



思迅服装之星管理系统 10

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

目录

思迅服装之星管理系统 10.....	1
目录.....	2
第一部分 产品概述.....	10
第一章 产品简介.....	10
第二章 系统结构.....	10
第三章 总部系统主要功能.....	10
第四章 门店/配送中心系统主要功能.....	12
第五章 产品特点.....	13
第二部分 系统安装.....	14
第六章 运行环境要求.....	14
第七章 安装前准备.....	15
第 1 节 系统硬件准备.....	15
第 2 节 系统软件准备.....	15
第 3 节 软件产品准备.....	15
第八章 系统安装与卸载.....	16
第 1 节 安装步骤.....	16
第 2 节 安装业务数据库.....	16
第 3 节 安装加密锁.....	18
第 4 节 安装前准备.....	18
第 5 节 安装总部管理系统.....	19
第 6 节 总部登录及初始化.....	20
第 7 节 安装门店管理系统.....	21
第 8 节 门店登录及初始化.....	22
第 9 节 卸载.....	24
第三部分 总部系统.....	25
第九章 首页.....	25
第十章 档案.....	26
第 1 节 分店仓库.....	26
第 2 节 供应商.....	26
第 3 节 品类、品牌.....	27
第 4 节 服装特性、花色尺码.....	27

第 5 节 商品档案.....	27
第 6 节 商品设置.....	30
第 7 节 供应商区域管理.....	30
第 8 节 组合商品.....	30
第 9 节 商品存量指标.....	30
第 10 节 助记码更新.....	31
第 11 节 商品款号修改和删除.....	31
第 12 节 导出盘点商品.....	31
第 13 节 批量修改商品信息.....	31
第 14 节 店组信息.....	32
第 15 节 柜组信息、柜台商品设置.....	32
第 16 节 批量调价.....	32
第 17 节 新品审核.....	32
第 18 节 商品淘汰恢复.....	33
第 19 节 基础代码、帐务代码.....	33
第 20 节 商品查询.....	33
第十一章 服装特性.....	34
第 1 节 特性设置.....	34
第 2 节 商品批量导入.....	34
第 3 节 商品淘汰向导.....	34
第 4 节 特性查询.....	34
第十二章 价格管理.....	35
第 1 节 调价单.....	35
第 2 节 调价生效提醒、商品价格查询.....	35
第 3 节 赠品促销.....	35
第 4 节 超额促销单.....	36
第 5 节 手工促销.....	36
第 6 节 促销查询.....	36
第 7 节 类别品牌促销、件数促销、N 数 M 折促销、低价折扣促销.....	36
第 8 节 促销特价.....	36
第 9 节 100+1 促销.....	36
第 10 节 款式超量特价.....	37
第 11 节 标签条码.....	37
第 12 节 普通价签.....	37
第十三章 采购管理.....	38
第 1 节 采购流程.....	38
第 2 节 退货流程.....	38
第 3 节 采购设置.....	38

第 4 节 采购向导、采购订单.....	38
第 5 节 采购收货单.....	39
第 6 节 采购退货单.....	39
第 7 节 采购查询、.....	39
第 8 节 订单状态监控、订单终止.....	40
第十四章 零售管理.....	40
第 1 节 销售流程.....	40
第 2 节 退货流程.....	40
第 3 节 营业员、POS 机登记.....	40
第 4 节 POS 销售.....	41
第 5 节 日结.....	41
第 6 节 毛利分析、时段销售分析、客单分析.....	41
第 7 节 流水查询、销售汇总、促销销售查询、柜组销售查询.....	42
第 8 节 收银对账、缴款单、长短款报表.....	42
第 9 节 营业员提成设置、营业员提成计算、营业员销售提成.....	42
第 10 节 缴款设置.....	43
第 11 节 品牌销售汇总表.....	43
第 12 节 商品销售排行、.....	43
第十五章 批发.....	43
第 1 节 批发团购流程.....	43
第 2 节 批发退货流程.....	44
第 3 节 客户区域.....	44
第 4 节 客户档案.....	44
第 5 节 批发设置.....	45
第 6 节 批发订单、批发销售单.....	45
第 7 节 批发退货.....	45
第 8 节 销售订单状态跟踪、批发订单终止.....	46
第 9 节 批发折扣促销单.....	46
第 10 节 批发单满额折扣促销.....	47
第 11 节 客户销售查询、款式客户销售分析.....	47
第 12 节 批发销售查询.....	47
第 13 节 批发类单据查询、批发订单查询.....	48
第 14 节 区域销售查询.....	48
第 15 节 批发销售维度分析.....	48
第 16 节 应收账款.....	48
第 17 节 业务员销售提成.....	48
第十六章 会员管理.....	49
第 1 节 会员卡使用流程.....	49

第 2 节	充值卡使用流程.....	49
第 3 节	会员类别.....	49
第 4 节	卡类设置、业务设置.....	50
第 5 节	积分规则.....	50
第 6 节	储值设置.....	51
第 7 节	会员升级.....	52
第 8 节	会员属性.....	52
第 9 节	加盟店储值授权设置.....	52
第 10 节	会员档案.....	52
第 11 节	发卡、批量制卡.....	53
第 12 节	卡管理、换卡补卡.....	53
第 13 节	积分奖励.....	53
第 14 节	批量修改会员有效期.....	53
第 15 节	IC 卡芯片清除.....	53
第 16 节	储值卡充值、批量充值.....	53
第 17 节	积分转储值、积分批量转储值.....	54
第 18 节	批量积分清零.....	54
第 19 节	会员礼品管理、积分冲减.....	54
第 20 节	会员查询.....	55
第 21 节	会员短信.....	55
第 22 节	思迅微会员.....	56
第十七章	会员营销.....	56
第 1 节	会员营销系统启用.....	56
第 2 节	会员营销流程.....	57
第 3 节	会员营销的特点.....	57
第 4 节	注册会员营销系统.....	57
第 5 节	储值卡批量赠送清零.....	58
第 6 节	会员筛选.....	58
第 7 节	锁客类营销.....	58
第 8 节	会员分销提成方案.....	59
第 9 节	会员销售日结.....	61
第 10 节	会员评价营销.....	62
第 11 节	营销员档案.....	63
第 12 节	例外商品设定.....	63
第 13 节	营销员考核提成方案、考核提成计算、考核提成查询.....	64
第 14 节	营销员沟通任务.....	65
第 15 节	会员分配管理.....	68
第 16 节	会员送商品范围.....	69
第 17 节	会员标签类别.....	70

第 18 节 会员标签批量修改.....	71
第 19 节 会员线上注册默认等级设置.....	71
第 20 节 券类别设置、券发放、券发放统计.....	72
第 21 节 会员回访.....	74
第 22 节 会员分析.....	75
第十八章 仓库管理.....	75
第 1 节 库存设置.....	75
第 2 节 盘点流程.....	75
第 3 节 盘点号申请.....	75
第 4 节 存货盘点单、盘点报表.....	76
第 5 节 盘点差异处理.....	76
第 6 节 库存查询.....	77
第 7 节 库存异常与告警.....	78
第 8 节 库存调整单、组合拆分单.....	78
第 9 节 成本调价单.....	79
第 10 节 转仓单.....	80
第 11 节 转仓汇总报表.....	80
第 12 节 组合拆分查询.....	80
第 13 节 库存维度分析.....	80
第十九章 结算管理.....	81
第 1 节 预收款、预付款.....	81
第 2 节 费用单.....	81
第 3 节 供应商结算.....	81
第 4 节 客户结算.....	82
第 5 节 加盟店结算.....	82
第 6 节 应收账款.....	82
第 7 节 往来账款.....	83
第 8 节 联营销售、联营账款.....	83
第 9 节 代销销售、代销账款.....	83
第 10 节 门店费用单、门店费用查询.....	83
第二十章 连锁配送.....	83
第 1 节 配送流程.....	83
第 2 节 配送取价规则.....	84
第 3 节 配送设置、配送向导.....	84
第 4 节 调货申请货单、调拨差异单.....	84
第 5 节 调拨出库单、调拨收货单.....	85
第 6 节 要货单终止、店间调拨申请单.....	85
第 7 节 配送跟踪、配送查询.....	85

第 8 节 配送毛利查询.....	85
第二十一章 考核.....	86
第 1 节 考核.....	86
第二十二章 现金管理.....	86
第 1 节 现金账户.....	86
第 2 节 收支类别.....	86
第 3 节 付款方式.....	87
第 4 节 现金收入单.....	88
第 5 节 现金支出单.....	89
第 6 节 现金转账单.....	90
第 7 节 现金流分析.....	91
第二十三章 决策支持.....	91
第 1 节 月结.....	91
第 2 节 进销存月报表.....	92
第 3 节 销售排行.....	92
第 4 节 分析报表.....	92
第二十四章 系统.....	93
第 1 节 操作员管理、操作员权限.....	93
第 2 节 数据库管理、系统数据管理.....	95
第 3 节 系统设置.....	96
第 4 节 密码与端口.....	97
第 5 节 操作日志.....	97
第 6 节 历史数据删除.....	97
第 7 节 每日提示.....	98
第 8 节 系统公告.....	98
第 9 节 门店升级文件管理.....	98
第 10 节 员工档案.....	98
第 11 节 系统重新建账.....	98
第 12 节 每日提示.....	98
第 13 节 报表示单据模板.....	98
第 14 节 移动支付设置.....	98
第四部分 门店系统.....	99
第二十五章 门店管理.....	99
第 1 节 门店费用单.....	99
第 2 节 门店费用查询.....	99
第 3 节 系统公告.....	99
第 4 节 操作日志.....	99

第 5 节	系统注册.....	99
第 6 节	每日提示.....	99
第二十六章	连锁配送.....	100
第 1 节	配送取价规则.....	100
第 2 节	补货申请单、店间调拨申请单.....	100
第 3 节	调拨出库单、调拨收货单、调拨差异单.....	100
第 4 节	配送查询、配送跟踪.....	101
第二十七章	库存管理.....	101
第 1 节	库存管理.....	101
第二十八章	批发管理.....	102
第 1 节	客户档案.....	102
第 2 节	批发销售单、批发退货单.....	102
第 3 节	客户销售查询、批发销售查询.....	102
第 4 节	业务员销售提成.....	102
第 5 节	客户结算单.....	103
第 6 节	客户往来账款.....	103
第二十九章	会员管理.....	104
第 1 节	会员档案.....	104
第 2 节	储值卡充值.....	104
第 3 节	积分转储值.....	104
第 4 节	卡管理、换卡补卡.....	104
第 5 节	会员礼品管理.....	104
第 6 节	积分冲减、积分奖励.....	104
第 7 节	会员消费查询.....	105
第三十章	零售管理.....	105
第 1 节	门店销售.....	105
第 2 节	数据重传.....	105
第 3 节	收银设置.....	105
第 4 节	小票设置、外设设置.....	106
第 5 节	流水查询、销售汇总、收银对账.....	107
第 6 节	时段分析、促销查询.....	107
第 7 节	营业员销售提成.....	108
第 8 节	缴款单、长短款报表.....	108
第 9 节	新品申请.....	108
第 10 节	调价单.....	108
第 11 节	商品综合查询.....	109
第 12 节	毛利分析.....	109

第五部分 前台系统	110
第三十一章 进入和退出	110
第 1 节 使用前准备.....	110
第 2 节 进入系统.....	110
第 3 节 退出.....	110
第三十二章 收银操作	111
第 1 节 前台主界面.....	111
第 2 节 标题栏.....	111
第 3 节 销售列表、金额显示区.....	112
第 4 节 商品录入模式.....	112
第 5 节 畅销商品区.....	112
第 6 节 信息显示区.....	112
第 7 节 功能键区.....	112
第 8 节 一般业务介绍.....	113
第 9 节 特殊业务介绍.....	118
第三十三章 特殊功能键	121
第 1 节 F1 显示帮助.....	121
第 2 节 F2 复制上一行.....	122
第 3 节 F3 小票打印切换.....	122
第 4 节 会员查询.....	122
第 5 节 F5 商品查询.....	122
第 6 节 F6 交易查询.....	122
第 7 节 F7 会员充值.....	122
第 8 节 F8 库存查询[本地].....	122
第 9 节 F9 密码修改.....	122
第 10 节 F10 系统设置.....	122
第 11 节 F11 收银对账.....	123
第 12 节 F12 收银员锁屏.....	123
第三十四章 其他收银功能	123
第 1 节 收银对账.....	123
第 2 节 修改密码.....	124
第 3 节 断网销售.....	124
第 4 节 培训状态.....	124
第 5 节 断电数据保护.....	124
第 6 节 双屏功能.....	125

第一部分 产品概述

第一章 产品简介

“思迅服装之星管理系统 10”是由深圳市思迅软件股份有限公司结合多年的行业经验研究开发出来的现代商业管理系统。整个系统分为总部管理系统、门店管理系统（包括自营店、加盟店），各系统之间完整结合，满足国内现有服装店的所有业务模式。

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：

- 连锁服装超市、连锁服装专卖店
- 中小型服装城

第二章 系统结构

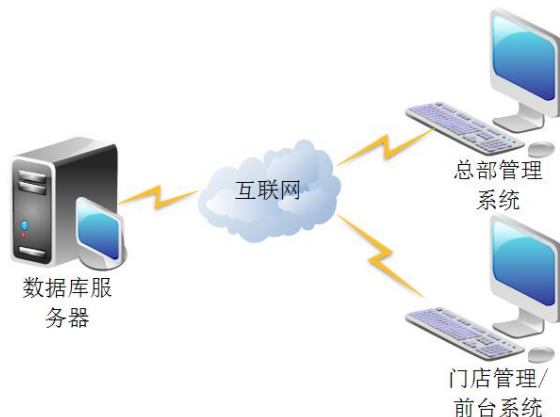


图 系统结构图

第三章 总部系统主要功能

总部管理系统实现了进、销、调、存、盘等综合管理，功能模块如下。

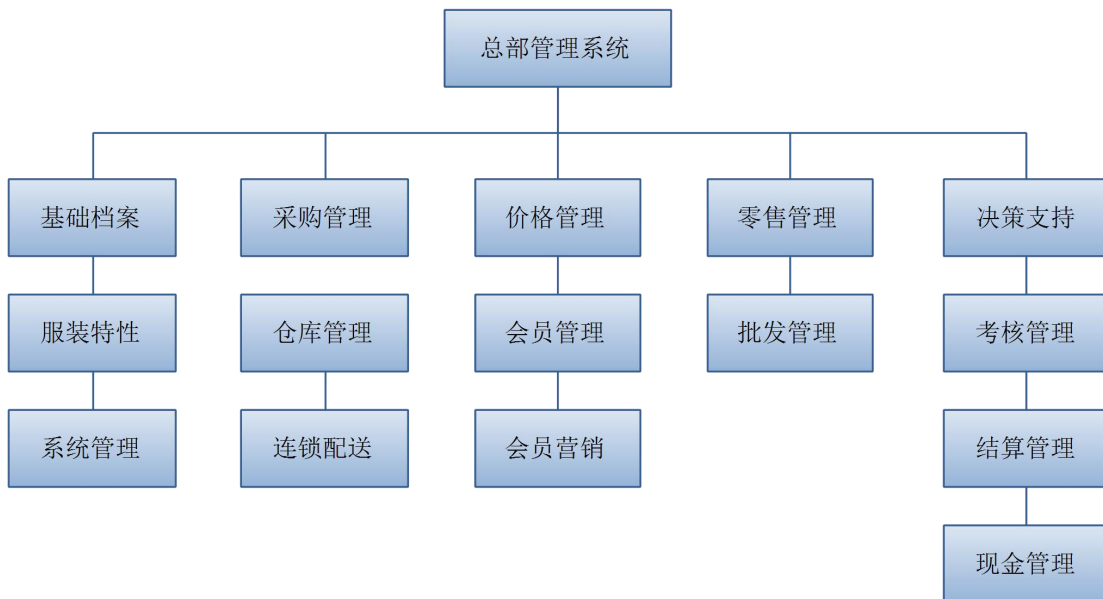


图 总部功能结构图

1) 基础档案、服装特性、系统管理

档案模块：用于建立业务基本档案，包括供应商、商品档案、分店仓库、商品调价等。

特性模块：在服装特性中可进行服装特性设置；并可进行商品批量导入、商品淘汰。

系统模块：主要完成系统设置、操作员及权限维护和数据管理等工作。

2) 采购管理、仓库管理、连锁配送

采购模块：用于处理采购业务，有采购向导、采购订单、采购收货单、采购退货单等。

仓库模块：用于管理商品库存，包括商品盘点、库存调整、成本价调价、库存查询等。

配送模块：处理配送业务，有要货向导、直调申请单、直调出库单、直调收货单等。

3) 价格管理、会员管理、营销管理

价格模块：用于处理调价、特价促销、价签条码打印相关的业务；包括调价单、促销特价、款式超量特价、类别品牌促销、类别品牌超量促销、赠品促销、100+1 促销、超额奖励、手工促销；并可进行促销查询。

会员模块：用于会员的管理，包括会员等级、会员档案、会员积分、会员积分储值业务、会员短信等，并可对会员的消费情况进行查询及统计。

会员营销模块：用于对会员的营销管理，包括会员筛选、会员精准营销、会员评价营销、会员标签定义、会员属性区间定义、会员线上注册默认等级设置、会员注册营销、等，并可对会员的营销销售情况进行统计及查询。

4) 零售管理、批发管理、结算管理

结算模块：结算管理主要用来管理供应商、客户、加盟店的账款及门店费用；包含供应商结算单、客户结算单、加盟店结算单、供应商费用单、客户费用单、加盟店费用单、供应商预付款、客户预收款、门店费用等。

零售模块：主要是管理前台零售相关业务，包括销售、收银、销售查询和分析等。

批发模块：用于管理批发销售相关的业务；包括客户区域、客户档案、批发订单、批发销售单、批发退货单、批发类单据查询、业务员销售提成等。

5) 决策支持、考核管理、现金管理

决策模块：用于业务数据的查询及分析处理，以供决策者参考。包括商品销售排行、商品价格分析、毛利分析、销售对比分析等。

考核模块：用于设定门店和营业员的销售计划，并可对门店和营业员销售计划分析。

现金管理：用于对门店的现金账户的收支情况进行管理，实现现金流分析。

第四章 门店/配送中心系统主要功能

门店管理系统实现了门店的后台、前台管理。门店的主要功能有：零售管理、批发管理、会员管理、库存管理、连锁配送、门店管理。

第五章 产品特点

1) 连锁管理功能高效强悍、数据实时查看

- ① 分店类型：总部、自营店、加盟店。
- ② 仅需安装总部数据库，门店连接对应总部操作，数据实时传输；门店自动升级。
- ③ 支持所有分店类型的用户功能权限、数据权限、价格权限的管理。
- ④ 支持统一定价或门店单独定价；商品实时增减库存。
- ⑤ 支持分店与总部的直接调拨，也支持门店间的相互调拨。

2) 分店商品管理增强、结算管理准确

- ① 可针对每个分店，设置其可经营的商品范围；还可设定商品的自定义属性。
- ② 提供客户、供应商、加盟店结算的费用、预付预收、结算单据。
- ③ 针对门店运营单独提供门店费用单据、针对营业员提供多种提成方式的准确报表。

3) 会员管理方式灵活、会员特性丰富

- ① 支持会员多等级、多积分规则管理；并可通过微商店维护会员。
- ② 针对服装产品，可在会员档案中设定服装行业特性。
- ③ 支持会员使用范围设置，使用范围有：连锁通用、仅发卡店使用、店组范围使用。

4) 会员营销快速有效、有针对性、高效精准

- ① 可通过线上、线下不同渠道快速拉取新客户，能根据不同的会员类型做针对性的营销和关怀。
- ② 能实时跟踪分析会员数据，高效锁定新老会员；能根据会员购买频次、会员销售分析、会员购买商品分析等报表，精准分析会员的消费能力。

5) 价格管理功能强大、前台收银高效、支持快速录单

- ① 支持设定时间、人群的“折扣、直减、买满送、阶梯送、件满折”等促销方式。

- ② 前台支持触摸屏及鼠标操作，全键盘操作；店铺销售支持在线及脱机销售。
- ③ 前台可实时传输销售数据，也可通过传输程序进行按需传输。
- ④ 可通过微商店在线下单、线下结算或送货；支持支付宝、微信支付、思迅 Pay 等。

第二部分 系统安装

第六章 运行环境要求

硬件需求	最低要求	建议配置
服务器	CPU: P4 3.0G 内存: 4G 硬盘: 500GB	CPU: 至强 E5 或相近 内存: 8GB 硬盘: 2TB 或更高
工作站	CPU: P4 2.0G 内存: 2G 硬盘: 40GB	CPU: 奔腾 双核 3.0G 或以上 内存: 4G 硬盘: 80GB 或更高
POS 机	CPU: P3 2.0 Hz 内存: 1GB 硬盘: 20GB	CPU: P4 3.0G 或以上 内存: 2G 硬盘: 40GB 或更高
软件需求	最低要求	建议配置
服务器	WINDOWS 2003 SQL Server 2005	WINDOWS 2008 R2/2012 SQL Server 2008 R2/2012
工作站	WINDOWS XP	WIN7/Win8.1/Win10
POS 机	WINDOWS XP	WIN7/Win8.1/Win10

表 硬件配置

注：各分店和总部的数据传输须安装连网设备，如光纤、VPN、DDN 等。

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 **10** 个 **POS** 点和 **5** 个后台, **10000** 个单品为基准)适当地调整。

第七章 安装前准备

第 1 节 系统硬件准备

- 1) 在安装“思迅服装之星管理系统 10”软件产品之前, 你必须按照第六章的“运行环境要求”准备好所有的硬件。
- 2) 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: 连网设备, VPN、DDN 等)。

第 2 节 系统软件准备

- 1) 在安装“思迅服装之星管理系统 10”软件产品之前, 你必须按照第六章的“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) 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 2008 R2 企业版或以上版本。
- 4) .Net Framework 4.0.30319 及以上(安装包
dotNetFx40_Full_x86_x64.exe)

第 3 节 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“思迅服装之星管理系统 10”软件产品是否完整(使用手册、硬件加密锁等)。如你对购买的“思迅服装之星管理系统 10”软件产品有任何怀疑和疑问, 请联系我公司或代理商。

第八章 系统安装与卸载

第 1 节 安装步骤

- 1) 安装操作系统及数据库服务器 (SQL Server)。
- 2) 安装“思迅服装之星管理系统 10”业务数据库,加密锁。
- 3) 安装总部管理系统、门店管理/前台收银系统。

第 2 节 安装业务数据库

- 1) 在“思迅服装之星管理系统 10”软件产品目录中,运行 fsv10_server 目录下的 serverv10.exe。



图 服务器安装程序

- 2) 在选择当前正在使用的数据库系统版本后, 点击【下一步】。
- 3) 在如下的“服务器端口修改”界面后不做操作, 并直接点击【下一步】。

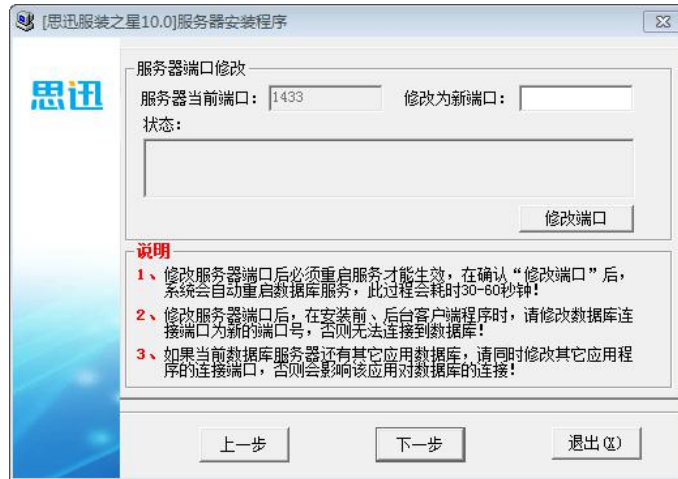


图 服务器端口修改

- 4) 在“安装选项”界面，安装程序将自动检测当前服务器上 MS SQL Server 的配置。请检查当前配置是否正确，并在错误时做对应修改。如果 sa 有口令请先输入口令，再点击【下一步】。注意：a. 如已存在对应数据库则需输入特殊操作密码（可向我司索取）；b. 如安装中出现错误，可将安装文件复制到其他分区并再次安装。



图 安装数据库

- 5) 点击【安装数据库】并等待数据库、加密锁驱动程序安装完成。注：如只需进行

加密锁驱动程序的安装修复, 则点击【安装(修复)加密锁】并等待其完成即可。



图 其他安装项目

- 6) 系统提示“安装成功”后, 可继续安装信息自动发送系统以及其他项目, 否则点击【退出】按钮。

第 3 节 安装加密锁

思迅服装之星管理系统 10 加密锁规则:

- 1) 总部数据库服务器必须安装加密锁, 延期或注册后才能正常使用; 否则只能试用 30 天, 30 天后如仍未注册或延期则禁止使用, 请及时向我司注册。
- 2) 门店每台机器必须安装加密锁, 并分别注册。
- 3) 总部的前台收银系统(与门店管理系统为同一个程序)不用安装加密锁, 其注册信息取总部的注册信息, 按总部注册的点数控制。

第 4 节 安装前准备

- 1) 从思迅软件公司购买软件产品后, 在产品包装附件取得“思迅软件公司软件产品的加密锁”。
- 2) 如已安装加密锁驱动(见【安装业务数据库】章节), 在电脑的 USB 口中插入(硬

- 件) 加密锁后, 如电脑将出现“USB 人体学输入设备、或大容量存储设备”等字样; 此时表示系统已经找到加密锁; 在驱动加载成功, 电脑将提示设备安装成功。
- 3) 使用软锁时, 需安装软锁服务程序并申请及安装软锁; 操作方法可与代理商或我司联系。
 - 4) 加密锁成功安装后, 思迅服装之星管理系统 10 再提示 (或显示) 为演示版。

第 5 节 安装总部管理系统

- 1) 将“思迅服装之星管理系统 10”软件产品光盘放入光驱中, 运行 `fsv10_client` 目录下的 `Setup.exe` 程序, 并在打开的界面中直接点击【下一步】。



图 安装总部管理系统

- 2) 在许可证协议窗口中点击【是】后, 在数据库连接界面上, 进行如下配置, 其中“数据库服务”即为【安装业务数据库】时的服务器机器名称, “端口号”为数据库服务 (或其实例) 的端口 (默认为 1433)。



图 数据库地址和端口号配置

- 3) 点击【下一步】并选择安装路径后，继续【下一步】进行安装；安装完成后将在电脑的桌面上生成“思迅服装之星管理系统 10”的快捷方式。

第 6 节 总部登录及初始化

- 1) 双击“思迅服装之星管理系统 10”快捷方式后打开总部后台登录界面。首次登录时，用户名、密码均为 1001，登录后请及时修改密码。



图 登录界面

- 2) 1001（系统管理员）成功登录后，系统将默认进入总部。

- ① 登录总部时：在初始化界面中录入初始化信息、，确定后，将进入系统主界面。

注意：【允许使用万能密码登录系统】勾选时，可通过万能密码登录系统，为了安全起见，建议保持默认的不勾选状态。



图 总部初始化

- ② 登录成功后将进入程序主界面，在主窗口的标题栏中会显示店名及锁号信息。

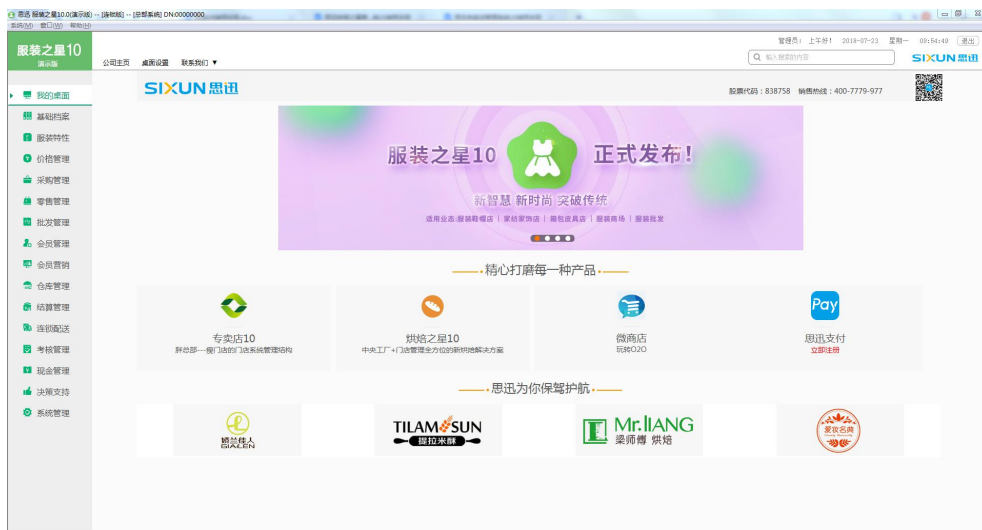


图 总部主页面

第 7 节 安装门店管理系统

注意：门店、前台管理系统都共用同一个门店管理程序，并根据初始化时录入的

分店仓库信息自动对应分店类型的操作界面。

- 1) 在软件产品安装目录中,运行思迅服装之星门店管理系统 10.exe 程序,并点击【下一步】。注意:如出现“环境检测”界面则需先安装环境检测工具,并在检测通过后点击【继续安装】及【下一步】。



图 门店安装向导

- 2) 先择“安装文件夹”后,点击【下一步】并等待安装的完成。安装完成后,电脑的桌面上将生成“思迅服装之星门店管理系统 10”的快捷方式。

第 8 节 门店登录及初始化

- 1) 双击门店安装时生成的快捷方式打开门店程序,如未初始化出会弹出初始化窗口。



图 初始化

2) 在初始化窗口中：

- ① 【数据库地址、端口】中录入门店将要连接到的总部数据库连接地址、端口。
- ② 【门店/仓库编码】中录入本次初始化的分店编码（门店/仓库编码时为 4 位，录入仓库编码时表示初始为对应的总部的前台）。

3) 点击【连接】按钮检查连接是否成功，成功后再点击【确定】按钮进行保存，程序将提示并重启程序，再次登录后，将进入到门店后台管理主界面。根据初始化时录入的分店仓库信息，将显示对应分店仓库类型所能操作模块功能。界面左、右下角将显示店名及锁号信息。特别地，初始化为仓库时，只能进入到前台界面。



图 登录



图 门店

第 9 节 卸载

卸载“思迅服装之星管理系统 10、思迅服装之星门店管理系统 10”步骤如下：

- ③ 在“控制面板”窗口中双击“添加 / 删除程序 或 程序和功能”并打开卸载程序窗口。

- ④ 选择“思迅服装之星管理系统 10”“或”思迅服装之星门店管理系统 10”，点击“卸载”或双击，并完成卸载。

提示：卸载“思迅服装之星管理系统 10”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 总部系统

第九章 首页

登录系统后、或点击导航条上的【我的桌面】后，系统将显示首页的内容。在【我的桌面】中，点击其右侧的“桌面设置”按钮后，可以在【我的桌面设置】窗口中，设置常用功能。如下图所示：

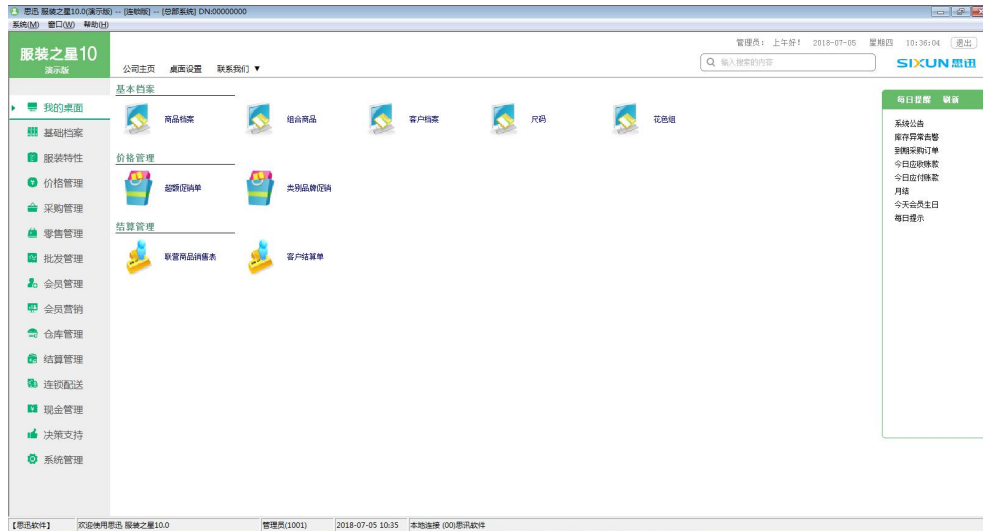


图 首页

第十章 档案

第 1 节 分店仓库

分店仓库用于建立分店、仓库信息。分店类型有:

- ① 总部: 包括所有业务模块, 需安装数据库。
- ② 自营店: 无需安装数据库, 连接总部数据库进行前后台业务, 支持断网销售。
- ③ 加盟店: 与自营店类似, 但不能进行采购业务, 与总部做调拨时产生调拨账款。

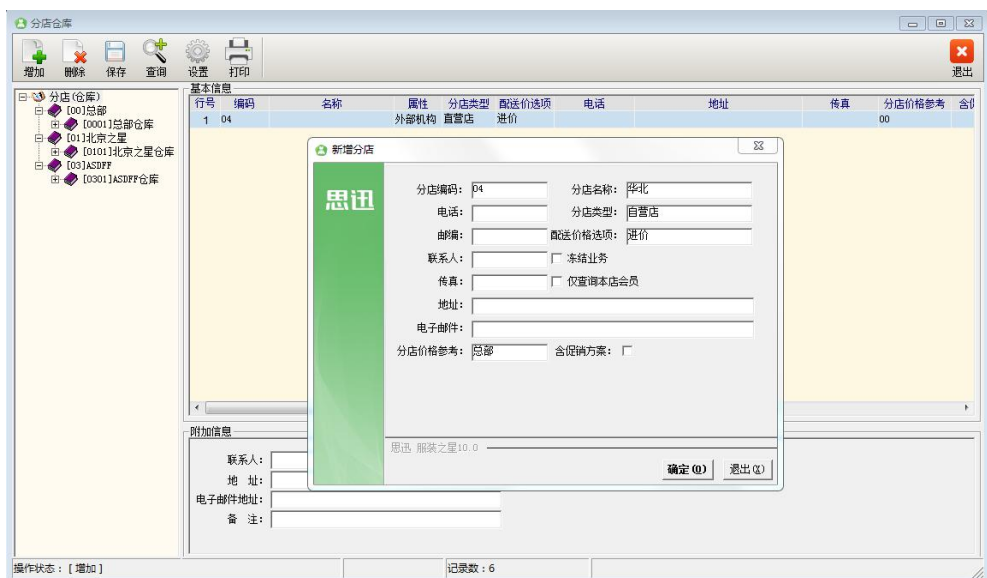


图 分店仓库

配送价格选项: 设定分店配送时的价格类型, 可选择进价、配送价、成本价;

第 2 节 供应商

供应商主要用于设定商品的主供应商及商品的采购; 内容包括供应商编码、名称、经营方式、结算机构、采购单据进价等。供应商的“冻结业务”选项设置为“冻结”时其将不能再参与业务操作。

经营方式包含: 购销(通过采购收货、退货单据产生账款)、联营(通过销售产生账

款并扣减给商场的提成)、代销(按销量与进价结算货款。一个商品只能有一个供应商。必须准确管理库存。进货不产生账款,销售日结后才会生成账款)。

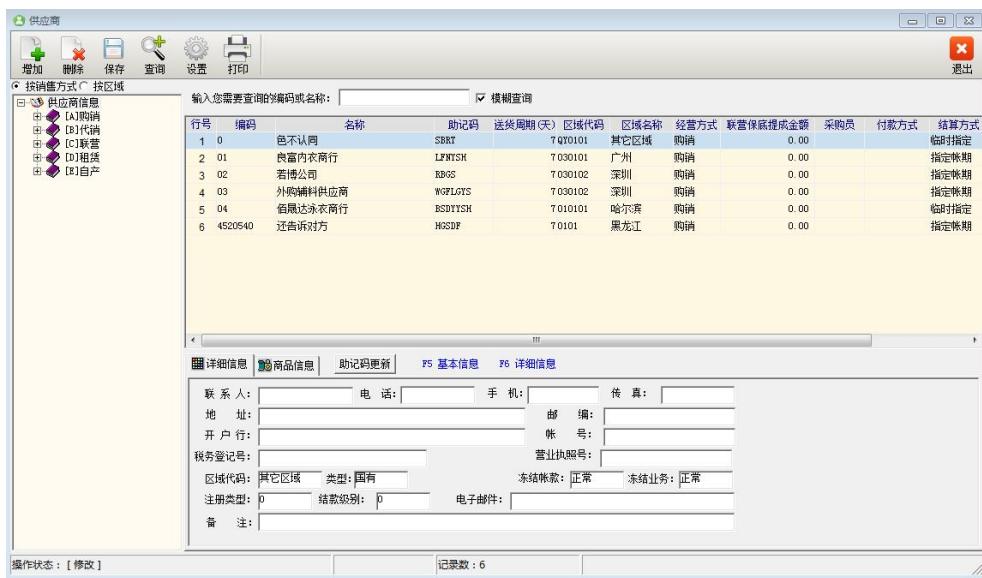


图 供应商档案

第 3 节 品类、品牌

品类、品牌用于建立商品的类别、品牌信息。

第 4 节 服装特性、花色尺码

服装特性、花色尺码包括:商品的尺码、尺码组、花色、花色组、季节、品牌、面料、里料。

第 5 节 商品档案

商品档案用于建立商品信息,并可按类别、品牌或供应商显示。商品信息包括商品的基本属性(货号、品名、单位、规格、供应商、花色、尺码,季节、品牌、子码等)、价格属性(进价、零售价、会员价、批发价、配送价、积分否、积分值等)、其他属性(管理库存、商品类型等)。商品还可以自定义商品属性。

1) 商品编码

商品编码包括：货号、自编码、助记码、第三方编码和附加条码。一般用商品的条形码做商品的货号，自编码用于内部管理商品使用，附加条码是用于标识商品的其他条码，且一个附加条码仅能对应一个商品，但一个商品允许使用多个附加条码。

2) 子码

子码可用来区分不同花色和尺码的同一款衣服，在前台销售时，输入衣服的款号，如果它有多种款式则会弹出一个选择窗口进行选择；输入相应的子码将直接选择对应的款式。款式的子码可以使用系统推荐的编码，也可以由用户自己定义。特别地：针对单色均码商品，还可以在子码列表中修改子码为货号。

3) 花色

商品需要设定花色，未设定时为默认的花色；修改商品花色时，如对应花色的商品已经发生业务则不允许进行删除。

4) 尺码组与尺码

商品需要设定尺码组及尺码信息。在商品信息中修改尺码组时，如果此商品已经发生业务，则不能修改尺码组信息；在商品信息中修改尺码时，如果对应尺码的商品已经发生业务，则也不允许进行删除。可以在尺码组中选择尺码信息，且同一个尺码可属于不同的尺码组。单据或报表根据商品设定的尺码组及尺码顺序显示对应的尺码信息。

5) 价格

商品价格包括进货价、零售价、会员价、批发价、配送价和最低价。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。

6) 其他属性

管理库存：是否管理该商品的库存数量。

年份：设置商品年份时间

季节：分为春、夏、秋、冬四种。

是否积分：设置商品是否参与会员积分。

积分值：对于按单品积分的商品，设置单品积分值。

联营扣率：联营商品的扣率，用于计算联营抽成。

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

商品类型：分为普通商品、捆绑商品、制单拆分和制单组合，含义如下：

- ① 普通商品：单品管理的普通商品，多数商品都是普通商品。
- ② 捆绑商品：此商品不管理库存，由两个或多个普通商品按照一定的成分数量组成。
- ③ 制单拆分：通过组合拆分单拆分成单品,此商品和成分数量均管理库存。
- ④ 制单组合：在组合拆分单由各单品组合成该商品,此商品和成分数量均管理库存。

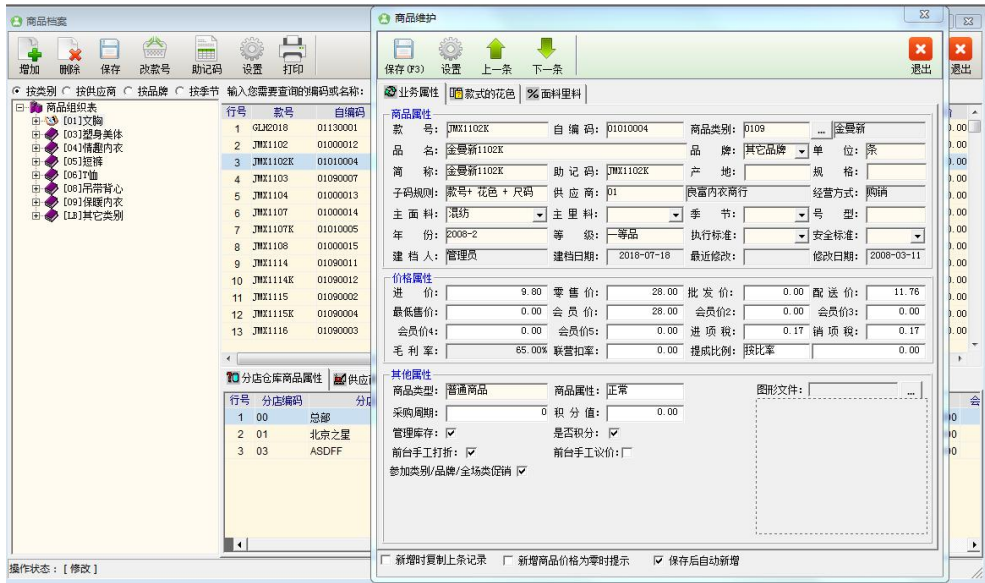


图 商品档案

第 6 节 商品设置

商品设置用于设置与基础档案（主要为商品档案）相关的内容，包括“业务设置、自动编码、新品默认值、商品分类、商品有效性、价格比率设置”六个标签页。

第 7 节 供应商区域管理

针对供应商设置二级区域管理。

第 8 节 组合商品

组合商品用于设定“捆绑商品、制单组合、制单拆分”商品的成分商品、数量信息。

第 9 节 商品存量指标

商品存量指标用于设置商品的库存上限、库存下限，并可用于采购向导或智能补货。只能在总部中设置商品存量指标。

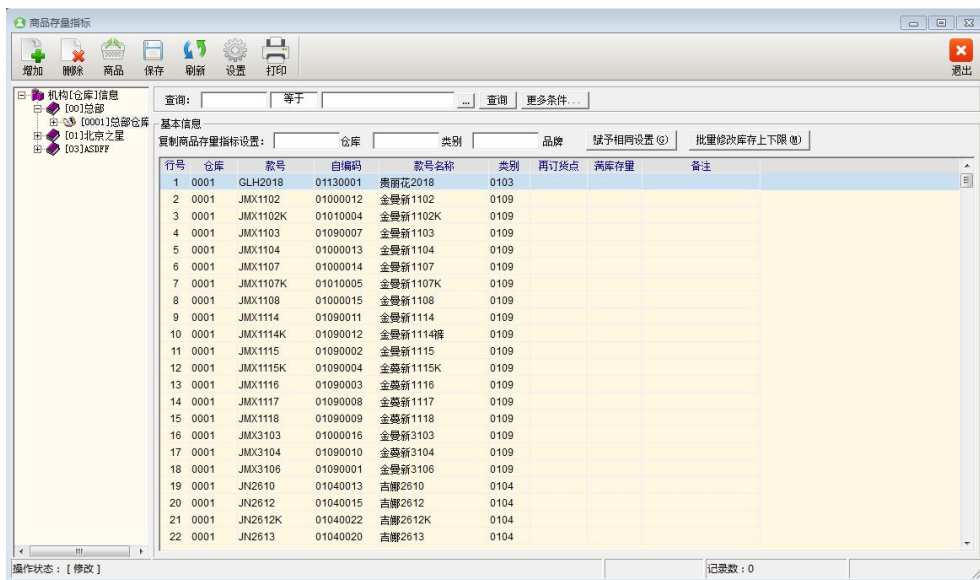


图 商品存量指标

第 10 节 助记码更新

助记码更新功能用于商品、供应商货客户更新助记码和商品简称更新，可选择全部重新生成或仅助记码为空的才重新生成条件

第 11 节 商品款号修改和删除

商品款号修改和删除主要用于修改或删除货号、供应商、编号编号。如下图。注：对于已发生业务的编号不能进行删除；特别的，如果存在断网销售数据，则必须先进行上传！

第 12 节 导出盘点商品

导出盘点商品功能主要用于导出盘点的全部商品、库存商品、类别商品（只支持一个类别）、商品子码，并且支持选择淘汰商品不导出和导出路径。

第 13 节 批量修改商品信息

批量修改商品信息功能用于批量修改商品的产地、提成、单位、品牌、类别等信息。

第 14 节 店组信息

店组信息功能用于管理多家分店分类, 用户可自行定义店组编码和名称, 以及备注, 以便于将多家分店进行分组管理。

第 15 节 柜组信息、柜台商品设置

柜组信息中可建立其他柜组信息。柜组信息建立后, 可在柜组商品信息中设置商品对应的柜台信息; 如下图所示:

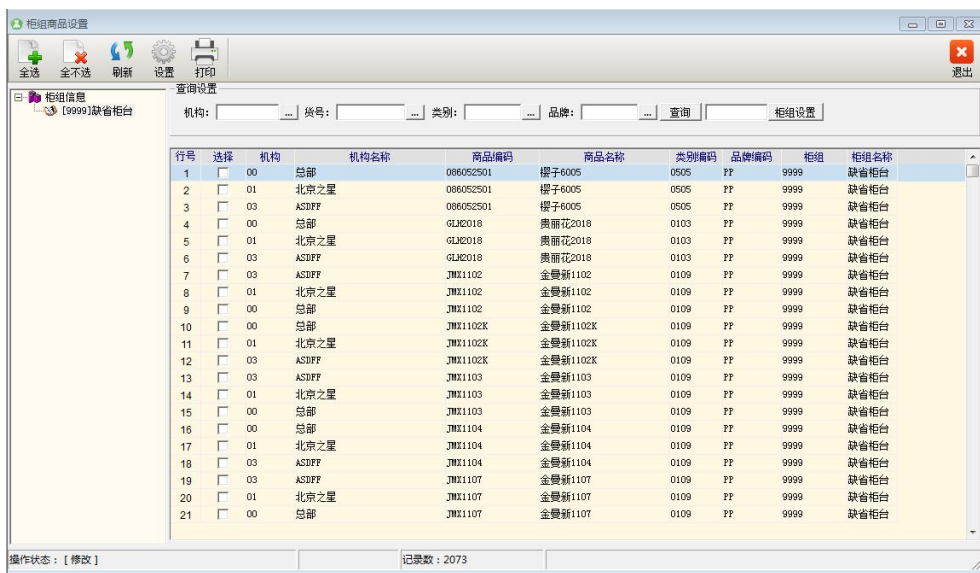


图 柜台商品设置

第 16 节 批量调价

批量调价功能用于商品价格批量调价, 可选择商品供应商、品牌、类别以确定调价商品范围。调价规则区域, 则根据修改公式进行商品调价

第 17 节 新品审核

新品审核功能用于将申请的新品进行审核或删除, 审核后将商品增加到商品档案。

第 18 节 商品淘汰恢复

商品淘汰恢复用于将之前淘汰的商品恢复为正常状态。

第 19 节 基础代码、帐务代码

在【基础代码】中可建立在业务中需要使用的常用代码, 如: 库存调整原因、前台退货原因、送货员、收支类别等。

在【帐务代码】中可建立在结算相关业务中需要使用的常用代码, 如: 前台付款方式、后台付款方式、非交易收入、往来费用、门店费用等。

第 20 节 商品查询

商品综合查询: 查询指定商品的商品流转、调价历史、促销历史、价格方案、编号删改记录、机构价格表、商品信息查询、淘汰商品查询、停购商品查询、面料里料查询。

供应商综合查询: 查询供应商信息、无业务发生的供应商、无商品供应商及供应商编号删改记录。

供应商销售查询: 查询指定供应商的销售汇总、每天单品销售及销售明细、供应商汇总。

闲置商品查询: 查询无销售、无采购、无库存商品。

第十一章 服装特性

第 1 节 特性设置

设置新品的判断方式，以用于“特性查询”报表中的新品查询。

第 2 节 商品批量导入

通过导入包含有对应尺码、花色、商品资料的文档，以实现批量商品录入。使用此功能之前可参考相关的说明文档或与我司技术支持联系获取对应的文档模块。

第 3 节 商品淘汰向导

通过向导的方式对商品进行淘汰，也可通过向导实际商品的批量停购。如下图所示：

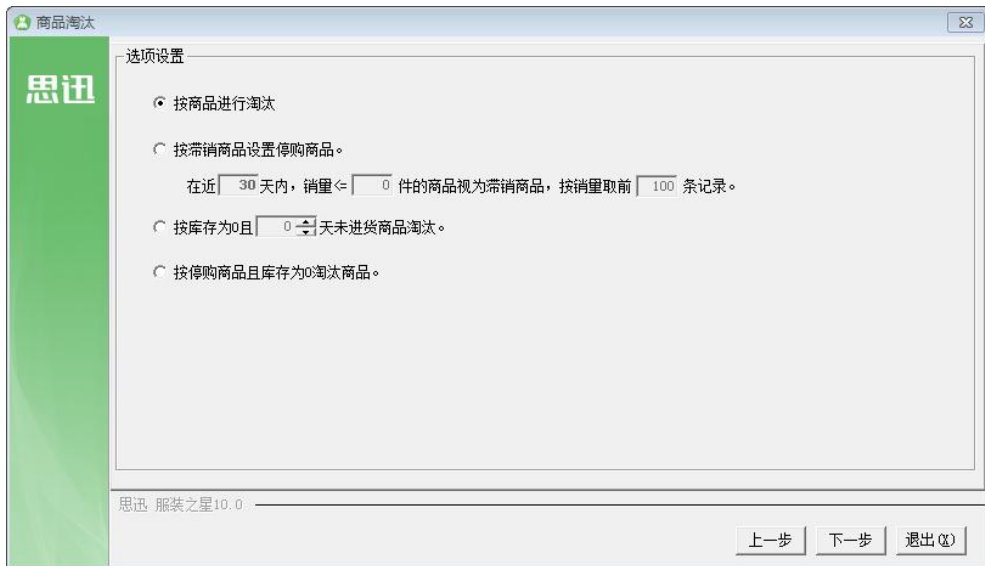


图 商品淘汰向导

第 4 节 特性查询

特性查询功能必须在[服装特性设置]中设置新品条件，才可以查询到新品数据

第十二章 价格管理

第 1 节 调价单

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、批发价、配送价和会员价。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

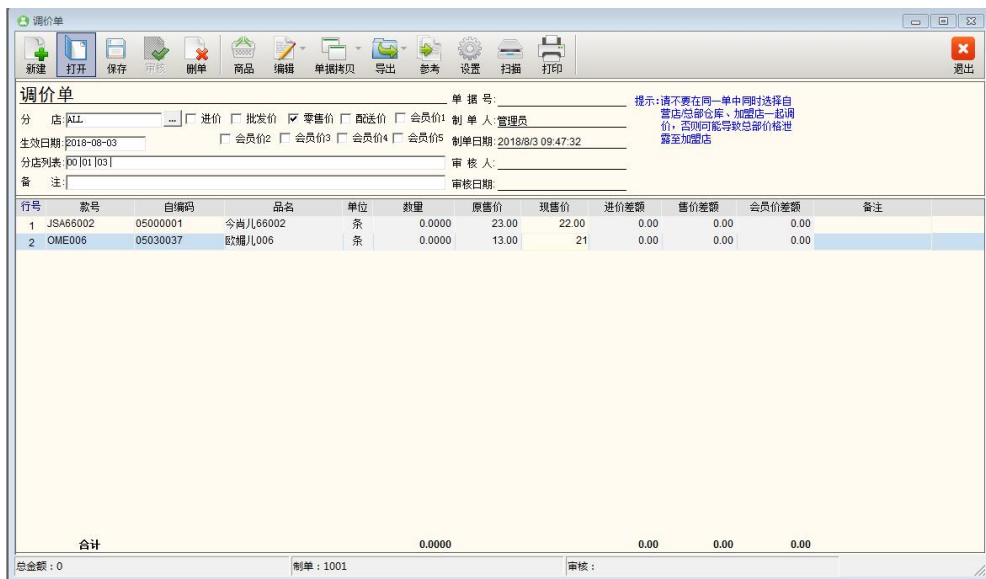


图 调价单

第 2 节 调价生效提醒、商品价格查询

调价生效提醒功能用于提示商品调价，方便用户记录和查询调价的商品。商品价格查询用于查询调价商品价格历史波动。

第 3 节 赠品促销

赠品促销定义了指定日期范围内对某个商品销售时同时赠送其他商品。单据审核后赠品促销将会在指定的日期段内生效，门店 POS 销售时即执行新赠送。当系统日期到截止日期时，

促销将自动失效。总部可以控制所有分部统一赠送促销或某一特定的分部进行赠送促销。

第 4 节 超额促销单

超额促销单定义了当小票金额达到 N 元时，送 M 元。送 M 元的操作是在前台销售系统自动进行的。小票打印时，将在小票上打印出相关的赠送金额。当有多个超额促销单时，赠送的金额为最新做的超额促销单中的赠送金额。

第 5 节 手工促销

手工促销主要用于在系统提供的促销单据方式都不能满足时使用，在手工促销信息建立后，前台在进行销售时，在销售界面的“其他”-“手工促销”操作并选择对应的手工促销信息即可。

第 6 节 促销查询

促销查询销中可查询当前正在生效的促销信息，并可对其中的促销进行手工删除。删除的促销，在前台将不再生效。

第 7 节 类别品牌促销、件数促销、N 数 M 折促销、低价折扣促销

类别品牌促销、件数促销、N 数 M 折促销、低价折扣促销可实现针对不同的类别、品牌，设定不同的折扣；前台销售时将自动取到对应类别或品牌的折扣价。

第 8 节 促销特价

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。可以按不同花色实行不同特价。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。总部可以控制所有分部统一特价或某一特定的分部特价。

第 9 节 100+1 促销

100+1 促销特价单定义了当小票金额达到 X 元时，加 Y 元可以还购买到某个款式的衣服。

在 100+1 促销中，可购买的促销款式数量由促销单中的可购买数量决定，并可指定此类促销的开始时间、结束时间。

第 10 节 款式超量特价

款式超量特价可针对同一个款式，在起始数量不同时，取到不同的特价。

第 11 节 标签条码

标签条码用于打印商品的标签条码。可选择普通版条码打印和增强版条码打印。

在标签条码-普通版条码打印中，设置好对应的条码打印机信息及标签条码格式后，即可选择需打印的商品进行标签条码的打印。普通条码只支持打印品名、条码、售价，可设计条码标签版面。

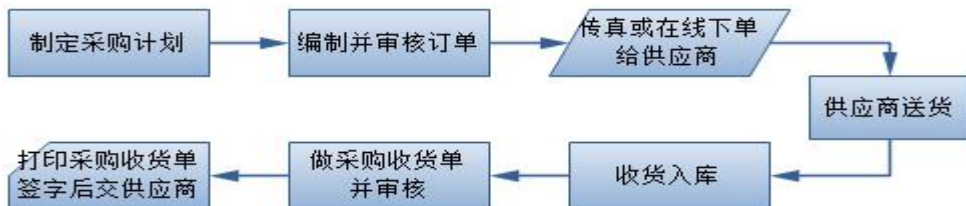
在标签条码-增强版条码打印中，设置好对应的条码打印机信息及标签条码格式后，即可选择需打印的商品进行标签条码的打印。增强版条码支持打印对服装特性（花色、尺码）、并可设置条码旋转特定的角度（不旋转、90 度、180 度）进行打印。使用时需注意选择本版本支持的条码打印机，如北洋<BTP-L42>、力象<Argox OS-214 Plus>等。

第 12 节 普通价签

普通价签用于选择需打印的商品进行标签条码的打印。将需要打印的商品导入后，设置好对应的条码打印机信息及标签条码格式后，即可打印。

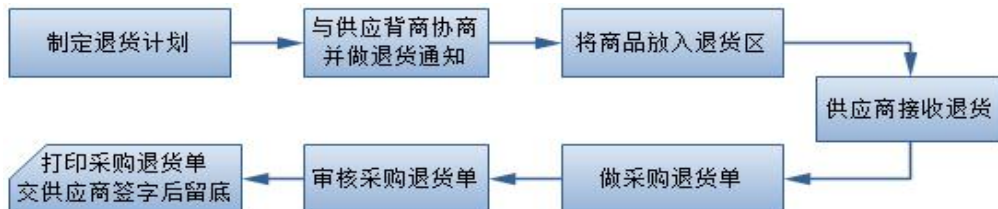
第十三章 采购管理

第 1 节 采购流程



- 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。

第 2 节 退货流程



第 3 节 采购设置

采购设置用于设置采购选项，如必须按订单采购、进价高于档案进价时提示等。

第 4 节 采购向导、采购订单

采购向导是用自动补货时，可选择“按库存量指标自动补货、手工输入补货商品、按分店要货申请单自动补货、按销量补货”中的一种进行补货，生成的采购订单默认为未审核。

采购订单用于向采购供应商下订单，做为订货凭证，并可在采购收货单中进行引入。订单中包含供应商、送货地址及商品信息。

采购订单中可设置交货期限, 还可录入订金金额 (在订单收货后会生成付款记录)。特别地, 上级机构 (总部或分公司) 可给其下属门店建立订单。

特别提示: 对于单据, 在未审核时都可以进行编辑修改及保存、或进行删单; 在单据审核后不能再进行修改及删除; 单据审核后, 对应的业务才能正常生效。对于已审核的单据, 会在单头上显示【已审核】的标识。如下图。

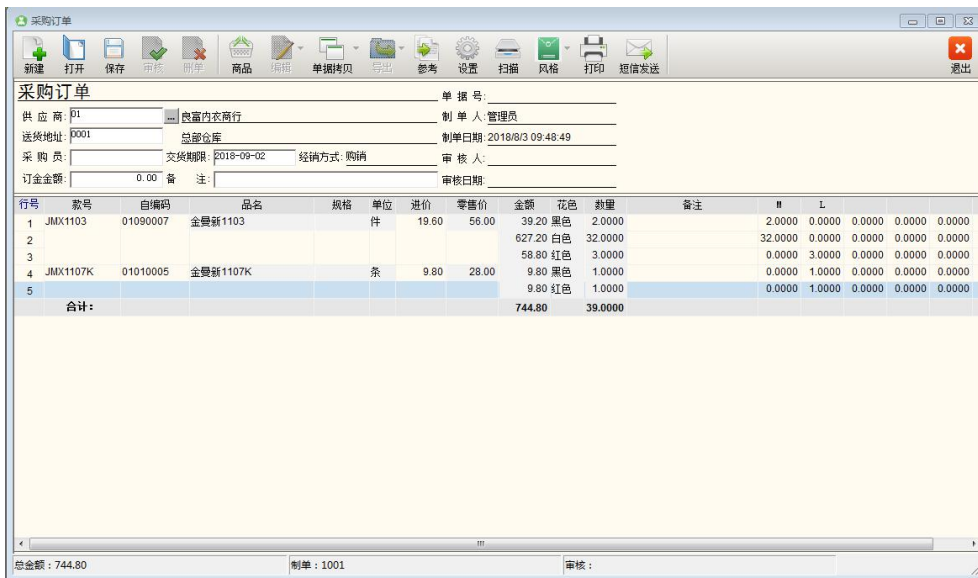


图 采购订单

第 5 节 采购收货单

采购收货单在商品采购入库时创建, 审核后在对应的仓库中增加对应的商品库存, 并生成采购账款。收货单中包含供应商、仓库及入库的商品信息。

第 6 节 采购退货单

采购退货单在商品退货出库时创建, 审核后扣减对应的商品库存, 并生成采购账款。

第 7 节 采购查询、

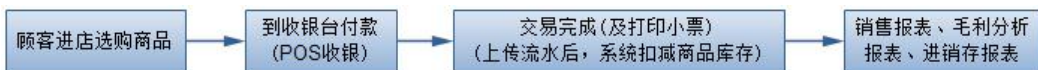
采购查询从不同角度对采购业务进行查询, 如商品汇总、类别汇总、供应商汇总等。

第 8 节 订单状态监控、订单终止

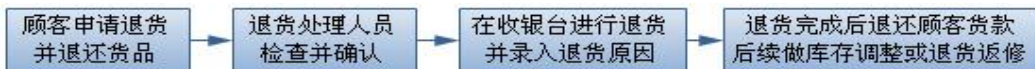
订单状态监控用于跟踪订单的处理状态（未发货、部分发货等）、订单商品的到货情况。订单终止用于终止尚未完全发货的采购订单。

第十四章 零售管理

第 1 节 销售流程



第 2 节 退货流程



第 3 节 营业员、POS 机登记

营业员用于建立并维护营业员信息。POS 机登记用于登记 POS 信息，包含编号、分店、计算机名；POS 机登录后，才能在前台中进行使用。



图 营业员



图 POS 登记

第 4 节 POS 销售

POS 销售主要用于启动前台程序。

第 5 节 日结

日结是重要的日常管理操作，它完成以下的工作：

- 1、汇总进货、调拨等入库业务，按加权平均算法重新计算库存成本。
- 2、计算商品销售成本和毛利。
- 3、按先进先出算法管理库存，产生代销、联营数据。
- 4、可以附带的执行一些数据维护操作，例如可以设置定期删除历史流水数据。

第 6 节 毛利分析、时段销售分析、客单分析

毛利汇总用于查询某段时间内各分店的商品销售汇总数据（包含销售金额、销售成本、销售毛利等内容），主要的报表有商品汇总、类别汇总、日毛利汇总、分店销售毛利汇总等。

时段销售分析、客单分析中可查询每个时段或日期的客单量、销售金额及客单占比信息。

第 7 节 流水查询、销售汇总、促销销售查询、柜组销售查询

流水查询中可查询前台的销售收银、订货及挂账、非交易信息。

销售汇总用于汇总选定日期期间内各分店、商品的销售信息。

促销销售汇总用于按日期、供应商、分店/仓库、款号、类别对促销的商品进行销售查询，并按促销价、类别品牌促销、会员特价销售三种方式进行统计。

柜组销售查询用于按日期、供应商、分店/仓库、柜组号对柜组的商品进行销售查询，并按柜台编码、柜台名称、销售金额进行统计。

第 8 节 收银对账、缴款单、长短款报表

收银对账用于汇总收银员的收银信息。缴款单用于对收银员的缴款进行登记。长短款报表中可查询并对比收银员的销售收银及缴款之间的差异(多缴款时为长款、少缴款时为短款)。

第 9 节 营业员提成设置、营业员提成计算、营业员销售提成

营业员提成设置用于设置营业员的提成方式，设置之后需进行保存。营业员提成计算功能用于计算营业员的提成金额；在计算时可选择只计算选定时间、选定分店的营业员的提成。营业员销售提成报表中可以查看计算好的营业员提成结果。



图 营业员提成设置

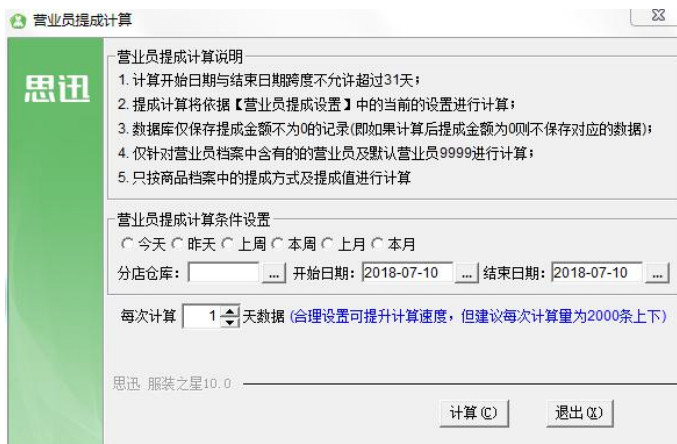


图 营业员提成计算

第 10 节 缴款设置

缴款设置功能用于设置在实收金额大于或低于应缴款金额时的选项, 可选不提示直接保存、提示、不允许保存、收银缴款允许负缴款录入。

第 11 节 品牌销售汇总表

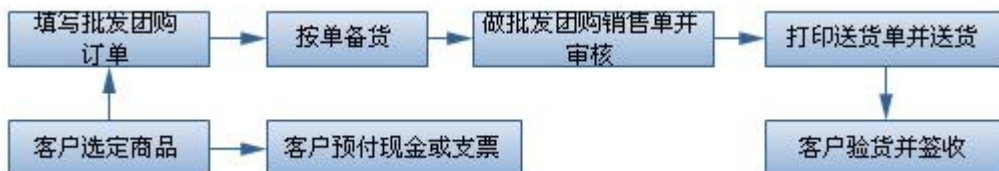
品牌销售汇总中可查询各个品牌在某段日期在分店中的销售汇总信息。

第 12 节 商品销售排行、

按日期、分部/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。

第十五章 批发

第 1 节 批发团购流程



第 2 节 批发退货流程



第 3 节 客户区域

客户区域用于维护客户的区域类别，区域编码可维护二层，每层两位编码。

第 4 节 客户档案

客户档案用于建立、维护批发销售的客户，包括客户的编码、名称、默认价格、折扣等。

默认价格、折扣：设定客户在做批发销售单据时，商品的默认取价类型，默认折扣值。

默认价格可选择、批发价、零售价、会员价等。特别地，当客户商品信息中存在商品信息时，将取其商品中的约定价；否则按该客户指定的默认价格 X。

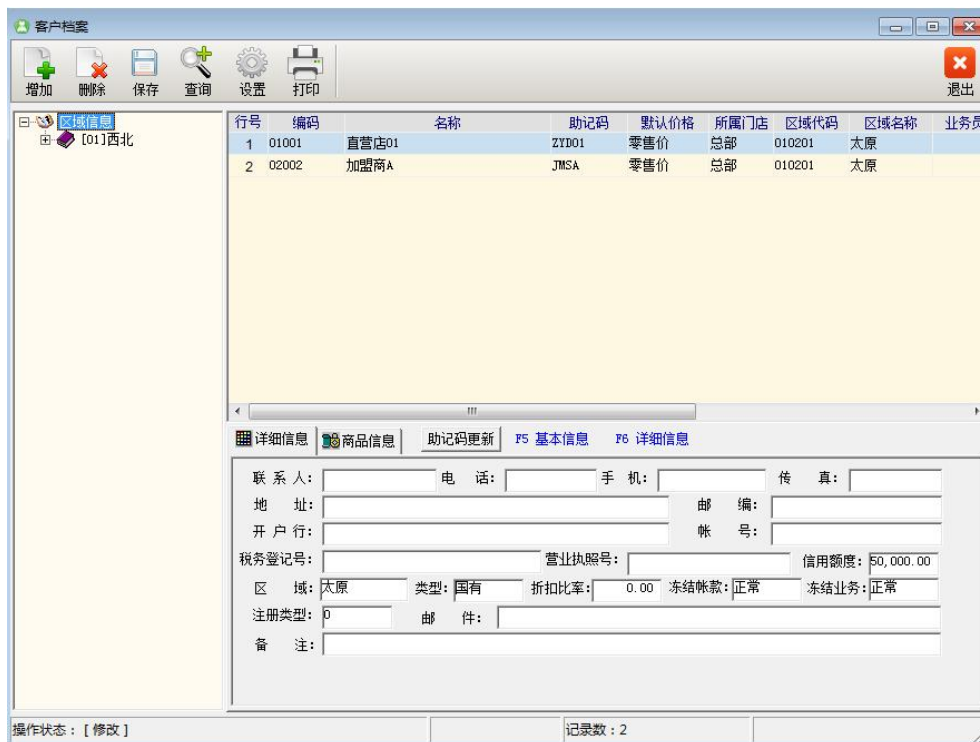


图 客户档案

第 5 节 批发设置

批发设置用于设置批发业务相关的选项,如必须按订单销售、退货价高于加权平均价时提示等。

第 6 节 批发订单、批发销售单

批发订单用于客户向商家订购商品,并可设定订单的有效期或录入订金金额。

批发销售单用于向客户销售商品,做单时可引入客户之前的批发订单。批发销售单审核后,在出库仓库中扣减对应的商品库存,并生成客户批发销售账款。

行号	款号	款号名称	商品规格	单独定价	单价	单品折扣	买满折扣	客户折扣	原价	单位	税率	金额
1				<input type="checkbox"/>	0.00	1.00	1.00					0.00
合计:												0.00

总金额: 0 制单: 1001 审核:

图 批发销售单

第 7 节 批发退货

批发退货单用于处理客户退货,做单时可引入客户之前的批发销售单据,审核后退货

的商品入库, 系统中将增加对应的商品库存; 并生成对应的客户退货账款。

第 8 节 销售订单状态跟踪、批发订单终止

在销售订单状态跟踪中可查询一段日期内的团购订单的处理状态。批发订单终止功能用于将不再有效的订单进行终止, 终止订单将不能再进行引用。

第 9 节 批发折扣促销单

批发折扣促销单定义了指定日期范围内对某个的商品批发售价实行单品折扣。批发折扣促销单选择指定日期、指定门店、指定商品和输入折扣率, 并可选“预订促销”(仅在批发订购中有效), 最后保存。单据审核后批发订单的折扣将会在指定的日期段内生效, 总部或分店批发销售时即执行新折扣。当系统日期到截止日期时, 批发折扣促销将自动失效。

行号	款号	自编码	品名	单位	折扣率
1	OME002	05030049	欧媚儿002	件	1.00
2	OME1002	05030045	欧媚儿1002	条	1.00
3	OME1006	05030048	欧媚儿1006		1.00

图 批发折扣促销单

第 10 节 批发单满额折扣促销

批发单满额折扣促销单定义了指定日期范围内批发订单的金额满足促销条件实行折扣。批发单满额折扣促销单中输入买满金额和折扣率,选择指定有效日期、分店,支持设定参与促销的商品或不参与促销的商品,如果促销范围为全部商品,可选择“不设置”。并可选“预订促销”(仅在批发订购中有效),最后保存。单据审核后批发订单的折扣将会在指定的日期段内生效,总部或分店批发销售时即执行新折扣。当系统日期到截止日期时,批发折扣促销将自动失效。

批发买满折扣促销单

单 据 号: YZ001808030002

分 店: ALL 预订促销 (仅在批发订购中有效) 制 单 人: 管理员

分店列表: [00101103] 制单日期: 2018/8/3 09:54:43

开始日期: 2018-08-03 结束日期: 2018-09-02 审 核 人:

备 注: 审 核 日 期:

仅参与商品 不参与商品 不设置 注: 此促销方案为整单促销, 有多个方案时, 取最后一单

行号	买满金额	折扣率
1	1,000.0000	0.90

商品选择 新增 删除 保存

行号	货号	品名
1	GLH2018	燕雨花2018
2	JMX1108	金曼顿1108

制单: 1001 审核:

图 批发单满额促销

第 11 节 客户销售查询、款式客户销售分析

客户销售查询用于查询一段时间内的客户批发销售数据。款式客户销售分析用于分析一段日期内客户的销售款式、销售数量、销售金额。

第 12 节 批发销售查询

按日期、客户、分店/仓库、款号、类别查询批发销售情况,包括商品汇总、类别汇总、

销售明细、业务员汇总、区域汇总、新品汇总等报表。

第 13 节 批发类单据查询、批发订单查询

批发类单据查询按日期、客户、仓库编码、单号、查询批发单据情况。批发订单查询按日期、客户、分店/仓库、款号、类别查询批发订单情况，包括订单查询、批发订单汇总。

第 14 节 区域销售查询

区域销售查询报表汇总一段时间内区域的销售情况，包括销售商品资料、销售金额、销售数量以及退货数量。

第 15 节 批发销售维度分析

批发销售维度分析能够指定条件查询品类的销售记录，并分析品类的销售数量、销售金额、销售成本、毛利。

第 16 节 应收账款

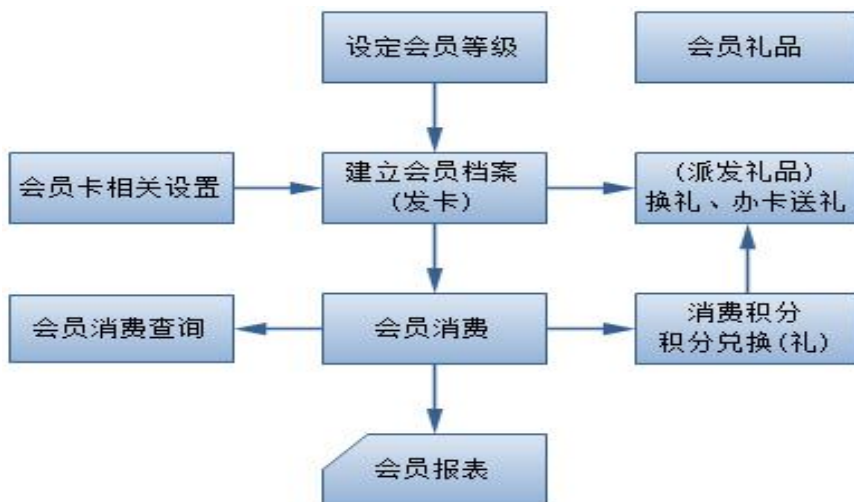
按时间段和客户查询批发客户账款资料。包括到期账款、应收账款（汇总）、应收账款（明细）、历史往来账款等。

第 17 节 业务员销售提成

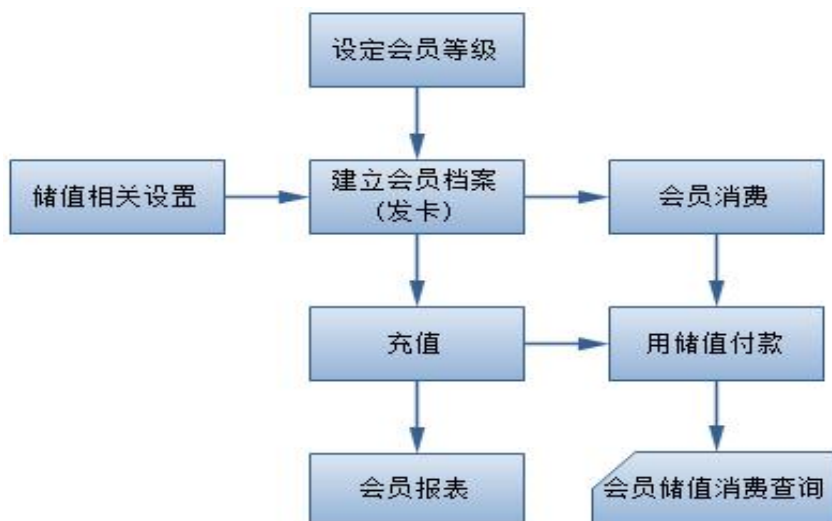
业务员销售提成用于查询一段日期内业务员的销售提成数据。

第十六章 会员管理

第 1 节 会员卡使用流程



第 2 节 充值卡使用流程



第 3 节 会员类别

- ① 系统默认的会员等级为会员卡与折扣卡。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。

- ② 优惠方式：包括会员价、会员价折扣、零售价折扣，会员卡可选择会员价；折扣卡提供会员价折扣和零售价折扣两种功能。
- ③ 选择价格：系统提供五种会员价，对会员卡可择一设置。
- ④ 折扣：会员卡可设置为 1.00，对只积分不打折的折扣卡也可设置为 1.00，对折扣卡可设置为具体的折扣，如打八折，可设置为 0.80。
- ⑤ 积分否：设置此类型的卡是否积分。储值否：设置此类型的卡是否同时储值。
- ⑥ 限用次数：设置此类型的卡的最多使用次数。
- ⑦ 积分数额：设置会员多少积分可以当做一元人民币使用。
- ⑧ 消费额度：设置会员满多少积分后可以使用积分返利。

第 4 节 卡类设置、业务设置

根据会员卡类别设置卡类型等信息：

- ① 卡类型支持 IC 卡、或磁卡、条码卡，还可设置卡 ID 号前后缀等内容。在“IC 卡读写器设置”中，可设置读写器类型、端口、波特率、卡类型，设置完成后，需进行保存。
- ② 业务设置包括会员前台消费是否打印卡号、前台会员号是否可见、是否启用储值消费功能、会员前台消费是否打印会员姓名、前台销售刷卡时会员生日提醒、启用会员类别自动升级功能等。

第 5 节 积分规则

- 会员等级：可选择需进行积分规则设定的某个会员类别。在前台销售时，将按所输入的会员卡所对应的会员类别进行积分。
- 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。
- 消费积分方式
 - ❖ 固定额积分: 消费 XX 元积 XX 分
 - ❖ 按次数积分: 按照消费次数积分, 消费满 XX 元积 XX 分
 - ❖ 按单品积分: 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。
 - ❖ 按类别积分: 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。针对类别设置 XX 元积 XX 分
 - ❖ 阶梯积分: 积分规则: 举例说明:
 - ❖ 0~1000 元 10 元积 1 分; 1000~2000 元 8 元积 1 分; 2000~3000 元 5 元积 1 分;
 - ❖ 3000 元以上 1 元积 1 分
 - ❖ 若消费商品 A: 价格 3268 元
 - ❖ 积分 $1000/10 + 1000/8 + 1000/5 + 328/1 = 753$
 - ❖ 满额积分: 积分规则: 举例说明:
 - ❖ 0~1000 元 10 元积 1 分; 1000~2000 元 8 元积 1 分; 2000~3000 元 5 元积 1 分;
 - ❖ 3000 元以上 1 元积 1 分
 - ❖ 若消费商品 A: 价格 3268 元
 - ❖ 积分 $3268/1 = 3268$
 - ❖ 父卡积分比率: 设置子卡积分 1, 对应父卡的积分值, 子卡开卡父卡积分。

第 6 节 储值设置

充值业务设置包含:

- ❖ 积分转储值: 多少积分可以换取储值金额多少;

- ❖ 设置充值卡留底金额：在储值付款后余额不能少于留底金额；充值时是否可为负值；
- ❖ 前台充值卡消费是否打印卡流水号。

第 7 节 会员升级

会员升级功能是当会员卡消费时，达到设定条件后，自动变更卡类别，以便享受此类卡优惠。

第 8 节 会员属性

会员可以可设置 10 个不同的属性，3 个不同的特殊日期。

第 9 节 加盟店储值授权设置

加盟店储值授权设置功能由总部指定时间段授权加盟店储值卡充值总额度，授权方式分别按月度、季度、按年度。

第 10 节 会员档案

会员档案的内容包括会员卡等级、卡号、姓名、有效期、积分、余额及会员资料,行业特性等信息。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。

行号	卡类	卡号	卡面卡号	姓名	介绍人卡ID	起始日期	结束日期	状态	限用次数	会费	累计积分	已用积分	剩余积分	性别
1	会员卡	028555	028555	金华俊		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
2	会员卡	028560	028560	丁淑英		2014-02-01	2020-12-31	正常	999998	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
3	会员卡	040797	040797	廖松花		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
4	会员卡	043749	043749	李迪		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
5	会员卡	068922	068922	叶晓英		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	200.0000	20.0000	180.0000	女
6	会员卡	068943	068943	刘雪燕		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
7	会员卡	068949	068949	廖志艳		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
8	会员卡	068957	068957	陈兰波		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
9	会员卡	068965	068965	黄仙福		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
10	会员卡	083505	083505	丁雪梅		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
11	会员卡	085826	085826			2014-02-01	2020-12-31	正常	999998	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
12	会员卡	085851	085851	金瑞勤		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
13	会员卡	085852	085852	翁巧巧		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
14	会员卡	085853	085853	彭雅丽		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
15	会员卡	085854	085854	王小艳		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
16	会员卡	085855	085855	胡玉兰		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
17	会员卡	085856	085856	曹巍		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
18	会员卡	085857	085857	卢兰兰		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
19	会员卡	085858	085858	杨杆炎		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
20	会员卡	085859	085859	王雪霞		2014-02-01	2020-12-31	正常	999998	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
21	会员卡	085860	085860	隋精		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
22	会员卡	085861	085861	杨海燕		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
23	会员卡	085862	085862	樊筱妮		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女
24	会员卡	085863	085863	海蓝		2014-02-01	2020-12-31	正常	999999	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	女

图 会员档案

第 11 节 发卡、批量制卡

完成充值会员卡初始化工作之后,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,以便于专卖店进行有效地管理。

当在会员设置中设置“启用会员储值功能”后,会员卡可当作充值卡使用。充值会员卡可进行批量制卡。批量制卡时,设定卡的有效起止日期、会员类别、初始金额、初始积分、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充值会员卡。

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。

第 12 节 卡管理、换卡补卡

卡管理包括卡挂失、卡挂失恢复、退卡、卡作废。“换卡补卡”功能可将会员损坏或遗失的卡进行更换。

第 13 节 积分奖励

用于对会员进行积分奖励,直接增加会员的积分。

第 14 节 批量修改会员有效期

批量修改会员有效期功能用于指定卡号、类别批量修改会员的有效期。

第 15 节 IC 卡芯片清除

IC 卡芯片清除功能用于读取会员卡后清除 IC 卡芯片数据,目前明华奥汉支持 SLE4442, SLE4428 卡芯片,明华 RF-35LT, T2 收款机,龙飞 RF-01 只支持 M1 卡芯片。

第 16 节 储值卡充值、批量充值

储值卡充值功能用于对会员进行充值,充值成功后将增加对应的储值卡储值。注意:充值时,需保证系统已经启用充值功能,且会员卡对应的会员等级允许储值。

储值卡充值

会员卡操作

卡ID: 查询(Q)

充值金额: 优惠金额:

实收金额: 备注:

收款方式: 人民币 银行卡号:

营销员:

提示: 使用微信、支付宝充值需安装 .Net Framework 4.0

会员充值营销方案

行号	赠送类型	券类型	赠送张数	赠送面值/金额	有效期方式	有效天数	几天后
----	------	-----	------	---------	-------	------	-----

说明: 赠送金额将按赠送储值的方式赠送, 可在 [会员赠送储值查询] 报表中查询

卡号: 身份证:

用户姓名: 联系方式:

卡状态: 卡余额:

充值金额: 实收金额:

充值时间: 优惠金额:

备注:

思迅 服装之星10.0

打印(P) 退出(Q)

图 储值卡充值

第 17 节 积分转储值、积分批量转储值

积分转储值、积分批量转储值功能用于将会员的积分转换成对应的储值。注意：需在“储值设置”中设置“积分转储值”时对应的积分转换规则。

第 18 节 批量积分清零

批量积分清零功能用于满足条件的会员卡进行批量积分清零操作。

第 19 节 会员礼品管理、积分冲减

【会员礼品管理】用于设置会员礼品及其对应的兑换积分，并可设置兑换的有效期。

【积分冲减】用于会员使用积分兑换礼品或冲减积分。

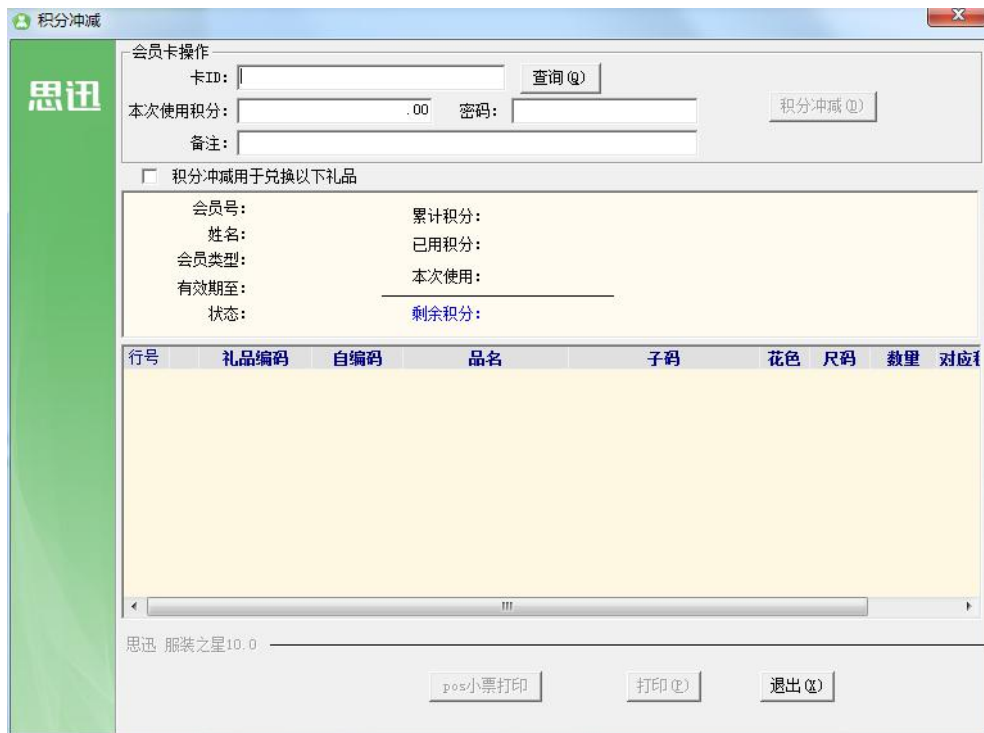


图 积分冲减

第 20 节 会员查询

会员查询中可对会员相关的信息或消费进行查询分析。包括：会员查询、会员消费查询、会员结构分析、储值卡查询。

第 21 节 会员短信

会员短信用于将短信发送给客户、供应商、会员，支持单发和群发。发送短信前需要在【思迅信息自动发送系统】中进行短信设置(短信供应商、登录用户、登录密码、短信落款)，之后再通过【思迅短信自动发送系统】进行发送（可在【安装系统数据库】时一起安装并按下图进行连接设置。

在短信发送系统中，可以设置短信的发送时间段，发送时间间隔、推送类型选择（短信推送、微信推送）；会员自动发送相关的信息（如新会员登记、会员充值、会员消费后自动

发送提醒短信等)。另:如会员关注了微商店并绑定了会员,则微信信息也通过此短信系统推送。



图 短信设置

第 22 节 思迅微会员

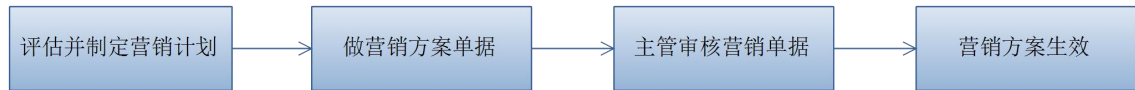
思迅微会员拥有线上线下卡券、积分、储值一体化特点,更有丰富的微信营销活动,帮助店铺迅速唤醒沉睡会员,全面激活店面人气。

第十七章 会员营销

第 1 节 会员营销系统启用

“会员营销”系统做为软件的增值功能,商户需先向我司申请“会员营销”增值项目注册码,并完成注册才能使用;会员营销注册成功后,软件系统中将会显示会员营销相关的模块及功能。

第 2 节 会员营销流程



第 3 节 会员营销的特点

会员营销系统基于对会员的定位，设计了众多针对性的特点以满足用户需求；具体包含：

1) 快速、有针对性

可通过线上、线下不同渠道快速拉取新客户，能根据不同的会员类型做针对性的营销和关怀。

2) 高效、精准

能实时跟踪分析会员数据，高效锁定新老会员；能根据会员购买频次、会员销售分析、会员购买商品分析等报表，精准分析会员的消费能力。

第 4 节 注册会员营销系统

“会员营销”系统在线下软件中，是作为增值功能进行注册的；在向我司申请并获得“会员营销”的注册码后，登录总部后台管理系统，并按如下步骤操作

1) 确认是否已经正确安装正式锁，在总部后台主界面的窗口标题上会显示对应的锁号。

2) 点击“帮助—增值功能”菜单；打开【增值功能注册】窗口。

3) 在“增值功能项”列表中选择“项目 19”，然后录入正确的的许可号码（注册码）；

4) 点击“检验”按钮；注册成功后，程序会提示选定项目注册成功。

5) 会员营销系统注册成功后需重启总部后台程序，重新登录后，能看到“会员营销”或“营销”模块下的功能已经能正常使用，且不会再显示“会员营销未注册”时的提醒界面。



图 增值功能注册

第 5 节 储值卡批量赠送清零

储值批量赠送清零用于向对应会员的批量赠送储值进行清零, 可根据卡 ID、会员等级、有效期、卡号进行筛选。

第 6 节 会员筛选

会员筛选用于通过不同条件筛选出符合条件的会员信息, 并对筛选出的会员进行贴标签。

第 7 节 锁客类营销

为增加顾客及会员粘性可针对老客进行营销。线下软件提供的锁客类营销有: 会员精准营销、会员注册营销、会员充值营销、会员推荐营销、会员绑定营销、会员完善资料营销。

会员精准营销: 会员精准营销用于根据筛选条件精准的筛选出特定会员, 并对筛选出的会员进行营销, 包括送商品、送券、送金额。

会员注册营销: 会员注册营销用于促进客户注册会员卡, 设置注册营销后, 客户注册会员卡可以获得相应的礼品, 包括注册送礼券、注册送金额、注册送积分。

会员充值营销: 会员充值营销用于锁定新老客户而设定, 以优惠来吸引新老客户进行会员充值, 设置充值营销方案后, 会员进行储值卡充值可以获得相应的礼品, 包括充值送礼券、充值送金额。

会员推荐营销：会员推荐营销是为了促进老会员拉取新会员而设定的营销方案，可以快速拉取新会员，锁定老会员，设置会员推荐营销方案后，老会员推荐客户注册会员卡，老会员可以获得相应的礼品，包括送礼券、送金额、送积分。

会员绑定营销：会员绑定营销是为了拓展会员消费渠道而设定的营销方案，会员绑定微信后可以线上线下两条线进行消费。设置绑定营销方案后，在微信端绑定会员卡会员可以获得相应的礼品，包括送礼券、送金额、送积分。

完善资料营销：完善资料营销是为了完善会员资料而设定的营销的方案，设置相关完善项目，可根据会员详细资料进行精准营销。

第 8 节 会员分销提成方案

“会员分销提成方案”是为了促进更多会员销费，以旧会员带动新会员消费而设定的提成方案。

“会员分销提成方案”点击新增，新增提成方案，输入方案名称、方案有效日期、会员等级，点击新增按钮，输入提成类型、提成方式，点击保存方案，方案保存成功后，选择该方案点击审核按钮，审核成功；审核成功后会员其下级会员消费提成类型商品时，此会员可享受相应提成。如图所示：

新增方案

会员分销提成方案

方案编号: _____ 操作人: _____

方案名称: _____ 操作日期: 2018/7/18 13:54:24

方案日期: 2018-07-18 至 2018-08-17 审核人: _____

会员等级: 会员卡 审核日期: _____

备注: _____

说明: 1. 会员间介绍会员, 其下级会员消费时, 此会员可享受相应提成;
 2. 方案有效期: 指在方案有效期之内销售的数据;
 3. 提成方式说明: 按比率: 提成金额=销售金额*提成比率; 按金额: 提成金额=销售数量*单个提成金额;
 4. 提成数据需要通过“会员分销提成计算”功能生成, 计算时, 如有多个符合条件的方案, 以提成比率高为优先;
 5. 提成数据可在“会员分销提成报表”中查询;
 注意: 同一会员等级, 同一有效方案日期, 获取到的数据以最后一单为准。

新增 选择 删除

行号	类型	品牌/类别/单品编码	名称	提成方式	提成比率/金额

思迅 服装之星 10.0

保存方案 退出(Q)

图 会员分销提成方案

会员其下级会员消费提成类型商品后需要进行“会员分销提成计算”，选择计算区间，点击计算，计算完成后“会员分销提成”才能查询到此会员提成数据。如图所示：

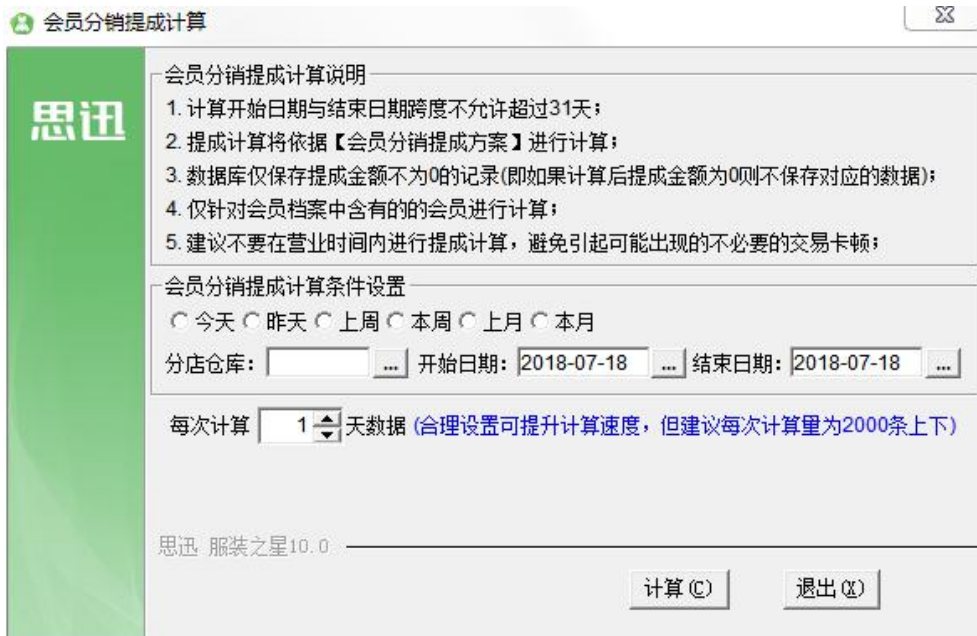


图 会员分销提成计算

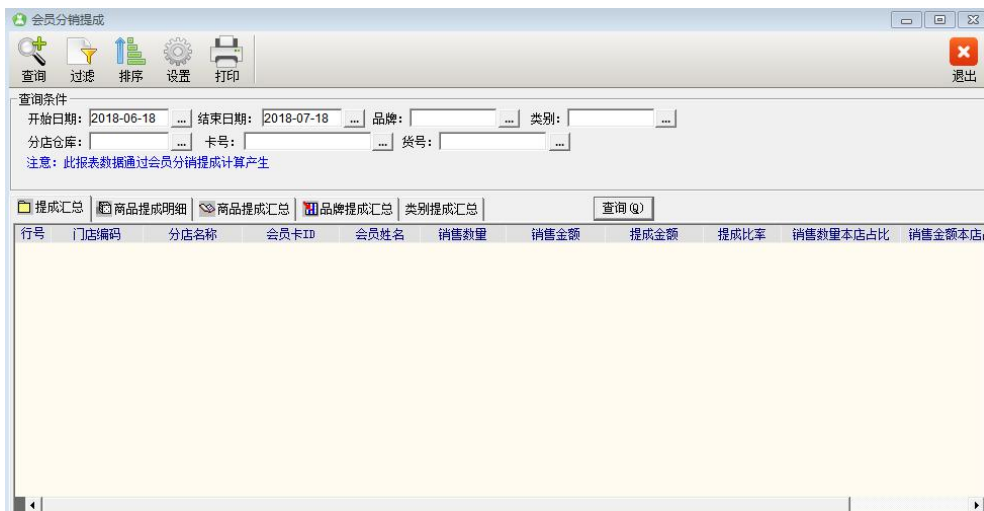


图 会员分销提成

第 9 节 会员销售日结

每日进行会员消费后需要进行会员销售日结, 会员营销模块报表查询数据才更准确。选

择日结时间段，点击数据日结按钮，日结完成。如图所示：

会员销售日结

上次日结

上次日结指针: 0 上次日结至: []

上次执行日结时间: []

日结设置

分段日结数据, 每段处理 1000 条记录

重新日结以下日期范围数据 (选择日期后, 点“数据日结”按钮开始日结)

2018/ 7/18 至 2018/ 7/18

温馨提示: 数据日结需处理大量的数据, 可能会导致其它业务操作性能下降, 请尽量避开工作时间日结!

自动分配营销员设置

会员在日期: 2018/ 6/17 至 2018/ 7/17 内由某营业员导购销售达 3 次, 自动转为此营业员名下会员

思迅 服装之星 10.0

自动日结设置 数据日结 (S) 保存参数 (E) 退出 (X)

图 会员销售日结

第 10 节 会员评价营销

“会员评价营销”是为了收集客户评价而设定的营销方案，商家可以通过客户评价更好的去改善店铺情况。

“会员评价营销”点击新增，新增营销方案，输入方案名称、方案有效日期、会员等级，点击新增按钮，输入赠送明细点击保存方案，方案保存成功后，选择该方案点击审核按钮，审核成功；审核成功后线上“评价中心”评价完成将获得赠送礼品。如图所示：

新增方案

思迅

营销方案

方案编号: _____ 操作人: _____

方案名称: _____ 操作日期: 2018-07-18

方案日期: 2018-07-18 至 2018-08-17 确认人: _____

会员等级: 会员卡 确认日期: 0000-00-00

备注: _____

注意: 同一会员等级, 同一有效方案日期, 获取到的数据以最后一单为准。

新增 删除

行号	赠送类型	券类型	赠送张数	赠送面值/金额/积分	有效期方式	有效天数	几天后可使用	开始日期	结

思迅 服装之星10.0

保存方案 退出(X)

图 会员评价营销

“会员评价查询”通过设定评价营销方案收集会员对商家环境、服务、商品的评价，便可在“会员评价查询”中查看会员评价（服务/环境），会员商品评价。

第 11 节 营销员档案

营销员档案用于建立、维护营销员的资料，内容包括姓名、门店、销售提成率、职务、职务提成率，状态。

第 12 节 例外商品设定

例外商品设定功能用于设定特定商品，只针对提成方案中“会员总消费金额”考核项生效。

第 13 节 营销员考核提成方案、考核提成计算、考核提成查询

“营销员考核提成方案”是为了鼓励营销员完成任务目标而设定的提成方案。

“营销员考核提成方案”点击新增，新增提成方案，输入方案名称、方案有效日期，选择考核营销员，选择提成类型、提成方式，输入提成目标数、提成金额/比率，点击保存方案，方案保存成功后，选择该方案点击审核按钮，审核成功；审核成功后营销员完成考核目标可享受相应提成。如图所示：

新增方案

营销员考核提成方案

方案编号: _____ 操作人: _____

方案名称: _____ 操作日期: 2018/7/18 14:34:42

方案日期: 2018-07 至 2018-07 审核人: _____

备注: _____ 审核日期: _____

注意: 同一营销员, 同一有效方案日期内, 获取到的数据以最后一单为准; 方案日期并不是考核提成计算日期, 提成数据将按自然月进行计算。
方案中选择的营销员共用同一提成方案类型及明细; 当[提成金额/比率]为负数时, 代表扣减金额。
提成类型为金额类只支持按每会员比率或固定金额提成, 数量类只支持按每会员金额或固定金额提成, 比率类仅支持按固定金额提成。

选择 新增 删除

行号	营销员编码	营销员名称	备注
----	-------	-------	----

提示: 固定金额提成方式不支持阶梯提成

新增 删除

行号	提成类型	提成方式	阶梯提成	备注
----	------	------	------	----

新增 删除

行号	提成类型	起始目标数量/金额(包含)	截止目标数量/金额(不包含)	提成金额/比率
----	------	---------------	----------------	---------

思迅 服装之星10.0

帮助 保存方案 退出(X)

图 营销员考核提成方案

营销员完成考核任务后需要进行“营销员考核提成计算”，选择月份，点击计算，计算完成后“营销员考核提成查询报表”才能查询到此营销员提成数据。如图所示：

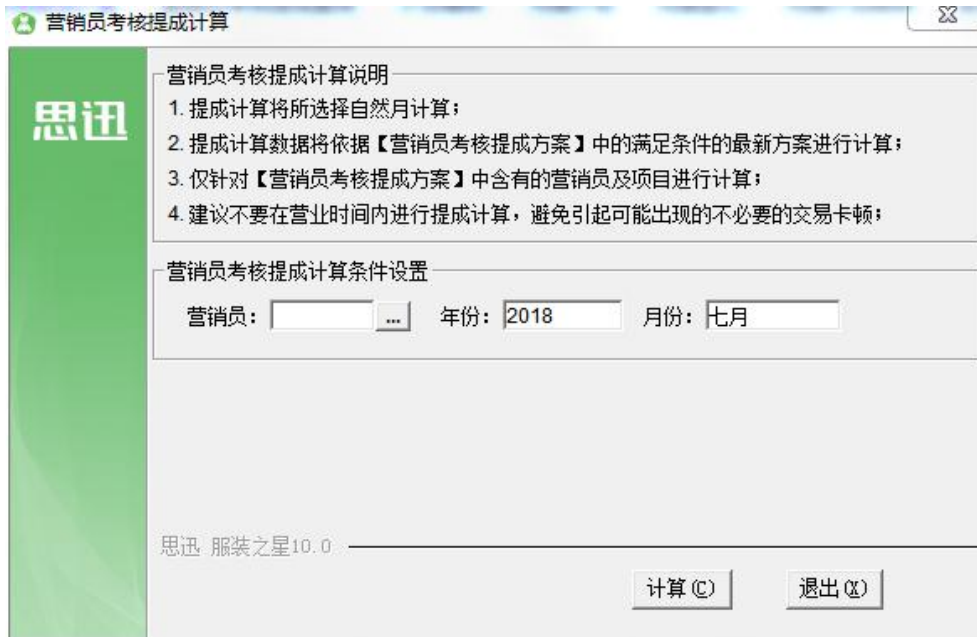


图 营销员考核提成

第 14 节 营销员沟通任务

营销员沟通任务是指某些会员需要沟通一下, 安排营销员进行沟通, 多多了解会员有什么需求, 顺便还可以推广下公司近期的活动。

“计划模板”点击增加, 输入模板编号, 模板明细内容, 点击保存, 新增模板成功。如图所示:

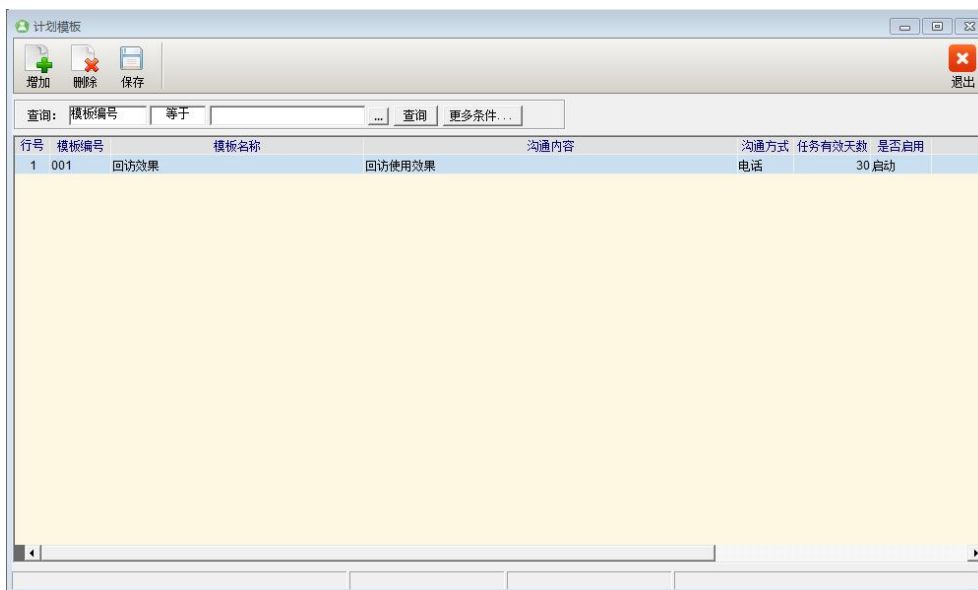


图 计划模板

“沟通计划”点击新增，“沟通内容”录入可以点击“选择模板”按钮引用计划模板也可以手动输入沟通内容，计划沟通的会员录入可以选择“营销方案”导入营销方案的会员也可以直接选择需要沟通的会员，再选择沟通方式，点击保存，沟通计划保存成功。如图所示：

新增营销员沟通计划

沟通计划单

选择模板

计划单号: _____ 操作人: _____

营销方案: _____ 操作日期: 2018-07-18

沟通方式: 电话 确认人: _____

沟通日期: 2018-07-18 至 2018-08-17 确认日期: 0000-00-00

沟通内容: _____

导入会员 选择会员 新增 删除

行号	会员卡ID	姓名	卡类型	营销员编码	营销员名称	性别	手机	居住地	生日
----	-------	----	-----	-------	-------	----	----	-----	----

思迅 服装之星10.0

保存(S) 退出(E)

图 沟通计划

“沟通登记”点击新建，选择需要登记的营销员，选择沟通计划单导入计划沟通的会员，录入会员沟通时间、沟通方式、沟通状态及沟通内容，点击保存审核，完成此次沟通登记，沟通登记完成后可在“沟通计划跟踪报表”查询相应的信息。如图所示：

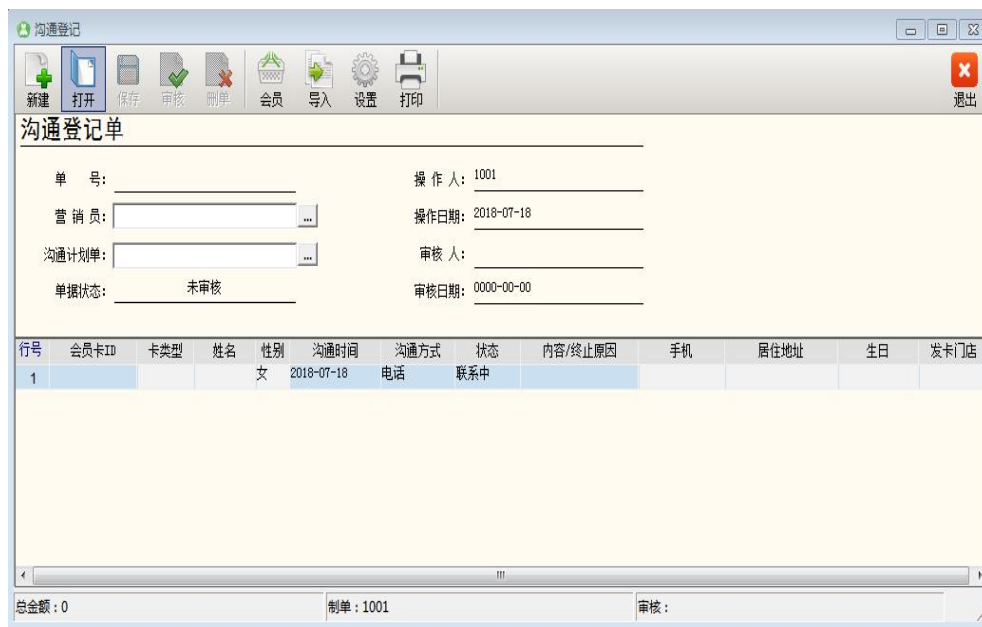


图 沟通登记

第 15 节 会员分配管理

“会员分配管理”分配会员所属营销员，点击未分配的会员，选择需要分配的会员点击“人工分配营销员”，点击保存，保存成功后该会员就属于所分配的营销员名下，在“会员分配查询”报表可以查看分配明细。如图所示：

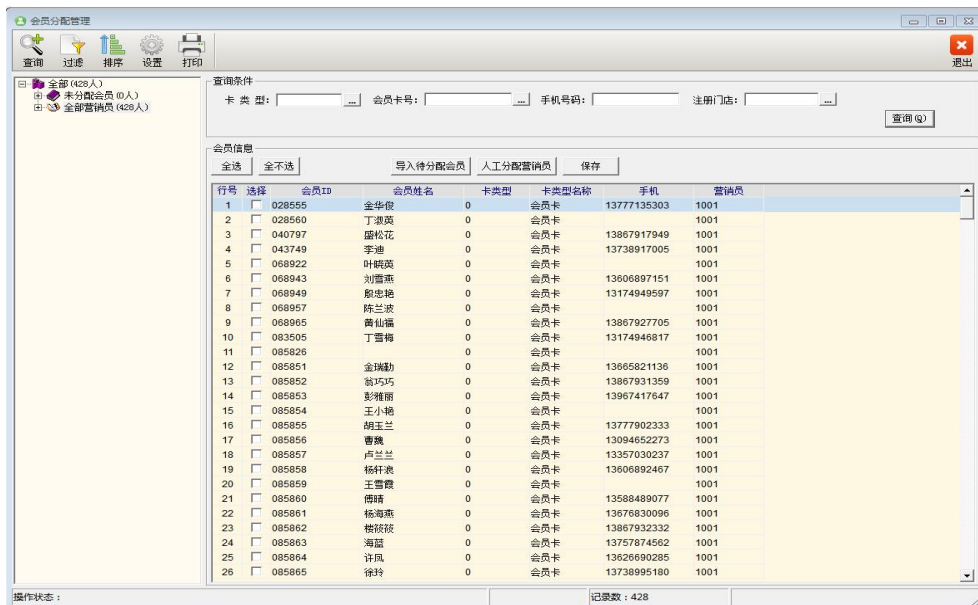


图 会员分配管理

第 16 节 会员送商品范围

对会员进行营销，赠送商品时，可赠送的商品需在“会员送商品范围”中先进行设置。

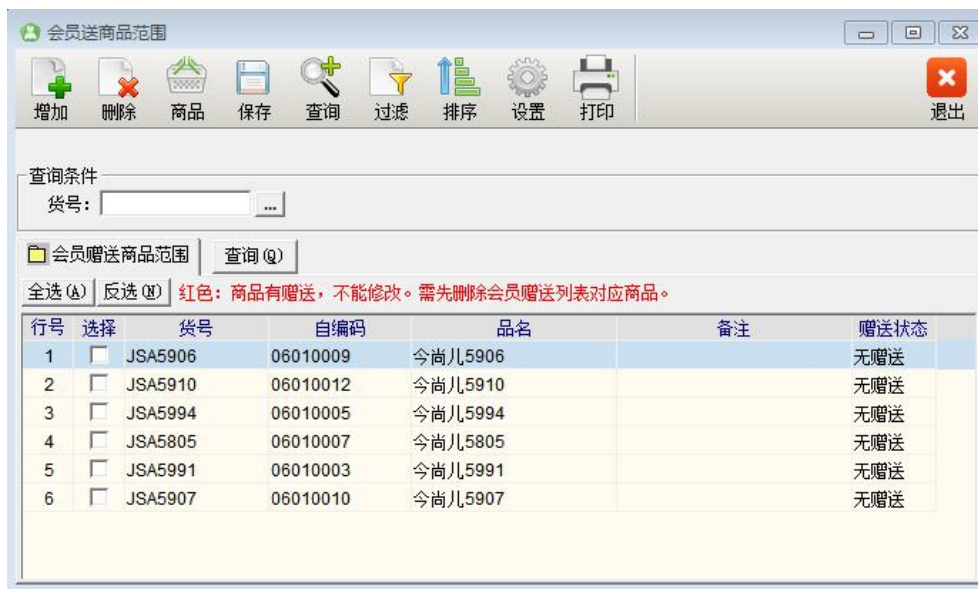


图 会员送商品范围

第 17 节 会员标签类别

为更准确地给会员进行分类, 并针对不同特点的会员进行营销, 可给会员设定标签。要给会员设定标签, 需先在【会员标签类别、会员标签定义】建立相关的标签类别、标签信息。如下两图。注: 建立会员标签类别、会员标签时, 都需先选中窗口左侧“代码类别”下对应的子类别才能增加。

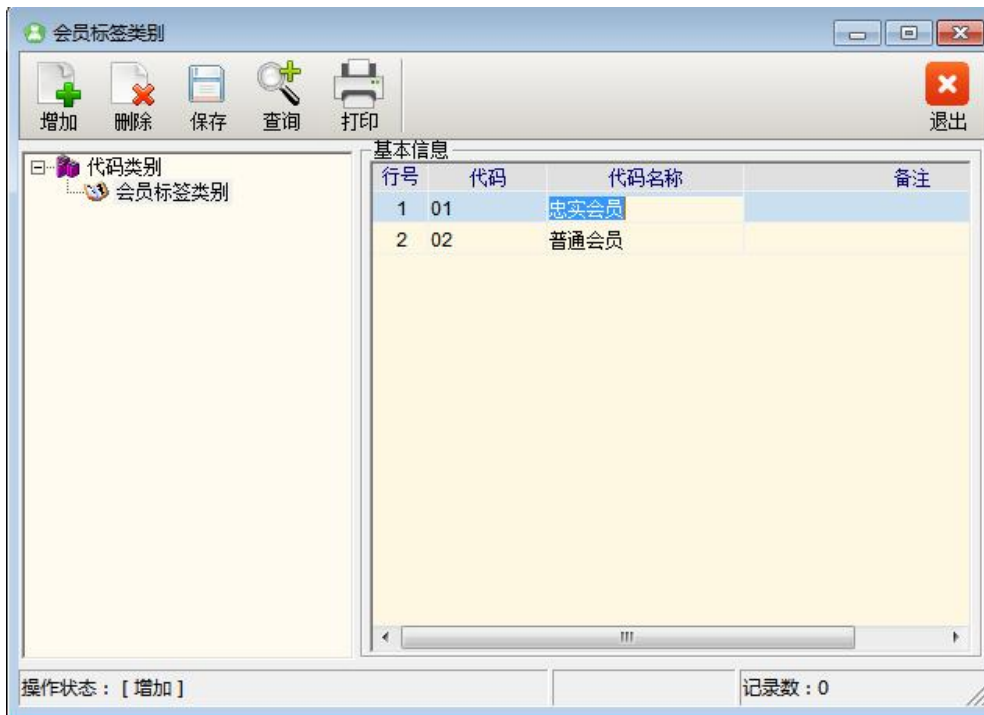


图 会员标签类别

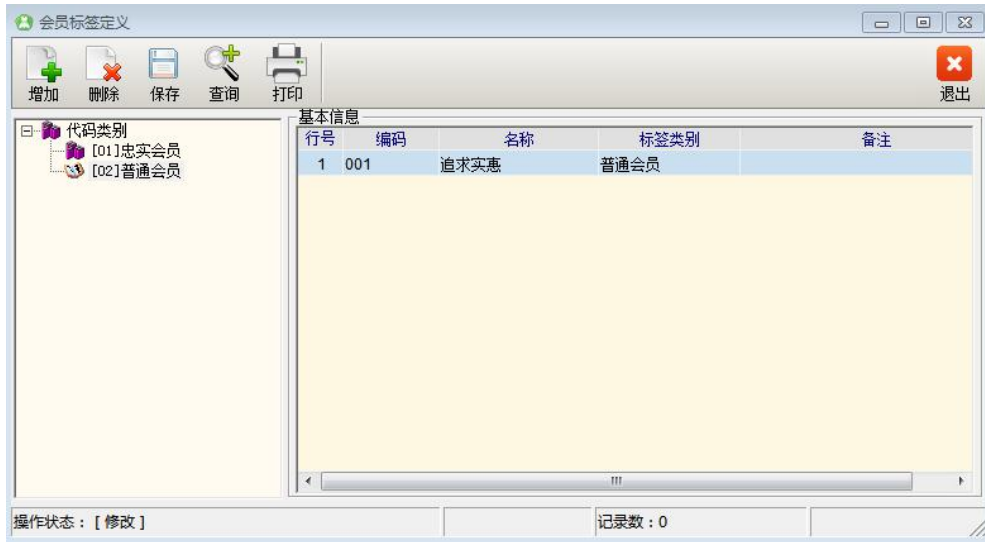


图 会员标签定义

会员标签定义好之后在【会员档案】窗口中双击需设置会员标签的会员，即可在【发卡】窗口的“会员标签”标签页中对会员进行贴标签操作；设置完成后点击“保存”按钮进行保存。

第 18 节 会员标签批量修改

会员标签批量修改功能用于“会员范围内”会员资料中会员标签的删除和修改操作，建议此功能在非营业状态下使用，避免不必要的失误。

第 19 节 会员线上注册默认等级设置

“会员线上注册默认等级设置”点击增加，选择仓库，选择会员等级，点击保存，保存成功后在线上注册会员按这里设置的门店和会员等级发放会员卡，如果不设置取系统默认值。如图所示：



图 会员线上注册默认等级设置

第 20 节 券类别设置、券发放、券发放统计

对会员进行营销时，可以给会员赠送礼券。礼券一般用于前台销售时，抵扣对应面值的金额；要想使用礼券，必须先在线下软件中设置礼券的种类信息，然后再给会员或顾客发放并使用礼券。

1) 券类别设置/券类型设置

在【券类别设置】或【券类型设置】窗口中可增加、编辑礼券的种类信息，其含义如下：

基本信息：包含券类别编码、券类别名称、券类型（通用券、品类券、品牌券、单品券）等。

基础设置：“券范围”用于设置券能在哪些商品上使用，通用券时券范围为空（即所有商品）；“券使用条件”可设置“券范围”内的商品销售“金额、数量”达到多少时才可使用该种券。

使用门店：设置券可在哪些门店中使用，不做设置时表示所有分店。

不可购买商品：设置券不可以购买的商品；销售时如有不可购买的商品，则不能使用该种券。

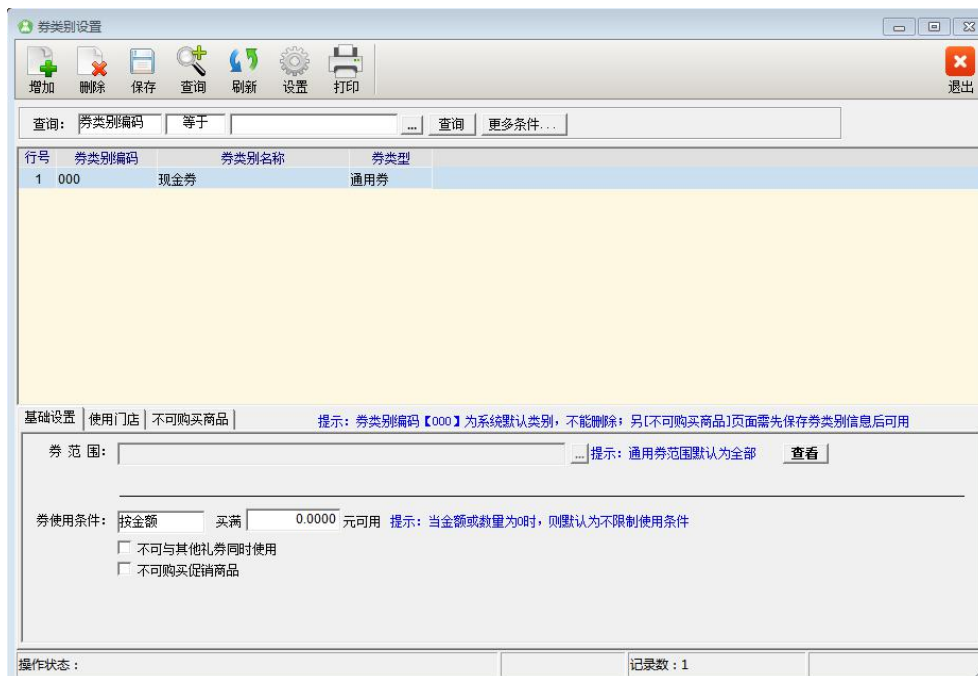


图 券类别设置

在【礼券发放】窗口中增加、编辑礼券信息。点击“增加”按钮并录入礼券号码、面值、发放日期、结束日期等信息，保存即可完成礼券发放；存在会员卡号时表示其为该会员的专属券。在在【礼券发放】窗口中也可通过“批量增加”的方式增加指定数量的礼券。除手工方式（制券）发券外，也可通过促销或会员营销等方式发放礼券。

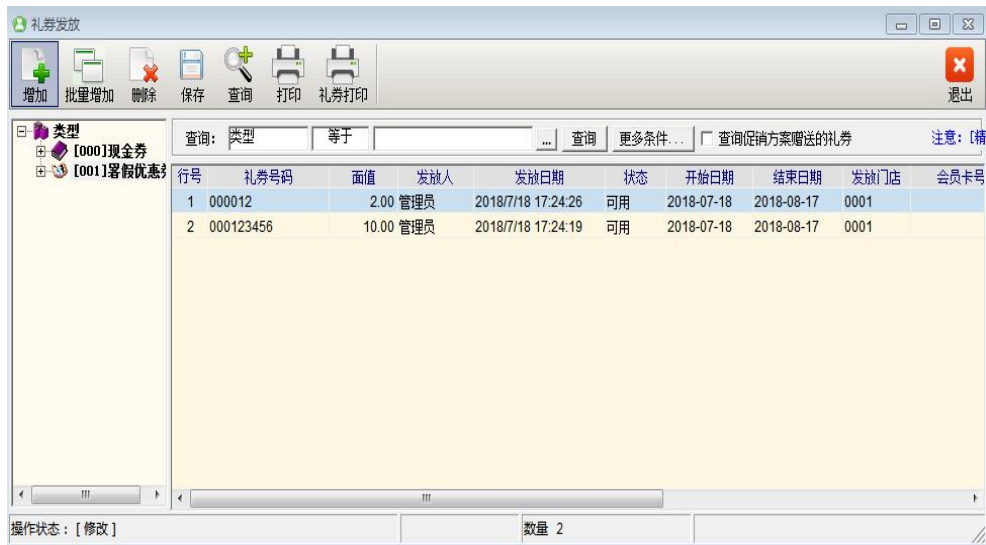


图 礼券发放

在【礼券发放统计】报表窗口中，可对礼券的发放、礼券的使用情况进行统计，如下图：

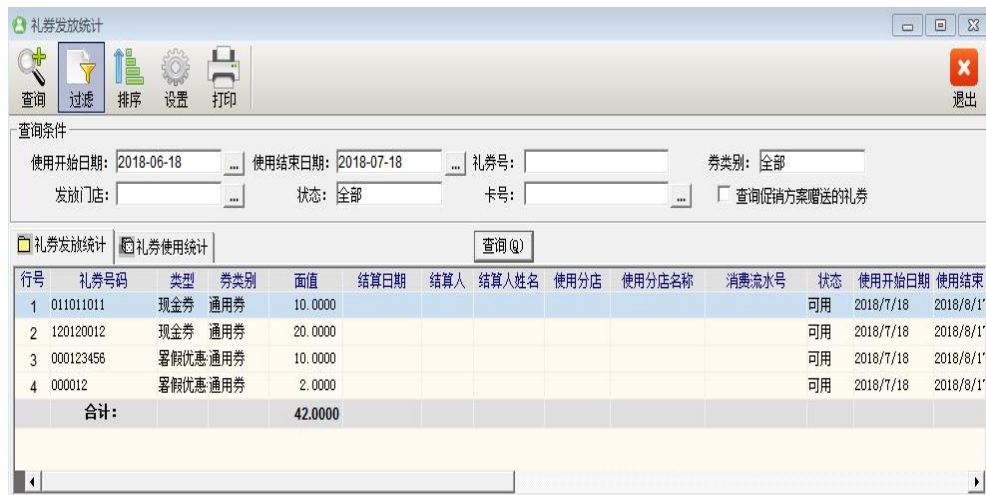


图 礼券发放统计

第 21 节 会员回访

会员回访主要用于对会员进行回访，以便统计会员的反馈，并为后续的服务改进提供必要的依据。会员回访中包括：回访主题类型、回访主题维护、新增回访、会员回访登记、会

员回访查询、会员回访分析等功能。

第 22 节 会员分析

会员分析模块提供会员销售占比、会员销售环比分析、会员客单价分析等多角度分析、会员数据。其中包括赠送商品查询、会员赠送储值查询、会员购买转化比分析、会员销售占比、会员购买频次、营销效果分析、营销方案等报表。

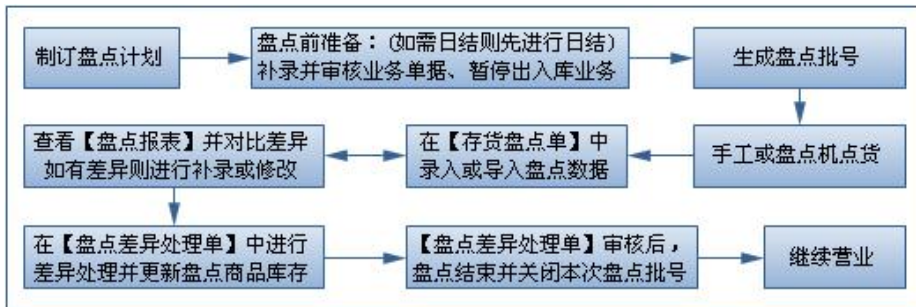
库管模块用于管理商品的库存，包括商品盘点、库存调整、成本调价单及库存查询等。

第十八章 仓库管理

第 1 节 库存设置

库存设置用于设置库管业务相关的选项，包括库存不足时能否出库、批发销售单价小于最低售价能否出库、总部是否查看分店差异处理单、批次类商品多少天内到期时提醒等。

第 2 节 盘点流程



注：上图为标准盘点过程；本系统支持边盘点边销售：该商品点货完成即可继续销售。

第 3 节 盘点号申请

盘点号申请用于生成本次盘点的批次号，需选择盘点范围及盘点仓库，最后进行保存。

图 盘点号申请

第 4 节 存货盘点单、盘点报表

存货盘点单用于记录商品的盘点数据，选择【盘点批号】之后即可录入，保存后即可在盘点报表中查看并对比差异。注意：1.针对同一个盘点批号可建立多个存货盘点单。2.盘点批号未关闭时能继续编辑。3.可在盘点前，先做盘点号申请，并在存货盘点单中，进行引入。

行号	款号	品名	单位	规格	实际盘点数量	零售价	售价金额
1	OSLD6184	奥丝蓝黛6184	件		1.0000	66.00	66.00
2	OSLD6212	奥丝蓝黛6212	件		3.0000	139.00	417.00
3	OMEO02	欧妮儿002	件		2.0000	13.00	26.00
4	OME1007	欧妮儿1007	条		2.0000	19.00	38.00
5	OME1103	欧妮儿1103	件		1.0000	16.00	16.00
合计:					9.0000		563.00

图 存货盘点

第 5 节 盘点差异处理

盘点差异处理单用于处理盘点差异：勾选【修改库存】复选框后再进行审核，则该行的

商品库存将增减对应的盈亏数量（正数时增加、负数时减少）。盘点差异处理单审核后，该单对应的盘点批号将关闭、盘点批号对应的存货盘点单（状态变为审核）将不能再进行编辑。
注意：

- 1.可在盘点差异单的明细中录入差异原因（在“基础代码-盘点差异”中增加）。
- 2.如果将盘点差异单进行删除，则会将对应的存货盘点单数据一并删除。

行号	修改库存	仓库	款号	品名	花色	尺码	系统库存	盘点数量	盈亏数量	盘点金额 (进价)	加权成本价	原库存金额 (进价)	盈亏金额 (进价)	进销差价	盘点金额 (售价)
1	<input checked="" type="checkbox"/>	总部仓库	OME002	欧帽儿002	黑色	均码	0.0000	2.0000	2.0000	8.20	4.10	0.00	8.20	17.8000	26.00
2	<input checked="" type="checkbox"/>		OME1007	欧帽儿1007	黑色	均码	0.0000	2.0000	2.0000	12.40	6.20	0.00	12.40	25.6000	38.00
3	<input checked="" type="checkbox"/>		OME1103	欧帽儿1103	黑色	均码	0.0000	1.0000	1.0000	5.30	5.30	0.00	5.30	10.7000	16.00
4	<input checked="" type="checkbox"/>		OSLD6184	典丝蓝黛6184	白色	M	0.0000	1.0000	1.0000	33.00	33.00	0.00	33.00	33.0000	66.00
5	<input checked="" type="checkbox"/>		OSLD6212	典丝蓝黛6212	黑色	M	0.0000	3.0000	3.0000	208.50	69.50	0.00	208.50	208.5000	417.00
总计:							0.0000	9.0000	9.0000	267.4000		0.0000	267.4000	295.6000	563.0000

图 盘点处理单

第 6 节 库存查询

库存查询中可以按款号、类别、子码、品牌等查询当前仓库的库存及对应的出入库明细等。

行号	仓库编码	仓库名称	类别编码	类别名称	款号	品名	单位	规格	库存	进价	配售价	批发价	平均成本价
1	0001	总部仓库	0401	奥丝蓝裙	OSLD6164	奥丝蓝裙6164	件		1.0000	33.00	33.00	0.00	33.00
2					OSLD6212	奥丝蓝裙6212	件		3.0000	69.50	69.50	0.00	69.50
						(奥丝蓝裙)类合计:			4.0000				
3	0001	总部仓库	0503	欧耀儿	OME002	欧耀儿002	件		2.0000	4.10	5.00	0.00	4.10
4					OME1007	欧耀儿1007	条		2.0000	6.20	7.30	0.00	6.20
5					OME1103	欧耀儿1103	件		1.0000	5.30	6.25	0.00	5.30
						(欧耀儿)类合计:			5.0000				
						总部仓库)仓库合计:			9.0000				
						合计:			9.0000				

图 库存查询

第 7 节 库存异常与告警

库存异常与告警用于查询负库存商品、库存告警、负库存商品（子码）信息。

第 8 节 库存调整单、组合拆分单

库存调整单用于调整某些商品在仓库中的库存，可选择出库、或入库的方式，原因。审核将根据选择的方式增减对应仓库的商品库存（入库时增加、出库时减少）。

组合拆分单用于将制单组合、制单拆分的商品进行组合、拆分；组合时，扣减成分商品库存，增加制单组合商品库存；拆分时，扣减制单拆分商品库存，增加成本商品库存。

库存调整单

单据号: _____

方式: 入库 制单人: 管理员

仓库: 0001 总部仓库 制单日期: 2018/7/18 17:54:55

业务员: 管理员 审核人: _____

备注: _____ 审核日期: _____

行号	款号	自编码	款号名称	单价	零售价	单位	金额	花色	数量	备注	M
1	OSLD6212	01100117	奥丝蓝黛6212	69.50	139.00	件	278.00	黑色	4.0000		4.0000
2							278.00	紫色	4.0000		4.0000
3	OSLD6219	04020015	奥丝蓝黛6219	44.00	88.00	件	1,980.00	黑色	45.0000		45.0000
4							220.00	白色	5.0000		5.0000
5							44.00	黄色	1.0000		1.0000
6							44.00	粉红	1.0000		1.0000
7	OSLD6211	04020007	奥丝蓝黛6211	49.00	98.00	件	0.00	黑色	0.0000		1
合计:							2,844.00		60.0000		

总金额: 2844.00 制单: 1001 审核:

图 库存调整单

商品组合拆分单

单据号: _____

方式: 组合 制单人: 管理员

仓库: 0001 总部仓库 有效期: 2018-08-17 制单日期: 2018/7/18 17:57:06

款号: JMX1107 金曼新1107 数量: 1.0000 子码数量: 21.0000 单价: 21.0000 审核人: _____

备注: _____ 审核日期: _____

行号	款号	自编码	款号名称	单位	数量	单价	金额	主码商品数量
1	JSA5803	06010008	今尚儿5803	件	1.0000	23.60	23.60	1.0000
2	JSA5907	06010010	今尚儿5907	件	1.0000	23.60	23.60	1.0000
合计:							47.20	

总金额: 47.20 制单: 1001 审核:

图 商品组合拆分单

第9节 成本调价单

成本调价单用于调整分店中的商品成本价。在【分店】下拉列表中选择需调价的分店（总部或加盟总部时选择仓库），并录入需调价的商品及对应的新价（新成本价），最后保存审核。

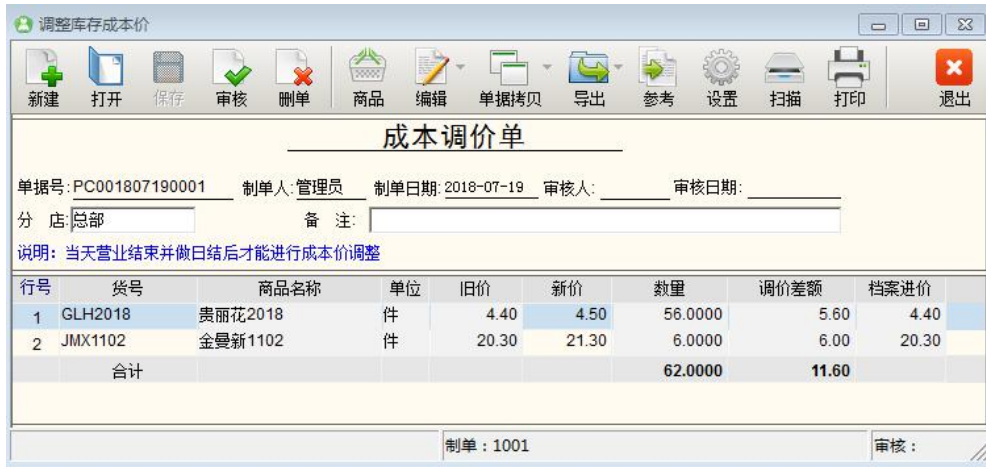


图 成本调价单

第 10 节 转仓单

转仓单用于将商品从某个仓库转移到另一个仓库。

第 11 节 转仓汇总报表

转仓查询用于查询商品的转仓情况，按商品、类别进行汇总并查询对应的转仓库明细信息，并可按日期、仓库、货号、类别等查询条件查询。

第 12 节 组合拆分查询

组合拆分查询用于查询商品的组合拆分情况，按仓库、款号、组合拆分类别汇总并查询对应商品信息。

第 13 节 库存维度分析

库存维度分析用于查询商品库存存量和成本金额，按品类、品牌、现存存量、成本金额汇总并查询，并可按品类、品牌、展示主维度、展示次维度、门店选择等查询条件查询。

第十九章 结算管理

【结算】模块用于结算供应商、客户、加盟店的账款；并可建立费用、预收款、预付款相关的单据，及对供应商、客户、加盟店的往来账款进行查询；也可查询及建立门店费用单据等。

第 1 节 预收款、预付款

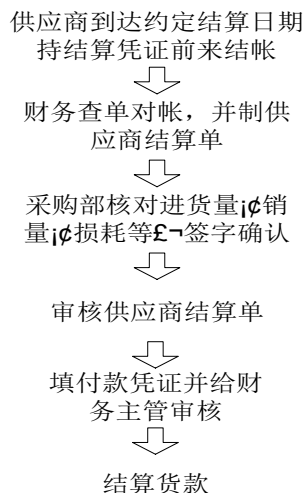
预收款用于预收客户的账款，在客户结算时，将用于扣减需收取的客户账款。预付款用于预付供应商的账款，在供应商结算时，将用于扣减需收取的供应商账款。

第 2 节 费用单

费用单分为**供应商费用单**、**客户费用单**、**加盟店费用单**。费用是与供应商、客户、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，如供应商进场费、店庆费等。费用代码可以在“基本档案—账务代码”的“往来费用”项中进行维护。

第 3 节 供应商结算

供应商结算单用于管理供应商的货款、费用等。供应商的结算流程如下图所示：



- ◆ 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。
- ◆ 预付款、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。

行号	选择	机构	单号	应付金额	已付金额	未付金额	实付金额	优惠金额	约定付款日期	备注
1	<input type="checkbox"/>	总部	PI001807190001	113.70	0.00	113.70	0.00	0.00	2018-08-18	
2	<input type="checkbox"/>	所有仓库	FG001807190001	-2,520.00	0.00	-2,520.00	0.00	0.00	2018-08-18	
合计:				-2,406.30	0.00	-2,406.30	0.00	0.00		

图 供应商结算单

第 4 节 客户结算

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。客户退货产生的应收付款是负值, 此时要输入负值冲抵。

第 5 节 加盟店结算

在加盟店结算单中, 对与加盟店产生的调拨账款、费用进行结算。注意其汇总的调拨帐款为在总部或直营店做的, 与加盟店相关的调出、调入帐款。

第 6 节 应收账款

应收账款为公司为客户往来账款、反映在一段时间周期内, 公司与客户之间的往来账

款状况。

第 7 节 往来账款

往来账款为供应商往来账款、反映在一段时间周期内，公司与供应商之间的往来账款状况。

第 8 节 联营销售、联营账款

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

第 9 节 代销销售、代销账款

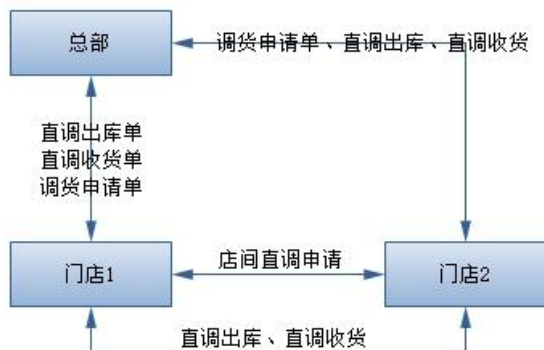
代销指受托代销，又称为实销实结，代销销售统计代销商品在一段时期的销售，代销账款每月按实际的销售量结清货款或者销售满一定金额后予以结款。

第 10 节 门店费用单、门店费用查询

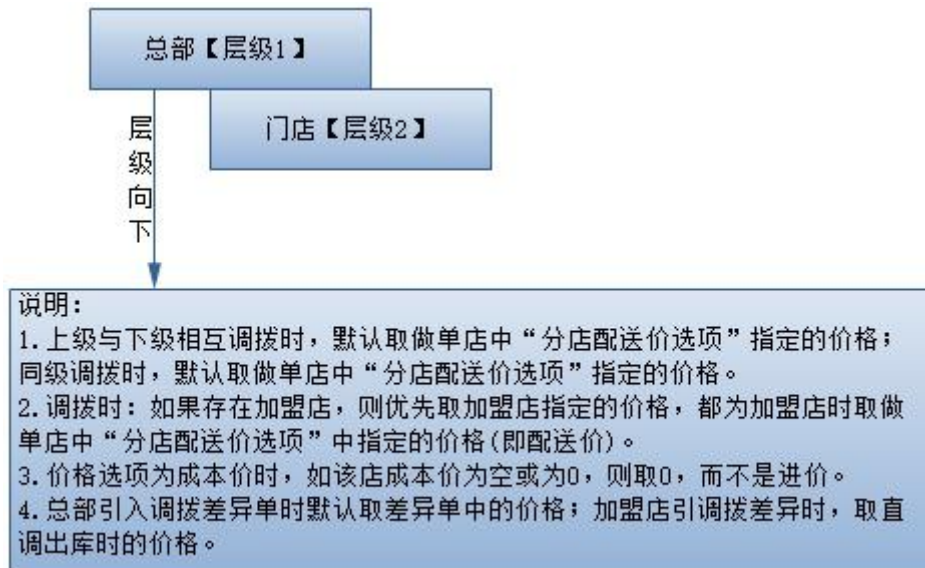
门店费用单用于记录除商品账款以外的其他账款。门店费用代码可在总部的【档案—账务代码】中的“门店费用”中进行维护，门店费用查询功能提供统计门店相关费用查询。

第二十章 连锁配送

第 1 节 配送流程



第 2 节 配送取价规则



第 3 节 配送设置、配送向导

配送设置用于设置配送业务的选项, 如分店间的直接调拨申请必须经过总部审批、直调收货产生调拨差异单。配送向导功能用于根据补货申请单、新品配送自动产生直调出库单。

第 4 节 调货申请货单、调拨差异单

调货申请单用于分店向总部要货。调拨差异单在调拨收货单引入调拨出库单时, 如收货数量与发货数量不一致产生; 当出现多收时, 需在发货店的直调出库单中引入以完成商品的补发; 当出现少收时, 需在发货店的直调收货单中引入以完成商品的回退, 需启用“配送设置-调拨收货产生调拨差异单”选项; 生成的调拨差异单中, 商品的价格取原调出单中的价格。

第 5 节 调拨出库单、调拨收货单

调拨出库单用于在总部、分店之间的调拨出货。调出仓库选择制单店中的仓库，调入分店选本次收货的分店。直调出库单审核后，将在调出仓库中扣减对应的商品库存。

调拨收货单则用于调拨收货，审核之后将增加收货仓库的商品库存。

注意：总部与加盟店之间的调拨还会产生加盟店的调拨账款，并可在总部的【结算管理 - 加盟店结算单】中进行结算。



图 调拨出库单

第 6 节 要货单终止、店间调拨申请单

要货单终止用于终止下属门店的调货申请单。店间调拨申请主要用于审批下属门店之间的店间调拨申请单，审批时可选择同意或不同意（注：需在配送设置中启用总部审批选项）。

第 7 节 配送跟踪、配送查询

配送跟踪、配送查询报表用于查询一段日期内的分店要货处理、调拨配送数据。

第 8 节 配送毛利查询

配送毛利查询报表按商品、类别、大类毛利汇总，并支持日期、供应商、分店、款号、类别条件查询。

第二十一章 考核

第 1 节 考核

【考核】模块用于设定销售计划，并对计划的实施进行分析考核。包括的功能、报表有：类别门店销售计划、品牌门店销售计划、营业员类别销售计划、营业员品牌销售计划，类别门店销售计划分析、品牌门店销售计划分析、营业员类别销售计划分析、营业员品牌销售计划分析、营业员销售计划分析。

第二十二章 现金管理

第 1 节 现金账户

用于设置机构的现金账户，如下图所示：

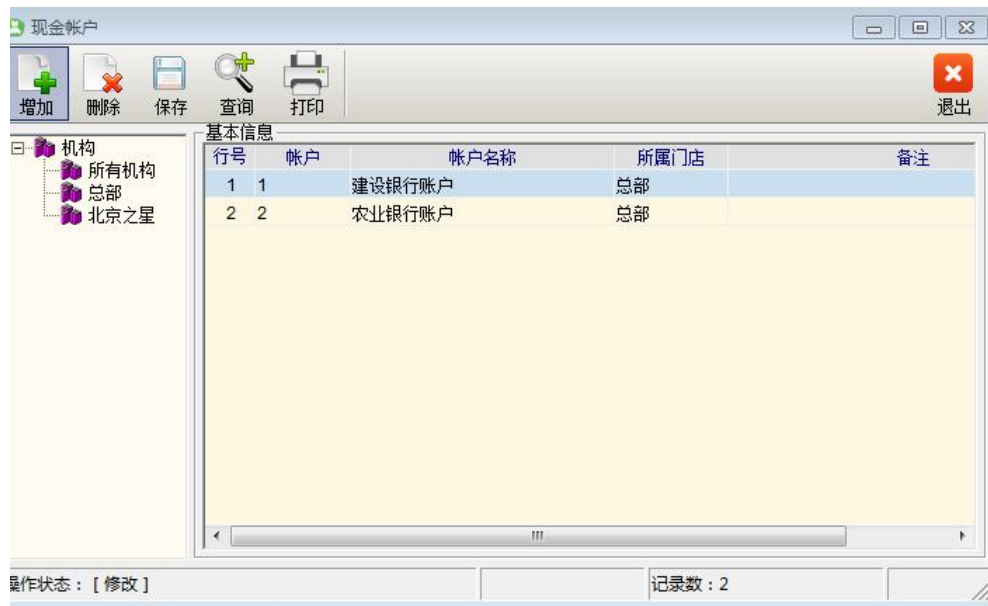


图 现金账户

第 2 节 收支类别

设置现金收支类别，如下图所示：

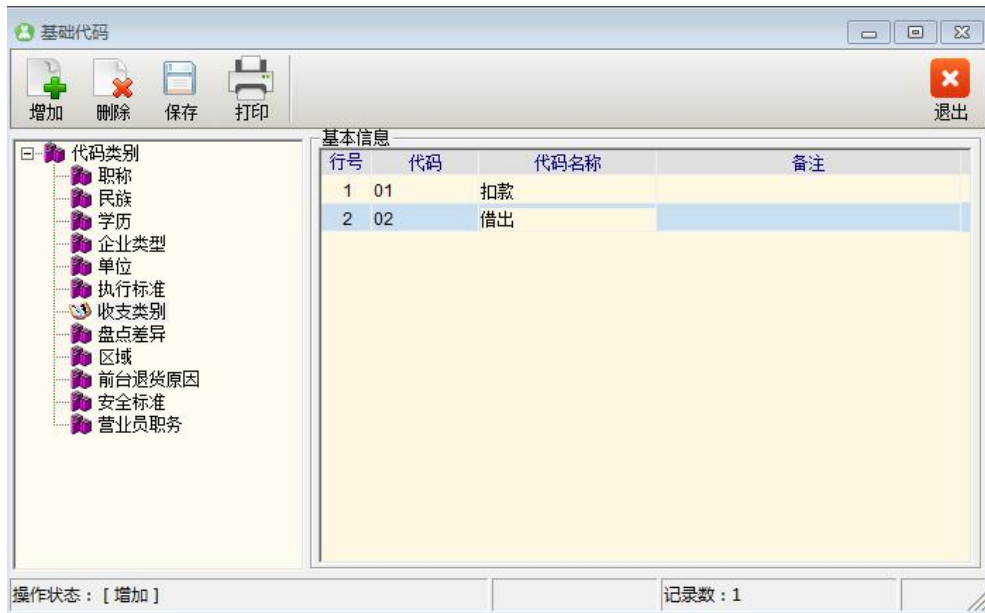


图 收支类别

第 3 节 付款方式

设置现金账户收入支出的付款方式，如下图所示：

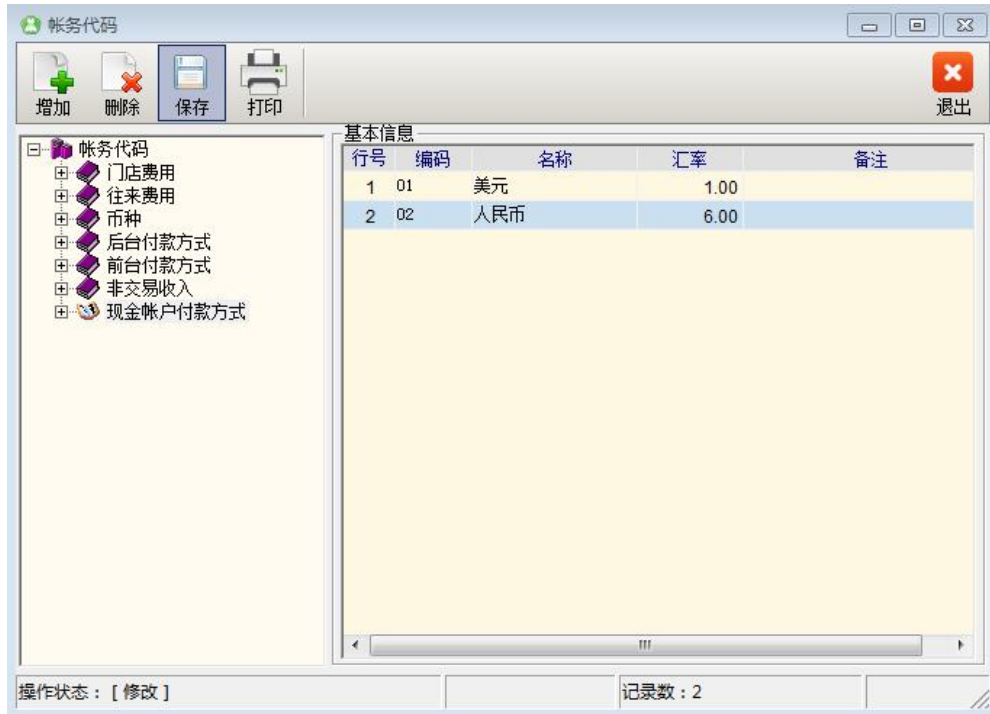


图 帐务代码

第 4 节 现金收入单

当发生现金收入业务时，通过现金收入单记录业务发生的现金账户、付款方式、收支类别、金额及经手人等信息，如下图所示：

现金收入单

单据号: AI001807190001 机构: 总部

收入帐户: 1 建设银行账户 操作员: 管理员

经手人: 管理员 付款方式: 美元 操作日期: 2018-07-19

备注: 审核人: 管理员

备注2: 审核日期: 2018-07-19

行号	收支类别	名称	金额	备注
1	01	扣款	1,823.00	
			1,823.00	

总金额: 1823.00 制单: 1001 审核

图 现金收入单

第 5 节 现金支出单

当发生现金支出业务时，通过现金支出单记录业务发生的现金账户、付款方式、收支类别、金额及经手人等信息，如下图所示：

现金支出单

单据号: A0001807190001 机构: 总部

支出帐户: 1 建设银行账户 操作员: 管理员

经手人: 业务员 付款方式: 美元 操作日期: 2018-07-19

备注: 审核人: 管理员

备注2: 审核日期: 2018-07-19

行号	收支类别	名称	金额	备注
1	02	借出	2,500.00	
			2,500.00	

总金额: 2500.00 制单: 1001 审核: /

图 现金支出单

第 6 节 现金转账单

现金转账单用于在本机构所有的现金账户、所有机构下的账户(公共账户)之间互相转账业务的管理，记录每笔业务的转出账户、转入账入、经手人、付款方式、金额等信息，如下图所示：

现金转帐单

单据号: _____ 机构: 总部 操作员: 管理员
 转出帐户: 1 建设银行账户 操作日期: 2018-07-19
 转入帐户: 2 农业银行账户 审核人: _____
 经手人: 业务员 付款方式: 美元 金额: 1100 审核日期: _____
 备注: _____
 备注2: _____

总金额: 0 制单: 1001 审

图 现金转账单

第 7 节 现金流分析

账户汇总表查询现金账户在指定日期范围内的业务发生的总计金额，如下图所示：

查询条件
 应付日期从: 2018-06-19 ... 到应付日期: 2018-07-19 ... 帐户: _____

帐户汇总表 | 帐户明细表 | 单据明细表 | 查询(Q)

行号	帐户	帐户名称	收入金额	支出金额	总金额
1	1	建设银行账户	1,823.00	2,500.00	-677.00
			1,823.00	2,500.00	-677.00

图 现金流分析

第二十三章 决策支持

第 1 节 月结

月结功能用于对所选择的月份内的商品进销存数据进行汇总，并生成月进销存报表数

据。在月结中点击【设置】后,在【系统设置-月结设置】中设置月结日;月结时,选择月结期间后,期间的时间将按此处的设置自动确定。



图 月结

第 2 节 进销存月报表

进销存月报表用于查询每月进销存的商品月汇总、类别汇总、大类汇总、品牌汇总。

第 3 节 销售排行

销售排行子模块用于对商品的销售进行排行统计,可按销售量及金额排行;包括类别销售排行、商品销售排行、品牌销售排行、供应商销售排行。

第 4 节 分析报表

分析报表子模块用于从商品的价格变化、销售让利、每日销售、每月销售及对比特定时间段内的销售数据,分析出商品的价格走势、销售情况,分店的销售情况及库存周转情况等。注意:必须先进行“月结”操作才能查询到相关的数据。

第二十四章 系统

第 1 节 操作员管理、操作员权限

操作员管理用于建立系统的操作员及收银员信息（勾选 pos 销售功能权限）。并可设置相关的价格权限；操作员权限用于建立操作员的权限。如图所示：



图 操作员管理



图 操作员权限

1) 基本信息、功能及价格权限、数据权限

操作员编号：为 4 位数字、必须设置，且最多为十为字符（数值或字母）。

状态：可选择正常、无效；设置为“无效”时将不能再登录系统。

最低折扣：前台销售时的最低折扣率，输入时 0.5 表示 5 折（50%）。

单笔议价最低折让金额：操作员可使用的单笔议价最低折让金额。

整笔议价最低折让金额：操作员可使用的整笔议价最低折让金额。

交易操作：设置前台销售操作权限，如退货、赠送、交易议价、收银对账等。

价格权限：后台业务能查看的价格：进价、售价、批发价、会员价、配送价。

系统管理：设置操作员使用“前台设置”权限，

2) 操作员权限

操作权限包括：打开：窗口是否可以打开，浏览。编辑：修改相应数据之后保存。审核：主要针对单据，是否可以审核。设置：是否具有设置单据显示、打印模块设计的权限。打印：是否具有打印。改价：是否具有修改单据价格的权限。**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。

第 2 节 数据库管理、系统数据管理

【数据库管理】功能用于进行数据库备份、优化。【系统数据管理】功用用于将基础数据导入、导出系统。



图 数据库管理

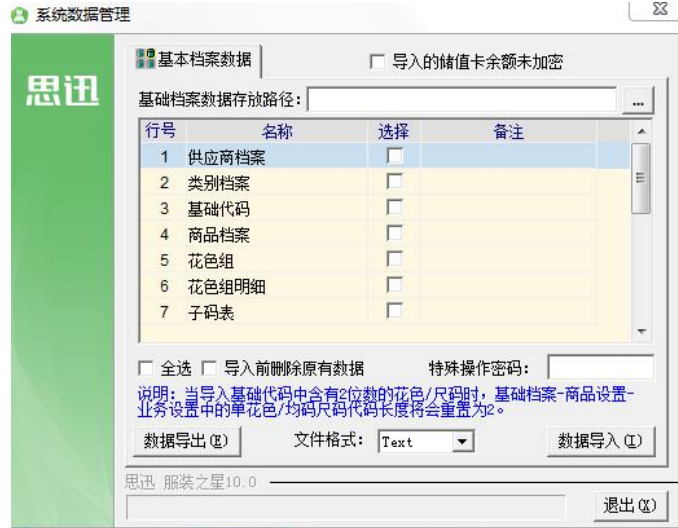


图 系统数据管理

第 3 节 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、日结设置、特殊设置、结算设置。



图 系统设置

● 一般设置

系统启动：可勾选系统启动时打开每日提示和思迅在线

显示打印格式：用于设置数值、金额的显示格式和小数位。

商品照片文件：设置商品文件路径和图片格式。

操作选项：设置单据录入时，回车后的操作。

其他选项：设置仓库编码和记录后台操作日志，选择商品时显示花色尺码信息和单据打开时默认显示参考信息。

- 日结设置、特殊设置、结算设置、公司/门店信息

日结设置：可设置系统指定时间和指定机器自动日结。

特殊设置：可设置提高总部系统查询性能的选项和其他特殊选项。

结算设置：设置批发销售审核后提示付款

公司/门店信息：修改公司/门店信息，可修改名称、地址、联系人、邮编、电话、传真、邮件和自定义公司徽标。

第 4 节 密码与端口

密码与端口功能用于修改对应 SQL SERVER 对应的端口，及本软件连接数据库系统时的默认用户的密码。注：使用之前请先确定已理解操作的含义，建议先与技术支持人员沟通。

第 5 节 操作日志

在系统设置中选中“记录后台操作日志”后，系统会记录日志。

第 6 节 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。

第 7 节 每日提示

可以设置为启动时即显示此窗口，把每日常用的报表统一起来，方便客户查询。包括库存告警、调价到期、到期订单、今天应收、今天应付、会员生日、会员积分等。

第 8 节 系统公告

系统公告主要发送给门店，用于总部通知门店重要事宜，或者门店发送给总部信息。

第 9 节 门店升级文件管理

门店升级文件管理用于管理门店升级，勾选“提醒升级”，进入门店时就会提示自动升级，上传升级文件后门店可以选择升级到文件版本。

第 10 节 员工档案

员工档案用于建立、维护员工信息。

第 11 节 系统重新建账

系统重新建账功能用于删除所有系统业务数据，并不可恢复。注：如果需要保留库存相关数据，请通过历史数据删除功能删除销售记录！

第 12 节 每日提示

每日提示主要用于提示当天需要提醒的信息，分别有“库存告警”、“会员消费提醒”、“调价到期”、“到期订单”、“今天应收”、“今天应付”、“会员生日”、“会员积分提醒”、“会员到期提醒”、“员工生日”、“要货申请单”。

第 13 节 报表示单据模板

报表示单据模板汇总系统各类报表和单据，用户可通过修改和保存，并使用这些模板和报表。

第 14 节 移动支付设置

移动支付设置主要用于设置支付宝和微信、思迅 pay 相关参数。

第四部分 门店系统

第二十五章 门店管理

第 1 节 门店费用单

门店费用单用于记录除商品账款以外的其他账款。门店费用代码需在总部的【档案—账务代码】中的“门店费用”中进行维护。

第 2 节 门店费用查询

费用查询报表中可查询到机构费用、门店费用数据。

第 3 节 系统公告

公告发送给门店，用于总部通知门店重要事宜，或者门店给发给总部信息。注：系统公告也可在前台中进行查看。

第 4 节 操作日志

操作日志报表中能查询到前后台操作员的操作情况。注：需在总部系统设置、或收银设置中启用记录日志。

第 5 节 系统注册

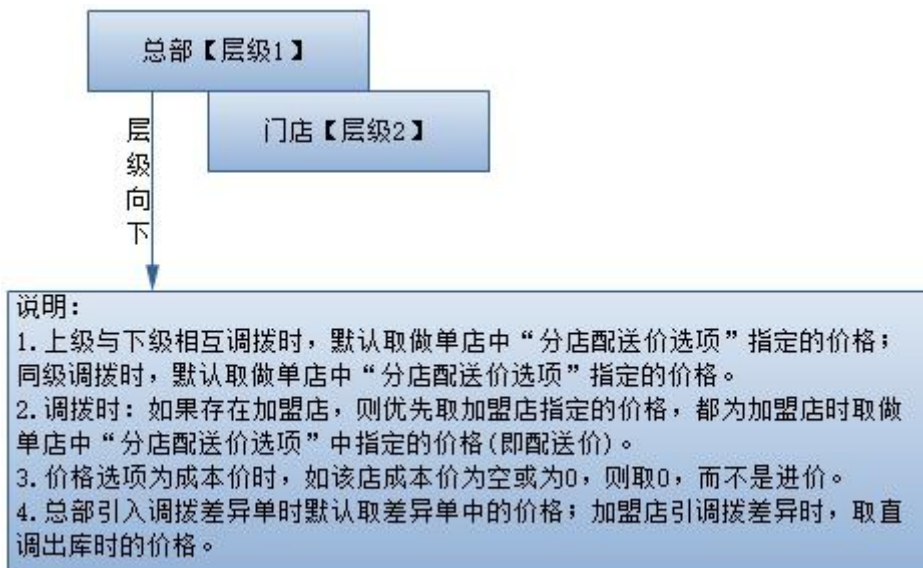
【系统注册】用于注册当前正在使用的加密锁。注：门店中每台机器都需插入加密锁。

第 6 节 每日提示

【每日提示】窗口中可查看当前需注意或处理的业务，包括库存告警、要货单状态、店间直调申请单、会员生日查询等。

第二十六章 连锁配送

第 1 节 配送取价规则



第 2 节 补货申请单、店间调拨申请单

调货申请单用于分店向总部要货。店间调拨申请单用于当前分店向其他分店要货，在【配送设置】中启用店间调拨需总部审批时，还需总部进行审核。

第 3 节 调拨出库单、调拨收货单、调拨差异单

调拨出库单用于将商品从当前分店调拨到别一个分店（或总部）。做调拨出库单时，可引入调货申请单。调拨出库单审核后，将在出库仓库中扣减对应的商品库存。

调拨收货单用于在收取别的分店（含总部）调拨过来的商品。单据审核后，将在入库仓库中增加对应的商品库存。

调拨差异单用于记录收货时的差异生，并生成对应的调拨差异单（含差异补调及回调）。

第 4 节 配送查询、配送跟踪

【配送查询】用于查询商品的调拨情况，可按商品、类别、门店汇总等方式查询，还可跟踪本分店的调拨出库单在目标分店中的处理进度等。

【配送跟踪】以调货申请单的流转处理为中心，反映分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、缺货情况、要货汇总及要货及库存。

第二十七章 库存管理

第 1 节 库存管理

【库存管理】模块用于进行商品盘点、调整及库存查询。

1) 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。

2) 存货盘点单、盘点差异处理

存货盘点单用于记录实际盘点的结果，并可在盘点报表中进行查询、汇总。存货盘点单在对应的盘点批号未审核前可再次进行修改。

盘点差异处理单用于对盘点后的商品库存进行纠正处理。勾选“修改库存”的商品并审核后，程序将根据其盈亏数量对其当前的库存进行对应的增减。

3) 库存调整单

库存调整单用于调整某些商品的库存，方式可选择入库或出库，审核后库存做对应增减。

4) 跨店库存查询

跨店库存查询汇总其他分店包括本店的库存情况。

5) 库存查询、库存异常告警

【库存查询】用于查询商品的当前库存、出入库明细；可以按单品、类别、大类、品牌等方式查询；【库存异常告警】用于查询库存告警、负库存商品信息。

第二十八章 批发管理

第 1 节 客户档案

客户档案用于维护用于批发销售的大型客户，内容包括客户编码、名称、默认（销售价格、联系方式等。

第 2 节 批发销售单、批发退货单

批发销售单用于批发销售，单据审核后在出库仓库扣减对应的商品库存，并生成对应客户的销售账款。批发退货单用于处理批发退货的情况，单据审核后会在入库仓库中增加商品库存，并生成对应客户的退货账款。

注意：明细中可录入捆绑商品，保存时会自动进行对应的拆分。

特别地，门店默认情况下不能使用其上级机构（总部）建立的客户信息，如想让门店（不含加盟店）也能引用总部建立的客户，可在总部的【批发设置】中启用对应的选项。

第 3 节 客户销售查询、批发销售查询

【客户销售查询、批发销售查询】报表中可查询一段时间内的客户销售明细、汇总数据，包括客户汇总、客户-商品销售汇总、销售单据汇总、客户-商品销售明细、区域销售汇总、团购销售商品汇总、团购销售类别汇总、团购销售明细等报表。

第 4 节 业务员销售提成

业务员销售提成报表中可汇总一段时间内业务的销售及提成金额、提成明细数据，包括业务员销售提成汇总、业务员销售提成明细、业务员商品销售提成汇总等报表。

第 5 节 客户结算单

客户结算单用于结算在本店发生批发业务的客户的账款。在结算单中选择客户，并在带出的明细中录入结算金额（实收金额、优惠金额）并保存审核；审核后将更新对应的已收金额，注意：分店的客户账款也可在总部结算；在总部中结算时，会将客户在分店中的未结账款一并带出。

第 6 节 客户往来账款

客户往来账款可查询在一段时间周期内，分店与客户之间的往来账款状况。包括到期账款、收银账款汇总、应收（实收）账款明细、历史往来账款、客户预收款明细。

第二十九章 会员管理

第 1 节 会员档案

会员档案用于登记或修改会员相关的信息，包含会员等级、会员 ID、卡号、会员姓名、手机、积分、余额、父卡 ID 等。

第 2 节 储值卡充值

储值卡充值用于充值会员的储值。可在总部的“储值设置”中设置是否能充值负数金额。

第 3 节 积分转储值

积分转储值功能用于将会员的积分转换为储值。在转换之前，需保证会员对应的会员等级支持储值，且会员当前的积分足够。积分转换时，将根据“总部-会员管理-储值设置”中的“积分转储值”规则进行转换。

第 4 节 卡管理、换卡补卡

卡管理包括卡挂失、卡挂失恢复、退卡、卡作废。“换卡补卡”功能可将会员损坏或遗失的卡进行更换。

第 5 节 会员礼品管理

礼品管理用于管理会员礼品信息，并可设置有效日期段、会员限换数量等信息。注：门店可以建立属于自己店的礼品信息；也可以查看、使用总部给本分店或所有分店建立的会员礼品信息。

第 6 节 积分冲减、积分奖励

【积分冲减】功能用于将会员的积分兑换为对应的会员礼品，或手工冲减会员的积分。

【积分奖励】用于对会员进行积分奖励，奖励后会增加对应的积分。

第 7 节 会员消费查询

【会员消费查询】（会员销售查询）中提供会员消费、积分、储值相关的报表：包括会员消费汇总、积分奖励查询、积分兑换查询、充值记录查询、储值卡消费记录查询等。

第三十章 零售管理

第 1 节 门店销售

【门店销售】模块用于前台收银相关的选项设置，前台销售、并可查询销售及收银信息。

第 2 节 数据重传

【数据重传】用于进行前台数据的上传、下载。

第 3 节 收银设置

【收银设置】包括收银参数设置、自定义功能键、自定义收银键、畅销商品设置；同一分店共用同一份收银设置；通过“复制”功能将其他分店的“收银设置”复制到当前分店。

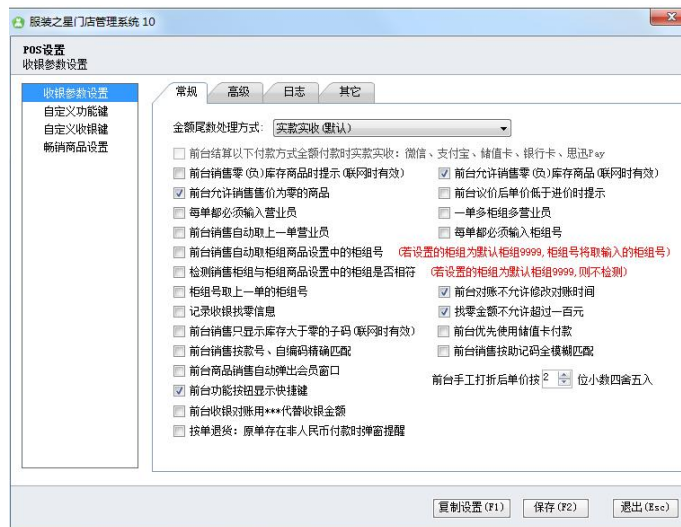


图 POS 设置

第 4 节 小票设置、外设设置

【小票设置】用于设置小票打印时的标题票头、内容等信息，如：可在“小票明细”设置打印商品原价、折扣、或促销商品打印“*”标记。也可在“收银小票预览”中查看设置后的小票效果。【外设设置】用于设置 POS 机外设相关的配置信息，如小票打印机、钱箱、客显、读卡器、双屏、计价秤、盘点机等。**注：可通过“复制”功能将其他 POS 机的“小票设置、外设设置”复制到当前 POS 机；外设设置完成后，需重启程序才能正常生效。**



图 小票设置



图 外设设置

第 5 节 流水查询、销售汇总、收银对账

【流水查询】用于查询前台的销售收银记录，包括销售流水、收银流水、订货查询、订金挂账、非交易收入等。报表中还可以根据时间段、收银员、收款机、付款卡号、会员卡号以及流水号进行查询。

【销售汇总】中可查询指定时间段内的子码汇总、子码-分店汇总、类别汇总、类别分店、汇总、大类汇总、分店销售汇总等报表数据

【收银对账】用于查询收银员的收款信息。包括收银员对账、营业员对账及收银日报等。

第 6 节 时段分析、促销查询

【时段分析】可指定营业周期内的销售按小时分段统计，分析营业高峰时段和低谷时段。

【促销查询】用于查询一段时间内的商品促销销售情况及促销信息。

第 7 节 营业员销售提成

营业员销售提成报表可查询并汇总一段时间内每个营业员的销售数据、提成数据。注意：需在总部进行营业员提成计算才能查看对应的提成数据。

第 8 节 缴款单、长短款报表

缴款单用于记录每个收银员实际的缴款数据，并可在“长短款报表”中查询对比出当日应缴账款与实缴账款之间差异。

第 9 节 新品申请

【新品申请】用于向总部申请加入新商品，录入新商品信息后，再由总部进行新品审核。

第 10 节 调价单

【调价单】用于对当前分店的商品进行调价，勾选需调整的价格选项后，再录入商品及调整后的价格，最后保存审核。注：在门店中调价时只影响做单门店的商品价格。

导航-门店销售 调价单明细 X

新建(N) 保存(S) 审核(V) 删除单据(D) 打印(P)

调价单

单据号: _____ 制单人: 1001 管理员

分店: 01 _____ 生效日期: 2018-07-19 制单日期: 2018/7/19 14:13:13

进价 批发价 零售价 配送价 会员价

审核人: _____

审核日期: _____

备注: _____

详细信息

添加(A) 删除(D) 添加商品(B) 扫描(C) 导入(I) 导出(O)

行号	货号	品名	单位	规格	原零售价	现零售价	售价差额
1	0SLD5309C	奥丝兰黛5309C	件		228.00	210.00	-18.00
2	0SLD6211	奥丝兰黛6211	件		98.00	12.00	-86.00

图 调价单

第 11 节 商品综合查询

【商品综合查询】主要用于查询商品的信息，包含商品货号、品名、价格等，还可以在查询条件中录入货号、品名等信息进行查询。

第 12 节 毛利分析

毛利在每天日结后产生，本系统中的毛利是销售业务产生的纯毛利。毛利分析表中可以查询到每一单品和类别的毛利和毛利率

第五部分 前台系统

第三十一章 进入和退出

第 1 节 使用前准备

在使用“前台系统”时，需先检查并准备如下事项：

1. 在总部“分店仓库”中建立分店或仓库。注：登录使用总部的前台时可不做此项。
2. 在总部建立属于分店或所有分店的操作员，并设置其 POS 销售权限。
3. 在“POS 机登记”中建立对应的 POS 机号并设置好 POS 机号对应的分店信息。
4. 在 POS 机上安装门店管理系统（前台系统与门店管理系统为同一个程序）。
5. 初始化门店系统或前台系统；参考第二部分、第八章中的【门店登录及初始化】。
6. 进行收银设置、小票设置、外设设置，见第四部分第二十五章【门店销售】的设置。
7. 在门店程序中设置好有关 POS 外设的驱动（该项必须准确设置，否则不能正常使用）。
8. 在总部后台中设置的，跟前台有关的选项（如积分规则等）或收银员 POS 权限，需重启门店程序进入后才能生效。



说明：有关以上几点的详细设置方法，请参考有关的章节。


第 2 节 进入系统

按照安装说明安装完门店管理系统并完成初始化，在登录界面上进行登录后：对于总部仓库将直接进入前台主界面；对于门店，将进入门店管理系统的后台界面。特别地，如数据库服务不能正常连接，将提示为断网状态，并只能进入前台进行断网销售。

第 3 节 退出

要退出前台程序，只需按对应的功能键（如：ESC 键），退出 POS 前台程序后将返回门

店后台, 如需继续退出门店管理系统, 可直接点击门店管理系统右上角的关闭按钮。总部前台退出后, 会返回收银员登录界面, 此时可输入不同的收银员编码和密码, 进行换班的工作。

 **说明:** 为防止 **POS** 机上的日期与服务器上不一致时导致数据统计上的错误, 系统在启动时会检查日期或前台的离线销售天数: 如果当前日期离上次使用的日期超过 **10** 天, 系统将提示, 并让操作人员确认后方可进入; 如离线销售超过 **1** 天则会提示离线销售天数, 在离线销售天数超过 **7** 天时, 则必须先将离线销售数据上传后才能继续前台销售。

第三十二章 收银操作

第 1 节 前台主界面



图 前台主界面-键盘模式(可扫描或手工录入商品货号编号)

第 2 节 标题栏

主界面标题包括: 系统名称、加密锁号、当前门店名称。本系统同时支持双屏。

第 3 节 销售列表、金额显示区

销售列表区（左边中部）：显示当前输入的商品，包括品名、数量、价格、小计等。

销售单金额显示区（销售列表左上角）：该区主要显示单据的合计金额、数量。

第 4 节 商品录入模式

键盘模式：通过选择畅销商品和输入商品编码录入。

第 5 节 畅销商品区

键盘模式时，右边中部将显示畅销商品列表。畅销商品可在【收银设置】中设置。

第 6 节 信息显示区

左下部将显示商品、会员及促销相关的提示信息，需在录入商品、会员时才显示。

第 7 节 功能键区

在窗口底端上点击功能键、或在键盘上按对应功能快捷键后做对应的业务。注意：部分功能在特定条件下将被禁用，如断网离线时不能按单退换货等；具体可见后续章节功能介绍。

<F1>: 功能键提示	<F2>: 复制上一行	<F3>: 小票打印切换
<F4>: 会员查询	<F5>: 商品查询	<F6>: 交易查询
<F7>: 会员充值	<F8>: 库存查询	<F9>: 密码修改
<F10>: 系统设置	<F11>: 收银对账	<F12>: 收银员锁屏
<Home>: 最小化		

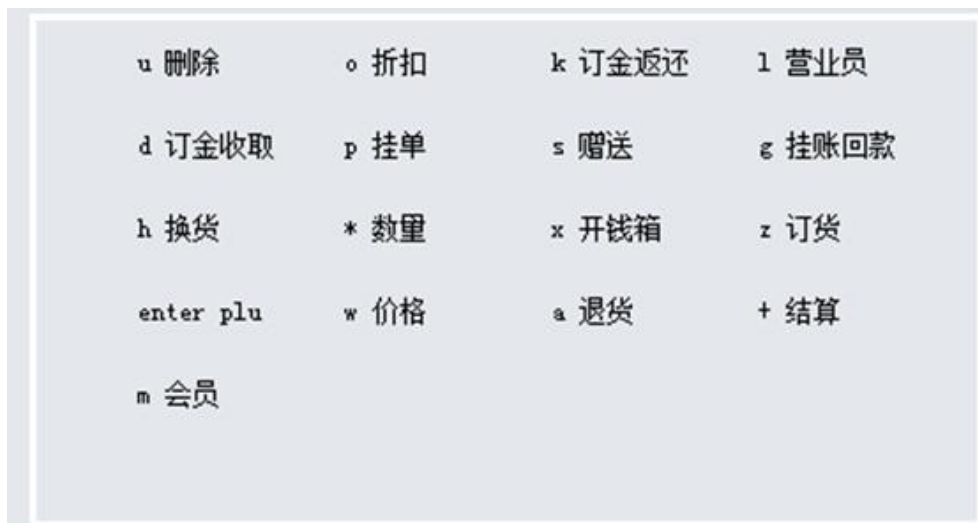


图 前台功能快捷键

第 8 节 一般业务介绍

1) POS 功能描述

序号	功能	描述
1	折扣	对选中的商品进行打折, 商品需可折扣, 需有折扣权限
2	数量	修改商品的销售数量
3	删除	在销售列表中删除选中的商品
4	赠送	在销售列表中对选中的商品进行赠送, 赠品价格变为 0
5	会员	录入会员。注: 只能录入正常状态的会员。
6	退货	前台退货, 或按单退货 (此时取原单价格, 按单需联网)
7	挂单	在结算前将当前销售单挂起、或将之前的挂单调出。
8	价格	修改商品售价, 商品必须“可议价”或价格为 0。
9	换货	对已经销售的商品做换货, 需提供销售单号 (需联网)

序号	功能	描述
10	结算	对当前销售（含退货赠送）进行结算、并做结账付款
11	订货	录入订货商品及订单，需录入客户资料及订金（需联网）
12	挂账回款	对之前的挂账进行收款（需联网）
13	非交易	进行非交易收款（需联网）
14	营业员	输入营业员信息
15	开钱箱	打开钱箱
16	交易查询	查询以往的交易记录并可打印。另：可录入小票号查询
17	库存查询	查询商品库存，包括门店库存和其他门店库存（需联网）
18	商品查询	查询（保存在本地的）商品信息
19	会员查询	查询（保存在本地的）会员信息（积分不一定最新）
20	打印切换	切换小票打印状态，可屏蔽或启用小票打印
21	收银对账	前台收银对账、或交班对账
22	会员维护	在前台进行会员发卡或修改会员信息（需联网）
23	会员充值	进行会员充值、充值成功后增加对应金额（需联网）
24	数据重传	进行前台数据的（手工）同步（需联网）
25	订金收取	收取订金并打印订金凭证（需联网）
26	订金返还	将先前收取的但尚未使用或返还的订金返还（需联网）
27	客户信息	录入销售时相关的客户信息（需联网才能保存客户信息）
28	系统公告	读取发布的公告信息（需联网）
29	柜组	切换柜组

序号	功能	描述
30	手工促销	根据商品进行选择手工促销

2) 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、或手工输入条形码,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(一般为回车键)。

2) 自编码输入

手工输入自编码,如果一个自编码对应多个货品,则弹出多个货品供选择。

3) 商品数量修改

如果销售的商品数量不为 1 时,可以定位到商品,再按[数量]键,最后输入数字。

3) 会员

按[会员]键后录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。

4) 营业员

按[营业员]功能键后,输入本单交易的营业员。可设置营业员与上一单交易相同,如果没有输入,系统默认为 9999。

5) 价格

选中需修改单价的货品,然后按[价格]功能键,输入价格。如果商品的价格为 0,系统将自动跳出该价格录入界面。输入商品的单价不能超过商品的最低售价。注:需议价权限。

6) 结算

完成录入后，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。



图 结算界面

以下表格包括了所有前台 POS 收银的功能：

序号	功能	描述
1	人民币	用人民币现金付款
2	银行卡	用银行卡付款
3	礼券	用礼券付款（启用礼券有效性检测时需联网）
4	储值卡	用会员充值卡付款（需联网）
5	支票	用支票付款
5	挂账	先拿货后付款，将本次需支付的账款挂起。
6	订金（付款）	用之前收取的订金进行付款（需联网）

序号	功能	描述
7	支付宝	用支付宝付款 (需联网)
8	微信支付	用微信支付付款 (需联网)
7	(会员) 积分	使用积分付款, 需先录入会员且设置对应的会员等级的积分额度、消费额度信息 (需联网)
8	支票 (其他方式)	用支票卡付款
9	港币 (其他方式)	用港币现金付款
10	美元 (其他方式)	用美元现金付款
11	赠送储值 (其他方式)	用赠给会员的储值付款, 需录入会员 (需联网)
12	思迅 PAY	思迅 PAY 支持用支付宝和微信付款
12	整单折扣	对整单打折
13	整单取消	取消当前的交易, 并返回销售界面

开始付款:

1) 现金付款

- 如果是人民币现金付款, 则输入付款金额后, 再按【人民币】键; 如果所付金额是该笔交易的全款, 可按【人民币】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“其他方式”中的【港币现金】或【美元现金】键。
- 找零金额不能超过 100 元, 如: 应付金额为 85 元。

2) 非现金付款

- 如果是银行卡、支票、礼券付款, 则按对应的功能键, 在弹出的窗口中输入卡号、支

票号或券号及付款金额即可。

- 储值卡，录入储值卡会员后再输入付款金额并确定。特别地，如果销售的商品中存在会员的储值项目，则还会提示是否使用储值项目进行扣减。
- 挂账，选择挂账后弹出输入客户资料的窗口，输入客户资料，在“挂账”回款时会以客户资料为依据。
- 支付宝、微信支付：在前台选择“支付宝”或“微信支付”，然后再录入对应的支付条形码。注：需先在总部的“系统设置-移动支付”中配置好对应的支付参数。
- 订金付款：选择订金付款后弹出“选择订金付款”的界面，选择订金付款。
- 会员积分：前提是客户使用会员卡消费，可以使用积分作为付款。
- 赠送储值、赠送礼券：前提是顾客使用会员卡消费，且存在赠送储值、赠送礼券。则在“其他方式”方式中选择“赠送储值”，或使用“礼券”（赠送礼券）。

7) 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。

8) 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**[确认]**，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。

第 9 节 特殊业务介绍

1) 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。也可

以输入要删除的货品所在的行，例如：要删除第三行货品，则输入 3，再按**【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，可以在结算窗口返回销售窗口，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。

2) 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。

3) 赠送

- 有赠送权限的收银员才能进行赠送操作。赠送时，先选择需赠送的商品，然后再按**【赠送】**键即可完成赠送，赠送的商品将显示**【赠】**标识。赠送的商品价格为“0”。

4) 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。



图 挂单选择

5) 折扣

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。
- 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）。

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。

6) 订货

用于提前预订，预付定金。输入商品信息，选择【订货】按钮，输入客户信息及订金等信息最后【确定】完成订货。

行号	挂单号	行号	品名	款号	数量	原价	零售价	会员价
1	0003	1	吉解2612	JR2612	1	38	38	38
2	0002	2	金菱新3104	JMX3104	1	72	72	72
3	0001	3	典丝兰黛9033	OSLD9033	1	122	122	122

删除(D) 确定(O) 退出(ESC)

图 订货

第三十三章 特殊功能键

第 1 节 F1 显示帮助

在收银主界面中，按 F1 功能键，系统将显示界面显示目前所有的系统功能对应的键盘快

捷键。

第 2 节 F2 复制上一行

按 F2 键, 将复制上一行输入的商品, 包括价格和数量, 加快输入速度。

第 3 节 F3 小票打印切换

按 F3 键, 在打印不打印 POS 小票之间切换。

第 4 节 会员查询

按 F4 键, 系统将出现会员查询界面, 可查询会员的详细信息 (包括积分和充值卡余额)。

第 5 节 F5 商品查询

按 F5 键, 弹出商品查询窗口, 可输入关键字进行模糊查询, 按 F5 可选择并录入。

第 6 节 F6 交易查询

按 F6 键, 系统将出现历史查询界面, 可根据交易单号来查询销售信息。

第 7 节 F7 会员充值

按 F7 键, 系统将出现会员充值, 可进行会员查询和充值。

第 8 节 F8 库存查询[本地]

按 F8 键, 可以在前台销售时, 实时查询某一商品的库存, 库存数为实时库存。

第 9 节 F9 密码修改

按 F9 键, 可以在前台修改密码, 注管理员密码必须在总部后台修改。

第 10 节 F10 系统设置

按 F10 键, 系统将出现收银日志管理和小票打印日志选项

第 11 节 F11 收银对账

按 F11 键, 系统将出现对账单查询界面, 可根据时间查询销售信息

收银对账

开始: 2018-07-16 18:00:52 结束: 2018-07-19 14:30:17 查询(F3)

打印对账单后打开钱箱(F5) 收银对账 商品对账

对账(F4) 打印(F2) 退出(ESC)

对账单(断网模式下不统计后台储值卡充值金额)

收银对账单

机 构: 01
名 称: 北京之星
收 银 机 号: 001
收 银 员: [1001]管理员
对 账 日 期: 2018-07-19
首 笔: 2018-07-16 18:01:52
末 笔: 2018-07-16 18:59:16
笔 数: 4

人民币-销售 --笔数: 2 --金额: 107.00
思迅Pay-微信-销售 --笔数: 1 --金额: 0.01
思迅Pay-微信-退货 --笔数: 1 --金额: -0.01

现金收支 笔数: 4 **
支出笔数: 1 支出金额: -0.01
收入笔数: 3 收入金额: 107.01
实收合计金额: 107.00

人民币现金额: 107.00

图 收银对账

第 12 节 F12 收银员锁屏

按 F12 键, 将进行锁屏; 系统进入登录锁屏界面后可在录入锁屏收银员的密码后解锁。

第三十四章 其他收银功能

第 1 节 收银对账

- ❖ 该功能主要用于在营业结束时, 收银员对账用。
- ❖ 在对账界面中, 可输入日期和时间段查询, 系统默认为当天。
- ❖ 收银员只可以查询自己的收银情况, 不能查询其他人的。
- ❖ “培训”模式下不提供对账功能。

- ❖ 为防止收银员对多收款部分不上交, 建议不对收银员开放该功能。

第 2 节 修改密码

修改密码步骤:

- 前台主界面上按【其他-更改密码】, 进入修改密码窗口, 然后输入原密码、新密码两次, 两次必须相同。按[确认], 密码修改成功, 将在下次登录时生效。注: 在网络未连通状态下不能修改密码。如果忘记原密码, 则只能到后台【操作员管理】中修改。

第 3 节 断网销售

如果 POS 机检测不到网络连通, 将会出现以下的情况:

- 在 POS 系统启动时, 如果网络没有连通, 系统将提示并可选择进入断网销售模式。
- 在断网销售的状态下, 系统将数据保存在本地数据库, 同时使用次保存在本地的商品档案。

第 4 节 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, 则可在“收银设置-其他”中启用对应选项。
- 在“培训”模式下, 前台界面显示“培训状态”, 销售数据不保存、会员不记积分, 销售小票有“练习”字样。除部分业务不能操作会有提示外, 其他业务能正常操作。
- 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 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。

第 5 节 断电数据保护

系统具有断电保护数据的功能, 在 POS 机的供电意外中断后(包括人为和非人为)。在系统再次启动时, 将直接恢复到意外中断前的状态, 防止数据丢失和收银员作弊。

第 6 节 双屏功能

启用该功能需要联系我公司技术支持或者当地代理商。

首先在【外设设置-双屏】中勾选“是否双屏”，然后再设置双屏时（副屏中）的播放列表及广告语。最后再做保存及返回【外设设置】窗口，最后再重新启动门店程序才能正常生效。

注意：前台销售时，才会显示双屏中的副屏信息：包括所销售商品的单价、金额信息，及在双屏中设置的公司宣传短片和字幕信息。

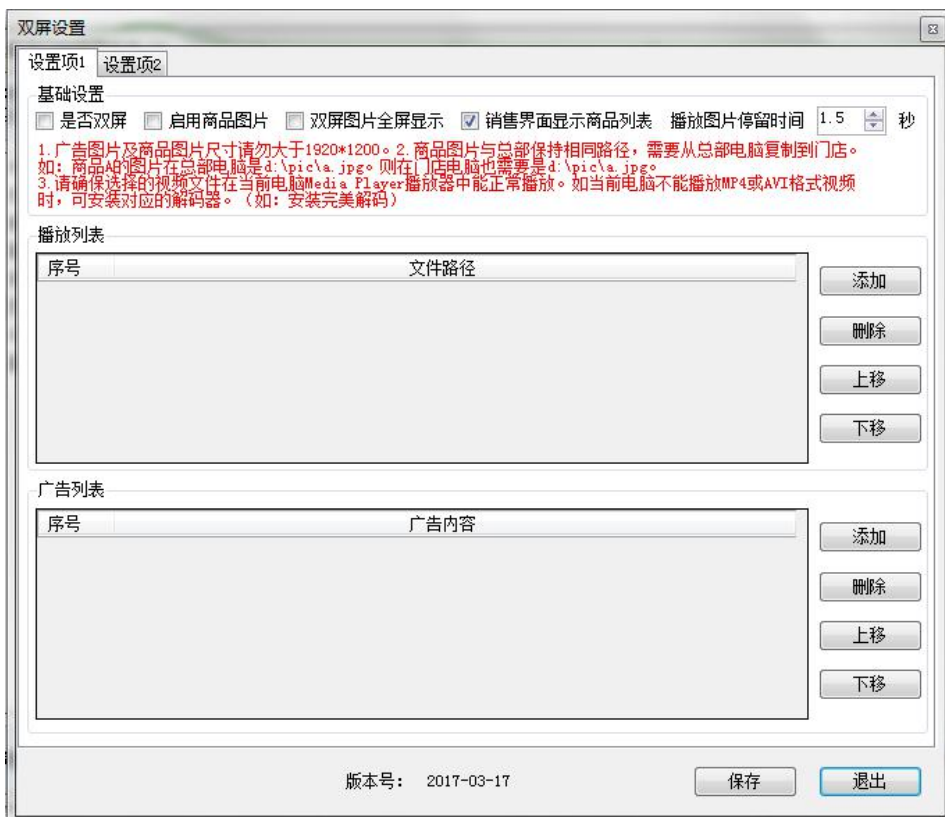


图 双屏信息设置



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@sixun.com.cn

业务电话: 0755-26520701

传 真: 0755-26520744