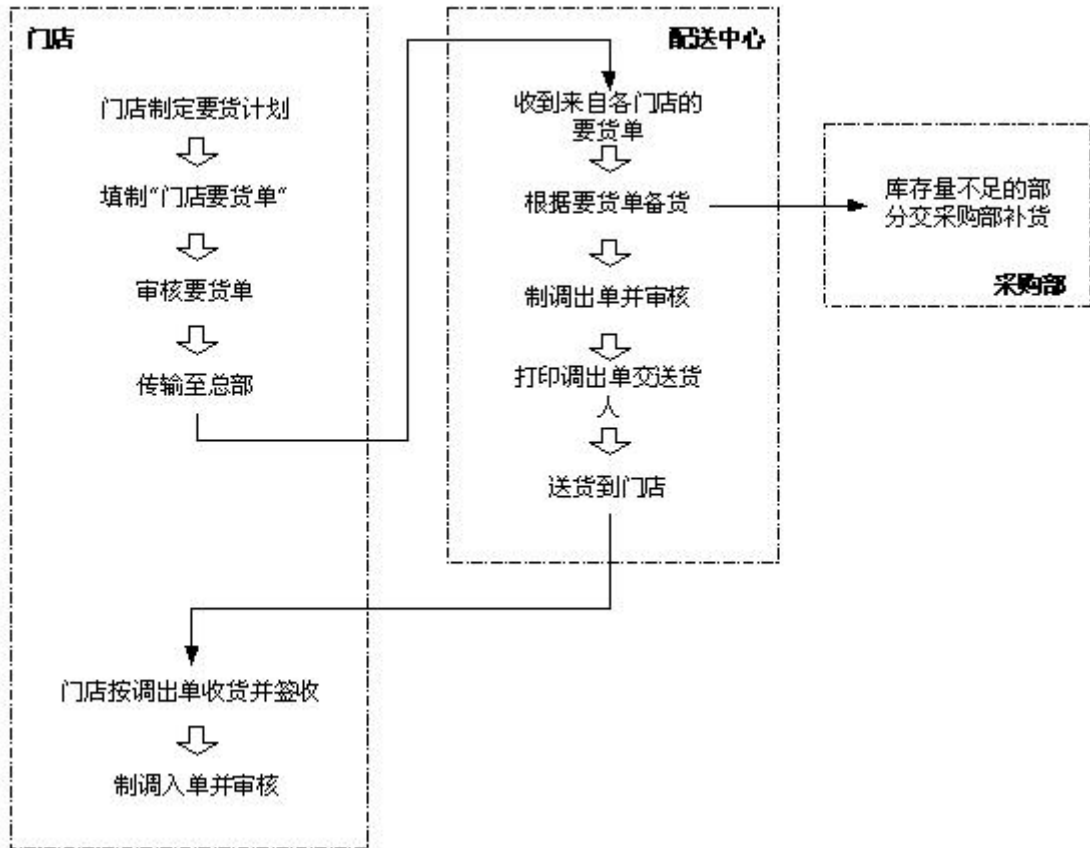
预期结果：

统配商品，按分店，大类，可配库存产生转仓单，按补货数产生采购补货单



门店要货总部统配

统配流程



业务说明

1. 门店根据店内存货情况或参考“补货分析表”，制订要货计划，手工填制“门店要货单”或使用“导购”功能自动生成门店要货单，经审核后发往配送中心。
2. 配送中心收到门店的要货请求后，按“门店要货单”备货，并制“配送出库单”，审核后随车送货到门店。配送中心如缺货由采购部负责补货。
3. 配送中心送货到店后，门店按“配送出库单”收货并制“配送入库单”。审核并打印“配送入库单”留底备查。

总分部之间的调拨分为下面几种情况：

1. 本机构下不同仓库

对于相同机构下不同仓库之间的调拨采用（库管）转仓单,转仓单审核的同时,调出仓库较少相应的库存,调入仓库增加相应的库存。

2. 不同机构的不同仓库,对于这种类型又可分两大类:

- POS 型,总部托管型分店的仓库,该类仓库是托管于总部的

总部跟他们直接的调拨采用直调单,由于是总部托管的,可以看作分店的库存表是在总部数据库中,由总部进行维护的.那么在直调单审核的时候,由于这些机构的库存表都在总部,总部的数据库就会在调出的仓库里减少相应的库存,同时在对应调入仓库中加入相应的库存.同理总部托管分部,pos 分店之间的相互调拨也可以通过直调单来实现.

- 独立型,配送中心,加盟店类型分店的仓库,该类仓库是由分店自己管理的

独立型配送中心,加盟店类型分店的仓库之间的调拨,必须采用调入配送出库单来实现,因为他们的库存是自己维护的。整个调拨流程可以分为三部分:首先调出机构做配送出库单据并审核,这时候该调出机构库存相应减少;其次进行数据传输,调拨单据下载到相应的调入机构;最后调入机构引用那张配送出库单据并审核,这时候调入机构库存相应完成.这就是一个最基本的调拨流程,必须完成后才算完成了一次调拨.

配送出库单

门店的要货单上传到总部，配送中心生成配送出库单。

配送出库单用于配送中心向分店调出商品，配送出库单审核后商品出库。配送出库单中包含要货单向总部订货，要货单经审核后传输到总部。配送出库单还可以用于分店向配送中心退货。

配送出库单

新建(F1) 打开(F2) 保存(F3) 审核(F5) 删单(F4) 商品(F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置(F7) 扫描 打印(F9) 打印模板 退出

配送出库单

单 号: **MO001108260012** 日期: 2011-08-26 业务员: 申请单号:

出货仓库: **0001** 总部仓库 收货分部: **DL** DL分店

备 注: 操作人员: **管理员** 审核人:

行号	货号	自定义码	品名	规格	箱数	数量	单位	单价	金额
1	6901206010456	22020006	熊猫牌炼乳(390g)	390g	15	15	瓶	4.23	63.45
2	6901206011019	22020009	熊猫炼乳380G		20	20	瓶	4.23	84.60
小计:					35	35			148
合计:					35	35			148.05

总金额: 148.05 制单: 1001/管理员 审核:

图 配送出库单

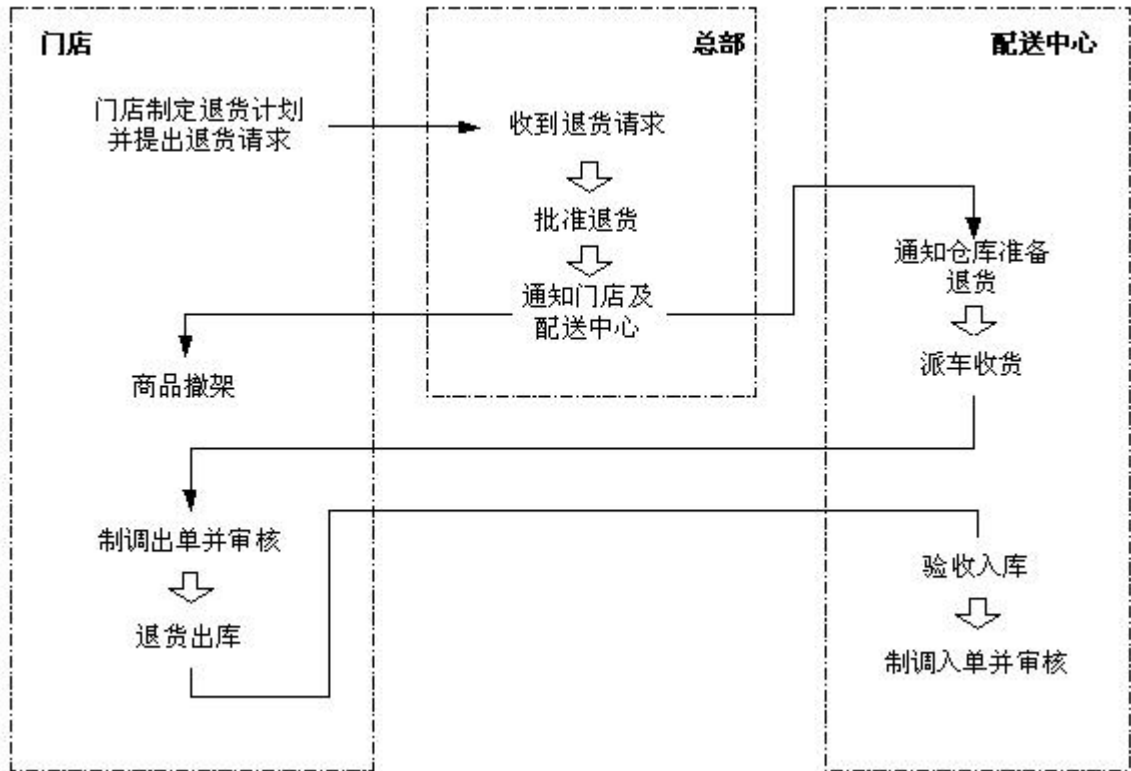
配送入库单

配送入库单用于分店接收来自配送中心的货品，配送入库单审核后货品入库。配送入库单中包含发货分部、收货仓库、货品等信息。配送入库单还可以用于配送中心接收分部退货。

总部订货分店直配

总部订货分店直配适用于无配送中心的中小型门店连锁企业。除生鲜日配品由门店向供应商直接订货并送货到门店外，其它商品统一向总部采购部要货。总部采购部将门店的要货单转化为采购订单或直接将门店上传的订单发给供应商，由供应商送货到门店。

直配流程



业务说明

门店参考“补货分析表”或根据卖场存货情况，制订要货计划，填制“门店要货单”或直接填写采购订单，经审核后发往总部采购部。

总部采购部收到来自各个门店的“要货申请单”，使用“购导”或人工处理，按要货门店、供应商、经销方式等分类，制“采购订单”，审核后发回门店，并将订单传真一份给供应商。供应商凭“采购订单”送货到门店。

供应商送货到门店后，门店凭订单收货，制“采购收货单”。打印“采购收货单”一式二份并签字。其中一份交供应商作结款凭证，另一份留底备查。

特殊处理

- 通讯滞后于工作流。总分部之间一般通过拨号网络连接，这种方案成本低廉，但实时性较差，且可能因为设备故障等原因导致拨不上网，出现货到而电脑单没到的情况。对于

这种情况，可以按发货时的“配送出库单”手工填制“配送入库单”；或是收货时手工记账，待网络通畅后补单。

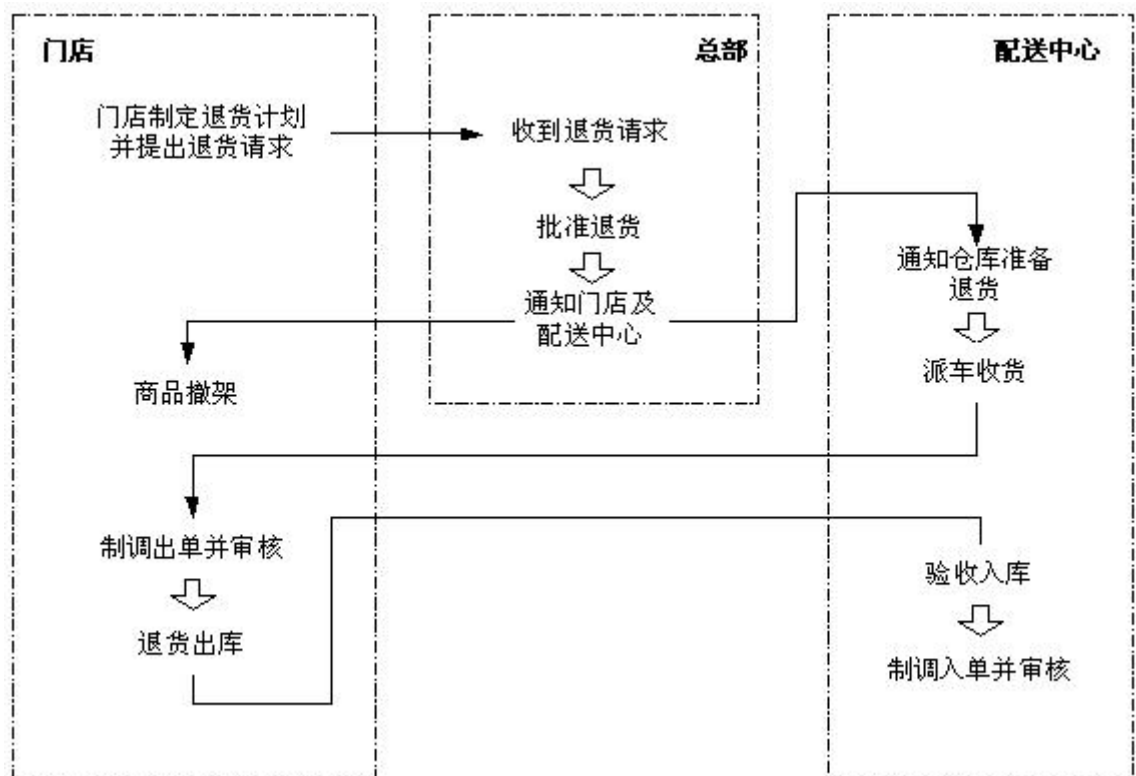
- 发货和收货数量不符。要求：

收货单位先按实收数量入库，在送货人持有的“配送出库单”上注明差异数。

发货单位视情况补作单据调整差异。如货比单多，配送中心补“配送出库单”，注明原因；货比单少，分店系统将会自动按差异生成分店配送出库单，传回配送中心，供平衡差异用。

统配退货

统配退货流程



业务说明

1. 门店根据商品销量、损耗等情况，确定退货商品，制定退货计划。并向采购部提出退货请求；

2. 总部收到退货申请，批准后通知门店及配送中心准备退货；
3. 门店获得批准后，将商品撤架装箱；
4. 配送中心备车，到门店收货；
5. 门店制配送出库单并审核，退货出库；
6. 配送中心验收入库；制配送入库单并审核；
7. 配送中心制采购退货单，退货给供应商。

直配退货

门店根据商品销量、损耗等情况，确定退货商品，制定退货计划；
 与供应商协商，获得批准后将商品撤架装箱；
 退货至供应商处或供应商到门店收货；
 门店制采购退货单并审核，退货出库；
 打印采购退货单交供应商签字留底。

店间调拨出库单与店间调拨入库单

行号	货号	自定义码	品名	规格	箱数	数量	单位	单价	金额
1	6901206010425	22020004	熊猫炼奶 (397g)	397g	10.0000	10.0000	瓶	4.8000	48.0000
2	6901206010449	22020005	炼奶熊猫 (360g)	360g	10.0000	10.0000	罐	4.4600	44.6000
3	6901206010456	22020006	熊猫牌炼乳 (390g)	390g	10.0000	10.0000	瓶	4.2300	42.3000
小计:					30.0000	30.0000			135.1000
合计:					30.0000	30.0000			135.1000

总金额: 135.10 制单: 1001/管理员 审核:

图 店间调拨出库单

小计:
 25.0000 | 25.0000 | | | 65.5500 |合计:
 25.0000 | 25.0000 | | | 65.55 |

 At the bottom of the window, there is a status bar showing '总金额: 65.55', '制单: 1001/管理员', and '审核:'."/>

图 店间调拨入库单

用于独立型门店之间相互调配货物。调出店填写“配送出库单”，调入店填写“配送入库单”。流程与配送调货相同。调出方产生调拨出库单，调拨出库单经审核后，调出方的库存减少，然后经数据传输后上传至总部；调入方可以从总部下下载此单据，根据原单号生成店间调拨入库单，调拨入库单审核后，调入方的库存相应增加；最后调入方将店间调拨入库单上传至总部完成店间调拨。总部不产生间店调拨单据，但可以查看已上传的店间调拨单据。

囤货分析：

包含历史最高数量、要货门店当前库存、配送中心当前库存，建议配送数量（历史未配 + 本次要货 - 在途 = 本次建议配货数量）等信息，用户一旦采用囤货分析的建议数量或自行修改数量，配送池将修改成按此数量配送。

直调单

对于门店的库存管理模式为“总部托管”的小型连锁门店，调拨操作在总部通过“直调单”直接完成库存调转，不需要再作调入、调出操作。直调审核后，调出方库存减少，调入方库存增加。直调单可以直接引用要货单，简化商品录入操作。

采购配货单

“采购配货单”只能在总部使用。采购配货单经审核后进入配货池，由配货池处理后产生相应单据。

门店补货向导



图 门店补货向导

系统提供了自动快速产生采购订单或要货单，以及采购补货单功能。

自动补货的方法有三种：

- 按库存量指标自动补货
- 按安全库存自动补货
- 按最近 XX 天销售时补货

拣货管理

摘果式拣货

摘果式拣货是对配送出库单进行拣货操作，分拣人员或分拣工具巡回于各个储存点并将分店所需货物取出，完成配货任务，货位相对固定，而分拣人员或分拣工具相对运动。

播种式拣货

播种式拣货是指分货人员或工具从储存点集中取出各个分店共同需要的货物，然后巡回于各分店的货位之间，将货物按分店需求量放在各分店的货位上，再取出下一种共同需求商品，如此反复进行直至按分店需求将全部货物取出并分放完毕。

门店查询

门店查询包含门店缺货与要货情况、要货单状态、到货率分析等多种报表，具体报表如下：

1. 门店要货单状态跟踪报表
2. 门店到货率分析报表
3. 门店缺货分析报表
4. 门店要货汇总报表
5. 门店要货商品汇总报表

配送查询

配送查询用于查询配送相关业务情况，包括配货池查询、配送商品汇总报表、配送类别汇总报表、配送分部汇总报表、加盟店单据毛利汇总报表、配送率分析报表、配送率分析—按单汇总报表和配送出库单查询报表。

直调查询

按商品、类别、机构、时间段查询配送中心与总部托管分店之间的调拨情况。包括商品汇总、类别汇总、分部汇总、明细查询。

配送查询

按商品、类别、机构、时间段查询商品配送情况，以及加盟店调拨单的毛利情况。包括商品汇总、类别汇总、分部汇总、和加盟店单据毛利汇总。

门店补货跟踪

以补货申请单的流转处理为中心，反映门店的补货请求在配送各个环节的收发货状态，以及单据状态、到货率和配送中心的缺货情况。

第十三章 预算

模块简介

预算模块主要包括订制各类销售计划及计划完成度的查看。

销售计划：类别销售计划、业务员销售计划、营业员销售计划

销售考核：类别销售计划完成度、业务员销售计划完成度、营业员销售计划完成度

销售计划

按月或年订制分店销售计划，主要包括订制销售目标与销售毛利。销售计划可订制有三种：

1. 类别销售计划
2. 业务员销售计划
3. 营业员销售计划。

销售计划完成度

销售计划完成度报表反映了销售计划实际已完成的销售和已完成毛利情况，包含月和年销售计划完成情况两部分。依据不同的销售计划订制的类型，销售计划完成度报表有三种，分别如下：

1. 别销售计划完成度
2. 业务员销售计划完成度
3. 营业员销售计划完成度

第十四章 决策

模块简介

月结月报：月结、进销存月商品汇总、进销存月类别汇总、进销存月大类汇总、进销存月主供应商汇总、进销存月中级类别汇总

供应商分析：供应商销售排行、供应商送货分析、供应商退货分析、供应商结款分析、供应商贡献度分析、供应商信誉度分析、供应商信誉度分析(商品)、供应商商品分析、供应商月效益分析

周报分析：商品销售周报、类别销售周报、大类销售周报、品牌销售周、门店销售周报、供应商销售周报

商品分析：商品销售排行、畅销商品、滞销商品、商品价格分析、价格走势分析、商品价格带分析、商品价格带销售分析、ABC 分析、商品价格滞销分析、商品结构分析(大类)、商品结构分析(类别)、主推商品报表、商品销售增长率分析、商品库存金额分析、商品周转率分析、商品交叉比率分析

对比分析：商品月销售对比、类别月销售对比、大类月销售对比、品牌月销售对比、供应商月销售对比、供应商月采购对比、商品月同期对比、类别月同期对比、大类月同期对比、供应商月同期对比、品牌月同期对比、门店月同期对比

店组报表：店组销售汇总、店组商品汇总、店组大类汇总、店组分部汇总、店组类别汇总、店组一商品库存分析、店组一类别库存分析、店组一大类库存分析

预算考核：类别销售计划、业务员销售计划、营业员销售计划、类别 SKU 数维护、类别销售计划完成度、业务员销售计划完成度、营业员销售计划完成度、类别 SKU 数分析

其它报表：费群体分析、库存积压报表、时段销售对比分析、环比销售分析、营业额增长率分析、毛利增长分析、会员忠诚度分析、会员群体分析、商品月销售环比、类别月销售环比、门店月销售环比、主供应商月销售环比、门店类别日销售对比

月结月报

月结

月末处理，月结之前先做日结。对本周期的业务进行汇总，产生按商品、细类、大类汇总的进销存月报表。

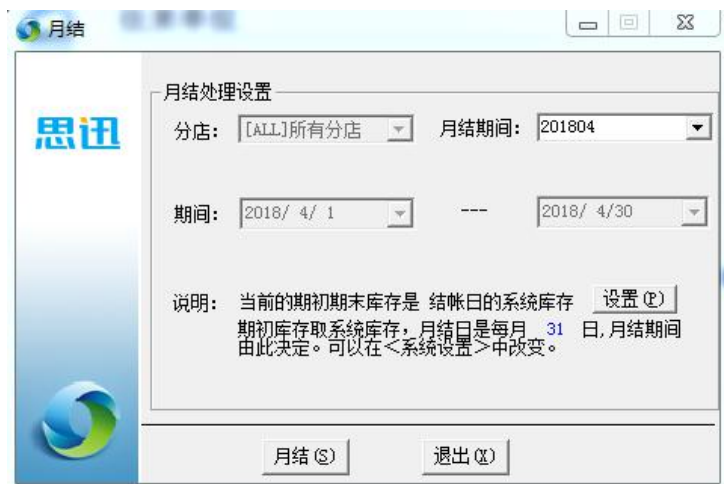


图 月结

进销存月报表是财务统计和分析绩效的重要手段。在此可以了解到在指定的周期内，公司的期初、期间发生和期末的完整物流状况和库存状态，以及期间的销售收入、销售成本、毛利收益等等。

需要在“系统设置”中指定财务结账日（默认每月 1 号，可按企业规定设置），系统将自动确定月结周期。计算出期初、期末日的结存，统计期间的业务发生数量、金额，形成月报数据。

月报

月结产生各种月报表，主要反映了商品月进销存情况。按照月报表产生的角度不同，分为以下几类：

1. 进销存月商品汇总
2. 进销存月类别汇总
3. 进销存月大类汇总
4. 进销存月主供应商汇总
5. 进销存月中级类别汇总

供应商分析

供应商分析中包括多种分析报表，多角度的多方面的分析供应商商品销售、账款往来等情况，其中多数报表具备相应的图表显示方式，分析数据更加直观，为管理人员在决策供应商业往来提供重要依据。

供应商销售分析

汇总供应商商品销售信息，包括销售汇总、每天单品销售、销售明细及机构销售汇总。

供应商销售排行

供应商销售分析主要用来查询供应商销售、退货、赠送数量与金额等信息。销售分析中包括销售汇总、每天单品销售、销售明细及机构销售汇总四部分。供应商销售排行主要从销售金额、销量、销售成本和毛利反映供应商商品销售的好坏程度，可按销量、按销售额和按毛利及相应倒数排行。

供应商送货分析

主要考查供应商商品销售量、毛利及送货率。

供应商退货分析

反映供应商商品退货情况，包括退货数量，金额，退货数量总比例及金额总比例等。

供应商结款分析

主要反映了供应商销售金额，结款金额及结款周期等信息。

供应商综合分析

主要反映了供应商月供应量、平均日供应量、品种数理，销售额、毛利率、订单数、订货率及退货率等信息。

供应商贡献度分析

分析统计供应商的销售贡献。

毛利贡献度 = 单个供应商毛利 / 总毛利；

销售贡献度 = 单个供应商销售额 / 总销售额。

供应商信誉度分析

分析供应商入库情况、销售情况及毛利。

供应商信誉度分析(按商品)

按商品统计供应商的入库情况、销售情况及毛利。

供应商商品分析

主要反映了供应商商品销售情况及价格方面的信息。

供应商月效益分析

主要反映了供应商上月库存、本月订单、本月实收、本月销售、本月库存的信息。

商品分析

商品分析中，提供了多角度、多方位的价格、销售、商品结构等方面的分析，为管理人员的决策提供强有力的依据。

商品销售排行

按日期、仓库、类别查询商品的销售排行情况，并按销量、销售额、毛利分类统计。

滞销商品

定义在最近多少天内，销售小于或等于 N 件商品被视为滞销商品，并统计滞销商品的明细信息。

商品价格分析

查询指定时间段、指定仓库内商品的调价记录，并分析商品的价格走势。

价格走势分析

主要反映了商品移动加权平均价、供应商结算价、批发价和零售价的信息。

商品价格带分析

按价格带统计商品数量及比率信息，价格带分段金额可自行定义。

商品价格带销售分析

按价格带统计商品销售数量，金额及占比等信息，价格带分段金额可自行定义。

ABC 分析

定义在一个时期内（月结时间段），销售额百分比累计到 70%的商品归为 A 类，A 类下面占总额 20%的品种归为 B 类，余下的品种归为 C 类。按照以上分类方式进行 ABC 分析。

商品结构分析

主要反映商品品种数、平均价及库存额的信息。包括商品结构分析(大类)和商品结构分析(类别)两种方式。

主推商品报表

主要反映主推商品销售及毛利情况。

商品销售增长率分析

主要反映商品销售数量、金额及毛利增长率情况。

商品库存金额分析

主要反映商品机构库存数量及金额信息。

商品周转率分析

反映了商品周转率情况。商品周转率 = 销售金额 / 平均库存 = 销售金额 / ((期初库存金额 + 期末库存金额) / 2)

商品交叉比率分

主要反映商品交叉比率情况。商品交叉比率 = 毛利率 * 商品周转率。

周报分析

周报分析反映了周销售数量与金额、毛利与毛利率和周销售在年销售中所占比率情况。按照分析角度的不同可划分为：

1. 商品销售周报
 2. 类别销售周报
 3. 大类销售周报
 4. 品牌销售周
 5. 门店销售周报
 6. 供应商销售周报。
-

对比分析

对比分析包含了三个方面的内容：月销售对比、月采购对比和月同期对比。

月销售对比：是指在指定的月份内，商品的销售情况，它提供了五种月销售对比报表，分别如下：

4. 商品月销售对比
5. 类别月销售对比
6. 大类月销售对比
7. 供应商月销售对比
8. 品牌月销售对比

月采购对比：反映特定月份内供应商商品的采购对比情况。

月同期对比：是指定年份和它前一年相同月份间的销售额与毛利对比情况，它提供了六种月同期对比分析报表，分别是：

1. 商品月同期对比、2. 类别月同期对比
3. 大类月同期对比、4. 供应商月同期对比
5. 品牌月同期对比、6. 门店月同期对比

其它报表

1. 消费群体分析

按照时间段对不同性别、年龄段的消费群体进行客单量、客单价等的分析。

2. 库存积压报表

查询库存数量是一定天数内N倍或大于N倍销量的商品。

3. 时段销售对比分析

对前台的销售时段的销售额、客流量、客单价进行分析，包括年度时段对比分析和任意时段的对比分析。

4. 环比销售分析

输入月份与上一月份的销售等情况对比，统计了商品上月销售金额及数量、零售金额及数量等信息。月结后方能得出数据

5. 营业额增长率分析

反映了机构营业额及其增长率情况。营业额包括批发销售额和 POS 销售额两部分。

6. 毛利增长率分析

按机构统计了每日营业额、毛利及毛利率。其中，营业额来自于营业额增长率报表，毛利来自于毛利日报表中的毛利合计。毛利率 = 毛利 / 营业额。

7. 会员忠诚度分析

主要反映会员累计消费金额、最近购买日期、正式启用日期、平均月购买金额、最近偏见天数及平均客单价情况。

8. 会员群体分析

可查询每天的采购、批发、销售情况及毛利。

9. 门店类别日销售对比

可查询每日门店销售商品的类别情况。

第十五章 预警

模块简介

预警管理： 预警设置、预警说明

库存相关： 库存告警、过期催销、异常成本、负库存商品、未审核单据、负毛利商品

价格相关： 特价到期、特价生效、价格异常

采购相关： 到期订单、商品属性异常、供应商营业执照有效期提醒

其他： 系统异常日志、会员生日提醒、到期应收、到期应付、合同到期

预警设置

设置对操作员有效的告警项，包括了库存相关、价格相关、采购相关和其它四个方面。如图：



图 预警设置

预警信息提示

预警信息提示包含了库存、价格、采购及其他相关的预警信息。如过期催销、负库存商品、负毛利商品、价格异常、到期订单、会员生日等多种提示，操作员只可查看具有查看权限的预警项目(通过预警设置中设置)。

第十六章 客服

送货管理：车辆管理、送货单派工、送货单反馈、送货单月报表

安装管理：安装单派工、安装单反馈、安装单月报表

售后管理：售后报务单受理、售后报务单派工、售后服务单反馈、售后服务月报表、**投诉管理：**顾客投诉登记、顾客投诉处理、顾客投诉处理月报表

车辆管理

车辆管理包括增加、删除及保存车辆基本信息。送货人员安排具体车辆先按送货商品明细装车，装完车后出车送货，送货完成后进行回车登记。

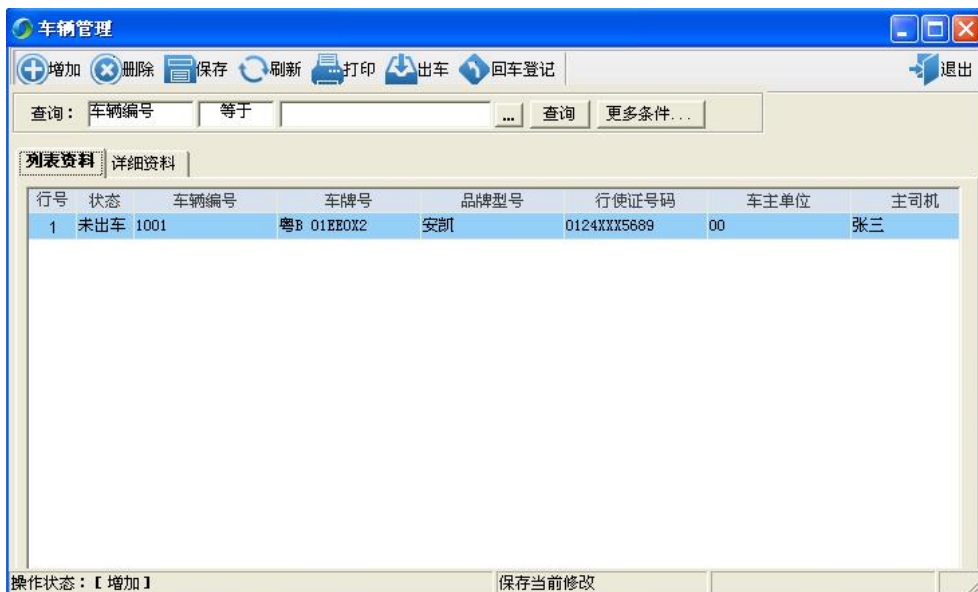


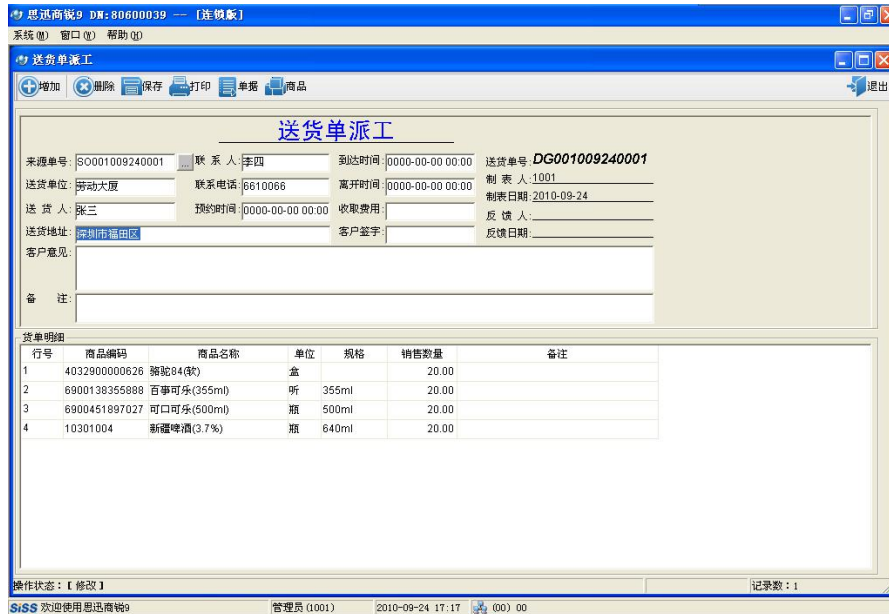
图 车辆管理

出车时选择准备出车的车辆，点击按钮“出车”，状态即变为“已出车”；送货完毕回来后，选择回来的车辆，点击“出车登记”，状态重置为未出车。

送货单派工及反馈

服务台在收到顾客要求送货的申请后，要安排工作人员送货给顾客。派工时，增加送货单派工(如图送货单派工)，填写联系人、送货单位、送货地址和送货人等信息，并录入货单明细。货单明细可以通过单据来源选择相关单据自动检索，也可以在[商品]中选取商品，或通过手

工录入增加明细。如：



送货单派工

来源单号: SO001009240001 联系人: 李四 到达时间: 0000-00-00 00:00 送货单号: DG001009240001
 送货单位: 劳动大厦 联系电话: 6610066 离开时间: 0000-00-00 00:00 制表人: 1001
 送货人: 张三 预约时间: 0000-00-00 00:00 收取费用: 反馈日期: 2010-09-24
 送货地址: 深圳市福田区 客户签字: 反馈日期: _____
 客户意见: _____
 备注: _____

行号	商品编码	商品名称	单位	规格	销售数量	备注
1	4032900000626	骆驼84(款)	盒		20.00	
2	6900138355888	百事可乐(355ml)	听	355ml	20.00	
3	6900451897027	可口可乐(500ml)	瓶	500ml	20.00	
4	10301004	新疆啤酒(3.7%)	瓶	640ml	20.00	

操作状态: [修改] 记录数: 1

图 送货单派工

送货单派工完成送货后，送货员向服务台递交顾客签字确认的已收到货的送货单。服务台在收到送货单后，做送货单反馈，填写顾客的反馈信息，点击[反馈]完成送货单反馈操作。如：



送货单反馈

送货单位: 劳动大厦 联系人: 李四 到达时间: 0000-00-00 00:00 送货单号: DG001009240001
 送货人: 张三 联系电话: 6610066 离开时间: 0000-00-00 00:00 制表人: 1001
 预约时间: 0000-00-00 00:00 收取费用: 客户签字: 制表日期: 2010-09-24
 送货地址: 深圳市福田区 反馈日期: 2010-09-24
 客户意见: _____
 备注: _____

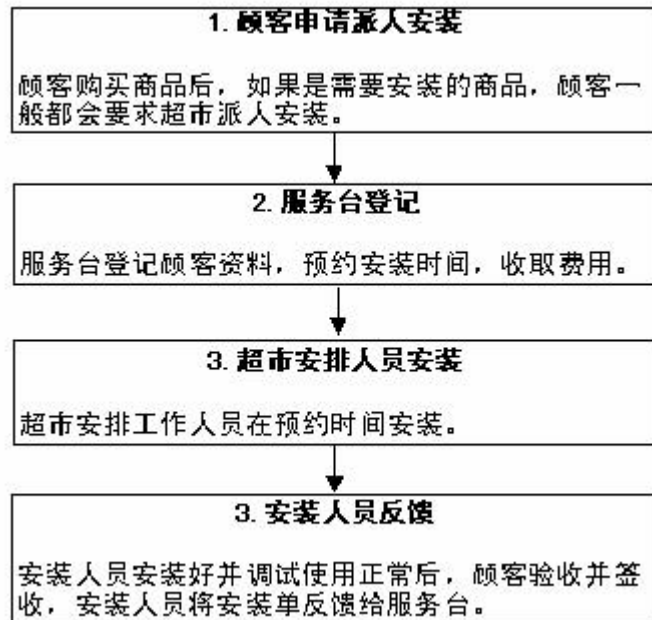
已反馈

行号	商品编码	商品名称	单位	规格	销售数量	备注
1	4032900000626	骆驼84(款)	盒		20.00	
2	6900138355888	百事可乐(355ml)	听	355ml	20.00	
3	6900451897027	可口可乐(500ml)	瓶	500ml	20.00	
4	10301004	新疆啤酒(3.7%)	瓶	640ml	20.00	

操作状态: [增加] 记录数: 1

图 送货单反馈

安装流程



安装单派工与反馈

安装单派工记录顾客申请安装信息，包括安装人、安装地址、联系电话、预约时间、收取费用等资料，如图安装单派工，并打印安装单，按照预约时间派出工作人员到指定的安装地址进行安装工作。如：

思源商锐9 DR:80600039 --- [连锁版]

系统(S) 窗口(W) 帮助(H)

安装单派工

增加 删除 保存 打印 单据 商品 退出

安装单派工

来源单号: S0001009240001 联系人: 到达时间: 0000-00-00 00:00 安装单号: FX001009240001
 安装单位: 劳动大厦 联系电话: 6610066 离开时间: 0000-00-00 00:00 制表人: 1001
 安装人: 李四 预约时间: 0000-00-00 00:00 收取费用: 制表日期: 2010-09-24
 安装地址: 客户签字: 反馈人:
 安装记录: 反馈日期:
 客户意见:
 备注:

货单明细

行号	商品编码	商品名称	单位	规格	销售数量	备注
1	4032900000626	强能84(软)	盒		20.00	
2	6900138355888	百事可乐(355ml)	听	355ml	20.00	
3	6900451897027	可口可乐(500ml)	瓶	500ml	20.00	
4	10301004	新疆啤酒(3.7%)	瓶	640ml	20.00	

操作状态: [修改] 记录数: 1

图 安装单派工

安装人员安装调试归来后，向客服中心递交顾客签字确认已安装并可使用的安装单，客服中心依据安装单在安装单反馈中填写相应反馈信息，按[反馈]完成安装单反馈操作。如：

思源商锐9 DR:80600039 --- [连锁版]

系统(S) 窗口(W) 帮助(H)

安装单反馈

保存 打印 单据 反馈 退出

安装单反馈

安装单位: 劳动大厦 联系人: 到达时间: 0000-00-00 00:00 安装单号: FX001009240001
 安装人: 李四 联系电话: 6610066 离开时间: 0000-00-00 00:00 制表人: 1001
 预约时间: 0000-00-00 00:00 收取费用: 客户签字: 制表日期: 2010-09-24
 安装地址: 反馈人:
 安装记录: 反馈日期:
 客户意见: 正常
 客户意见: 满意
 备注: **已反馈**

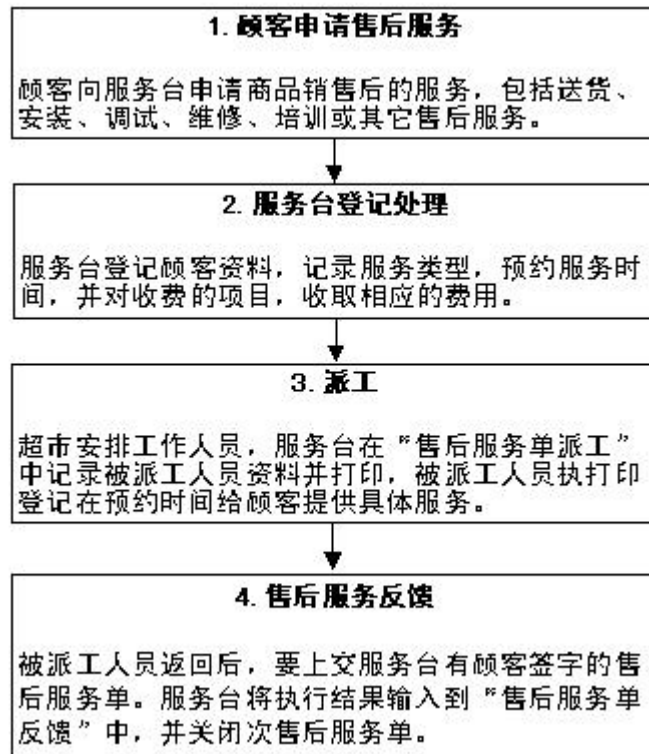
货单明细

行号	商品编码	商品名称	单位	规格	销售数量	备注
1	4032900000626	强能84(软)	盒		20.00	
2	6900138355888	百事可乐(355ml)	听	355ml	20.00	
3	6900451897027	可口可乐(500ml)	瓶	500ml	20.00	
4	10301004	新疆啤酒(3.7%)	瓶	640ml	20.00	

操作状态: [增加] 记录数: 1

图 安装单反馈

售后服务流程



售后服务单受理、派工及反馈

- 服务中心在接受到顾客售后服务申请后，按顾客提出的服务内容予以受理，并作详细登记。服务类型包括送货、安装、调试、维修、培训或其它服务类别。
- 受理顾客申请的服务后，服务中心记录售后服务单派工人员和服务人员等相关信息，按预约日期派出服务人员做相应售后服务处理。
- 服务人员返回后，向服务中心提供顾客签字的售后服务单，服务中心登记顾客反馈情况（如下图所示）。并点击按钮“反馈”完成售后服务。

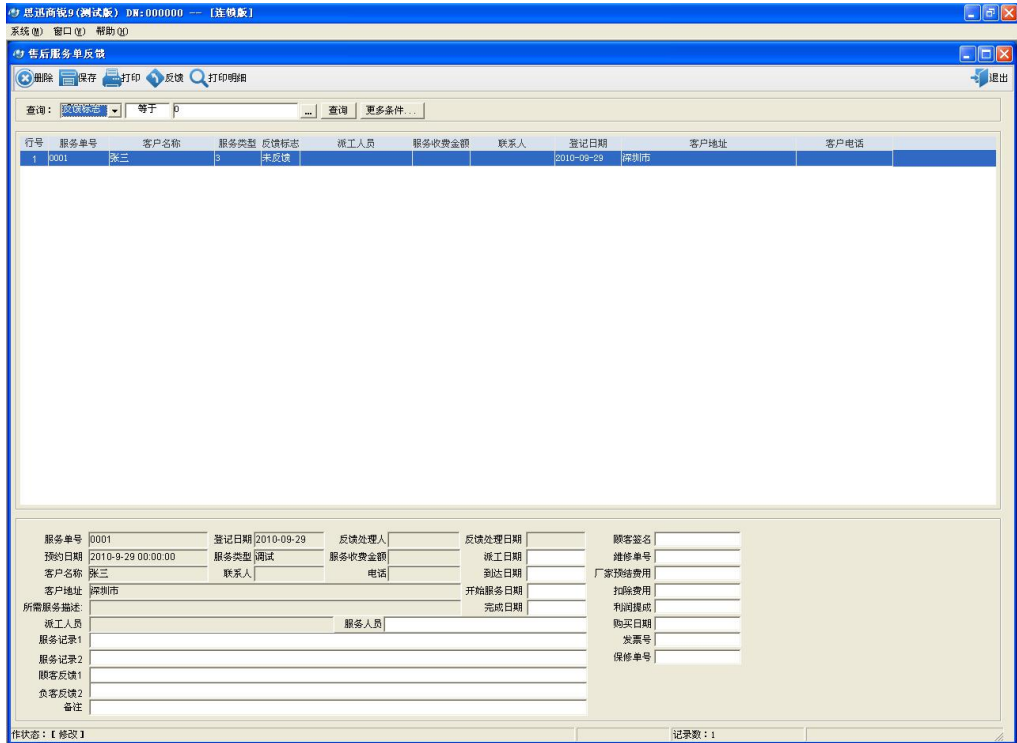
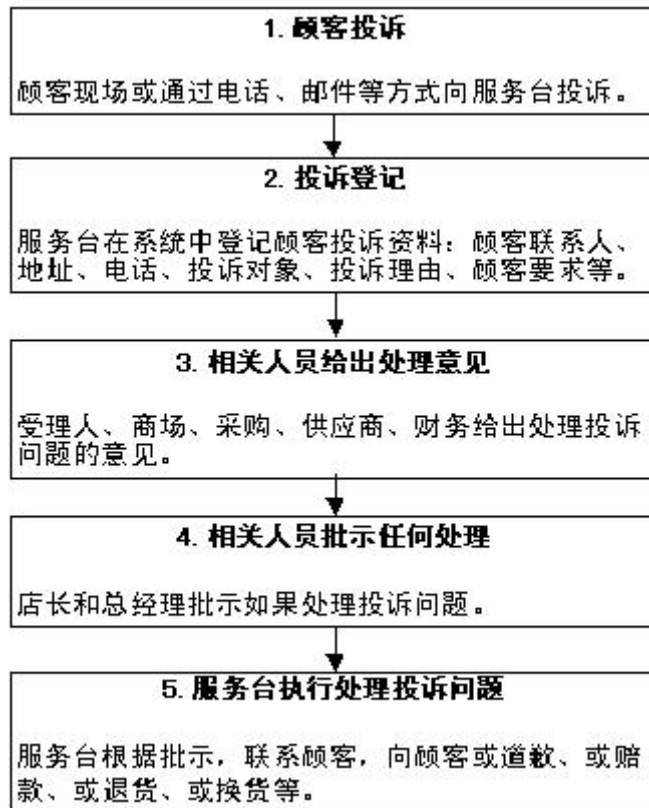


图 售后服务单反馈

顾客投诉流程

系统提供对顾客投诉的全面跟踪及处理情况的汇总分析。流程如下：



顾客投诉登记与处理

- 详细记录顾客投诉内容。投诉方式包括现场、电话、信件和邮件。顾客要求包括折扣、换货、退货、维修、赔款、赔礼道歉、处罚员工和其它 8 项，允许进行多项选择。
- 针对顾客投诉，按照不同顾客提出的要求作不同处理，处理之后按[投诉处理]完成顾客投诉处理。

服务月报表

包括送货单月报表、安装单月报表、售后服务月报表和顾客投诉处理月报表。

第十七章 审批

审批管理：审批流程设置、集中审批审、批说明

审批流程设置

审批流程设置可以设置单据项目是否是进行审批流程控制。若进行审批流程控制，单据保存后必须经过相关的审批才可进行审核操作，否则保存后可直接进行审核操作。



图 审批流程设置

审批设置操作过程如下：

1. 在审批项目中双击需要设置的项目，或选择需要设置的单击菜单栏[设定]，弹出对话框项目设置，如图所示：

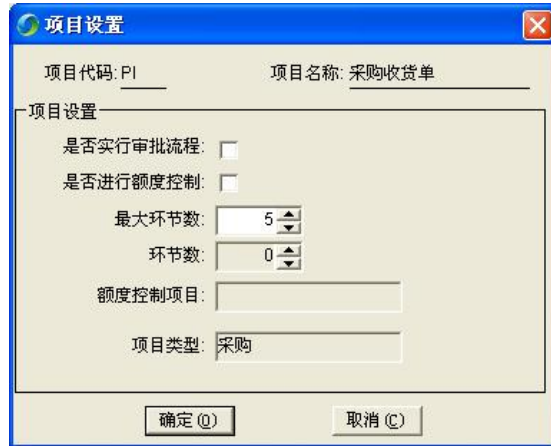


图 项目设置

2. 项目设置包括是否实行审批流程，若采用，需要设置最大环节数及环节数；是否进行额度控制，若进行，则需要选择客户控制项目。
3. 若项目实行审批流程，在审批环节及审批人设置项目环节的审批人，双击需要设置项，或选中设置项后单击[设定]弹出审批环节及审批人对话框，如图所示。可选择审批人必须先在第二十三章“权限管理”——“操作员管理”中设置审批权限。

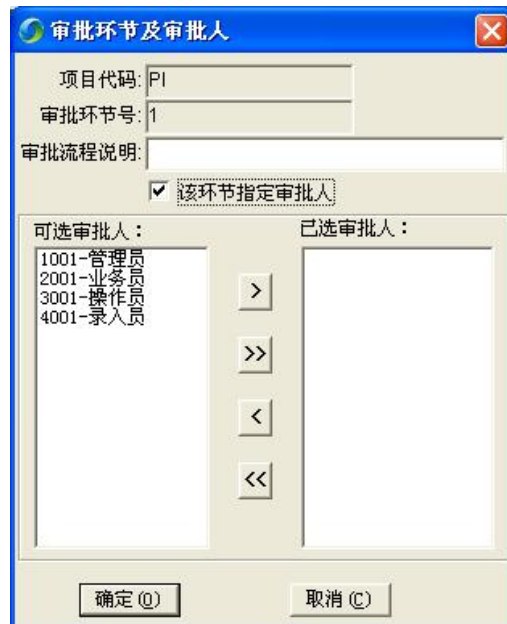


图 审批环节及审批人

4. 审批环节及审批人设置后，若设置了金额控制，还可设置审批额度，如图所示。



图 审批额度

集中审批

具有单据审批权限的操作员可对单据集中审批。

第十八章 短信

模块简介

相关设置： 短信组管理、短信成员管理

短信发送： 短信单发、短信群发、会员短信群发、短信查询

短信说明： 短信业务说明

相关设置

短信组管理

设置短信接收客户的组别，系统提供了默认组，是不能编辑的，用户只能添加自定义的组别。

短信成员管理

设置短信组成员。

短信发送

可对相应的客户进行短信的单发、群发功能，也可以选择不同的组别进行群发，以及对短信的查询功能。

第十九章 系统

模块简介

权限管理： 操作员管理、操作员权限、操作员数据权限、收银员、菜单自定义

系统管理： 系统设置、系统数据管理、数据库管理、历史数据删除

其他管理： 自定义报表、机构登录设置、操作日志、公告、我的邮件、报表单据模板、部门岗位、员工档案

系统说明： 单据模板

操作员权限

设置操作员角色及用户的模块权限，如某操作员没有相应模块权限则该操作员进入系统该模块不显示，还可以对操作员权限进行复制和恢复默认（与相应角色权限一致）。

操作员管理

操作员管理用于维护使用后台管理系统的所有人员的信息（不含收银员）和权限设置。

操作员管理

在系统安装之后，系统提供一个默认角色和四个默认用户，角色是管理员角色，用户包括管理员、操作员、业务员和录入员。用户可在此设置角色和操作员，所设置的操作员必须属于某个角色下。

1. 系统管理员：系统管理员负责基础参数设置、操作员权限管理、收银员权限管理、数据传输、日结、月结、数据备份和数据维护等工作。管理员不能被删除。
2. 操作员：主要指操作本系统用于查询、统计和分析的人员，并不参与业务流程。
3. 业务员：主要是指各个不同业务部门的使用管理系统的人员，要进行例如调价和下单等业务的人员。
4. 录入员：主要负责新品录入，修改等工作

操作员权限

增加了操作员后，还要对操作员设置读写权限，操作员才能使用系统。可对不同角色的不同功能赋予不同的权限。可对相同角色的操作员赋予相同的权限也可以单独设置不同的权限；其中操作员针对不同功能可以分配“打开”、“删单”“编辑”、“审核”、“打印”“修改单价”、“进价”、“设置”权限。



图 操作员功能权限

打开：窗口是否可以打开，浏览；

编辑：是否可以打开并编辑相应的窗口；

删单：是否对单据具有删除权利；

审核：主要针对单据，是否可以审核；

打印：是否具有打印，导出数据或者导出到 EXCEL 的权限；

修改单价：是否允许在单据中修改单价；

进价：是指操作员是否可以看见进价。

设置：指操作员可操作该模块上的设置工具对显示和打印字段进行设置。

注意：系统管理员 1001 具有所有的功能权限和数据权限，无需设置；需赋予某个角色或操作员与其他角色或操作员相同的权限时可使用“从…复制”按钮即可完成，但不能复制系统管理员角色和 1001 操作员权限；需恢复与角色相同权限时可单击“恢复默认权限”即可。

操作员数据权限

按类别设定操作员对商品即其报表有查询的权限。

赋予一个操作员功能权限后，请注意也要赋予数据权限，否则该操作员看不到任何商品信息。

收银员管理

在系统使用前，系统维护人员应该为每个收银员设定收银员的信息和权限，为系统的正常运行提供基本保障。

- **收银员信息：**为每个收银员确定唯一的编号和登录收银系统的密码，编号为四位数字组成，具体的编号规则，由系统管理员确定。密码可以设置为默认密码，只要给收银员更改口令的权限，登录系统后，收银员可修改密码。
- **交易操作权限：**为每个收银员设定交易操作权限，这里权限是指在系统中收银员可以具有的操作权限。包括：退货、赠送、挂单、单笔折扣、整笔折扣、交易议价、现金收支、整笔取消、单笔取消、收银对帐、开钱箱、查询交易、信息查询、更改交易仓库和减少数量。根据实际需要可以灵活设置。
- **系统管理权限：**设置前台设置、系统管理、上传商品信息权限。一般情况下，系统管理权限只有系统管理员才能使用。

系统管理

系统设置

打开系统设置可看到商品设置、POS 设置、采购设置、库存设置、结算设置及系统设置。商品设置、采购设置、库存设置、结算设置已在各模块中介绍，下面将会对系统设置加以说明。



图 系统设置向导

系统设置用于设置重要的系统参数，包括一般设置、公司/门店信息、日结、月结设置、单据设置及模块设置。如下图所示：



图 系统设置

- 一般设置

显示打印格式：用于设置日期、数值、金额的显示格式和小数位。某些企业可能需要四位小数表示价格和金额，可在此处设置。

默认仓库编码：出入库单据中默认出现的仓库编码。

记录后台日志：对后台的敏感数据操作记录日志。

录入回车转向：在单据中回车是转到下一行还是下一列。

单据打印：单据报表是否打印数值为‘0’的项。

退出系统时提示是否备份

记忆上次登陆的用户名

相同收银员禁止同时登陆

- **公司/门店信息**

用于设置显示在报表中的公司名称、标识等。

- **日结设置**

用于指定时间、指定机器做自动日结

- **月结设置**

用于设置月结的时间周期。

- **单据设置**

用于设置单据的打印次数。

- **模块设置**

用于设置模块是否显示。

数据库管理

提供数据库备份、优化和简单修复的手段。



图 数据库管理

系统数据管理

用于将基础数据导入、导出系统。

历史数据删除

在系统运行一段时间后，数据库中会积累大量的历史数据，占用大量数据库空间，并导致运行速度降低。其中 POS 流水等数据需要保留的时间一般要求不长，经过一段时间就可以删除。

“历史数据删除”可以指定系统中主要的业务数据保留的时间。

该项功能可以“日结”中设定为自动调用。这样就减少了系统维护的工作需要。



图 历史数据删除

其他管理

自定义报表

提供自定义报表向导功能, 用户可根据自己的需要灵活的设置报表的格式和内容。

部门岗位

用于企业内部部门及岗位的定义。为企业的人力资源管理提供参考数据。

员工档案

用于企业内部员工档案信息的维护。为企业的人力资源管理提供参考数据。

操作日志

在系统设置->一般设置中选择记录后台日志, 才可查询。在 POS 设置中设置前台记录日志方式后才会记录, 有三种方式 1.不记录收银日志 2.记录所有业务日志 3.记录特殊业务日志。

查询操作员、收银员异常或正常操作。包括后台操作日志、前台收银操作日志、前台异常操作日志。

报表明据模板

报表明据模板用于设置单据、报表中数据的显示与打印属性，可以对一种单据设置多个方案。

公告

操作员可在此发布公告给其他的操作员。

我的邮件

可发送内部和外部邮件，以便通知重要事宜。

报表明据模板

由于不同的用户使用的单据样式可能会与软件提供的标准样式不太一样。为了能更好的支持客户的这种个性化需求，特提供了单据打印模板设计的功能。

第四部分 前台 POS 系统

第一章 使用前准备

在使用“商锐 9.7”前你最少必须完成以下的设置，否则你将无法正常使用前台 POS 系统。

1. 在你的 POS 机上安装好软件产品。
2. 在后台“系统管理”中加入收银员，并设置每一个的权限。
3. 在后台“零售管理”中设置有关的内容。
4. 在前台 POS 系统中定义好前台 POS 机键盘。
5. 在后台“零售管理”中设置好每一台收银机的机号及 IP 地址（必须是唯一的）。
6. 在前台 POS 系统中设置好有关 POS 外设的驱动（该项必须准确设置，否则不能正常使用）。

说明：

有关以上几点的详细设置方法，请参考有关的章节。

第二章 进入和退出

进入系统

1. 按照“商锐 9.7”安装手册安装好软件产品之后，你可以开始“商锐 9.7” POS 前台程序了，但在使用前请按照要求设置好有关的参数，否则不能正常使用。
2. 启动 POS 前台程序（根据安装选项，POS 系统可能在 POS 机启动时自动启动），在启动时，系统将检测网络是否连通和是否有收银员信息存在，如果没有收银员信息存在，将不能进入。如果网络不通，系统将进入单机断网销售状态。注：必须已经进行过前台初始配置。
3. 输入正确的收银员信息和密码后，系统进入主界面，系统登录界面如下图所示：



图 收银员登录

退出

1. 要退出收银 POS 前台程序时，只需按对应的功能键（如：ESC 键），退出 POS 前台程序后（根据安装选项，退出 POS 系统时可能自动关闭 POS 机）。
2. 在退出时，系统显示收银员登录界面，可根据需要输入不同的收银员编码和密码，进行换班的工作。

第三章 使用前设置

后台设置

增加收银员权限

在后台系统中第二十三章“系统管理—权限管理”中增加收银员和设置权限，界面如下：

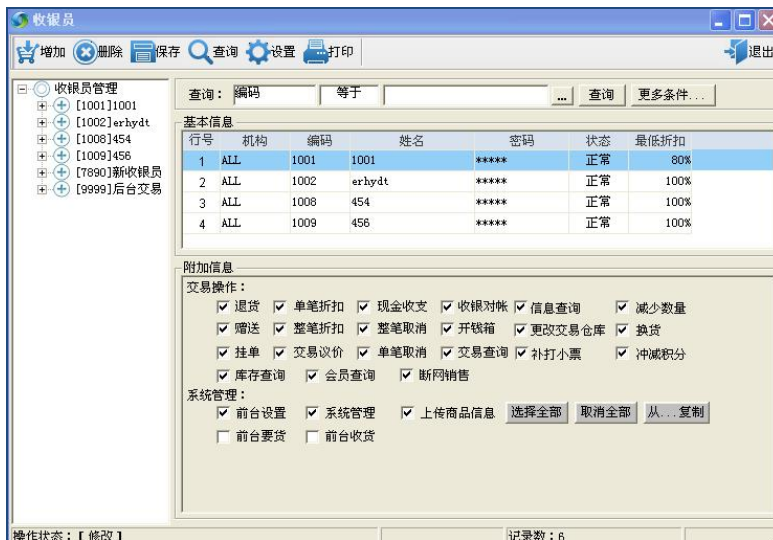


图 收银员管理

说明：

- 编码：为 4 位数字。
- 密码：最多为十位字符（数值或字母），必须为每一个收银员设置密码，并提醒其第一次进入时修改。
- 状态：设置该收银员是否可以正常收银。
- 最低折扣：设置每一收银员的最低折扣率，系统默认为 100%（即 1，没有折扣），输入时

0.5 表示 5 折（50%），同时该收银员还必须有折扣权限。

- 一般权限：每一个收银员都对应一组权限，只有设置后才有该权限，在销售过程中，如果该收银员无该权限，系统将提示输入有该权限的收银员编码（如“退货”时必须由领班输入密码）。
- 系统管理权限：前台系统管理功能中涉及一些比较重要的操作，该权限一般不要给收银员，只由系统管理员操作。

预设前台 POS 功能键

前台 POS 功能键预设如下图：

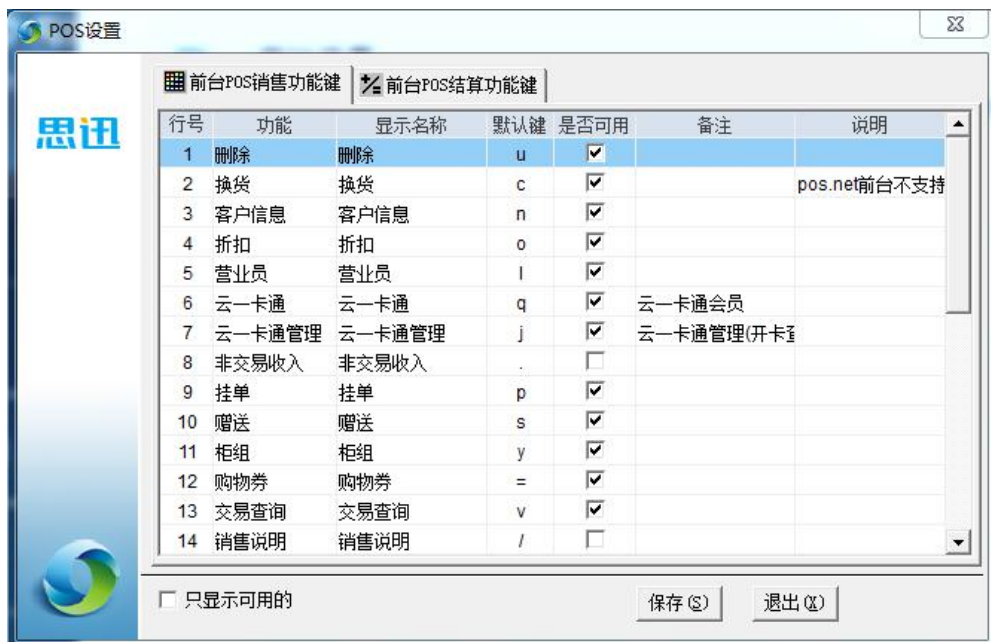


图 POS 功能键预设

用户可以根据需要预设 POS 功能键对应的键盘值和修改功能的名称，同时可根据需要，屏蔽某些在实际业务中不使用的功能键，以减少操作出错（注意：只有在是否可用中打上勾，才能在前台键盘设置中显示）。

POS 登记

登记前台 POS 收银机的机号及 IP 地址。

其他后台设置

其他后台设置，在后台系统“卖场-营运设置-POS 设置”中，包括“小票设置”、“销售设置”、“班次设置”。

POS 小票设置

在商锐 9.7—>营运子系统—>零售—>营运设置中，点击“POS 设置”出现选项卡界面包括小票设置、小票预览，销售设置及班次设置。在小票设置界面，可以设置小票的打印内容。界面如下：用户可以根据实际的需要，“可见即可得”地设置前台 POS 小票打印地形式和有关的信息。可以设置打印会员让利商品价格是否作‘*’标记。即前台特价在打印小票时作特殊标记*号，目的是在促销活动领奖时剔除该项。

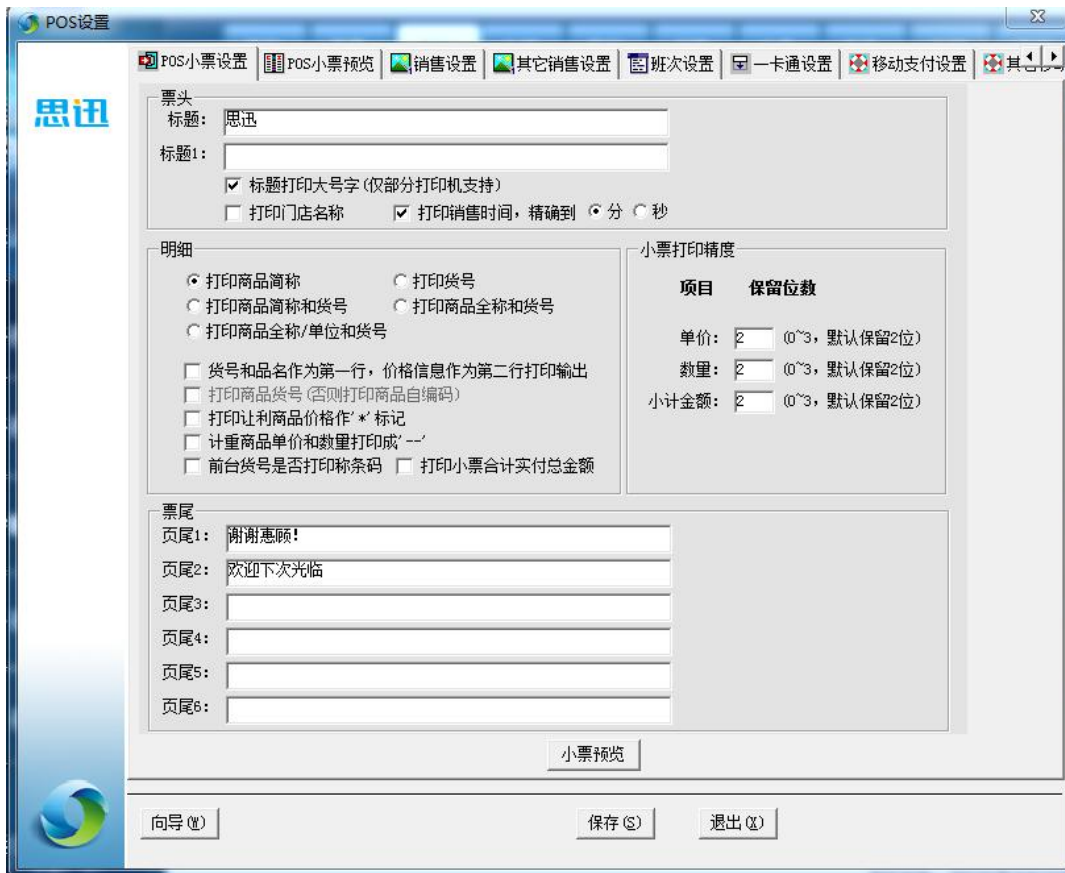


图 POS 小票设置

销售设置

统一设置前台销售有关业务和操作的有关内容，包括“促销”、“业务操作”、“条码称设置”等。

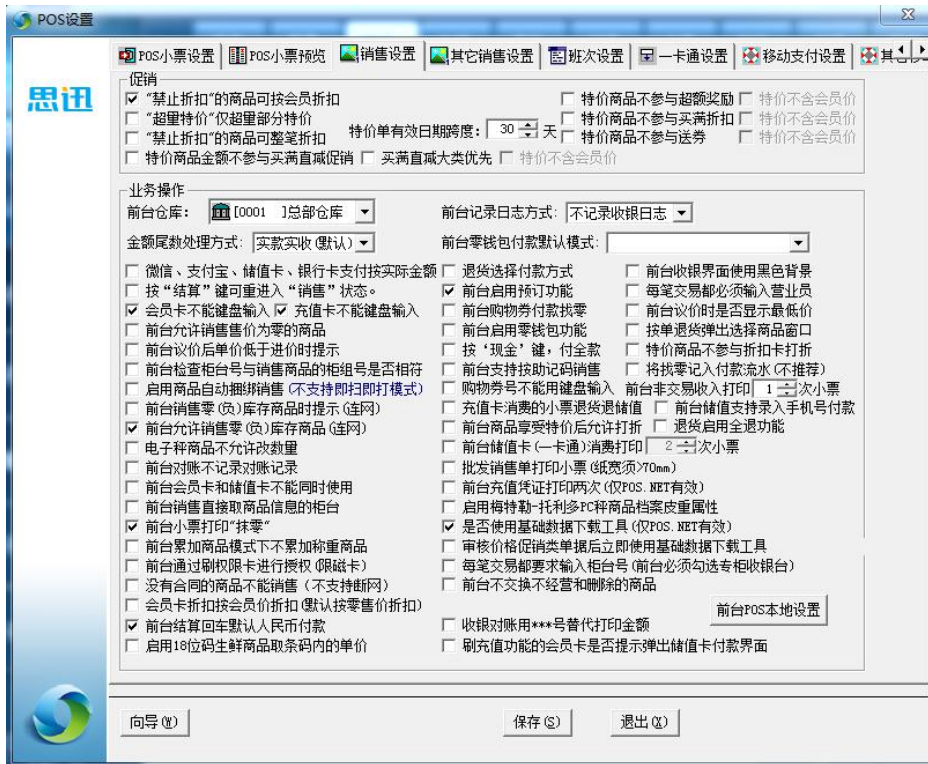


图 销售设置

促销

- 1) 设置“禁止折扣”的商品是否可按会员折扣或整笔折扣。
- 2) 设置特价单缺省有效日期跨度。
- 3) “超量特价”仅超量部分特价
- 4) 特价单有效日期跨度*天
- 5) 特价商品金额不参与超额促销

商品“折上折”设置

- 设置特价折扣商品对于会员和整笔折扣的销售是否可以享受“折上折”的优惠。

前台仓库

- 对于设有多个仓库的卖场，通过此项可设置其中一个仓库作为卖场，前台销售将从从此仓库中扣减库存。

将找零记入付款流水

- 选择此项，将在收银流水账中记录收银员每笔实收金额和找零金额，汇总时扣减，同时将在后台收银员对帐报表中统计出来。

收银尾数处理方式

- 可供选择的付款取舍方式有五种：实款实收（默认）；抹掉角以下的金额；抹掉元以下的金额；角以下的金额四舍五入；元以下的金额四舍五入。
- 在系统中进行付款操作时，将自动根据用户收银金额付款方式的设置决定当前业务的实际收银金额，例如业务金额是 110.75 元，第一种方式收 110.75 元，第二种方式收 110.70 元，第三种方式收 110.00 元，第四种方式收 110.80 元，第五种方式收 111.00 元。
- 当选择方式为“实款实收”以外的其他方式时，系统将抹零部分形成一种付款方式（CHG 抹零）保存，可以使销售和收银不会因为抹零而有所偏差。

前台记录日志方式

- 在系统中，可以将收银员的操作日志直接记录到系统数据库中，直接在后台系统中查看不同收银员的操作日志，实现操作日志的统一管理。
- 用户可以设置记录前台操作日志的方式：一是不记录操作日志；二是记录所有的操作日志；三是记录特殊业务（如退货、取消、挂单等）的操作日志，用户可以根据实际情况选择日志记录方式。
- 如果用户选择了第二种和第三种方式，在收银员进行收银操作时，系统会自动将收银员的操作情况记录到数据库中，便于后台查询。
- 如果用户需要查看前台的操作日志，可以在后台系统的前台收银日志查询中查看，这样就可以及时地了解每个收银员的操作情况。通过日志，管理员可查找每天的收银异常操作，包括退货、取消作废和开钱箱等操作。该日志会在数据库中产生大量的记录，从而导致数据库迅速膨胀，系统管理员应定期作数据删除工作。
- 另外，系统也将在每一台 POS 机上设置记录操作日志到本地文本文件中，每天一个文件，每个月循环一次，如：本月的 15 号日志将自动覆盖上一个月的。

每一笔交易要求输入柜台号

- 在进行柜台销售时，系统将强制要求每笔交易开始时输入该笔交易的柜台号，以免销售到其他的柜台。该功能对于百货比较适用。

检查交易柜台号与商品的柜台号是否一致

- 在进行柜台销售时，系统将检查输入商品的柜台号与当前交易的柜台号是否相符。如不符将不允许该商品的销售。该功能对于百货租赁比较适用。
- 在选择此选项之前，必须先设置“每一比交易要求输入柜台号”。

“结算”可重进入“销售”状态

- 系统默认在按下“结算”键后进入付款状态，不能再输入销售商品。如果设置该项，可以允许他/她使用此开关键，使收银能回到销售状态，继续销售。

按“现金”付全款

- 在结算后，在没有付款前，按“现金”键，系统默认付该笔交易的全款，无须再输入付款金额，加快收款速度。

“会员卡”、“充值卡”卡号不能用键盘输入

- 为防止收银员作弊，在前台用“会员卡”和“充值卡”消费付款时，禁止用键盘输入卡号，必须用读卡器或条码阅读器输入卡号。

商品不存在时，自动加入商品

- 该功能是一项加快超市运作、准确建立基本商品档案的一种方式，使用户不用先建立商品档案，直接可以在前台销售（必须使用该商品的标准国际条码）。
- 在销售时，如果输入的商品不存在，系统将自动在系统提供的商品标准库（存在 10 万个标准零售商品）中查找该商品，如果存在，系统弹出录入界面，收银员直接输入销售价和其他有关的信息即可，同时还将该商品加入到商品档案中。

启用商品自动捆绑销售

- 当选择此选项后，前台系统自动默认为非即时打印模式且为相同商品销售时进行累加。
- 在销售时，如果输入商品属于捆绑商品的成分商品，且数量以及成分都满足组成捆绑商品，当按结算键后，成分商品将自动组合成捆绑商品以及相应捆绑商品的价格。

前台屏幕显示设置

- 缺省情况下，前台收银界面显示为灰色，当选择“前台收银界面使用黑色背景”时前台界面会显示为黑色。

前台销售

- 设置前台允许销售售价为零的商品。
- 前台议价后单价低于进价时提示。
- 前台销售零（负）库存商品时提示，需要在连网状态下。

- 前台允许销售零（负）库存商品，需要在连网状态下。

前台退货

- 设置退货可以选择付款方式来退货。
- 设置按单退货弹出选择商品窗口，选择此项后，前台退货时输入单号后会自动列出销售商品、数量、金额，可以选择及修改商品数量退货。
- 设置充值卡消费的小票退货退储值，如果选中此项，退货时退货金额会自动退到充值卡内。

前台购物券付款找零

- 选中此项，前台使用购物券付款时可以找零。

批发销售单打印小票

- 选中此项，后台批发销售单可以按前台小票格式打印销售。

电子称

- 电子称商品不允许改数量，如果选中此项，前台销售电子称商品时不允许修改销售数量。
- 设置电子称条码开始标识和金额精度。

班次设置

设置是否进行班次管理、各班次的起始结束时间。如存在班次跨天的情况，可设置前台的销售收银数据记录实际日期或记录班次所在日期。

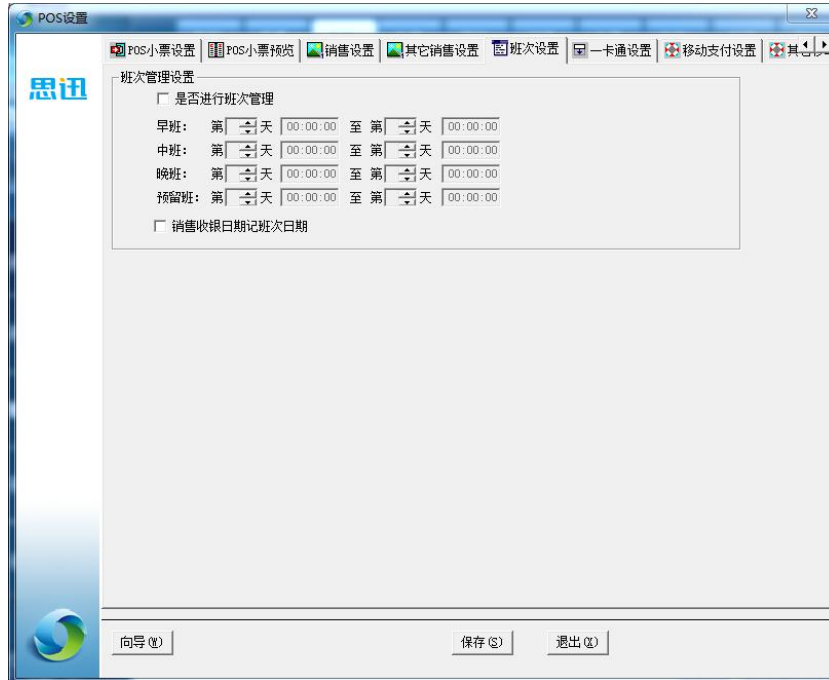


图 班次设置

第四章 收银操作

销售收银主界面

主要提供日常销售收银操作，其界面如下：



图 收银主界面

标题

- 主界面标题，显示系统名称。

● 商品显示区

- 商品录入区，主要显示当前输入商品的窗口，包括商品名称、货号、数量、原价、售价（实际销售价格）、小计。

商品及金额录入区

- 提供商品货号、自编码及金额录入。

提示信息

对即时显示操作提示信息。

状态显示区

- 显示系统状态信息及本单的交易付款情况。

POS 功能描述

以下表格包括了所有前台 POS 销售和收银操作的功能：

序号	功能	描述
1	删除	删除已经输入的一个或多个商品或取消最后一次付款记录。删除商品时，可删除最后一行，或输入行号的某一行，或用上下箭头移动光标删除
2	银行卡	用银行卡付款
3	支票	用支票卡付款
4	储值付费	用会员充值卡付款或查询充值卡余额
5	折扣	对当前的单个商品或整单打折
6	营业员	输入当前销售单的营业员信息
7	付款方式	付款时，选择多种自定义的付款方式
8	挂单	在付款结算前，将当前单挂起
9	柜组	输入当前销售单的柜组（台）信息
10	购物券	用购物券付款
11	港币	用港币现金付款
12	交易查询	查询和打印以往交易记录，要求输入单号
13	数量	输入商品销售数量，系统默认为 1
14	开钱箱	打开钱箱
15	PLU	输入商品条码（货号）进行销售
16	单价	修改某一商品销售单价，该商品必须为“可议价”或价格为 0 或为部类销售，才可改价格。
17	退货	进行 POS 前台退货业务，可以按单退货（取当时的销售价格），在退货时可以修改价格（包括打折）和选择付款方式。
18	人民币	用人民币现金付款
19	结算	商品输入完成后，结算当前销售金额进入付款状态
20	美元	用美元现金付款

序号	功能	描述
21	会员	在销售过程中输入会员号
22	优惠券	用于优惠券促销，前台输入优惠数量
23	自编码	输入商品自编码进行销售

一般业务操作

商品输入

1) 商品条形码或货号输入

- 用 POS 机上的条形码阅读器直接扫描条形码。
- 手工输入条形码，按[PLU]功能键，如：需输入货号为“6902212345872”的商品，先输入“6902212345872”，再按[PLU]功能键。

2) 自编码输入

- 手工输入自编码，按[自编码]功能键或[PLU]功能键。
- 如果一个自编码对应多个货品，则弹出多个货品供选择。

会员

- 在销售的过程中，输入商品前按[会员]功能键，输入会员卡号。则可以享受会员价或折扣消费，同时可以记录会员积分。

结算

- 完成货品输入后，按[结算]功能键，结算当前销售金额。弹出应付金额窗口，进入付款状态。

1) 现金付款

- 如果是人民币现金付款，则输入付款金额，按[现金]功能键。
- 如果所付金额是该笔交易的全款，按[现金]键直接付款，无须再输入付款金额，加快收款速度。
- 如果是港币或美元付款，则输入付款金额，按[港币]或[美元]功能键。
- 找零金额不能超过 100 元，如：应付金额为 85 元，你不能输入 200 元，因为找零金额为 115。

2) 非现金付款

- 如果是购物券付款，则按对应的功能键，在弹出的窗口中输入券号及付款金额即可；如果为银行卡、支票则需先输入付款金额，再按相应的功能键，输入卡号或支票号即可。
- 如果为其他类型的付款方式，则先输入付款金额按[付款方式]功能键，在弹出的窗口中选择合适的付款方式，输入卡号、支票号或券号等信息即可。

修改数量

- 如果销售的商品数量不为 1 时，可以按[数量]功能键修改数量。
- 输入数量的方法，先按[数量]功能键，再输入数字，然后再按[数量]功能键。
- 输入数量必须在输入商品后再输入。

开钱箱

- 一般情况下，在结算时自动开钱箱。
- 需要手工开钱箱时，按[开钱箱]功能键。
- 该功能有权限限制。

柜组

- 按[柜组]功能键后，输入本单交易的柜组号。
- 默认的柜组与上一单交易相同，如果没有输入，系统默认为“9999”。
- 柜组销售一般适合于百货商场的销售模式。
- 如果在后台设置“每笔交易开始时必须输入柜组”后，在每一笔交易开始时，也将弹出窗口要求输入柜组号。

营业员

- 输入本单交易的营业员后，按[营业员]功能键。
- 默认的营业员与上一单交易相同，如果没有输入，系统默认为“9999”。
- 柜组销售一般适合于百货商场的销售模式。

特殊业务

删除

1) 单品删除

- 如果在按[**结算**]功能键之前，发现有货品输入错误，可以按[**删除**]功能键删除当前货品。
- 如要删除当前以上货品，使用上下箭头将光标移至相应货品，按[**删除**]功能键。单品删除要求收银员有相应的权限。

2) 整单删除

- 如果在按[**结算**]功能键之后，发现有错误，可以按[**删除**]功能键删除整笔交易，即整单删除。
- 整单删除要求收银员有相应的权限。

3) 付款删除

- 如果在付了部分款后，发现有错误，可以按[**删除**]功能键取消当前交易的本笔付款。

4) 挂单交易删除

- 如要删除挂单交易，先按[**挂单**]功能键将挂单交易调出，按上下箭头，选择某一笔挂单，然后按[**删除**]功能键删除挂单。
- 要求有挂单的权限。

挂单

如需暂停当前正在进行的交易而继续下一笔交易时，则按[**挂单**]功能键。继续下一笔交易。挂单之后的交易，可以再按[**挂单**]功能键将被挂单的交易调出。

- 可以挂单多个交易。当需要调出挂单时，窗口会弹出多个挂单供选择，选择完某一笔挂单后，按[**确定**]按钮选择该笔挂单。
- 删除挂单，对于某笔挂单，您可以选择删除，选择完某一笔挂单后，按[**删除**]按钮删除该笔挂单，删除挂单有权限控制，收银员必须有“**整笔作废**”的权限才可删除挂单。

退货

- 有退货权限的收银员才能进行退货操作。
- 退货时，先按[**退货**]功能键，进入退货状态，然后输入货品，最后按[**结算**]功能键结束退货交易。
- 退货时可以按单退货（取当时的销售价格），在退货时可以修改价格（包括打折）和选择

付款方式。

折扣

1) 单笔折扣

- 单笔折扣是在输入货品之后，输入折扣率数值（1-99 的一个整数数值，例如 98 表示打 98 折），再按**[折扣]**功能键，该商品则按相应的折扣率计算销售价。
- 在商品档案中设置该商品允许前台折扣。
- 已折扣过的商品和特价商品不能继续折扣（后台可设置）。
- 每一个收银员都有最低的折扣率（后台收银员管理中可设置），打折不能超过该限度。
- 折扣后单价不能超过该商品的最低售价（商品最低售价在后台设置）。

2) 整笔折扣

- 整笔折扣是在按**[结算]**功能键后，输入折扣率数值（1-99 的一个整数数值，例如 98 表示打 98 折），再按**[折扣]**功能键。
- 折扣后的将平摊到该单的每个商品单价上。

议价

- 有交易议价操作权限的收银员才能进行此项操作。
- 后台商品档案中设置该商品允许前台议价
- 如要修改货品单价，先输入货品，然后按**[单价]**功能键，输入价格。界面如下：

价格

0.5

-	7	8	9	退格
.	4	5	6	取消
0	1	2	3	确定

商品[40003]改价, 原售价为[0.60], 请输入新的价格

图 单笔议价

交易查询

- 按[交易查询]功能键, 在弹出的窗口中输入交易单号, 按[确定], 可在屏幕上显示并打印要查询的交易。按[上一单]可查询上一笔发生的交易。界面如下:

思迅 商锐9.7

交易查询

F3 进入: 交易号默认上一单

F1 交易号: 15-20180518-0001

F2 打印: 查询并打印

交易金额: 69.65

图 交易查询

功能键操作

F1 帮助信息显示

在收银主界面中，按 F1 功能键，系统将显示以下界面，该界面显示目前所有的系统功能和对应的键盘。



图 帮助信息

F2 复制上一行

复制上一行功能

F3 POS 窗口切换

按 F3 可以最小化窗口

F5 商品查询

在商品编码、自编码、商品名称、商品简称、零售价和类别等输入后按回车即可查询，同时，选择当前项并按 F5 时就可选择当前行商品。

F6 库存查询

在联网状态下才可查询，根据商品编码、类别编码和自编码就可以查询该结果集的对应实时库存。

F7 会员查询

- ① 会员卡查询：输入会员卡号，查询会员卡相关信息，主要为积分。
- ② 储值卡查询：输入会员卡号和密码，查询会员卡相关信息，主要为积分和余额。
- ③ 会员冲减积分：输入会员卡号，查询该会员剩余积分可兑换礼品，并冲减积分兑换。
- ④ 充值卡充值（隐藏功能）：联网状态下，输入充值卡号和充值金额充值。

F8 收银对账

在收银主界面中，按 F8 功能键，系统将出现收银对账界面，如下图所示，收银员可以在收银结束以后，进行对账操作，并且可以进行打印收银对账单。



图 收银对账单

F9 修改密码

在收银主界面中，按 F9 功能键，将会出现密码修改窗口，收银员可进行登录密码的修改。该功能只能在连网状态下使用，断网状态下将不能使用。

F11 锁屏

在收银主界面中，按 F11 功能键，系统将进入锁屏状态。需重新输入收银员密码才能再次进行操作。

F12 系统设置

- ① 数据上传和下载，和开启程序时传输一样。

- ② POS 机日志管理，输入时间日期，查询或删除 POS 机当天的日志。
- ③ POS 小票日志，输入时间日期，查询 POS 机当天的小票打印日志。
- ④ 上传商品信息：上传该 POS 机本地商品基础信息至服务器，以便恢复数据库丢失的商品信息，由于该操作将删除当前服务器数据库的商品基本信息，请谨慎执行。

特殊状态说明

培训状态

- POS 系统可以设置成“培训”状态，以便培训刚上岗的收银员，系统安装后默认为正式状态，如需进入“培训”状态，则在每一台收银机上的系统启动主界面中进入“设置——收银操作选项设置”，把“POS 可选择进入培训状态”设置上（注意：每一台 POS 机必须单独设置）。
- 设置后，在收银员登录界面中，可以选择进入“培训”模式的窗口，如下所示窗口：



图 培训状态登录

- 在“培训”模式下，除所有的销售数据不保存到系统服务器和销售小票有“培训模式”字样外，其他的所有业务功能都能正常操作。
- 在“培训”模式不影响其他 POS 机的正常业务，即同时可以做正常的销售业务和培训收银员。
- 当培训结束后，请记住把“培训”模式改为正常的销售模式，同时把“POS 可选择进入培

训状态”设置关闭，防止把正常的销售业务当成“培训”模式，影响数据准确性。

断网销售

在网络版中，如果 POS 机检测不到网络连通（安装时，服务器必须设置成 IP 地址），将会出现以下的情况：

- 在 POS 系统启动时，如果网络没有连通，系统将提示，是否继续进行销售的业务，选择“是”——系统将进入单机销售状态，选择“否”——系统将退出。
- 在销售过程中，如果出现断网情况，需要退出后重新进入系统。
- 断网销售时，将不能使用会员，部分特价将不生效，同时不能更改设置。
- 在单机断网销售的状态下，系统将数据保存在本地，同时使用最后一次保存在本地的商品档案。
- 当网络恢复时也需要退出系统以后重新进入，在进入时，将会自动进行数据交换，将断网数据上传到数据库中。

前台营业设置

运行前台程序，输入正确的用户名和密码以后，按“F1”键可进入前台营业设置界面，可以对营业参数、POS 机外接设备等进行设置。

收银参数设置

常规

进入前台营业设置界面后，默认显示的为收银参数设置页面，可以设置前台销售收银的相关规则，如下图所示。



图 收银参数设置-常规

参数说明:

- 如果是为租赁柜台专设的收银台，需要选中“POS 收银小票打印营业员和柜台号”和“专柜收银台”。选中后者时，开始每笔交易前系统提示必须输入柜台号和营业员。
- 选中“柜台取上一收银员输入的柜台号”，可提高使用速度。
- 会员退货时如果是不按单退货，价格需要收银员按小票改价。这种情况下选择“退货付款前先选择按会员价退款”。
- 对于议价商品，默认为修改商品单价。在结算后，也可以直接修改合计金额，或直接输入折让金额进行议价。
- 对特价促销品，默认打印现价。选择打印原价可以将让利额告知顾客。
- 扫描的商品如果不存在，将会出现一个提示窗口要求收银员确认，以防漏过。如果不必要可以取消此项选择。
- “付款完毕后才打印小票”，可避免因操作错误而造成打印错误，节省纸张。

- “POS 可选择进入培训模式”选项使系统启动时，可以让用户选择进入“培训状态”，用于收银员的培训工作，不影响正常工作，在“培训”状态下，所有功能都能正常使用，但不在后台记录交易。打印出的小票上也将注明是“培训”状态，仅当培训收银员时使用此选项，正常营业前一定要恢复至正常状态。
- 对于挂单的顾客，可以提供挂单凭证。
- “小票额付款完毕后才开钱箱”，可以避免收银员过多地开钱箱。
- 选中“一单多柜台多营业员”时，在前台可以销售不同商品前录入不同的柜台或营业员。
- 可以选择按货号删除商品，也可以按行删除商品。

小票打印

点击左边选项栏中的“+”按钮，展开树形结构，点击“小票打印”将会出现小票打印设置界面，可以设置小票打印的内容及规则。如下图所示：

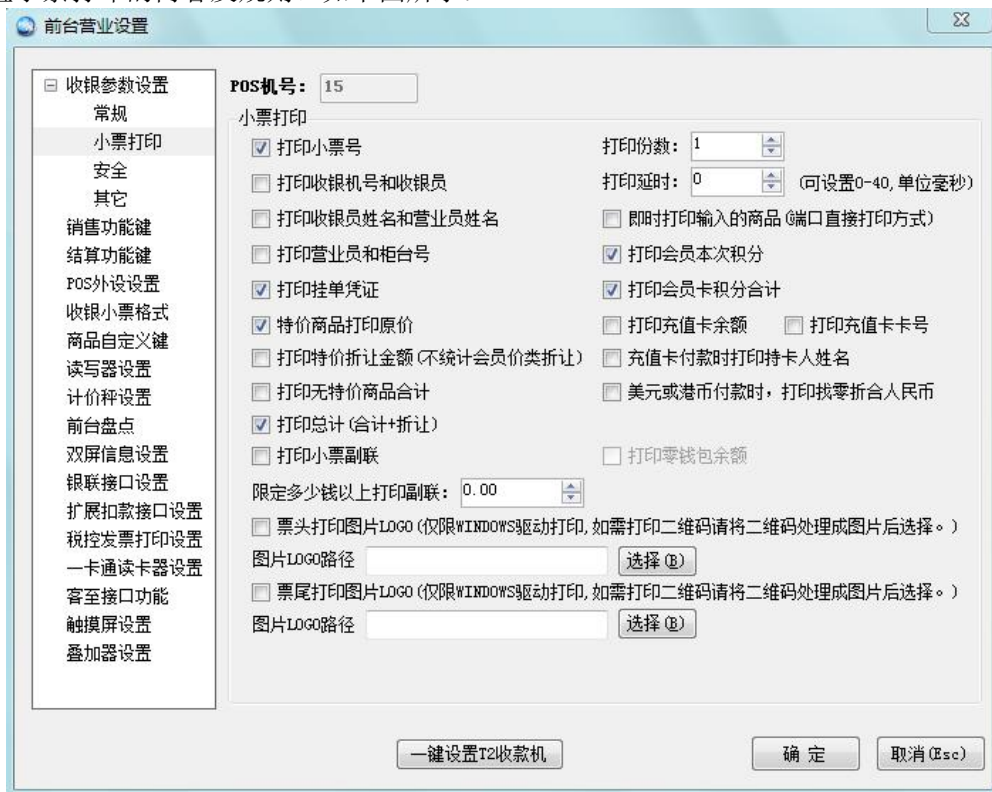


图 小票打印设置

安全

在左边选项栏中点击“安全”按钮，则可以对安全性进行设置，主要包括日志记录、数据交换、屏保规则和程序更新自动检测功能。界面如下：

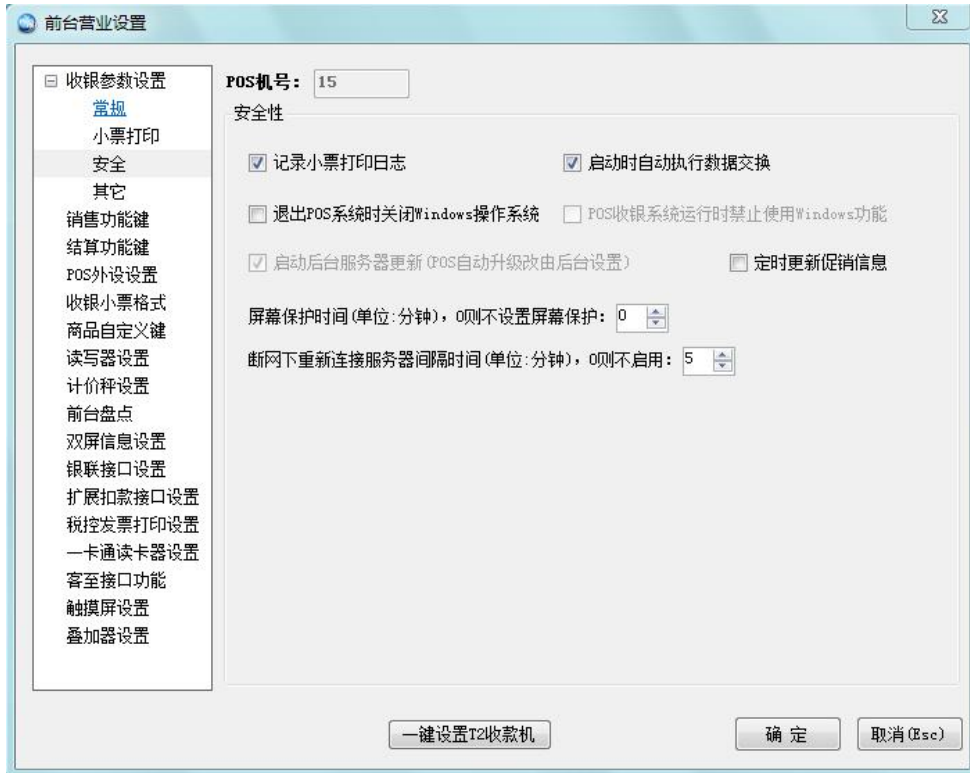


图 安全设置

POS 机程序自动升级设置

系统提供了 POS 机程序自动更新的功能。程序在启动时会自动检测服务器上的程序更新，如有更新可自动下载最新程序进行安装，完成自动升级。

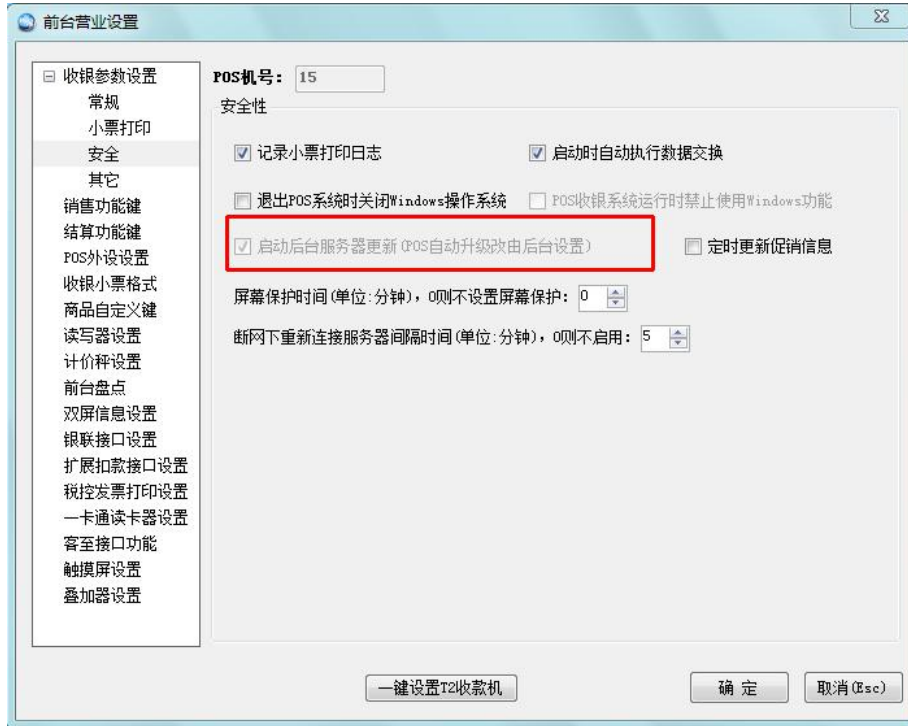


图 自动更新设置

自定义功能键

在左边选择栏中点击“自定义功能键”则可以根据后台选择启用的功能，设置该 POS 机的功能快捷键，系统默认与后台设置中一致。界面如下图所示：

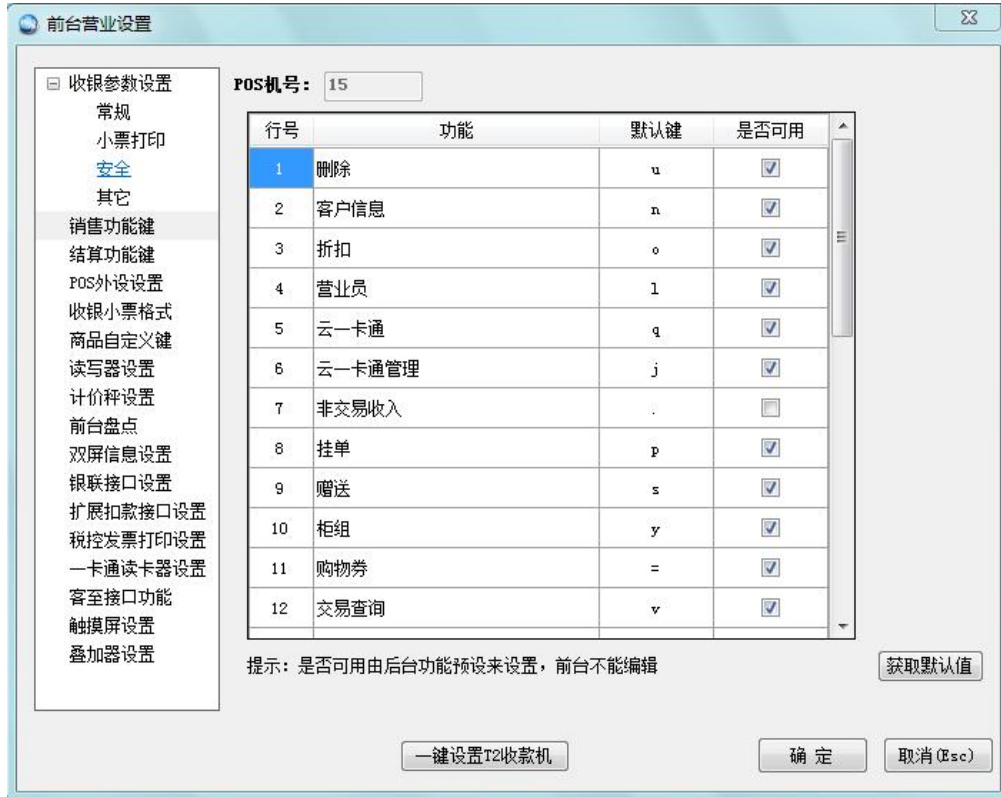


图 自定义功能键



注意事项:

- ◇ 功能键的定义必须唯一，不能重复，例如当[W]键已定义为“单价”，若想将[W]再次定义为“数量”时，系统将拒绝接受定义，并给出提示信息：“W 键已定义为单价，请重新选择其它键！”。
- ◇ 键盘设置不应经常变更。

POS 外设设置

设置 POS 机、客显、钱箱、打印机等外部连接设备，系统支持多种主流 POS 机等硬件设备，界面如下：

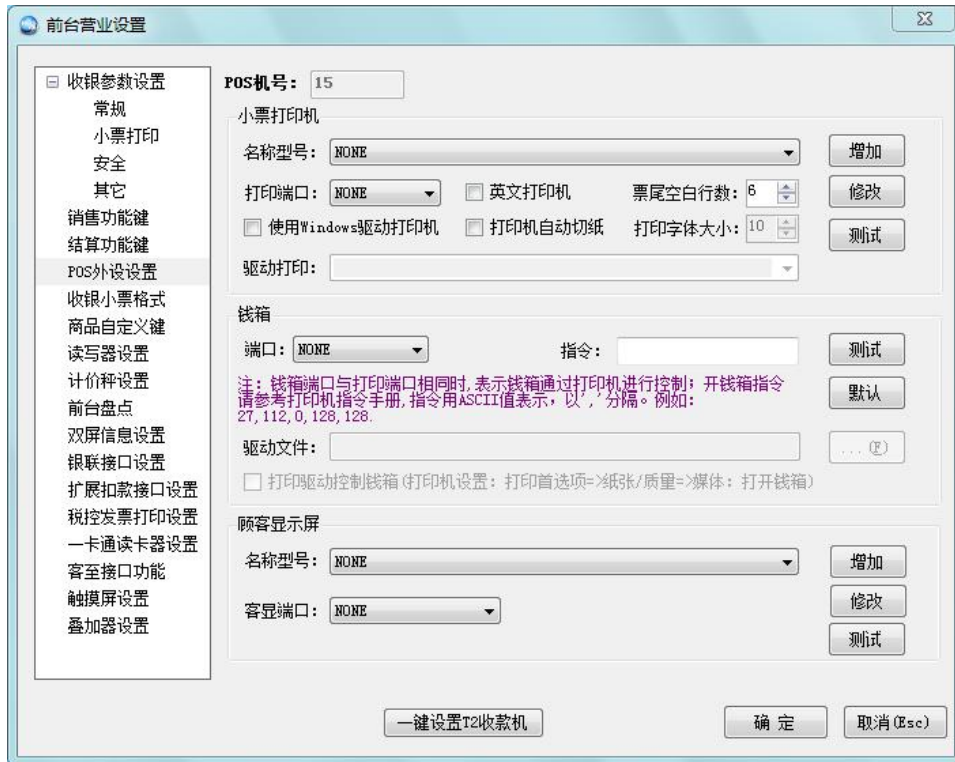


图 POS 外设设置

设置小票打印机

在小票打印机处点击“增加”按钮，将会出现打印机参数设置页面，根据所使用的打印机参数新增打印机，也可以直接选用已默认添加的打印机（应根据实际使用的打印机型号进行设置，具体参数可咨询硬件设备厂商）。打印机设置界面如下：

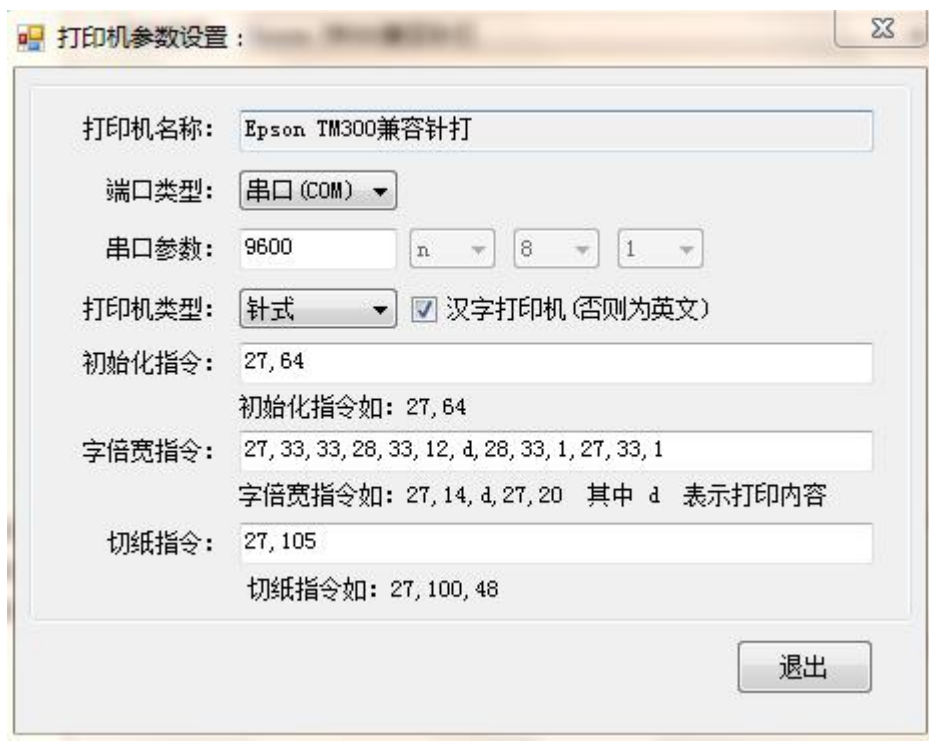


图 打印机参数设置

设置客显

可选用已经默认添加型号的客显，也可以根据硬件参数添加新的客显。应根据实际运用进行添加设置，具体参数可咨询硬件厂商。客显参数设置界面如下：

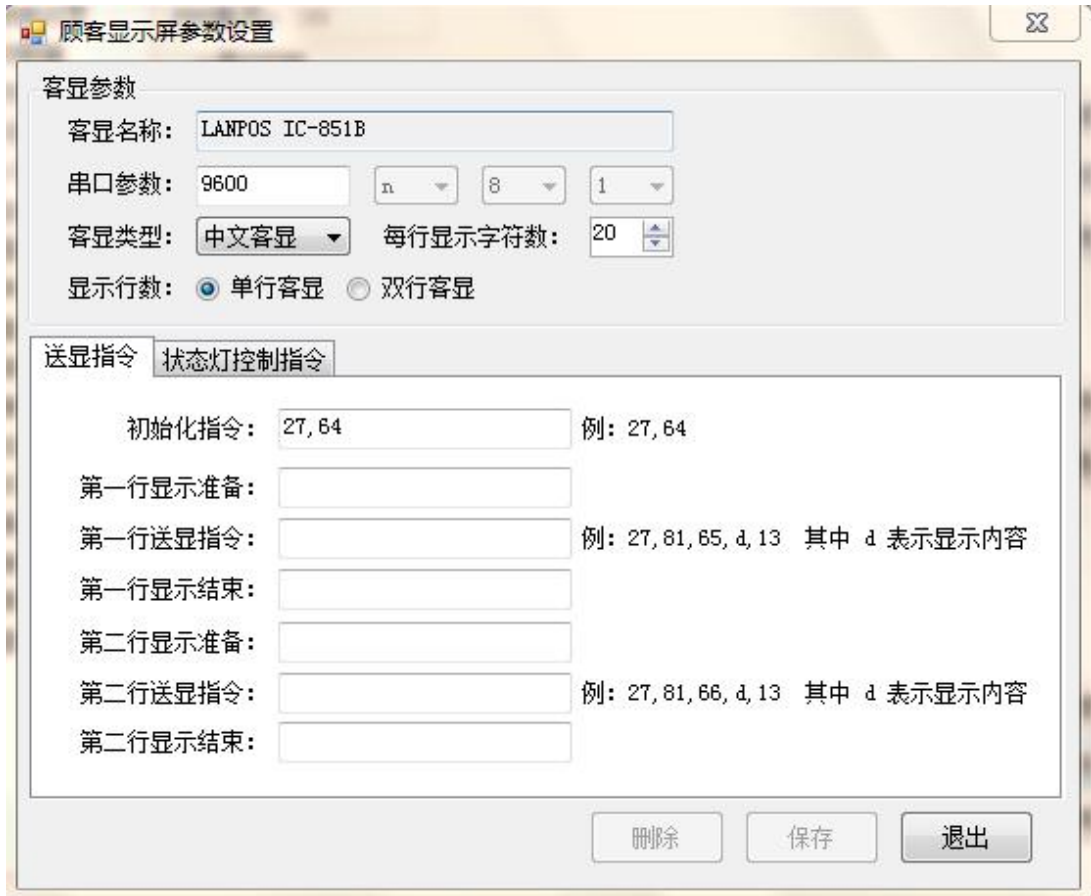


图 客显参数设置

收银小票格式

根据后台设置的打印内容，设置小票打印格式，如小票纸张宽度，打印项目宽度等。

IC 读卡器设置

该功能主要设置 POS 系统使用 IC 卡读写器的接口设置，用于会员卡和充值卡功能，包括端口和读写器厂家型号和波特率的设置。

商品自定义键

用户可以根据需要，输入对应的 POS 键盘功能键作为商品快捷输入键，提高商品销售速度。



深圳市思迅软件股份有限公司

地 址： 深圳市南山区科园路 1003 号深圳软件产业基地 2C 栋 13 楼

邮 编： 518057

网 址： www.sixun.com.cn

电子邮箱： sales@siss.com.cn

业务电话： 0755-26520701

传 真： 0755-26520744