

思迅专卖店管理系统

版本 9.0

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“思迅专卖店管理系统”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“思迅专卖店管理系统”的使用操作。

本手册主要包括系统介绍、安装、后台管理使用、前台操作等，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修改，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

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
总部管理系统.....	3
门店管理系统.....	6
产品特点.....	6
第二部分 系统安装.....	10
第一章 运行环境要求.....	11
第二章 安装前准备.....	12
系统硬件准备.....	12
系统软件准备.....	12
软件产品准备.....	12
第三章 安装与卸载.....	12
安装步骤.....	12
安装操作系统.....	13
安装数据库服务器.....	13
安装加密锁.....	15
安装“思迅专卖店管理系统”数据库.....	17
安装总部系统客户端.....	20
门店系统安装程序.....	21
第一次使用.....	25
卸载.....	25
第三部分 总部管理系统.....	27
第一章 我的桌面.....	28
第二章 基本档案.....	29

分店区域.....	29
分店仓库.....	29
供应商.....	30
商品设置.....	32
品类.....	34
品牌.....	34
商品档案.....	34
商品编码.....	35
价格.....	36
其他属性.....	36
快速查询.....	37
改货号.....	37
新品录入.....	38
调价.....	39
批量调价.....	40
组合商品.....	40
商品查询.....	41
商品存量指标.....	41
调价查询.....	42
基础代码.....	42
账务代码.....	42
批量修改商品信息.....	43
第三章 采购管理.....	44
采购.....	44
采购流程.....	44
业务说明.....	44
特殊处理.....	45
采购设置.....	45
采购向导.....	46
采购订单.....	46
采购收货单.....	47
采购退货.....	49
退货流程.....	49
业务说明.....	49
退货通知单.....	50
采购退货单.....	50
业务查询.....	51
采购查询.....	51

单据批量打印.....	52
订单状态监控.....	52
第四章 促销管理.....	53
促销.....	53
促销流程.....	53
业务说明.....	54
促销方案.....	54
礼券发放.....	55
礼券发放统计.....	55
促销查询.....	55
第五章 零售管理.....	56
零售管理.....	56
零售流程.....	56
业务说明.....	56
零售退货.....	56
管理操作.....	57
POS 机登记.....	57
代理收银.....	57
营业员.....	57
流水查询.....	58
销售汇总.....	58
收银对账.....	58
业务查询.....	58
营业员销售提成.....	58
时段销售分析.....	58
客单分析.....	58
品牌销售汇总表.....	58
毛利汇总.....	59
第六章 批发团购.....	59
批发团购.....	59
批发团购流程.....	59
业务说明.....	59
客户区域.....	60
客户档案.....	60
批发团购销售单.....	60
批发团购退货.....	62
退货流程.....	62

业务说明.....	62
批发团购退货单.....	62
客户销售查询.....	63
业务员销售提成.....	63
客户黑名单.....	64
客户销售分析.....	64
第七章 会员管理.....	65
会员卡使用流程.....	65
充值会员卡使用流程.....	66
基础设置.....	66
会员等级.....	66
卡类设置.....	67
积分规则.....	67
储值设置.....	68
会员属性.....	68
充值优惠.....	69
基础信息.....	69
会员档案.....	69
礼品管理.....	69
批量制卡.....	69
发卡.....	69
积分储值.....	69
积分兑换.....	69
积分奖励.....	70
充值.....	71
积分转储值.....	71
项目储值.....	72
充值卡项目维护.....	72
充值卡项目充值.....	73
会员销售.....	73
会员查询.....	73
会员短信.....	74
会员回访.....	75
回访主题类型.....	75
回访主题维护.....	75
新增回访.....	75
会员回访.....	75
回访查询.....	76
会员回访分析.....	76

第八章 仓库管理	77
库存设置.....	77
盘点.....	77
盘点流程.....	78
流程说明.....	78
盘点号申请.....	79
存货盘点单.....	80
盘点差异处理.....	80
库存查询.....	81
库存异常告警.....	82
库存调整.....	82
组合拆分.....	83
第九章 结算管理	85
预收款.....	85
预付款.....	85
费用.....	85
往来账款.....	85
供应商结算单.....	85
客户结算单.....	87
机构结算单.....	87
商场费用结算表.....	88
第十章 连锁配送	89
配送.....	89
配送业务系统处理流程详细描述:	89
特殊处理.....	90
要货单.....	90
直调收货单.....	90
直调出库单.....	90
直调查询.....	90
分店补货跟踪.....	91
第十一章 考核管理	92
第十二章 决策支持	93
月结.....	93
销售汇总报表.....	94

商品销售排行.....	94
供应商销售分析.....	94
供应商销售排行.....	94
滞销商品查询.....	94
商品价格分析.....	94
让利分析.....	94
商品属性报表.....	94
商品价格分析.....	94
第十三章 系统管理.....	96
操作员管理.....	96
数据库管理.....	99
密码和端口.....	99
系统数据管理.....	99
系统设置.....	100
历史数据删除.....	101
操作日志.....	101
系统公告.....	102
第四部分 门店管理系统.....	102
第一章 门店销售.....	错误！未定义书签。
收银设置.....	116
小票设置.....	117
外设设置.....	118
时段销售分析.....	119
销售汇总.....	141
营业员销售提成.....	141
流水查询.....	141
收银对账.....	141
第二章 库存管理.....	104
盘点号申请.....	104
存货盘点单.....	104
盘点差异处理.....	104
库存查询.....	104
库存调整.....	104
库存异常告警.....	104

采购收货单.....	105
第三章 连锁配送.....	106
调货申请单.....	106
店间直调申请单.....	106
直调收货单.....	106
直调出库单.....	106
直调查询.....	106
分店补货跟踪.....	106
第四章 会员管理.....	107
会员档案.....	107
储值卡充值.....	107
积分转储值.....	107
积分兑换.....	107
积分奖励.....	108
礼品管理.....	109
储值卡项目充值.....	109
会员查询.....	110
第五章 销售管理.....	错误！未定义书签。
客户档案.....	111
批发团购销售单.....	111
批发团购退货单.....	112
客户结算.....	112
客户销售查询.....	113
业务员销售提成.....	113
客户往来账款.....	113
第六章 门店管理.....	114
费用单.....	114
费用查询.....	114
系统公告.....	114
操作日志.....	114
第五部分 前台销售系统.....	错误！未定义书签。
第一章 初始化设置.....	错误！未定义书签。

第二章 销售收银操作.....	错误! 未定义书签。
销售收银主界面.....	119
POS 功能描述.....	120
一般业务介绍.....	123
商品输入.....	123
结算.....	124
会员.....	126
交易查询.....	126
价格.....	127
开钱箱.....	128
营业员.....	129
特殊业务介绍.....	129
第三章 特殊功能键.....	133
F1 显示帮助.....	133
F2 复制上一行输入的商品.....	133
F3 小票打印切换.....	134
F4 会员查询.....	134
F5 商品查询.....	134
F6 交易查询.....	135
F7 库存查询（本地）.....	135
F8 库存查询（跨店）.....	136
F9 密码修改.....	136
F10 系统设置.....	136
F11 交班对账.....	137
F12 锁屏.....	138
第四章 其他收银功能.....	139
培训状态.....	139
断电数据保护.....	139
双屏功能.....	139

引言

欢迎使用“思迅专卖店管理系统”产品。本手册适用于“思迅专卖店管理系统”9.0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。

本手册共分五部分，详细描述了“思迅专卖店管理系统”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。

第三部分是总部管理系统，详细说明了总部后台各业务功能的操作与使用方法。包括基本档案、促销管理、零售管理、会员管理、采购管理、批发团购、仓库管理、结算管理、连锁配送、考核管理、决策支持、系统管理等。

第四部分是门店管理系统，包括门店销售、库存管理、连锁配送、会员管理、销售管理和门店管理。

第五部分是前台销售系统，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

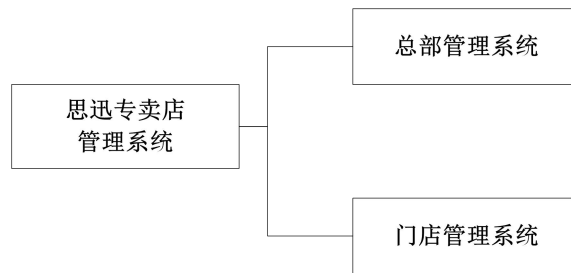
“思迅专卖店管理系统 9.0”是由深圳市思迅软件股份有限公司结合多年的行业经验研究开发出来的现代商业管理系统。整个系统分为总部管理系统分店管理系统（包括自营店、加盟店、代管店），各系统之间完整结合，满足国内现有专卖店的所有业务模式。

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：母婴用品、家居用品、化妆品、珠宝首饰、玩具、皮具、运动用品、高端服装、鞋帽、汽车零配件、礼品、连锁便利店等专卖行业。

系统结构

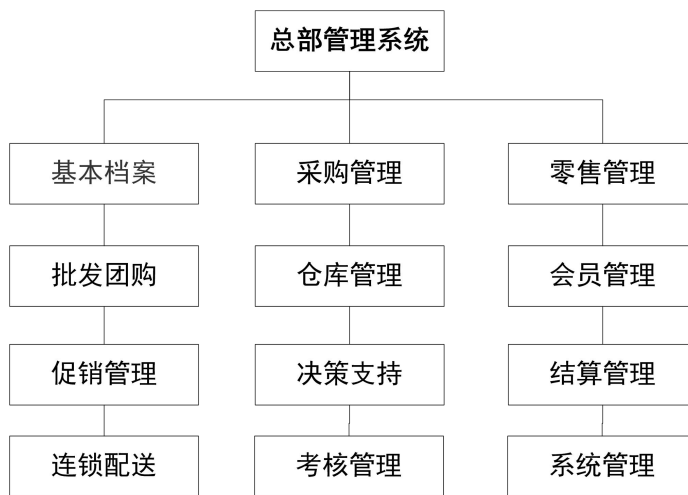
本系统结构如图所示。



系统结构图

总部管理系统

总部管理系统实现了进、销、调、存、盘等综合管理，总部的功能结构图如下：



总部功能结构图

基本档案

系统启用前，必须先建立基本档案。基本档案是整个系统最关键的数据，基本档案包括供应商、品类、品牌、商品档案、分店仓库、组合商品、商品淘汰、商品调价、商品存量指标、基础代码、账务代码等。系统还提供了数据导入导出功能，可以在系统管理中批量导入基本档案。

采购管理

采购管理主要是处理与采购相关的业务，包括采购向导、采购订单、采购收货单、退货通知单、采购退货单、采购查询及统计。

促销管理

促销管理主要管理分店零售相关的促销业务，包括促销单据的制作、查询，礼券的发放和管理，促销销售的查询。

零售管理

零售管理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。

批发团购

批发团购主要是处理与后台批发相关的业务，包括批发团购销售、批发团购退货、批发团购业务查询、业务员销售提成等。

会员管理

会员管理是对卖场会员的管理，包括设置会员等级、会员卡信息、会员积分管理、会员储值消费业务管理、会员短信和会员回访等，并对会员的消费情况进行查询及统计。

仓库管理

仓库管理主要包括库存报表，以及盘点、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。

结算管理

结算管理主要用于对供应商和客户以及机构间的往来款项的管理，业务单据包括供应商结算单、客户结算单、机构结算单，以及与账款相关的业务的查询与统计。

连锁配送

连锁配送主要用于处理总部与分店间的补货、调货等业务，并对配送业务进行查询与统计。

考核管理

考核管理用于计划和分析商品、营业员、业务员和门店的销售情况

决策支持

决策支持主要是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。主要包括四大类：销售报表、销售排行、分析报表、进销存报表。

系统管理

系统管理主要完成系统设置、操作员及权限维护和数据管理等工作。

门店管理系统

门店管理系统实现了门店的销售收银及门店的销售管理。分店管理系统功能主要包括门店销售、库存管理、连锁配送、会员管理、批发团购和门店管理。

产品特点

管理多面手，适应不同的行业，众口不再难调

本系统适合多行业、多品牌的混合管理，性能更完善，使您拥有 IT 贴心管家，总能让您从容应对挑战。

产品化设计，更好更简单更稳定

业务功能流程化、导航式设计、一切从简单出发，易学易用易维护，15 年的产品化设计和开发经验，30,000 用户的应用体验，系统更是固若金汤、稳如泰山，能让您大大节省系统维护成本，真可谓即买即用即省心，特别适合日常事务繁多的初级计算机水平使用者。

商品管理从此变得更加简单

面对规格繁多、特性各异、高价值的商品，管理起来得小心翼翼而且烦琐，本系统给您的商品设置了六个自定义属性，让您能够随心所欲的定义每一个商品的特性，还有详尽的商品属性销售分析报表，让您轻松实现商品的精细化管理。

实时数据，将效率提到最高

每销售一笔业务，就即时扣减库存、即时统计销售数量和毛利，支持同属一级架构下各门店间商品库存查询，从此不需要再按部就班、苦苦等到下班，做完系统日结后才知道，方便又高效。

解放员工，为顾客提供更多更出色的服务

系统一体化的前台系统，集销售收银、库存查询、促销管理、会员管理、顾客退换货、预定

货管理、对帐管理等功能于一体，所有功能在一个界面轻松搞定、不用频繁切换界面和退出销售收银界面，每个功能项还可以定义快捷键，操作更是快速简便，使您的员工可以最高的效率管理商店，为顾客提供高效优质的服务；新员工一小时岗前系统培训即能熟悉操作保证，更是让您从此不再烦恼。

POS 小票打印，一机多能

前台的 POS 收银小票打印机除了打印销售小票外，还可以有其它更广泛的用途，可以打印门店的业务类单据，身兼数职、百变高手，将您的 IT 系统成本降到最低，省钱又省心。

自由灵活的物价管理

支持总部统一定价、门店自主定价相结合，同一商品在不同门店有不同的售价（包括会员价、批发价、零售价），支持商品调价立即生效和在指定日期生效，不同门店可以经营不同品牌或类别的商品。

先进专业的会员系统，牢牢掌控企业无形财富

特有的项目储值管理和主附卡（父子卡）关联消费积分功能，强大的会员短信互动管理、会员消费跟踪和会员连锁统一管理，还有“三卡合一”（会员卡、积分卡、储值卡）功能，会员促销优惠和奖励计划，会员主题回访功能，以及会员决策分析系统……，使企业实现高效的客户管理，建立良好的客户关系和提高客户对企业的忠诚度，并能有效的简化业务操作流程，最终让您的企业领先于同行创造更多的收益机会。

丰富新颖的促销支持，适应不同应用需要

迫于日益竞争的环境，各商家都在不断创新促销打折方式，以吸引更多的顾客；本系统提供了十多种灵活的促销方案，针对不同日期、不同时段、不同生命周期商品、不同顾客、不同门店来选择不同的促销优惠方式；支持行业特色的现场促销：现场促销和半自动促销，店员可选择任何一种或多种促销规则，进行灵活的促销；这些广泛的促销应用选择，总是可以让您领先于同行、占尽商机。

批发团购、先进专业

针对客户分布较广、销量不同的实际状况，本系统提供了客户分区域级别管理和销售价格灵活选择，最大限度方便您进行客户管理；客户信用额度控制、完整的帐款信息（上次欠款、

本次销售、本次已付、本次欠款、累计欠款)和客户黑名单管理,充分保障您的资金安全和有效降低经营风险;先进的客户短信管理和消费积分管理,带给您高效的客户服务和创新客户管理模式。

OA化与智能化管理

本系统以简单易用和智能化著称:自定义个人工作台面、电子公告和内部邮件、关键业务未审核单据自动提醒、关键业务未处理智能预警提示,而且可以根据不同岗位设置不同的预警提示……无不体现系统的人性化和自动智能化。

更轻松统一管理门店

门店类型复杂:沿街独立门店、购物中心内的专柜、店中店,管理方式和网络条件也不尽相同,本系统针对性提供了实时型门店、传输型门店和托管型门店的管理方式,甚至对于不具备网络条件的门店,还提供了代管店方式来实现统一连锁管理,处处为您着想、考虑,总有一种方式可以适合您。

更严谨精细的结算管理

系统提供多个对象的结算管理:供应商、客户、加盟店、商场、营业员,全面细致,结算流程更加规范严谨,针对营业员结算还提供公拥、私拥独立结算以及设定多级别提成比率,最大限度提高营业员的销售积极性和销售团队业绩。

创新的数据安全保护机制

按职务和岗位授予不同的控制权限:功能模块权限、品类数据权限、价格权限、报表打印权限、打印次数限制……做到权限分明、严密可靠;收银员的操作权限,能细控到具体某一个功能键盘,保障收银操作的规范和资金安全;提供数据库和关键数据(如基础数据、储值卡)自动备份机制,为灾难性数据恢复提供可靠保障;特创的安全储值卡方案,彻底杜绝了储值卡在应用过程中的各种风险。

连锁扩张、随时随地

特别适合于品牌专卖连锁行业跨区域多门店连锁的特点、满足您规模扩张的需要,构成真正强而有力的连锁经营体系;总部可实时查询各在线门店的库存、销售量、毛利、客流量等信息,让您随时掌握各分店的营运状况,有效控制您下属店铺。

最快速高效的配货系统

多方式、智能自动化的门店要货和总部配送系统，以及相配套的要货跟踪、未配送单据提醒，让您轻松受理各门店的要货、配货业务；系统还支持特有的总部向门店要货、门店间相互直调、以及买一补一的理想库存补货方式，使系统更加贴近品牌专卖行业之特性。

强大的决策分析系统

我们深知系统的数据分析对于企业决策的重要性，系统提供了按商品、类别、品牌、客户、会员、供应商、业务员、门店等多角度来提供全方位的日报、周报、月报分析，环比、同比的实时对比分析，这些分析中包含了库存、销售、毛利、价格、绩效等方方面面的数据……无所不有、全面准确，使您不仅赢得现在、更能把握未来、致力于企业达到商业成功的顶峰。

永远自动更新

门店程序自动更新升级：当门店系统连通总部时，会检查程序更新并自动下载，使系统升级从未变得如此容易，过程也更加简单稳定，真正做到日久弥新。

拓宽销售渠道

互联网正日益深入到我们的生活，顾客的传统购物习惯也发生了变化：网上购物、电话购物已经越来越得到接受；思迅软件适合零售新发展、随需应变，提供了与网上商城、电话销售（服务）中心的数据系统接口，让本系统与您的网上商城、电话销售（服务）中心融为一体，实现在线商城、电话中心的销售和实体店的经营相辅相成，多渠道向消费者提供服务和商品，帮助他们随时随地无所不在的进行购物，实现企业的新增长机会。

第二部分 系统安装

第一章 运行环境要求

需求	最低要求	建议配置
服务器	CPU: P4 1.0G 内存: 256MB 硬盘: 40GB	CPU: P4 2.0G 内存: 1GB 硬盘: 120GB
工作站	CPU: P4 1.0G 内存: 256MB 硬盘: 10GB	CPU: P4 1.0G 内存: 512MB 硬盘: 40GB
POS 机	CPU: P3 800 Hz 内存: 128MB 硬盘: 10GB	CPU: P4 1.0G 内存: 128MB 硬盘: 20GB
服务器	WINDOWS NT SQL Server 2000	WINDOWS 2000/2003 SQL Server 2000
工作站	WINDOWS 2000	WINDOWS 2000/XP
POS 机	WINDOWS 98	WINDOWS 2000/XP

- 各分店和总部的数据传输须安装连网设备，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“思迅专卖店管理系统”软件产品之前，你必须按照第一章的“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）。

系统软件准备

1. 在安装“思迅专卖店管理系统”软件产品之前，你必须按照第一章的“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 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“思迅专卖店管理系统”软件产品是否完整（包括产品光盘、使用手册、加密锁等），如你对购买的“思迅专卖店管理系统”软件产品有任何怀疑和疑问，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“思迅专卖店管理系统”数据库；
5. 安装总部和分店管理程序；
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 XP/2003/wwindows 7/windows 8）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，另外最好为每一工作站分配一固定 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 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 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。

2. 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）。
3. 安装 MS SQL Server 过程中，必须将用户许可数设置成尽量大（如：100），如下图所示：



图 选择许可模式

4. 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“思迅软件公司软件产品专用 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 端口设置已经设置成打开状态（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 XP/2003/windows 7/windows 8

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 server9.exe，运行该文件后界面如下：

- 点击“数据库安装”，系统在安装完数据库后将自动安装加密锁驱动程序，
或
 - 点击“加密锁安装”，系统不安装数据库而直接安装加密锁驱动程序，
2. 安装完 USB 加密锁驱动后，在电脑的 USB 口中插入“软件产品专用 USB 专用加密锁”，这时，电脑屏幕将出现“思迅软件 USB 加密锁驱动”等字样。
这表示，系统已经找“软件产品专用 USB 专用加密锁”，并正确自动加载驱动程序。
 3. 驱动程序加载完成后，打开电脑的“控制面板——系统——设备管理器”，你将看到界面如下：

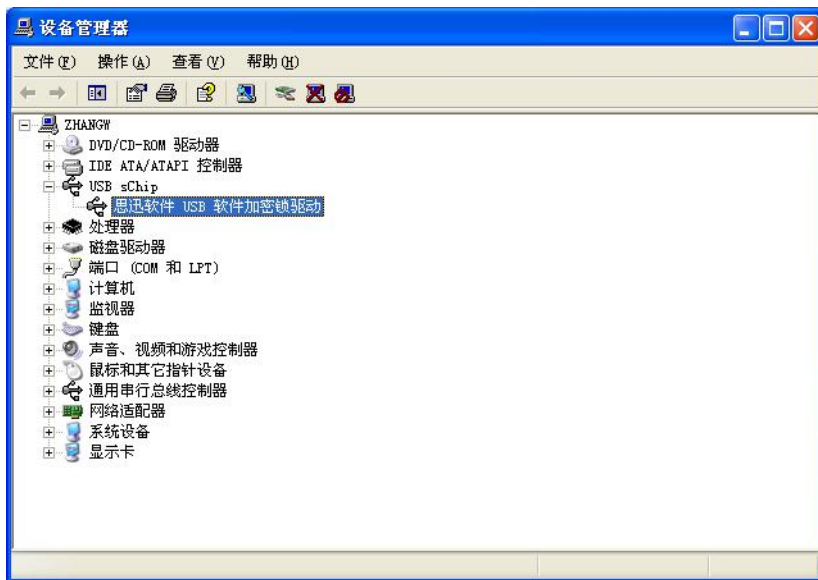


图 设备管理器

“思迅软件 USB 加密锁驱动”显示在列表中，这时表示，你已经正确安装“思迅软件公司软件产品专用 USB 加密锁”。

问题

问题一：

虽然你已经正确按照以上的步骤安装了驱动程序，但不能在电脑的“控制面板——系统——设备管理器”列表中发现“思迅软件 USB 加密锁驱动”，或该列表中发现“思迅软件 USB 加密锁驱动”，但没有办法正常使用。

处理方法：

- 确认你在安装前是否满足“一、安装前准备”中的所有条件。
- 在电脑的“控制面板——系统——设备管理器”列表删除“思迅软件 USB 加密锁驱动”项，以清除驱动程序，然后拔出 USB 加密锁后，再次插入 USB 接口，系统将重新安装 USB 加密锁驱动程序。

安装“思迅专卖店管理系统”数据库

1. 在安装了 SQL Server 的服务器上，将“思迅专卖店管理系统”软件产品光盘放入光驱中，运行光盘中的程序：Server\Server9.exe。
2. 运行 Server9.exe 后出现如下界面：

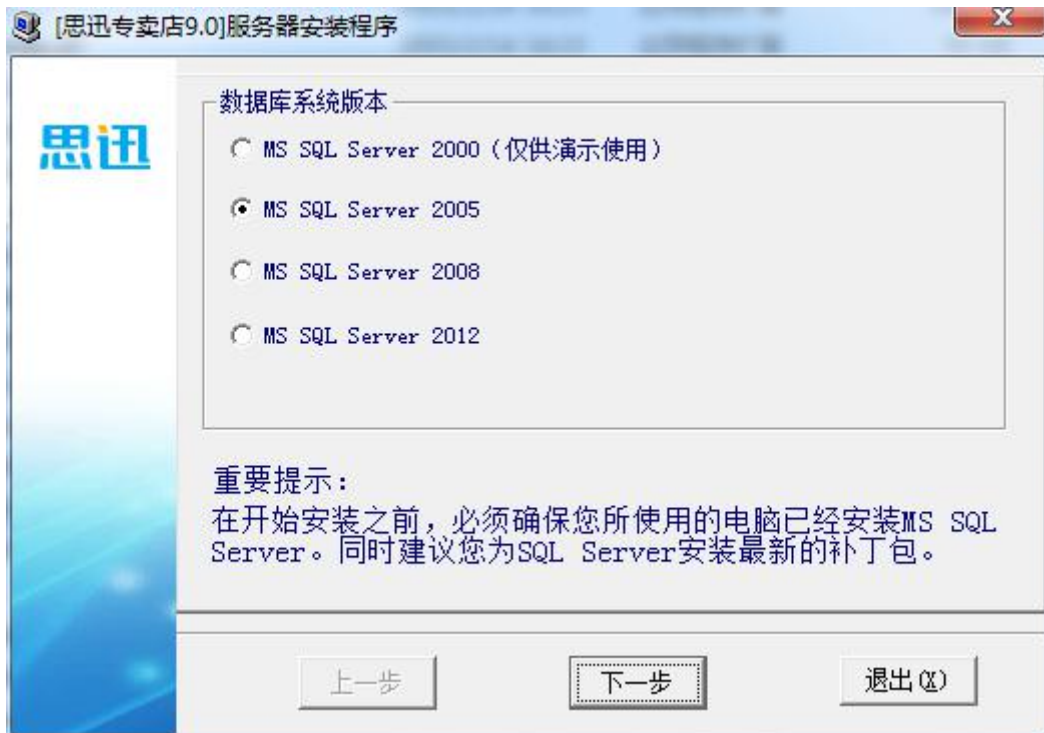


图 服务器安装程序

3. 选择数据库系统版本后点击下一步，将会出现服务器端口修改界面。

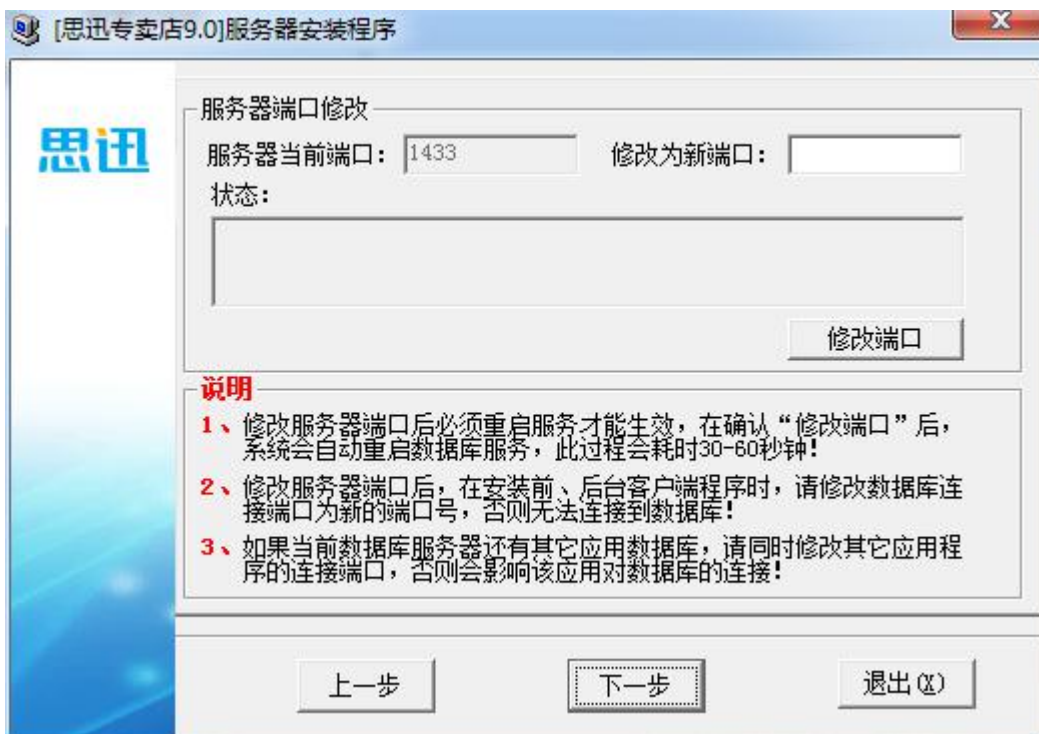


图 端口修改

4. 服务器端口修改完成后，点击下一步，安装程序将自动检测当前服务器上 MS SQL Server 的安装配置，程序启动后，检查当前配置列表是否正确，如果 sa 有口令请输入口令。
5. “服务器机器名称”必须为安装 SQL Server 数据库系统的机器名称。
6. 确认有关配置正确后选择“安装数据库”按钮，然后根据系统提示完成操作，当出现“安装成功”的提示信息后单击“退出”按钮，即完成安装。

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。

安装总部系统客户端

1. 将“思迅专卖店管理系统 9”软件产品光盘放入光驱中，运行光盘中的程序：总部安装包 \Setup.exe。
2. 运行安装程序“Setup.exe”后，将出现以下的界面：



图 系统安装

3. 点击下一步将会出现许可证协议界面，选择“是”后，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，默认为本机 IP（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）。



4. 继续选择“下一步”，选择有关选项后，安装程序将开始安装“思迅专卖店管理系统”。安装完成后，将在电脑的桌面上出现“思迅专卖店管理系统9”的图标。

门店系统安装程序

1. 将“思迅专卖店管理系统”软件产品光盘放入光驱中，进入“门店安装包”子目录，运行安装程序“思迅专卖店门店管理系统 9.exe”。
2. 运行安装程序后，将出现以下的界面：



图 系统安装

3. 点击下一步进行环境检测，



图 环境检查

4. 系统会自动检测是否已安装 Microsoft.NET Framework 2.0，如果没有安装会自动提示下载安装组件，直接按向导点击“下一步”即可完成安装，也可以参考 Microsoft 公司的安装手册。
5. 环境检测通过后点击“继续安装”，将会进入思迅专卖店门店管理系统 9 安装向导页面，点击“下一步”，将出现如下界面：可以通过“浏览”按钮选择安装位置，也可以默认安装，系统默认将会安装在 C 盘，可选择使用程序的用户。



图 系统安装

6. 点击“下一步”，出现确认安装界面，继续点击下一步将进行程序安装，然后再点击“完成”即可完成安装过程。

第一次使用

1. 安装完成后，运行 Windows 桌面上的“思迅专卖店管理系统 9”，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，系统将进入总部。
3. 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“思迅专卖店管理系统 9”步骤如下：

1. 在 Windows “控制面板” 窗口中双击 “添加 / 删除程序” 图符运行卸载程序。
2. 在 “添加 / 删除程序” 窗口中选择 “思迅专卖店管理系统”，这时 “添加 / 删除” 按钮将被激活，单击 “添加 / 删除” 按钮。

提示：

卸载 “思迅专卖店管理系统”，将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 总部管理系统

第一章 我的桌面

软件安装成功后，进入软件会显示自定义个性化的桌面，可以根据日常工作选择设定主要的档案或报表，方便查找，提高工作效率。



图 我的桌面

第二章 基本档案

分店区域

增加分店区域，对所有分店进行区域分类，区域增加时只能维护到一级类别。

分店仓库

此功能决定了思迅专卖店管理系统 9.0 的架构，必须慎重输入。架构解析：

1. 总部，系统默认三位编码(000)，这是不可修改的编码。总部下属有默认仓库(000001)，此编码也不可修改。本系统只能有一个总部(000)，总部下属可有多个仓库和分店，如图所示。
2. 分店和仓库，分店和仓库是同属于一级的机构，拥有相似的功能。系统规定必须是六位编码，前三位是代表上级总部，后三位是自身的机构编码。总部下可设多仓库，多个自营店、加盟店和代管店。
3. 分店的类型分为三种，分别是：(1)自营店(2)加盟店(3)代管店
 - 自营店是指由公司总部创办，所有业务由公司统一管理的分店
 - 加盟店是指由其它公司或者个人创办，以加盟商的形式加入某品牌的分店。跟某品牌公司有其特殊的独立性和依赖性。如：供应商信息和客户信息独立管理；会员功能的限制使用；调拨产生机构账款等等。
 - 代管店是指由于某种原因该店无法上线系统，某分店代理管理该店的销售数据，便于公司管控所有进销存数据。

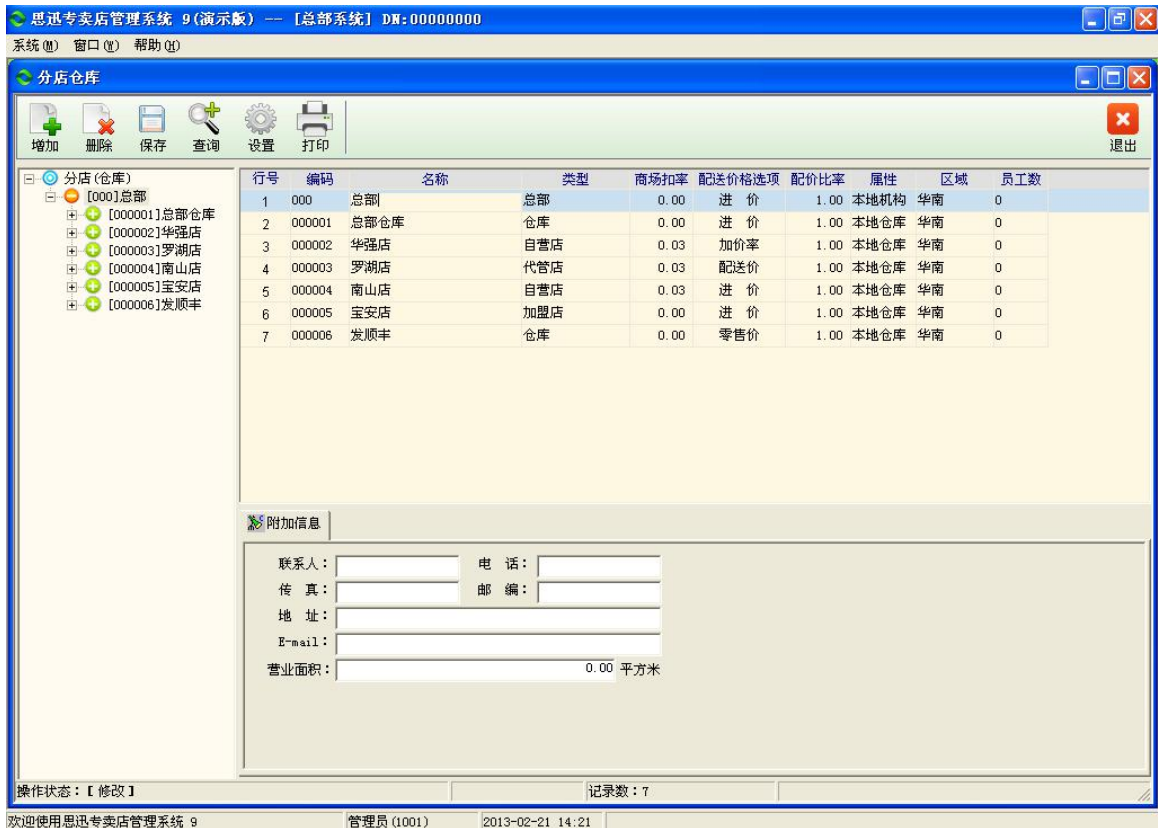


图 分店信息

配送价格选项：设定分店配送价格选择，配送价格是指总部配送商品给分店时，在调出/调入单据中的商品价格。这个价格影响分店的商品成本。可以选择设置进价、加价率、配送价、零售价及成本价。其中加价率是指是否要设置配送比率。

配价比率：如果配送价格选项设定为加价率或零售价的话，在调出/调入单据中的商品缺省值=进价 * (1+配价比率)。

商场扣率：分店的扣率，这个设置是指与商场提成分店的比率，在结算管理模块的“机构费用单”做该类业务，并且提供了“商场费用结算表”以供查询。

供应商

供应商按区域默认分为本地、外地类型，若有其他的分类可在基础代码中的区域项增加，本地和外

地的范围，使用者可以自己定义，一般本地指总部所在地，其余的为外地供应商。

供应商结算方式分为临时指定、指定账期、指定日期、货到付款。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。

采购单据进价分为进货价、零售价、约定价格和最近进价，此为设置采购单据中单价的缺省值。

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或者手动增加和删除它所对应的商品信息（如图所示）。

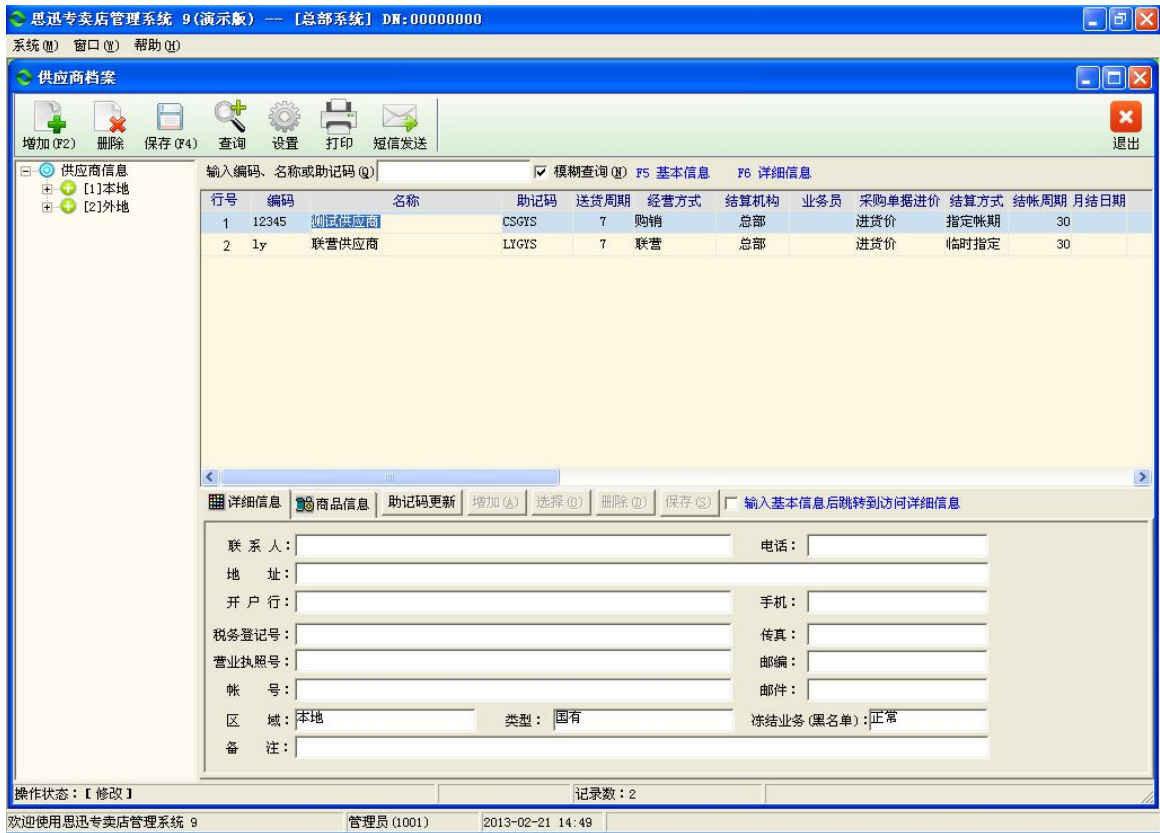


图 供应商档案

新增供应商时，系统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。助记码可以自动更新，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重新生成。

商品设置

商品设置包括业务设置、自动编码、属性设置、新品默认值与类别品牌。

业务设置

业务设置可以设置和商品相关的一些选项：

- 录入商品时，自动检验商品的 PLU 编码（位数分别为 7、8、12 和 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。
- 更新商品信息后立即刷新数据（数据量大时较慢）
- 录入商品时，商品名称不能重复。
- 录入供应商时，供应商名称不能重复。
- 录入客户档案时，客户名称不能重复。
- 录入商品自编码允许重复。
- 设置系统启用会员价的数量。
- 设置调价单默认调整的价格，包括进价、批发价、零售价、配送价及会员价 1。
- 是否在商品档案中直接调价。

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 and 自编码。可设置编码位数、顺序号步长、前缀和前缀前位数。

属性设置

针对不同行业的特性，商品可以根据行业特性设置不同的属性，每个行业的商品丰富多彩，具有不同的属性，具有不同的特色，如：服装有花色、尺码；食品有口味、颜色等等。对此思迅专卖系统 9.0 为了能竭尽所能满足此需求，在商品档案增加了六种自定义属性值，用户可以根据具体行业特性设置不同的属性，在所有商品业务运作及分析报表中可以根据不同属性进行设定和统计分析。

客户可以根据自身要求使用，在属性设置中设置之后，商品档案中就会出现相应的属性需要填写，如果选择下拉列表，则需要在“基础代码”中维护编码和内容，然后在商品资料中选择即可。如图所示：



图 商品设置

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。

类别品牌

设置类别和品牌的级数，推荐使用默认设置。

品类

商品类别体现商品组织结构，可分级分层管理。系统缺省的类别方案为六级类别，每级二位编码，每个商品档案类别属于一个末级类别。

系统最多支持十级类别，每级一位编码，实现精细化品类管理。（启用该特性需要我公司技术支持。）

在“商品设置”—“类别品牌”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。

营业员提成比率：优先级低于商品档案中的提成比例，高于营业员资料中的提成比率。

品牌

商品品牌体现商品组织结构，可分级分层管理。系统缺省的类别方案为三级品牌，每级二位编码，每个商品档案品牌属于一个末级品牌。

系统最多支持十级品牌，每级一位编码，实现精细化品牌管理。（启用该特性需要我公司技术支持。）

在“商品设置”—“类别品牌”中可以设置品牌级数，并定义每个商品档案品牌是否只能选择末级类别编码，否则不能录入。

营业员提成比率：优先级低于商品档案中的提成比例，高于营业员资料中的提成比率。

商品档案

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

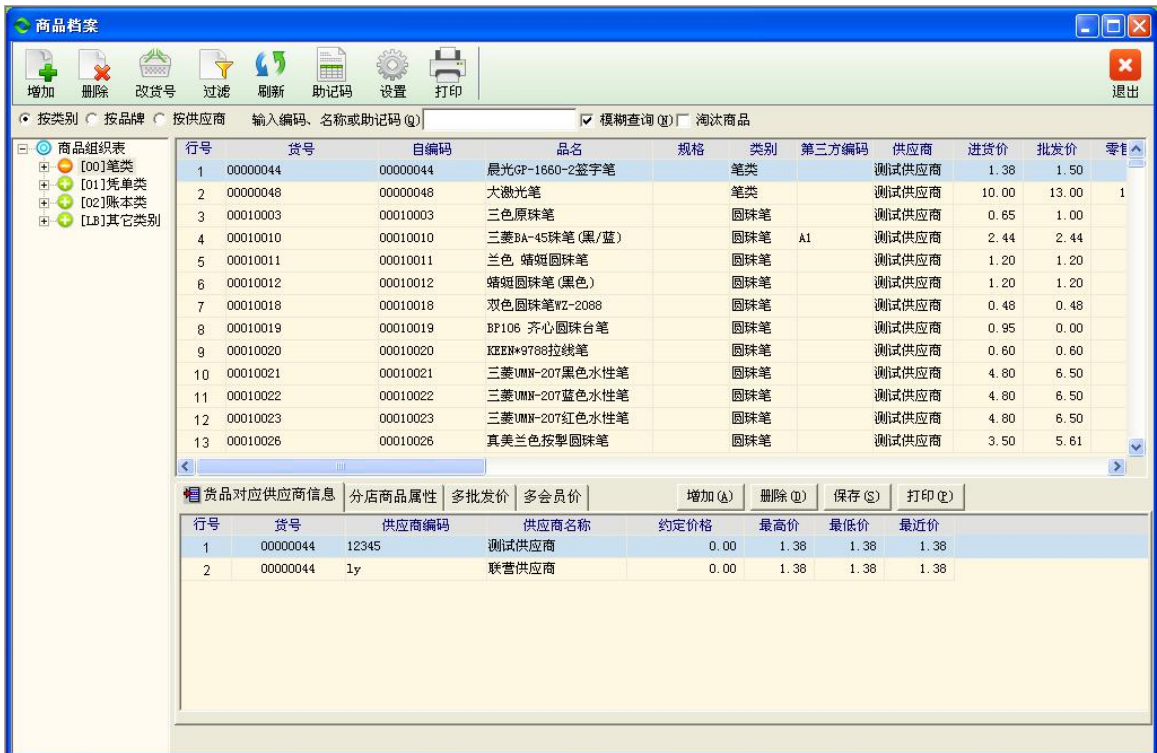


图 商品档案

商品编码

商品档案中有 5 个编码，分别是货号、自编码、助记码、第三方编码和附加条码：

1. 货号是商品的唯一标识，可用商品条码作为货号。
2. 自编码是公司的内部编码，自编码较为灵活，可以不设或是按公司规则编码。
3. 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。
4. 第三方编码，一般是由供应商提供。
5. 附加条码，一品多码时或其他特殊的情况下可用。

您可以根据公司的管理特点，合理使用这 5 种编码。

前台可根据货号，自编码，助记码，附加码进行销售。

价格

商品价格包括进价、批发价、零售价、会员价、配送价和最低售价：

1. 进价主要用于采购业务，影响商品的成本、毛利等。
2. 批发价主要用于批发销售业务。
3. 零售价主要用于前台零售业务。
4. 会员价，本系统支持五个会员价格，在基本档案 -> 商品设置 -> 业务设置中设置会员价数目，在会员管理 -> 会员等级中设置优惠方式为：会员价，在选择价格中选择该类别的卡要取的是那个会员价。
5. 配送价主要用于连锁配送业务，即总部调出给分店的价格，这个价格相当于分店的进价，影响分店商品的成本、毛利，加盟店还会产生和总部的机构结算金额，等等。
6. 最低售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。

商品价格调整：

1. 系统默认通过调价单来调整商品的价格，以便于有调价历史可查询。
2. 直接在商品档案中修改价格，必须在商品设置 -> 业务设置中勾选参数在商品档案中直接调价，方可在档案中直接调价。

这两种方式的区别：第一种方式只能通过单据来调价，严格控制价格，并且有历史调价记录可查询；第二种方式，比较灵活性，除了可以用单据方式调整价格，也可以直接在商品档案中修改价格，通过单据调整的有调价历史可查询，但是直接修改的则没有调价历史可以查询。

其他属性

管理库存：是否管理该商品的库存数量。

商品类型：分为普通商品、捆绑商品、制单拆分和制单组合：

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——通过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.

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。

允许促销: 设置商品是否参与促销。

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。

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。

积分否: 设置商品是否参与积分。在进行单品积分时, 还要设置对应的积分值。

前台议价: 设置商品是否允许在前台改变价格销售。需要注意的是: 操作员同时要有议价的权限。

前台打折: 设置商品是否允许在前台打折销售。需要注意的是: 操作员同时要有折扣的权限。

商品图片选择: 设置商品图片。

商品属性: 包括正常、停售和淘汰。

提成方式: 用于计算售货员的销售提成。包括按金额和按比率。此提成比例的优先级最高, 高于类别和营业员资料。

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。

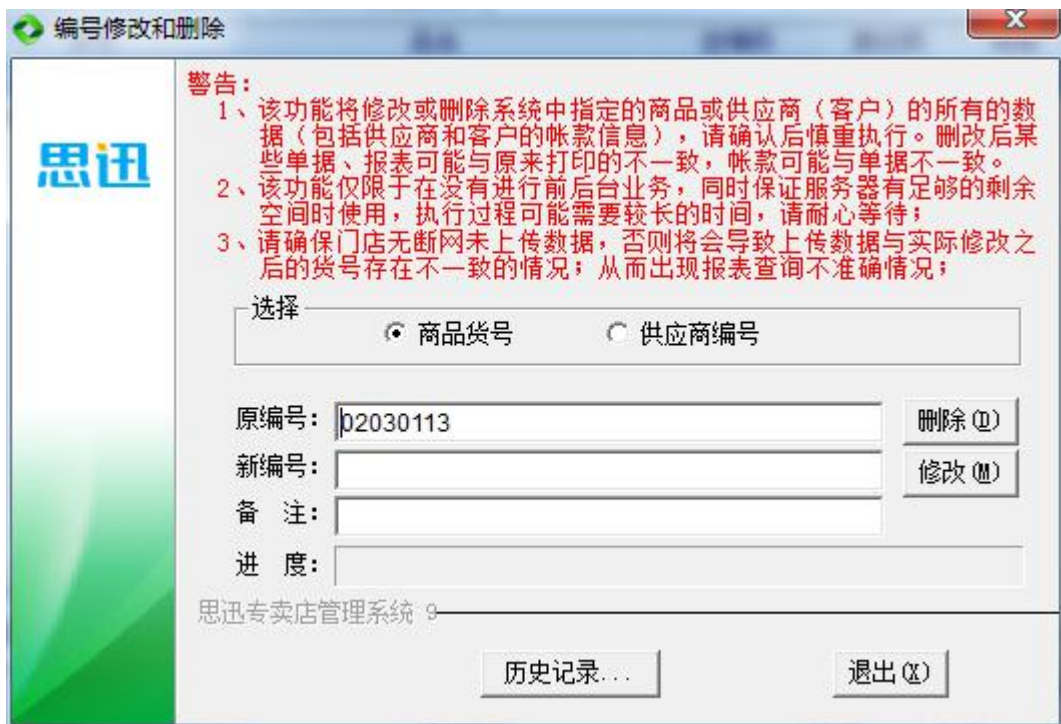
管理串号: 设置商品是否允许在前台输入串号, 进行串号管理。

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“洗面奶”字样的商品。可在输入框中键入助记码“XMN”, 并选中“模糊查询”, 回车后系统会查出所有带有“洗面奶”字样的商品记录。

改货号

在“商品档案”中, 可删除或修改商品货号(或供应商编号), 此操作将删除或修改系统中指定商品(或供应商)的所有数据。如下图所示:



图：编号修改和删除

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）。

商品维护

增加 (F2) 保存 (F4) 图片 刷新 (F5) 设置 标签打印 退出

基本属性

货号: [] 自编码: [] 类别: 0001 ... 圆珠笔

品名: [] 单位: [] 品牌: 其他品牌

简称: [] 助记码: [] 规格: [] 产地: []

供应商: [] 经营方式: []

价格属性

进价: 0.00 零售价: 0.00 最低价: 0.00 批发价: 0.00 配送价: 0.00

会员价1: 0.00 会员价2: 0.00 会员价3: 0.00 会员价4: 0.00 会员价5: 0.00

积分否: 否 积分值: [] 联营扣率: [] 进项税: 0.17 销项税: 0.17

毛利率: 0.00% 提成方式: 按比率 0.0000

其他属性

进货规格: 1.00 商品类型: 普通商品 管理库存: 是 采购状态: 正常 允许促销: 是

采购周期: 0 商品属性: 正常 计价方式: [] 商品图片选择: ... 图片删除

有效期: 0天 第三方编码: []

前台议价: 前台打折: 前台赠送:

商品备注: []

商品自定义属性: []

建档人员: [] 建档时间: 0000-00-00

新增时复制上条记录 新增前自动保存 新增商品价格为零时提示

操作状态: [增加] 记录数: 1

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。

调价

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、批发价、售价、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。

默认调整的价格：在商品设置—业务设置中设置，选中的话，调价单中此价格缺省为调整。同时可以设置调整多少个会员价。

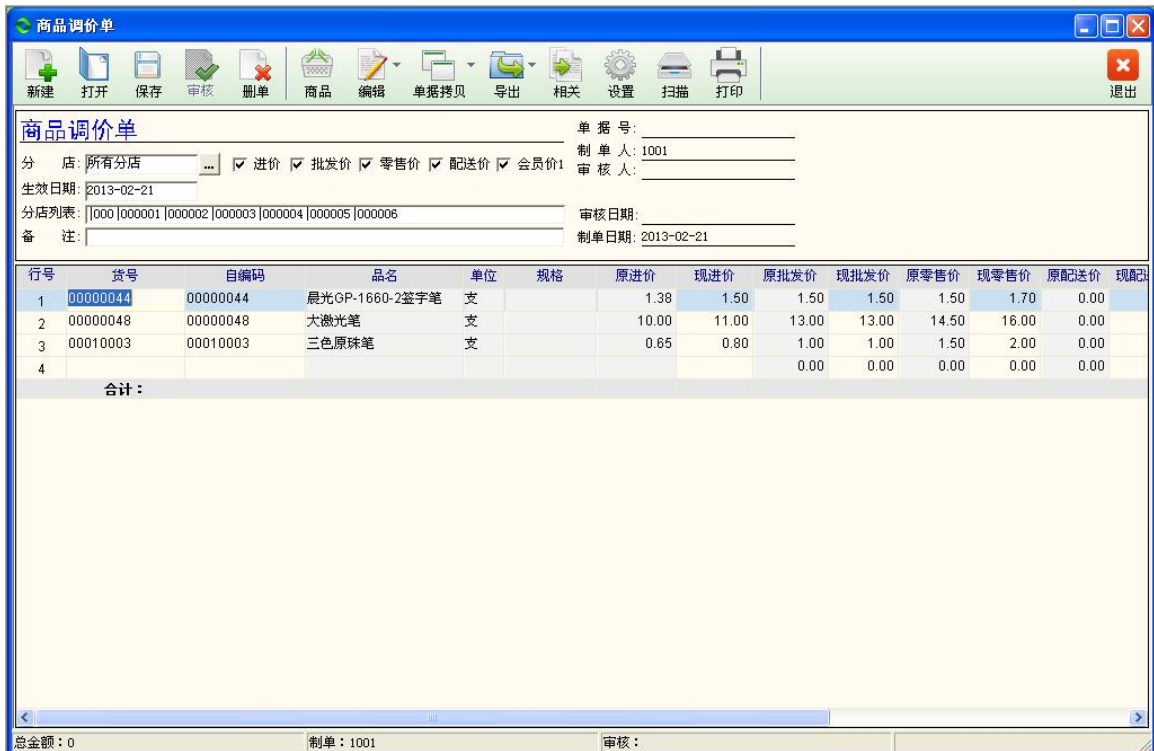


图 调价单

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。当设置为直接在商品档案中调价时可以使用；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。

组合商品

商品档案中商品类型为捆绑商品/制单组合/制单拆分称为组合商品；组合商品需要维护其组

成成分。

商品查询

商品查询包括商品综合查询、商品异常查询、供应商综合查询、闲置商品查询等。系统提供了灵活多样的查询条件，能方便快速地查询并打印所需的商品报表。

- 商品综合查询
查询指定商品的商品信息、商品流转、调价历史、价格方案、编号删改记录、一品多码、分店零售价。
- 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。
- 供应商综合查询
查询供应商信息、无业务发生的供应商、无商品的供应商及供应商编号删改记录。
- 闲置商品查询
查询指定条件下无销售商品、无采购商品及无库存商品。

商品存量指标

商品存量指标是管理商品设置仓库中各种商品的再订货点与满库存量（如图所示）。

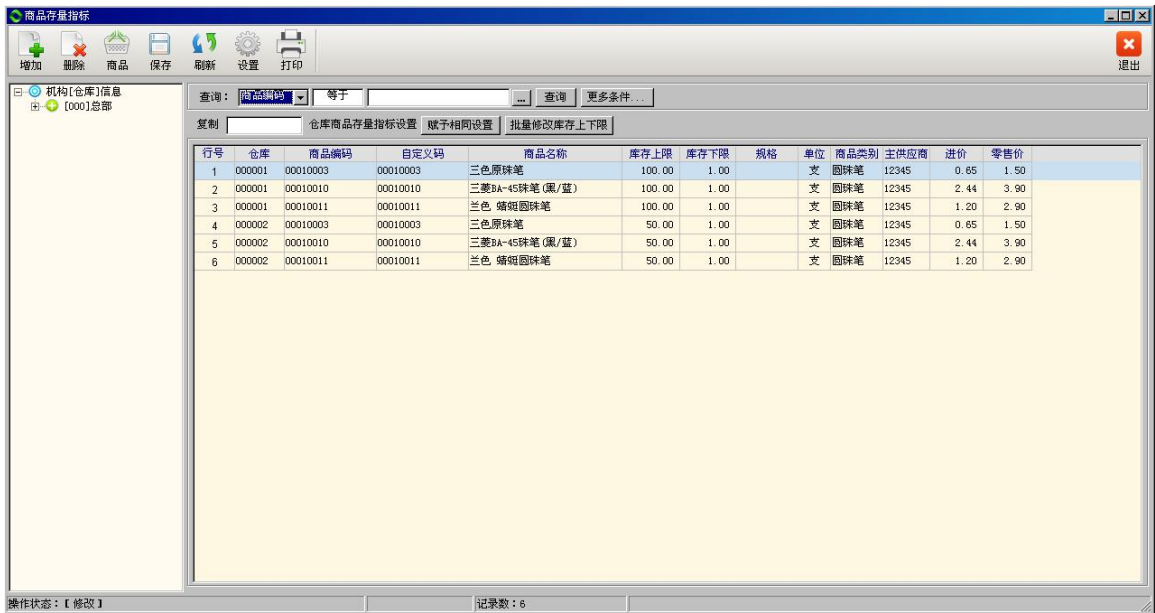


图 商品存量指标

存量指标可作为自动补货的条件。当库存量小于再最小库存时，系统可用最大库存量作为补货条件，自动生成分店的补货单与采购订单。

调价查询

可按单或按货号查找某一段时间内, 商品的调价信息。

基础代码

基础代码用于设置基础配置信息。包括企业类型、收支类别、调整库存原因、盘点差异、区域、前台退货原因、送货员、营业员职务，还有设置下拉列表的商品属性等。

账务代码

账务代码用于设置与账务有关的基础配置信息。包括门店费用、往来费用、币种、后台付款方式、前台付款方式、非交易收入等。

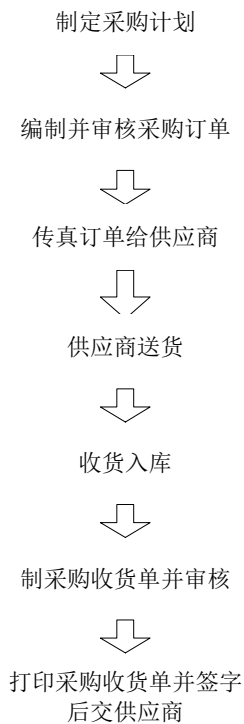
批量修改商品信息

批量修改商品信息功能是为了提高系统的操作速度，批量修改商品的产地、计价方式、单位、品牌、类别等信息。

第三章 采购管理

采购

采购流程



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，结算对账时才发现，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账期，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分店，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。

采购设置

采购设置包括以下设置：

- 采购订单的有效天数；
- 采购订单只允许入库一次；
- 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；
- 是否必须按单退货；

- 当进价高于加权平均价时提示；
- 进货单允许零进价商品入库；
- 进价高于商品档案进价时提示；
- 采购入库单先输入数量、总价，商品单价自动计算；
- 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；

采购向导

“采购向导”是系统提供的自动生成“采购订单”的一个工具。它的作用是将缺货商品按不同的供应商、要货分部和经营方式分别生成多张采购订单。“采购向导”提供四种方式的补货方法：按库存量指标自动补货、按安全库存自动补货、手工输入补货商品及按分店要货申请单进行补货。

按库存量指标自动补货是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。

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。

手工输入补货商品是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。

按分店要货申请单自动补货。

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。

注意：无进货记录、负库存、无供应商、非购销代销、不允许采购的商品均不能适用于自动采购。

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“采购向导”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（如图所示）。

采购订单

单据号: P00001302210001

供应商: 12345 测试供应商

送货地址: 000001 总部仓库 已审核

制单人: 1001

制单日期: 2013-02-21

采购员: 交货期限: 2013-03-23 订金金额: 0.00

审核人: 1001

审核日期: 2013-02-21

行号	货号	自编码	品名	单位	规格	箱数	数量	批发价	进价	金额	赠送数量
1	01000023	01000023	24*12CM空白凭证纸(70G500F扎			10.00	10.00	9.00	9.00	90.00	0.00
2	01000025	01000025	24*12CM空白凭证纸(单面)	包		10.00	10.00	8.65	5.50	55.00	0.00
3	01000026	01000026	50G统一记帐凭证	本		10.00	10.00	1.12	1.12	11.20	0.00
4	01000027	01000027	27K费用报销审批单	本		10.00	10.00	1.12	1.12	11.20	0.00
5	01000033	01000033	6公分凭证合	个		10.00	10.00	0.45	0.45	4.50	0.00
6	01000057	01000057	统一付款通知书(优)	本		10.00	10.00	1.17	0.94	9.40	0.00
合计:						60.00	60.00			181.30	0.00

总金额: 0 制单: 1001 审核:

图 采购订单

- 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——采购参数”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。
- 装箱数与散件数: 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。
- 采购订金: 根据实际业务流程, 可预先支付供应商一部分订金, 收货单引用订单后, 冲减部分账款, 供应商结算时只需支付剩余账款。

采购收货单

采购收货单在商品采购入库时创建, 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）。



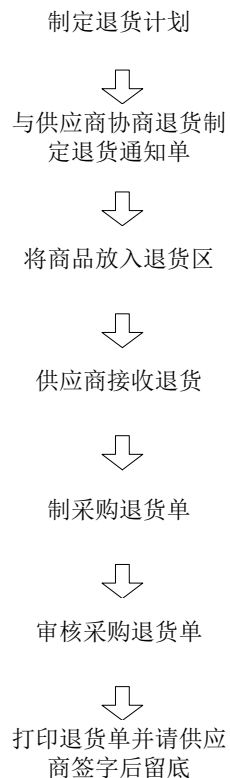
图 采购收货单

- 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。
- 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。
- 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——采购参数”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。

采购退货

退货流程



业务说明

1. 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；
2. 定制退货通知单，与相应的供应商协商退货，同意后准备退货；
3. 将商品撤架装箱，放入退货区；
4. 供应商按实退品种、数量接收商品；
5. 填制并审核“采购退货单”；
6. 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。

退货通知单

退货通知单是向供应商退货之前创建，审核后商品库存不减少。退货通知单中包含供应商、仓库及退货的商品信息（如图所示）。

行号	货号	自编码	品名	单位	规格	箱数	数量	批发价	进价	金额	赠送数量
1	01000023	01000023	24*12CM空白凭证纸(70G500f扎			2.00	2.00	9.00	18.00	18.00	0.00
2	01000025	01000025	24*12CM空白凭证纸(单面)	包		2.00	2.00	8.65	5.50	11.00	0.00
3	01000026	01000026	50G统一记帐凭证	本		2.00	2.00	1.12	1.12	2.24	0.00
合计:						6.00	6.00			31.24	0.00

图 退货通知单

收货单号：可以根据采购入库单或调拨入库单制作退货通知单。

采购退货单

采购退货单在商品退货出库时创建，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）。

采购退货单

单据号: _____

供应商: 12345 测试供应商

仓库: 000001 总部仓库 采购入库 退货通知 直调收货

制单人: 管理员

制单日期: 2013-02-22

采购员: _____ 付款日期: 2013-03-24 收货单号: FI0001302220001

审核人: _____

审核日期: _____

备注: _____

行号	货号	自编码	品名	单位	规格	箱数	数量	批发价	进价	金额	赠送数量
1	01000023	01000023	24*12CM空白凭证纸(70G500)扎			3.00	3.00		9.00	27.00	0.00
2	01000025	01000025	24*12CM空白凭证纸(单面)	包		3.00	3.00		5.50	16.50	0.00
3	01000026	01000026	50G统一记帐凭证	本		3.00	3.00		1.12	3.36	0.00
4	01000027	01000027	27K费用报销审批单	本		3.00	3.00		1.12	3.36	0.00
5	01000033	01000033	6公分凭证合	个		3.00	3.00		0.45	1.35	0.00
6	01000057	01000057	统一付款通知书 (优)	本		3.00	3.00		0.94	2.82	0.00
合计:						18.00	18.00			54.39	0.00

总金额: 0 制单: 1001 审核:

图 采购退货单

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。

业务查询

采购查询

采购查询从不同角度对采购业务进行查询，并按供应商、商品、类别分类汇总、大类汇总、历史进价查询。如图所示。

行号	货号	自定义码	商品名称	单位	规格	进货数量	进货金额	退货数量	退货金额	赠送数量	实采数量	实采金额
1	12020001	111	冬尚耳钉	对		30.00	450.00	0.00	0.00	0.00	30.00	450.00
2	12020002	222	珍珠耳钉	对		30.00	870.00	0.00	0.00	0.00	30.00	870.00
3	12020003	0	珍珠耳钉	对		30.00	1,050.00	0.00	0.00	0.00	30.00	1,050.00
4	12020004	0	珍珠耳钉	对		30.00	990.00	0.00	0.00	0.00	30.00	990.00
5	12020005	0	韩版耳钉	对		30.00	480.00	0.00	0.00	0.00	30.00	480.00
6	12020006	0	小熊耳钉	对		30.00	840.00	0.00	0.00	0.00	30.00	840.00
7	12020007	207926	欧版耳钉	对		30.00	450.00	0.00	0.00	0.00	30.00	450.00
8	12020008	207927	欧版耳钉	对		30.00	480.00	0.00	0.00	0.00	30.00	480.00
9	12020009	0	韩版耳钉	对		30.00	390.00	0.00	0.00	0.00	30.00	390.00
10	12020010	0	韩版耳钉	对		30.00	360.00	0.00	0.00	0.00	30.00	360.00
11	12020011	0	韩版耳钉	对		30.00	540.00	0.00	0.00	0.00	30.00	540.00
12	12020012	350292	烂漫耳钉	对		30.00	1,080.00	0.00	0.00	0.00	30.00	1,080.00
13	12020013	350294	随意风耳钉	对		30.00	570.00	0.00	0.00	0.00	30.00	570.00
14	12020014	350295	心心相印耳钉	卡		30.00	600.00	0.00	0.00	0.00	30.00	600.00
15	12020015	350296	绽放耳钉	卡		30.00	450.00	0.00	0.00	0.00	30.00	450.00
16	12020016	0	出水芙蓉耳钉	对	3	30.00	750.00	0.00	0.00	0.00	30.00	750.00
17	13010001	0	公主系列爪夹	个		10.00	200.00	0.00	0.00	0.00	10.00	200.00
18	13010002	0	公主系列爪夹	个		10.00	350.00	0.00	0.00	0.00	10.00	350.00

图 采购查询

单据批量打印

系统提供了对采购订单、采购收货单和采购退货单的批量打印功能。

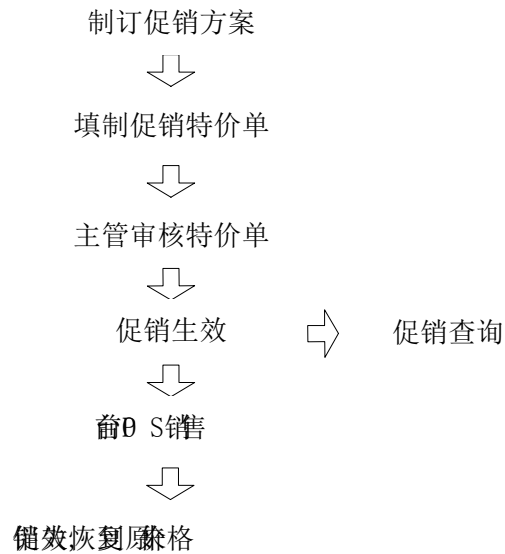
订单状态监控

查询采购订单的状态、订单的到货率及到期订单。

第四章 促销管理

促销

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。

促销方案

促销方案可以针对单品，也可以整单。包括如下几种促销模式：

- 1、折扣：针对单品或者整单进行打折。比如 8 折。折扣主要有以下几种方式：
 - 直接折扣：针对选择的范围，进行直接折扣，例如：全场打 95 折、某一类别\牌打 9 折、特定商品打 8 折。
 - 买满多少金额折扣：针对选择的范围，买满多少金额进行折扣，例如：全场买满 100 元打 95 折、某一类别\品牌买满 100 元打 9 折、特定商品买满 100 元打 8 折。
 - 件数折：针对选择的范围，买满多少数量进行折扣，例如：全场买满 10 件打 95 折、某一类别\品牌买满 10 件打 9 折、特定商品买满 10 件打 8 折。
- 2、特价：指单品或者整单进行特价。主要有以下几种方式：
 - 直接特价：选择的商品直接特价。
 - 件数特价：选择的商品买满一定数量时执行新价格，例如：原价 150 元的玉兰油买满 2 件则每件特价 140 元。
 - 偶数特价：选择的商品购买数量为双数时，对逢偶数的商品做特价优惠，而逢奇数的商品保持原价，例如：原价 50 的饮料买第一杯原价，第二杯特价，第三杯原价，第四

杯特价，以此类推。

- 时段特价：在设定日期内的时间段内生效。
- 条件组合特价：设定组合商品特价销售。

3、买满送

- 买满 N 元送 M 元：买满一定金额，送一定金额，按倍数送，例如买满 100 送 20，那么买满 200 送 $20*2$ 。
- 买满 N 元减 M 元：买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买满 100 减 10，那么买满 200 还是减 10。
- 买满 N 元加 M 元送商品：买满一定金额，加一定金额，赠送商品，例如买满 100 元加 10 元送商品 A 或者 B。
- 买满多少个商品送赠品：买满一定数量，赠送商品，例如买 1 个牙膏送赠品 A 或者 B，买 2 个牙膏送赠品 A 或者 B。

礼券发放

礼券发放主要用于制作礼券，在礼券（现金券）制作完成后，可以发放到顾客，并用于销售结算时当现金使用。可批量生成礼券，并可按日期、礼券号码以及礼券状态等查询到礼券的使用情况。

礼券发放统计

主要包括礼券发放统计和礼券使用统计。统计中可以查询到礼券发放时间、发放人、礼券的使用时间、结算日期、消费流水号等详细信息。

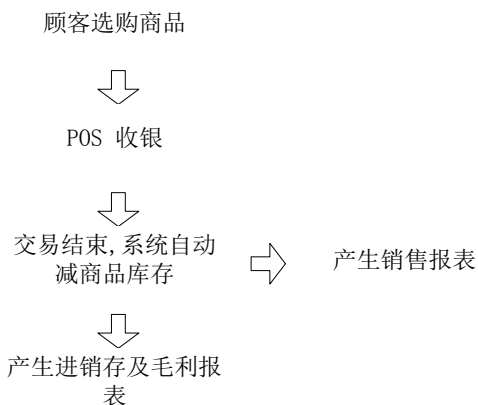
促销查询

促销查询包括促销流水和促销销售汇总查询，用于查询当前的特价销售信息。

第五章 零售管理

零售管理

零售流程



业务说明

1. 顾客到分店选购商品，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. 产生进销存及毛利报表，供参考。

零售退货

退货处理流程：

1. 如果客户在分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。

管理操作

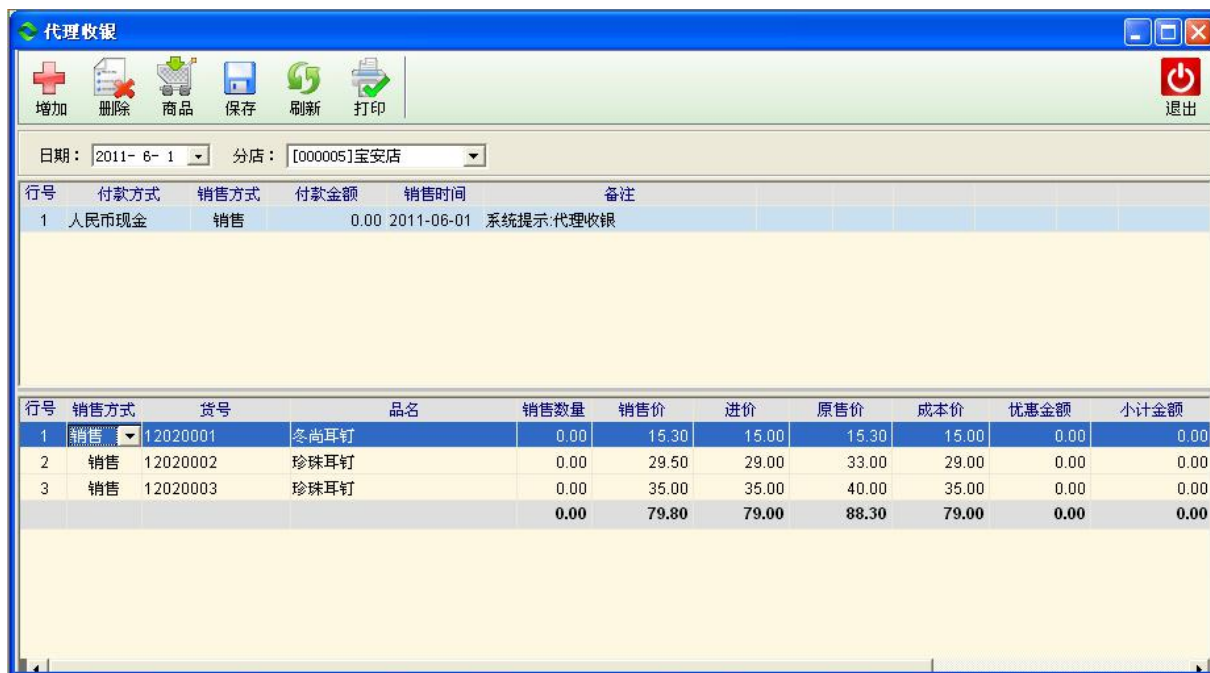
POS 机登记

只有在 POS 机登记中维护了 POS 编号和对应的 POS 机名称之后，前台 POS 机才可以正常使用。

代理收银

针对一些没有计算机的分店，系统提供代理收银功能，用于一次性输入分店销售，以便于销售统计和库存管理。

- 1，在“分店仓库”中定义分店资料，类型要选择为代管店。
- 2，在“代理收银”统一一次录入销售商品。如下图所示：



图：代理收银

营业员

定义营业员基本信息。包括提成比率，此提成比率的优先级最低，低于类别和商品档案。

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。可以按照时间段、收银员、收款机、付款卡号、会员卡号以及流水号进行查询。还包括了订金和挂账查询、挂账回款明细。

销售汇总

可查询指定时间段、指定仓库的商品销售汇总、分部商品销售汇总、类别销售汇总、分部类别销售汇总、分店销售汇总和大类汇总。

收银对账

“收银对账”是对收银员的收款汇总资料。包括收银员对账、营业员对账及收银日报表。

业务查询

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。如果提成比率为 0，按商品档案—提成比例、类别—营业员提成比率、营业员—提成比率的优先级取值。包括营业员销售提成汇总、营业员销售提成明细及营业员品牌提成汇总等。

时段销售分析

将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，为工作安排提供决策依据。

分析的主题可以是客单-时段和类别-时段。

客单分析

将日期内的客单按日期统计分析。包括历史客单分析、客单范围分析及日客单分析。

品牌销售汇总表

按指定日期统计品牌销售的汇总资料。

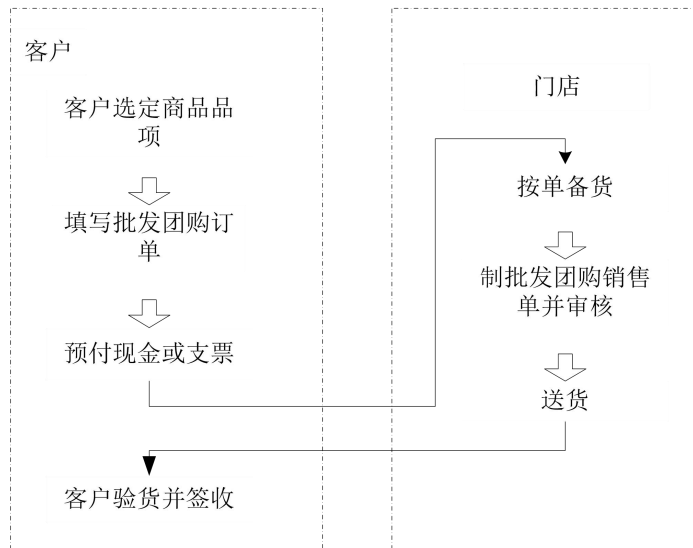
毛利汇总

按指定日期、货号、供应商、分店/仓库、类别、品牌统计商品毛利。包括商品汇总、类别汇总、供应商类别汇总、日毛利汇总及大类毛利汇总。

第六章 批发团购

批发团购

批发团购流程



业务说明

1. 客户到分店选定商品后，填写批发团购订单；
2. 与批发主管协商价格、付款方式等；
3. 预付现金或支票；
4. 分店按批发团购订单备货，于指定日期送货到客户处。
5. 出货前，填制批发团购销售单，审核并打印销售单。

6. 客户验货并在销售单上签字。

客户区域

维护客户的区域类别，区域编码可维护三层,每层两位编码。

客户档案

这里所指的客户是用于批发销售的大型客户。客户档案中包括客户的编码、名称、销售价格、结算方式、联系方式等信息。制批发销售单时系统会根据客户结算方式自动填写默认的付款日期。

批发团购销售单

批发团购销售单用于后台的批发团购销售业务，单据审核后商品销售出库。批发团购销售单中包含客户、仓库及销售的商品信息。在制定销售出库单时可直接新增客户。

批发团购销售单

销售出库单

客户: C0002 飞航公司
 单据号: _____
 制单人: 管理员
 仓库: C00001 总部仓库
 制单日期: 2011-06-03
 业务员: 管理员
 付款方式: 银行转帐
 付款日期: 2011-07-03
 审核人: _____
 备注: _____
 订单号: _____
 审核日期: _____

本单付款: 0.00 本单欠款: 0.00 上次欠款: 0.00 累计欠款: _____
 当前积分: 0.00 本次积分: 0.00 信用额度: 0.00 可用额度: _____ 预存金额: 0.00

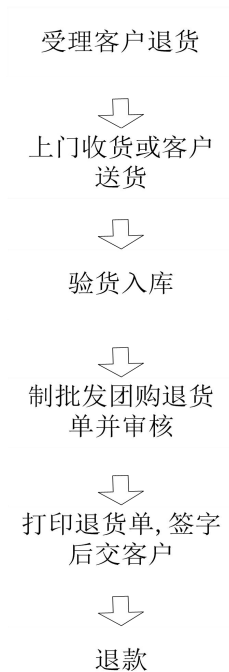
行号	货号	自编码	商品名称	规格	单位	销货箱数	数量	赠送数量	数量合计	单价	折扣	金额	折扣金额
1	12020001	111	冬尚耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	15.30	1.00	91.80	0.00
2	12020002	222	珍珠耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	29.50	1.00	177.00	0.00
3	12020003	0	珍珠耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	35.00	1.00	210.00	0.00
4	12020004	0	珍珠耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	33.00	1.00	198.00	0.00
5	12020005	0	韩版耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	16.00	1.00	96.00	0.00
小计:						30.00	30.00	0.00	30.00			772.80	0.00
合计:						30.00	30.00	0.00	30.00			772.80	0.00

总金额: 772.80 制单: 1001 审核: _____

图 批发团购销售单

批发团购退货

退货流程



业务说明

1. 分店受理客户退货请求;
2. 上门收货或客户送货;
3. 验货入库, 填制批发团购退货单并审核;
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。

批发团购退货单

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

批发团购退货单

客户退货单

单据号: _____

客户: C0002 飞航公司 制单人: 管理员

仓库: 000001 总部仓库 原始单号: S00001106030001 制单日期: 2011-06-03

业务员: 管理员 付款方式: 银行转帐 付款日期: 2011-07-03 审核人: _____

备注: _____ 审核日期: _____

行号	货号	自编码	商品名称	规格	单位	销货箱数	数量	赠送数量	数量合计	单价	折扣	金额	折扣金额
1	12020001	111	冬尚耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	0.00	1.00	0.00	0.00
2	12020002	222	珍珠耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	0.00	1.00	0.00	0.00
3	12020003	0	珍珠耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	0.00	1.00	0.00	0.00
4	12020004	0	珍珠耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	0.00	1.00	0.00	0.00
5	12020005	0	韩版耳钉		对	6.00	6.00	0.00	6.00	0.00	1.00	0.00	0.00
6						0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	0.00	0.00
小计:						30.00	30.00	0.00	30.00			0.00	0.00
合计:						30.00	30.00	0.00	30.00			0.00	0.00

总金额: 0 制单: 1001 审核:

图 批发团购退货单

客户销售查询

按日期、仓库、类别查询客户的销售情况，并按客户、客户-商品、业务员-客户、品牌销售汇总分类统计。

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。包括业务员销售汇总提成、业务员销售提成明细、业务员品牌销售提成及业务员类别销售提成。

客户黑名单

查询业务冻结的客户资料。

客户销售分析

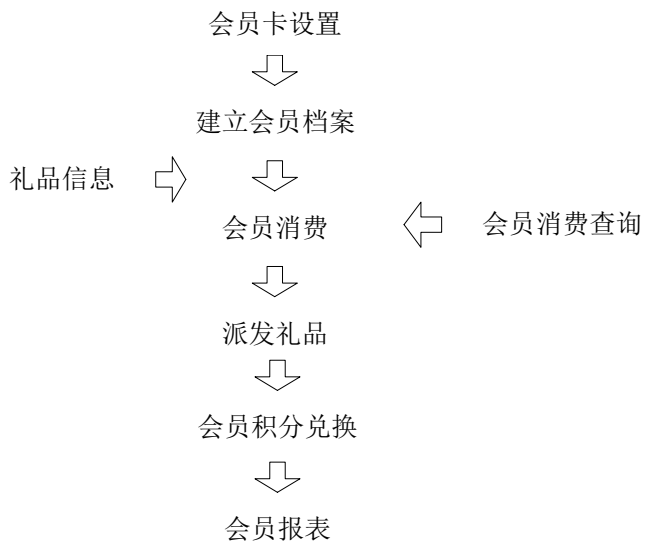
统计客户的销售排行金额和数量。

第七章 会员管理

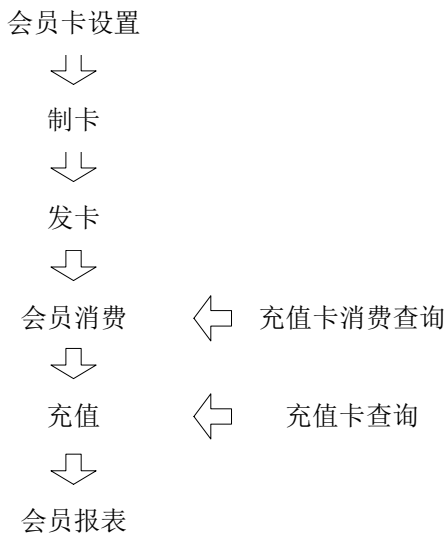
会员管理包括基础设置、基础信息、积分储值、项目储值、会员销售、会员查询、会员短信和会员回访。

会员卡分为普通会员卡与充值会员卡两种类别。

会员卡使用流程



充值会员卡使用流程



基础设置

首先设置会员卡信息。首先设置会员卡等级，然后根据会员类别，针对不同的会员类别进行设置。

会员等级

- 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。

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。

选择价格：系统提供五种会员价，对会员卡可择一设置。

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。

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。

存消费项目：设置此储值卡是否可以项目进行转换消费。

限用次数：设置此类型的卡的最多使用次数。

积分额度：设置会员多少积分可以当做一元人民币使用。

消费额度：设置会员满多少积分后可以使用积分返利。

卡类设置

根据会员卡类别设置卡类型等信息：

- 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 RF-35LT。
- 会员卡业务规则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、是否启用化妆品行业会员调查等。

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
 - a) 固定额积分：消费 XX 元积 XX 分
 - b) 按次数积分：按照消费次数积分，消费满 XX 元积 XX 分
 - c) 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。
 - d) 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

e) 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 $1000 / 10 + 1000 / 8 + 1000 / 5 + 328 / 1 = 753$

f) 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。

储值设置

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。

充值业务设置包含如下几项：

1. 积分转储值：多少积分可以换取储值金额多少；
2. 设置充值卡留底金额；
3. 充值时是否可为负值；
4. 前台充值卡消费是否打印卡流水号。

会员属性

会员可以可设置 10 个不同的属性，3 个不同的特殊纪念。在会员档案业务运作可以根据不同属性进行设定和统计分析。

充值优惠

充值优惠用于会员卡充值时在指定的范围内赠送金额。

基础信息

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。

礼品管理

会员积分累计到一定值后,可以通过发放礼品来兑换积分,使顾客得到实惠。在礼品管理中定义了礼品信息,积分与礼品数量的对应关系、有效起止日期等信息。

批量制卡

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。

发卡

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。

积分储值

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。

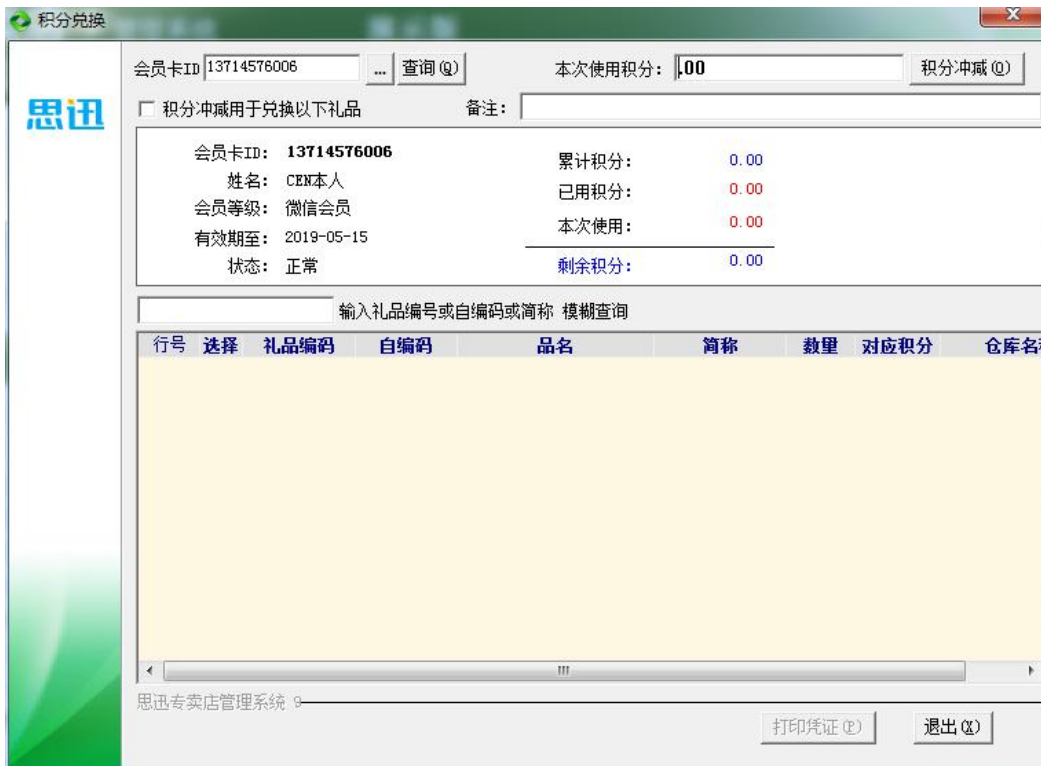


图 积分兑换

积分兑换的步骤如下：

1. 输入会员号，查询出该会员的当前积分。
2. 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，
3. 在本次使用积分中输入积分数，点击[积分冲减]按钮。
4. 点击[打印凭证]打印出积分兑换明细。

积分奖励

用于对客户进行积分奖励,直接加积分。

积分奖励

会员卡ID: 13714576006 ... 查询(Q) 本次奖励积分: 0.00 积分奖励

备注:

会员卡ID: 13714576006	累计积分:	0.00
姓名: CEN本人	已用积分:	0.00
会员类型: 微信会员	本次使用:	0.00
有效期至: 2019-05-15	剩余积分:	0.00
状态: 正常		

思迅专卖店管理系统

打印凭证(P) 退出(X)

积分奖励操作步骤同积分兑换。

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。

还可以对充值会员卡进行挂失、恢复、退卡等操作。

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。

项目储值

充值卡项目维护

此功能一般用于化妆品专卖店，顾客购买一定的化妆品后，送顾客某些护理消费项目，如面部护理、手部护理等。前台消费护理项目后，可使用储值卡付款，会记录在相应的已消费次数中，不扣除储值卡中的金额。在“充值卡项目维护”或“储值卡消费项目”中录入资料。

如下图所示：

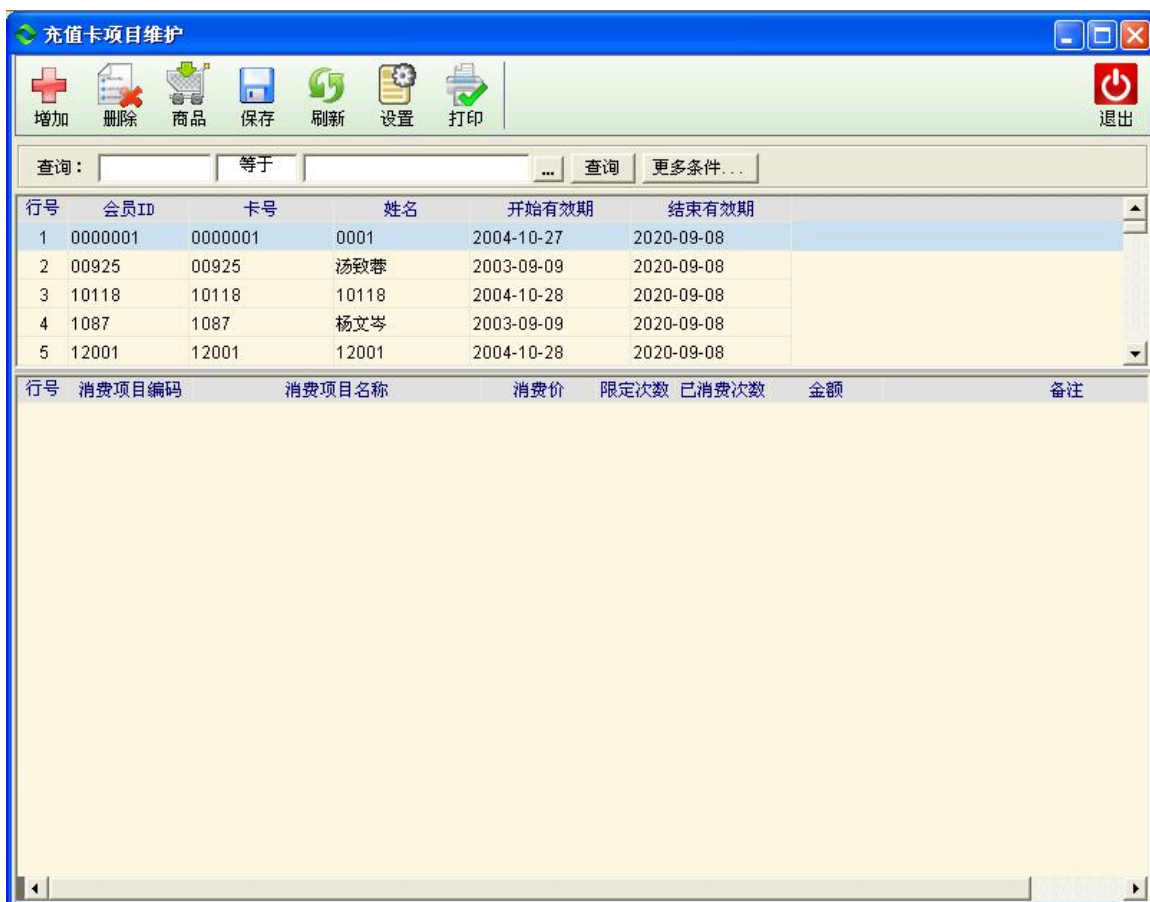


图 充值卡项目维护

充值卡项目充值

此功能用于会员直接交付现金充值消费项目。如下图所示：

行号	充值项目	充值项目名称	原有次数	充值数量	消费价格	原有金额	充值金额	有效期	备注
1	12020001	冬尚耳钉	0.00	10.00	15.30	0.00	153.00	2012-06-02	
2	12020002	珍珠耳钉	0.00	10.00	29.50	0.00	295.00	2012-06-02	
3	0000	储值卡	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2012-06-02	
合计:			0.00	20.00	0.00	0.00	448.00		

图 充值卡充值

会员销售

- 会员销售单：用于后台的会员销售业务，单据审核后商品销售出库。
- 会员结算单：选择会员后，系统自动将该会员对应的应收账款列出，按实收金额冲抵账款即可。会员退货产生的应付款是负值，此时要输入负值冲抵。
- 会员销售往来账款：根据日期、卡号和送货员查询会员的到期账款、应收账款汇总、应收账款明细、历史往来账款和实收账款。

会员查询

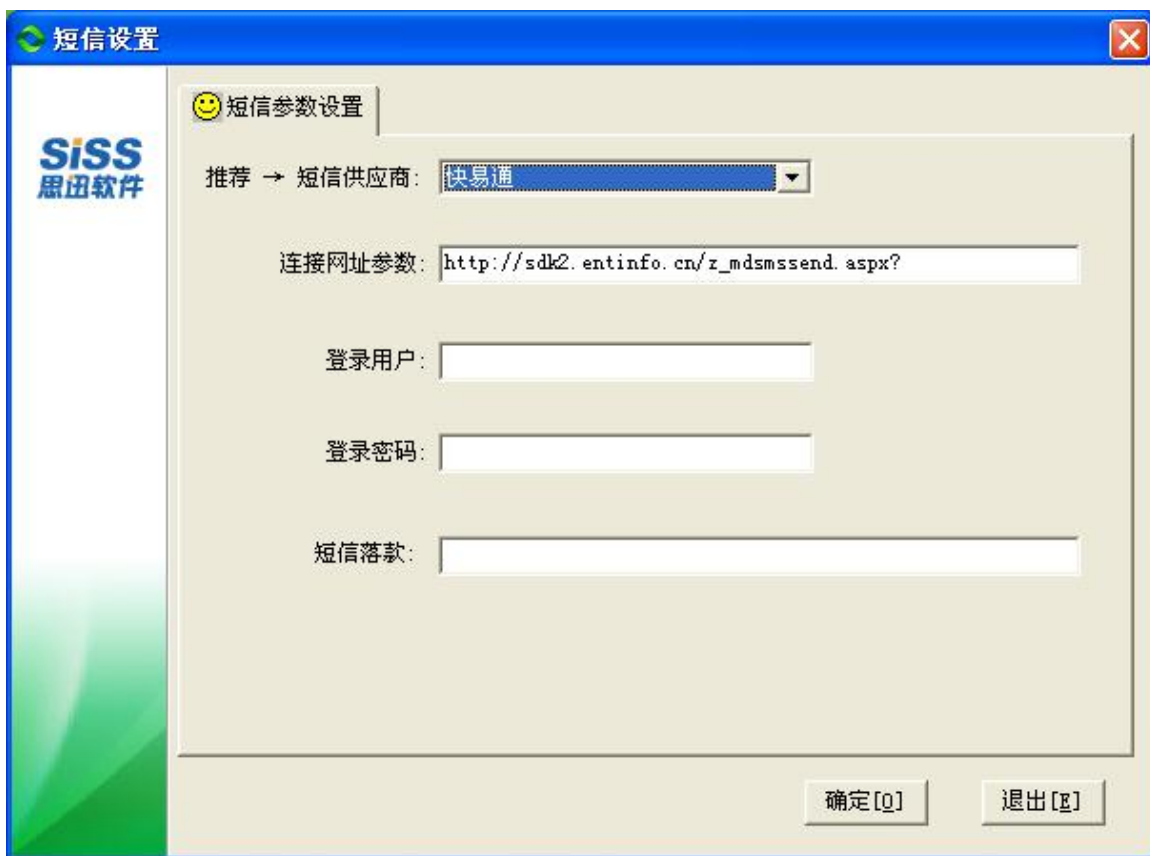
系统提供了对会员的多种查询方法。包括：会员查询、会员消费查询、积分兑换查询、会员储值查询、会员退货分析、会员流失分析及会员决策支持。

会员短信

针对客户，供应商，会员实现分组及成员管理，支持单发和群发功能。采购 / 批发单据及会员一些报表中关联有单发和群发窗口，设置好参数后，可直接调用发送短信。

专卖 9 系统中的短信管理是统一接入号码移动短信消息接口：移动商务应用中心与移动运营商推出的针对企业移动商务应用提供的唯一接入端口号码。

在短信参数设置中选择供应商后，需输入登录用户、密码和短信落款，如下图所示：



发送短信时可以手动输入发送主题、消息内容还可以在常用短语中选择。



会员回访

回访主题类型

增加回访主题类型, 对所有回访进行分类。

回访主题维护

维护回访主题, 可在主题中添加明细。

新增回访

通过主题回访会员, 可一次选择多个会员

会员回访

可查询会员的消费信息和登记会员回访信息。对于未回访的明细可进行回访操作、已回访的

查看详细的回访信息、回访失败的重新回访，还可删除回访明细和回访主题。

回访查询

通过回访主题、回访日期、回访状态、卡号来查看回访的详细信息。

会员回访分析

根据回访日期、回访主题、回访人等条件查询会员回访信息以及满意度，以图例显示。

第八章 仓库管理

库存设置

用于设置一些涉及库存管理的操作规则和参数。例如：

设置商品出库时，当库存量不够时提示。

设置商品出库时，当库存两不够时禁止出库。

后台批发销售单价小于最低售价不允许库存出库。

商品出库时，要货数量大于系统库存数量时，提示是否替换要货数量为系统库存。

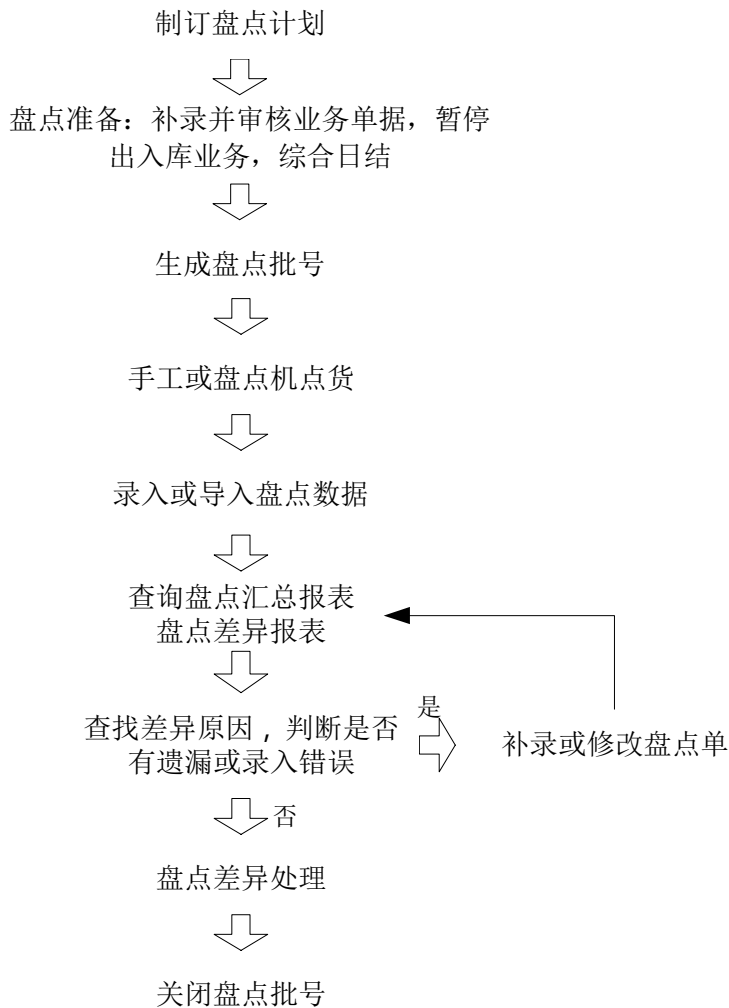
盘点

盘点就是定期或不定期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、前台盘点，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；
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。

提示：请使用《盘点差异处理单》关闭盘点批号。

思迅

盘点批号: 状态:

盘点范围: 盘点仓库:

类别品牌: ...

备注:

申请人:

注：V2.1版本以上SX3700盘点机的单品盘点下载请到库存设置--盘点机设置--弹出的工具--基础资料--上传中下载商品

思迅专卖店管理系统

新建批次 保存(S) 退出(X)

图 盘点号申请

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。

存货盘点单

单号: _____ 日期: 2013-03-01 盘点批号: PD0001303010001 盘点范围: 全场盘点

仓库: 000001 总部仓库 品牌类别: _____ 预盘单: _____ 备注: _____

行号	货号	品名	品牌	规格	单位	系统库存	实际盘点数量	零售价	自定义码
1	00000048	大激光笔	其他品牌		支	10.00	8.00	14.50	00000048
2	00010003	三色原珠笔	其他品牌		支	10.00	10.00	1.50	00010003
3	00010010	三菱BA-45珠笔(黑/蓝)	其他品牌		支	10.00	10.00	3.90	00010010
4	00010011	兰色 蜻蜓圆珠笔	其他品牌		支	10.00	10	2.90	00010011
合计:						40.00	28.00		

总金额: 0 制单: 1001 审核: _____

欢迎使用思迅专卖店管理系统 9 管理员(1001) 2013-03-01 11:16

图 存货盘点单

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。

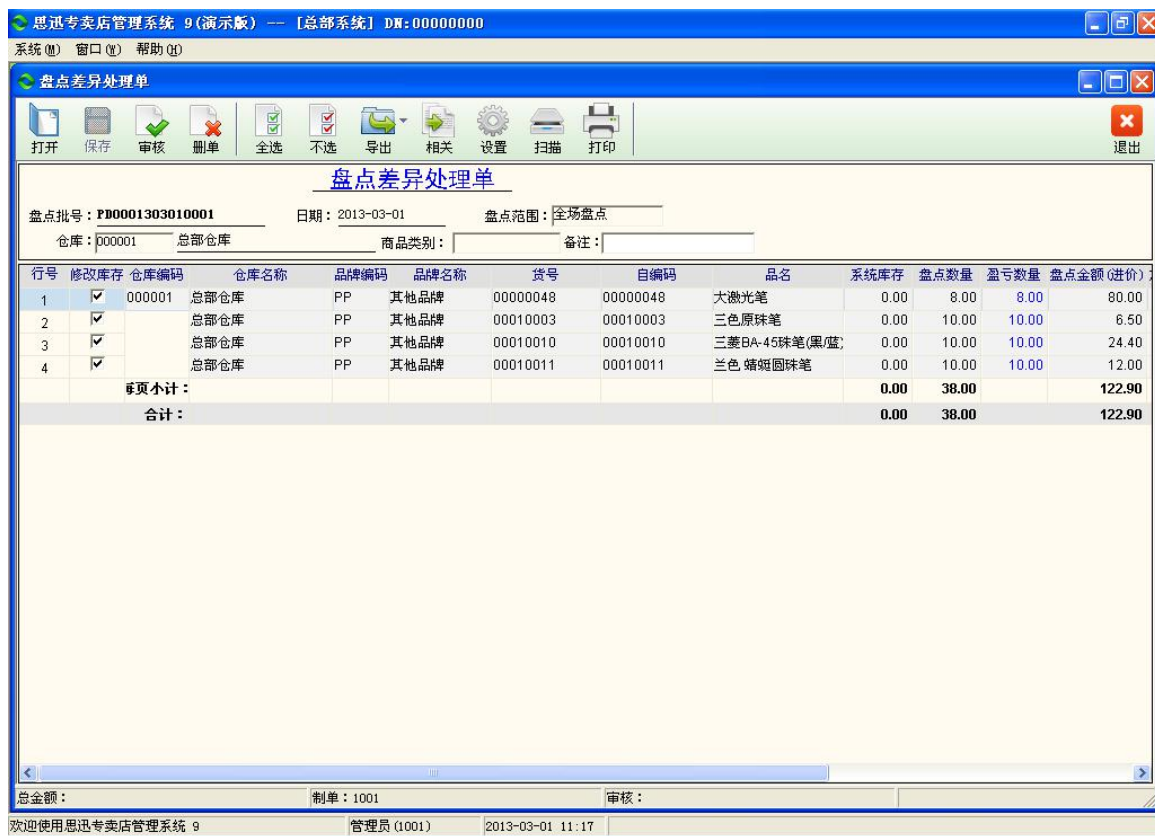


图 盘点差异处理

差异原因代码在“基本档案”—“基础代码”的“盘点差异”项中进行维护。

可以设置是否用实际盘点差异来修改库存。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。

库存查询

可以按单品、类别、大类、品牌查询当前仓库的库存状况，以及库存明细账，还可以对历史库存进行查询。

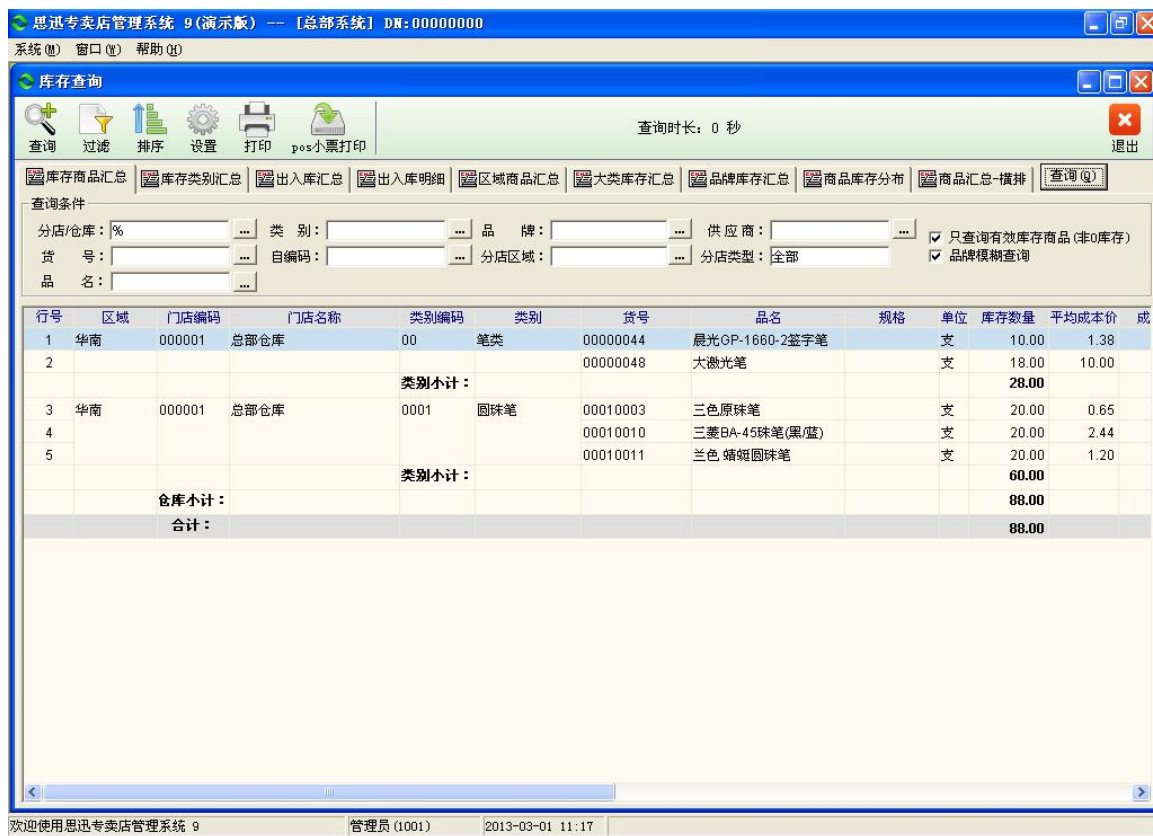


图 库存查询

库存异常告警

用于查询过期商品、库存告警、负库存商品等。

库存告警是根据商品存量指标和当前库存产生的。

库存调整

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。

库存调整以成本价出库或入库，改变库存量与库存金额，不影响成本单价。

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。

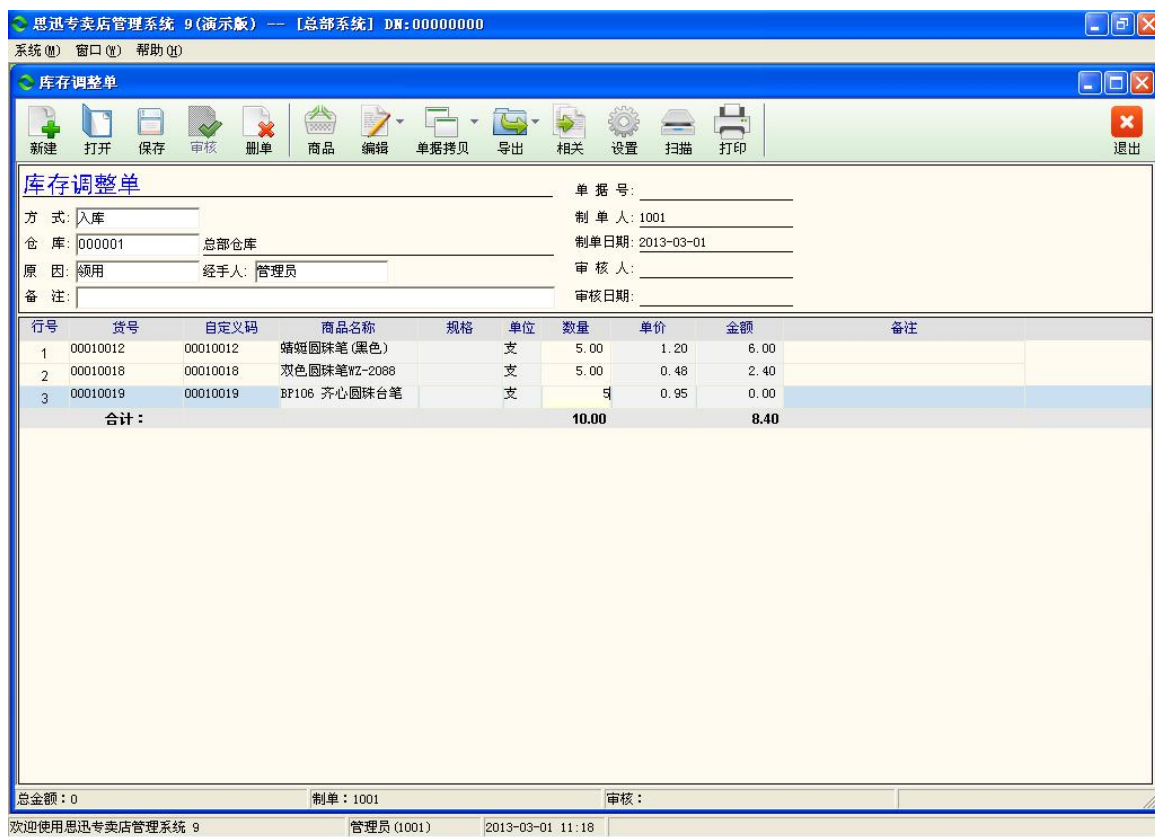


图 库存调整单

组合拆分

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，必须先在“组合商品”中定义其成分商品。

对于组合操作，组合商品是成品，成分商品是原料，系统冲减成分商品库存，生成组合商品库存。

对于拆分操作，成分商品是成品，组合商品是原料，系统冲减组合商品库存，生成成分商品库存。

前台销售时，系统将冲减成品库存。原料不作销售。

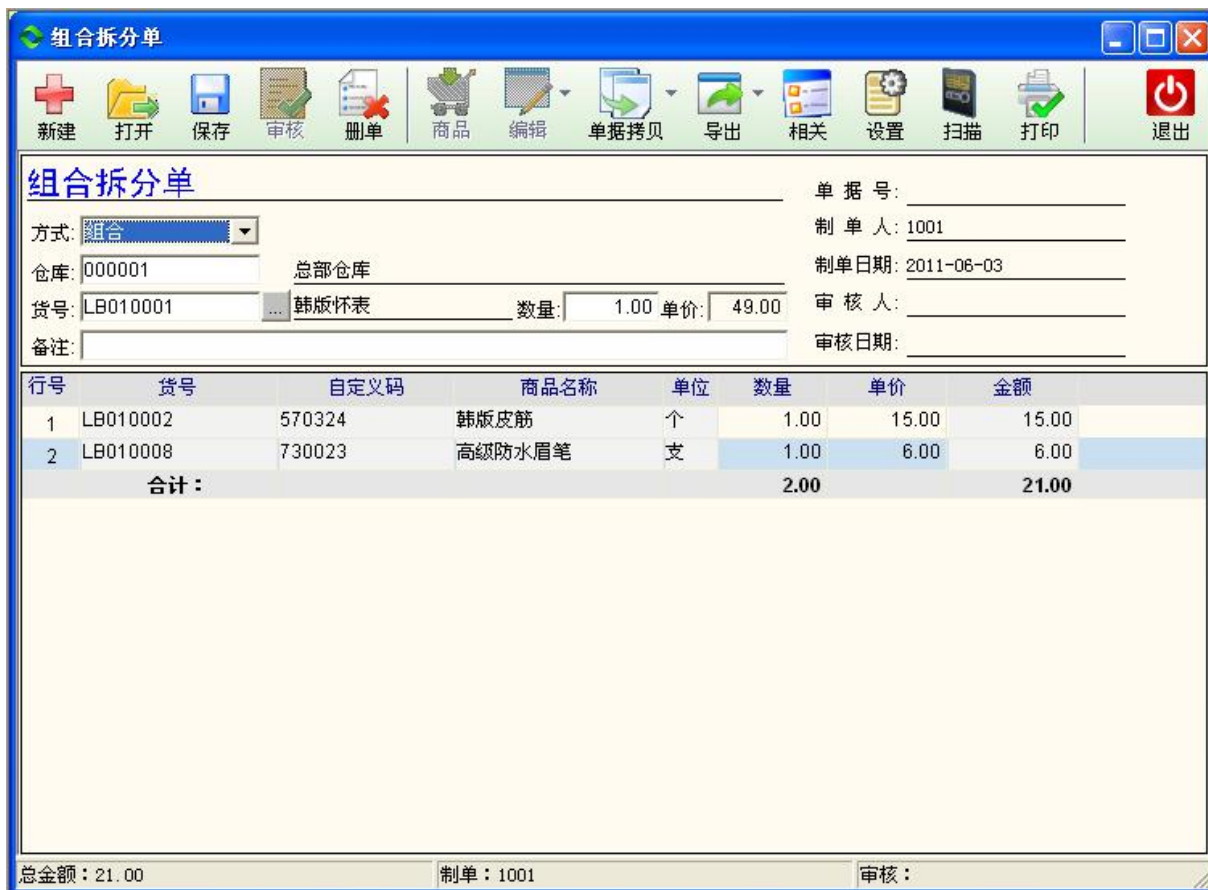


图 组合拆分单

第九章 结算管理

预收款

客户账款余额的管理，余额直接保存在数据库里面，做结算时冲减余额（类似储值卡余额）。

预付款

供应商账款余额的管理，余额直接保存在数据库里面，做结算时冲减余额（类似储值卡余额）。

费用

费用分为客户费用单、供应商费用单、机构费用单。

费用是与供应商、客户、机构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。

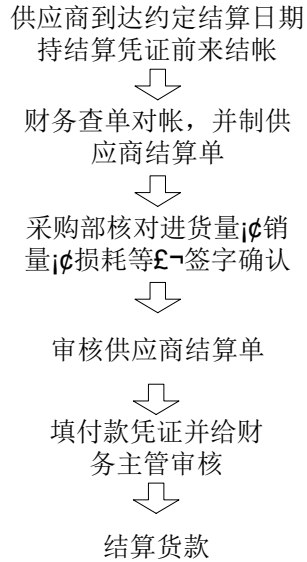
费用单在审核后记入客户、供应商、机构账款表，可用于平衡货款。

往来账款

往来账款分为客户往来账款、供应商往来账款、机构往来账款。反映在一段时间周期内，公司与客户之间、公司与供应商之间、公司的机构之间的往来账款状况。包括到期应付（应收）账款、应付（应收）汇总、明细账和历史往来账。

供应商结算单

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。
- 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。
- 商品在收货时产生账款。



图 供应商结算单

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。

机构结算单

选择对应结算机构后，系统自动将该机构对应的应收付账款列出，按实收金额冲抵账款即可。此部分结算主要用来结算加盟店的配送结算。

商场费用结算表

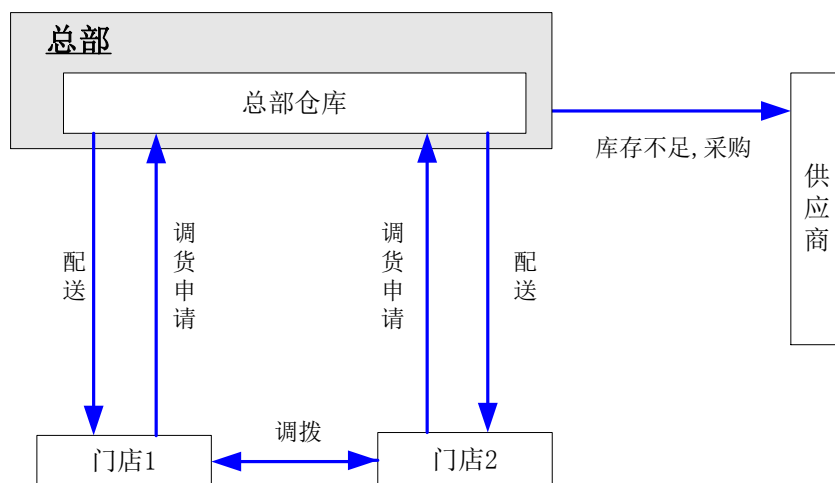
商场费用结算表是提供的报表，用来统计一段时间内店内销售的商品汇总、付款方式汇总、以及按照设定的扣率计算的应付给商场的费用。

第十章 连锁配送

配送

配送业务系统处理流程详细描述：

配送业务流程



- 分店根据本身进销存的实际需要（根据系统中目前的库存量、上月销售量、在途库存（已经申请，在运送途中的）、销售预测和其他因素），制定各自的补货计划，制定调货申请单。
- 总部采购员根据分店调货申请单制定直调出库单，确认数量和有关价格后，系统将保存并自动提交有关的主管审批。
- 主管得到审批信息后，根据情况，同意或不同意该直调出库单。
- 打印直调出库单后发货。
- 总部若库存不足制定采购订单，确认数量和有关价格后，系统将保存并自动提交有关的主管审批。

- f) 主管得到审批信息后，根据情况，同意或不同意该采购订单。
- g) 供应商送货后再制定直调出库单，送货到分店。
- h) 公司的有关部门主管和财务部可以随时查询到有关的到货情况。

特殊处理

1. 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“调出单”手工填制“调入单”；或是收货时手工记账，待网络通畅后补单。
2. 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“调入单”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，补“调入单”，注明原因；货比单少，查找原因，对少发货的补“调入单”，对于运输损耗或丢失补“调入单”和“库存调整单”。

要货单

用于分店向对应的机构要货。要货单有一定的有效期，在有效期之内，才能生成对应的调出单或直调出库单。

直调收货单

用于在分店对于所属机构调配货物的收货，或者其他分店间的调配货物的收货，或者机构的仓库间的调货。调出店填写所属机构或者其他分店。流程与配送调货相同。

直调出库单

用于在分店对于所属机构调配货物的退货，或者其他分店间的调配货物的出货，或者机构的仓库间的调货。调入店填写所属机构或者其他分店。流程与配送调货相同。

直调查询

按商品、类别汇总在一段时间内的直调情况，即直调明细。

分店补货跟踪

以补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。

第十一章 考核管理

用于计划和分析商品、营业员、业务员和门店的销售情况，考核管理包括以下功能：

- 门店销售计划
维护门店销售计划，可按月和年来制定各门店的目标销售额和目标毛利。
- 类别销售计划
维护类别销售计划，可按月和年来制定不同类别的目标销售额和目标毛利。
- 品牌销售计划
维护品牌销售计划，可按月和年来制定不同品牌的目标销售额和目标毛利。
- 营业员销售计划
维护营业员销售计划，可按月和年来制定不同营业员的目标销售额和目标毛利。
- 业务员销售计划
维护业务员销售计划，可按月和年来制定不同业务员的目标销售额和目标毛利。
- 系统还提供了一系列的报表以供查看销售和完成情况，如门店销售计划分析、类别销售计划分析、品牌销售机会分析、营业员销售计划分析和业务员销售计划分析报表。

第十二章 决策支持

系统提供系列分析报表，包括销售报表，销售排行报表，分析报表，进销存报表四大类。

月结

月末处理，对本周期的业务进行汇总，产生按商品、类别、大类、主供应商汇总的进销存月报表。

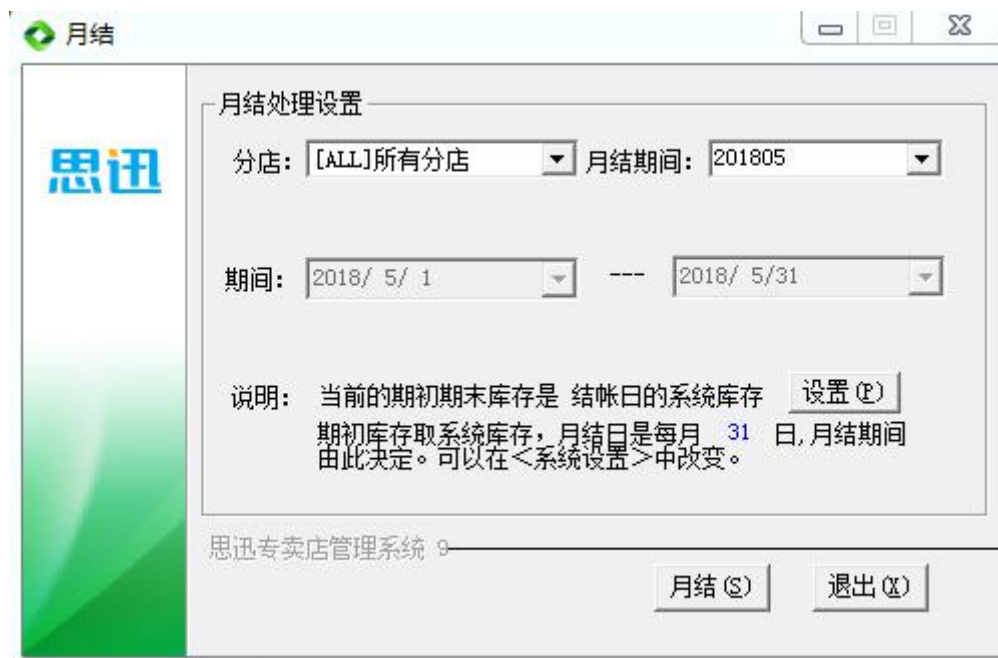


图 月结

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。

销售汇总报表

不分店铺，用于对整个公司商品销售情况的报表，包括商品汇总，类别汇总和大类汇总报表。

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。

供应商销售分析

按日期、供应商、货号查询供应商的销售汇总、每天单品销售、销售明细、机构销售汇总。

供应商销售排行

按日期、仓库、类别查询供应商的销售排行情况，并按销量、销售额、毛利分类统计。

滞销商品查询

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。

让利分析

对前台的销售让利进行分析，包括销售让利汇总和明细、收银员让利、类别让利汇总和明细。在明细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。

商品属性报表

针对于系统自定义的特定属性提供商品属性报表。

商品价格分析

针对于商品的价格走势进行分析。

第十三章 系统管理

系统管理包括操作员管理、数据库管理、密码和端口、系统数据管理、系统设置、报表单据模板、历史数据删除等功能。

操作员管理

操作员管理功能用于维护系统中的操作员信息和权限设置。

操作员

在树形结构中选中其中的编号点击修改进入操作员维护界面，见下图：

1. 可设置操作员的隶属机构、状态、是否为收银员、最低折扣、最低储值优惠率等信息。
2. 为每个操作员设定 POS 权限，这里权限是指在系统中操作员可以具有的操作权限。包括：退货、赠送、单笔折扣、整笔折扣、会员查询、整笔取消、收银对账、挂单、单笔取消、交易议价、交易查询、开钱箱、系统设置、库存查询、跨店库存、信息查询、挂单、补打小票、减少数量、换货。根据实际需要可以灵活设置。
3. 为每个操作员设定价格查看权限，这里权限是指在系统中操作员可以设定进价、售价、批发价、会员价、配送价。
4. 为每个操作员设定数据权限，对于数据管理完善的机构，还需要设置数据权限，即某操作员可以对某类别的商品进行操作。

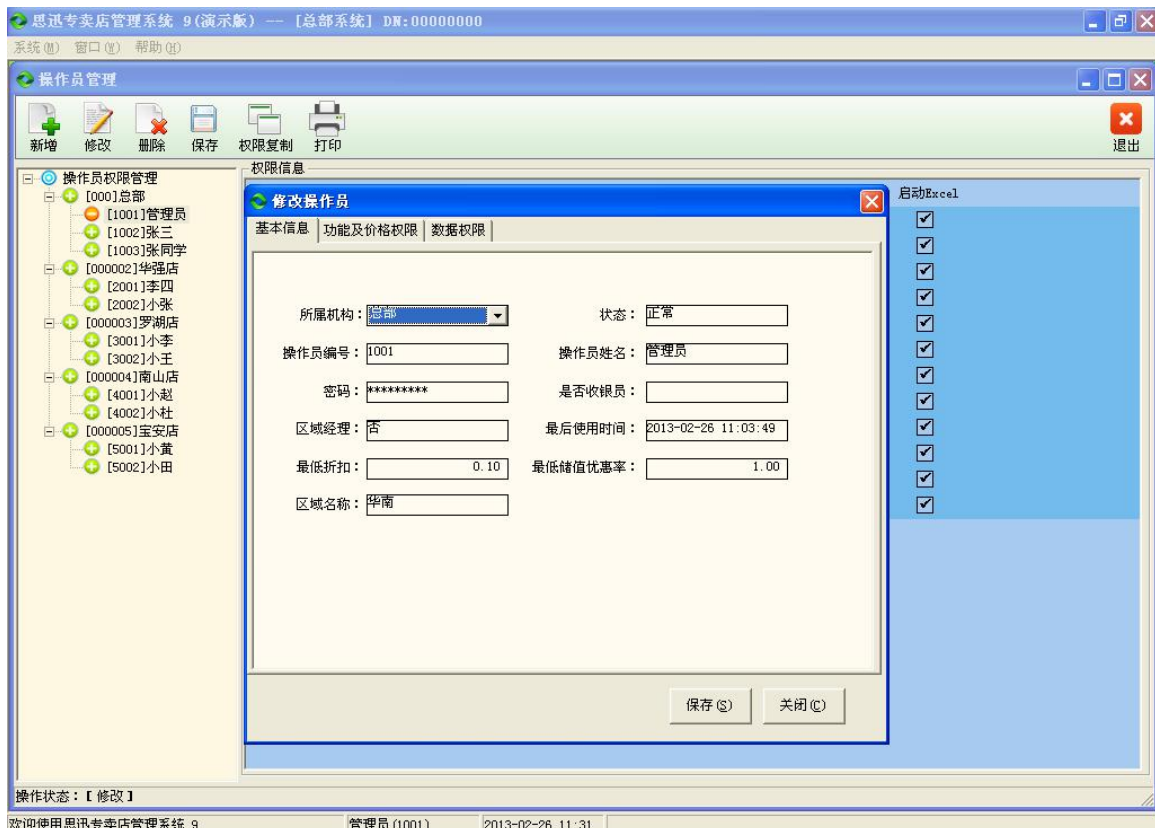


图 操作员维护

功能授权

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。其中操作员针对不同功能可以分配“打开”、“编辑”、“删单”、“审核”、“打印”、“设置”、“改价”、“启动 EXCEL”权限。

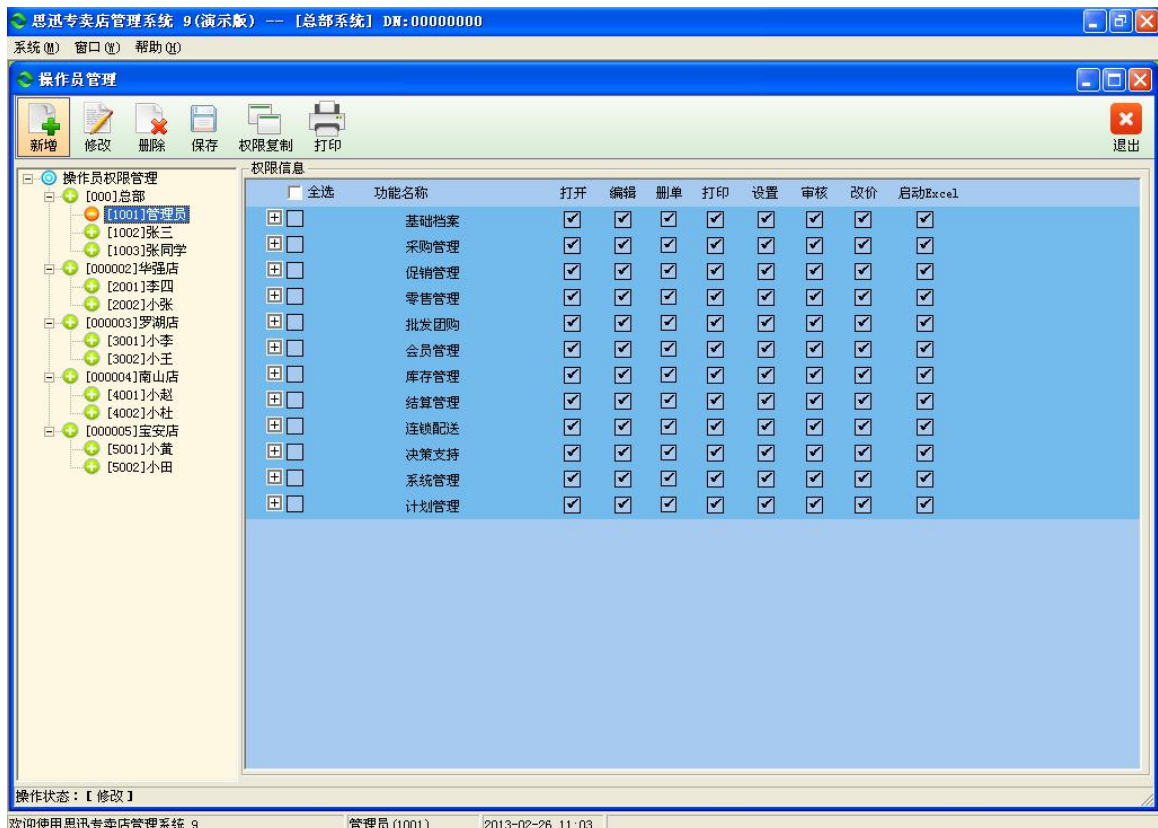


图 操作员功能权限

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：主要针对单据，是否可以删单；

审核：主要针对单据，是否可以审核；

设置：针对单据或报表，是否可以设置；

打印：是否具有打印，导出数据或者导出到 EXCEL 的权限；

改价：是否具有修改单据价格的权限；

数据库管理

提供数据库备份、优化。



图 系统数据库管理

密码和端口

用于修改数据库密码和端口。

系统数据管理

用于将基础数据导入、导出系统。

系统设置

用于设置重要的系统参数，包括一般设置、公司/分店信息、月/周结设置、单据设置以及公共选项。

- 一般设置

导航设置：是否允许进行导航器切换，是否进入系统时打开每日提示窗口。还可设置一台电脑只能运行一个后台程序。

显示打印格式：用于设置数量、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。

- 公司/分店信息

用于设置显示在报表中的公司名称、标识等。

- 月/周结设置

用于设置月结的时间和周结的周期。

- 单据设置

用于设置单据的打印次数，是否影响成本价。

- 公共选项

单据保存后，是否马上提示审核；

是否单据只有审核后，才能打印；

单据与报表查询时的日期跨度；

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。

该项功能可以在系统设置中设定为自动调用。这样就减少了系统维护的工作需要。



图 历史数据删除

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。

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。数据交换后即可接收。

第四部分 门店管理系统

初始化

双击思迅专卖店门店管理系统快捷方式开始初始化，初始化配置界面如下图所示：



思迅专卖店门店管理系统 9

服务器地址：127.0.0.1

服务器端口：1433

数据库名称：isszm9

门店/仓库编码：

连接 确认 退出

图 初始化设置

- 输入安装服务器地址，如 127.0.0.1
- 输入门店/仓库编码（注：要先在后台登记 POS 机号）；
- 点击连接，连接成功后，再点击确定，则可以进入销售界面。

第一章 库存管理

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。

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。

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。

库存查询

可以按单品、类别、大类、品牌查询当前仓库的库存状况，以及库存明细账，还可以对历史库存进行查询。

库存调整

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。

库存调整以成本价出库或入库，改变库存量与库存金额，不影响成本单价。

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。

库存异常告警

用于查询库存告警、负库存商品。库存告警是根据商品存量指标和当前库存产生的。

采购收货单

采购收货单在商品采购入库时创建，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。

第二章 连锁配送

调货申请单

用于分店向对应的机构要货。要货单有一定的有效期，在有效期之内，才能生成对应的调出单或直调出库单。

店间直调申请单

店间直调申请用于自营店分店之间进行直调申请。

直调收货单

用于在分店对于所属机构调配货物的收货，或者其他分店间的调配货物的收货，或者机构的仓库间的调货。调出店填写所属机构或者其他分店。

直调出库单

用于在分店对于所属机构调配货物的退货，或者其他分店间的调配货物的出货，或者机构的仓库间的调货。调入店填写所属机构或者其他分店。

直调查询

按商品、类别汇总在一段时间内的直调情况，即直调明细。

分店补货跟踪

以补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。

第三章 会员管理

会员管理包括：会员档案、换卡、储值卡充值、积分转储值、积分兑换、积分奖励、礼品管理、储值卡下项目充值、会员消费查询和储值卡项目查询。

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。

储值卡充值

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。

积分转储值

在总部的会员设置中设置“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[转储值]按钮。

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，或直接冲减会员的积分。

专卖9门店系统

积分兑换
会员积分兑换操作

会员 ID: 读IC 查询(Q) 会员类型:

姓名: 状态: 有效期至:

累计积分: 剩余积分: 本次使用积分: 积分冲减(E)

备注: **如果卡类型为IC卡, 请按F1读取卡号!**

积分冲减用于兑换以下礼品

行号	选择	礼品编码	自编码	品名	数量	对应积分	限换数量
----	----	------	-----	----	----	------	------

退出(X)

图 积分兑换

积分兑换的步骤如下：

1. 输入会员号，查询出该会员的当前积分。
2. 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，
3. 在本次使用积分中输入积分数，点击[积分冲减]按钮。

积分奖励

用于对客户进行积分奖励，直接加积分。

积分奖励
积分奖励操作

会员 ID:

奖励积分:

备注:

会员卡ID: 卡号:

会员姓名: 身份证:

卡积分: 联系电话:

卡余额: 卡状态:

如果卡类型为IC卡，请按F1读取卡号!

图 积分奖励






积分奖励操作步骤同积分兑换。


礼品管理

会员积分累计到一定值后，可以通过发放礼品来兑换积分，使顾客得到实惠。在礼品管理中定义了礼品信息与积分的对应关系、有效起止日期等信息。

储值卡项目充值

此功能用于会员直接交付现金充值消费项目。如下图所示：首先需在总部的“储值卡项目维护”或“储值卡消费项目”添加好项目。




 新建(N)
  保存(S)
  审核(Y)
  删除单据(D)
  打印(P)

 退出(Esc)

储值卡项目充值

单据号: <input type="text"/>	制单人: <input type="text" value="1001"/>
会员 ID: <input type="text" value="00925"/> ...	充值金额: <input type="text" value="80.00"/>
营业员: <input type="text"/> ...	制单日期: <input type="text" value="2013-2-26 14:27:09"/>
付款方式: <input type="text" value="RMB"/> ... <input type="text" value="人民币现金"/>	审核人: <input type="text"/>
备注: <input type="text"/>	审核日期: <input type="text"/>

详细信息

 删除(E) |
  导出(X) |
  设置(S)

行号	充值项目	充值项目名称	原有次数	充值数量	消费价格	原有金额	充值金额	有效期	备
1	00000044 ...	晨光GP-1660-2签字笔	0.00	5.00	1.50	0.00	7.50	2013-02-26	
2	00000048 ...	大激光笔	0.00	5.00	14.50	0.00	72.50	2013-02-26	
合计			0.00	10.00		0.00	80.00		

图 储值卡项目充值

会员查询

系统提供了对会员的多种查询方法。包括：会员消费汇总、会员-商品销售汇总、会员-商品销售明细、储值卡项目查询。

第四章 批发团购

客户档案

这里所指的客户是用于批发销售的大型客户。客户档案中包括客户的编码、名称、销售价格、结算方式、联系方式等信息。制批发销售单时系统会根据客户结算方式自动填写默认的付款日期。

批发团购销售单

批发团购销售单用于后台的批发团购销售业务，单据审核后商品销售出库。批发团购销售单中包含客户、仓库及销售的商品信息。

新建(N) 保存(S) 审核(V) 删除单据(D) 扫描(C) 打印(P) 退出(Esc)

批发团购销售单

单据号: <input type="text"/>	制单人: <input type="text" value="1001"/>
客户: <input type="text" value="00001"/> ... <input type="text" value="00001"/> 付款日期: <input type="text" value="2013-03-28"/>	制单日期: <input type="text" value="2013-2-26 14:37:21"/>
分店仓库: <input type="text" value="000002"/> ... <input type="text" value="华强店"/> 业务员: <input type="text"/> ... <input type="text"/>	审核人: <input type="text"/>
付款方式: <input type="text"/> ... <input type="text"/> 订单号: <input type="text"/> ... <input type="text"/>	审核日期: <input type="text"/>
备注: <input type="text"/>	销售方式: <input type="text"/> ... <input type="text"/>
本单金额: <input type="text" value="77.50"/> 本单付款: <input type="text" value="0"/> 本单欠款: <input type="text" value="0"/> 上次欠款: <input type="text" value="0"/>	整单折扣: <input type="text"/> ... <input type="text"/>
信用额度: <input type="text" value="0.0000"/> 可用额度: <input type="text" value="0.0000"/> 预存金额: <input type="text" value="0"/> 累计欠款: <input type="text" value="0"/>	

详细信息

添加(A) 删除(E) 添加商品(E) 导入(I) 导出(O) 设置(U)

行号	货号	自编码	商品名称	规格	单位	箱数	数量	赠送数量	数量小计	
1	00000044	00000044	晨光GP-1660-2签字笔		支	5.00	5.00	0.00	5.00	
2	00000048	00000048	大激光笔		支	5.00	5.00	0.00	5.00	
3	00010003	00010003	三色原珠笔		支	5.00	5.00	0.00	5.00	
合计							15.00	15.00	0.00	15.00

图 批发团购销售单

批发团购退货单

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

批发团购退货单

单据号:

客户: 00001 ... 00001 付款日期: 2013-03-28

分店仓库: 000002 ... 华强店 业务员: ...

付款方式: ... 订单号: ...

备注:

制单人: 1001

制单日期: 2013-2-26 14:40:13

审核人:

审核日期:

详细信息

添加(A) 删除(D) 添加商品(E) 导入(I) 导出(O) 设置(S)

行号	货号	自编码	商品名称	规格	单位	箱数	数量	赠送数量	数量小计
1	00000044	00000044	晨光GP-1660-2签字笔		支	2.00	2.00	0.00	
2	00000048	00000048	大激光笔		支	2.00	2.00	0.00	
合计							4.00	0.00	

图 批发团购退货单

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。

客户退货产生的应付款是负值，此时要输入负值冲抵。

客户销售查询

按日期、仓库、类别查询客户的销售情况，并按客户、客户-商品、业务员-客户、品牌销售汇总分类统计。

业务员销售提成

按日期和业务员查询销售提成金额。包括到期账款、应收业务员销售汇总提成、业务员销售提成明细、业务员品牌销售提成及业务员类别销售提成。

客户往来账款

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。包括到到期账款、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。

第五章 门店管理

门店管理包括：费用单、费用查询、系统公告、操作日志和系统注册。

费用单

费用是与机构业务往来的过程中产生的除商品账款以外的其他账款。

费用代码可以在“基本档案”－“账务代码”的“门店费用”项中进行维护。

费用单在审核后记入机构账款表，可用于平衡货款。

费用查询

用于查询机构和本店的费用情况。

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。数据交换后即可接收。

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。

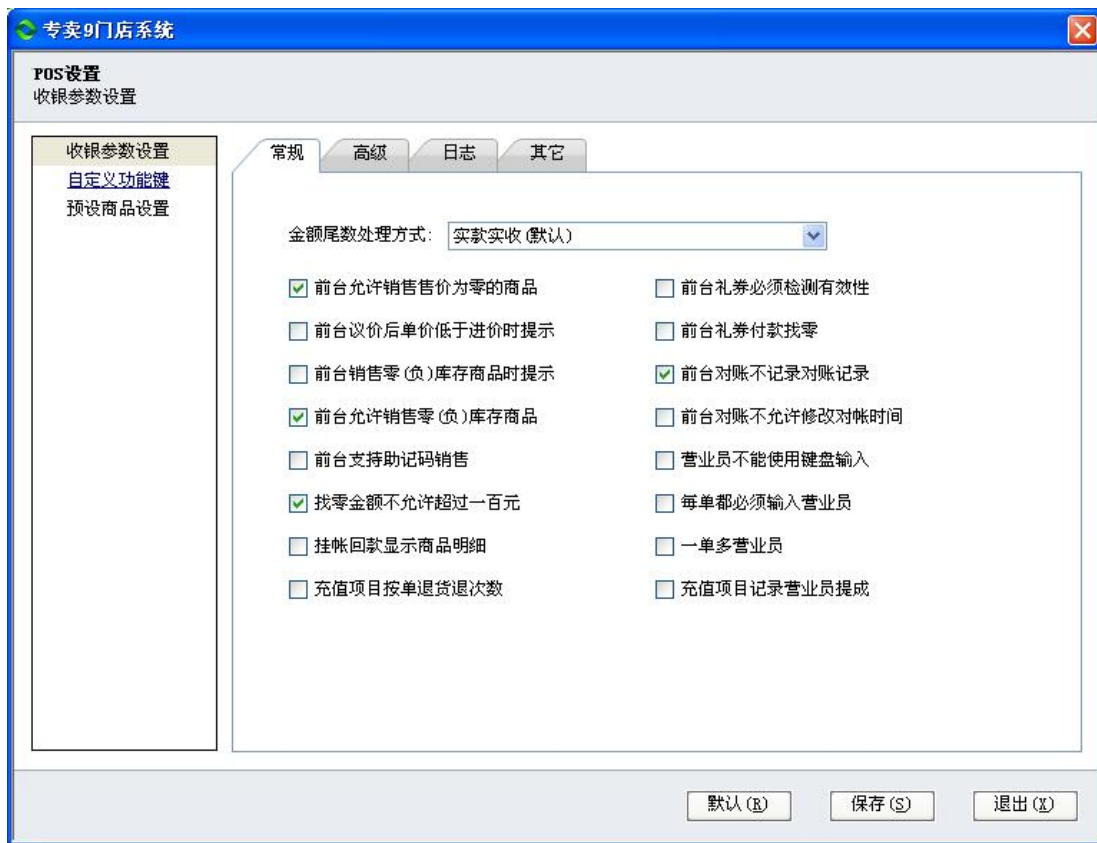
第六章 门店销售

收银设置

收银设置界面包括：收银参数设置、自定义功能键、预设商品设置。

● 收银参数设置

统一设置前台销售有关业务和操作的有关内容，如下图所示：



● 自定义功能键

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：



小票设置

用户可以根据实际的需要，“可见即可得”的设置前台 POS 小票打印的形式和有关的信息。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。

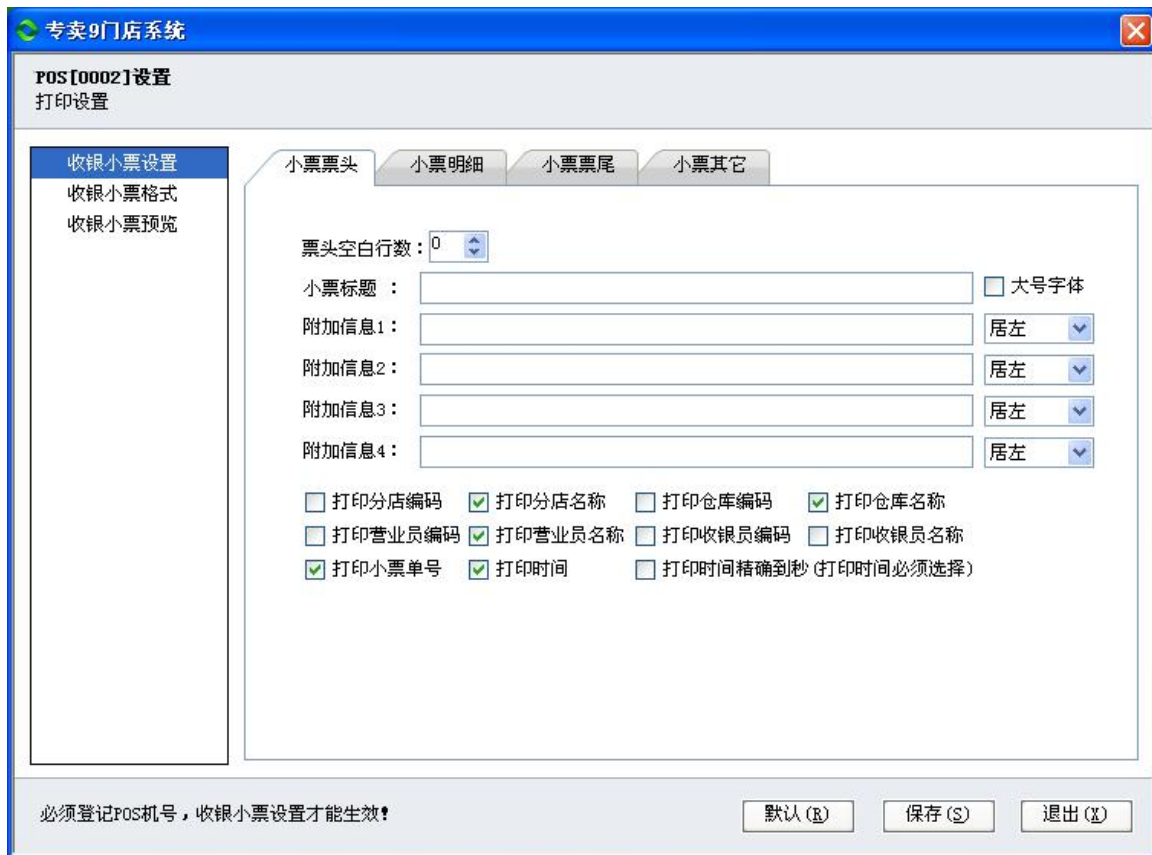


图 小票设置

外设设置

该功能主要是设置 POS 机有关外设的驱动选项，如小票打印机、钱箱、客显、读卡器、电子秤和双屏，选择该功能后系统将出现以下界面所示的窗口。

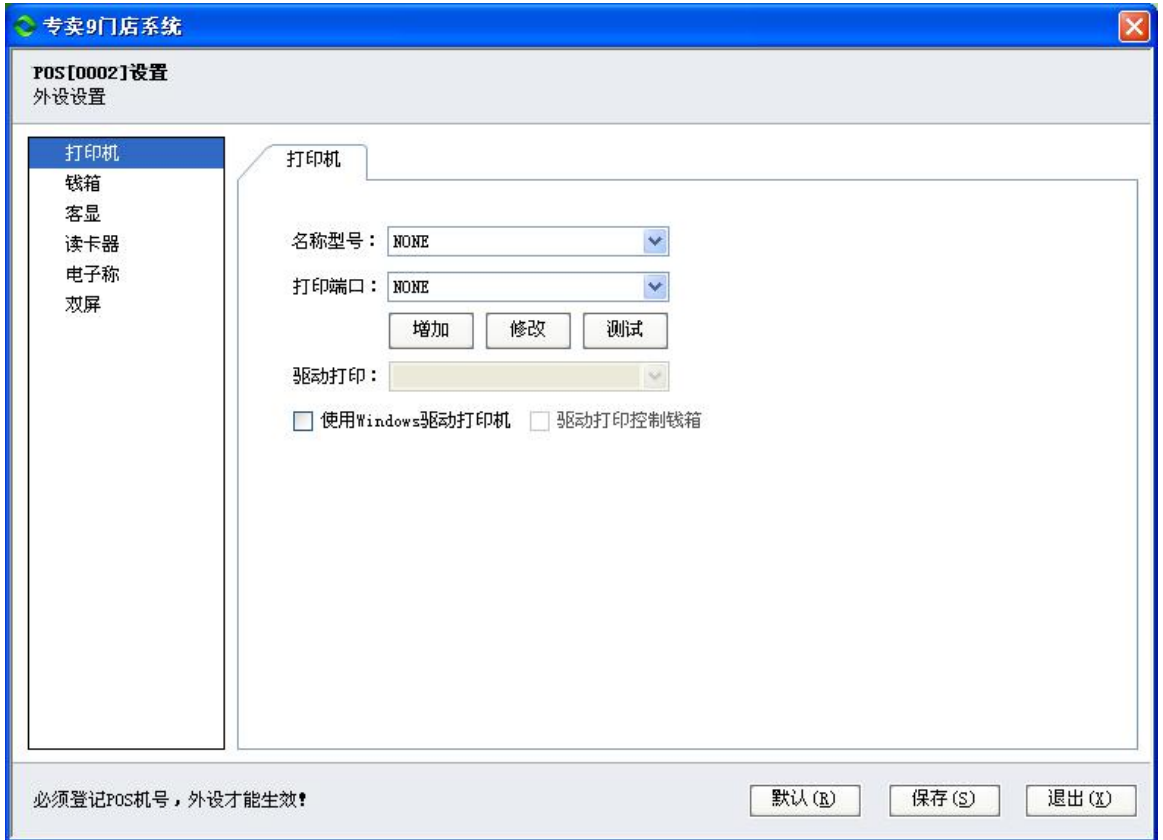


图 外设设置

POS 销售

销售收银主界面

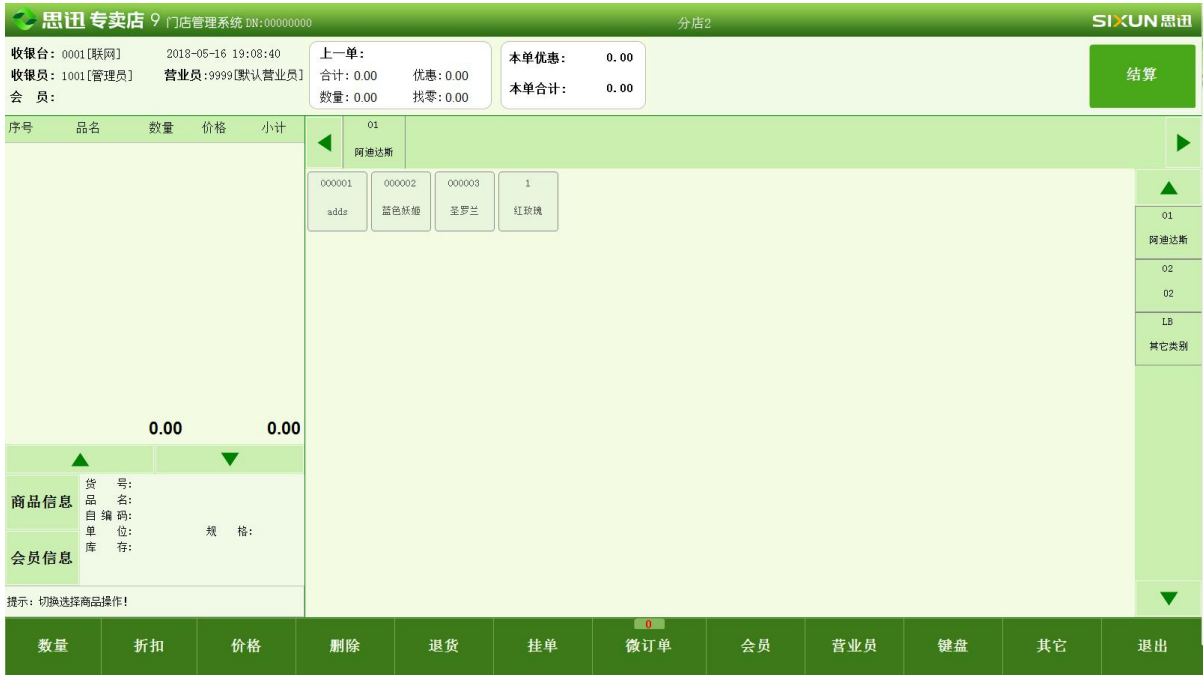


图 收银主界面

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、售价（实际销售价格）、合计。

提示信息

即时显示操作提示信息。

操作按钮区

显示常用功能的快捷按键。

商品选择区

根据不同的商品类别，显示商品货号及商品名称以供查看选择

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
----	----	----

序号	功能	描述
1	折扣	对当前的单个商品或整单打折
2	数量	输入商品销售数量，系统默认为 1
3	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，或选择某一行，或用上下箭头移动光标删除
4	赠送	进行 POS 前台赠送业务
5	会员	在销售过程中输入会员号
6	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。
7	挂单	在付款结算前，将当前单挂起
8	价格	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。
9	换货	对已经销售的商品做换货处理
10	结算	商品输入完成后，结算当前销售金额进入付款状态
11	订金收取	收取客户订金，输入客户资料
12	挂账回款	对于先拿货后付款的挂账收款
13	营业员	输入当前销售单的营业员信息
14	开钱箱	打开钱箱
15	交易查询	查询和打印以往交易记录，要求输入单号

序号	功能	描述
16	库存查询	查询商品库存，包括分店本身库存和其他分店库存
17	商品信息	查询商品信息
18	会员查询	查询会员信息和积分信息
19	对账	前台收银对账处理
20	非交易收入	输入非交易收入信息

以下表格包括了所有前台 POS 收银的功能：收银界面如图：

人民币	银行卡	礼券	储值卡	挂账	订金	积分	其它	折让	议价	取消	退出
<p>付款信息</p> <p>合计金额: <input type="text" value="137.70"/></p> <p>应收金额: <input type="text" value="137.70"/></p> <p>已付金额: <input type="text" value="0.00"/></p> <p>找零金额: <input type="text" value="0.00"/></p>				<p>金额输入</p> <p><input type="text" value="137.70"/></p> <p>7 8 9 退格</p> <p>4 5 6 清空</p> <p>1 2 3 确认</p> <p>0 00 .</p>							
序号	付款方式	汇率	付款金额	折算金额							
提示信息:											

图 POS 收银

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
4	储值卡	用会员充值卡付款或查询充值卡余额
5	挂账	先拿货或付款的方式
6	订金付款	用之前付的订金付款
7	会员积分	可以给予会员返利，可以在这里使用会员的积分付款，在会员设置中设置兑换的比率。
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
12	议价	对整单议价
13	取消	取消当前的交易

一般业务介绍

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。
- 如果一个自编码对应多个货品，则弹出多个货品供选择。

3) 商品选择输入

- 可以在商品选择中选择商品的类别和中类，然后找到商品输入。

4) 预设商品选择

- 可以在“预设商品”中找到商品，然后选择输入。

5) 商品数量修改

- 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。
- 输入数量必须在输入商品后再输入。

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。

人民币	银行卡	礼券	储值卡	挂账	订金	积分	其它	折让	议价	取消	退出	
付款信息						金额输入						
合计金额:	137.70					137.70						
应收金额:	137.70					7	8	9	退格			
已付金额:	0.00					4	5	6	清空			
找零金额:	0.00					1	2	3	确认			
						0	00	.				
序号	付款方式	汇率	付款金额	折算金额								
提示信息:												

图 结算界面

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，按[人民币]键。
- 如果所付金额是该笔交易的全款，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，则按“其他方式”中的[港币现金]或[美元现金]键，再输入付款金额。
- 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。

- 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。
- 订金付款，选择订金付款后会弹出“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。

会员

- 在销售的过程中，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。

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[查询]，可在屏幕上显示并打印要查询的交易。

专卖9门店系统

交易查询

小票单号:

行号	小票编号	货号	品名	单位	规格	原价	零售价
1	0002201302260005	00010020	KEEN*9788拉线笔	支		1.5000	1.
2	0002201302260005	00010038	蜻蜓黑色按掣珠笔	支		5.9000	5.
3	0002201302260005	00010021	三菱UMN-207黑色...	支		7.5000	7.

行号	小票编号	付款方式	单据金额	付款金额	银行卡号	会员卡号	收银员
1	0002201302260005	人民币现金	14.9000	14.9000			1001

图 交易查询

价格

- 有交易议价操作权限的收银员才能进行此项操作。
- 如要修改货品单价，先输入货品，然后按[价格]功能键，输入价格。



图 价格修改

- 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。
- 该功能有权限限制。

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。

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”。

特殊业务介绍

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**[取消]**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。

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。

赠送

- 有赠送权限的收银员才能进行赠送操作。
- 赠送时，先按**[赠送]**功能键，进入赠送状态。然后输入货品，最后按**[结算]**功能键结束赠送交易。
- 赠送交易的所有商品的交易价格为“0”。

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。



图 挂单选择

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。

特殊功能键

F1 显示帮助

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 F1 帮助界面

F2 复制上一行输入的商品

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。

F3 小票打印切换

按 F3 键，在打印不打印 POS 小票之间切换。

F4 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（包括积分和储值卡余额），界面如下图所示：

会员信息	
会员 ID: 00925	卡面卡号: 00925
卡类型: 会员卡	有效期至: 2020-09-08
卡状态: 正常	电话号码:
姓名: 汤致蓉	手机号码: 13608851710
备注:	
累计积分: 0.00	已用积分: 0.00
剩余积分: 0.00	储值余额: 0.00

支持按卡ID、卡号、姓名以及手机号等条件查询

00925

- 7 8 9 退格

. 4 5 6 取消

0 1 2 3 确定

如果卡类型为IC卡，请按F1读取卡号！

图 会员查询

F5 商品查询

按 F5 键，在后台可以快速模糊查询商品的详细信息，可输入关键字带“%”进行模糊查询，如下图：

专卖9门店系统

商品查询

查询商品

关键字: 查询 (Ent)

商品列表

行号	货号	品名	自编码	助记码	零售价	会员价	品
1	00000044	晨光GP-1660-2签字笔	00000044	CGGP-1660-	1.50	1.50	PP
2	00000048	大激光笔	00000048	DJGB	14.50	13.80	PP
3	00010003	三色原珠笔	00010003	SSYZB	1.50	1.43	PP
4	00010010	三菱BA-45珠笔(黑/蓝)	00010010	SLBA-45ZB (3.90	3.71	PP
5	00010011	兰色 蜻蜓圆珠笔	00010011	LS QTYZB	2.90	2.76	PP
6	00010012	蜻蜓圆珠笔(黑色)	00010012	QTYZB (HS)	1.80	1.71	PP
7	00010018	双色圆珠笔WZ-2088	00010018	SSYZBWZ-20	1.20	1.14	PP
8	00010019	BP106 齐心圆珠台笔	00010019	BP106 QXYZ	1.50	0.00	PP
9	00010020	KEEN*9788拉线笔	00010020	KEEN*9788L	1.50	1.43	PP
10	00010021	三菱UMN-207黑色水性笔	00010021	SLUMN-207H	7.50	0.00	PP

查询结果只显示前100条数据 确定 (F5) 退出 (ESC)

图 商品查询

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..

F7 库存查询（本地）

按 F7 键，可以在前台销售时，查询某一商品的本地库存。下图查询商品编码为 00000044 的库存：



图 库存查询（本地）

F8 库存查询（跨店）

按 F8 键，可以在前台销售时，查询某一商品在其他门店和总部的库存。

F9 密码修改

按 F9 键，收银员可进行登录密码的修改。

F10 系统设置

按 F10 键，可以查看收银日志和小票打印日志。



F11 交班对账

按 F11 键，系统将出现收银对账界面，收银员可以在收银结束以后，进行交班对账操作，并且可以进行打印收银对账单。其中，查询的时间段可以是默认的时间段也可以是自定义时间段，可在后台销售设置里设置。

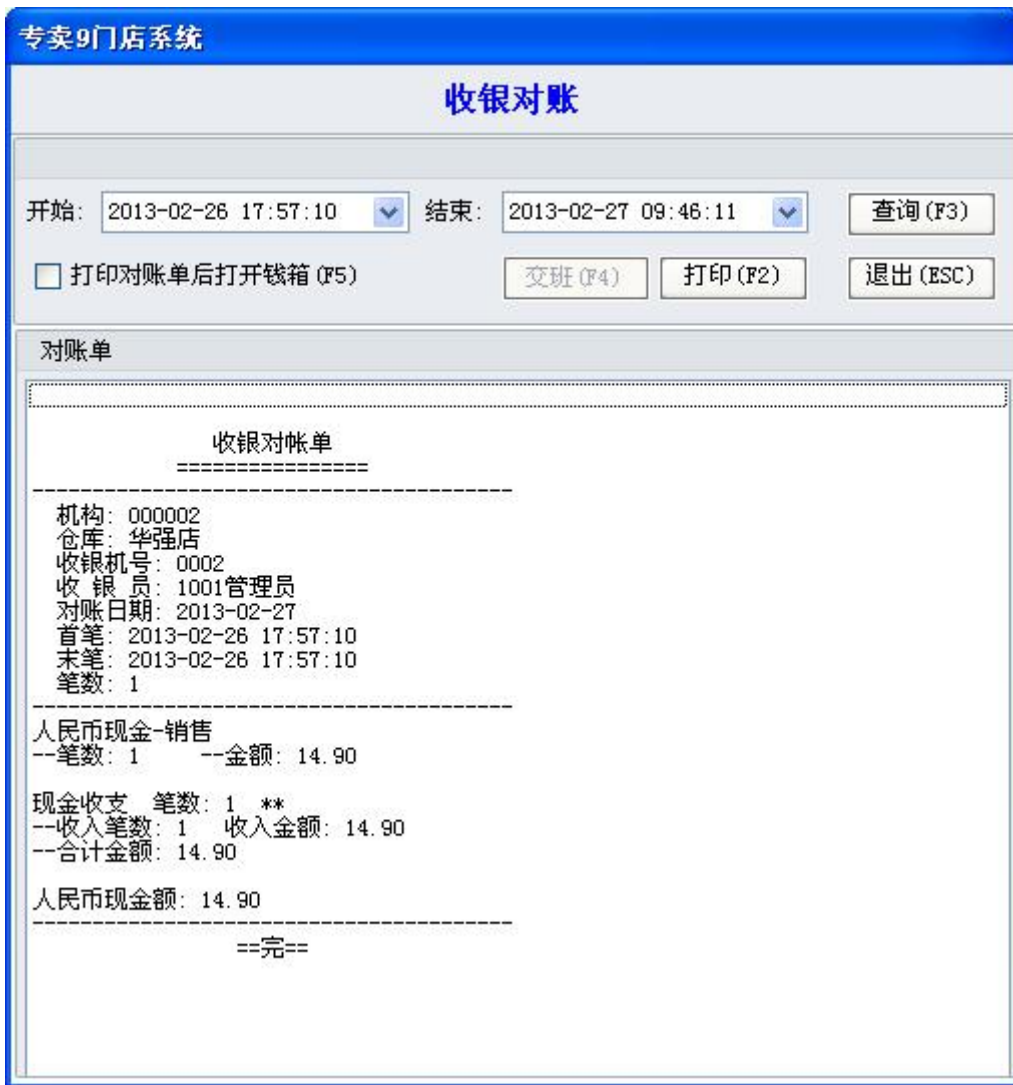


图 收银对账

F12 锁屏

按 F12 键，系统将屏幕保护。

其他收银功能

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“收银设置——收银参数设置——其他”，把“POS 进入培训状态”勾选上（注意：每一台 POS 机必须单独设置）。
- 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 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。

如果在收银员输入的一笔业务没有完成时，突然发生电源关闭或程序异常退出等情况，收银员重新启动系统后，原来的业务会重新回到收银界面，等待收银员完成这笔业务，系统会自动判断当前是销售输入状态还是收银付款状态。

双屏功能

首先在外设设置中设置双屏，打开双屏信息设置如下图所示



可以设置播放一些公司宣传短片和字幕信息.在前台做销售时,客户就会看到双屏相关设置的内容和销售商品单价金额信息.

时段销售分析

将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，为工作安排提供决策依据。

分析的主题可以是客单-时段和类别-时段。

销售汇总

可查询指定时间段、指定仓库的商品销售汇总、分部商品销售汇总、类别销售汇总、分部类别销售汇总、分店销售汇总和大类汇总。

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。如果提成比率为 0，按商品档案—提成比例、类别—营业员提成比率、营业员—提成比率的优先级取值。包括营业员销售提成汇总、营业员销售提成明细及营业员品牌提成汇总等。

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。可以按照时间段、收银员、收款机、付款卡号、会员卡号以及流水号进行查询。还包括了订金和挂账查询、挂账回款明细、非交易收入、订货查询。

收银对账

“收银对账”是对收银员的收款汇总资料。包括收银员对账、营业员对账及收银日报表。



深圳市思迅软件股份有限公司

地 址： 深圳市南山区科技园路 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