

商云|智强 11

管理系统

使用手册

SIXUN 思迅

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

内容提要

本手册是“商云|智强 11”连锁商业管理系统的配套资料，以浅显易懂的文字和图表阐述了“商云|智强 11”系统的使用操作。

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



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。

未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.....	2
产品简介.....	2
系统结构.....	3
1.前台 POS 系统.....	3
2.后台管理系统.....	3
产品特点.....	6
1.灵活简便，快速使用.....	6
2.经营方式，全面完善.....	6
3.价格灵活，促销多样.....	7
4.会员管理，强效易用.....	7
5.前台营业，牢固可靠.....	8
6.支持触摸屏前台.....	8
7.完善分析、分析经营.....	8
8.连锁管理、专业规范.....	8
第二部分 系统安装.....	9
第二章 运行环境要求.....	9
第三章 安装前准备.....	10
系统硬件准备.....	10
系统软件准备.....	11
软件产品准备.....	11
第四章 安装与卸载.....	11
安装步骤.....	11

安装操作系统.....	12
安装数据库服务.....	12
安装后台客户端.....	17
安装业务数据库.....	23
安装 POS 前台.....	29
安装思迅软锁服务.....	33
软锁申请及授权.....	37
软锁续期/加站点:	46
第一次使用.....	47
卸载.....	50
第三部分 后台管理系统.....	51
第五章 我的桌面.....	51
第六章 档案.....	51
模块简介.....	51
商品档案.....	52
1.商品编码.....	53
2.供应商与经营方式.....	53
3.价格.....	54
4.其他属性.....	54
5.快速查询.....	55
6.新建商品.....	56
商品设置.....	57
1.业务设置.....	58
2.自动编码.....	59
3.新品默认值.....	59
4.商品分类.....	59
5.供应商/客户自动编码.....	60
组合商品.....	60

新品申请.....	60
新品审核.....	61
淘汰商品.....	61
分店仓库.....	61
供应商档案.....	62
品类组织表.....	63
基础代码.....	63
货架货位.....	63
商品陈列与存量指标.....	63
调价单.....	64
普通价签.....	65
条码价签.....	65
批量调价.....	66
助记码更新.....	66
批量修改商品信息.....	66
商品陈列.....	66
商品转供应商.....	67
供应商经营方式转换.....	68
商品综合查询.....	70
商品七大异常.....	70
组合商品查询.....	70
商品档案异常.....	70
调价历史查询.....	71
第七章 采购.....	71
模块简介.....	71
1.业务说明.....	72
2.特殊处理.....	72

供应商销售分析.....	73
供应商综合查询.....	73
采购向导.....	73
补货分析.....	75
采购订单.....	75
永续订单.....	77
门店补货跟踪.....	77
订单状态监控.....	77
采购收货单.....	77
采购退货单.....	79
采购设置.....	80
1.公共选项.....	81
2.采购业务规则.....	82
3.供应商-商品关系.....	82
4.其他.....	82
单据批量打印.....	82
采购查询.....	83
采购类单据查询.....	83
第八章 零售.....	83
模块简介.....	83
POS 登记.....	83
POS 设置.....	84
1.POS 小票设置.....	84
2.POS 小票预览.....	85
3.销售设置.....	85
4.其他设置.....	86
5.班次设置.....	87
6.一卡通设置.....	87
7.移动支付设置.....	88

8.思迅 Pay 设置.....	88
POS 功能预设.....	88
柜台营业员.....	89
收银对账.....	89
缴款单.....	90
长短款报表.....	90
缴款设置.....	90
日结.....	91
成本重结转.....	91
卖场监控.....	91
拾零管理.....	92
拾零报表.....	92
流水查询.....	92
销售报表.....	92
班次查询.....	93
柜台销售查询.....	93
微订单报表.....	93
毛利分析.....	93
品牌销售汇总表.....	93
时段销售分析.....	94
客单分析.....	94
营业员销售提成.....	94
零钱包报表.....	94
长短款报表（班次）.....	94
第九章 批发.....	95
模块简介.....	95
客户档案.....	95

客户类别管理.....	95
客户区域管理.....	96
客户商品关系.....	96
批发价调价单.....	97
批发订单.....	97
批发销售单.....	98
批发退货单.....	99
销售订单状态跟踪.....	99
客户结算单.....	100
应收账款.....	100
客户费用单.....	100
客户预收款单.....	100
客户费用查询.....	100
客户销售查询.....	101
客户综合查询.....	101
商品销售查询.....	101
批发单据查询.....	101
批发毛利报表.....	101
营业员销售提成.....	102
第十章 会员.....	102
模块简介.....	102
会员档案.....	102
会员设置.....	103
1.会员卡.....	104
2.充值上限.....	104
3.会员日.....	104
4.电子会员.....	104
会员隐私设置.....	105

会员类别.....	105
会员生日.....	105
积分兑换.....	105
积分规则.....	107
1.积分规则.....	107
2.多倍积分.....	108
3.积分折扣.....	109
时段积分.....	109
积分奖励.....	109
会员礼品管理.....	109
签到有礼.....	109
积分商城.....	109
会员充值.....	110
充值优惠.....	110
储值卡信息.....	110
充值记录.....	110
充值日汇总.....	110
储值卡消费查询.....	111
会员消费查询.....	111
会员积分查询.....	111
积分转储值.....	111
会员时段积分状态.....	112
会员积分明细.....	112
云会员登录地址.....	112
消息账号设置.....	112
消息通知模板.....	112
消息通知查询.....	112
第十一章 仓库.....	113

模块简介.....	113
盘点.....	113
1.盘点流程.....	114
盘点号申请.....	114
预盘单.....	115
存货盘点单.....	116
盘点差异处理.....	116
盘点报表.....	117
导出盘点商品.....	118
库存调整单.....	118
成本调价单.....	119
转仓单.....	120
报损单.....	120
组合拆分单.....	120
库存查询.....	120
库存设置.....	121
1. 公共选项.....	121
2.POS 机盘点设置.....	122
3.盘点机设置.....	122
库存异常与告警.....	122
仓库类单据查询.....	122
组合拆分汇总.....	123
转仓查询.....	123
成本价调整查询.....	123
库存调整汇总表.....	123
报损汇总报表.....	123
第十二章 营销.....	123
模块简介.....	123

促销流程.....	124
促销中心.....	125
1.特价活动.....	126
2.折扣活动.....	127
3.买满送.....	127
4.买满送（混合）.....	129
促销设置.....	130
促销进价单.....	131
电子海报.....	131
促销列表.....	132
领券中心.....	132
电子优惠券.....	132
电子优惠券发放统计.....	132
纸质优惠券类型.....	132
纸质优惠券.....	133
纸质优惠券发放统计.....	133
注册有礼.....	133
签到有礼.....	134
分享有礼.....	134
促销销售查询.....	134
促销查询与终止.....	134
让利分析.....	134
促销业绩查询.....	135
分销提成方案.....	135
会员分销提成计算.....	136
会员分销提成.....	136
促销扣率.....	137
自然组合促销.....	137

捆绑促销.....	138
第十三章 连锁.....	139
模块简介.....	139
门店补货向导.....	140
连锁业务设置.....	141
1.分店业务类型.....	142
2.连锁设置.....	142
店组信息.....	143
自动配送处理.....	143
调出单.....	143
要货单.....	144
直调单.....	144
调入单.....	144
数据传输.....	145
传输日志.....	146
订单状态监控.....	147
门店补货跟踪.....	147
配送类单据查询.....	147
配送查询.....	147
直调查询.....	147
第十四章 结算.....	148
模块简介.....	148
结算设置.....	149
账务代码.....	150
移动供应链设置.....	150
供应商结算单.....	151
代销帐款单.....	151

扣率代销帐款单.....	152
联营帐款单.....	152
供应商预付款单.....	152
费用单.....	152
往来帐款.....	152
客户结算单.....	153
客户预收款单.....	153
客户费用单.....	153
客户费用查询.....	153
应收帐款.....	153
专柜月结.....	154
专柜付款.....	154
柜台销售查询.....	155
专柜费用单.....	155
租赁合同.....	155
内部收款单.....	155
内部费用单.....	156
内部帐款查询.....	156
代销查询.....	156
联营商品销售表.....	156
扣率代销商品销售表.....	156
供应商费用查询.....	156
供应商对账信息查询.....	157
批量计算代销账款.....	157
扣补单.....	157
第十五章 分析.....	158
模块简介.....	158

月结.....	158
进销存月报表.....	159
滞销商品.....	160
经营总况日报表.....	160
商品价格分析.....	160
新品销售报表.....	160
消费群体分析.....	160
补货分析表.....	161
库存周转率.....	161
库存积压报表.....	161
店组库存分析.....	161
商品销售排行.....	161
供应商销售分析.....	161
时段销售对比分析.....	162
商品销售分析.....	162
销售环比分析.....	162
供应商销售排行.....	162
黄金线商品销售分析报告.....	162
销售占比分析.....	163
店组销售分析.....	163
商品价格带销售分析.....	163
ABC 分析.....	163
第十六章 旅游.....	164
模块简介.....	164
导游档案.....	164
旅行社档案.....	164
旅游超市设置.....	164

讲解员档案.....	165
接待单号档案.....	166
提成比例.....	166
接待.....	166
导游结算单.....	167
旅行社结算单.....	167
导游费用单.....	168
旅行社费用单.....	168
历史接待记录.....	168
旅行社消费记录.....	168
旅行社费用查询.....	168
旅行社账务记录.....	168
旅行社导游对应报表.....	169
多导游查询.....	169
导游费用查询.....	169
导游消费记录.....	169
导游账务记录.....	169
第十七章 系统.....	169
模块简介.....	169
操作员管理.....	170
1.收银员管理.....	170
2.操作员管理.....	171
3.数据权限.....	172
操作员权限管理.....	172
部门岗位.....	174
员工档案.....	174
操作日志.....	174

系统设置.....	174
1.一般设置.....	176
2.公司/门店信息.....	177
3.日结设置.....	177
4.月结设置.....	177
5.单据设置.....	178
6.模块设置.....	178
系统数据管理.....	178
数据库管理.....	178
机构登录设置.....	179
升级文件管理.....	179
报表明单模板.....	180
单据模板导出/导入.....	180
模板删除.....	180
一键优化.....	180
进程管理.....	181
每日提醒.....	181
历史数据删除.....	182
系统公告.....	183
第十八章 其他.....	183
模块简介.....	183
加工分割商品.....	185
自动组拆汇总表.....	185
部门调货单.....	185
部门调货汇总表.....	185
组合拆分单.....	186
组合拆分汇总表.....	186
永续订单.....	186

电子称.....	186
肉类分割.....	188
熟食加工.....	191
面包房.....	193
水果分级.....	196
第十九章 营业神器.....	198
模块简介.....	198
1.AI 促销.....	198
2.电子海报.....	199
3.业绩看板.....	199
4.采购推荐.....	199
5.同城热销.....	199
6.移动供应链系统.....	199
第二十章 线上店铺.....	199
模块介绍.....	199
1.微店首页.....	200
2.营业概况.....	200
3.网店管理.....	200
4.订单管理.....	201
5.网店装修.....	201
6.网店设置.....	201
7.在线学习.....	201
第二十一章 移动应用.....	201
模块介绍.....	201
第四部分 前台 POS 销售系统.....	202
第二十二章 前台 POS 销售系统登录/退出.....	202
模块介绍.....	202

前台 POS 系统登录.....	203
前台 POS 系统退出.....	206
第二十三章 使用前设置.....	206
后台设置.....	206
1.增加收银员权限.....	206
2.预设前台 POS 功能键.....	208
3.POS 登记.....	209
4.其他后台设置.....	210
前台设置.....	210
1.收银参数设置.....	211
2.销售功能键设置.....	214
3.POS 外设设置.....	216
4.收银小票格式.....	219
5.商品自定义键.....	219
6.计价秤设置.....	220
7.前台盘点.....	220
8.双屏信息设置.....	221
9.税控发票打印设置.....	221
10.触摸屏设置.....	221
11.叠加器设置.....	222
12.慧眼识人设置.....	222
第二十四章 收银操作.....	222
销售收银主界面.....	222
POS 功能描述.....	223
一般业务介绍.....	225
1.商品输入.....	225
2.结算.....	227
3.会员.....	229
4.会员查询.....	229

5.交易查询.....	231
6.单价.....	231
7.开钱箱.....	232
8.柜组.....	233
9.营业员.....	233
10.导游接待.....	233
11.接待单号.....	235
12.客户信息.....	236
13.外送.....	236
14.微订单.....	238
15.线上积分订单.....	238
16.扫码购订单.....	239
特殊业务介绍.....	240
1.删除.....	240
2.退货.....	241
3.赠送.....	242
4.挂单.....	242
5.折扣.....	243
第二十五章 特殊功能键.....	244
F1 显示帮助.....	244
F2 复制上一行输入的商品.....	245
F3 POS 窗口切换.....	245
F4 小票打印切换.....	246
F5 商品查询.....	246
F6 库存实时查询.....	246
F7 功能选择.....	247
F8 收银对账单.....	248
F9 会员（充值卡）查询.....	249
F10 修改密码.....	250

F11 收银员锁屏.....	251
F12 系统功能.....	252
第二十六章 其他收银问题.....	253
前台 POS 机盘点.....	253
收银员对帐.....	254
培训状态.....	255
断电数据保护.....	257

引言

欢迎使用“商云|智强 11”产品。本手册适用于“商云|智强 11”及后续版本，如发现本手册与产品有不符之处，请以最新产品为准。

本手册共分四部分，详细描述了“商云|智强 11”产品的功能及使用方法。

第一部分是系统概述，描述了产品概况及系统结构。

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

第三部分是后台管理系统，详细说明了后台各业务功能的操作与使用方法。包括档案、采购、零售、批发、会员、其他、仓库、旅游、结算、连锁、分析、系统等。

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

第一部分 产品概述

第一章 产品介绍

产品简介

“思迅商云|智强 11”是深圳市思迅软件股份有限公司在多年行业经验的基础上，结合 50000 多家客户的实际需求和国外先进的管理理念而设计开发的，专门针对中小型连锁商业企业的现代化信息管理系统。

“商云|智强 11”系统分为前台 POS 系统及后台管理系统。前台 POS 系统主要是实现前台的销售及收银管理；后台管理系统实现基本档案管理、采购管理、零售管理、批发管理、会员管理、其他管理、仓库管理、旅游管理、结算管理、营销管理、连锁管理、分析管理、系统管理等。

本产品支持商业零售企业运作的各个环节，能够帮助企业完善物流、信息流及资金流的管理，全面降低经营成本，实行科学合理订货、快捷配送，提高商品的周转率，降低库存，提高资金利用率及工作效率。

本产品的适用范围主要包括：

- 连锁超市、大卖场、连锁便利店
- 特许加盟店
- 百货商场、购物中心
- 仓储式超市、量贩店
- 生鲜副食品店

- 旅游超市
- 贸易公司、物资供销部门等进销存业务管理系统

系统结构

本系统结构如图所示：

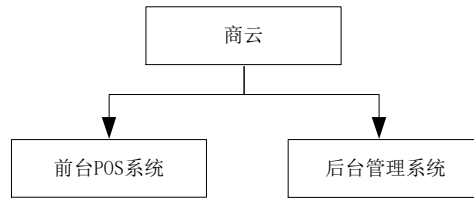


图 系统结构图

1.前台 POS 系统

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

2.后台管理系统

后台管理系统实现了进、销、调、存、盘等综合管理。

2.1 档案

系统启用前，必须先建立基本档案。基本档案包括供应商、品类、商品档案、分店仓库、货架货位、商品陈列与存量指标、基础代码等。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。

2.2 采购

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、收货收货单、采购退货单、订单跟踪、单据批量打印、采购业务查询及统计。

2.3 零售

零售管理主要是管理前台零售相关业务，包括 POS 设置、卖场管理、POS 销售查询及销售分析等。

2.4 批发

批发管理主要是处理与后台批发相关的业务，包括批发订货、批发销售、批发退货、批发业务查询、营业员销售提成、应收帐款等。

2.5 会员

会员管理是对卖场会员的管理，包括设置会员类别、会员卡信息、会员积分、会员价、会员礼品管理、会员积分兑换、会员储值消费业务管理、会员积分转储值等，并对会员的消费情况进行查询及统计。

2.6 仓库

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。

2.7 营销

包括对商品促销的管理，包括特价促销（促销进价、促销特价、时段特价单、

DM 特价、条件组合特价)；折扣促销(类别/品牌直接折扣、买满折扣)；买满促销(满减促销、买满送赠品促销、买满送券促销)、查询分析(促销销售查询、促销查询与终止、让利分析、促销进价查询)。

2.8 连锁

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

2.9 结算

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

2.10 分析

分析管理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，主要包括商品销售分析、商品价格分析、供应商销售分析、补货分析及 ABC 分析等。

2.11 旅游

旅游管理主要包含导游档案，旅行社档案，接待单号导游结算，旅行社结算，导游费用，旅行社费用，接待记录，消费记录等。

2.12 系统

系统管理主要完成系统设置、操作员维护和数据管理等工作。

2.13 其他

其他管理可对生鲜商品管理，包括电子称、时段特价、永续订单、库存调整、加工分割商品、组合拆分及相应的报表等

产品特点

1.灵活简便，快速使用

- 系统提供直观的导航界面，工作流向清晰，操作简便、明了，用户通过简单培训，即可熟练使用系统。
- 拥有一百万条标准商品库，并支持在进货或前台销售时，扫描条码自动快速建档。
- 提供一系列自动化手段，包括建档自动编码、自动按公式生成售价、批量改价、进货时自动变更主供应商和进价等等，大大减轻您的维护工作。
- 利用拼音助记码能够快速制单、查询，无需记忆繁琐冗长的编码。

2.经营方式，全面完善

- 系统全面支持商业上常见的经营方式，包括购销、代销、联营、扣率代销、租赁等，并为每一种经营方式提供了专门的结算手段和报表。
- 代销结算支持批次管理，先进先出，能够处理一品多商、一品多进价的

情况。

- 联营结算支持特价促销扣率、支持多售价、多扣率灵活的结算方式。
- 提供多套帐和帐务接口(可选)。
- 批发销售支持多批发价的灵活的销售方式。

3.价格灵活，促销多样

- 多样的促销手段，包括每单限量、全场限量、赠品促销、条件组合促销、类别品牌折扣、条件组合促销等方式。
- 为促销提供结算支持，包括促销期进价下调、促销期联营扣率变化、进货搭赠、扣补单等。
- 提供先进的促销查询、让利分析工具。

4.会员管理，强效易用

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

5.前台营业，牢固可靠

- 支持自定义功能键和快捷商品，并提供前台盘点功能。
- 支持市场上所有主流 POS 机和 POS 外设，同时支持税控。
- 班次管理支持将跨天操作的业务统计到一个营业日。
- 全面的权限管理，能够按不同级别控制系统用户可以操作的功能，限制用户可以看到哪一类数据。

6.支持触摸屏前台

- 可提供触摸屏版本的 POS 前台软件，具有界面优美、功能直观、操作简便、易学易用、记忆量少的特点，可充分提高业务效率。

7.完善分析、分析经营

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

8.连锁管理、专业规范

- 连锁版本支持总部-配送中心-门店连锁经营模式。
- 灵活的店间通讯设计，允许店与总部、店与配送中心、店与店之间传送数据。

- 支持 POS 分部、总部托管、独立管理、配送中心和加盟店等多种类型连锁分部管理模式。
- 支持不同店不同价格，允许总部统一定价与门店自主定价有机结合，门店变价可上传至总部。
- 会员管理功能强大，会员可在所有门店通用，可以在门店发卡、在门店查询总积分和做积分兑奖。并支持跨店使用储值卡。
- 提供系统自动升级功能，仅需总部后台一次升级，所有客户端和分店将自动升级。

第二部分 系统安装

第二章 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	CPU: 至强 E5 或相近
	内存: 4G	内存: 8GB
	硬盘: 500GB	硬盘: 2TB 或更高
工作站	CPU: P4 2.0G	CPU: 奔腾 双核 3.0G 或以上
	内存: 2G	内存: 4G
	硬盘: 40GB	硬盘: 80GB 或更高
POS 机	CPU: P3 2.0 Hz	CPU: P4 3.0G 或以上

	内存：2GB	内存：4G
	硬盘：20GB	硬盘：40GB 或更高
软件需求	最低要求	建议配置
服务器	WINDOWS	WINDOWS 2008 R2/2012
	SQL Server 2005	SQL Server 2008 R2/2012
工作站	WINDOWS XP	WIN7/Win8.1/Win10/Win11
POS 机	WINDOWS XP	WIN7/Win8.1/Win10/Win11

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

第三章 安装前准备

系统硬件准备

1. 在安装“商云|智强 11”软件产品之前，你必须按照第二章的“运行环境要求”准备好所有的硬件。
2. 同时要求必须准备好网络连接设备，如交换机、网卡、网线、总部和分部的通讯设备（如：Modem（56K 或以上）或其他的连网设备，如 VPN、DDN 等）。

系统软件准备

1. 在安装“商云|智强 11”软件产品之前，你必须按照第二章的“运行环境要求”准备好并安装好所有的操作系统和数据库系统。
2. SQL Server 推荐安装 SQL Server 2005 企业版或以上
3. 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）。
4. .Net Framework 4.0.30319 及以上（安装包 dotNetFx40_Full_x86_x64.exe）

软件产品准备

- 1、在准备好系统硬件和系统软件后，确认你所购买的“商云|智强 11”软件产品是否完整（包括产品光盘、注册卡、使用手册、加密锁等），如你对购买的“商云|智强 11”软件产品有任何怀疑和疑问，请联系我公司或代理商。
- 2、安装完整文件应该包含客户端安装包、前台 POS 端安装包、数据库安装包。

第四章 安装与卸载

安装步骤

1. 安装操作系统；
2. 安装数据库服务；
3. 安装后台客户端；
4. 安装业务数据库；

5. 安装 pos 前台；
6. 安装思迅软锁服务；
7. 软锁申请及授权；
8. 软锁续期/加站点。

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）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和 POS 机分配一固定 IP 地址。

安装数据库服务

建议安装 MS SQL Server 2005 以上、MS SQL Server 2014 以下的版本。

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 Xp/windows7/2003。
2. 一般推荐将 MS SQL Server 安装在操作系统为 Windows XP server 版的服务器上。
3. 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 Server2005 必须注意以下几点，否则系统将无法正常使用：

1. 在 WindowsXP/windows7 上安装 MS SQL Server2005 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，会自动检测系统配置是否有潜在的安装问题，如全部成功可进入下一步，如下图所示：



图 系统配置检查

4. 安装 MS SQL Server 过程中，“身份验证模式”必须为“混合模式”，且必须设置 SA 密码,如下图所示：



图 身份验证模式

5. 安装完成后, 打开 MS SQL Server2005 配置工具\SQL Server 配置管理器, MSSQLSERVER 的协议, 必须启动前三项, 最后一项保持禁用, 如下图:



图 SQL Server 配置管理器

6. 启动上述三项后，必须重启 SQL Server 2005 服务中的 SQL Server(MSSQLSERVER)服务，如下图所示：

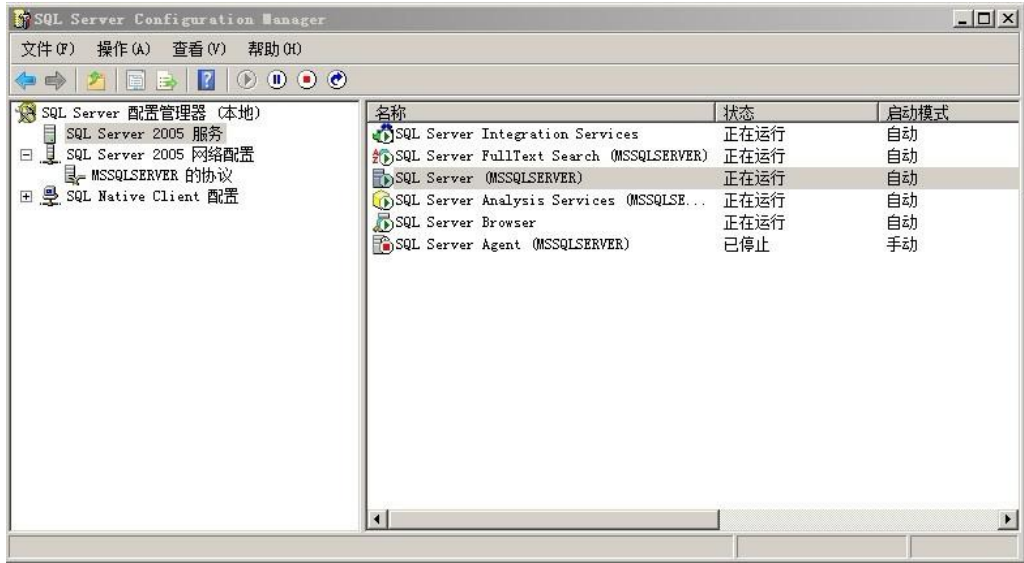


图 SQL Server 配置管理器

安装后台客户端

- 1.运行 hbposv11_client 文件夹下面的 setup.exe 程序（如操作系统有特殊权限的请以管理员身份运行。下同），出现如下界面：

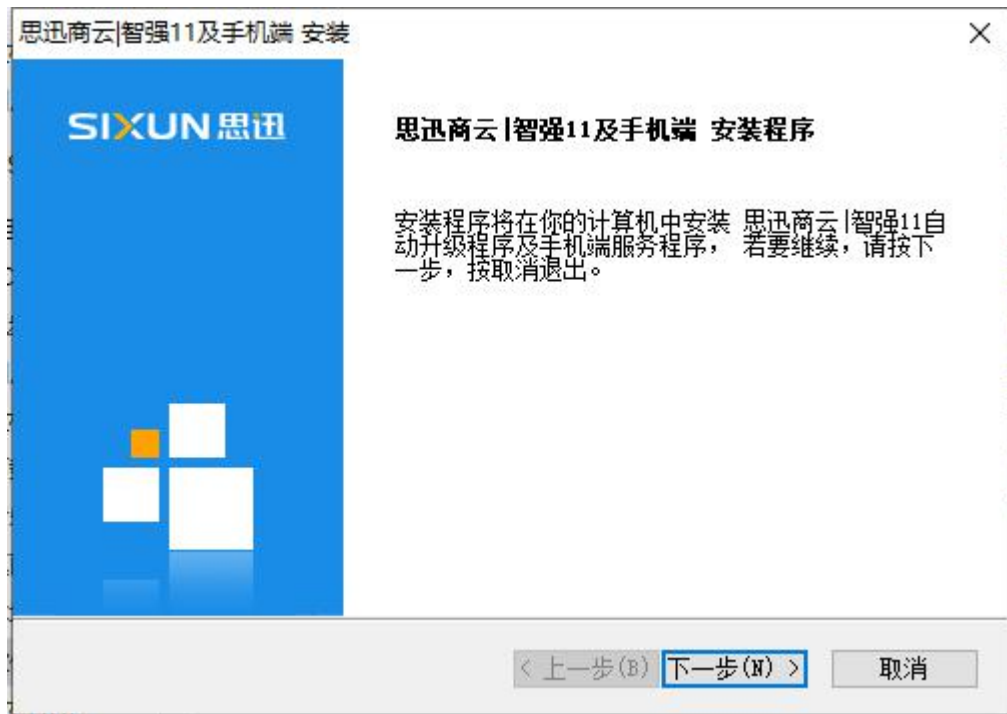


图 后台客户端安装程序

2. 点击下一步，出现如下界面：

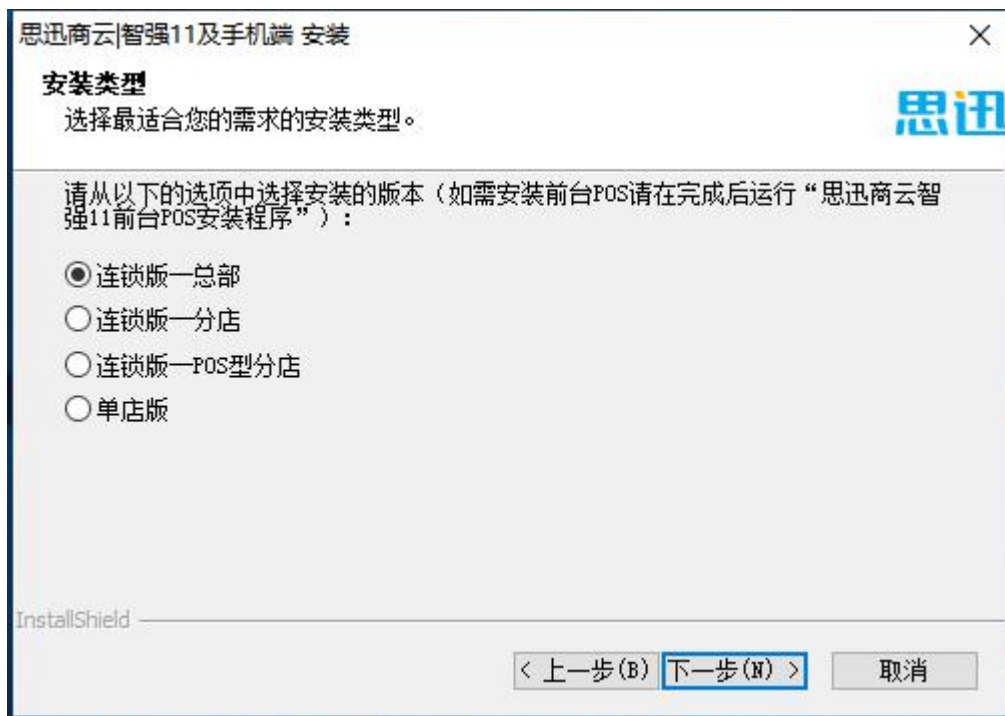


图 后台客户端安装程序

3.选择安装类型后，点击下一步，如下图：

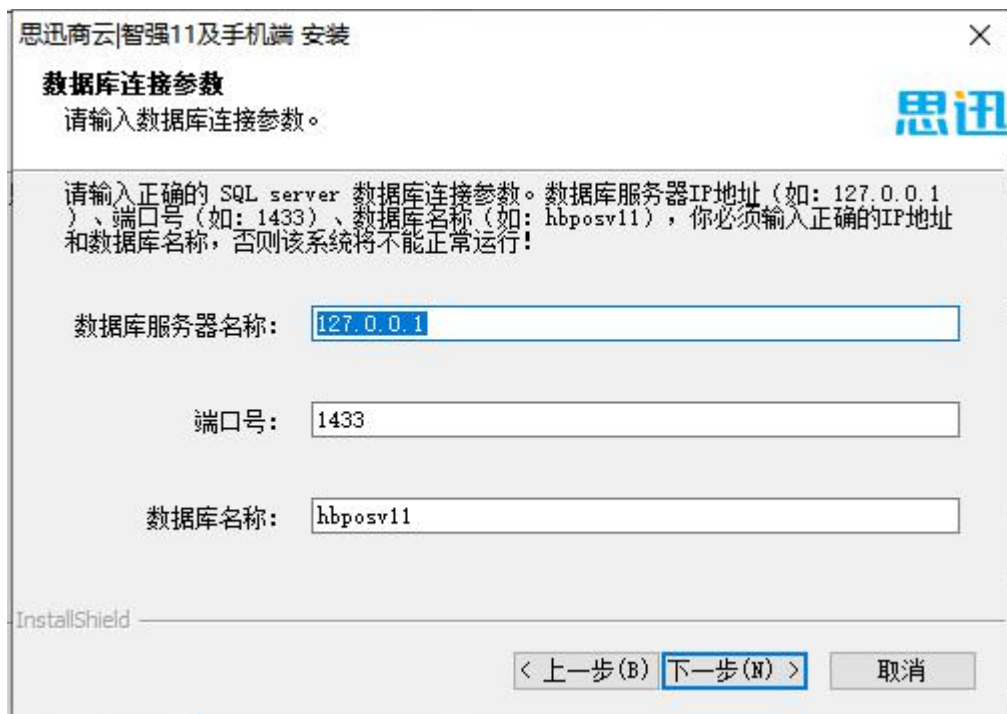


图 后台客户端安装程序

4. 设置数据库连接参数，点击下一步，如下图：

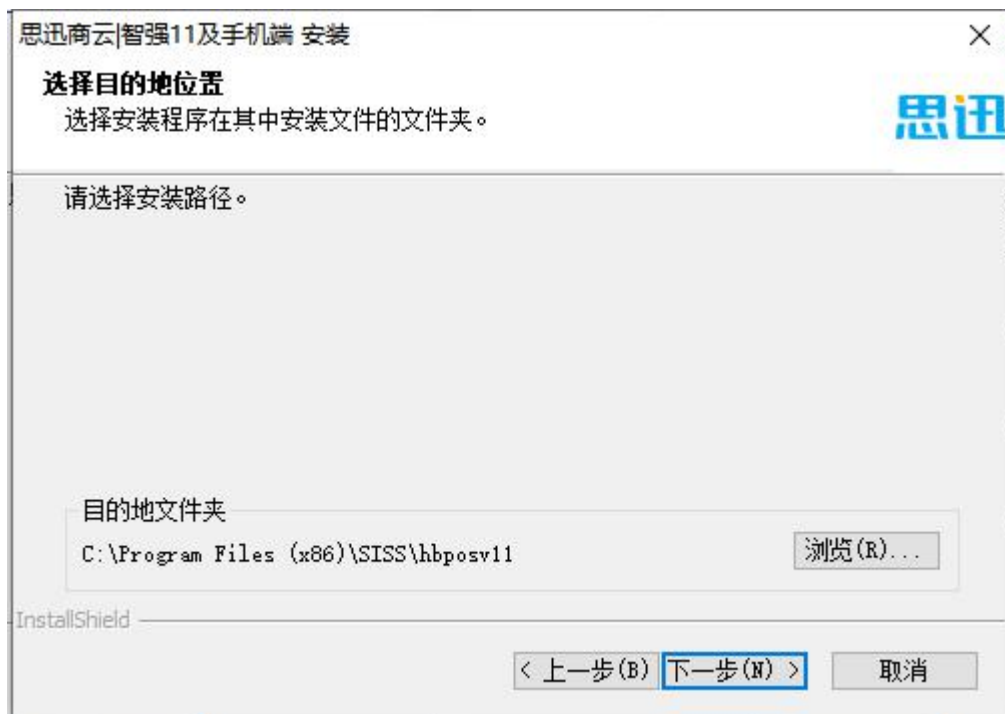


图 后台客户端安装程序

5.选择要安装的目的地位置，点击下一步，如下图：

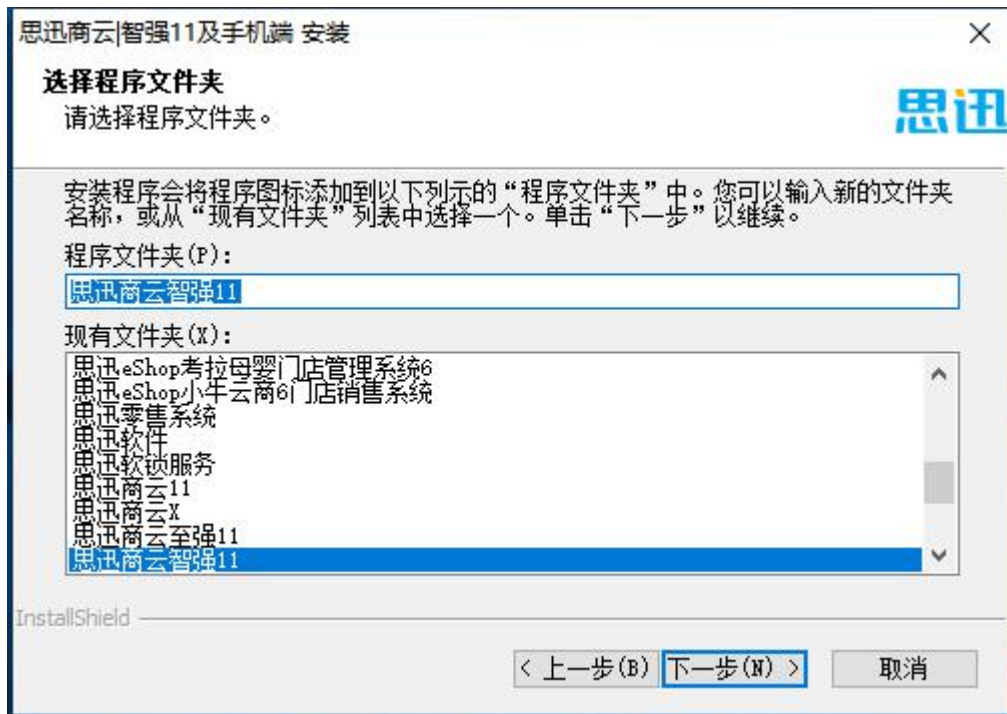


图 后台客户端安装程序

6. 选择程序文件夹，点击下一步，耐心等待安装，安装完成后如下图：

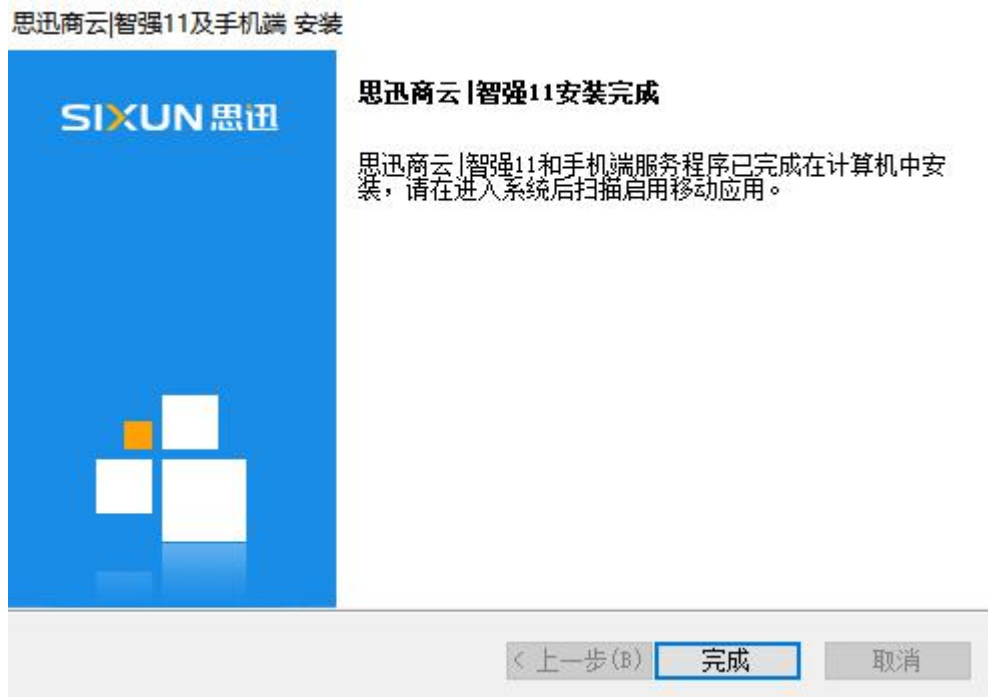


图 后台客户端安装程序

安装业务数据库

- 1.运行 hbposv11_server 文件夹下面的 serverv11.exe 程序（如操作系统有特殊权限的请以管理员身份运行。下同），出现如下界面：



图 数据库安装

2.选择版本类型，连锁机构类型后，点击下一步，如下图：



图 数据库安装

3.选择数据库版本，点击下一步，如下图：



图 数据库安装

4.设置服务器端口, (此端口默认可以不修改), 点击下一步, 如下图:



图 数据库安装

4. 确认安装选项，输入数据库 sa 密码，点击下一步，如下图：



图 数据库安装

5. 点击安装数据库，耐心等待安装完成，如下图：



图 数据库安装

7.数据库建立成功之后，点击退出即可（如中途出现商云|智强 11 数据传输工具的安装提示，确认安装即可）

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。

安装 pos 前台

1.运行 hbposv11_POS 文件夹下面的思迅商云智强 11 前台 POS 安装程序.exe 程序（如操作系统有特殊权限的请以管理员身份运行。下同），出现

如下界面：



图 pos 前台安装

2.点击下一步，如下图：

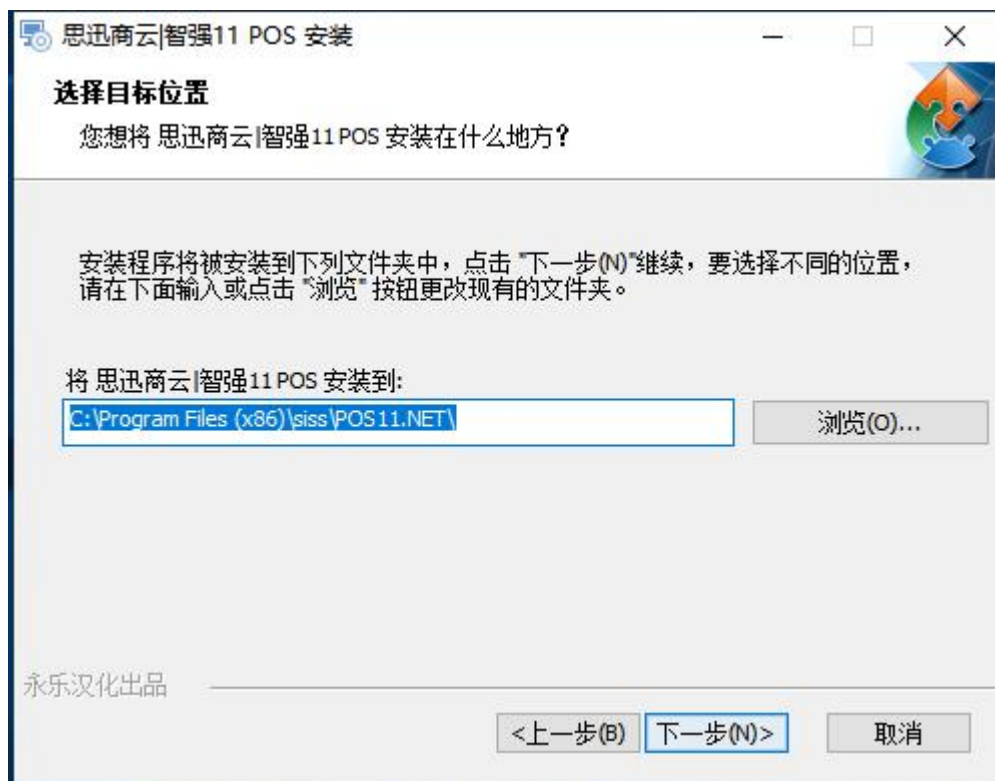


图 pos 前台安装

3. 选择目标位置后，点击下一步，如下图：

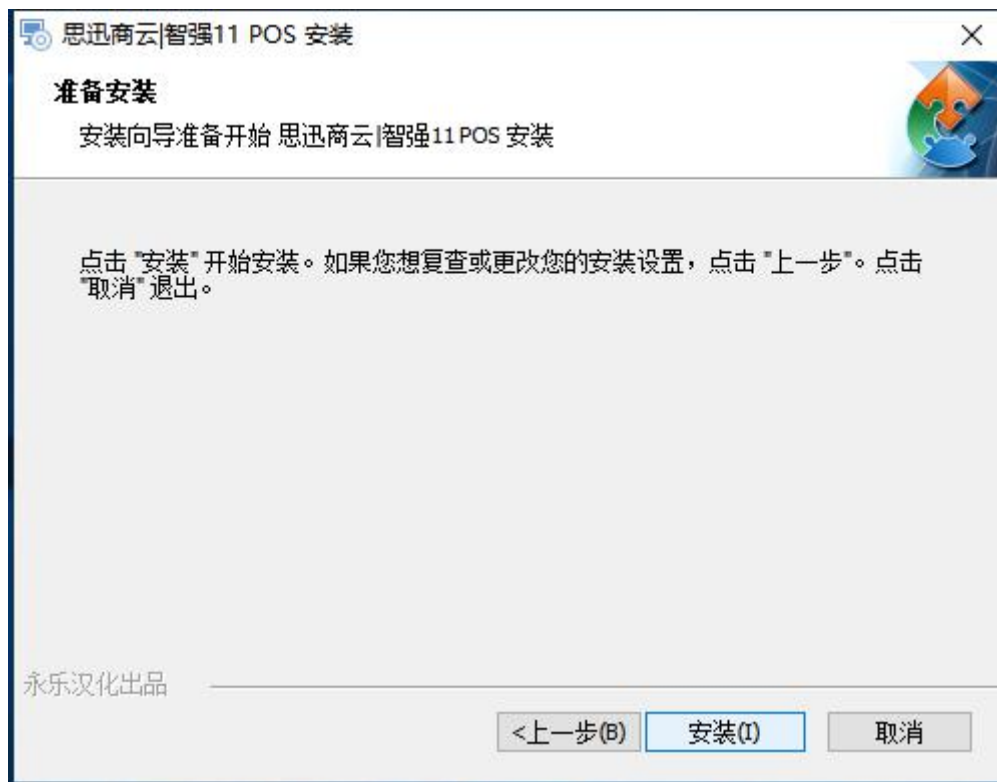


图 pos 前台安装

4. 点击安装，耐心等待安装，安装完成后如下图：



图 pos 前台安装

安装思迅软锁服务

1.如您之前未安装过思迅软锁服务或者思迅软锁服务未升级到最新版，那么您可以运行 hbposv11_server 文件夹下面的“思迅软锁服务.exe”程序（如操作系统有特殊权限的请以管理员身份运行。下同），出现如下界面：

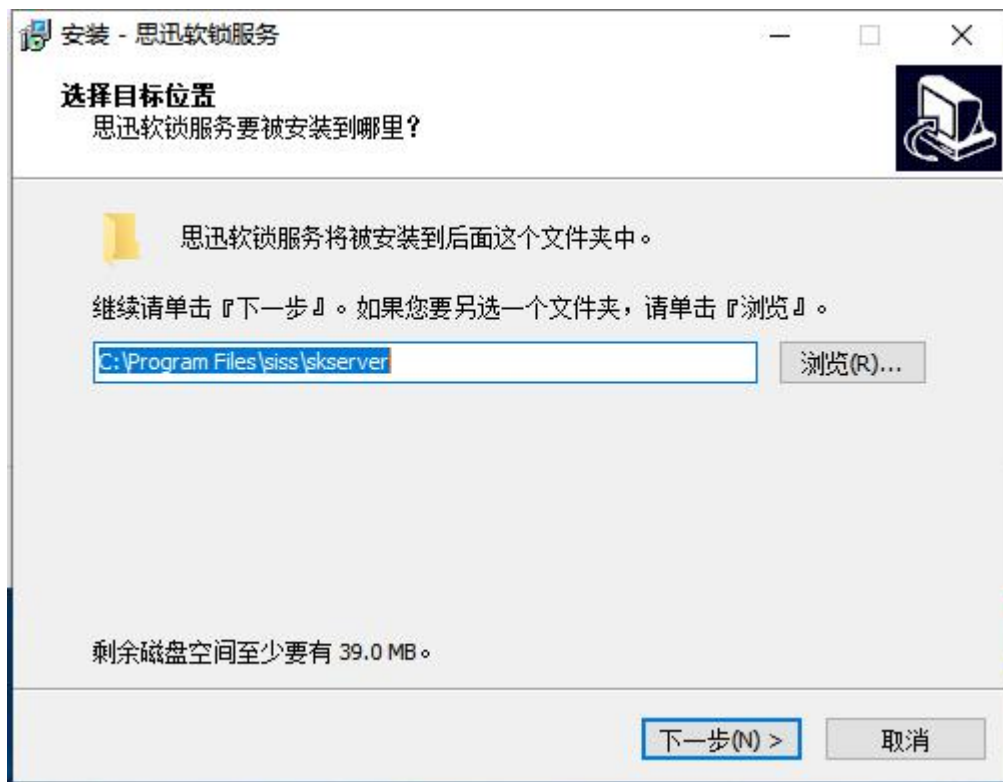


图 安装思迅软锁服务

2.选择安装目标位置后，点击下一步，如下图：

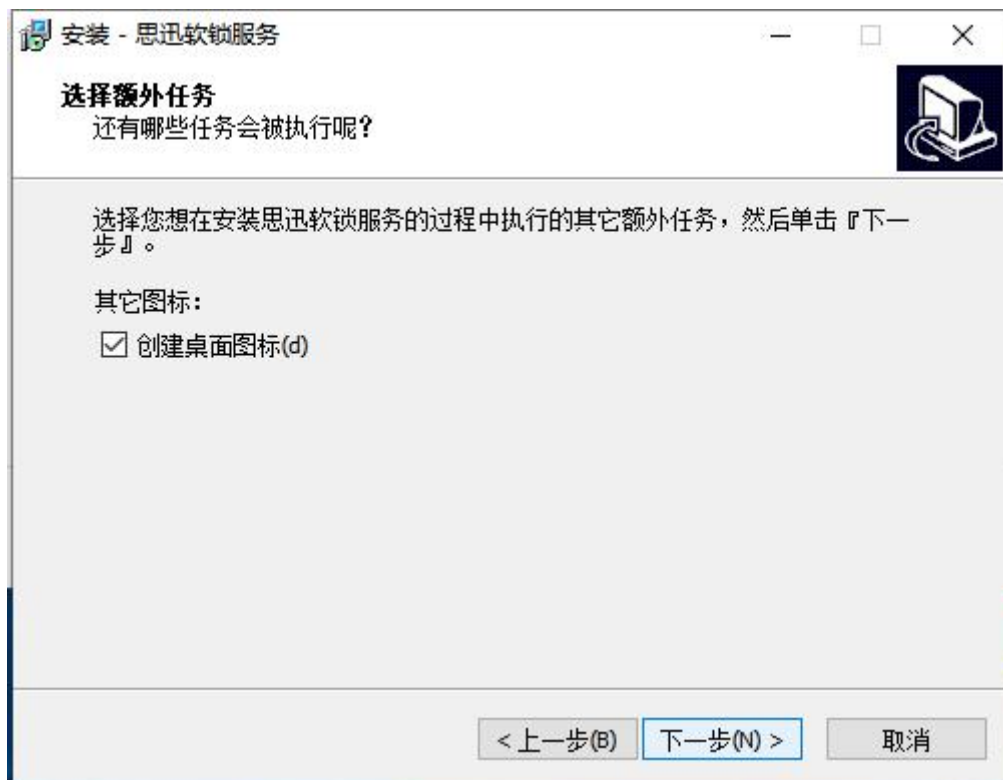


图 安装思迅软锁服务

3. 点击下一步，如下图：

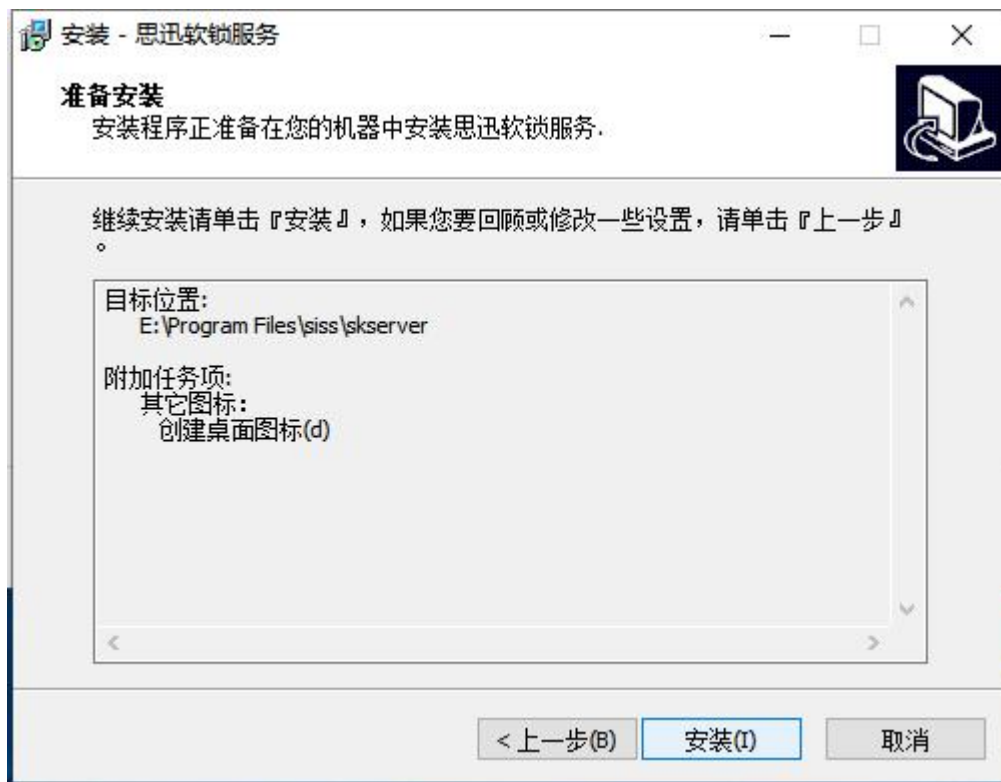


图 安装思迅软锁服务

4. 点击安装，耐心等待安装，安装完成后如下图：

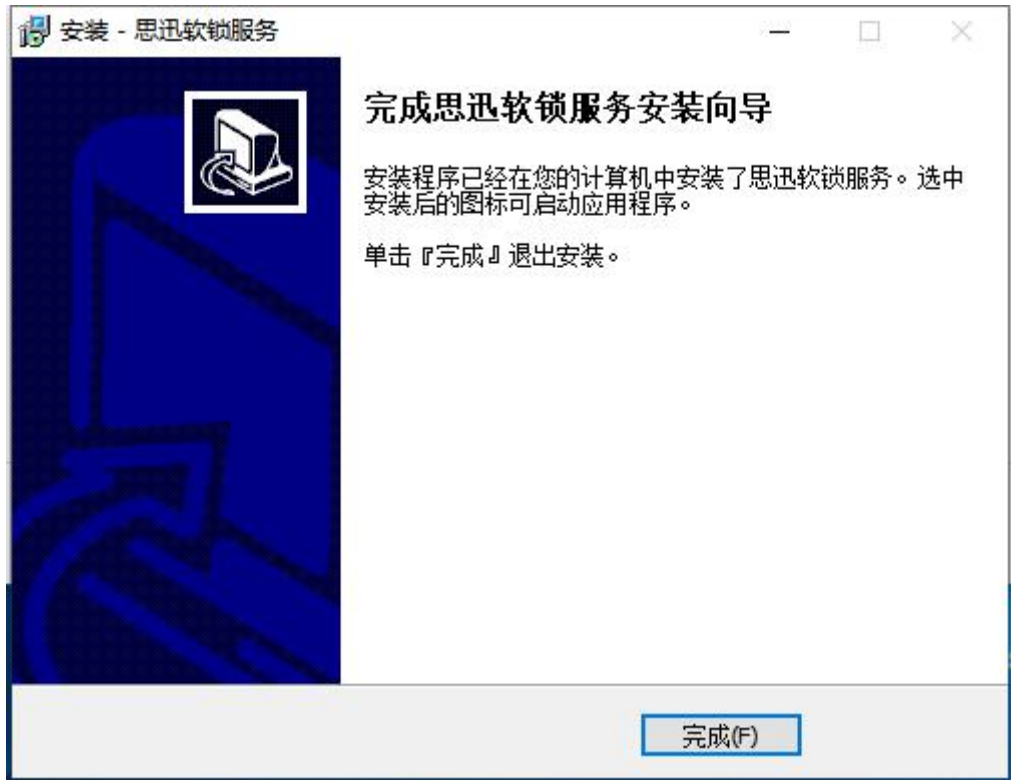


图 安装思迅软锁服务

软锁申请及授权

1. 打开微信搜索“思迅社区”小程序，进入“思迅社区”小程序



图 软锁申请及授权

2.代理商账号登录



图 软锁申请及授权

3.代理商账号登录首页中点击“商云|智强 11”，进入到如下页面：



图 软锁申请及授权

4.选择软锁申请，出现如下页面：

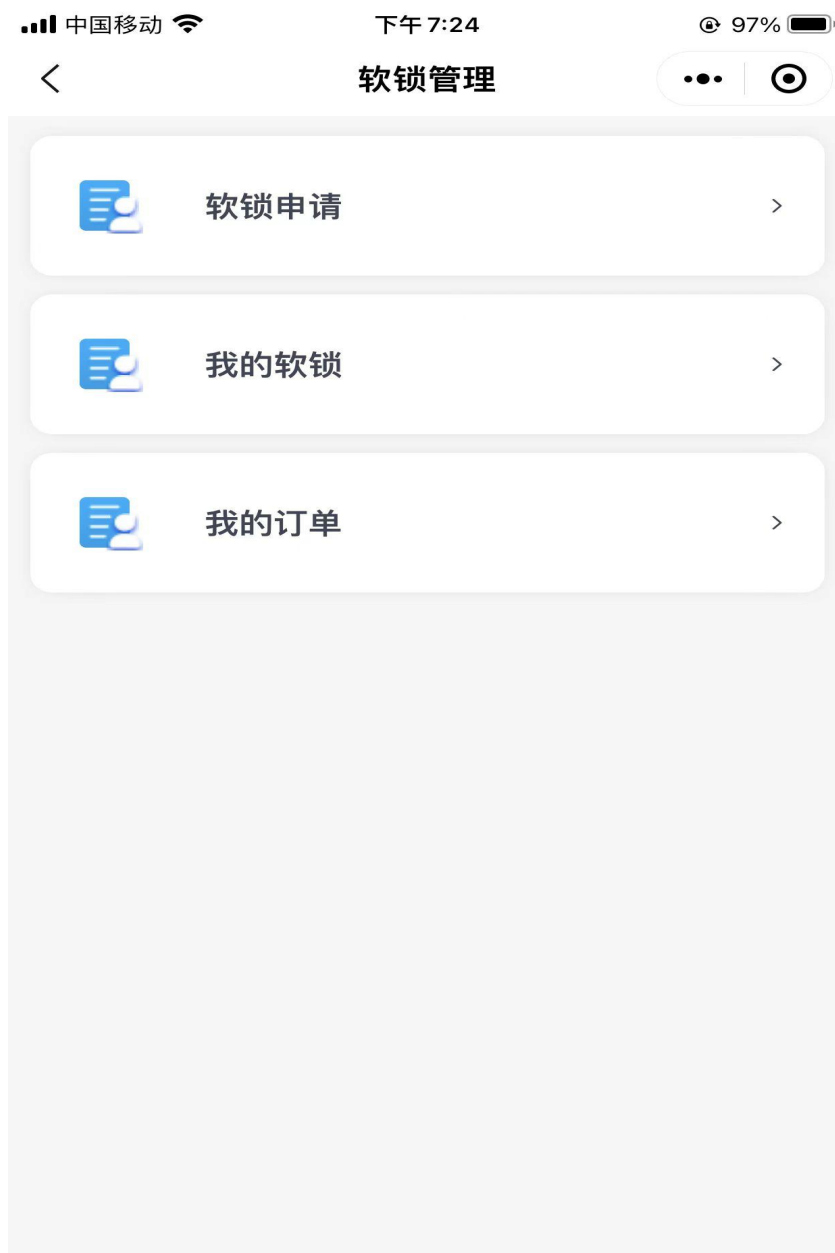


图 软锁申请及授权

5. 点击【软锁申请】，出现如下页面：



软锁申请

图 软锁申请及授权

6. 点击【软锁申请】，如下图：

中国移动 下午 7:26 96%

软锁申请

软锁申请

产品 * SaaS – 商云|智强11

用户名 * 请输入用户名

站点 *

客户信息

联系人 * 请输入联系人

手机号 * 请输入用户老板手机号

省市 其他 > 请选择城市 >

地址 请输入地址

备注 最多 50 个汉字

图 软锁申请及授权

7. 点击【提交】，然后找到软锁申请列表对应的申请信息，点击进入详情：



中国移动 下午 7:27 96%

软锁申请

产品 * SaaS - 商云|智强11

用户名 * 测试

站点 * - 1 +

申请人/时间 100008 / 2022-06-20

客户信息

联系人 * 伍

手机号 * [REDACTED]

省市 其他 > 其他 >

地址 请输入地址

备注 最多 50 个汉字

保存修改 审核

图 软锁申请及授权

8. 点击【审核】，然后到“我的软锁-未授权列表中，选择对应待授权的锁号信息找到软锁申请列表对应的申请信息，点击进入详情：



图 软锁申请及授权

9. 点击下方【扫码授权】，然后点击刚刚电脑桌面上的“思迅商云智强 11”图标，然后打开，扫对应的授权码进行授权。



图 软锁申请及授权

10.手机小程序授权完成之后，点击电脑端授权码下方的【下载软锁信息】，待授权信息下载完成之后即可进入系统

软锁续期/加站点：

1. 软锁初次申请默认有效期为 7 天，请在 7 天内对软锁进行续期！到微信小程序“思迅社区”中，找到“商云|智强 11”-我的软锁-已授权-找到对应的软锁信息，点击进入详情，点击下方【续期】，按步骤操作即可续期/加站点。

第一次使用

1. 安装完成后，运行桌面上的“思迅商云智强 11”，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 用户登陆

“1001（系统管理员）”成功登录后，系统将出现以下界面要求输入，门店的编码、名称等有关信息，门店编码必须唯一，如果为总部或单店，系统默认为“00”，另外，还可以设置操作员和收银员是否可以在总部维护。

系统初始设置

系统初始设置-完善店铺信息:

提示:

1. 分店代码不可更改, 由数据库安装后第一次数据传输时决定, 如果为单店使用默认为 00。
2. 名称为商户注册名称, 不可更改。

分店代码: 名称:

地址:

联系人: 邮编:

电话: 传真:

邮件:

操作员和收银员在总部统一维护

启用万能密码

说明: 分部(除加盟店外)的操作员和收银员由总部统一维护, 分店不能增加和修改。但分店可以修改密码。

说明: 供忘记密码时临时使用万能密码进入系统。

商云|智强11

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

图 系统初始化设置

2. 初始化时可激活云会员功能, 输入手机号及验证码来激活云会员功能, 如下图:



图 激活会员功能

云会员激活成功后界面如下：



图 云会员激活成功页面

3. 点击确定后，系统安装完成即可开始使用该系统。
4. 若初始化时不激活此功能，也可登录后台后在会员模块进行激活以正常使用会员功能；

卸载

卸载“商云|智强 11”步骤如下：

1. 在“商云|智强 11”程序组中选择“卸载商云|智强 11”，或在 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“商云|智强 11”，这时“添加／删除”按钮将被激活，单击“添加／删除”按钮。

提示：

卸载“商云|智强 11”，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 后台管理系统

第五章 我的桌面

软件安装成功后，进入软件会提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，提供工作效率。

第六章 档案

模块简介

主要功能：包括商品档案、商品设置、组合商品、新品申请、新品审核、淘汰商品、分店仓库、供应商档案、品类组织表、基础代码、货架货位、商品陈列与存量指标、调价单、普通价签、条码价签、批量调价等。

其他功能：助记码更新、批量修改商品信息、商品陈列、商品转供应商、供应

商经营方式转换、商品综合查询、商品七大异常、组合商品查询、商品档案异常、调价历史查询、商品条码、改包销售、一码多品。

如下图：

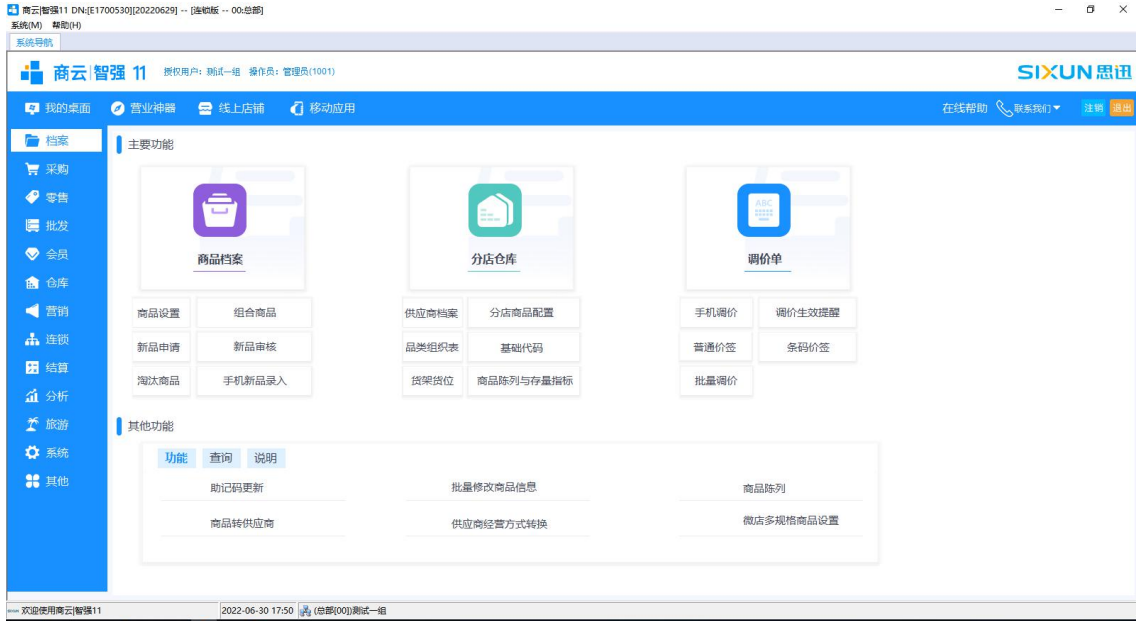


图 档案

- 当安装好软件，1001（管理员）用户第一次进基本档案时，会自动跳出商品设置向导。

商品档案

商品档案可按类别或供应商显示，包括了商品的编码、类别、价格、供应商、规格等信息。另还可设置商品的多包装，一个商品可设置多种包装单位，多种包装因子。商品设置增加参数，控制商品档案是否可以直接修改主供应商。如图所示：

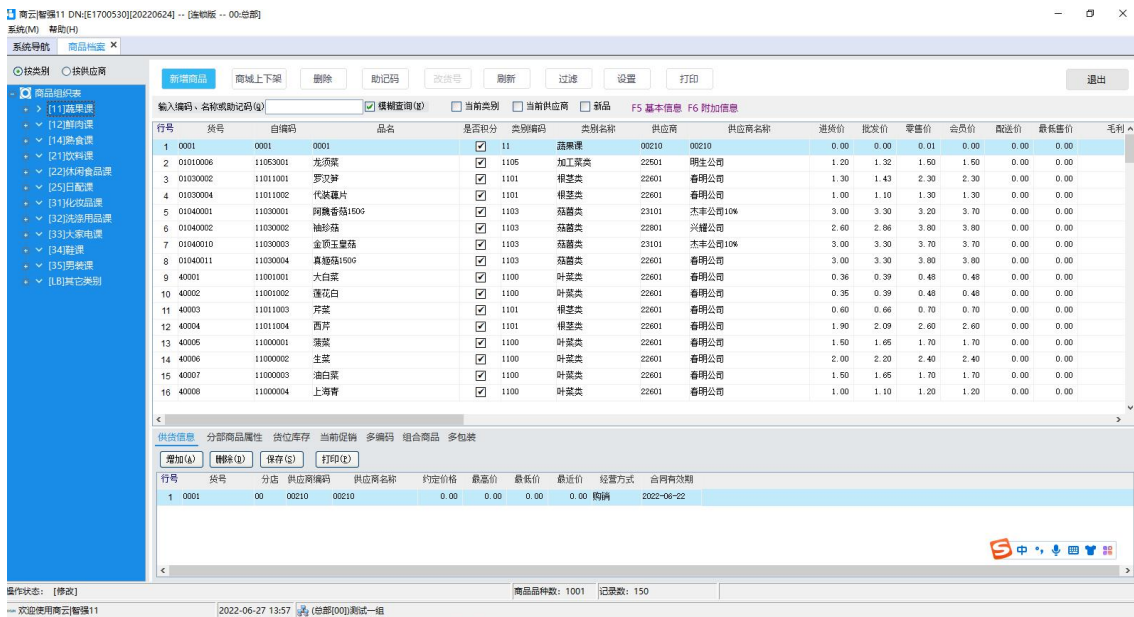


图 商品档案

1.商品编码

商品档案中有三个编码，分别是货号、自编码和助记码。货号是商品的唯一标识，可用商品条码作为货号。自编码是公司的内部编码，自编码较为灵活，可以不设或是按公司规则编码。助记码是辅助查询码，根据品名的汉语拼音缩写由系统自动生成。您可以根据公司的管理特点，合理使用这三种编码。商品的助记码同供应商助记码一样可以通过“助记码更新”自动生成，更新有两种方式，一种为全部重新生成，另一种为仅助记码为空的重新生成。

2.供应商与经营方式

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

新增商品时，当选择对应的主供应商时，系统自动显示该供应商的经营方式。

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

3.价格

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

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

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

4.其他属性

计价方式：分普通、计重、计数三种。

联营扣率：联营和扣率代销商品的扣率，用于计算成本。

管理库存：联营、租赁、自产商品不管理库存，此属性不可手动更改，由选择的供应商类型自动默认是否管理库存。

商品类型：分为普通商品、捆绑商品、制单组合、制单拆分、自动转货和自动加工等。

采购状态：分为正常和停购，状态为停购时，该商品不允许采购。

商品状态：分为正常、停购/销售、采购/停售、停购/停售。

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

采购范围：分为总部购配、门店采购、不限、总订店收、自产等。

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

是否积分：设定商品是否参与积分。

积分值：如果按单品值积分，设定单品的积分数。

损耗率：用于生鲜商品。

营业员提成：用于计算售货员的销售提成，可设置按比例或金额来提成。

附加条码：用于处理一品多码。附加条码在业务进行时将自动转换为对货号的操作。

业务员提成比例：用于计算批发业务员销售提成，可设置按比例或金额来提成。

5.快速查询

在“商品档案”中，可通过商品编码、名称、助记码对商品进行快速查询。

例如：要查找所有带有“可乐”字样的商品。可在输入框中键入助记码“KL”，

并选中“模糊查询”，回车后系统会查出所有带有“可乐”字样的商品记录。

6.新建商品

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

商品设置

业务设置 自动编码 **新品默认值** 商品分类 供应商/客户自动编码

新品默认值

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

注意：是否维护库存与经营方式或商品类型相关，不可修改

商云|智强11

<上一步 下一步> 保存(S) 退出(X)

图 新品录入

选中“新增时复制上条记录”，增加时系统自动复制上一条记录。

选中“新增时前自动保存”，增加时系统自动保存上一条记录并新增一条记录。

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

选中“新增商品价格为零时提示”，保存时如果商品价格为零会提示。

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

商品设置

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



图 商品设置

1.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) ;
- 新增商品名称、供应商名称和客户名称有重复时提示;

- 商品档案是否显示淘汰商品；
- 设置是否在录入新品时零售价必须大于或等于进价；
- 设置更新商品信息后是否立即刷新数据；
- 增加或维护商品时毛利率不能手动输入；
- 成分商品调价时（调价、促销特价、时段特价），提示捆绑商品是否调价；
- 进价与售价一致时不提示；
- 是在商品档案中直接调价还是通过调价单调价；
- 总部调价单门店默认总部。

2.自动编码

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

3.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。

4.商品分类

- 设置类别级数，以及对特殊商品的类别标识。
- 设置零售价计算方法。

5. 供应商/客户自动编码

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

组合商品

商品档案中商品类型为捆绑商品、制单组合、制单拆分、自动转货和自动加工等都称为组合商品。组合商品需要维护其组成成分。其中的捆绑商品若在“POS 设置”设置“启用商品自动捆绑销售”，则在 POS 前台销售时，会根据输入的成分商品自动组合成捆绑商品进行销售。

录入新品时如果该商品的类别为捆绑商品，保存时会提示是否定义组合商品关系，选择“是”，则直接进入“组合商品”界面。如图所示：



图 组合商品提示

新品申请

“新品申请”功能只能在连锁版的分部使用。

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

新品审核

“新品审核”功能只能在连锁版的总部使用。

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

淘汰商品

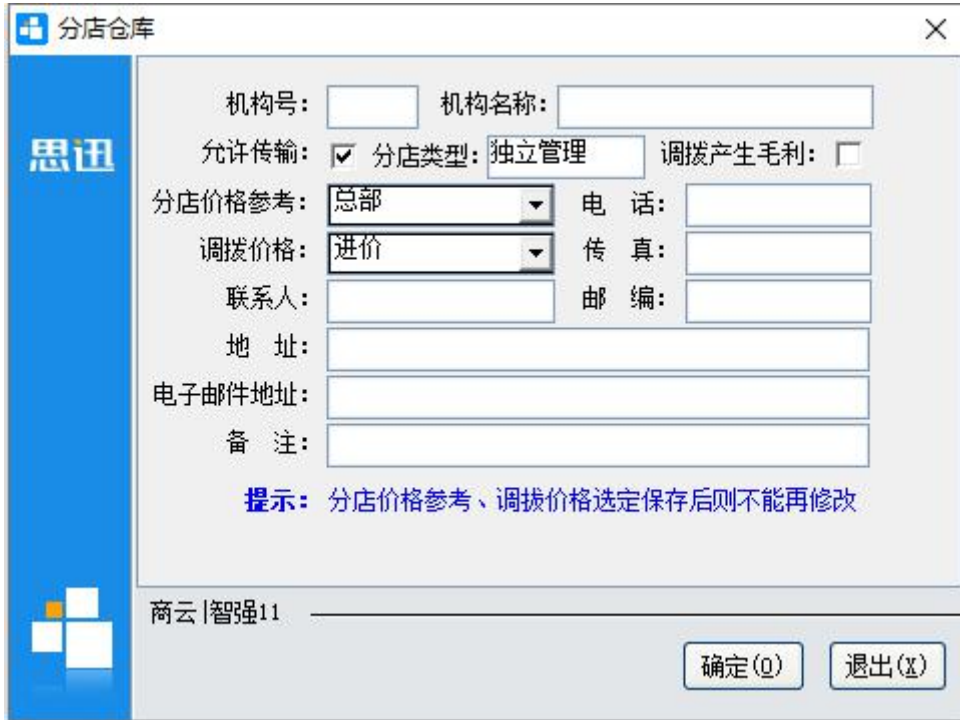
淘汰商品功能用于将某些暂不使用的商品淘汰，以便有效的管理商品基本信息，提高运行效率。待需要这些商品时，作商品恢复，增加淘汰商品查询功能，查询条件同商品查询。

注意：有库存的商品不允许淘汰。

分店仓库

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

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



分店仓库

机构号: 机构名称:

允许传输: 分店类型: 调拨产生毛利:

分店价格参考: 电话:

调拨价格: 传真:

联系人: 邮编:

地址:

电子邮件地址:

备注:

提示: 分店价格参考、调拨价格选定保存后则不能再修改

商云|智强11

确定(O) 退出(X)

图 新增分店

供应商档案

- 供应商按经营方式分为购销、代销、联营、租赁、自产、扣率代销等多种类型。如果同一供应商对不同商品有多种经营方式时，可按不同供应商处理。经营方式将决定供应商的结帐方式。
- 供应商结算方式分为临时指定、指定帐期、指定日期、货到付款等。做收货单时系统会根据结算方式自动填写默认的付款日期。
- 供应商对应了商品信息。如果在商品档案中指定了主供应商，则在供应商信息中自动显示它所对应的商品信息，并可以手动增加或删除商品信

息。

- 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。
- 助记码可以在更多功能->助记码更新中自动生成，更新有两种方式，一种为全部重新生成，另一种为仅助记码为空的重新生成。

品类组织表

- 商品类别体现商品组织结构，可分级分层管理。
- 系统增加支持 3 级类别，每级固定两位，实现精细化品类管理。
- 在“商品设置” — “商品分类”中可以设置类别级数，并定义每个商品档案类别是否只能选择末级类别编码，否则不能录入。

基础代码

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

货架货位

货架货位定义了仓库的库存单位。包括货位编号、货位名称、所属仓库、是否可用等信息。货位编号为八位，前四位表示分店仓库，后四位表示货位号。

商品陈列与存量指标

商品陈列与存量指标是管理商品在仓库中的存放位置，并设置仓库中各种商

品的再订货点与满库存量。

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

黄金线是指超市货架的 80-120cm 高度区域，勾选后，可以监控黄金线区域的销售情况，可查看分析管理-黄金线销售分析报表。

调价单

对已经发生业务的商品调价一般是通过调价单来实现。可以调整商品的进价、零售价、会员价、配送价及联营扣率。另同一调价单中同一商品可同时调整各门店的价格，大大提高了用户的工作效率，如图示。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。

（注：连锁型系统在总部商品档案中调整价格只对总部生效，其它门店必须通过调价单调整价格）

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

批量调价

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

助记码更新

助记码更新用于统一更新未录入或全部的商品（供应商、客户）的助记码。

批量修改商品信息

可自由选择要修改的商品，对商品的一些常用属性如：类别、商品类型、积分值、营业员提成、柜台、前台打折、前台议价等进行快速批量的修改，从而减轻了商品维护的工作量。

商品陈列

商品陈列，功能同‘商品陈列与存量指标’，区别在于它以图形化的方式更直观的反映了货架上商品的具体摆放位置。

点击打开商品陈列，需先增加陈列区域，才可增加货架位，再在货架位上添加商品信息即可。

商品转供应商

商品转供应商为实现把某个主供应商的商品更改为另一个主供应商提供了便捷的操作向导，按照流程指示操作即可。

1.首先选择要转换的门店和当前供应商及待转供应商，创建流程后，将出现详细的操作步骤及规则说明，如下图：



图 商品转供应商

2.点击下一步，需各门店都日结且交换数据后，再点击下一步，进入到选择待转换商品界面，如图：



图 商品转供应商

3. 勾选要转换的商品，如要全部选上可勾选‘全选’，再进入到下一步，各门店做数据交换，下传商品信息后，转换完成。

供应商经营方式转换

供应商经营方式转换提供了操作式向导，只需按照向导流程步骤操作即可。它规范了操作，减少了因为转换经营方造成的数据错误。

1. 选择要转换的供应商及即将要转换的经营方式后，点击‘创建流程’后，将出现详细的转换步骤，如下图所示：



图 供应商经营方式转换

2. 点击下一步，弹出提示如下图：如没有上传数据，点击‘是’后，流程将停止在这一步，待把所有门店数据上传到总部后，再返回继续操作。

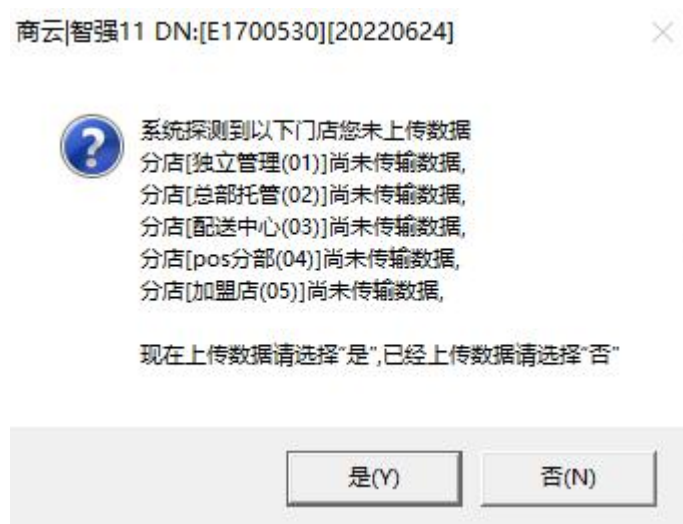


图 供应商经营方式转换

3. 门店数据上传后, 点击下一步, 将进入到第 2 步判断各门店是否已做日结, 总部帐款 是否已结清, 如没有, 系统将会提示, 并且流程无法进行下去, 直至满足条件后, 才可 进入到下一步, 直至到最后一步, 供应商经营方式转换成功。

商品综合查询

可指定条件查询淘汰商品信息、批发调价、分店商品信息、电子称商品、商品状态异常、商品修改记录、商品信息、一品多商及一品多码的各种商品信息。

商品七大异常

提供指定条件下的零销售商品、高库存商品、负库存商品、异常毛利、异常成本、即将缺货商品、滞销商品, 七大异常商品的查询。

组合商品查询

查询所有组合商品的信息, 勾选‘未定义成分的商品’即可快速查询出哪些商品还没有定义成分商品, 再到组合商品中定义即可。另还可查询主商品与成分商品供应商不一致的情况。

商品档案异常

自定义查询条件查询档案异常的商品, 如价格异常, 或其它无主供应商或不存在的商品, 无业务发生的商品等。

调价历史查询

查询指定商品进货价、批发价、零售价、会员价等价格的调价历史。

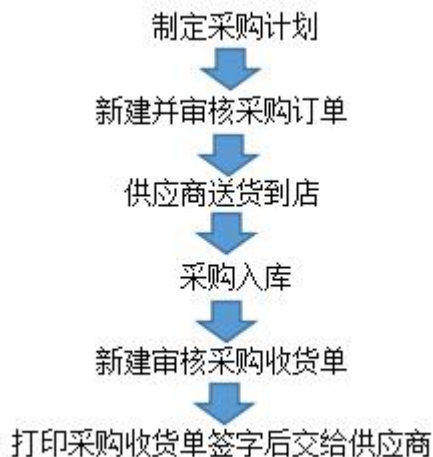
第七章 采购

模块简介

主要功能：包括供应商档案、供应商销售分析、供应商综合查询、采购向导、补货分析、采购订单、永续订单、门店补货跟踪、订单状态监控、收货收货单、采购退货单，库存查询。

其他功能：包括采购设置、条码价签、单据批量打印、采购查询、采购类单据查询、采购订单交叉报表。

采购流程



1.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. 审核“采购订单”；
4. 供应商按“采购订单”送货到店铺；
5. 收货员核对货物，验收入库
6. 根据采购订单号调出采购订单，并生成采购收货单；
7. 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帐凭证，另一份留底备查。

2.特殊处理

- 数量价格录入错误。此类错误将导致帐款和商品采购成本计算的误差。制单时发现此类错误可即时修改；如果单据已被审核，结算对帐时才发现，应先作退货单将该笔错误入库单冲抵，之后再按正确的数量价格入库。两张新单的付款日期如设为与原单同一帐期，财务上容易管理。
- 一品多码。供应商送到商品的条码可能与订单中的商品编码不一致。对

该种情况，收货部门应按原编码收货入库，但暂不得上架销售，先在该商品的一品多码信息中增加新的条码并下发到门店，然后才可以通过POS机销售。

- 超量送货。对于供应商送货量多于订单数量的情况，根据公司政策，决定是否收货，如收货则采用无订单进货或是补订单方式。
- 订单过期。供应商送货时所持订单过期，收货时应按公司规定拒收或通知采购员临时补发订单作为收货凭证，原订单不得用于收货。

供应商销售分析

查询指定供应商的销售汇总、每日单品销售及销售明细。

供应商综合查询

可按编码或名称模糊查询供应商信息、无业务供应商、无商品供应商、供应商编号删改记录等。

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。

“商品导购”提供五种方式的补货方法：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、按销量补货、按要货申请单进行补货。

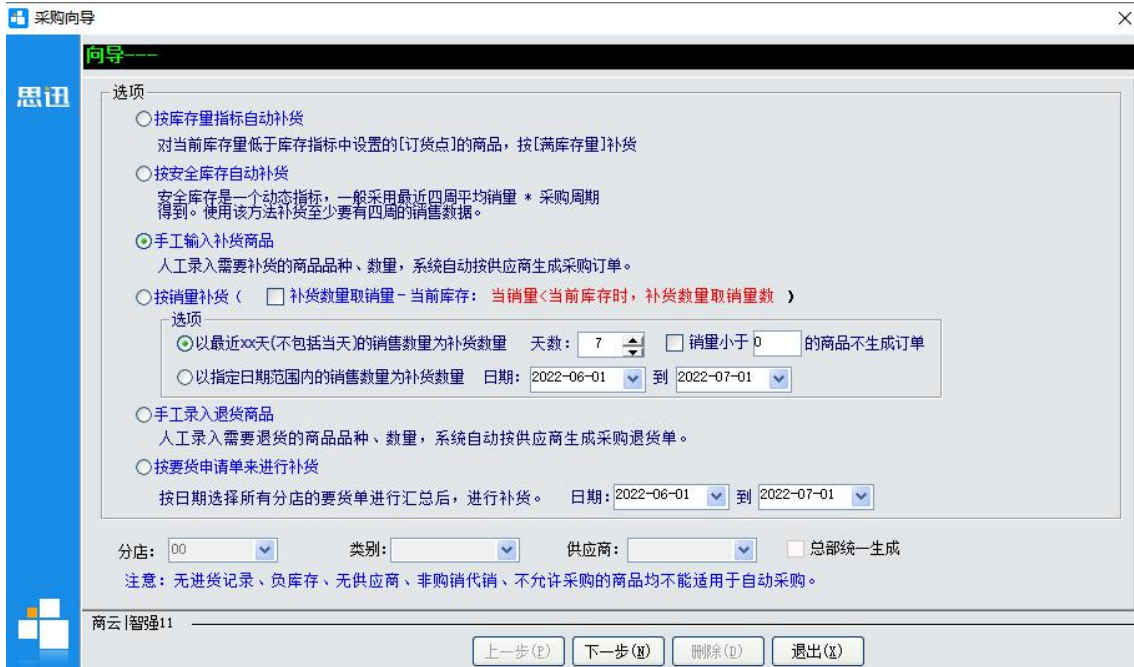


图 采购向导

- 按库存量指标自动补货：对当前库存量低于库存指标中设置的[订货点]商品，按[满库存量]补货。
- 按安全库存自动补货要计算安全库存：一般采用最近四周平均销量*采购周期得到，使用该方法补货至少要有四周的销量数据。
- 手工输入补货商品：人工录入需要补货的商品品种、数量，系统自动按供应商生成采购订单。
- 按最新 xx 天销量补货：以最近 xx 天（不包括当天）的销售数量作为补货数量，具体天数可自行设定。
- 按要货申请单来进行补货：按日期选择所有分店要货单，进行汇总后，

进行补货。对应分店和日期段可自行设定。

采购订单制作完成后，可查看到生成的单据列表，双击可打开修改及进行审核操作。

另：“采购向导”提供自动生成退货单的方式-“手工录入退货商品”：手工录入需要退货的商品品种、数量，系统自动按供应商生成采购退货单。

补货分析

补货分析报表根据商品的库存量、送货周期、上周销售量、本周销售量、四周平均销售量、安全库存量自动生成可销售天数和建议订量，为业务员作采购订单时提供参考。

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。

商云智强11 DN:[E1700530][20220629] -- [连锁版 -- 00:总部]

系统(M) 帮助(H)

系统导航 采购订单 X

新建(F1) 打开(F2) 保存(F3) 审核(F5) 删除(F4) 编辑 单据拷贝 扫描 设置(F7) 打印(F9) 打印模板 移动端助手 未审核单据(0) 退出

采购订单

单号: _____

供货商: _____ 交货期限: 2022-07-31 日期: 2022-07-01

送货地址: 0001 总部仓库 经销商: _____ 经销方式: 西销

备注: _____ 订金金额: 0.00 制单人: 管理员

_____ 单结金额: 0.00 审核人: _____

选择商品(F6) 总箱数: 0.00 总数量: 0.00 总金额: 0.00

行号	货号	品名	规格	单位	包装单位	包装因子	包装数量	箱数	数量	赠品数	进价	金额	不含税金额	折扣	库位编码	库位名称	产地	备注
1								0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00%				
合计:								0.00	0.00	0.00	0.00	0.00						

商品参考 订单跟踪 历史收/退货 采购价格分析 供应商信用度 库存分布 历史扣补单 历史促销进价

欢迎访问商云智强11 2022-07-01 11:16 (总部00)测试-一组

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”-“采购业务规则”中设置采购订单的默认有效期，一般按大多数供应商在收到订单后的送货天数设置。
- **送货地址**：对于单店版只能送货到本店仓库，对于连锁版可以指定送货到分店仓库。
- **经销方式**：根据供应商自动带出。
- **箱数与数量**：根据商品档案中的进货规格换算，输入一个数量，系统自动得出另一个数量。
- **赠品数**：约定由供应商免费赠送的数量在此输入。常用于处理搭赠等情况。

永续订单

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

门店补货跟踪

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

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

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）：

商云智强11 DN:[E1700530][20220624] -- [连锁版 -- 00:总部]

系统(M) 帮助(H)

系统导航 采购收货单 X

新建(F1) 打开(F2) 保存(F3) 审核(F5) 删除(F4) 编辑 数据拷贝 扫描 设置(F7) 打印(F9) 打印模板 退出单

移动端 未审核单据(0) 退出

采购收货单

单号: PI-00-220627-0001

供应商: 22961 理生公司 经销方式: 购销

仓库: 0001 总部仓库 订单号:

采购员: 付款日期: 2022-07-27 折扣: 制单人: 管理员

业务日期: 2022-06-27 关联单号: 单据金额: 130.00 审核人: 管理员 **已审核**

备注:

选择商品(F6) 总箱数: 80.00 总数量: 80.00 总金额: 130.00

行号	货号	品名	规格	包装因子	包装单位	单位	包装数量	箱数	数量	赠品款	进价	金额	零售价	售价金额	原进价	产地	进销规格	折扣	备注	不含税进价	不含税进价		
1	01010006	龙须菜		1.00	袋	袋	20.00	20.00	20.00	0.00	1.20	24.00	1.50	30.00	1.20		1.00	100.00%			1.08		
2	01030002	罗汉笋		1.00	袋	袋	20.00	20.00	20.00	0.00	1.30	26.00	2.30	46.00	1.30		1.00	100.00%			1.17		
3	01030004	代蒸藕片		1.00	袋	袋	20.00	20.00	20.00	0.00	1.00	20.00	1.30	26.00	1.00	2.4	1.00	100.00%			0.90		
4	01040001	阿魏香蒜150g		1.00	袋	袋	20.00	20.00	20.00	0.00	3.00	60.00	3.20	64.00	3.00		1.00	100.00%			2.70		
小计:												130.00		166.00								11	
合计:												130.00		166.00									11

商品参考 历史收/退货 库存分布 历史扣补单 历史促销进价 当前促销

双击使用商云智强11 2022-06-27 14:20 (总部)测试一箱

图 采购收货单

- 订单号：可以通过选择订单号调出采购订单，并生成采购收货单，避免了重复输入。
- 支持“关联单号”的输入,记录对方单据号。
- 同一单据支持录入重复商品。
- 付款日期：系统可根据供应商的结算方式自动计算付款日期。
- 仓库：对于单店版只能送货到本店仓库，对于连锁版可以指定送货到分店仓库。
- 赠送：供应商免费赠送商品或搭赠商品的数量在此输入。赠送的商品进货成本为零，将会摊薄商品的成本单价。
- 通过采购设置，可以在收货入库单中先输入总价，单价根据数量自动算

出。

- 采购收货单审核后系统自动更新商品档案中的进货价。此选项在“采购设置” - “采购业务规则”中设置。还可以设置采购收货单审核后自动更新商品档案中主供应商；
- 单据中提供单据拷贝的功能：货号拷贝、数量拷贝；
- 右击单据明细可实现一些便捷性操作，如改整列值可把多个商品的数量一次性改成相同数量；也可选中某列块复制后，再把它块粘贴到新的单据里。
- “打开”按钮打开单据时有“已审核”“未审核”“全部”选择过滤单号。
- 进入单据时，若有未审核单据会有提示。

采购退货单

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）：

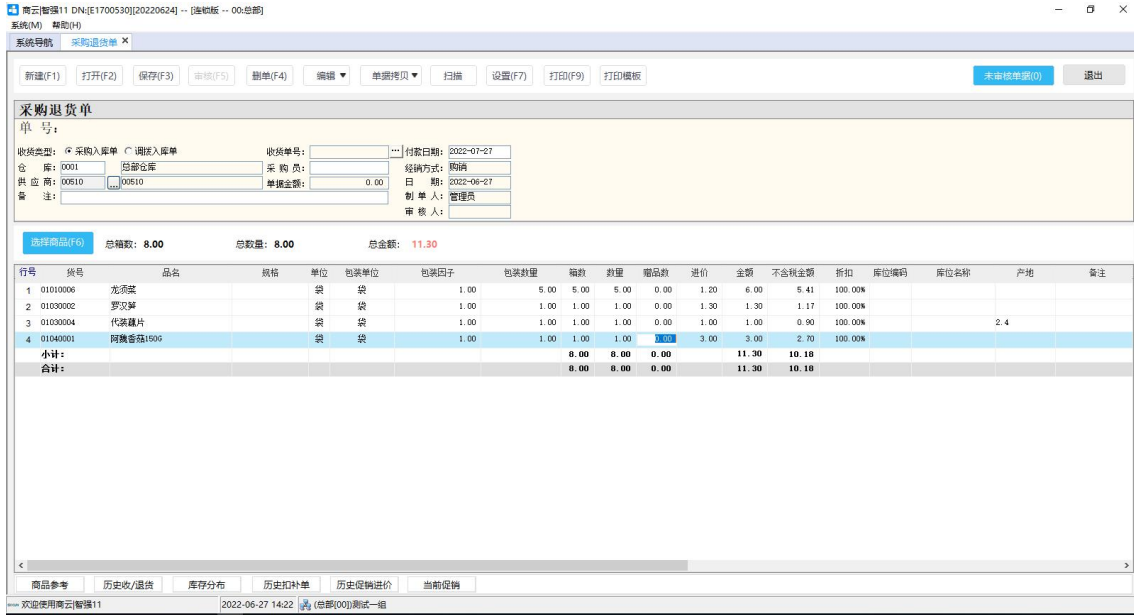


图 采购退货单

- 可手工输入采购退货单，也可引入原始单号“采购收货单”或“调拨入库单”实现按单退货。
- 采购退货单除了退货时使用外，还可以用来冲减错误的“采购收货单”，此类退货单如涉及帐款需要通知供应商。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。

采购设置

采购设置包括公共选项、采购业务规则、供应商-商品关系、其他，如下图：

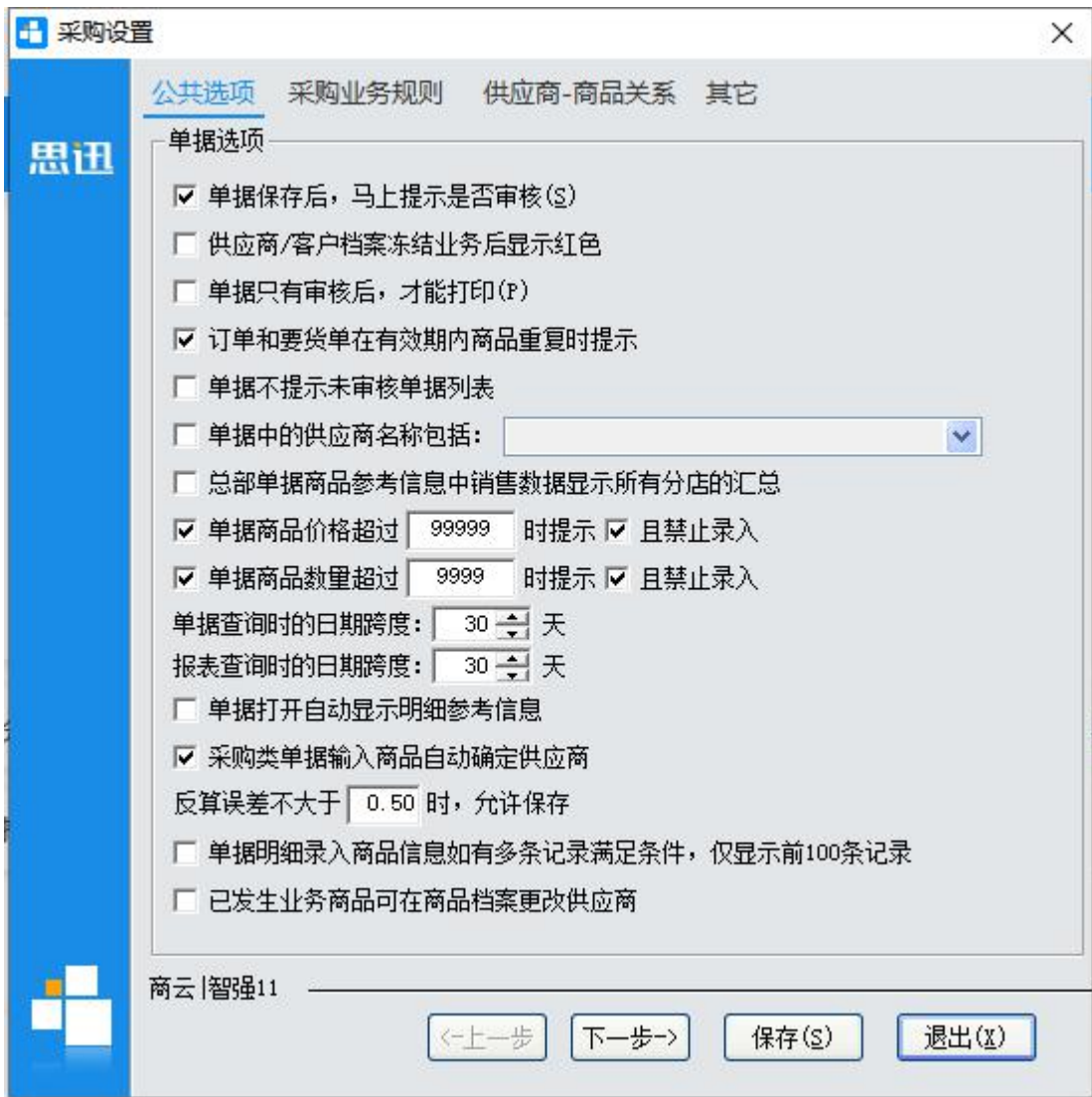


图 采购设置

1.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;

- 订单和要货单在有效期内商品重复时提示；
- 单据不提示未审核单据列表；
- 已发生业务商品可在商品档案更改供应商。

2.采购业务规则

- 采购订单的有效天数；
- 采购订单是否只允许入库一次；
- 当供应商未设付款日/周期时，其付款日期是在业务发生后的天数；
- 是否必须按订单采购和销售；
- 是否必须按单退货；
- 进价高于商品档案进价时提示；
- 允许进价高于商品档案进价。

3.供应商-商品关系

- 不维护商品-供应商关系；
- 在进行采购、批发时自动维护供应商/客户-商品关系（分店无效）；
- 采购入库时限定按主供应商选择商品。

4.其他

- 采购向导中按库存量指标自动补货箱数取整规则；

单据批量打印

系统提供了对单据的批量打印功能。

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。

采购类单据查询

采购类单据查询可对所有采购类单据汇总查询。

第八章 零售

模块简介

主要功能：包括 pos 机登记、pos 设置、pos 功能预设、电子秤、柜台营业员、收银对账、缴款单、长短款报表、缴款设置、日结、成本重结转、卖场监控、拾零管理、拾零报表。

其他功能：包括流水查询、销售报表、班次查询、客户信息查询、柜台销售查询、自定义付款方式收银日报表、微订单报表、毛利分析、大类毛利分析汇总（无机构）、品牌汇总毛利报表、品牌销售汇总表、时段销售分析、客单分析、营业员销售提成、零钱包报表。

POS 登记

POS 登记设定前台 POS 机号及 IP 地址等。

POS 设置

POS 设置包括 POS 小票设置、POS 小票预览、销售设置、其他设置、班次设置、一卡通设置、移动支付设置、思迅 Pay 设置；

POS设置

POS小票设置 POS小票预览 销售设置 其他设置 班次设置 一卡通设置 移动支付设置 思迅Pay设置

票头

标题: 测试一组 标题打印大号字(仅部分打印机支持)

标题1:

打印门店名称 打印销售时间, 精确到 分 秒

注意: 多个小标题请用~n隔开, 如小标题1~n小标题2~n小标题3~n.

打印流水小票号 打印随机小票号 前台交易打印电子发票(仅支持驱动打印)

明细

打印商品简称 打印货号 打印货号/商品简称/单位

打印货号 and 商品简称 打印货号 and 商品全称 打印商品全称

货号 and 品名作为第一行, 价格信息作为第二行打印输出 品名第一行打印, 货号、价格和数量等信息第二行打印

打印商品超出部分自动截断

打印商品货号(否则打印商品自编码) 电子秤商品打印时要打印电子秤码

打印让利商品价格作*标记 促销特价商品价格另作#标记

计重商品单价和数量打印成一 促销特价商品使用其他标志字符 (长度不大于4个字符)

赠品促销或赠送的商品打印时使用其他标志字符 [赠] (长度不大于4个字符)

小票每个商品前增加序号

票尾

页尾1: 谢谢惠顾!

页尾2: 欢迎下次光临

页尾3:

商云|智强11

<上一步 下一步> 保存(S) 退出(E)

图 POS 设置

1.POS 小票设置

- 打印流水小票号或随机小票号；
- 打印商品简称货号
- 打印让利商品价格作 ‘*’ 标记；
- 促销特价商品价格作 ‘#’ 标记；

- 赠品促销或赠送的商品打印时使用其他标志字符；

2.POS 小票预览

POS 小票预览可根据 pos 小票设置提前查看打印效果；

3.销售设置

促销

- 设置禁止折扣的商品可按会员折扣/整笔折扣；
- 设置禁止议价的商品可整笔议价；
- 存在促销时不能进行整单折扣；
- 促销商品部参与会员折扣卡折扣。

业务操作

- 设置前台销售默认仓库；
- 金额尾数处理方式：实款实收（默认）；抹掉角以下的金额；抹掉元以下的金额；角以下的金额四舍五入；元以下的金额四舍五入。可设置微信、支付宝、储值卡、思迅 pay 支付实际金额；
- 每笔交易必须输入柜台号/营业员/接待单号；
- 前台允许销售零（负库存商品）；
- 前台手工打折是在原价基础上打折；
- 前台退货时弹出商品选择窗口；
- 充值卡消费的小票退货退储值；
- 前台暗淡退货时，微订单线上支付的订单金额原路返回；
- 前后台会员卡/充值卡是否能用键盘输入；
- 收银对账用***号替代打印非移动支付金额/移动支付金额/储值付款金额；

- 前台小票打印“抹零”。

4.其他设置

- POS 机自动登记；
- 18 位码商品单价取条码中价格；
- 购物券付款金额超过**后不允许结算；
- 前台结算只允许输入一次现金；
- 前台储值卡付款余额不足时提示；
- 前台启用零钱包功能；
- 零钱包自动抵扣本单零钱；
- 前台结算小票打印零钱包余额；
- 必须进行收银对账后才可以进行换班。

5.班次设置



图 班次设置

- 是否进行班次管理；
- 销售收银日期记班次日期；
- 前台按班次收银对账；

6.一卡通设置

- 是否启用一卡通；
- 一卡通消费小票退货退一卡通；

7.移动支付设置

设置移动支付后，前台销售才可使用微信，支付宝等付款。

- 支付宝 APP ID 设置；
- 微信子商户号设置；

8.思迅 Pay 设置

- 思迅 Pay 商户号设置；

POS 功能预设

POS 功能预设是对 POS 前台功能快捷键进行设置。



图 pos 功能预设

柜台营业员

定义柜台与营业员基本信息。

收银对账

收银对账包含：收银员对账、营业员对账、收银日报、收银前台对账、收银日报（日期）、收银月报（月份）、仓库-收银日报（日期）、仓库-收银月

报（月份）等报表的查询。

缴款单

对收银数据进行缴款；

长短款报表

长短款报表包含：长短款日报表、长短款汇总报表、长短款日报表（日汇总）、交款记录报表；

缴款设置



图 缴款设置

- 缴款金额低于实收金额时是否提示或不允许保存；
- 缴款金额高于实收金额时是否提示或不允许保存；
- 收银缴款是否允许负缴款录入；

日结

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

成本重结转

成本重结转是将最早未结转日期之后的所有数据重新进行成本的结转。可用于断网数据隔天上传，但系统已经日结过的情况。在系统设置—日结设置里设置成本重结转的天数，当销售数据存在没有结转到的数据时，且满足日结设置里的成本重结转天数条件，便可点击成本重结转进行重新计算成本及毛利等数据。日结时也会提醒进行成本重结转，也可在日结界面进行成本重结转。

卖场监控

系统提供了客流量监控、销售量监控和 POS 机状态监控。

- 客流量监控：实时监控每台收银机的客流量。

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

拾零管理

拾零管理用单据记录被顾客丢弃的商品个数，并归位到货架上，可用于统计哪些商品或哪些货架上的商品被顾客丢弃的次数多，以为经营者提供决策分析。

拾零报表

拾零报表包括：拾零商品明细、拾零商品汇总。

流水查询

流水查询包括商品销售流水、收银流水、非交易收入与现金收支、送货查询、非交易收入（按类型分组）、经营方式汇总。

销售报表

销售报表包括商品销售条码分组统计、商品销售价格分组统计、商品-分部汇总、类别-分部汇总、分部汇总、库位销售汇总、大类汇总、类别汇总、日均销售、商品明细、供应商销售汇总、供应商区域汇总。

班次查询

可查询班次汇总、收银员汇总-班次、销售商品明细、收银日报-班次、班次销售商品汇总、班次大类汇总、班次品牌汇总。

柜台销售查询

柜台销售查询包括查询专柜日汇总、专柜销售明细、专柜合同、专柜结算、专柜汇总。

微订单报表

微订单报表包括对微商店订单报表、微商店订单毛利报表查询。

毛利分析

毛利分析包括商品汇总、类别汇总、供应商类别汇总、日毛利汇总、大类毛利汇总、机构毛利汇总、中类汇总、毛利分析（按税率）、库位毛利汇总、供应商毛利汇总。

品牌销售汇总表

定义商品的品牌，并按时间段和品牌查询销售数量、销售金额、退货数量、退货金额、赠送数量、赠送金额。

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、类别-时段、机构-时段。

客单分析

将指定营业周期内的客流量进行统计分析，包括历史客单分析、客单范围分析、日客单分析、收银员客单分析、门店客单分析。

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，包括营业员销售提成汇总、营业员销售提成明细、营业员品牌销售汇总、营业员类别销售汇总、营业员销售日汇总。

零钱包报表

零钱包报表包括对零钱包汇总报表、零钱包明细报表的查询。

长短款报表（班次）

长短款报表包括对长短款日报表（班次）、缴款记录报表的查询。

第九章 批发

模块简介

主要功能：包括客户档案、客户类别管理、客户区域管理、客户商品关系、批发价调价单、批发订单、批发销售单、批发退货单、批发调价生效提醒、客户结算单、应收帐款、客户费用单、客户预收款单、客户费用查询。

其他功能：包括客户销售查询、客户综合查询、商品销售查询、批发单据查询、批发毛利报表、营业员销售提成。

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、默认销售价格、所属分店、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。如果所属分店是分部的机构代码，则此客户在分部进行结算。总部的客户可连锁，在分店可做属于总部的客户的批发并上传应收帐款到总部。

客户类别管理

客户按类别管理，不同类别可设置不同价格类型和折扣，如图所示：

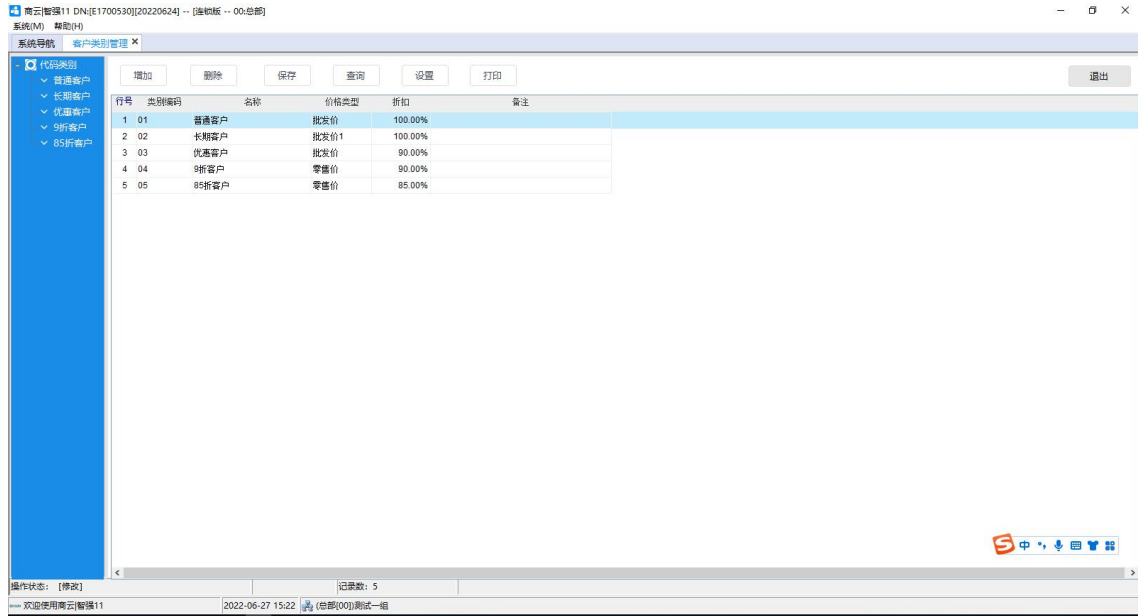


图 客户类别管理

客户区域管理

多级别区域管理，类似类别管理。

客户商品关系

客户商品关系主要用来维护每个客户经常订购商品的价格信息，包括约定价、最近价、最高价、最低价等（如图所示）。

商云|智强 11 DN:[E1700530][20220624] -- [编辑框 -- 00:总账]

系统(M) 帮助(H)

系统导航 客户商品关系 ×

增加 删除 商品 保存 刷新 编辑 设置 打印 退出

查询: 客户编码 等于 [] 查询 更多条件

行号	客户编码	客户名称	联系人	地址	结构类型	结构周期	结构日期	信誉额度
1	A00001	中煤公司	(恒煤公)		不指定结构周期	0		0.00
2	A00002	苏边火霍			不指定结构周期	0		0.00
3	A00003	军区			不指定结构周期	0		0.00

行号	分店	货号	自定义码	商品名称	约定价格	最近价	最高价	最低价	客户商品自编码	客户商品建议零售价	批发价	批发价1	批发价2	批发价3	批发价4	备注
1	00	11010006	11053001	洗手宝	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
2	00	01050002	11011001	罗文笋	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
3	00	01050004	11011002	代家薯片	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
4	00	01040001	11030001	阿美香丝150g	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
5	00	01040002	11030002	抽纸荔	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	

插入新记录 记录数: 0

— 欢迎使用商云智强11 2022-06-27 15:23 (售罄)00|测试一组

图 客户商品关系

批发价调价单

选择指定分店，对商品的批发价进行调整

批发订单

批发订单用于大宗商品购买客户的批发预订，单据审核后可以在批发销售单中直接调用进行销售出库。

- 有效期：即批发订单的有效期限。若超出有效期，则订单无效。

批发销售单

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

系统导航 批发销售单

新建(F1) 打开(F2) 保存(F3) 审核(F5) 制单(F4) 编辑 继续填写 扫描 设置(F7) 打印(F9) 打印模板 未审核单据(0) 退出

批发销售单

单号: A00001 中信公研 订单号: []

客户: 电话: 139991081 地址: 制单人: 管理员 业务员: []

仓库: 0001 总部仓库 付款方式: 人民币现金

累计欠款: 0.00 本单欠款: [] 本单付款: [] 付款日期: 2022-07-27

信用额度: 0.00 日期: 2022-06-27 审核人: [] 折扣: []

备注: []

选择商品(F6) 总箱数: 5.00 总数量: 5.00 总金额: 6.60

行号	货号	自编码	商品名称	商品规格	包装单位	包装因子	包装数量	销货箱数	数量	赠品数量	订货数量	单位	箱单价	单价	折扣	金额	进价	进价金额合计	零售价	售价金额合计	进销
1	01010006	11053001	龙须菜		袋	1.00	5.00	5.00	5.00	0.00	0.00	袋	1.32	1.32	100.00%	6.60	1.20	6.00	1.50	7.50	
2	01030002	11011001	罗汉笋		袋	1.00	5.00	5.00	5.00	0.00	0.00	袋	1.43	1.43	100.00%	7.15	1.30	6.50	2.30	11.50	
合计:								10.00	10.00	10.00	0.00					13.75		12.50		19.00	

商品参考 历史帐/退货 库存分布

2022-06-27 15:24 (内部100)测试一值

图 批发销售单

- 订单号：可以通过选择订单号调出批发订单，并生成批发销售单，避免了重复输入。
- 单价：选择客户后，录入商品，单价会按客户类别中指定的价格类型与折扣显示。比如：指定价格类型为批发价，折扣为 0.8， 单价=批发价*0.8。
- 折扣：当销售明细资料全部录入完毕后，可以使用此功能进行议价、抹零或折扣操作。

- 批发单显示目前累计欠款、本次欠款，本次付款、信用额度。
- 右击单据明细可实现一些便捷性操作，如改整列值可把多个商品的数量一次性改成相同数量；也可选中某列块复制后，再把它块粘贴到新的单据里。

批发退货单

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

行号	货号	自编码	商品名称	商品规格	包装单位	包装数量	调货箱数	数量	商品数量	单位	箱单价	单价	折扣	金额	进价	进价金额合计	零售价	售价金额合计	备注	
1	0200000	1200001	边罐		千克	1.00	2.00	2.00	2.00	0.00	千克	8.50	8.50	100.00%	17.00	7.00	14.00	9.20	18.40	家
2	0240001	12112001	裤子		只	1.00	2.00	2.00	2.00	0.00	只	10.45	10.45	100.00%	20.90	9.50	19.00	10.80	21.60	裤
3	1201203	1201203	牛肉		千克	1.00	1.00	1.00	1.00	0.00	千克	17.82	17.82	100.00%	17.82	16.20	16.20	18.60	18.60	牛
合计:								5.00	5.00	0.00				55.72		49.20		58.60		

图 批发退货单

销售订单状态跟踪

提供订单状态、订单出货率、到期订单、商品汇总的查询。

客户结算单

选择客户会自动显示该客户的单据账款，显示应收金额、已收、未收及实收、优惠金额。

双击单号可打开原始单据。

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、客户信誉额度、已收账款明细、历史往来账款汇总。

客户费用单

客户费用单包含分店和客户信息以及客户费用信息。

客户预收款单

客户预收款单用于客户提前收取账款，单据包含门店客户信息以及收款方式和收款金额等信息。

客户费用查询

提供客户商品关系、客户费用汇总、客户费用-分店等报表查询。

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、批发销售让利、客户-赠品、业务员-客户明细统计、业务员-客户统计。

客户综合查询

按日期、客户编码、客户区域等查询无业务客户、客户最后销售情况、客户信息查询、客户商品价格查询、客户商品关系查询、客户历史销售价格查询。

商品销售查询

按日期、仓库、客户、货号、类别查询批发销售情况，包括商品汇总、类别汇总、销售明细、区域汇总、大类汇总、业务员销售汇总、品牌汇总、主供应商汇总、业务员销售汇总。

批发单据查询

查询各类批发单据，如：批发订单、批发销售单、批发退货单。

批发毛利报表

按日期、仓库、客户、供应商、类别、货号、自定义码查询批发毛利情况，包括商品毛利汇总、类别毛利汇总、单据毛利查询、客户毛利查询、业务员

毛利汇总、区域毛利汇总、商品日毛利汇总和大类毛利报表。

营业员销售提成

定义营业员的销售提成比率，并按日期和营业员查询销售提成金额。

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

第十章 会员

模块简介

主要功能：包括会员档案、会员设置、会员隐私设置、会员类别、会员生日、积分兑换、积分规则、时段积分、积分奖励、会员礼品管理、签到有礼、积分商城、会员充值、充值优惠、储值卡信息、充值记录、充值日汇总、储值卡消费查询。

其他功能：包括会消费查询、会员积分查询、积分转储值、会员时段积分状态、会员积分明细、云会员登录地址、消息账号设置、消息通知模板、消息通知查询。

会员档案

会员档案的内容包括会员卡类别、卡号、姓名、有效期、积分、余额及会员

资料等信息。可扫码或手工录入新增会员，修改会员信息，会员状态修改及启用，删除等。

会员设置

安装完成软件 1001（管理员）首次进入会员管理模块时会自动弹出会员设置向导。会员设置包括会员卡、充值上限、会员日、电子会员。

会员设置

会员卡 充值上限 会员日 电子会员

打印设置

- 会员前台消费打印卡号信息
- 会员前台消费打印会员姓名
- 前台会员消费打印小票时会员后 位*号显示

业务规则

- 门店自行管理会员类别积分规则
- 会员结算自动获取线上最优优惠券
- 前台礼券付款不参与消费抽奖 整单不参与 礼券付款部分金额不参与
- 前台会员号不可见(显示为*****), 否则显示后 位会员号

充值设置

积分转储值: 积分分换取储值金额 元 同时只可转整数倍积分

充值卡留底金额(元) 充值卡最大充值金额

- 充值卡每日消费限额
- 充值卡充值时允许为负
- 充值卡每月消费限额
- 充值卡充负额时余额不能小于零
- 充值卡每年消费限额
- 充值卡充值时实付金额允许为零
- 充值倍数控制, 基数值: 元 只对前台生效
- 消费金额超过: 元需要输入密码 储值卡充值需要密码
- 储值卡充值默认付款方式:

商云|智强11

图 会员设置

1.会员卡

- 会员前台消费是否打印卡号或姓名；
- 门店自行管理会员类别积分规则；
- 前台会员号是否可见；
- 积分转储值设置，多少积分可换取储值金额多少元；
- 充值卡每日/每月/每年消费限额；
- 充值卡充值时金额是否允许为负；
- 充值卡充值时实付金额允许为零；

2.充值上限

充值上限可设置各门店月充值上限值。

3.会员日

- 按日期设置会员日；
- 按星期设置会员日；

4.电子会员

电子会员可设置店铺 log，店铺码颜色，卡片背景色等；用户可通过微信扫码快速创建新会员。

会员隐私设置

针对对个人隐私信息保护，涉及到会员姓名，手机号，身份证号、银行卡号等信息系统提供了隐藏显示功能。

会员类别

会员类别可新增删除不同类别，可设置优惠方式有会员价及折扣；当优惠方式为折扣时，还可以对不同商品类别设置不同的折扣值；设置类别是否积分、是否储值功能；积分比例可设置每个会员类别的积分比例不同。如设置 0 类别会员卡积分比例为 2，那么 0 类别的会员卡将按积分规则双倍积分；还可设置每月消费限额。

会员生日

会员生日可以查询最近 x 天内生日的会员信息，在前台使用会员卡时，如果当天是某会员生日，会有生日提醒。

积分兑换

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

积分兑换

会员号/手机号: 查询(Q) 本次使用积分: 积分冲减

积分冲减用于兑换以下礼品 备注:

会员号:	累计积分:
姓名:	已用积分:
会员类型:	本次使用: 0.00
有效期至:	剩余积分:
状态:	

礼品编码	自编码	品名	数量	对应积分

商云|智强11

凭证打印大号字体

打印凭证(P) 退出(X)

图 积分兑换

积分兑换的步骤如下:

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

5. 点击[打印凭证]打印出积分兑换明细。

积分规则

积分规则包括积分规则设置、多倍积分、积分折扣，如下图：



图 积分规则

1.积分规则

- 是否记录会员消费额与积分。
- 是否每单按整数累加积分。

- 参与促销运算的商品是否记积分。
- 会员优惠价商品是否记积分。
- 设置商品是否积分（勾上后会先根据商品档案‘是否积分’选项来判断商品是否积分，再按积分规则条件积分；不勾统一按积分规则条件积分）
- 停用积分奖励；
- 会员特价商品是否记积分。
- 促销组合是否记积分。
- 当商品档案毛利小于**时不积分。
- 消费积分方式是按消费金额积分、按消费次数积分或者按照单品积分。
按消费金额积分可以指定消费金额为多少时积几分，不同类别商品可以有不同的积分标准，系统默认按照一级类别计算积分，可以增加小类别的积分规则。按消费次数积分可以指定每次消费满多少元时积几分。单品积分可以通过商品档案中每个商品设置的积分值进行积分。

2.多倍积分

- 最大积分倍数优先。（当某天同时满足多个多倍积分条件时，取最大的积分倍数积分）
- 会员生日 N 倍积分。
- 会员生日当月 N 倍积分。

- 按星期设置积分倍数（可自由设置一个星期中的每一天的积分倍数不同）
- 按生日设置积分倍数（可自由设置每一天的会员生日积分倍数不同）。

3.积分折扣

- 对会员类别为折扣卡的会员，定义剩余积分或累计积分达到多少分后打几折。如积分达到 1000 分后打 98 折。

时段积分

时段积分可设置门店每天在哪些时间段对不同类别进行 N 倍积分。

积分奖励

积分奖励可对会员进行奖励积分操作。

会员礼品管理

在会员礼品管理中管理可使用积分兑换的商品信息。

签到有礼

针对已绑定的微信会员设置签到赠送积分，赠送优惠券功能，还可以查询会员签到统计。

积分商城

可设置是否启用积分商城功能，启用后会员可在小程序自行兑换优惠券、商

品信息。会员兑换商品后，可在积分订单中进行查询。

会员充值

对有储值功能的会员进行充值操作。

充值优惠

可设置是否启用充值优惠功能，开启设置后，充值时根据设置的金额范围优惠，优惠类型有比例送（如其实金额 200，结束金额 500，比例为 200%，充值实付金额为 200 时，充值金额为 $200 \times 200\% = 400$ 元）；减实付（如充值 100 减 15，实际支付金额为 85）；送储值（如充值 100 送 20，实付金额 100 元，充值金额为 120 元）。

储值卡信息

可查询会员储值余额、零钱包余额、充值总金额、消费总金额。

充值记录

可查询会员充值时的实付金额，优惠金额。

充值日汇总

充值日汇总可查询每日的充值总金额。

储值卡消费查询

储值卡消费查询包括付款记录、商品明细、类别汇总、储值消费汇总、储值卡分店消费汇总、储值卡充值消费门店汇总。

会员消费查询

会员消费查询包括：付款记录、商品明细、会员让利、类别汇总、会员消费汇总、会员消费商品排行。

会员积分查询

会员积分查询可查询会员的累计积分、冲减积分、剩余积分。

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，会员卡积分满可换取的储值金额，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。

会员时段积分状态

会员时段积分状态可查询当前生效的单据，还可终止时段积分。

会员积分明细

会员积分明细可查询会员积分变动的明细信息。

云会员登录地址

云会员登录地址可查看云会员商户号及云会员系统登录地址。

消息账号设置

消息账号设置可设置短信平台及登录用户和密码。

消息通知模板

消息通知模板可设置需要发送的消息类型：储值卡消费，会员充值，新会员注册，会员累计积分，储值卡余额低于 x 元；设置发送内容以及通知落款后，即可发送对应信息。若会员同时勾选了短信+微信，且会员已绑定微小店，则仅推送微信消息。

消息通知查询

消息通知查询可对已发送的信息进行查询。

第十一章 仓库

模块简介

主要功能：包括预盘单、盘点号申请、存货盘点单、盘点报表、盘点差异处理、导出盘点商品、库存调整单、成本调价单、转仓单、扣补单（分店）、报损单、组合拆分单、库存查询、库存设置、库存异常与告警、库存分布报表。

其他功能：仓库类单据查询、转仓查询、成本价调整查询、库存调整汇总表、报损汇总表、组合拆分汇总表。

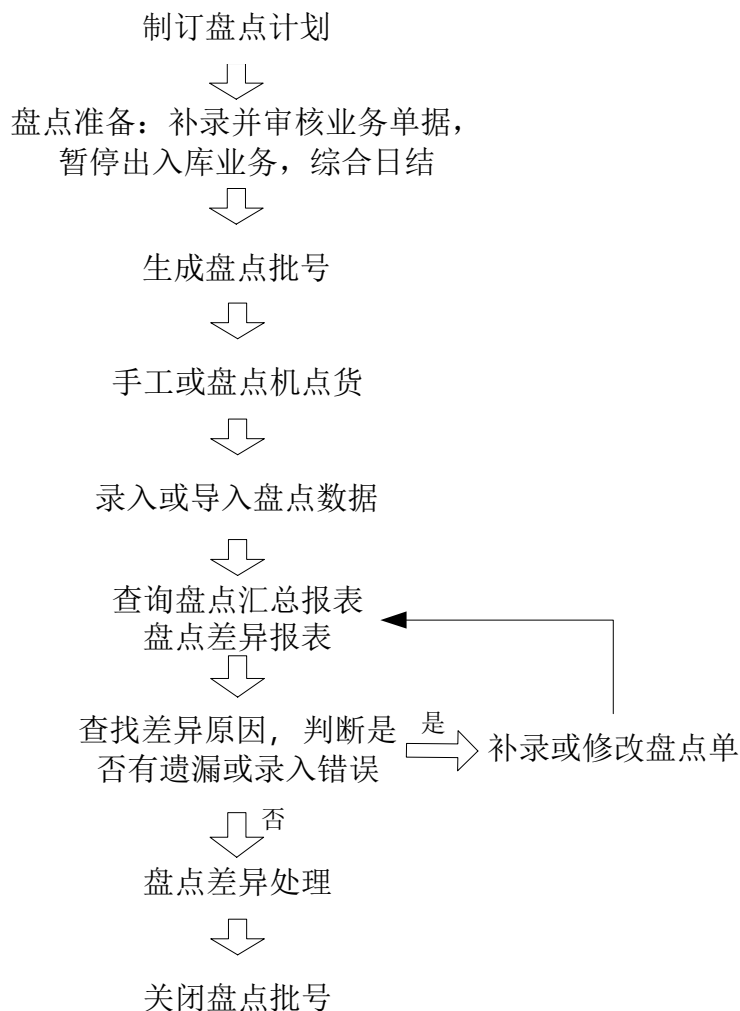
盘点

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，以确实掌握该期间内的实际损耗。

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。盈亏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、品牌、单品、供应商盘点。

1.盘点流程



盘点号申请

盘点号申请的目的是生成新盘点批号、备份盘点库的库存并约定盘点的范围。建立盘点号之前一定要先日结。

盘点号申请

提示：请使用《盘点差异处理单》关闭盘点批号。
申请盘点批次之前请日结！
类别、品牌、供应商只能以逗号分隔！

盘点批号： 状 态： 录入

盘点范围： 盘点仓库：

货架位：

备 注：

商云|智强11

新建批次 保存(S) 退出(X)

图 盘点号申请

预盘单

选择需要盘点的仓库信息，录入商品数据，并将盘点结果记录，以便掌握与系统库存之间的差异，及时调整系统库存数量。

在商业中有几种常见的盘点方法：

1. 预先打印或印刷盘点表，盘点时手工填表，填写完成交电脑员录入。这是最常见的方法。
2. 利用手持设备盘点，可以快速地把盘点结果录入系统。
3. 利用前台 POS 机扫描条码盘点，结合条码价签记录盘点数量，速度快，效果好。需要比较强的组织能力，适用于大卖场。

存货盘点单

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

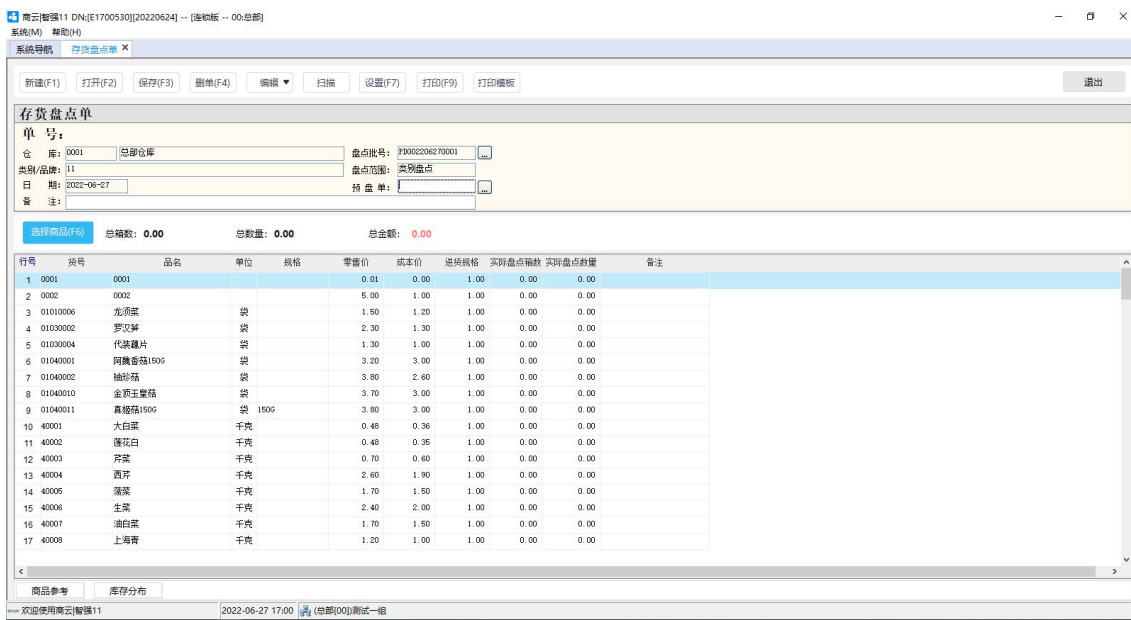


图 存货盘点单

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。

进入“盘点差异处理”窗口后，选择单据，如图所示：

商云|智强11 DN:[E1700530][20220624] -- [编辑] -- [00:总部]

系统(M) 帮助(H)

系统导航 盘点差异处理 X

打开(F2) 保存(F3) 审核(F5) 删除(F4) 全选 全不选 设置(F7) 打印(F9) 打印模板 未审核单据(1) 退出

盘点差异处理单

盘点批号: PD-00-220627-0001

仓库: 0001 总部仓库 盘点日期: 2022-06-27

盘点范围: 类别盘点 日期: 2022-06-27

类别: 11

备注:

行号	上次库存	仓库编码	货号	自编号	品名	规格	系统库存	盘点数量	盈亏数量	加权成本价	原库存金额(进价)	盘点金额(进价)	盈亏金额(进价)	不含税进价	原库存金额(不含税进价)	盘点金额(不含税进价)	盈亏金额(不含税进价)
1	0001	0001	0001	0001	0001		-1.00	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2			0002	0002	0002		0.00	0.00	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	0.85	0.00	0.00	0.00
3			01010006	11053001	龙须菜		-31.00	0.00	31.00	1.20	-37.20	0.00	37.20	1.08	-33.51	0.00	33.51
4			01030002	11011001	罗汉菜		6.00	0.00	-6.00	1.30	7.80	0.00	-7.80	1.17	7.03	0.00	-7.03
5			01030004	11011002	代表辣片		18.00	0.00	-18.00	1.00	18.00	0.00	-18.00	0.90	16.22	0.00	-16.22
6			01040001	11030001	阿魏香茹150g		20.00	0.00	-20.00	3.00	60.00	0.00	-60.00	2.70	54.05	0.00	-54.05
7			01040002	11030002	袖珍菇		0.00	0.00	0.00	2.60	0.00	0.00	0.00	2.34	0.00	0.00	0.00
8			01040010	11030003	金顶玉皇菇		0.00	0.00	0.00	3.00	0.00	0.00	0.00	2.70	0.00	0.00	0.00
9			01040011	11030004	真蘑菇150g	150g	-3.00	0.00	3.00	3.00	-9.00	0.00	9.00	2.70	-8.11	0.00	8.11
10			40001	11001001	大白菜		-2.00	0.00	2.00	0.36	-0.72	0.00	0.72	0.32	-0.64	0.00	0.64
11			40002	11001002	莲花白		-1.00	0.00	1.00	0.35	-0.35	0.00	0.35	0.32	-0.32	0.00	0.32
12			40003	11011003	芹菜		-1.00	0.00	1.00	0.60	-0.60	0.00	0.60	0.54	-0.54	0.00	0.54
13			40004	11011004	西芹		-2.00	0.00	2.00	1.90	-3.79	0.00	3.79	1.71	-3.42	0.00	3.42
14			40005	11000001	菠菜		0.00	0.00	0.00	1.50	0.00	0.00	0.00	1.35	0.00	0.00	0.00
15			40006	11000002	生菜		0.00	0.00	0.00	2.00	0.00	0.00	0.00	1.80	0.00	0.00	0.00
16			40007	11000003	油白菜		0.00	0.00	0.00	1.50	0.00	0.00	0.00	1.35	0.00	0.00	0.00
17			40008	11000004	上海青		0.00	0.00	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	0.90	0.00	0.00	0.00
18			40009	11000005	茼蒿		0.00	0.00	0.00	2.50	0.00	0.00	0.00	2.25	0.00	0.00	0.00
19			40010	11000006	豌豆尖		0.00	0.00	0.00	5.42	0.00	0.00	0.00	4.88	0.00	0.00	0.00
20			40011	11011005	苜蓿		0.00	0.00	0.00	3.37	0.00	0.00	0.00	3.03	0.00	0.00	0.00

商品参考 库存分布

--- 欢迎使用商云|智强11 2022-06-27 17:01 (总部)测试一组

图 盘点差异处理

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

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

盘点报表

盘点报表查询包括商品汇总、类别汇总、盘点明细、盘点差异、漏盘商品表、

多盘商品表、大类汇总、盘点差异-供应商、中类汇总。

导出盘点商品

导出盘点商品可设置导出的范围：导出全部商品、导出库存商品、导出类别商品，可设置淘汰商品不导出，如下图：



图 导出盘点商品

库存调整单

对于非正常进销调盘而影响库存变化的出入库，可以通过库存调整单调平库存。

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。

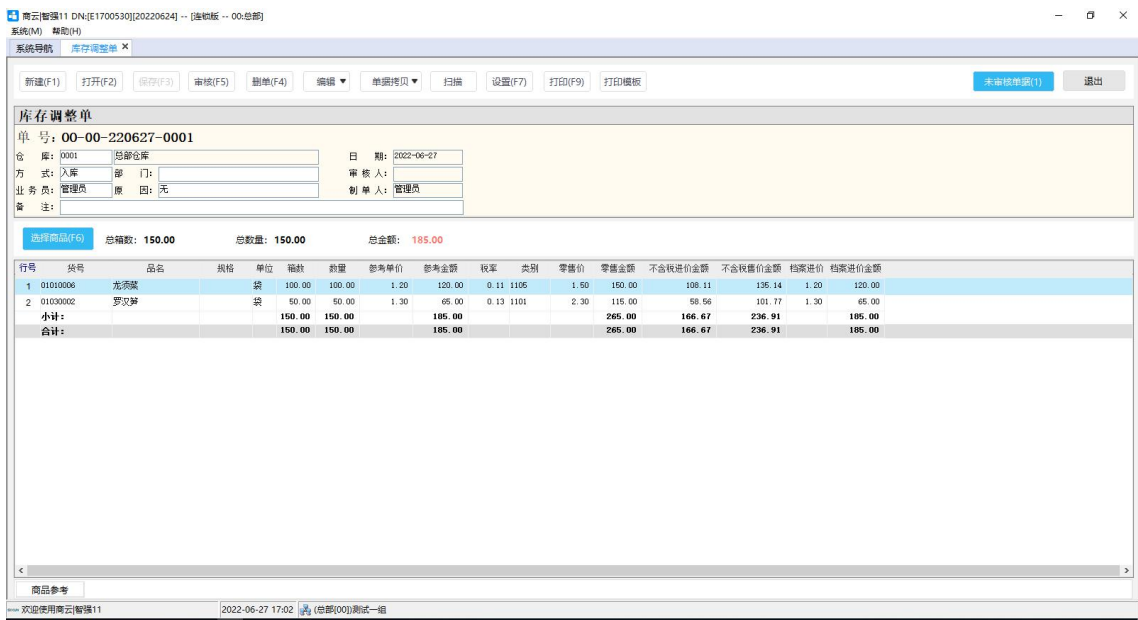


图 库存调整单

成本调价单

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

该功能的使用比较简单，物价员在店或仓输入出错商品的编码，调出商品的当前库存成本，即可输入新的成本价进行修改。

转仓单

本系统支持一店多仓。如果一个店铺或配送中心有多个仓库时，可以用该功能在各仓库间调货。

报损单

报损单用于商品由于某些原因破损，挤压等影响销售的，可以通过报损单功能对损坏的商品进行统计处理。

组合拆分单

为了适应企业对商品进行再加工的需要，库存管理中还提供了商品组合拆分功能。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，必须先要在“组合商品”中定义其成分商品。

对于组合操作，系统冲减成分商品库存，生成组合商品库存。

对于拆分操作，系统冲减组合商品库存，生成成分商品库存。

组合商品与成分商品都可在前台销售，扣减相应库存。

库存查询

可以按单品、类别、大类查询当前仓库的库存状况，以及库存明细帐。

对于使用前台 POS 销售商品的企业，由于 POS 在日结时才冲销库存，没有

即时更新库存。此时可以通过“实时库存”页来查询该时刻的实际库存。

未做日结时捆绑商品的成分商品也可在实时库存中查询。

库存设置

库存设置用于设置一些涉及库存管理的操作规则和参数，如下图：

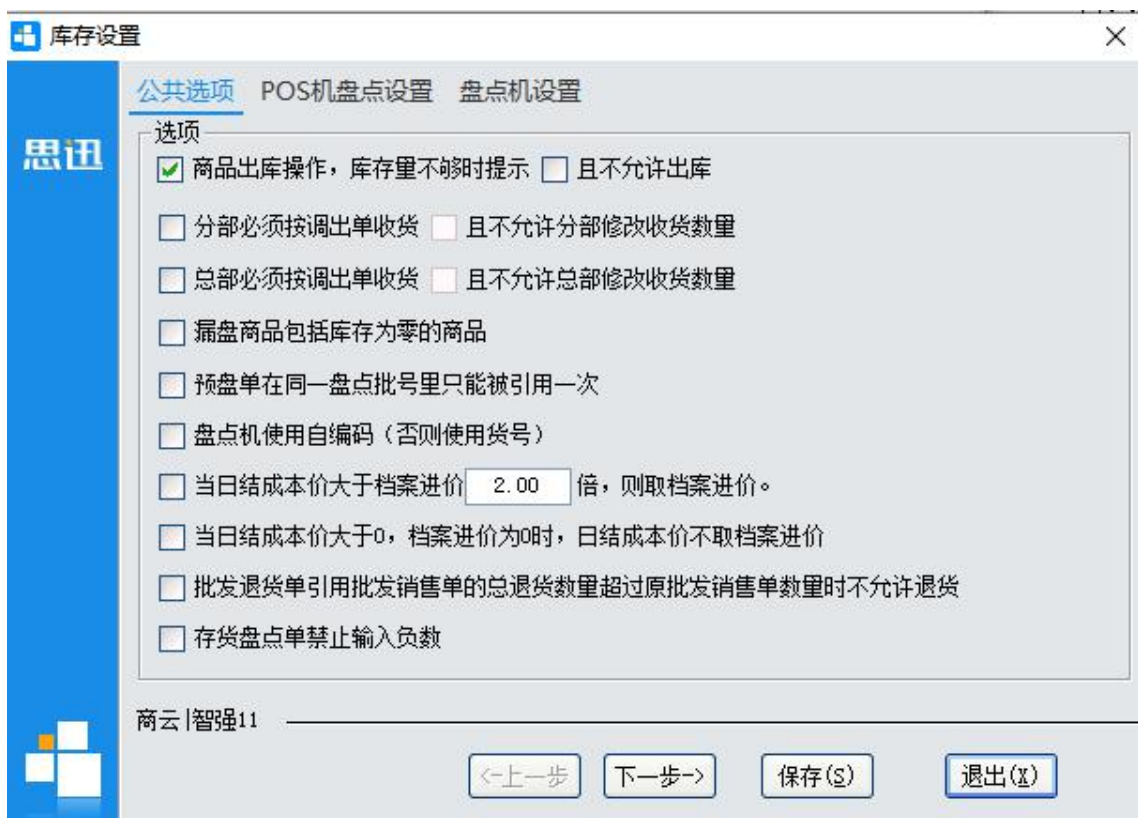


图 库存设置

1. 公共选项

- 商品出库操作，库存量不够时提示（且是否允许出库）；

- 总部/分部必须按调出单收货（且是否运行分部修改收货数量）；
- 漏盘商品包括库存为零的商品；
- 预盘单在同一盘点批号里只能被引用一次；
- 盘点机使用自编码（否则使用货号）；
- 存货盘点单禁止输入负数。

2.POS 机盘点设置

- 是否允许 POS 机盘点；

3.盘点机设置

- 本机配备盘点机型号设置；
- 是否下载进价到盘点机中；
- 是否下载零售价到盘点机中；
- 是否下载库存在盘点机中。

库存异常与告警

库存异常与告警报表包括库存告警、过期商品、负库存商品查询。

仓库类单据查询

仓库类单据查询可查询仓库类的所有单据。

组合拆分汇总

可查询发生组合拆分业务商品的出入库汇总。

转仓查询

转仓查询包括商品汇总、类别汇总、分部汇总、明细查询。

成本价调整查询

成本价调整查询可查询各单据中商品成本价调整数据。

库存调整汇总表

库存调整汇总表可查询各分店仓库下商品库存调整的数据。

报损汇总报表

报损汇总报表包括报损汇总报表、门店报损汇总报表、大类报损汇总报表。

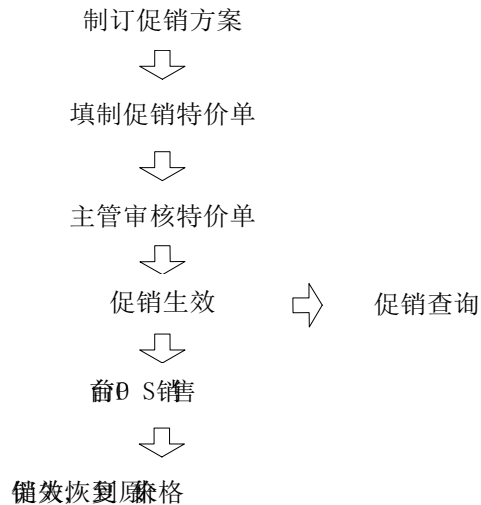
第十二章 营销

模块简介

主要功能：促销中心、促销设置、促销进价单、电子海报、促销列表、领券中心、电子优惠券、电子优惠券发放统计、纸质优惠券、纸质优惠券发放统计、注册有礼、分享有礼、积分商城。

其他功能：包括促销销售查询、促销查询与终止、让利分析、促销进价查询、
分销提成方案、会员分销提成计算、会员分销提成。

促销流程



业务说明：

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

3. 审批通过后，系统自动将商品的价格在生效日期调成特定的价格，并在一定的范围内生效。
4. 有关部门主管可以实时查询到当前生效和将要生效的特价商品，进行相应的促销活动，同时可以将该信息公布。
5. 过了结束日期后，系统将自动回复原来的销售价格。

促销中心

在商场运营过程中为了促进商品的销售、加快商品的周转、提高某些商品的市场占有率，通常会采用促销的方式，系统提供的促销管理模式有折扣、特价、买满送，以及混合促销模式的折扣、特价、买满送，如图：



图 促销中心

促销中心定义了指定日期范围内对某个或某些商品的售价实行折扣、特价、买满送，它可以仅对某一类会员生效。促销时间精确至日或星期几。单据审核后商品折扣、特价、买满送等将会在指定的日期段内生效，销售开单时即执行新价格。当系统日期到截止日期时，商品促销价格将自动失效。总部可以控制所有分部统一折扣、特价、买满送或某一特定的分部折扣、特价买满送。以特价为例如下图：



图 特价促销方案

促销方案包括特价活动、折扣活动、买满送、买满送（混合）；

1. 特价活动

- 商品特价-针对商品的特价促销，可设置每单限量或全场限量；
- 时段特价-针对商品在日期范围内的指定时间里执行特价；

- 件数特价-针对选择的商品买满一定数量时执行特价，勾选了仅超出部分特价，则超过买满数量部分执行特价；
- 条件组合特价-针对不同组之间商品组合销售时执行特价，可设置每会员限次和会员每日限次；
- 偶数特价-针对购买的商品为双数时，偶数执行特价，奇数部分原价；
- DM 促销-针对商品在设定日期内执行特价；

2.折扣活动

- 直接折扣-针对全场、商品、类别、品牌的直接折扣促销；
- 买满多少金额折扣-针对全场、商品、类别、品牌买满多少金额执行折扣；
- 件数折（量贩促销）-针对全场、商品、类别、品牌买满多少数量执行折扣，除全场外其他类别、商品、品牌编码重复录入，可实现量贩促销；
- 任选折（混合）-针对商品、类别、品牌买满任选数量执行不同折扣，如任选 2 件 8 折，任选 3 件 7 折，另外还可设置 N 数 N 折，如第一件 9 折，第二件 8 折，第三件或三件及以上 7 折；

3.买满送

- 买满 N 元送 M 元-针对全场、商品、类别、品牌买满一定金额，送一定金额，按倍数送，如买满 100 送 20，则买满 200 送 40；
- 买满 N 元减 M 元-针对全场、商品、类别、品牌买满一定金额减一定金

额，固定直减，如买满 100 减 10，买满 200 还是减 10，若勾选了按倍数减，则买满 200 减 20；

- 买满 N 元加 M 元送商品-针对全场、商品、类别、品牌买满一定金额，加一定金额赠送商品，如买满 100 加 10 元送 1 个商品 A，若勾选了按倍数送，则买满 200 加 20 元送 2 个 A 商品；
- 买满 N 个商品加 M 元送赠品/礼券-针对全场、商品、类别、品牌买满一定数量，加一定金额，赠送商品/礼券，如买满 2 个 A 商品加 10 元送 B 商品/礼券，若勾选了按倍数送，则买满 4 个 A 商品加 20 元送 2 个 B 商品/礼券；
- 买满 N 元送购物券-针对全场、商品、类别、品牌买满一定金额送礼券，固定送，如买满 100 送 1 张券，则买满 200 还是送 1 张券，若勾选了倍数送，则买满 200 送 2 张券；
- 买满 N 个商品减 M 元-针对全场、商品、类别、品牌买满一定数量减一定金额，固定直减，如买满 2 个减 10，则买满 4 个还是减 10，若勾选了按倍数送，则买满 4 个减 20；
- N 件商品 M 元-针对全场、商品、类别、品牌购买 N 件商品 M 元，如 2 件商品 100 元；

4.买满送（混合）

- 混合买满 N 元送 M 元-针对类别/品牌并列买满、类别/品牌交叉买满一定金额，送一定金额，按倍数送，如买满 100 送 20，则买满 200 送 40；
- 混合买满 N 元减 M 元-针对类别/品牌并列买满、类别/品牌交叉买满一定金额减一定金额，固定直减，如买满 100 减 10，买满 200 还是减 10，若勾选了按倍数减，则买满 200 减 20；
- 混合买满 N 元加 M 元送商品-针对类别/品牌并列买满、类别/品牌交叉买满一定金额，加一定金额赠送商品，如买满 100 加 10 元送 1 个商品 A，若勾选了按倍数送，则买满 200 加 20 元送 2 个 A 商品；
- 混合买满 N 个商品加 M 元送赠品/礼券-针对类别/品牌并列买满、类别/品牌交叉买满一定数量，加一定金额，赠送商品/礼券，如买满 2 个 A 商品加 10 元送 B 商品/礼券，若勾选了按倍数送，则买满 4 个 A 商品加 20 元送 2 个 B 商品/礼券；
- 混合买满 N 元送购物券-针对类别/品牌并列买满、类别/品牌交叉买满一定金额送礼券，固定送，如买满 100 送 1 张券，则买满 200 还是送 1 张券，若勾选了倍数送，则买满 200 送 2 张券；
- 混合买满 N 个商品低价商品折扣-针对类别/品牌并列买满、类别/品牌交叉买满 N 个商品，价格最低的商品折扣，固定折，如买满 2 件 1 件折扣，买满 4 件 1 件折扣，若勾选了按倍数折，则买满 4 件 2 件折扣；

- 混合买满 N 个商品减 M 元-针对类别/品牌并列买满、类别/品牌交叉买满一定数量减一定金额，固定直减，如买满 2 个减 10，则买满 4 个还是减 10，若勾选了按倍数送，则买满 4 个减 20；
- 混合 N 件商品 M 元-针对类别/品牌并列买满、类别/品牌交叉买满，购买 N 件商品 M 元，如 2 件商品 100 元；

促销设置

促销设置可设置后台报表及前台促销执行时的参数，如下图：

促销参数设置
✕

后台

促销查询报表，分页显示以提升查询性能（变更设置后需要重新登录后台）

前台

优惠过的商品参与买满促销（按结算键时执行的促销） 会员价、会员折扣除外

相同促销范围的买满送赠品促销方案只可选择一个（针对买满送或混合，买满N个商品加M元送赠品/礼券方案有效）

前台促销选择赠品/礼券时允许修改赠送数量

非按单退货可取特价退货

买满送促销不允许多选促销方案 本地断网数据自动删除掉已过期的数据

记录计算促销时的详细出入参信息（仅定位分析问题用，请勿随意开启，否则会产生大量日志）

前台保留最近 天促销日志 特价促销商品不参与类别品牌（或全场）直接折扣促销

前台仅有一个买满送促销方案满足条件时自动选择（买满送商品、礼券或储值的促销方案无效）

换货不参与促销计算（仅对直接折扣和直接特价生效）

前台买满送促销方案默认自动全选

保存(S)

退出(X)

图 促销设置

- 促销查询报表，分页显示以提成查询性能（变更设置后需要重新登录后台）；
- 优惠过的商品参与买满促销；
- 相同促销范围的买满送赠品方案只可选择一个；
- 前台促销选择赠品/礼券时允许修改赠送数量；
- 非按单退货可取特价退货；
- 买满送促销不允许多选促销方案；
- 前台仅有一个买满送促销方案满足条件时自动选择；
- 换货不参与促销计算（仅针对直接折扣和直接特价生效）；
- 前台买满送促销方案默认自动全选；

促销进价单

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

电子海报

制作修改删除电子海报，可设置手机端展示海报。

促销列表

促销列表可查询所有促销方案，新建方案、方案复制、促销方案延期等。

领券中心

开启领券中心后，可新增优惠券并上架，上架后，手机端进入领券中心即可领取相关优惠券；

电子优惠券

电子优惠券包括新增，删除，修改优惠券信息；

电子优惠券发放统计

电子优惠券发放统计可查询已领取的优惠券使用情况，还可设置优惠券状态为禁止，禁止后优惠券不能继续使用；

纸质优惠券类型

纸质优惠券礼券类型可以建立现金券，并且定义券的使用范围、使用条件。

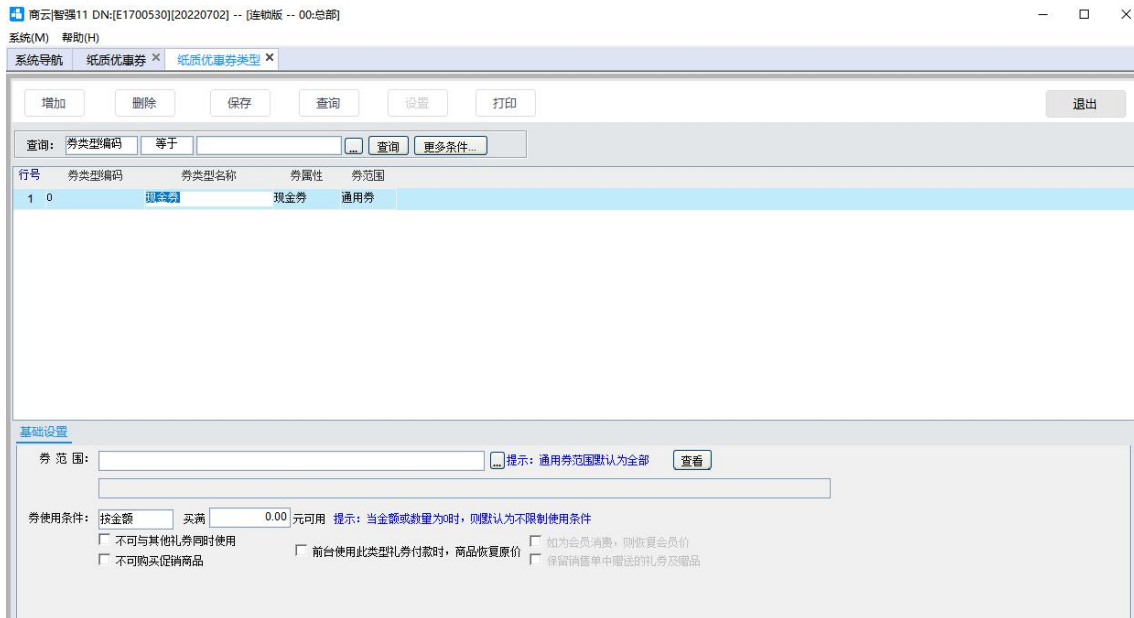


图 纸质优惠券类型

纸质优惠券

选择券类型进行礼券发放，或者查看对应券类型的券号。

纸质优惠券发放统计

纸质优惠券发放统计包括礼券发放统计，礼券使用统计。

注册有礼

注册有礼设置启用时，线上扫码新增会员或已有会员进行绑定可设置赠送积分及优惠券；

签到有礼

签到有礼启用后，线上会员进入签到中心可领取积分或优惠券；

分享有礼

分享有礼启用后，线上邀请好友可赠送积分、优惠券；分享成功后，可在分享有礼报表查询分享明细数据；

促销销售查询

促销销售查询包括促销流水查询、促销业绩查询、促销销售汇总（按商品）、促销销售汇总（按类别）、促销销售汇总（按方案）、促销销售汇总（按促销类型）、买满送券查询、DM 促销跟踪报表。

促销查询与终止

查询已失效的商品促销信息，包括促销方案查询、促销方案到期、促销方案操作日志、促销部分终止记录查询。

让利分析

对前台的销售让利进行分析，包括销售让利汇总、销售让利明细、收银员让利、收银员让利明细、促销让利汇总。

促销业绩查询

可查询指定仓库、类别、供应商的促销商品的销售情况。

分销提成方案

分销提成方案是一种会员营销方案，通过分销的方式让会员推广会员，推广的会员前台进行消费后，可给与分销会员一定的奖励；

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: 2022-07-04 14:47:17

方案日期: 2022-07-04 至 2022-08-03 审核人:

会员等级: 全部等级 审核日期:

备注:

行号	类型	品牌/类别/单品编码	名称	提成方式	提成比率/金额
----	----	------------	----	------	---------

商云|智强11

图 会员分销提成方案

会员分销提成计算

会员分销提成计算可设置提成计算条件，会员分销提成金额，在消费后 X 天可提现（线上），会员分销提成金额计算范围；

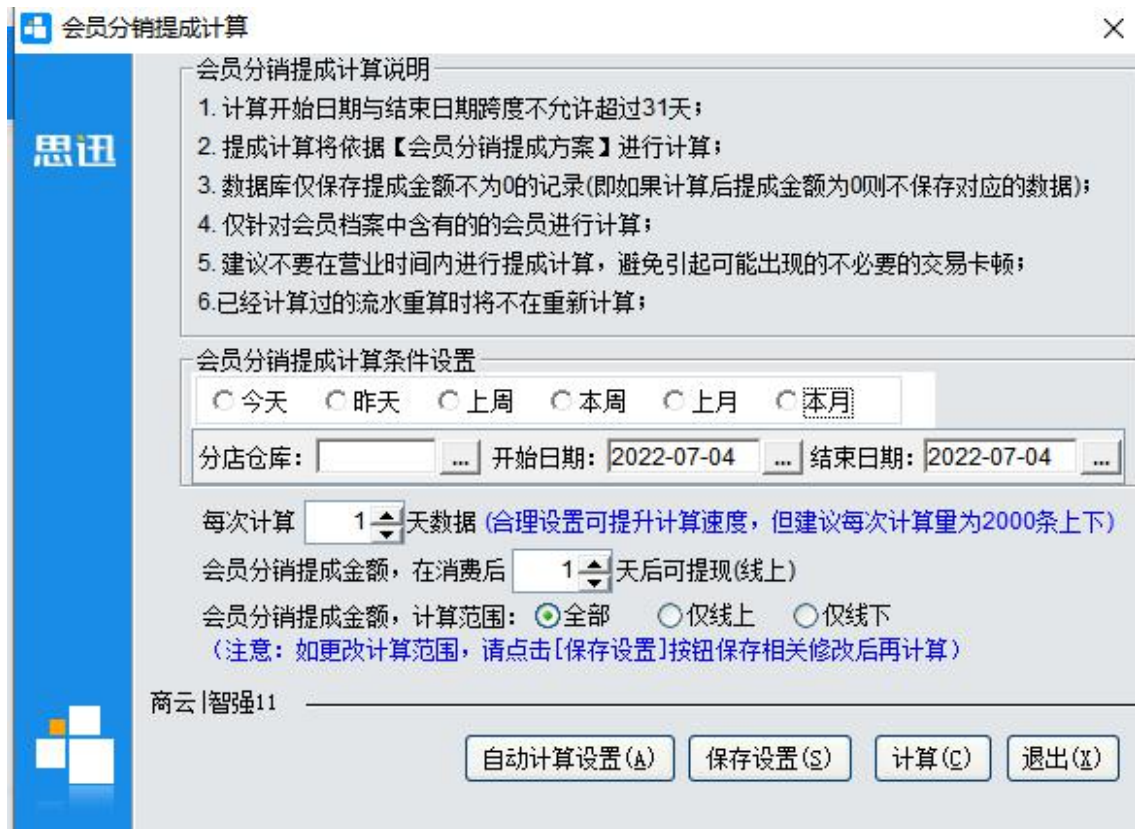


图 会员分销提成计算

会员分销提成

会员分销提成包括提成汇总、商品提成明细、商品提成汇总、品牌提成汇总、

类别提成汇总、提成流水。

促销扣率

联营商品在促销期内售价下调，在此期间，其扣率一般也会相应得变化。

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

扣率变化直接反映在促销单据（如促销特价单、超量特价单）中。

在结算时，系统将自动处理本期内不同售价、不同扣率的商品，产生结算明细。

自然组合促销

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

例如：捆绑商品 001 价格 100

成分商品 成分数量 价格

1001 1 55

1002 2 25

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

捆绑促销

用于打包销售的商品如礼篮。

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

例：礼蓝

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

说明：

- 01 礼篮不必做电脑系统的出入库操作，始终保持零库存。

01 的售价按成份的售价和数量比例摊分到每一个成份商品上。

第十三章 连锁

模块简介

主要功能：包括门店补货向导、分店仓库、连锁业务设置、店组信息、自动配送处理、调出单、要货单、直调单、调入单、门店收货单、直配订单、数据传输、传输日志、传输断点调整。

其他功能：订单状态监控、门店补货跟踪、配送类单据查询、配送查询、直调查询、调出单查询报表、要货单汇总交叉报表、单据下传报表查询。

总分部之间的调拨分为下面几种情况：

1. 本机构下不同仓库

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

2. 不同机构的不同仓库,对于这种类型又可分两大类：

- POS 型、总部托管型分店的仓库，该类仓库是托管于总部的。

总部跟他们直接的调拨采用直调单,由于是总部托管的，可以看做他的库存表是在总部数据库中，由总部进行维护的。那么在直调单审核的时候，由于这些机构的库存表都在总部，总部的数据库就会在调出的仓库里减少相应的库存，同时在对应调入仓库中加

入相应的库存。同理总部托管分部，pos 分店之间的相互调拨也可以通过直调单来实现。

- 独立型、配送中心、加盟店类型分店的仓库，该类仓库是由分店自己管理的。

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

门店补货向导

门店补货向导可选择按不同的指标自动补货，生成对应的要货单，提供了三种补货选项：按库存量指标自动补货、按安全库存自动补货、按最近 xx 天销量补货；如下图：



图 门店补货向导

- 按库存量指标自动补货：对当前库存量低于库存指标中设置的[订货点]的商品，按满库存量补货；
- 按安全库存自动补货：安全库存是一个动态指标，一般采用最近四周平均销量*采购周期得到，使用此方式补货至少要有四周的销售数据；
- 按最近 xx 天销量补货：以最近 xx 天的销售数量为补货数量；

连锁业务设置

连锁业务设置包括分店业务类型、连锁设置，如下图：



图 连锁业务设置

1.分店业务类型

- 分店业务类型可设置分店是否允许传输；

2.连锁设置

- 作配送及调拨时按对方机构的价格调出；
- 总部集中调价（进价、售价）；
- 调拨机构之间允许调不同供应商不同经营方式的商品；

- 只下传总部结算或当前门店结算的供应商；
- 分店作配送及调拨时按分店的取价类型；
- 分店不同步总部思迅 pay 账号；

店组信息

对于规模相同或区域一样的分店可以设置成一个店组，可以对其进行统一调价，简化操作。

自动配送处理

对于门店的要货申请单自动生成调出单调拨或采购订单采购，实现自动化配送。

调出单

门店的要货单上传到总部，配送中心生成调出单。

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

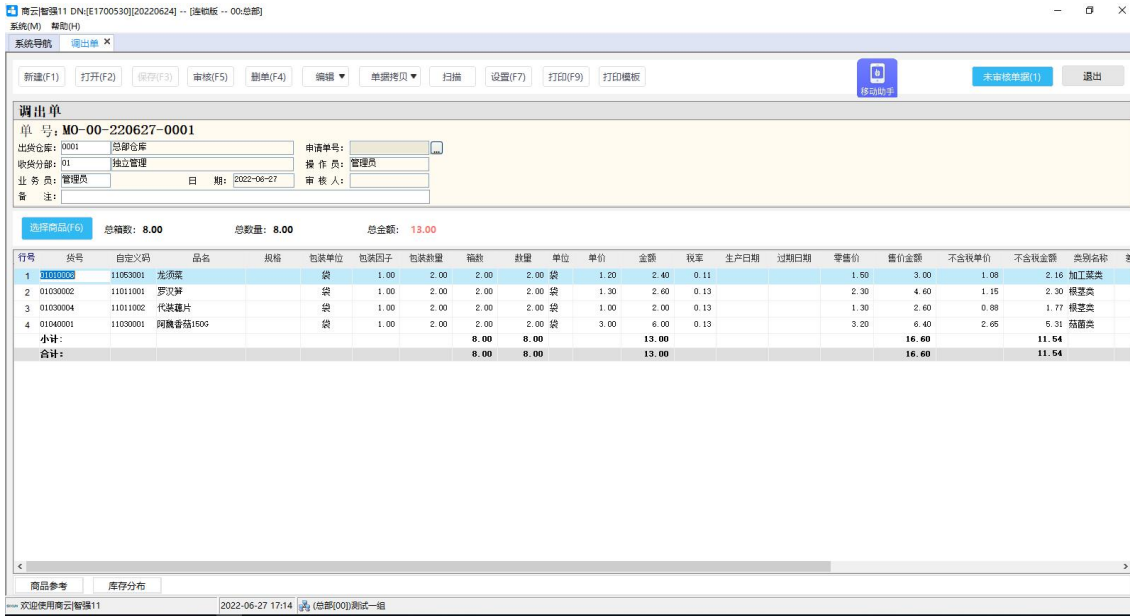


图 调出单

要货单

要货单用于分店向总部订货，要货单经审核后传输到总部。要货单中包含要货分部、发货分部、商品等信息。

直调单

对于门店的库存管理模式为“总部托管”的小型连锁门店，调拨操作在总部通过“直调单”直接完成库存调转。不需要再作调入、调出操作。

调入单

调入单用于分店接收来自配送中心的货品，调入单审核后货品入库。调入单

中包含发货分部、收货仓库、货品等信息。调入单还可以用于配送中心接收分部退货。

数据传输

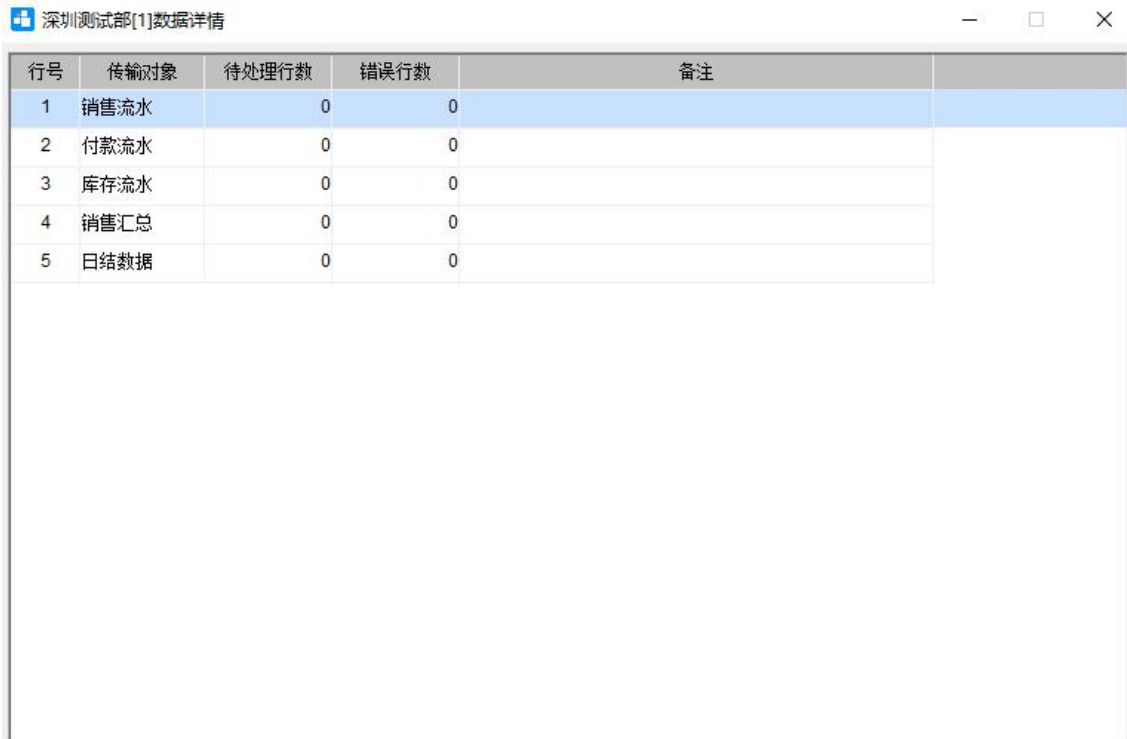
“数据传输”功能只能在连锁版的分部使用。

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

- 安装连锁总部时需安装数据传输服务，分店数据上传后，总部需通过数据传输服务处理后，才能查询到销售流水、付款流水、库存流水、日结数据、进销存数据。如下图：



图 数据传输服务



The screenshot shows a window titled '深圳测试部[1]数据详情' (Shenzhen Test Dept [1] Data Details). It contains a table with the following data:

行号	传输对象	待处理行数	错误行数	备注
1	销售流水	0	0	
2	付款流水	0	0	
3	库存流水	0	0	
4	销售汇总	0	0	
5	日结数据	0	0	

图 数据传输服务

- 立即处理：刷新后，显示有待处理行数时，立即处理后方可查询到销售流水报表。
- 传输日志：可查看传输日志。
- 设置：可设置每隔多少时间处理传输数据。

传输日志

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

订单状态监控

订单状态监控包括订单状态、订单到货率、到期订单、订单终止、订单状态（接单）。

门店补货跟踪

以补货申请单的流转处理为中心，反映门店的补货请求在配送各个环节的收发货状态，包括要货单分析、到货率分析、缺货分析、要货汇总、要货汇总-商品、配送率分析、调出类单据查询、配送率分析-接单汇总、到货率分析-接单汇总、调拨差异分析。

配送类单据查询

配送类单据查询可查询所有配送类单据列表数据。

配送查询

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

直调查询

按商品、类别、机构、时间段查询配送中心与总部托管分店之间的调拨情况。

包括商品汇总、类别汇总、分部汇总、明细查询。

第十四章 结算

模块简介

主要功能：包括结算设置、供应商档案、账务代码、经营方式、移动供应链设置、供应商结算单、代销账款单、扣率代销账款单、联营账款单、供应商预付款单、费用单、往来账款、客户结算单、客户预收款单、客户费用单、客户费用查询、应收账款。

其他功能：包括专柜月结、专柜付款、专柜费用单、柜台销售查询、租赁合同、内部收款单、内部费用单、内部账款查询、采购查询、代销查询、联营商品销售表、扣率代销商品销售表、供应商费用查询、供应商对账信息查询、批量计算代销账款、扣补单。

结算设置

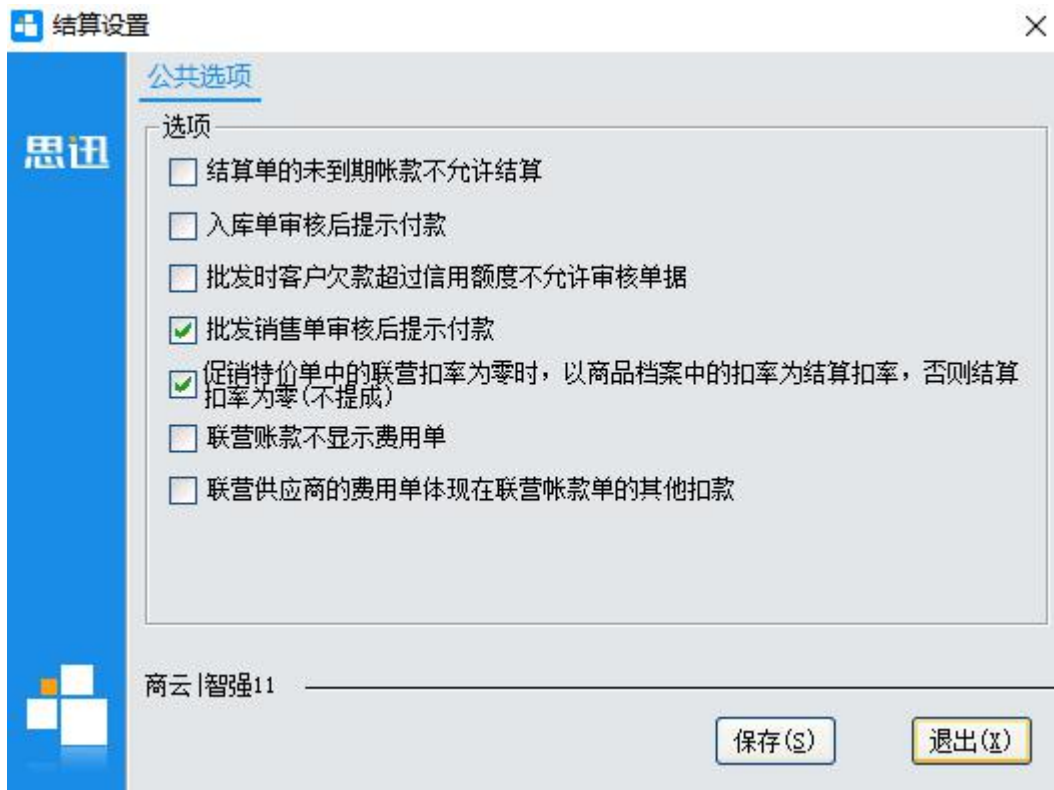


图 结算设置

- 结算单的未到期账款不允许结算；
- 入口单审核后提示付款；
- 批发时客户欠款超过信用额度不允许审核单据；
- 批发销售单审核后提示付款；
- 促销特价单中的联营扣率为 0 时，以商品档案中的扣率为结算扣率，否则结算扣率为 0；

- 联营账款不显示费用单；

账务代码

账务代码可设置往来费用、专柜费用、导游费用、旅行社费用、币种、后台付款方式、前台付款方式、非交易收入。

移动供应链设置

移动供应链可设置是否启用对账功能，开启后，供应商可在云链小程序中对供应商结算单、代销账款单、联营账款单、扣率代销账款单、供应商预付款单、费用单、扣补单、采购订单、采购退货单审核。



扣率代销帐款单

扣率代销账款单用于生成扣率代销经营方式供应商的相关费用信息。

联营帐款单

联营账款单用于生成联营经营方式供应商的相关费用信息。

供应商预付款单

供应商预付款单是用于记录提前支付给供应商的款项，也相当于订金，供应商结算时会自动把预付款单也加进来以便减去这部分金额。

费用单

费用单是与供应商业务往来的过程中产生的除商品帐款以外的其他帐款，如供应商进场费、店庆费等。

费用代码可以在“帐务代码”的“往来费用”项中进行维护。

费用单在审核后记入供应商帐款表，可用于平衡货款。

往来帐款

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帐款状况。包括到期账款、应付帐款汇总、应付账款明细、历史往来账款汇总、历史往来账款明细、实付账款明细。

客户结算单

选择客户后，系统自动将该客户对应的应收帐款列出，按实收金额冲抵帐款即可。

客户退货产生的应付款是负值，此时要输入负值冲抵。

客户预收款单

客户预付款单用于建立客户的相关预付款信息，客户可使用预付款进行结算时费用的扣减。

客户费用单

客户费用单用于记录客户的相关费用信息，在做客户结算时一并结算。

客户费用查询

客户费用查询包括客户费用汇总、客户费用-分店。

应收帐款

反映在一段时间周期内，公司与客户之间的往来帐款状况。包括到期账款、应收帐款（汇总）、应收账款（明细）、历史往来账款、客户信誉额度、已收账款明细、历史往来账款汇总。

专柜月结

专柜结算以月为单位，根据租赁合同签订的费用协议计算出该月所有专柜的费用信息。单击“结算”后生成费用信息，审核后就不能再对该月进行结算。

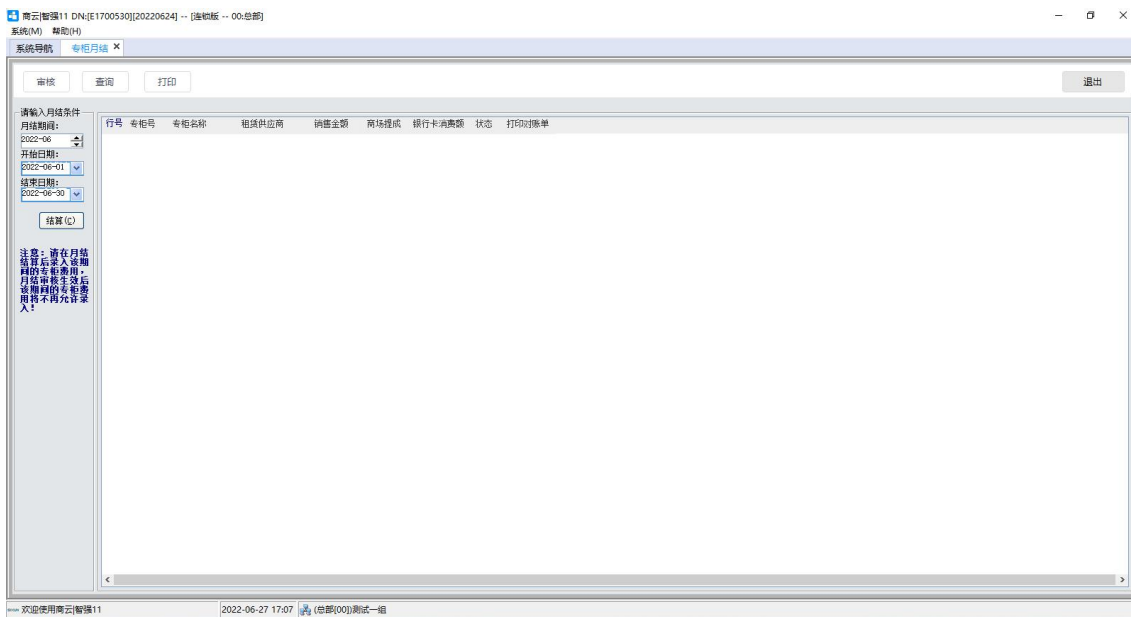


图 专柜月结

专柜付款

专柜付款时，选择柜台或供应商，信息栏中就会检索出已经审核过的月结费用信息，把本期供应商应付款显示在“应付款”一栏中，在“本期支付”中填写实际的支付金额，点击“保存”，即完成本期的专柜付款。

柜台销售查询

柜台销售查询包括专柜日汇总、专柜销售明细、专柜合同、专柜结算、专柜汇总。

专柜费用单

专柜费用用于录入专柜月结期间的其他费用项目。如维修费等。

注意：此费用单必须在作了专柜月结且没有审核的情况下才能录入。

租赁合同

租赁合同为出租人和承租人提供了合同的签订和管理。在“租赁合同”中可录入各项有关费用和其它条款，是费用结算时的基本依据。

- 承租人为租赁类型经营方式的供应商。
- 同一专柜在同一时间只能签订一份合同，同一专柜在一个月内只能出租一次。
- “销售提成率”中“销售额超过”一定要按阶梯型递增的规律填写。
- 选择“合同是否生效”一项保存后，即合同生效后，不能再修改合同的内容。

内部收款单

加盟店总部与加盟店之间的结算凭证。

内部费用单

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

内部帐款查询

内部帐款反映在一段时间周期内，加盟店总部与各加盟店之间的往来帐款状况。包括到期帐款、应收账款（汇总）、应收账款（明细）、历史往来账款、已收账款明细。

代销查询

代销查询包括代销销售查询、代销汇总-按供应商。

联营商品销售表

联营商品销售表包括联营商品销售表、销售汇总-按供应商。

扣率代销商品销售表

扣率代销商品销售表包括销售汇总-按供应商、扣率代销商品销售表。

供应商费用查询

供应商费用查询包括供应商费用汇总、供应商费用-机构、扣补单查询、扣补商品明细、费用明细报表、供应商未结算单据汇总。

供应商对账信息查询

供应商对账信息查询包括待对账单据、已对账单据。

批量计算代销账款

可以按日期段及机构号计算代销账款。

扣补单

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

扣补单

单号:

供应商: 原单号: 付款日期:

仓库: 0001 总库存 原因: 制单人: 管理员

备注: 业务日期: 2022-07-04 审核人:

选择商品(F6) 总数量: 0.00 总金额: 0.00

行号	货号	自编码	品名	单位	差价	扣补数量	扣补金额	零售价	税率	备注	原进价	特进价
1					0.00	0.00	0.00	0.00			0.00	0.00
合计:												

图 扣补单

第十五章 分析

模块简介

主要功能：包括月结、进销存月报表、月结说明、滞销商品、经营总况日报表商品价格分析、新品销售报表、消费群体分析、补货分析、库存周转率、库存积压报表、店组库存分析。

销售分析：包括商品销售排行、供应商销售分析、时段销售对比分析、商品销售分析、销售环比分析、供应商销售排行、黄金线商品销售分析报表、销售占比分析、店组销售分析、商品价格带销售分析、ABC 分析。

月结

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



图 月结

进销存月报表

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”中指定财务结帐日（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。

按月结期间、分店、类别、货号、供应商等查询商品月结资料。包括月商品汇总、类别汇总、大类汇总、主供应商汇总、中类汇总、月毛利汇总。

滞销商品

定义在最近多少天内，销售小于或等于 N 件商品被视为滞销商品，并统计滞销商品的明细信息。滞销商品中未发生业务的数据可以做删除，并有删除记录，增加“选择”，全选时勾选所有行的“选择”列。

注意：删除前需判断是否有发生过业务，发生过业务的商品不允许删除，对于删除的商品信息需增加日志记录，以便后续核实

经营总况日报表

在此报表中可查询每天的采购、批发、销售情况及毛利。

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。

新品销售报表

新品销售报表可根据商品设置-业务设置中商品距引进日期多少天内视为新品来查询新品信息，若无设置，则默认查询近 30 天内引进的商品。

消费群体分析

按照时间段对不同性别、年龄段的消费群体进行客单量、客单价等的分析，包括消费群体分析（按性别）、消费群体分析（按年龄段）。

补货分析表

补货分析表可查询当前需要补货的商品信息，点击“转导购手工录入”可进入采购向导-手工输入补货商品，下一步后可将查询到的商加载至商品列表，生成采购订单。

库存周转率

库存周转率包括类别库存周转率、商品库存周转率。

库存积压报表

查询库存数量是一定天数内N倍或大于N倍销量的商品。

店组库存分析

店组库存分析包括查询店组商品库存、店组类别库存、店组大类库存信息。

商品销售排行

按日期、仓库、类别查询商品的销售排行情况，包括并按销量、按销售额、按毛利、按销量-倒数、按销售额-倒数、按毛利-倒数统计。

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（不含批发）、机构销售汇总、区域供应商销售（不含批发）。

时段销售对比分析

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

商品销售分析

商品销售分析包括商品销售波动分析日报表、商品销售波动分析周报表、商品销售波动分析月报表、销售增长分析表。

销售环比分析

销售环比分析包括分店销售环比分析、类别销售环比分析、商品销售环比分析、类别毛利对比分析。

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，包括按销量、按销售额、按毛利、按销量-倒数、按销售额-倒数、按毛利-倒数分类统计。

黄金线商品销售分析报表

黄金线是指超市货架的 80-120cm 高度区域，通过此报表可监控黄金线商品销售、毛利、库存情况，前置条件需在基本档案-商品陈列与存量指标中商品需勾选‘黄金线’。

销售占比分析

销售占比分析包括类别销售占比分析。

店组销售分析

按时间、店组、类别进行店组销售汇总、店组商品汇总、店组大类汇总、店组分部汇总、店组类别汇总的分析。

商品价格带销售分析

商品价格带销售分析可查询各价格带商品销售数量、销售金额、商品数占比、销售数量占比、销售金额占比等数据。

ABC 分析

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

第十六章 旅游

模块简介

主要功能：包括导游档案、旅行社档案、旅游超市设置、讲解员档案、接待单号档案、提成比例、接待、导游结算单、旅行社结算单、导游费用单、旅行社费用单。

其他功能：包括历史接待记录、旅行社消费记录、旅行社费用查询、旅行社账务记录、旅行社导游对应报表、多导游查询、导游费用查询、导游消费记录。

导游档案

导游档案包括了导游的编号、姓名、性别、旅行社、电话等，可维护导游信息。

旅行社档案

旅行社档案包括了旅行社的编号、名称、省份、地址、联系人、电话等，可维护旅行社信息。

旅游超市设置

旅游超市设置可设置结算设置、接待设置，如下图：



图 旅游超市设置

- 导游结算（按接待单号）；
- 是否自动创建导游，旅行社，讲解员；
- 是否允许当天重复接待；
- 前台小票打印是否打印接待单号及导游号；

讲解员档案

讲解员档案包括了讲解员的编号、姓名、性别、公司、电话等，可维护讲解员信息。

接待单号档案

接待单号档案可维护接待单号信息。

提成比例

提成比例可设置导游、旅行社的提成比例。

接待

接待相关旅行团，便于前台识别对应旅行团。

商云|智强11 DN:[E1700530][20220702] -- [连锁版 -- 00:总部]

系统(M) 帮助(H)

系统导航 接待 ×

增加(F1) 删除(F4) 刷新 设置 打印

接待 当前使用的已接待单号

接待记录: 接待单号:

导游:

旅行社:

讲解员:

导游列表:

保底消费额: 保底提成比例: 客源:

人数: 车牌号: 车类型:

临时费用: 电话:

备注:

设置: 自动创建导游, 旅行社, 讲解员 允许当天重复接待

操作员: 操作时间: 接待时间:

接待 (F3)

导游明细 清除

图 接待

旅游超市设置中勾选了自动创建导游，旅行社，讲解员，则在接待时输入档

案中不存在的导游/旅行社/讲解员编码，接待后会自动创建导游、旅行社、讲解员。

导游结算单

导游结算单用于超市跟导游之间的结算，选择导游后，系统自动将该导游的消费金额、提成金额等列出来，按实际金额付款即可。如图：

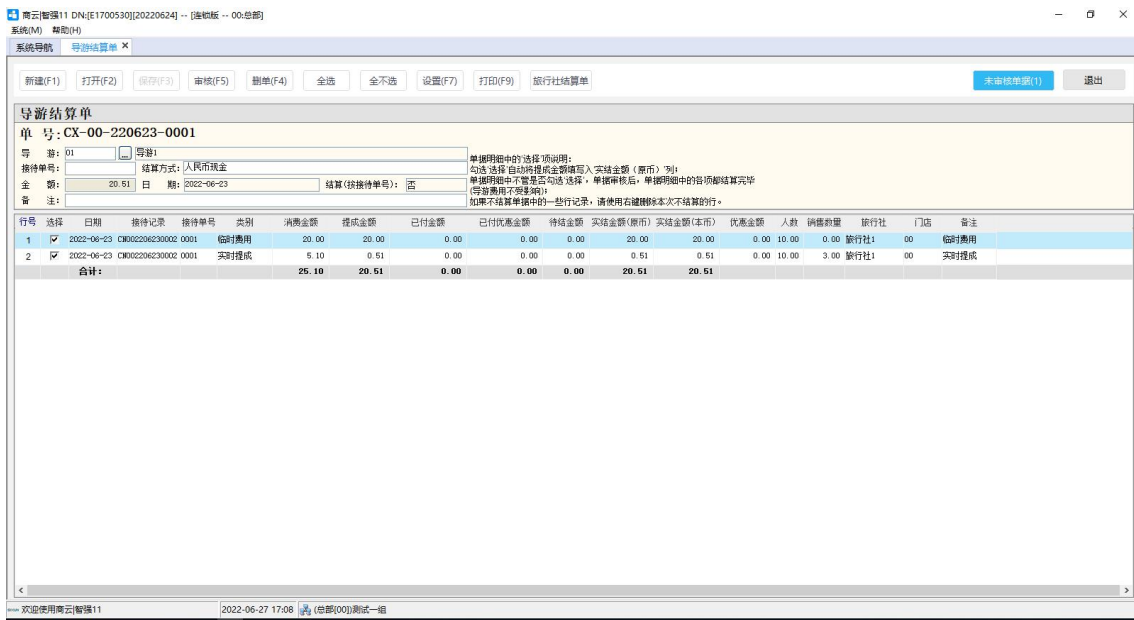


图 导游结算单

旅行社结算单

旅行社结算单用于超市跟旅行社之间的结算，选择旅行社后，系统自动将该旅行社的消费金额、提成金额等列出来，按实际金额付款即可。

导游费用单

导游费用单用于记录导游相关的其他费用。

旅行社费用单

旅行社费用单用于记录旅行社相关的其他费用。

历史接待记录

历史接待记录可按接待单号查询对应的接待记录信息，当前使用的接待单，可进行终止操作。

旅行社消费记录

旅行社消费记录包括旅行社销售明细、旅行社销售汇总、旅行社销售毛利、旅行社接待消费汇总。

旅行社费用查询

旅行社费用查询包括旅行社费用结算报表、旅行社费用汇总、旅行社费用-分店。

旅行社账务记录

旅行社账务记录包括旅行社提成明细、旅行社账款汇总、旅行社提成明细（按类别）。

旅行社导游对应报表

旅行社导游对应报表可查询导游与旅行社之间的对应关系。

多导游查询

多导游查询可查询统一接待单号多个导游的接待记录信息。

导游费用查询

导游费用查询包括导游费用结算报表、导游费用汇总、导游费用-分店。

导游消费记录

导游消费记录包括导游销售类别汇总、导游销售品牌汇总、导游销售流水、导游收银流水、导游销售毛利、导游销售汇总、导游销售客单分析、客源地贡献率、导游业绩统计、接待单号销售查询、接待单号销售汇总。

导游账务记录

导游账务记录包括导游提成明细、导游账款汇总、导游提成明细（按类别）。

第十七章 系统

模块简介

主要功能：包括操作员管理、操作员权限管理、员工档案、部门岗位、操作

日志、系统设置、系统数据管理、数据库管理、机构登录设置、升级文件管理、电子发票设置、电子发票查询。

其他功能：包括报表明据模板、单据模板导出/导入、模板删除、一键优化、进程管理、每日提醒、历史数据删除、单据模板说明、系统公告。

操作员管理

操作员管理包括操作员与收银员管理以及数据权限设置。

1. 收银员管理

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

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

2.操作员管理

操作员管理用于维护使用后台管理系统的所有人员的信息（不含收银员）和权限设置，操作员管理，增加“批发最低折扣”，作为批发销售的最低折扣设置，“储值优惠率”，作为充值时最低折扣设置。控制操作员制作批发订单、销售单以及充值时能够给予的最低折扣限制，防止操作员随意给折扣。

2.1 操作员

在系统安装之后，系统提供四组默认用户组，也称为“角色”，包括管理员、操作员、业务员和录入员。当然，具体可以由客户自行设置。

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

2.2 操作员权限

增加了操作员后，还要对操作员设置读写权限，操作员才能使用系统。可对不同角色的不同功能赋予不同的权限。其中操作员针对不同功能可以分配

“打开”、“编辑”、“审核”、“打印”、“修改单价”、“进价”权限。

3.数据权限

按类别设定操作员对商品即其报表有查询的权限。

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

操作员权限管理

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”、“删单”、“编辑”、“审核”、“打印”、“修改单价”、“进价”、“设置”权限。

部门岗位

用于企业内部部门及岗位的定义。为企业的人力资源管理提供参考数据。

员工档案

用于企业内部员工档案信息的维护。为企业的人力资源管理提供参考数据。

操作日志

前台操作日志只有在 POS 设置中设置前台记录日志方式后才会记录，有三种方式 1.不记录收银日志 2.记录所有业务日志 3.记录特殊业务日志。

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

系统设置

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



图 系统设置

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



图 系统设置

1.一般设置

- 显示打印格式：用于设置日期、数值、金额的显示格式和小数位。某些企业可能需要四位小数表示价格和金额，可在此处设置；
- 默认仓库编码：出入库单据中默认出现的仓库编码；
- 录入回车转向：在单据中回车是转到下一行还是下一列；

- 单据报表是否打印数值为‘0’的项；
- 进入系统时打开每日提示窗口；
- 退出系统时提示是否备份；
- 记忆上次登陆的用户名；
- 相同收银员禁止同时登陆；
- 淘汰商品不允许退货；
- 显示单据底部状态栏（总金额、制单、审核）；
- 停购商品要货时提示；
- 一台电脑只能运行一个后台程序；
- 单据退出后不保存当前单据设置。

2.公司/门店信息

- 用于设置显示在报表中的公司名称、标识等。

3.日结设置

- 用于指定时间、指定机器做自动日结；
- 用于设置自动重结转的天数。

4.月结设置

- 用于设置月结的时间周期。

5.单据设置

- 用于设置单据的打印次数。

6.模块设置

- 用于设置模块是否显示。

系统数据管理

用于将基础数据导入、导出系统。

数据库管理

提供数据库备份、优化和简单修复的手段。



图 系统数据库管理

机构登录设置

机构登录设置可设置在登录时是否允许设置机构。

升级文件管理

升级文件管理用于临时上传 POS 升级文件并通知本机构各 POS 机升级的情况：

需升级过总部（或门店）客户端，列表中才会有记录显示；

上传文件支持选择对应的压缩文件上传，上传后，建议勾选“提醒升级”选

项并保存；

提醒升级勾选并保存后，本机构各收银机在下次登录时将提醒升级；

此窗口打开时，“提醒升级”选项默认不勾选，不会记录上次勾选状态；

报表单据模板

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

单据模板导出/导入

单据模板导出/导入可查询单据中保存的模板数据，查询后可进行导出导入操作。

模板删除

系统提供了模板删除操作，对于不想用或不需要的模板可进行删除操作。

一键优化

一键优化功能可优化内容如下：

1. 机构价格表数据丢失（只能在总部处理）；
2. 货号为空，供应商编号为空，会员号为空，类别编号为空的数据；
3. 商品档案中货号中首个或最后一个字符异常；
4. 商品档案中的列含有制表符，回车符，换行符异常；
5. 商品档案中类别编码在类别组织表中不存在（只检索）；

- 6.商品档案中供应商编码在供应商档案中不存在（只检索）；
 - 7.机构价格表商品状态数据错误（只能在总部处理）；
 - 8.一批多码商品优化；
 - 9.会员档案有积分，会员积分表中没相应记录的，即没有使用过的会员卡（只在总部处理）；
-

进程管理

进程管理中可查看当前正在运行的程序，断种需要结束的行，可结束对应进程。

每日提醒

如果勾选了系统设置中“进入系统时打开每日提示窗口”，在打开后台程序后，会自动调出“每日提醒”界面，包括库存告警、过期催销、调价到期、到期订单、今天应收、今天应付、会员生日（公历）、未审核单据、负毛利商品、新品查询、配送查询、调价单查询、系统错误日志、会员生日（农历）（如图所示）。



图 历史数据删除

系统公告

操作员可在此发布通告给其他操作员。

第十八章 其他

模块简介

生鲜功能：包括加工分割商品、自动组拆汇总表、部门调货单、部门调货汇总表、组合拆分单、组合拆分汇总表、永续订单、电子秤。

外卖功能：包括外卖单查询。

其他功能：肉类分割、熟食加工、面包房、水果分级、电子秤说明。

本系统在生鲜管理方面提供了简单实用的解决方案。

生鲜经营的特点是保质期短、损耗大、变价频繁，进货、销售时不能保障及时更正电脑库存，某些商品还存在加工转换等情况。因此按一般干货商品的方法管理比较困难。

生鲜管理的根本在于控制毛利率，库存难以也不必作精细化管理，核算单位是类别而非单品。在生鲜经营的过程，系统在以下方面提供支持。

- 商品建档：对于存在加工转换过程的商品，如熟食、鲜肉，系统可以定义其组合属性，用组合拆分单或自动组合、自动分解功能来将制成品的出库最终转化为原料的出库。
- 采购：对于采购品种确定，数量由店铺临时决定的情况，可以使用《永续订单》来收货。
- 销售：系统提供电子秤传输功能；支持 13 位和 18 位电子秤条码；支持按重量或金额产生条码；提供时段特价等针对生鲜的促销手段。
- 库存：生鲜的库存误差较大，可定期通过类别盘点校正。组合拆分单可用于加工业务中原料与成品的转化。日结时，自动分解、自动组合商品的原料与成品会作自动转化。同店柜组间调货通过《部门调货单》实现库存的移动。
- 成本核算与利润：生鲜的成本核算以类别为单位作金额核算。算法是：

销售成本 = 期末库存 + 期间进货 + 期间调拨 - 期初库存

毛利 = 期间销售 - 销售成本

可由进销存类别月报表中得到生鲜类别的相应数据，建议以盘点结果作为期初期末。

由于本系统中毛利报表统计的是销售业务产生的纯毛利，而生鲜业务必须考核到损耗，所以该报表仅能供参考。

加工分割商品

加工分割商品即组合商品，组合商品概念已在商品档案模块介绍，此处不再详细描述。

自动组拆汇总表

自动组拆汇总表可查询商品组拆明细数据。

部门调货单

用于企业内部各个柜组间的商品转移。在转移过程中，商品由隶属于 A 柜组的货号变为 B 柜组的货号，原货号对应的库存量和库存金额也随之转为新货号。

部门调货汇总表

部门调货汇总表可查询调出调入商品明细，调入调出数量，调入调出金额等

信息。

组合拆分单

组合拆分单在仓库模块已介绍，此处不再详细描述。

组合拆分汇总表

组合拆分汇总表可查询组合拆分商品出入库数量、出入库金额等信息。

永续订单

永续订单已在采购模块介绍，此处不再详细描述。

电子称

“电子称”功能将商品信息输出为条码称专用文件，通过条码称管理软件将这些信息输入条码称。电子称功能用于商场、超市对称重商品的管理，如生鲜、水果等商品。此功能的前提条件是：必须安装本软件系统所支持的电子称，如顶尖、寺岗等品牌的电子称。另外，可以设置称条码格式，条码格式默认为：称条码标识+商品编码+金额+校验码。系统还可以设置条码格式为：称条码标识+商品编码+重量+校验码。软件安装成功 1001（管理员）进入生鲜管理模块会弹出设置向导，也可在电子称“向导”按钮设置。

下面是电子称详细说明

■ 电子称格式

- ◆ 电子称条码格式：标识位+PLU+金额/重量+校验位
- ◆ PLU 支持 5 位和 6 位两种模式，具体根据标识位来确定，如果设置 2 位标识位则 PLU 为 5 位，否则如果设置为 1 位则 PLU 为 6 位，一般建议为两位标识位。
- ◆ 系统默认为金额方式，也可选择重量方式。
- ◆ 如果能确保系统的价格与称的价格一致，建议选择 13 位码格式，否则会导致小票打印的重量与称打印的价格签的重量不一致，但金额是一致的，但采用 18 位码就可以避免以上情况，因为金额和重量是从条码读出来的，单价是反算的，具体见 18 位码的组成。
- ◆ 13 位称重商品的条码的组成：
 - 标识位（2 位）+PLU 码（5 位）+金额或重量（5 位）+检验位（1 位）。
 - 标识位（1 位）+PLU 码（6 位）+金额或重量（5 位）+检验位（1 位）。
- ◆ 18 位称重商品的条码的组成：
 - 标识位（2 位）+PLU 码（5 位）+金额（5 位）+重量（5 位）+检验位（1 位）。
 - 标识位（1 位）+PLU 码（6 位）+金额（5 位）+重量（5 位）+检

验位（1位）。

■ 电子称下传和导出

- ◆ 除部分称不支持直接下传外，系统提供将电子称商品从系统通过以太网直接下传到电子称。
- ◆ 对所有称，系统均支持将电子称商品导出成文本文件，然后通过电子称自带软件导入后传称。

■ 电子称相关注意事项

- ◆ 电子称的标识位需要与业务系统的标识确保一致。
- ◆ 电子称和业务系统的金额或重量精确度需要确保设置一致。
- ◆ 价格异动，比如调价或促销后要及时传称。

肉类分割

卖场生鲜部购进白条肉后，在卖场中直接做分割操作并即时销售。

- ◆ 首先在商品组合信息中录入分割配方表。这是白条肉的分割配方表。

编码	品名	编码	品名
0001	白条肉	0002	排骨
		0003	瘦肉
		0004	五花肉

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

注意：白条肉 0001 的商品类型应设置为“自动转货”。而且这种组合类型是不需要在配方表中设定成份数量比例的，而按等重转换。

- ◆ 卖场边分割，边销售。以下是部件肉的销售报表

编码	品名	销量	金额
0002	排骨	10	80
0003	瘦肉	15	120
0004	五花肉	20	100

- ◆ 库存和成本毛利的计算

一般商业软件的解决方案：在一定时期内，分割成品只有销售，无进货和负库存；原料有进货，无出库，库存不冲减。不能计算单品的成本毛利，只能通过类别统计。定期（一般是一周）统计成品销量，作拆分单将白条肉分拆为成品，实现成本转移，以平衡库存。下面是这种方案下的库存和毛利日报表。

编码	品名	销量	金额	库存 量	库存 金额	销售 成本	毛利
0001	白 条 肉	0	0	100	500	0	0

0002	排骨	10	80	-10	?	?	?
0003	瘦肉	15	120	-15	?	?	?
0004	五花 肉	20	100	-20	?	?	?

这种方法的缺点是库存成本即时性不佳，电脑库存量参考意义不大；其次操作繁琐，分割量要从销量中统计后再输入电脑，容易出错。

本系统的自动分割方案：在每日销售日结时，后台系统按照定义好的配方表，自动地将对分割成品的销售转化为对原料的销售，冲减原料的库存，利润也归于原料。每销售一斤 0002 排骨，自动转换成一斤 0001 白条肉的销售。下面是本系统下的库存和毛利日报表。

编码	品名	销量	金额	库存量	库存金 额	销售成 本	毛利
0001	白条肉	45	300	100 - 45 =55	275	225	300 - 225 =75

同时，在 POS 销售报表，我们仍可以得到各分割部件的销售情况，供营运参

考。本系统的优点正好对应于传统方案的缺点，库存成本更新及时，无须人工填制单据。

熟食加工

下面以酱骨架为例说明熟食加工在系统中的处理方法。

- ◆ 首先在商品组合信息中录入加工配方表。这是酱骨架的配方表。

编码	品名	编码	品名	数量	单价
0101	酱骨架	0102	肉骨	0.9	6
		0103	酱油	0.1	2
		

注意：酱骨架 0101 的商品类型应设置为“自动加工”。

- ◆ 卖场购进原料，库存报表

编码	品名	数量	金额
0102	肉骨	100	600
0103	酱油	10	20

- ◆ 卖场边加工，边销售。以下是熟食的销售报表

编码	品名	销量	金额
0101	酱骨架	20	200

◆ 库存和成本毛利的计算

一般商业软件的解决方案：

在一定时期内，加工成品只有销售、无入库、负库存；原料有进货，无出库，库存不冲减。不能计算单品的成本毛利，只能通过类别统计。定期（一般是一周）统计成品销量，作组合单将原料加工为成品，实现成本转移，以平衡库存。

下面是这种方案下的库存和毛利日报表。

编码	品名	销量	金额	库存	库存金 额	销售成 本	毛 利
0101	酱骨架	20	200	-20	?	?	?
0102	肉骨	0	0	100	600	0	0
0103	酱油	0	0	10	20	0	0

商云|智强 11 系统的自动分割方案：

在每日销售日结时，后台系统按照定义好的配方表，自动地将对加工成品的销售转化为对原料的销售，冲减原料的库存，利润也归于原料。下面是商云|智强 11 系统方案下的库存和毛利日报表。

编码	品名	销量	金额	库存	库存金	销售成	毛利
----	----	----	----	----	-----	-----	----

					额	本	
0102	肉骨	18	193	100- 18 =82	492	108	193-10 8 =85
0103	酱油	2	7	10 -2 =8	16	4	7-4 =3

注：销售金额按配方表中原料售价金额比例摊分。

同时，在 POS 销售报表，我们仍可以得到加工成品的销售情况，供营运参考。

另外，如果加工品的原料是分割出来的，系统还能作第二级转换。上例中，如果定义肉骨是白条肉分割出的成品，则在日结中将会把酱骨架的销售转化为对白条肉的销售，不出现中间产品肉骨。这种方案适用于分割和加工属同一柜组，统一作绩效考核的情况，否则加工柜组的销售额和利润会有部分转移到分割柜组。

面包房

处理方法与熟食基本类似，但一般是计数而非计量销售。下面仍以实例说明。

- ◆ 首先在商品组合信息中录入加工配方表。这是面包的配方表。

编码	品名	编码	品名	数量	售价	进价
0301	面包	0302	面粉	0.1	1.5	1
		0303	鸡蛋	0.05	3	2.5
			

注意：面包 0301 的商品类型应设置为“自动加工”。

◆ 购进原料，库存如下：

编码	品名	库存	库存金额
0302	面粉	100	100
0303	鸡蛋	10	25

◆ 卖场边加工，边销售。以下是面包的销售报表

编码	品名	销量	金额
0301	面包	20	20

◆ 库存和成本毛利的计算

一般商业软件的解决方案：

0302	面粉	2	10	100- 2 =98	98	2	10-2 =8
0303	鸡蛋	1	10	10 -1 =9	22.5	2.5	10-2.5 =7.5

注：销售金额按配方表中原料售价金额比例摊分。

同时，在 POS 销售报表，我们仍可以得到加工成品的销售情况，供营运参考。

水果分级

商场购进一种水果后，有时会采用分拣方法将水果分级，按不同编码，不同价位销售。对于这类情况，商云|智强 11 系统采用了类似自动分割的方法，避免了填电脑单，人为转化的操作。下面举例说明。

- ◆ 商场购进香梨 100kg，编码 02001，库存报表如下：

编码	品名	库存	库存金额
02001	香梨	100	200

经分拣后，得到一级香梨 30kg，二级香梨 70kg。

- ◆ 信息部为一级香梨制编码 02002，二级香梨制编码 02003；将香梨 02001 的商品类型设为“自动转货”。之后在“商品组合信息”中录入分拣配方表：

编码	品名	编码	品名	售价
----	----	----	----	----

02001	香梨	02002	一级香梨	3.5
		02003	二级香梨	2.5
		

- ◆ 商场上架销售一级香梨 02002，二级香梨 02003

编码	品名	销量	金额
02002	一级香梨	10	35
02003	二级香梨	20	50

- ◆ 晚间日结后得到毛利和库存报表

编码	品名	销量	金额	库存	库存金额	销售成本	毛利
02001	香梨	30	85	70	140	60	25

第十九章 营业神器

模块简介

此模块包含 AI 促销、电子海报、业绩看板、采购推荐、同城热销、移动供应链等功能，如下图：

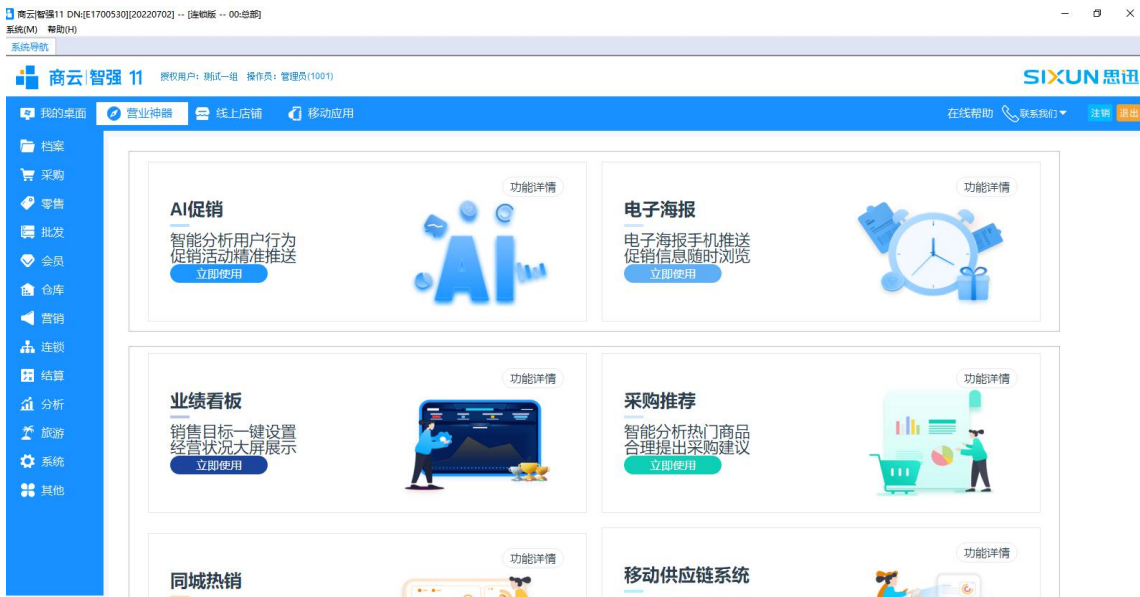


图 营业神器

1.AI 促销

AI 促销即促销信息 AI 推送，是指利用思迅 AI 算法，将促销商品与会员进行匹配，智能筛选出推送会员列表，并由商家选定会员发送促销推广信息的功能。

2.电子海报

电子海报功能可为顾客提供实时促销信息，海报内容可支持商家自行设计。

3.业绩看板

业绩看板通过将实际销售、任务计划数据整合并投屏到电视机上进行展现，使用方便商家及时掌握门店以及人员的销售业绩完成情况。

4.采购推荐

采购推荐功能可提供商家档案中不存在的热销商品信息，商家可根据自身实际情况做采购推荐单，审核采购推荐单后完成商品信息归档。

5.同城热销

同城热销可提供当前所在城市的前 200 位的商品销售的排名情况，商家可根据自身库存做相应的采购计划。

6.移动供应链系统

移动供应链系统已在结算模块介绍，此处不再详细描述。

第二十章 线上店铺

模块介绍

线上店铺为微信小程序开店必备，可以对网店进行管理，包括微店首页、营业概况、网店管理、订单管理、网店装修、网店设置、在线学习，如下图：

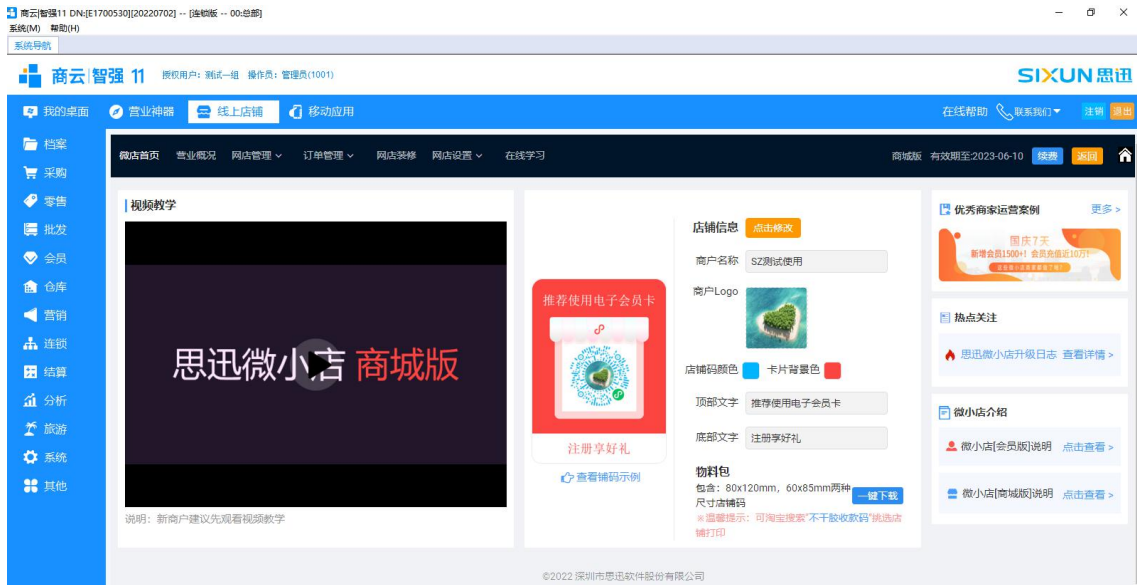


图 线上店铺

1. 微店首页

微店首页提供了视频教学、店铺信息、商家运营案例、微小店介绍等信息。

2. 营业概况

营业概况中可直观的查看待退款订单、待自提订单、待发货订单数量、已售罄商品数量，还可看到线上支付总金额、微信支付金额、储值支付金额、销售金额、销售订单数、下单会员数、储值金额、储值订单数、储值会员数。

3. 网店管理

网店管理包括网店上架、网店类别管理、网店商品管理、配送设置。

4.订单管理

订单管理可查询商品订单、储值订单、积分订单、异常订单。

5.网店装修

网店装修包括设置微信小程序的微主页显示、分类页、购物车、店铺主题、个人中心、悬浮窗、店铺导航、跳转页面链接。

6.网店设置

网店设置包括账户信息、营业设置。

7.在线学习

在线学习可查看微小店帮助中心。

第二十一章 移动应用

模块介绍

移动应用展示商云管家的小程序码、老板助手的小程序码及对应的相关教程，如图：



图 移动应用

第四部分 前台 POS 销售系统

第二十二章 前台 POS 销售系统登录/退出

模块介绍

“思迅商云|智强前台 POS 销售系统”是深圳市思迅软件股份有限公司通过多年的行业经验积累，开发出的一套专门针对国内现有商超、生鲜、旅游、称重等行业的 POS 前台营业系统。

系统高度集成零售 POS 前台主要业务功能，为用户提供更为专业简易的使用平台，并以精美的产品界面及流畅操作方式，带给用户轻松美好的使用体

验，从而进一步有效提高销售收银的效率。

前台 pos 系统登录

1. 启动 POS 前台程序（根据安装选项，POS 系统可能在 POS 机启动时自动启动），在启动时，系统将检测是否有收银员信息存在，如果没有收银员信息存在，将不能进入系统。



图 前台 pos 登录界面

2. 输入正确的收银员信息和密码后，系统进入主界面，系统主界面分为扫描模式和触摸屏模式，如下图所示：

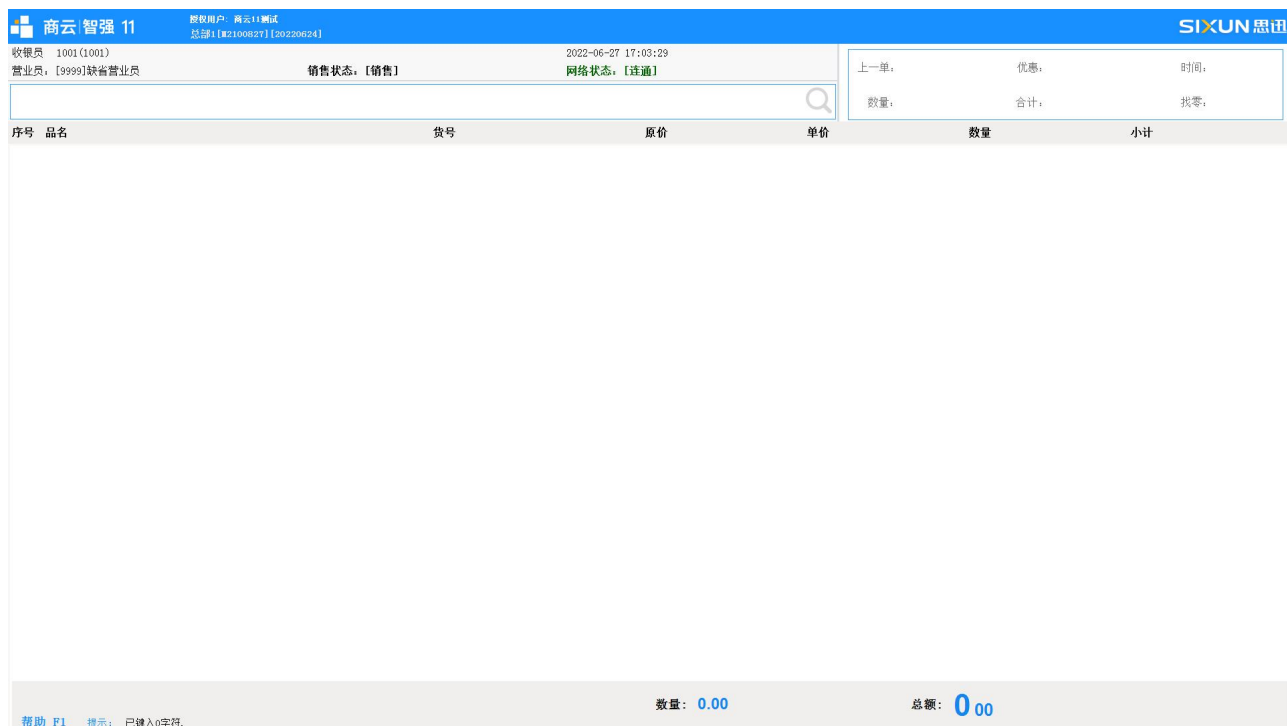


图 扫描模式

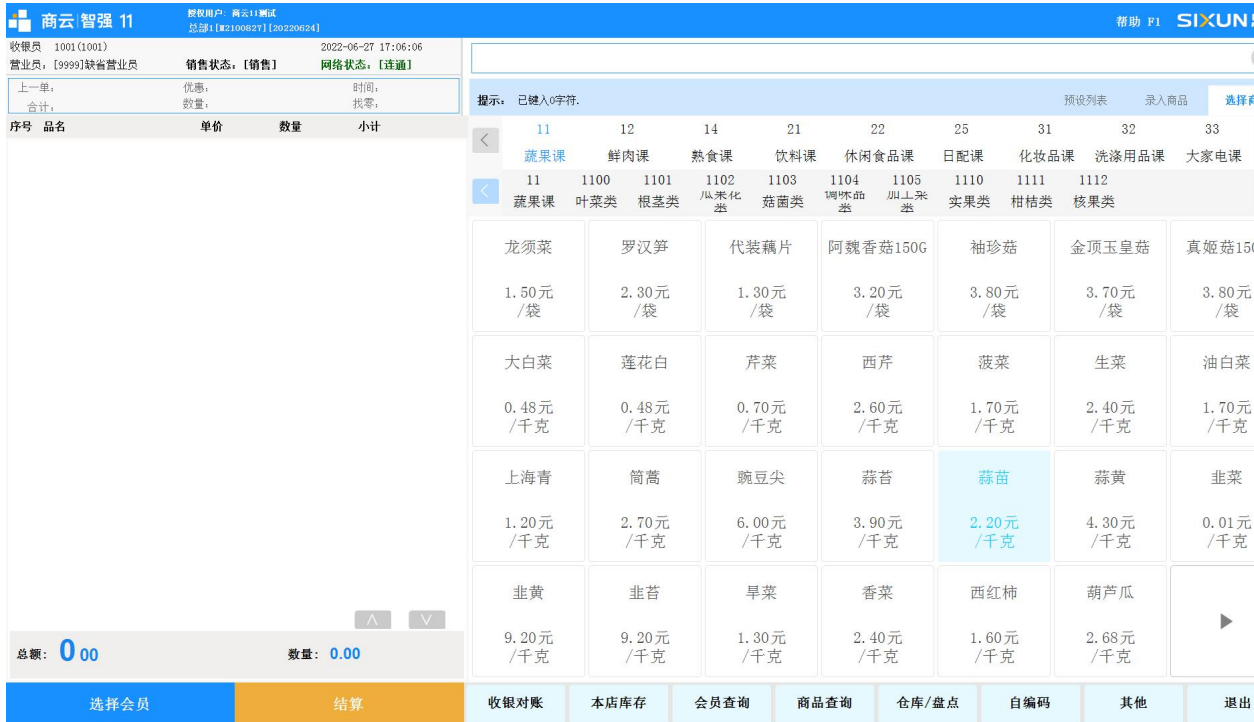


图 触摸屏模式

触摸屏模式页面分区说明:

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、价格(实际销售价格)、小计。

提示信息区: 即时显示操作提示信息。

状态显示区: 显示系统状态信息、上单及本单的交易付款情况。

操作按钮区: 显示常用功能的快捷按钮。

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。

3. 前台包括以下几项主要功能:

前台收银: 进入销售收银主界面。

前台设置: 设置有关 POS 机硬件设备和有关的业务操作。

前台盘点：用 POS 机录入卖场盘点单，提高盘点速度（只有在连网状态下才有效）。

收银对帐：用于前台收银员的收款对帐。

会员查询：用于收银员查询会员信息及对会员进行充值、积分兑换、开卡等操作。

商品查询：用于收银员查询商品信息。

退出系统：用于收银员退出系统。

前台 pos 系统退出

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

第二十三章 使用前设置

后台设置

1.增加收银员权限

在后台系统中“系统管理—操作员管理”中增加收银员和设置权限，界面如下：



图 收银员管理

说明:

- 编码：为 4 位数字
- 密码：最多为十位字符（数值或字母），必须为每一个收银员设置密码，并提醒其第一次进入时修改。
- 状态：设置该收银员是否可以正常收银。
- 最低折扣：设置每一收银员的最低折扣率，系统默认为 100%（即 1，没有折扣），输入时 0.5 表示 5 折（50%），同时该收银员还必须有折扣权

限。

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

2.预设前台 POS 功能键

前台 POS 功能键预设如下图：



图 POS 功能键预设

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

3.POS 登记

登记前台 POS 收银机的机号及 IP 地址。

4.其他后台设置

其他后台设置，在后台系统“零售管理-POS 设置”中，包括“小票设置”、“销售设置”、“班次设置”。

POS设置

POS小票设置 POS小票预览 销售设置 其他设置 班次设置 一卡通设置 移动支付设置 思迅Pay设置

票头

标题: 测试一组 标题打印大号字(仅部分打印机支持)

标题1:

打印门店名称 打印销售时间, 精确到 分 秒

注意: 多个小标题请用“~”隔开, 如小标题1~n,小标题2~n,小标题3~n.

打印流水小票号 打印随机小票号 前台交易打印电子发票(仅支持驱动打印)

明细

打印商品简称 打印货号 打印货号/商品简称/单位

打印货号 and 商品简称 打印货号 and 商品全称 打印商品全称

货号 and 品名作为第一行, 价格信息作为第二行打印输出 品名第一行打印, 货号、价格和数量等信息第二行打印

打印商品列超出部分自动截断

打印商品货号(否则打印商品自编码) 电子秤商品打印时要打印电子秤码

打印让利商品价格作“*”标记 促销特价商品价格另作“#”标记

计量商品单价和数量打印成“—” 促销特价商品使用其他标志字符 (长度不大于4个字符)

赠品促销或赠送的商品打印时使用其他标志字符 [赠] (长度不大于4个字符)

小票每个商品前增加序号

票尾

页尾1: 谢谢惠顾!

页尾2: 欢迎下次光临

页尾3:

商云|智强11

<上一步 下一步> 保存(S) 退出(X)

图 小票设置

前台设置

前台设置包括收银参数设置-常规、小票打印、安全、其他，销售功能键、pos 外设设置、收银小票格式、计价秤设置、税控发票打印设置等。

1. 收银参数设置

该功能主要是设置前台销售收银业务操作的设置，选择该功能后系统将出现以下界面所示的窗口。

前台营业设置

☐ 收银参数设置

常规

小票打印

安全

其它

销售功能键

POS外设设置

收银小票格式

商品自定义键

计价秤设置

前台盘点

双屏信息设置

税控发票打印设置

触摸屏设置

叠加器设置

慧眼识人设置

POS机号:

可输入选项关键字查找

查找

常规

POS可选择进入“培训”状态 开启触摸屏(800X600无效) 微小店兼容WindowsXp系统

使用前台设置的出货仓库: 商品名称放大显示

前台POS商品查询窗口:默认为中文输入状态 (输入法已打开情况下有效)

客显显示商品小计金额(勾选后结算时也将不显示整单合计) 一单多柜台多营业员

柜台和营业员取上一单的柜台和营业员 接待单号取上一单的接待单号

柜台号取上一收银员使用的柜台号 专柜收银台(需后台选[每笔交易必须输入柜台号]才可用)

每笔交易必须输入营业员 前台销售自动单出刷会员卡窗口

商品不存在时需用户确认 商品不存在时焦点定位到【确定】

整单议价时输入折让金额 单笔议价时选择议价方式(单价或小计)

有挂单不允许退出和换班 最大挂单单数:

累加相同的销售商品(即扫描即打状态下无效) 按货号删除商品(否则按行删除)

是否自动获取微订单(需要开启触摸屏) 微订单刷新时间 分钟

是否自动获取外卖订单(需要开启触摸屏) 线上订单给出提示音

前台销售数量显示小数位数: 是否显示单位

结算窗口停留 秒后自动关闭(为0立即关闭) 前台延时 秒启动(为0不延时)

非称重商品禁止输入小数数量

电子秤商品数量单位公斤转市斤(如为13位电子秤标签码,仅重量码有效)
解决场景:系统中商品以市斤为单位,秤设备以公斤为单位的情况,勾选后销售数量将乘2

付款完毕后才开钱箱 手工开钱箱需要输入当前收银员密码

按单退货商品选择窗口显示【全退】按钮 退货付款前可选择会员价退款

获取后台默认参数

一键设置T2收款机

确定

取消(Esc)

图 POS 系统收银参数设置

- 选中“pos 可选择进入“培训”状态”，系统启动时，可以让用户选择进入“培训状态”，用于收银员的培训工作，不影响正常工作，在“培训”状态下，所有功能都能正常使用，但不在后台记录交易，打印出的小票也

将显示为“培训”状态。仅当培训收银员时可使用该模式，正常营业前一定要恢复至正常模式。

- 选中“一单多柜台多营业员”时，在前台可以销售不同商品前录入不同的柜台或营业员。
- 选中“柜台取上一收银员使用的柜台号”，可提高使用速度。
- 选中“每笔交易必须输入营业员”，交易前系统会提示必须输入营业员。如果是为租赁柜台专设的收银台，需要选中“专柜收银台”（需后台选择[每笔交易必须输入柜台号]才可用）。选中后，开始每笔交易前系统提示必须输入柜台号。
- 选中“前台销售自动弹出刷会员卡窗口”，交易前系统会自动弹出会员输入窗口。
- 选中“商品不存在时需用户确认”，扫描的商品如果不存在，将会出现一个提示窗口要求收银员确认。
- 选中“有挂单不允许退出和换班”，则销售界面存在挂单数据时，退出会提示收银员有挂单数据未处理，处理后再退出。
- 选中“付款完毕后才开钱箱”，可以避免收银员过多地开钱箱。
- 选中“按单退货商品选择窗口显示[全退]按钮”（需后台开启前台退货时弹出商品选择窗口），则在按单退货时商品选择窗口会显示出全退按钮。
- 会员退货时如果是不按单退货，价格需要收银员按小票改价。这种情况下

选择“退货付款前先选择按会员价退款”。

小票打印：

- 可设置是否打印小票号，打印份数；
- 是否打印收银机号和收银员；
- 是否打印营业员和柜台号；
- 是否打印挂单凭证；
- 是否打印会员本次积分，会员卡积分合计；
- 是否打印充值卡卡号、余额、上次余额；
- 特价商品是否打印原价；
- 是否打印零钱包余额；
- 生鲜商品是否打印单价；

安全：

- 开启记录小票打印日志，前台销售后悔记录所有小票的打印日志记录。
- 开启“启动时自动数据交换”，当系统启动时会与数据库自动交换有关数据。这样做的好处是：当与数据库的连接出现故障时，系统仍可利用上次下载到本机的商品档案正常运行销售，而不会影响前台销售。
- 设置“POS 收银系统运行时禁止使用 Windows 功能”将会在 POS 程序启动后屏蔽 Windows 系统功能，不能切换到其它程序，退出 POS 程序时自动关机，建议在系统启用后选中此项，以防止收银员使用其他的 Windows

功能（如修改系统时间，进行短款作弊），提高安全性。

- “屏幕保护时间”设置，系统会在一段时间（单位为：分钟）内没有键盘操作的情况下启动，为空或“0”时，表示不进入锁屏状态。

其他：

- 是否开机启动；
- 运行中系统是否有声音提示；
- 用声卡输入声音，电脑必须有声卡和喇叭；
- 商品不存在时语音提示；
- 储值卡充值不允许键盘输入卡号；
- 前台销售先输入数量按*可直接带出数量；
- 扫码购核销支持打印小票；
- 是否自动打印微订单拣货小票（需开启自动获取微订单）。

2.销售功能键设置

- 选择该功能后系统将出现以下界面所示的窗口，该窗口显示目前所有可用的 POS 功能和默认的对应该功能键（由后台预先设定）。



图 销售功能键设置

- 可选择“获取后台默认参数”值取后台定义的键。

注意事项:

- ◇ 功能键的定义必须唯一，不能重复，例如当[W]键已定义为“数量”，若想将[W]再次定义为“单价”时，系统将拒绝接受定义，并给出提示信息：“W 键已定义为数量，请重新选择其它键！”。
- ◇ 如果用不到某个键，或者不需要重新定义某个键，可按[跳过]对该键的设

置。

◇ 键盘设置不应经常变更。

商品快捷键定义

- 用户可以根据需要，输入对应的 POS 键盘功能键作为快捷商品输入键，提供商品销售速度。

3.POS 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、客户显示屏、钱箱等，选择该功能后系统将出现以下界面所示的窗口。



图 POS 机设置

- 如上图所示，该系统支持目前大部分的专用 POS 品牌机和兼容 POS 机，用户只需要安装硬件的有关说明，设置有关参数即可。
- 有关打印机、钱箱和客户显示牌输出端口和打开前箱有关的信息应查看相关的说明书，或者咨询您的硬件供应商。
- 若上述 POS 机的设置将用于正常业务，则所有设置必须与实际情况完全相符并确保正确，若设置有错误，会导致系统无法正常工作，或者机器出

现故障。

- 收银机号必须唯一（可从 01—99），即不可与其它收银机号重复，否则客单价和来客数统计可能会出错。
- “票尾空白行”设置，可由用户自行调整小票的页尾空白走纸的行数，节约纸张。
- 对于系统中没有相对应的小票打印机或顾客显示屏时，可自定义小票打印机和客显型号,以下以自定义打票打印机为例：在型号处点击增加，输入打印机名称，串口参数、打印机类型、初始化指令（如小票打印机带切刀则填写切纸指令）等，保存重进系统，选择新增加的这款小票打印机，点击测试，如打印测试页出来即添加成功。（相关参数可向硬件厂商获取）如下图：

打印机参数设置

打印机名称:

端口类型: 串口 (COM) ▾

串口参数: 9600 ▾ n ▾ 8 ▾ 1 ▾

打印机类型: 热敏 ▾ 汉字打印机 (否则为英文)

初始化指令:
初始化指令如: 27, 64

字倍宽指令:
字倍宽指令如: 27, 14, d, 27, 20 其中 d 表示打印内容

切纸指令:
切纸指令如: 27, 100, 48

新增 删除 保存 退出

图 自定义打印机设置

4. 收银小票格式

- 选择该功能主要设置本机 POS 小票打印项目的设置和每一项打印的宽度，以适应不同纸张宽度（如 58mm 和 70mm）和客户打印项目的要求。

5. 商品自定义键

商品自定义键可设置商品的快捷键。

6.计价秤设置

前台营业设置

- ▣ 收银参数设置
 - 常规
 - 小票打印
 - 安全
 - 其它
- 销售功能键
- POS外设设置
- 收银小票格式
- 商品自定义键
- 计价秤设置
- 前台盘点
- 双屏信息设置
- 税控发票打印设置
- 触摸屏设置
- 叠加器设置
- 慧眼识人设置

POS机号:

可输入选项关键字查找

查找

计价秤

使用计价秤接口取重量 弹窗显示重量

使用PC秤接口

计价秤型号:

端口设置

端口:	<input style="width: 90%;" type="text"/>	数据位:	<input style="width: 90%;" type="text"/>
波特率:	<input style="width: 90%;" type="text"/>	停止位:	<input style="width: 90%;" type="text"/>
校验位:	<input style="width: 90%;" type="text"/>	缓冲:	<input style="width: 90%;" type="text"/>

获取后台默认参数

一键设置T2收款机

确定

取消(ESC)

图 计价秤设置

7.前台盘点

后台库存设置-POS 机盘点设置中开启了允许 pos 机盘点，并设置盘点批次保存后，前台可进行盘点操作，如下图：

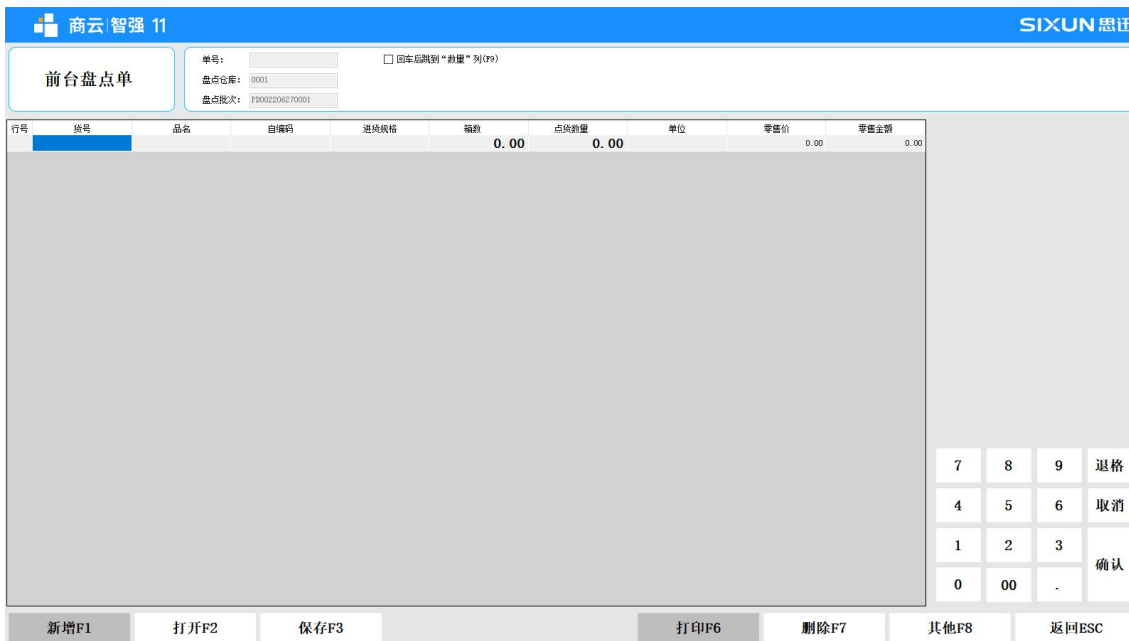


图 前台盘点

8.双屏信息设置

- 是否开启新双屏，开启后可设置新双屏显示内容；
- 是否开启正扫：支付宝、微信、思迅 pay 启用扫副屏上的二维码完成支付；
- 副屏显示电子会员注册绑定或充值二维码（需开通微店）。

9.税控发票打印设置

- 该功能主要设置税控发票的打印格式。

10.触摸屏设置

触摸屏设置主要设置触摸类别设置、商品排列设置、预设商品显示、预设商品按钮字体大小、触摸商品名称字体大小、商品列表间距、功能按钮背景色、

类别背景色、商品背景色、设置功能按钮显示顺序。

11. 叠加器设置

叠加器设置可设置是否启用叠加器，叠加器型号、IP、端口等

12. 慧眼识人设置

慧眼识人设置可设置是否启用慧眼识人。

第二十四章 收银操作

销售收银主界面

标题

- 主界面标题，包括系统名称、当前收银员、当前系统时间。

商品录入区

- 商品录入区，主要显示当前输入商品的窗口，包括品名（含货号与品名）、数量、单价、小计。

付款录入区

- 显示当前各种付款信息。

状态显示区

- 用于显示系统的提示信息。

提示行和销售单金额显示区

- 该区主要显示当前单的合计金额、数量。
- 信息输入区，该区主要接受所有用户的信息输入。

POS 功能描述

以下表格包括了所有前台 POS 销售和收银操作的功能：

序号	功能	描述
1	删除	删除已经输入的一个或多个商品或取消最后一次付款记录。删除商品时，可删除最后一行，或输入行号的某一行，或用上下箭头移动光标删除
2	储值卡	用会员充值卡付款或查询充值卡余额
3	客户信息	输入本单交易的客户信息
4	折扣	对当前的单个商品或整单打折
5	导游接待	对应导游编号与接待单号的关系
6	接待单号	输入当前销售单的导游接待单号
7	营业员	输入当前销售单的营业员信息
8	非交易收入	非交易的现金收支
9	付款方式	付款时，选择多种自定义的付款方式
10	挂单	在付款结算前，将当前单挂起
11	赠送	进行 POS 前台赠送业务
12	柜组	输入当前销售单的柜组（台）信息
13	购物券	用购物券付款

序号	功能	描述
14	交易查询	查询和打印以往交易记录，要求输入单号
15	现金收支	非交易的现金收支
16	数量	输入商品销售数量，系统默认为 1
17	开钱箱	打开钱箱
18	PLU	输入商品条码（货号）进行销售
19	单价	修改某一商品销售单价，该商品必须为“可议价”或价格为 0 或为部类销售，才可改价格。
20	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。
21	现金	用人民币现金付款
22	结算	商品输入完成后，结算当前销售金额进入付款状态
23	会员	在销售过程中输入会员号
24	外送	输入外送信息
25	优惠券	用于优惠券促销，前台输入优惠数量
26	自编码	输入商品自编码进行销售

一般业务介绍

1.商品输入

1) 商品条形码或货号输入

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

2) 自编码输入

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



图 选择销售的商品

商品不存在时，自动加入商品

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

- 输入条码“6927278800023”后，该商品不存在商品档案中，系统自动检索出该商品为“子瓜香香奇氏宫 g052”，输入零售价和其他信息后，系统自动加入系统基本档案中。

3) 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。

2. 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。



图 结算界面

开始付款：

1) 现金付款

- 如果是人民币现金付款，则按[**现金**]功能键，输入付款金额。
- 找零金额不能超过 100 元，如：应付金额为 85 元，你不能输入 200 元，因为找零金额为 115。

2) 非现金付款

- 如果是购物券或其他付款，则按对应的功能键，在弹出的窗口中输入券号

及付款金额即可。

- 如果是会员积分付款或储值卡付款，则按[会员付]功能键，选择对应的付款方式，输入付款金额即可 100
- 如果为其他类型的付款方式，则按[其他]功能键，在弹出的窗口中选择合适的付款方式，输入付款金额即可。也可以直接在键盘上定义相应的功能键。

3.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。
- 同时非销售状态下，按[会员]功能键，可以查询会员积分等情况，同功能键 F9。

4.会员查询

会员查询包含查询会员卡信息、查询充值卡信息、会员冲减积分、储值卡充值、会员上一单查询、查询一卡通信息、会员开卡、取消。

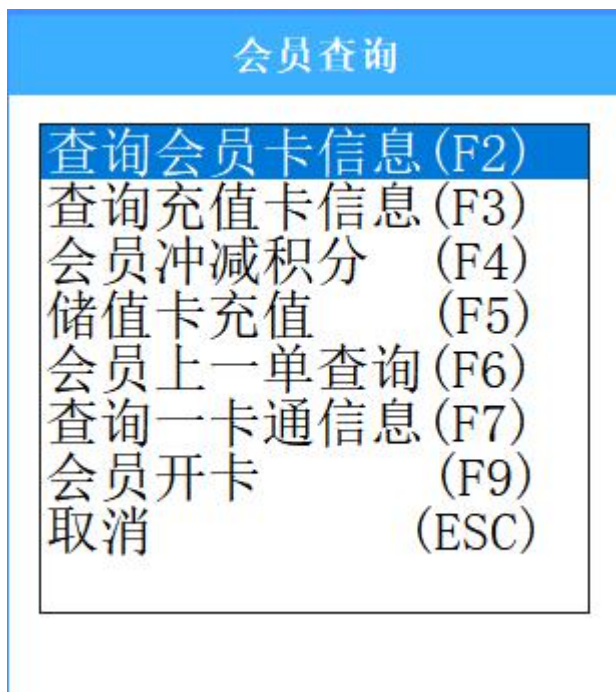


图 会员查询

- 查询会员卡信息可输入会员卡号查询会员信息，若开启了隐私设置，则可通过点击显示会员隐藏信息或按 F4 来查看隐藏内容部分；
- 重新充值卡信息可输入卡号查询会员储值相关信息，若开启了隐私设置，则可通过点击显示会员隐藏信息或按 F4 来查看隐藏内容部分；
- 会员冲减积分功能通过输入会员卡号后，对会员积分进行冲减或兑换礼品操作；
- 储值卡充值可对有储值功能的会员卡进行充值操作；
- 会员上一单查询可查看上一单会员消费商品信息；
- 会员开卡功能可通过扫码注册会员或手工录入会员两种方式来新建会员

信息。

5.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。

交易查询

F3 进入： 交易号默认上一单

F1 交易号：

F2 打印： 查询并打印

交易金额：3.80

行号	品称	货号	数量	原价	售价	小计
1	龙须菜	01010006	1.00	1.50	1.50	1.50
2	罗汉笋	01030002	1.00	2.30	2.30	2.30

提示：按F6后可使用↑↓箭头浏览商品明细！

上一单(F4)

下一单(F5)

确定(Enter)

取消(Esc)

图 交易查询

6.单价

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

价格

0.00

-	7	8	9	退格
.	4	5	6	取消
0	1	2	3	确定

商品[01010006]改价, 原售价为[1.50], 请输入新的价格

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。

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。
- 该功能有权限限制。

8.柜组

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

9.营业员

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

10.导游接待

- 使用前需先在品类组织表或提成比例中，设置商品各类别的导游提成比例，如下图：

商云|智强11 DN:[E1700530][20220627] -- [连锁版 -- 00:总部]

系统(M) 帮助(H)

系统导航 提成比例 × 品类组织表 ×

增加 删除 保存 查询 设置 打印 商城上下架

行号	编码	名称	毛利率/加价率	导游默认提成比率	旅行社默认提成比率
1	11	蔬果课	0.00	0.00	0.00
2	1100	叶菜类	0.00	0.00	0.00
3	1101	根茎类	0.00	0.00	0.00
4	1102	瓜果花类	0.00	0.00	0.00
5	1103	食用菌类	0.00	0.00	0.00
6	1104	调味品类	0.00	0.00	0.00
7	1105	加工菜类	0.00	0.00	0.00
8	1110	实果类	0.00	0.00	0.00
9	1111	柑桔类	0.00	0.00	0.00
10	1112	核果类	0.00	0.00	0.00
11	12	鲜肉课	0.00	0.00	0.00
12	1200	家畜猪肉类	0.00	0.00	0.00

图 品类组织表

商云|智强11 DN:[E1700530][20220627] -- [连锁版 -- 00:总部]

系统(M) 帮助(H)

系统导航 提成比例 × 品类组织表 ×

增加 删除 保存 查询 设置 打印

行号	类别	导游提成比例	修改日期	备注
1	蔬果课	0.10	2022-06-23	
2	鲜肉课	0.20	2022-06-23	

图 提成比例

- 按[导游接待]功能键，输入接待单号，选择导游、旅行社和讲解员，保存后即对应了导游与接待单号的关系。如下图：

接待

接待 (F11) 当前使用的已接待单号 (F11)

接待记录:	<input type="text"/>	接待单号:	<input type="text"/>
导游:	<input type="text"/>	旅行社:	<input type="text"/>
讲解员:	<input type="text"/>	导游列表:	<input type="text"/>
保底消费额:	<input type="text" value="0.00"/>	保底提成比例:	<input type="text" value="0.00"/>
人数:	<input type="text" value="0"/>	车牌号:	<input type="text"/>
临时费用:	<input type="text" value="0.00"/>	电话:	<input type="text"/>
备注:	<input type="text"/>		

接待 (F3)

导游明细 (F5)
清除

设置: 自动创建导游, 旅行社, 讲解员 允许当天重复接待

操作员: 1001 操作时间: 2022-06-28 10:37 接待时间: 2022-06-28 10:37

新增 (F1)
删除 (F9)
刷新 (F4)
导游信息录入 (F7)
旅行社信息录入 (F8)
退出 (ESC)

图 导游接待

11.接待单号

- 按[接单单号]功能键，输入关联好的接待单号确认后，再输入导游团队消费的商品即可。如下图：

导游接待单号输入

接待单号:

确定 (ENTER)
取消 (ESC)

图 导游牌号输入

12.客户信息

- 按[客户信息]功能键，并输入本单交易的客户名称、联系人、地址等信息。
- 该功能一般适用于需要收集和登记客户信息，或用于送货的业务。



客户信息

客户名称:

联系人:

客户地址:

客户电话:

客户备注1:

客户备注2:

客户备注3:

确定 返回

图 客户信息

13.外送

- 1.输入货号后，按[外送]功能键输入客户信息，确定后会在后台流水查询中送货查询记录该笔交易，状态为“未结”如下图：

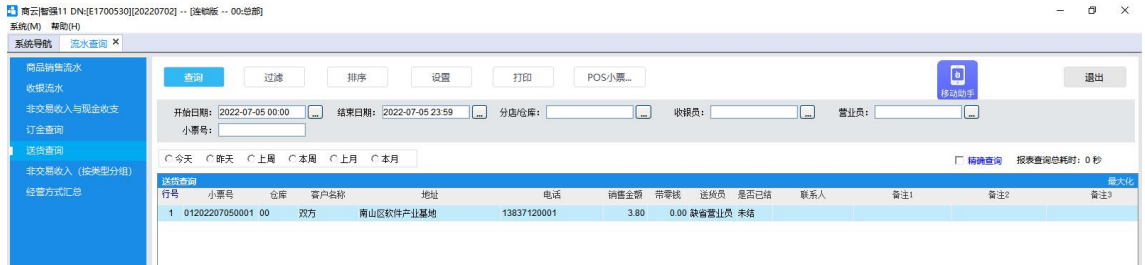


图 外送查询

2.当外送结束，收到客户付款后在前台按[外送]功能键，会出现如下界面，点击确定，即可完成交易，如果客户退订也可退单，在后台外送查询中状态会显示已结。

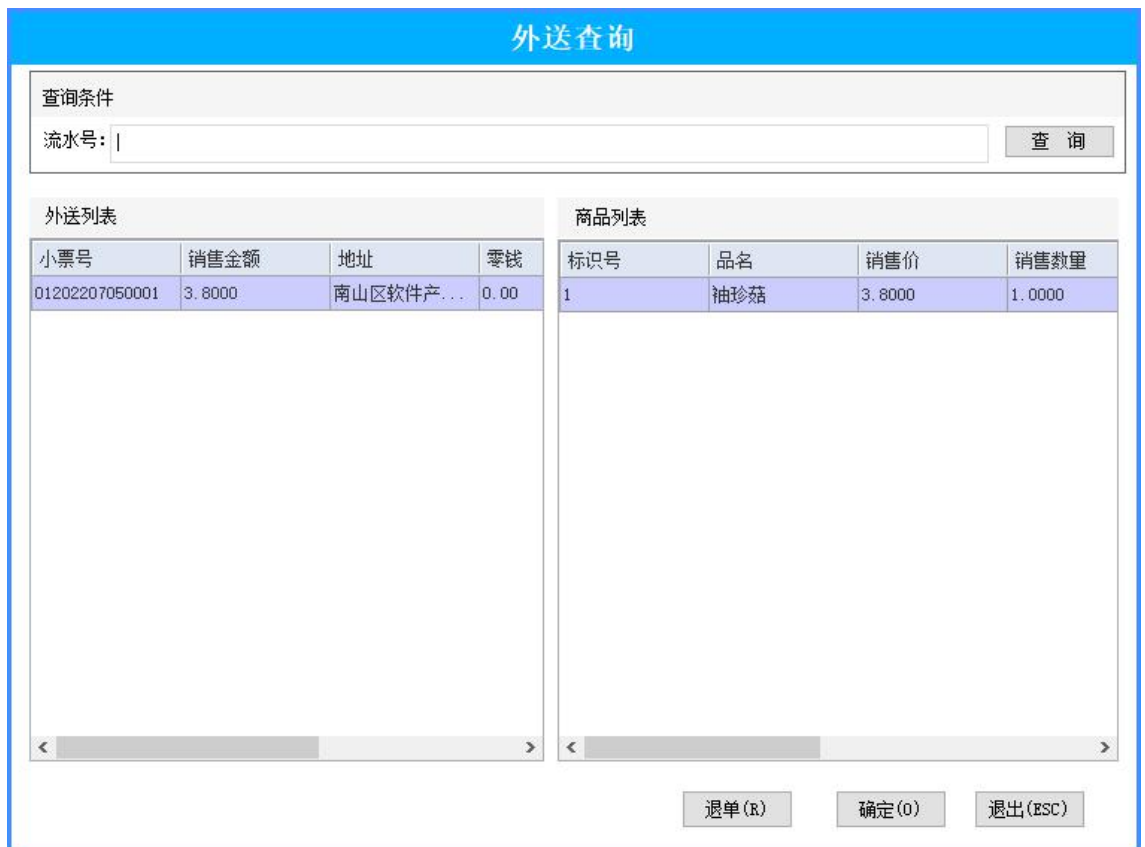


图 外送查询

14.微订单

按微订单功能键，可查看线上下单单据明细，选中单据可对单据进行线下核销、快递发货等操作，如下图：

微订单

日期: -

订单号/手机号:

当前门店 所有门店

微单号	姓名	物流	客户电话	日期	时间	门店
97894673202...	...	到店自提	1000001623	2022-07-05	17:57	156
56404909202...	...	到店自提	...	2022-07-05	17:51	156
50367316202...	...	到店自提	...	2022-07-05	17:49	156

品名	数量	价格
阳朵2237	1.0000	42.0000

微订单 F1: 文本输入框 F2: 微订单列表 F3: 查询 F4: 确定返回

打印功能，可以打印微订单拣货小票，方便拣货

图 微订单

15.线上积分订单

线上积分订单可查看线上积分兑换订单明细数据，选中订单可对订单执行核销操作，如下图：

线上积分订单

日期: - 会员号: 手机号:

订单号	会员卡	收件人	收件人电话	送货方式	送货状态	订单状态

品名	货号	数量	积分	积分总计	现金总额	类型

F1: 会员号输入框 F2: 手机号输入框 F3: 订单列表 F4: 查询 F5: 核销

图 线上积分订单

16.扫码购订单

扫码购订单可查看扫码购订单明细数据，选中单据可执行验货操作。如下图：

扫码购订单

日期: - 验货状态: 订单号:

订单号	支付金额	客户电话	客户姓名	日期	品名	数量	价格	金额

F1: 订单号输入框 F2: 订单列表 F3: 查询 F4: 验货通过

图 扫码购订单

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，可以按[删除]功能键取消当前交易的本笔付款。
- 单品删除要求收银员有相应的权限。

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”。

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, 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

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。
- 在商品档案中设置该商品允许前台折扣。
- 已折扣过的商品和特价商品不能继续折扣（后台可设置）。
- 每一个收银员都有最低的折扣率（后台收银员管理中可设置），打折不能超过该限度。

- 折扣后单价不能超过该商品的最低售价（商品最低售价在后台设置）。

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。

第二十五章 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 POS 窗口切换

按 F3 键，在 POS 程序和其他 Windows 应用程序之间切换。

F4 小票打印切换

按 F4 键，可屏蔽小票打印或取消屏蔽小票打印。

F5 商品查询

按 F5 键，在前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：

商品查询

商品编码	自编码	助记码	商品名称	零售价	会员价	特价
01030002	11011001	LHS	罗汉笋	2.30	2.30	

窗口打开时，光标自动定位至关键字输入框

1. F6键选择当前行商品返回, ESC键退出
2. 货号(附加码)、自编码、助记码、品名、简称输入内容允许有空格
3. 可在任一栏位中输入关键字回车搜索商品信息(特价栏除外)

图 商品查询

F6 库存实时查询

按 F6 键，可以在前台销售时，实时查询某一商品的库存，库存数为上次日结后的库存减去目前已销售的库存。下图查询商品编码为 20080001 的实时

库存：

库存查询

请输入查询条件

仓 库(F2):	<input type="text" value="0001"/>	商品编码(F3):	<input type="text" value=" "/>	类 别(F4):	<input type="text"/>
自编码(F5):	<input type="text"/>	助 记 码(F6):	<input type="text"/>	品 名(F7):	<input type="text"/>

货号	商品名称	实时库存	规格	单位	仓库	
01030002	罗汉笋	5.0000		袋	0001	1101

图 实时库存查询

F7 功能选择

按 F7 键，进入功能选择，可以选择当前销售单所销售商品的仓库，用于冲减库存和统计销量，如下图所示：



图 功能选择



图 更改交易单仓库

F8 收银对账单

按 F8 键，系统将出现以下的界面：



图 收银对账

该界面为快速（只需输入三个键）收集当前交易的消费者一般信息（包括年龄段和性别），用于后台做销售决策分析。

F9 会员（充值卡）查询

按 F9 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）及进行会员积分冲减，界面如下图所示：

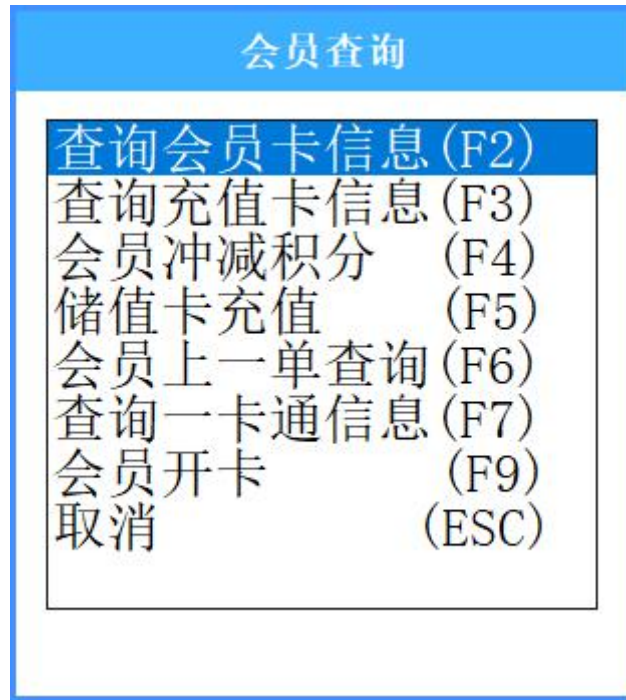


图 会员信息查询

F10 修改密码

收银员修改密码的操作步骤为：

- 进入“商云|智强 11” POS 系统，在主界面上按 F10，进入“修改密码”窗口。
- 输入收银员当前登录的密码。
- 输入新口令两次，两次必须相同。
- 按[确认]，密码修改生效。

如果收银员忘记自己的口令，必须到后台由系统管理员修改。

修改密码

收银员: 1001

原密码: |

新密码:

重复新密码:

- 7 8 9 退格

. 4 5 6 取消

0 1 2 3 确定

图 修改密码

F11 收银员锁屏

主界面按 F11 键，进入锁屏界面，如下图：



图 收银员锁屏

F12 系统功能

系统功能包括了数据上传和下载、POS 小票打印日志、上传 POS 商品信息、重传销售收银数据、决策信息采集、退出，如下图：

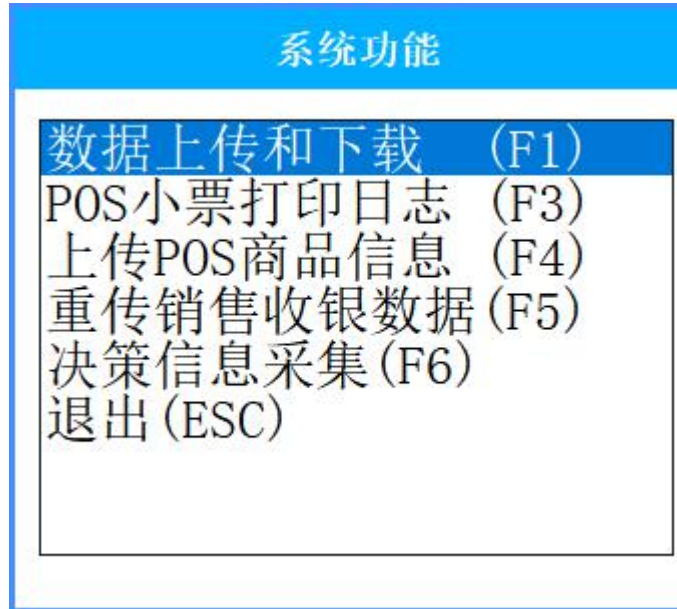


图 系统功能

第二十六章 其他收银问题

前台 POS 机盘点

1.设置

- 前台盘点的前期准备需在后台管理系统中“仓库—盘点号申请”新建盘点范围并保存，且需设置包括：允许前台盘点、设置盘点的批次和设置盘点的仓库。
- 同时必须将“仓库—库存设置——POS 机盘点设置”中将“允许 POS 机盘点”设置选中，而选择好盘点批号和 POS 机盘点仓库，方可在前台进行

盘点。

- “POS 分部”类型的门店在前台盘点前，必须在总部生成该门店的盘点批次，然后在“仓库—库存设置—POS 机盘点设置”中设置 POS 分部的前台盘点信息，包括是否允许盘点、盘点批号和 POS 机盘点仓库，方可在门店的前台进行盘点。

2.前台盘点

- 准备工作做完以后，在 POS 前台系统主界面中按 F7 键或单击“仓库/盘点”按钮进入前台盘点录入状态。
- 前台盘点录入类似后台系统中的“存货盘点单”的内容，录入盘点的商品编码和盘点数量。盘点批次和盘点仓库自动从系统中取得，收银员不需要录入。
- 当所有数据录入完成后，可以将这些数据保存成完整的“盘点录入单”。前台盘点保存成功的录入单可以在后台系统中即时查找。
- 前台盘点的步骤为：后台系统建立盘点号→后台设置前台盘点内容→前台 POS 系统做前台盘点录入单→后台系统做盘点盈亏处理。

收银员对帐

- 该功能主要用于在营业结束时，收银员对帐用，在销售主界面中，单击“收银对账”按钮或按 F8 即可进入。

- 在对帐界面中，开始时间默认为上次对账时间。
- 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”模式下不提供对帐功能。
- 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。

培训状态

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



图 培训模式收银员登录

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

断电数据保护

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。



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@siss.com.cn

业务电话： 0755-26520701

传 真： 0755-26520744