



# 思迅烘焙之星管理系统 10

## 使用手册

**SIXUN 思迅**

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

# 目录

思迅烘焙之星管理系统 10.....	1
目录.....	2
第一部分 产品概述.....	10
第一章 产品简介.....	10
第二章 系统结构.....	10
第三章 总部管理系统.....	10
第四章 生产管理系统.....	13
第五章 门店管理系统.....	13
第六章 产品特点.....	13
第二部分 系统安装.....	17
第七章 运行环境要求.....	17
第八章 安装前准备.....	18
第 1 节 系统硬件准备.....	18
第 2 节 系统软件准备.....	18
第 3 节 软件产品准备.....	18
第九章 系统安装与卸载.....	18
第 1 节 安装步骤.....	18
第 2 节 安装业务数据库.....	19
第 3 节 安装加密锁.....	22
第 4 节 安装前准备.....	22
第 5 节 安装总部管理系统.....	23
第 6 节 总部登录及初始化.....	24
第 7 节 安装生产管理系统.....	27
第 8 节 安装门店管理系统.....	29
第 9 节 门店登录及初始化.....	30
第 10 节 卸载.....	32
第三部分 总部系统.....	34
第十章 首页.....	34
第十一章 档案.....	34
第 1 节 分店区域.....	34
第 2 节 分店仓库.....	35

第 3 节 供应商.....	36
第 4 节 品类、品牌.....	36
第 5 节 商品档案.....	37
第 6 节 商品设置.....	38
第 7 节 礼盒.....	38
第 8 节 调价单.....	38
第 9 节 套餐设置.....	39
第 10 节 商品淘汰、商品淘汰恢复.....	40
第 11 节 编号修改和删除.....	40
第 12 节 商品存量指标.....	40
第 13 节 批量修改商品信息.....	41
第 14 节 新品审核.....	41
第 15 节 工艺配方.....	41
第 16 节 工艺配方异常检测.....	42
第 17 节 工作组商品.....	42
第 18 节 工作组商品检测.....	43
第 19 节 部门信息.....	43
第 20 节 批量修改商品信息.....	44
第 21 节 原料替换单.....	44
第 22 节 更新配方成本.....	44
第 23 节 商品批量调价.....	44
第 24 节 基础代码、帐务代码.....	45
<b>第十二章 采购.....</b>	<b>46</b>
第 1 节 采购流程.....	46
第 2 节 退货流程.....	46
第 3 节 采购设置.....	46
第 4 节 采购向导、采购订单.....	46
第 5 节 采购收货单.....	48
第 6 节 退货通知单、采购退货单.....	48
第 7 节 采购查询、保质期查询.....	49
第 8 节 订单状态监控、订单终止.....	49
<b>第十三章 配送.....</b>	<b>50</b>
第 1 节 配送流程.....	50
第 2 节 配送取价规则.....	50
第 3 节 配送设置、调拨向导.....	51
第 4 节 调货申请货单、调拨差异单.....	51
第 5 节 直调出库单、直调收货单.....	51
第 6 节 调货申请终止、店间调拨申请.....	53
第 7 节 分店补货、调货跟踪、直调查询.....	53

第十四章 仓库.....	54
第 1 节 库存设置.....	54
第 2 节 盘点流程.....	54
第 3 节 盘点号申请.....	54
第 4 节 存货盘点单、盘点报表.....	55
第 5 节 盘点差异处理.....	56
第 6 节 库存查询.....	57
第 7 节 库存异常告警.....	58
第 8 节 库存损溢查询.....	58
第 9 节 库存移动报表.....	59
第 10 节 转仓单.....	59
第 11 节 转仓查询.....	59
第 12 节 组合拆分单.....	59
第 13 节 成本调价单.....	60
第十五章 批发.....	62
第 1 节 批发团购流程.....	62
第 2 节 批发退货流程.....	62
第 3 节 客户类别.....	62
第 4 节 客户档案.....	62
第 5 节 批发设置.....	63
第 6 节 批发订单、批发销售单.....	63
第 7 节 批发退货单.....	64
第 8 节 订单状态跟踪、批发订单终止.....	64
第 9 节 客户销售查询.....	64
第 10 节 业务员销售提成.....	65
第十六章 季节产品.....	65
第 1 节 月饼查询.....	65
第 2 节 月饼生产计划.....	65
第 3 节 月饼生产计划查询.....	65
第十七章 促销.....	65
第 1 节 促销流程.....	65
第 2 节 促销特价单.....	66
第 3 节 超量特价单.....	66
第 4 节 超额奖励.....	67
第 5 节 类别品牌促销单.....	68
第 6 节 时段特价单.....	68
第 7 节 赠品促销.....	68
第 8 节 条件组合促销.....	68

第 9 节 偶数促销.....	69
第 10 节 手工促销.....	69
第 11 节 会员生日折扣促销.....	70
第 12 节 促销查询.....	70
第 13 节 促销销售查询.....	70
第 14 节 让利分析.....	70
<b>第十八章 会员.....</b>	<b>71</b>
第 1 节 会员卡使用流程.....	71
第 2 节 充值卡使用流程.....	71
第 3 节 会员等级.....	72
第 4 节 卡类设置、业务设置.....	72
第 5 节 积分规则.....	73
第 6 节 储值设置.....	74
第 7 节 会员属性.....	74
第 8 节 会员档案.....	74
第 9 节 发卡、批量制卡.....	75
第 10 节 积分奖励.....	75
第 11 节 储值卡充值、批量充值.....	76
第 12 节 积分转储值、积分批量转储值.....	76
第 13 节 礼品管理、积分兑换.....	77
第 14 节 会员升级.....	77
第 15 节 会员查询.....	77
第 16 节 会员短信.....	78
<b>第十九章 会员营销.....</b>	<b>79</b>
第 1 节 会员营销流程.....	79
第 2 节 会员标签类别、会员标签定义.....	79
第 3 节 会员自动贴标签设置、商品会员标签设置.....	79
第 4 节 会员送商品范围.....	80
第 5 节 会员筛选.....	80
第 6 节 会员精准营销.....	81
第 7 节 会员充值营销.....	81
第 8 节 会员注册营销.....	82
第 9 节 会员绑定营销.....	83
第 10 节 会员推荐营销.....	83
第 11 节 会员生日营销.....	84
第 12 节 会员评价营销.....	84
第 13 节 会员分配管理.....	84
第 14 节 营销员考核提成方案.....	85
第 15 节 营销员沟通任务.....	86

第二十章 零售.....	88
第 1 节 销售流程.....	88
第 2 节 退货流程.....	88
第 3 节 营业员、POS 机登记.....	88
第 4 节 POS 销售.....	89
第 5 节 流水查询、销售汇总、商品寄存查询.....	89
第 6 节 收银对账、缴款单、长短款报表.....	89
第 7 节 时段销售分析、客单分析.....	90
第 8 节 条码价签、普通价签.....	90
第 9 节 营业员销售提成.....	90
第 10 节 套餐销售查询.....	90
第 11 节 品牌销售汇总表.....	90
第 12 节 毛利汇总.....	90
第二十一章 礼券管理.....	91
第 1 节 券流程设置.....	91
第 2 节 券类别设置.....	91
第 3 节 制券.....	92
第 4 节 券入库、券领用.....	93
第 5 节 券销售.....	93
第 6 节 券退回.....	93
第 7 节 券重用.....	94
第 8 节 券销售报表.....	94
第 9 节 券统计.....	94
第 10 节 券重用.....	94
第 11 节 业务提成.....	94
第二十二章 决策.....	94
第 1 节 周结、月结.....	94
第 2 节 进销存报表.....	95
第 3 节 销售报表.....	96
第 4 节 销售排行.....	96
第 5 节 分析报表.....	96
第二十三章 结算.....	96
第 1 节 预收款、预付款.....	96
第 2 节 费用单.....	97
第 3 节 供应商结算.....	97
第 4 节 客户结算.....	98
第 5 节 机构结算.....	98
第 6 节 商场费用结算表、往来账款.....	98

第 7 节 联营账款.....	99
第 8 节 门店费用.....	99
第二十四章 系统.....	99
第 1 节 操作员管理、操作员权限.....	99
第 2 节 数据库管理、系统数据管理.....	102
第 3 节 系统设置.....	102
第 4 节 密码与端口.....	103
第 5 节 操作日志.....	104
第 6 节 历史数据删除.....	104
第 7 节 每日提示.....	104
第 8 节 系统公告.....	104
第 9 节 报表明据模板.....	104
第 10 节 门店升级文件管理.....	104
第四部分 门店系统.....	105
第二十五章 门店管理.....	105
第 1 节 门店费用单.....	105
第 2 节 门店费用查询.....	105
第 3 节 系统公告.....	105
第 4 节 操作日志.....	105
第 5 节 系统注册.....	105
第 6 节 每日提示.....	105
第二十六章 连锁配送.....	106
第 1 节 配送取价规则.....	106
第 2 节 调货申请单、店间调拨申请单.....	106
第 3 节 调拨出库单、调拨收货单、调拨差异单.....	106
第 4 节 直调查询、分店补货跟踪、日清商品退回查询.....	107
第 5 节 要货向导.....	107
第二十七章 库存管理、采购管理.....	107
第 1 节 库存管理.....	107
第 2 节 采购管理.....	108
第二十八章 批发团购.....	110
第 1 节 客户档案.....	110
第 2 节 批发团购销售单、批发团购退货单.....	110
第 3 节 客户销售查询、团购销售查询.....	110
第 4 节 业务员销售提成.....	110
第 5 节 客户结算单.....	111
第 6 节 客户往来账款.....	111

第二十九章 会员管理.....	112
第 1 节 会员档案.....	112
第 2 节 储值卡充值.....	112
第 3 节 积分转储值.....	112
第 4 节 卡管理、换卡.....	112
第 5 节 礼品管理.....	112
第 6 节 积分兑换、积分奖励.....	113
第 7 节 会员消费查询.....	113
第三十章 门店加工.....	113
第 1 节 损益单.....	113
第 2 节 领料出库单、领料退回单.....	113
第 3 节 裱花入库单.....	113
第 4 节 现烤入库单、现烤退回单.....	114
第 5 节 日清商品再加工.....	114
第 6 节 领料出库查询、领料退回查询.....	115
第 7 节 裱花入库查询.....	115
第 8 节 现烤入库查询.....	115
第 9 节 现烤退回查询.....	116
第 10 节 日清商品再加工查询.....	116
第三十一章 门店销售、商品档案.....	116
第 1 节 门店销售.....	116
第 2 节 基础档案.....	119
第 3 节 时段特价单.....	121
第 4 节 券退回.....	121
第 5 节 券销售.....	121
第五部分 前台系统.....	123
第三十二章 进入和退出.....	123
第 1 节 使用前准备.....	123
第 2 节 进入系统.....	124
第 3 节 退出.....	124
第三十三章 收银操作.....	125
第 1 节 前台主界面.....	125
第 2 节 标题栏.....	126
第 3 节 销售列表、金额显示区.....	126
第 4 节 商品录入模式.....	126
第 5 节 畅销商品区.....	127
第 6 节 信息显示区.....	127

第 7 节 功能键区.....	127
第 8 节 一般业务介绍.....	128
第 9 节 特殊业务介绍.....	135
<b>第三十四章 特殊功能键.....</b>	<b>139</b>
第 1 节 F1 显示帮助.....	139
第 2 节 F2 复制上一行.....	139
第 3 节 F3 小票打印切换.....	140
第 4 节 F5 商品查询.....	140
第 5 节 F7 库存查询[本地].....	140
第 6 节 F4 会员信息.....	140
第 7 节 F6 交易查询.....	140
第 8 节 F11 收银对账.....	140
第 9 节 F12 收银员锁屏.....	141
<b>第三十五章 其他收银功能.....</b>	<b>141</b>
第 1 节 收银对账.....	141
第 2 节 修改密码.....	142
第 3 节 断网销售.....	142
第 4 节 培训状态.....	142
第 5 节 断电数据保护.....	143
第 6 节 双屏功能.....	143

## 第一部分 产品概述

### 第一章 产品简介

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

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。

### 第二章 系统结构

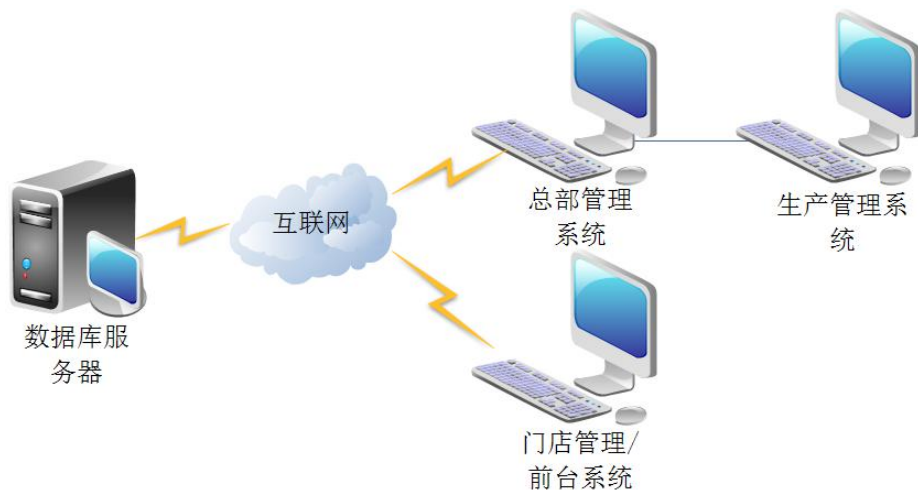


图 系统结构图

### 第三章 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。

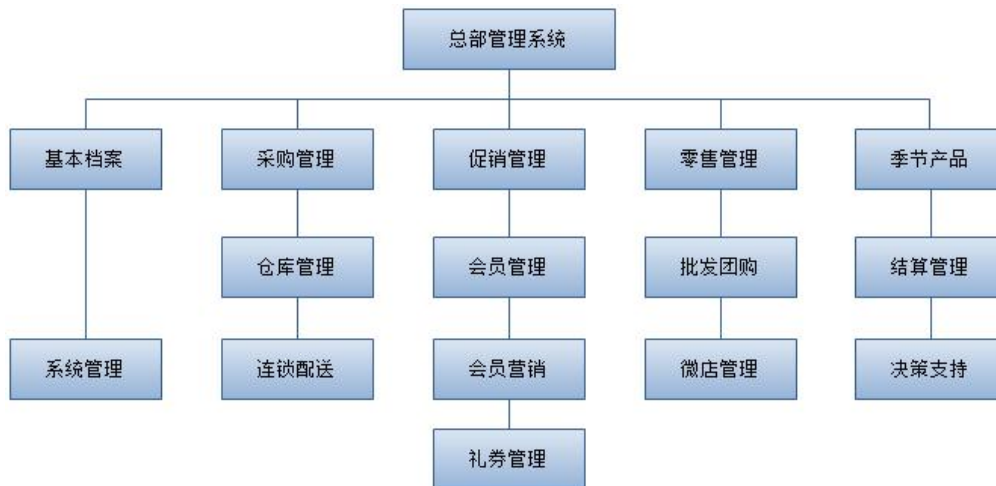


图 总部功能结构图

## 1) 档案、采购、连锁、库管

**档案模块：**用于建立供应商、品类、商品档案、工艺配方（BOM 配方）、分店仓库、操作员、会员等级、会员档案、工作组商品等。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。

**采购模块：**用于处理采购相关的业务，包括采购订单、采购收货单、采购退货单等业务。烘焙之星 10 中，总部也可以为分店做此类业务。

**配送模块：**用于商品调拨的跟踪管理，包含调货申请单、店间调拨申请单、调拨出库单、调拨收货单等业务，并可对配送业务数据进行统计及汇总。

**仓库模块：**用于查询库存相关的报表，并可进行盘点、商品损溢调整，成本价调整等业务。

## 2) 批发、促销、会员、会员营销

**批发模块：**用于处理后台批发相关的业务，包括批发销售、批发退货、客户销售查询等。烘焙之星 10 中，总部也可以为分店做此类业务。

**促销模块：**用于管理门店零售相关的促销业务，包括促销单据的制作、查询，促销销售的查询。

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

**会员营销模块：**用于对会员的营销管理，包括会员标签、会员营销方案、会员分配管理等，并可对会员的营销销售情况进行查询及统计。

### 3) 微店、零售、决策

**微店模块：**用于与微信平台对接，以实现 O2O 模式的订单销售，包括店铺上下架、类别上下架、商品上下架，优惠发布，订单管理；并能实现在微信上在线申请、绑定会员，查询会员信息、积分、消费等。

**零售模块：**用于管理前台零售相关业务，包括销售管理、POS 销售管理、销售查询和分析等。

**决策模块：**用于业务数据的查询及分析处理，以供决策者参考。包括分店销售报表、商品销售报表、商品销售分析、商品价格分析、让利分析、对比分析、销售目标分析及进销存报表。

### 4) 季节产品、结算、系统

**季节产品：**用于管理设置了“季节商品”属性的商品相关的销售、出入库、配送、生产情况。

**结算模块：**用于账款、费用的结算，包括供应商结算单、客户结算单、机构结算单等，以及与账款相关的业务的查询与统计，并提供与其他财务软件的财务接口（定制功能）。

**系统模块：**用于调整适用于整个系统的设置，及操作员维护、数据管理等工作。

---

## 第四章 生产管理系统

生产管理系统用于生产的综合管理, 主要是对生产配方、原辅料的采购及成品、半成品的配送管理, 没有前台零售业务。生产管理系统包括基本管理、配方管理、采购管理、原料管理、配料间管理、生产加工、批发团购、库存管理、连锁配送模块。

---

## 第五章 门店管理系统

门店管理系统实现了门店后台业务、前台收银业务的管理。门店管理系统由门店销售(前台收银), 门店加工, 批发团购, 会员管理, 库存管理、连锁配送、门店管理模块组成。根据门店类型不同, 功能结构也有所不同。

---

## 第六章 产品特点

### 1) 支持多业态连锁经营

系统伸缩性好, 支持业态多。系统支持以下分店类型:

- ① 总部: 包括所有的业务模块。
- ② 自营店: 无需安装数据库, 门店系统直连总部数据库进行后台业务、前台收银业务的操作, 支持断网销售。
- ③ 加盟店: 系统的模式同自营店, 只是门店的属性为加盟店, 不能进行采购, 调拨配送后与加盟店结算调拨配送账款。

### 2) 商品的基本档案可以具有个性属性, 灵活运用。

思迅烘焙之星管理系统 10 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。

### 3) 完善科学的物价及促销管理

- ① 支持总部统一定价与不同门店不同价格的管理。
- ② 支持不同会员等级定义不同的折扣方式, 为长期稳定的金卡会员提供更具优惠的

价格优势。

- ① 提供形式多样的全方位促销管理，支持以价格和赠品等方式的促销。
- ② 提供以日期和时间、及需使用优惠券为条件的多形式促销价格的定义。
- ③ 支持促销期间商品（联营）扣率的特别定义。
- ④ 可制定需使用优惠券才能享受特价的促销单据。

#### 4) 快速准确的库存，成本及毛利的计算

- ① 由客户决定成本的计算方式。
- ② 系统提供完全的库存管理，商品实时冲减库存，实时产生成本和毛利。
- ③ 能够详细并及时的掌握与每一款商品的流向。

#### 5) 快速录单，单据拷贝功能

- ① 货号拷贝：只拷贝单据商品信息；数量拷贝：拷贝单据商品信息及数量信息，快速录单。

#### 6) 迅速便捷的批发/团购管理

- ① 批发销售具有快速录入功能，可迅速实现大量商品的录入，省时省力。
- ② 客户关系管理提供了多级类别的客户与便捷的商品价格关系建立。
- ③ 能够详细并及时的掌握与客户合作状况。

#### 7) 系统支持灵活多样的会员管理

- ① 支持不同会员等级的管理：不同等级的会员可以有不同的积分方式，不同的优惠方式。
- ② 支持灵活多样的会员积分规则：包括按消费次数积分、按（类别）消费金额积分、按消费次数积分、按单品积分、按阶梯积分等。
- ③ 支持多种积分优惠和奖励计划：包括积分奖励、礼品兑换、积分折扣，同时支持不同积分级别自动享受不同折扣优惠，建立针对特定会员等级的促销，并可使用积分进行消费付款。
- ④ 会员、充值卡在所有分店中共享使用，分店也可自己建立会员信息。
- ⑤ 完善的会员（充值）卡管理，可在总部后台、门店后台及前台进行会员（充值卡）

操作。

## 8) 店铺运作, 一目了然, 管理高效实用

- ① 全面支持自营店、加盟店、全面的用户功能、价格权限管理。。
- ② 可追踪每种货物的进货、销售、库存变动和当前结存, 即时的成本计算。
- ③ 实时查询和监控客流量、销售量、营业报表。
- ④ POS 前台支持触摸屏操作, 支持鼠标操作, 全键盘操作; 店铺销售支持在线及脱机销售。
- ⑤ 商品、会员资料提供图片管理, 形象生动, 功能直观, 操作简便, 界面友好。
- ⑥ 原辅料采购及管理, 工艺配方、生产入库, 实现原辅料与半成品、成品的转换。

## 9) 强大的大型连锁企业管理

- ① 实现多连锁店统一管理, 系统只需一个服务器, 实现各门店光纤实时连接, 各门店可实现不同的价格促销等运营策略。
- ② 前台系统既可实时传输销售数据, 也可通过传输程序进行按需传输, 且前台支持断网销售。

## 10) 灵活易用的连锁配送管理

- ① 支持分店与总部的直接调拨, 也支持门店间的相互调拨。
- ② 支持智能补货: 可按理想库存补货方式, 安全库存补货方式, 也可以手工特别要求补货。
- ③ 提供智能配送功能, 可以根据门店的调货申请和其他机构的要货申请自动生成配送单据。
- ④ 提供智能补货功能, 可以根据门店的补货申请, 自动生成向要货分店收货的采购订单。

## 11) 更严谨的结算管理

- ① 供应商结算: 针对供应商供货的结算管理。
- ② 客户结算: 针对批发客户的结算管理。
- ③ 商场结算: 提供和商场的费用管理, 商品销售扣率管理, 提供和商场的结算处理。

- ④ 加盟店结算：总部和加盟店的结算管理，与加盟店调拨时产生加盟店账款。
- ⑤ 业务员、营业员提成：支持业务员、营业员销售金额、提成金额的查询统计。
- ⑥ 门店费用管理：可通过“门店费用单”实现门店费用的管理。

## 12) 支持 O2O 及多种在线支付方式

- ① 提供完善的微店管理功能：实现微信上轻松开店，顾客线上下单、线下取货。
- ② 微店中可同步会员信息，顾客在微信上即可申请、绑定及查询会员业务信息。
- ③ 前台支持使用“支付宝”、“微信支付”付款，只要有手机，就可以支付。

## 13) 增强水吧打印、厨房打印

- ① 增强水吧打印功能：实现多台 POS 机同时下单，统一打印，且可跟踪打印进度。
- ② 增强厨房打印支持：前台下单后，即可同时在厨房上打印菜单（商品）信息。

## 14) 会员营销功能强大精准

- ① 会员营销可对不同的会员类型进行精准的营销活动。
- ② 针对转介绍、比较挑剔等类型的会员可以对会员进行详细的分类贴标签。
- ③ 会员分析提供了会员销售占比、会员销售环比分析、会员客单价分析等多角度分析会员数据。
- ④ 针对营销员可对营销员设定目标奖励，促进营销员积极性，提供会员分配管理等。

## 15) 商品日清

- ① 重点管理保质期短的商品，对保质期快到的商品进行不同时段的优惠折扣，且能对日清商品进行直接盘点。

## 16) 套餐销售

- ① 支持简餐、糕点饮品等多类型的组合套餐，套餐中所有商品（如饮料）可自由搭配或加价（如加一元）换其它商品。

## 17) 对接外卖平台

- ① 对接美团、饿了么 2 大外卖平台，门店前台实时接单，外卖订单轻松查询。

## 第二部分 系统安装

### 第七章 运行环境要求

硬件需求	最低要求	建议配置
服务器	CPU: P4 3.0G 内存: 4G 硬盘: 500GB	CPU: 至强 E5 或相近 内存: 8GB 硬盘: 2TB 或更高
工作站	CPU: P4 2.0G 内存: 2G 硬盘: 40GB	CPU: 奔腾 双核 3.0G 或以上 内存: 4G 硬盘: 80GB 或更高
POS 机	CPU: P3 2.0 Hz 内存: 1GB 硬盘: 20GB	CPU: P4 3.0G 或以上 内存: 2G 硬盘: 40GB 或更高
软件需求	最低要求	建议配置
服务器	WINDOWS 2003 SQL Server 2000	WINDOWS 2008 R2/2012 SQL Server 2008 R2/2012
工作站	WINDOWS XP	WIN7/Win8.1/Win10
POS 机	WINDOWS XP	WIN7/Win8.1/Win10

注：各分店和总部的数据传输须安装连网设备，如光纤、VPN、DDN 等。

#### 说明：

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

---

## 第八章 安装前准备

### 第 1 节 系统硬件准备

- 1) 在安装“思迅烘焙之星管理系统 10”软件产品之前,你必须按照第六章的“运行环境要求”准备好所有的硬件。
- 2) 同时要求必须准备好网络连接设备,如:交换机、网卡、网线、总部和分部的通讯设备(如:连网设备,VPN、DDN 等)。

### 第 2 节 系统软件准备

- 1) 在安装“思迅烘焙之星管理系统 10”软件产品之前,你必须按照第六章的“运行环境要求”准备好并安装好所有的操作系统和数据库系统。
- 2) 同时要求必须局域网和多个连锁分店的网络连通(TCP/IP 协议)。
- 3) SQL Server 建议安装 SQL Server 2008 R2 企业版或以上版本。
- 4) .Net Framework 4.0.30319 及以上(安装包 dotNetFx40\_Full\_x86\_x64.exe)

### 第 3 节 软件产品准备

在准备好系统硬件和系统软件后,确认你所购买的“思迅烘焙之星管理系统 10”软件产品是否完整(包括产品光盘、使用手册、硬件加密锁等)。如你对购买的“思迅烘焙之星管理系统 10”软件产品有任何怀疑和疑问,请联系我公司或代理商。

---

## 第九章 系统安装与卸载

### 第 1 节 安装步骤

- 1) 安装操作系统及数据库服务器(SQL Server)。

- 2) 安装“思迅烘焙之星管理系统 10”业务数据库, 加密锁、安装外卖平台。
- 3) 安装总部管理系统、门店管理/前台收银系统。

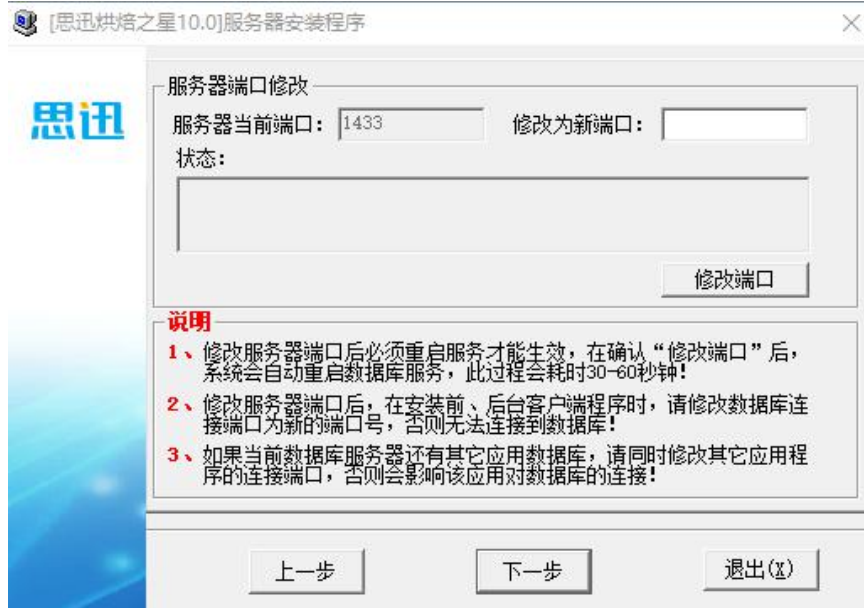
## 第 2 节 安装业务数据库

- 1) 在安装了 SQL Server 的服务器上, 将“思迅烘焙之星管理系统 10”软件产品光盘放入光驱中, 运行光盘中中 `bakev10_server` 目录下的 `serverv10.exe`。



图 服务器安装程序

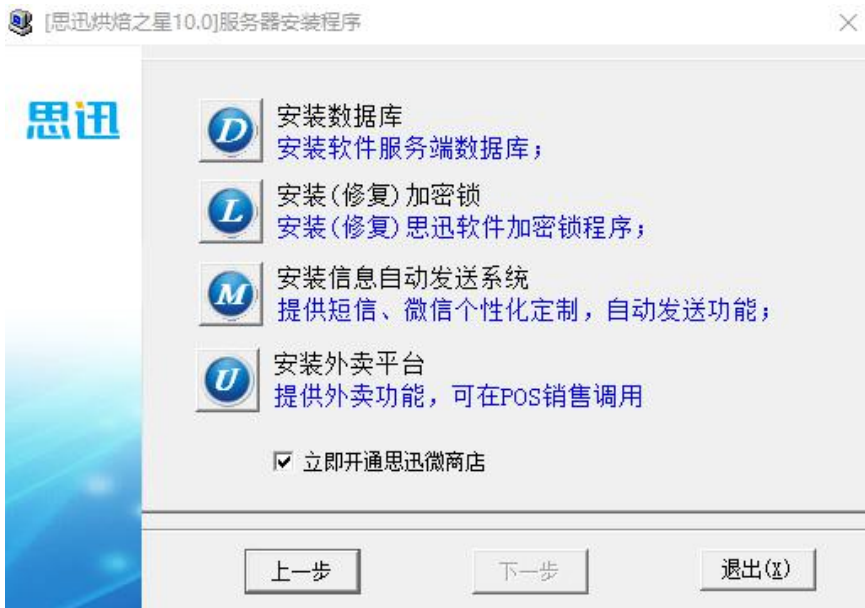
- 2) 在选择当前正在使用的数据库系统版本后, 点击【下一步】。
- 3) 在如下的“服务器端口修改”界面后不做操作, 并直接点击【下一步】。



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



- 5) 点击【安装数据库】并等待数据库、加密锁驱动程序安装完成。注：如只需进行加密锁驱动程序的安装修复，则点击【安装（修复）加密锁】并等待其完成即可。



- 6) 系统提示“安装成功”后，可继续安装其他项目，否则点击【退出】按钮。

**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, 可将安装目录复制到硬盘其他分区中再运行该安装程序。

### 第 3 节 安装加密锁

思迅烘焙之星管理系统 10 加密锁规则:

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

### 第 4 节 安装前准备

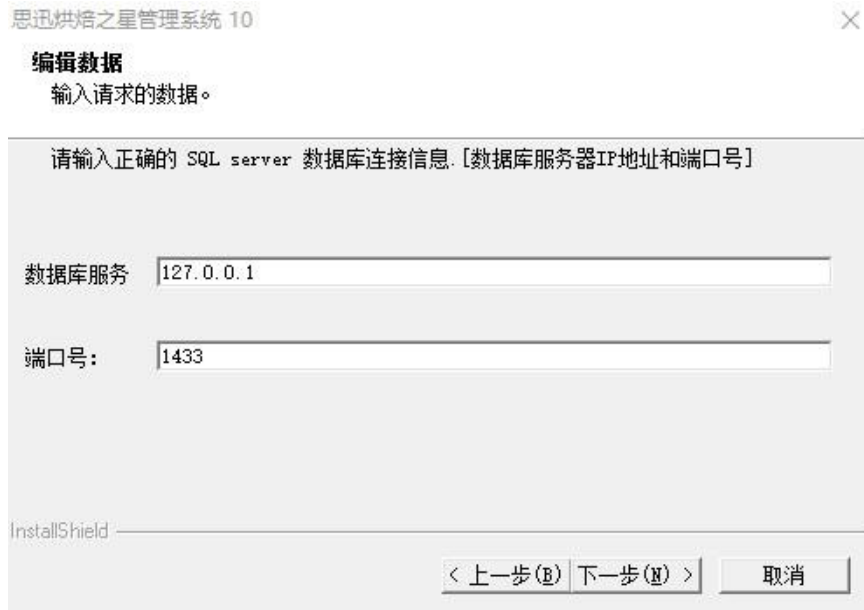
- 1) 从思迅软件公司购买软件产品后, 在产品包装附件取得“思迅软件公司软件产品的加密锁”。
  - 2) 如已安装加密锁驱动(见【安装业务数据库】章节), 在电脑的 USB 口中插入(硬件)加密锁后, 如电脑屏幕将出现“USB 人体学输入设备、或大容量存储设备”等字样; 此时表示系统已经找到加密锁; 在驱动加载成功, 电脑将提示设备安装成功。
  - 3) 使用软锁时, 需安装软锁服务程序并申请及安装软锁; 操作方法可与代理商或我司联系。
  - 4) 加密锁成功安装后, 思迅专卖店管理系统将不再提示(或显示)为演示版。
-

## 第 5 节 安装总部管理系统

- 1) 将“思迅烘焙之星管理系统 10”软件产品光盘放入光驱中，运行 `bakev10_client` 目录下的 `Setup.exe` 程序，并在打开的界面中直接点击【下一步】。



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



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

## 第 6 节 总部登录及初始化

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



2) 1001（系统管理员）成功登录后，系统将进入总部。

- ① 登录总部时：在初始化界面中录入初始化信息、行业版本，确定后，将进入系统主界面。**注意：【允许使用万能密码登录系统】**勾选时，可通过万能密码登录系统，为了安全起见，建议保持默认的不勾选状态。



图 总部初始化

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

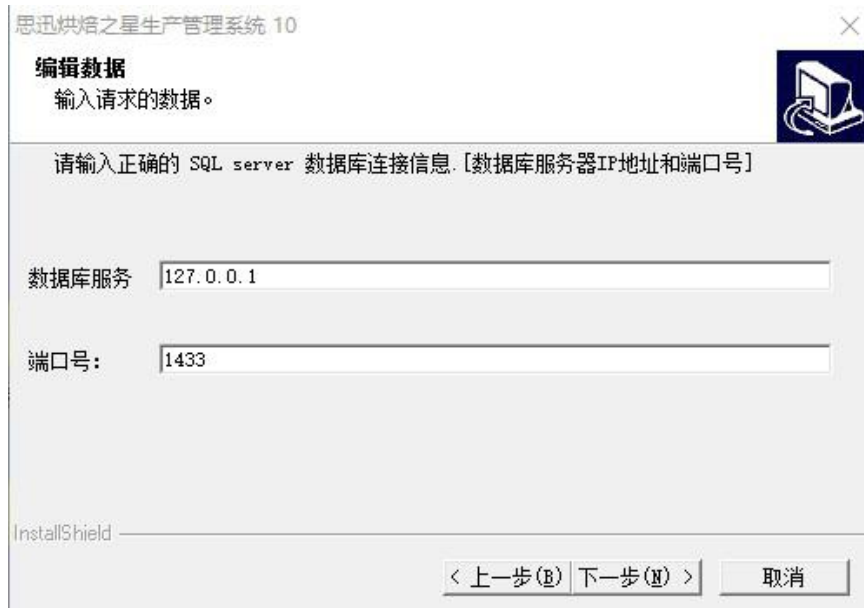


## 第 7 节 安装生产管理系统

- 1) 将“思迅烘焙之星管理系统 10”软件产品光盘放入光驱中，允许 bakev10\_produce\_client 目录下的 Setup.exe 程序，并在打开界面中直接点击【下一步】。



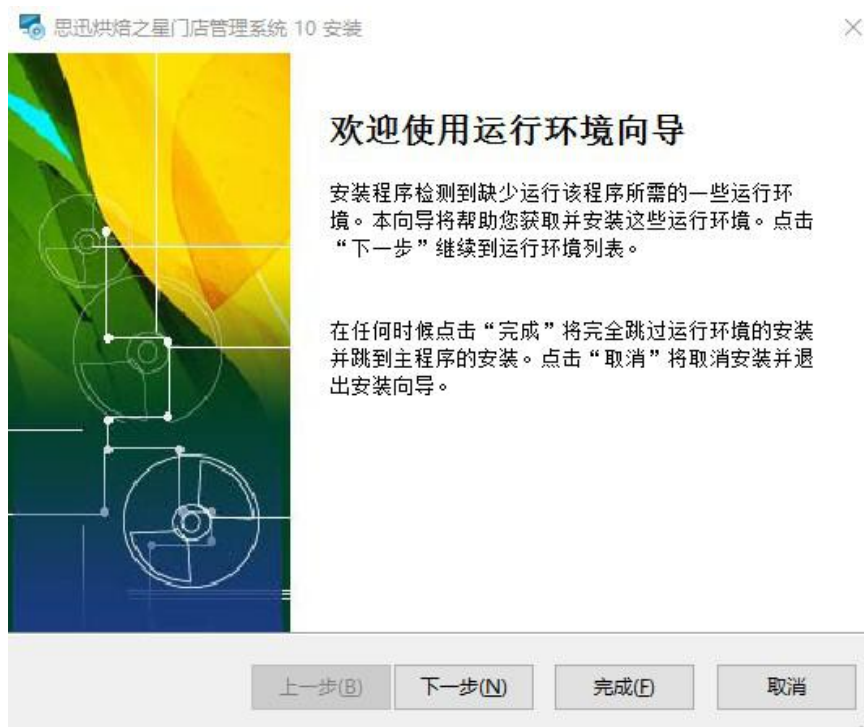
- 2) 输入服务器地址，点击【下一步】完成安装，安装完成后电脑的桌面上将生成“思迅烘焙之星生产管理系统 10”的快捷方式。



## 第 8 节 安装门店管理系统

**注意：**门店、前台管理系统都共用同一个门店管理程序，并根据初始化时录入的分店仓库信息自动对应分店类型的操作界面。

- 1) 将软件产品光盘放入光驱中，运行 `bakev10_branch`（或门店安装包）目录下的 `bakev10_branch.exe`（思迅烘焙之星门店管理系统 10.exe）程序，并点击【下一步】。注意：如出现“环境检测”界面则需先安装环境检测工具，并在检测通过后点击【继续安装】及【下一步】。





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

## 第 9 节 门店登录及初始化

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



2) 在初始化窗口中:

- ① 【数据库地址、端口】中录入门店将要连接到的总部数据库连接地址、端口。
- ② 【门店/仓库编码】中录入本次初始化的分店编码（门店/仓库编码为 6 位，录入总部仓库编码时表示初始为对应的总部前台）。

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



## 第 10 节 卸载

卸载“思迅烘焙之星管理系统 10、思迅烘焙之星门店管理系统 10”步骤如下：

- ① 在“控制面板”窗口中双击“添加 / 删除程序 或 程序和功能”并打开卸载程序窗口。

- ② 选择“思迅烘焙之星管理系统 10”或“思迅烘焙之星门店管理系统 10”，点击“卸载”或双击，并完成卸载。

**提示：**卸载“思迅烘焙之星管理系统 10”程序，不会删除存在的数据，所有数据都存在系统数据库中，直到你删除该数据库。

## 第三部分 总部系统

### 第十章 首页

登录系统后、或点击导航条上的【我的桌面】后，系统将显示我的桌面的内容。点击【桌面设置】可以在【桌面设置】窗口中，设置常用功能。如下图。



### 第十一章 档案

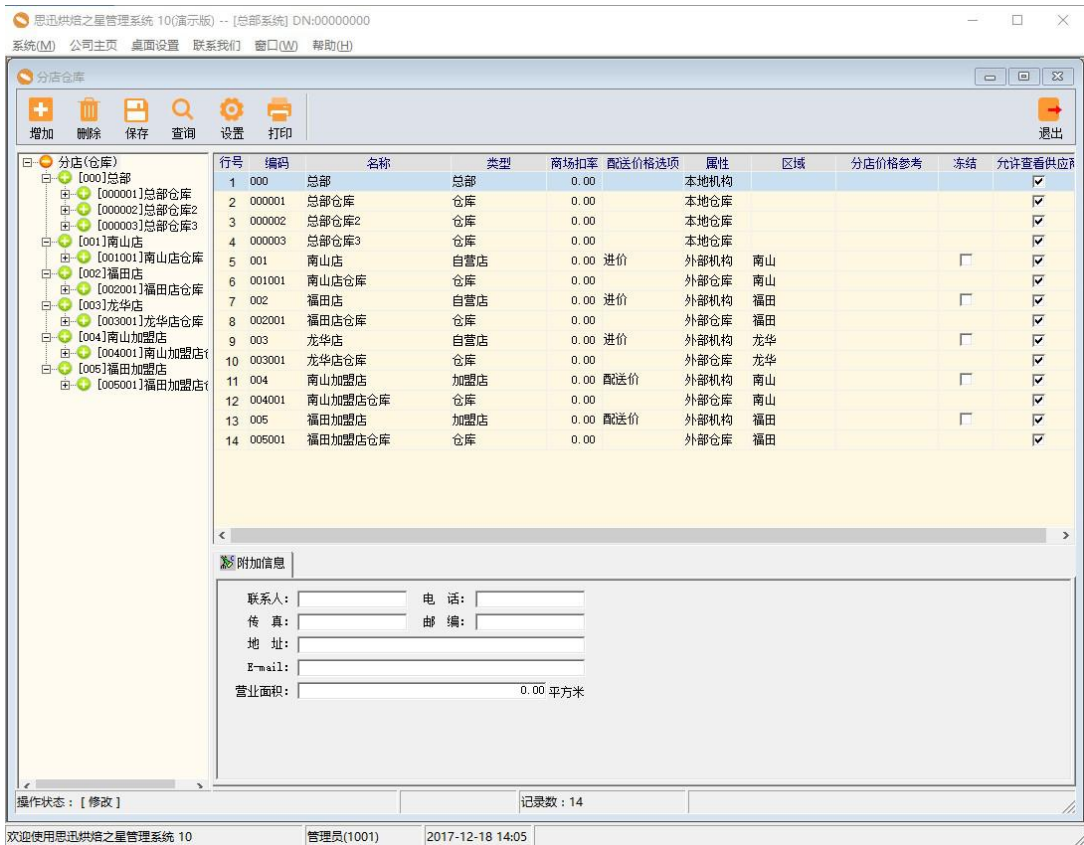
#### 第 1 节 分店区域

分店区域用于对所有分店进行区域分类，区域增加时只能维护到一级区域。

## 第 2 节 分店仓库

分店仓库用于建立分店、仓库信息。分店类型有：

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



配送价格选项：设定分店配送时的价格类型，可选择进价、进价加价率、配送价、零售价及成本价；设为进价加价率时，相当于取为“进价  $\times (1 + \text{加价率})$ ”。

加价率：配送价格选为进价加价率时的加价率，设定后价格取为对应的值  $\times$  加价率。

### 第 3 节 供应商

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

经营方式包含：购销（通过采购收货、退货单据产生账款）、联营（通过销售产生账款并扣减给商场的提成）。

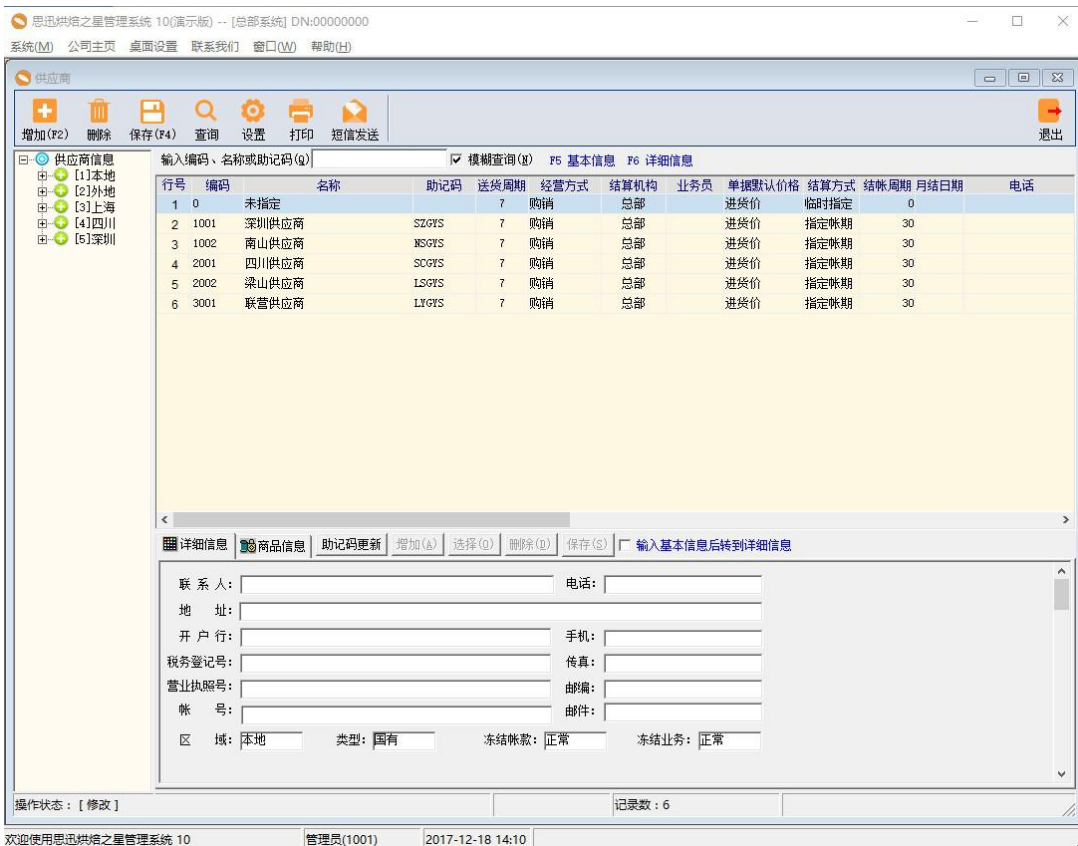


图 供应商档案

### 第 4 节 品类、品牌

品类、品牌用于建立商品的类别、品牌信息，并可针对品类设定营业员提成率。

## 第 5 节 商品档案

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

### 1) 商品编码

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

### 2) 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、制单组合、套餐商品、原料、包装辅料、成品及半成品,含义如下:

- ① 普通商品: 单品管理的普通商品,多数商品都是普通商品。
- ② 捆绑商品: 此商品不管理库存,由两个或多个普通商品按照一定的成分数量组成。
- ③ 制单拆分: 通过组合拆分单拆分成单品,此商品和成分数量均管理库存。
- ④ 制单组合: 在组合拆分单由各单品组合成该商品,此商品和成分数量均管理库存。
- ⑤ 套餐商品: 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。
- ⑥ 原料: 此商品为原料商品。
- ⑦ 包装辅料: 此商品为包装辅料商品。
- ⑧ 成品半成品: 此商品由原辅料加工而成,可在 BOM 配方中建立其配方明细。

**季节商品:** 设置商品是否为季节性商品,并设置季节商品的类型。

门店日清：设置商品为非日清商品、日清商品、再加工商品。

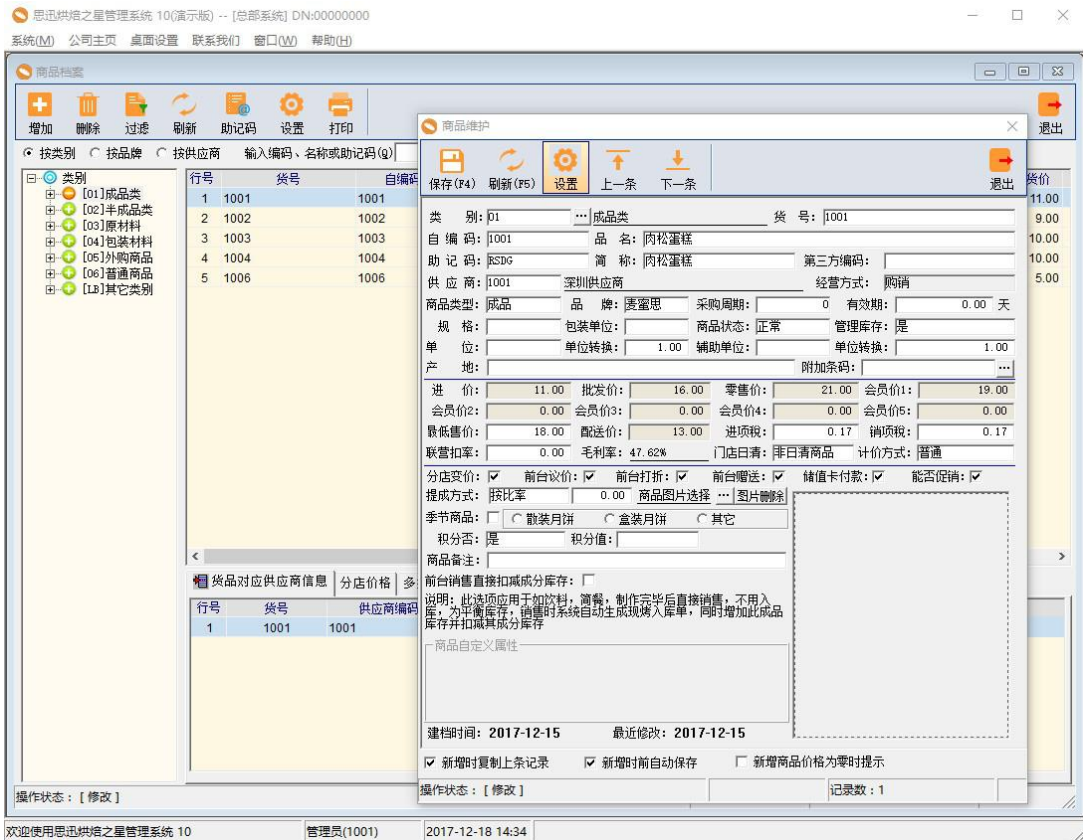


图 商品档案

## 第 6 节 商品设置

商品设置用于设置与基础档案（主要为商品档案）相关的内容，包括“业务设置、自动编码、属性设置、新品默认值、商品分类”三个标签页。

## 第 7 节 礼盒

礼盒用于设定“捆绑商品、制单组合、制单拆分”商品的成分商品、数量信息。

## 第 8 节 调价单

调价单用于调整商品价格，包括进价、批发价、售价、会员价、配送价等。调价单必

须审核，且到指定的生效日期时才会生效。另：可在“商品设置—调价”中设置默认调整的价格类型。

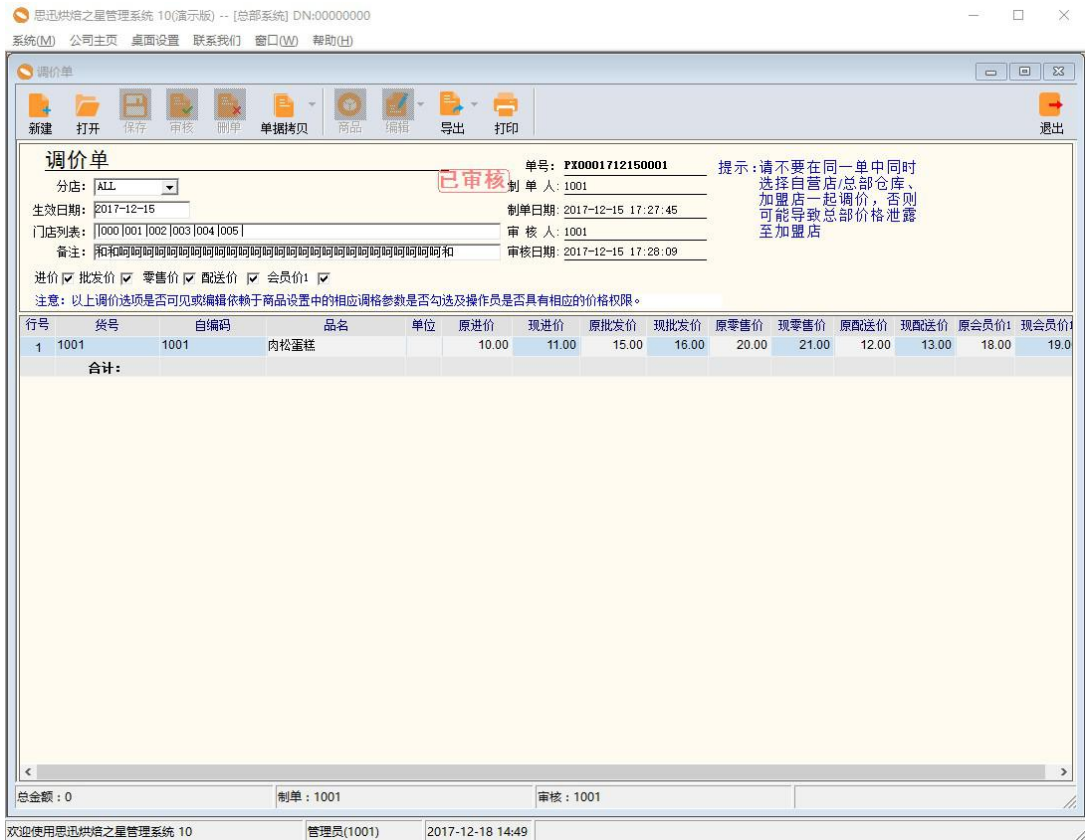


图 调价单

### 第 9 节 套餐设置

套餐设置用于设置套餐商品的明细商品、数量信息和可替换商品。

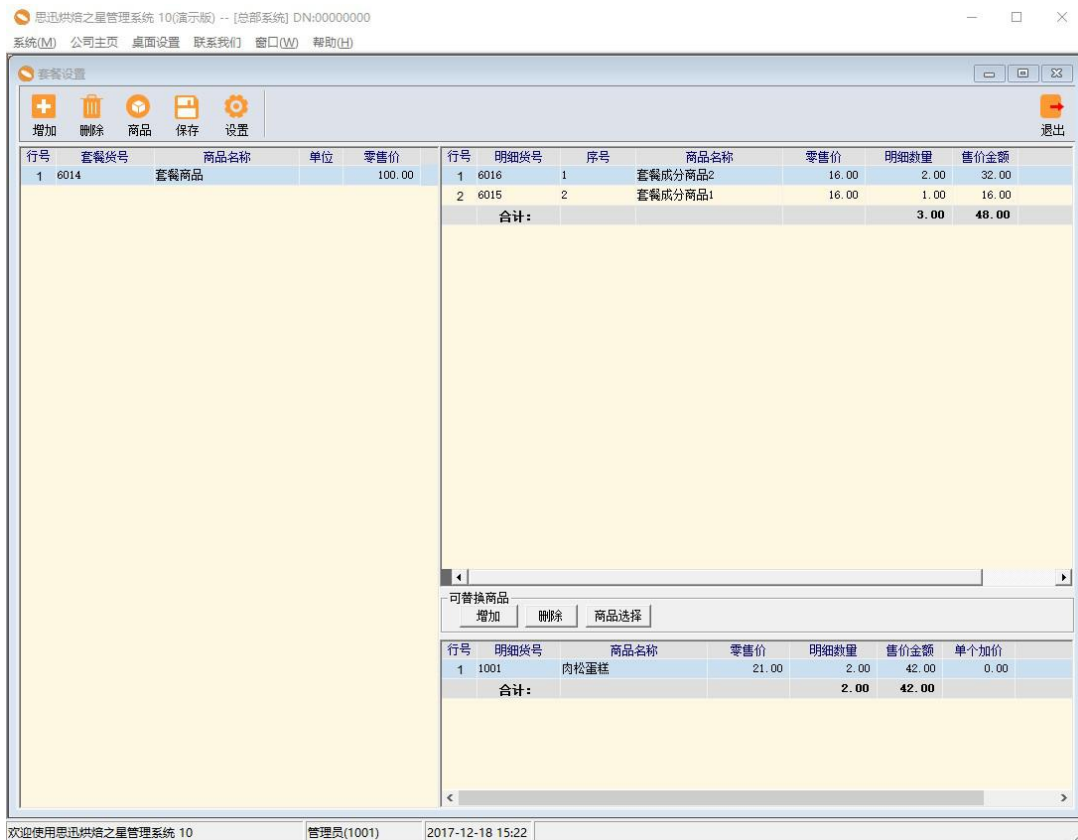


图 套餐设置

## 第 10 节 商品淘汰、商品淘汰恢复

商品淘汰功能主要用于淘汰商品，可设置停购状态。特别地，当商品在对应的分店仓库中的库存不为 0 则不能进行淘汰。商品淘汰恢复用于将之前淘汰的商品恢复为正常状态。

## 第 11 节 编号修改和删除

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

## 第 12 节 商品存量指标

商品存量指标用于设置商品的库存上限、库存下限，并可用于采购向导或智能补货。

只能在总部中设置商品存量指标。

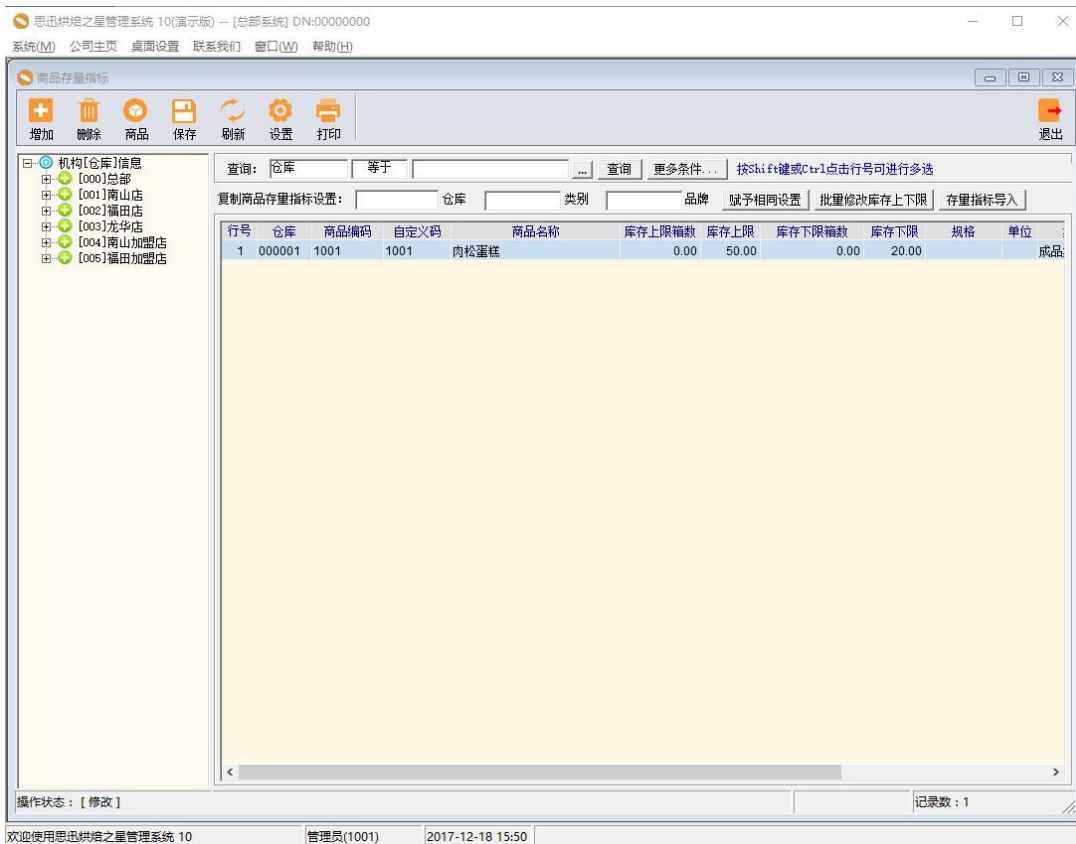


图 商品存量指标

## 第 13 节 批量修改商品信息

批量修改商品信息功能用于批量修改商品的产地、提成、单位、品牌、类别等信息。

## 第 14 节 新品审核

新品审核功能用于将申请的新品进行审核或删除，审核后将商品增加到商品档案。

## 第 15 节 工艺配方

用来建立成品、半成品的配方明细，添加对应的原料、辅料及数量，出货仓库。成品加工入库时根据工艺配方数量扣减原辅料库存。

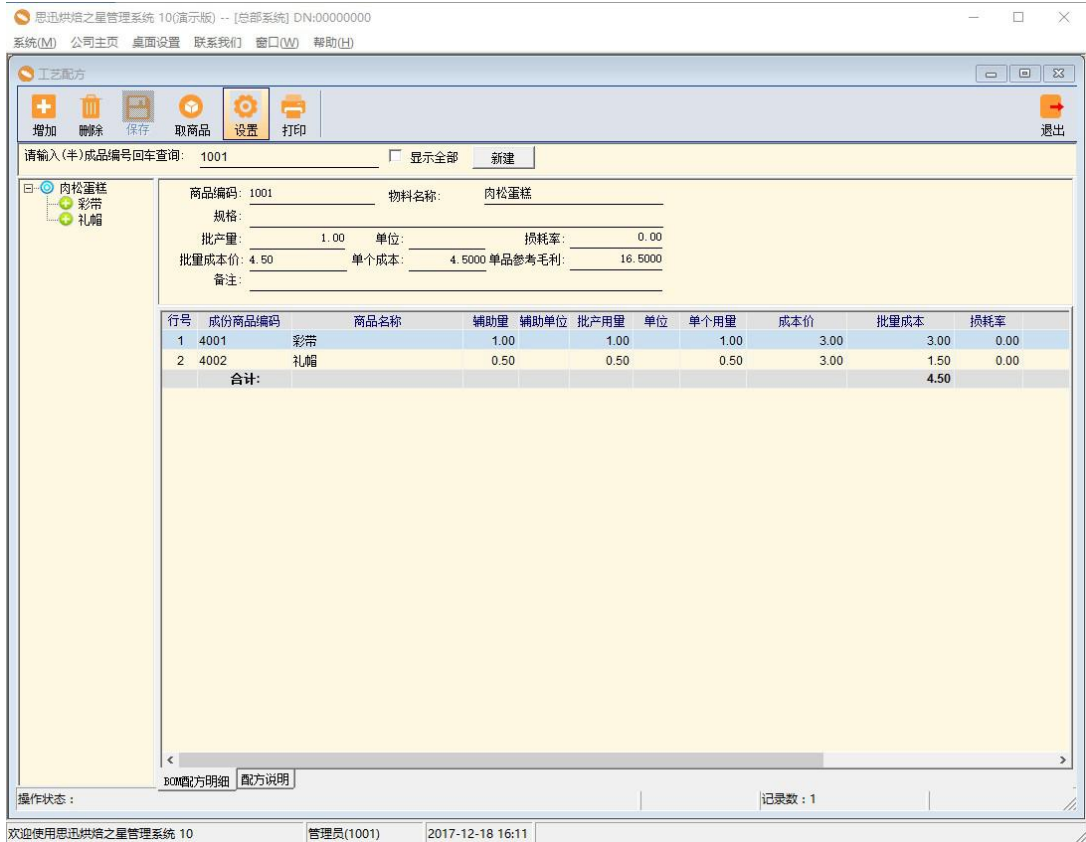


图 工艺配方

## 第 16 节 工艺配方异常检测

检测成品与半成品的 BOM 配方是否都已建立完成, 其目的是确保在领料时不会有漏领情况。

## 第 17 节 工作组商品

用于建立各工作组及生产的产品间的对应关系, 工作组可分为, 面包组、中点组、西点组等。每个工作组固定生产同类的产品。换言之面包类产品只会在面包组生产不会在中点组中生产。

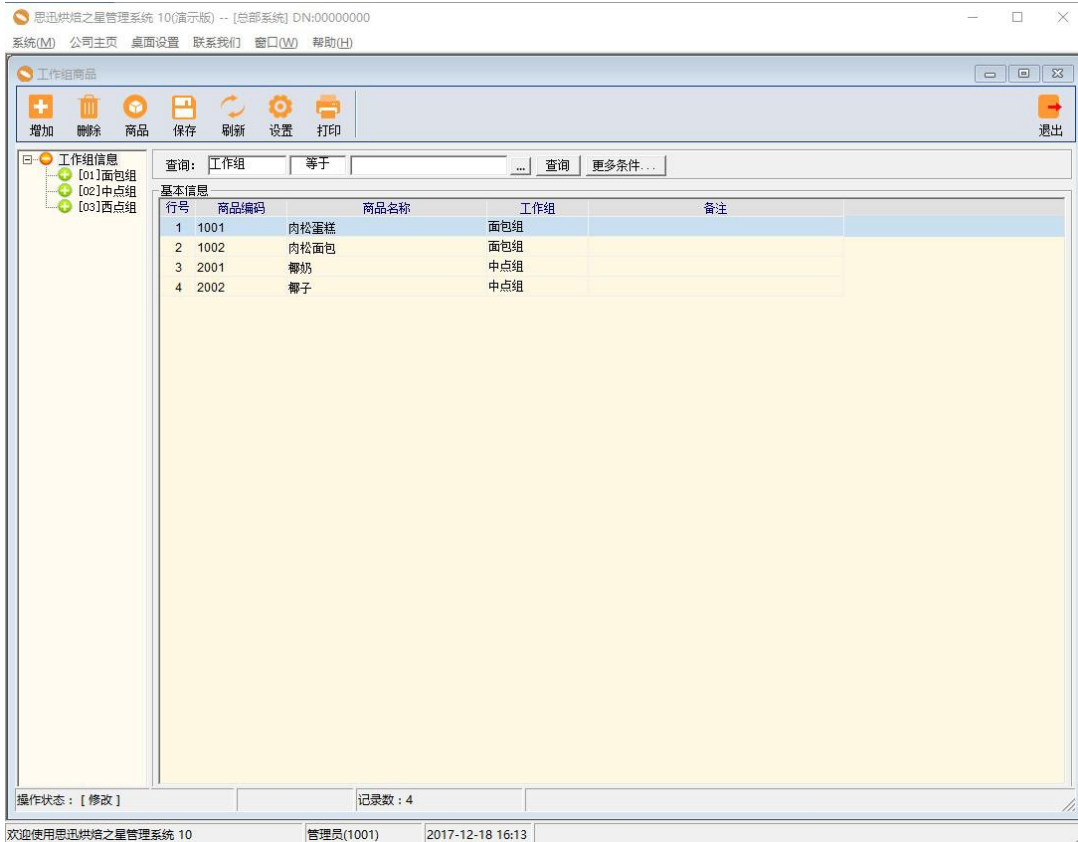


图 工作组商品

## 第 18 节 工作组商品检测

检测商品档案中半成品或成品是否都对应了工作组。

## 第 19 节 部门信息

建立领料部门或生产部门信息。主要用于门店的“门店加工”模块。

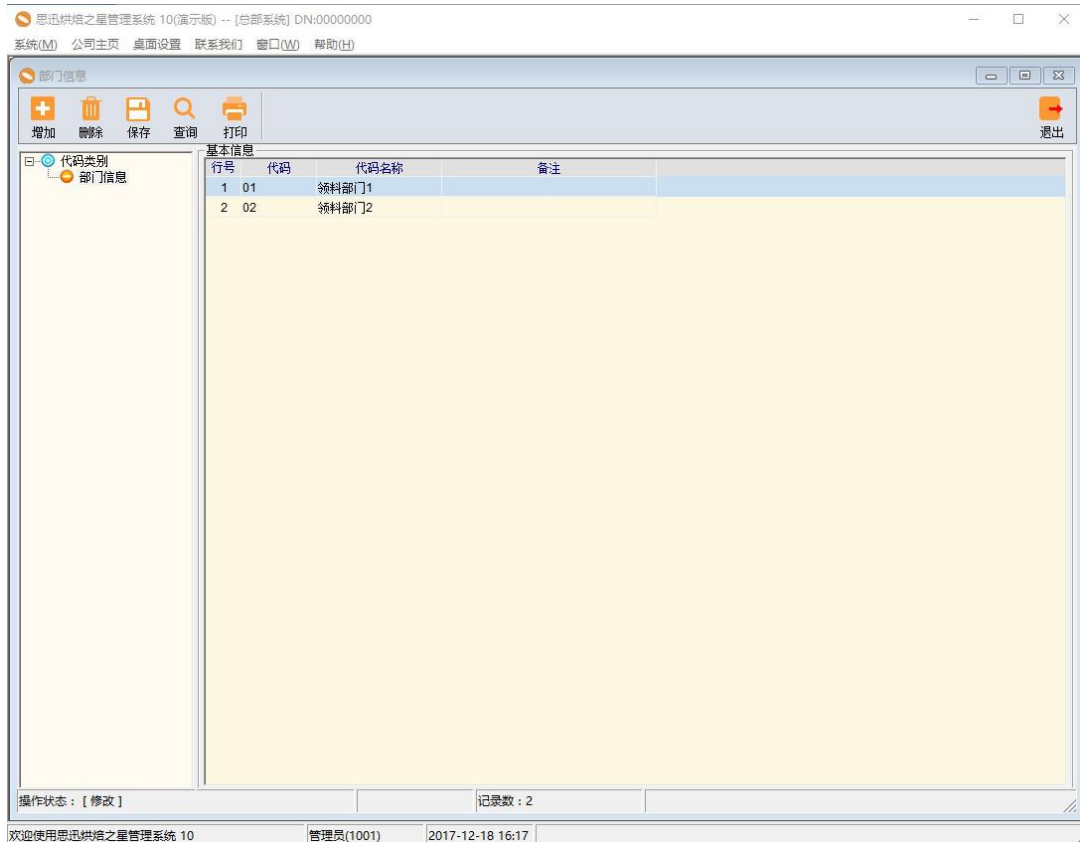


图 部门信息

## 第 20 节 批量修改商品信息

用于批量修改商品的一些属性信息。方便针对多个商品的同一个或几个属性进行修改。

## 第 21 节 原料替换单

将商品配方中的原来的物料替换成另一个物料。

## 第 22 节 更新配方成本

更新配方原料的成本。注意：更新时是以商品档案中的进价为最新进价。

## 第 23 节 商品批量调价

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。

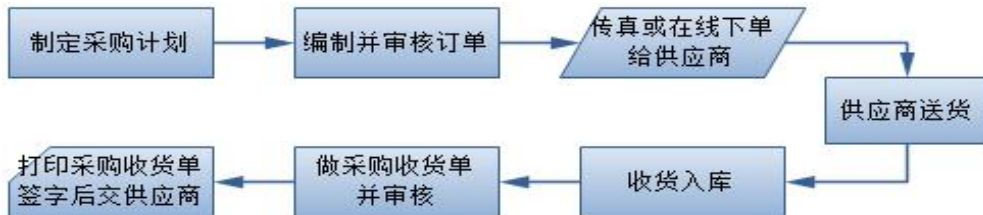
## 第 24 节 基础代码、帐务代码

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

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

## 第十二章 采购

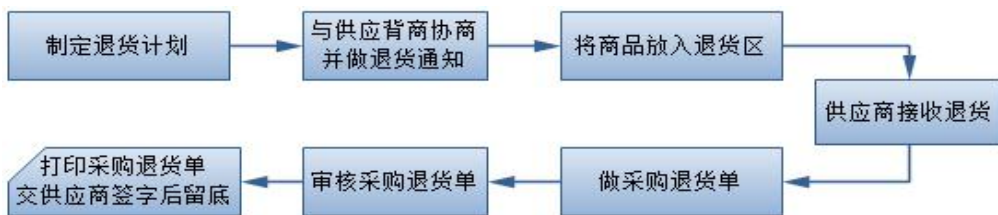
### 第 1 节 采购流程



#### 特殊处理

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

### 第 2 节 退货流程



### 第 3 节 采购设置

采购设置用于设置采购选项，如必须按订单采购、进价高于档案进价时提示等。

### 第 4 节 采购向导、采购订单

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

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

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

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

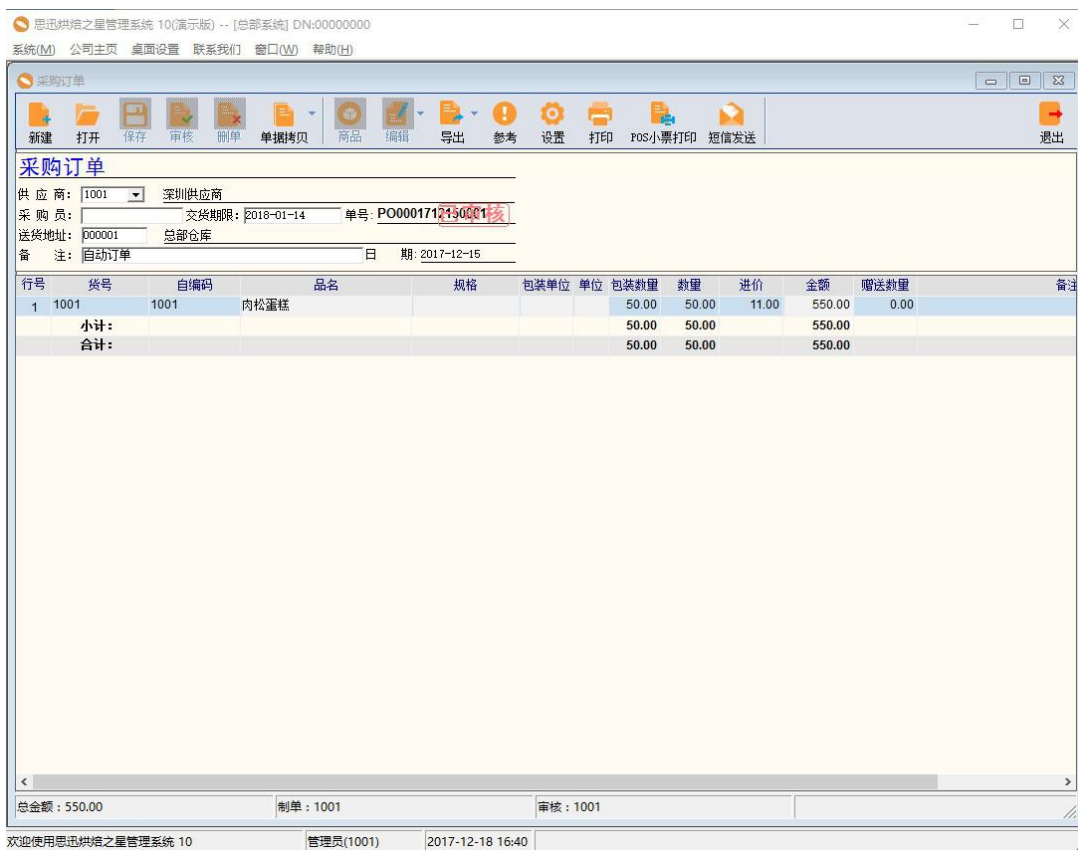


图 采购订单

## 第 5 节 采购收货单

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

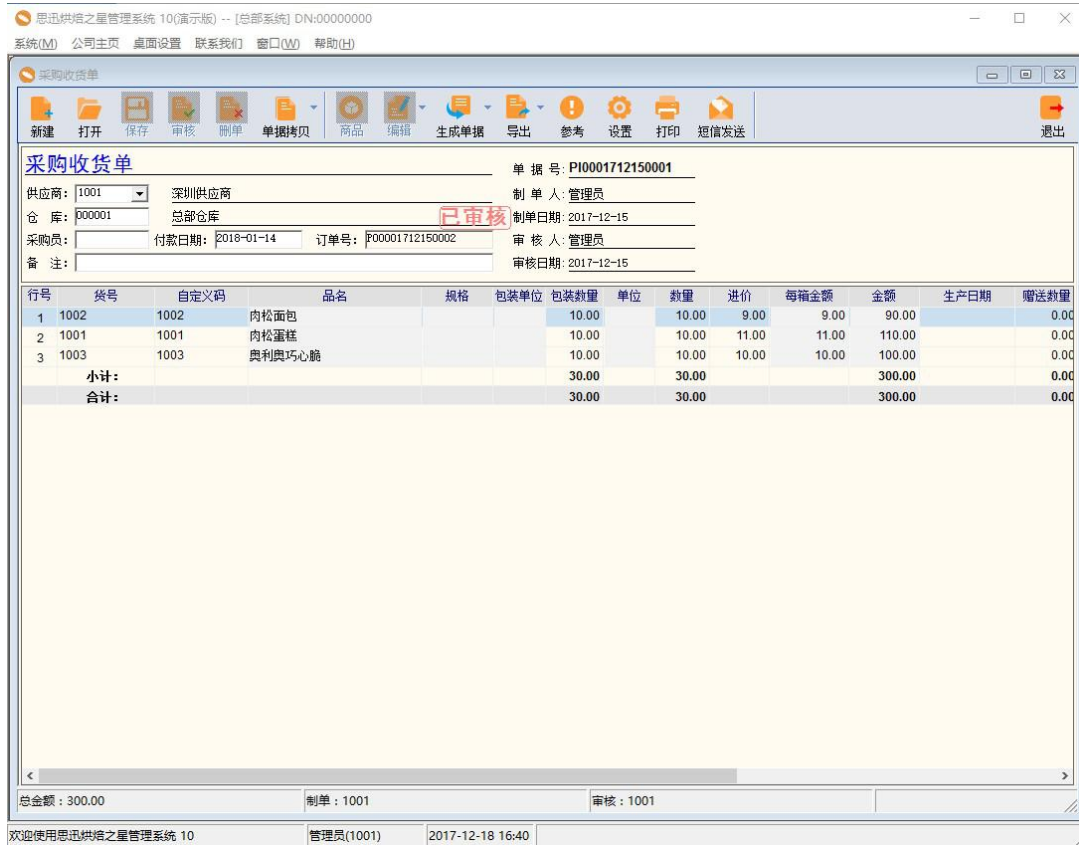


图 采购收货单

## 第 6 节 退货通知单、采购退货单

退货通知单是向供应商退货之前创建，并可在采购退货单中引用。采购退货单在商品退货出库时创建，审核后扣减对应的商品库存，并生成采购账款。

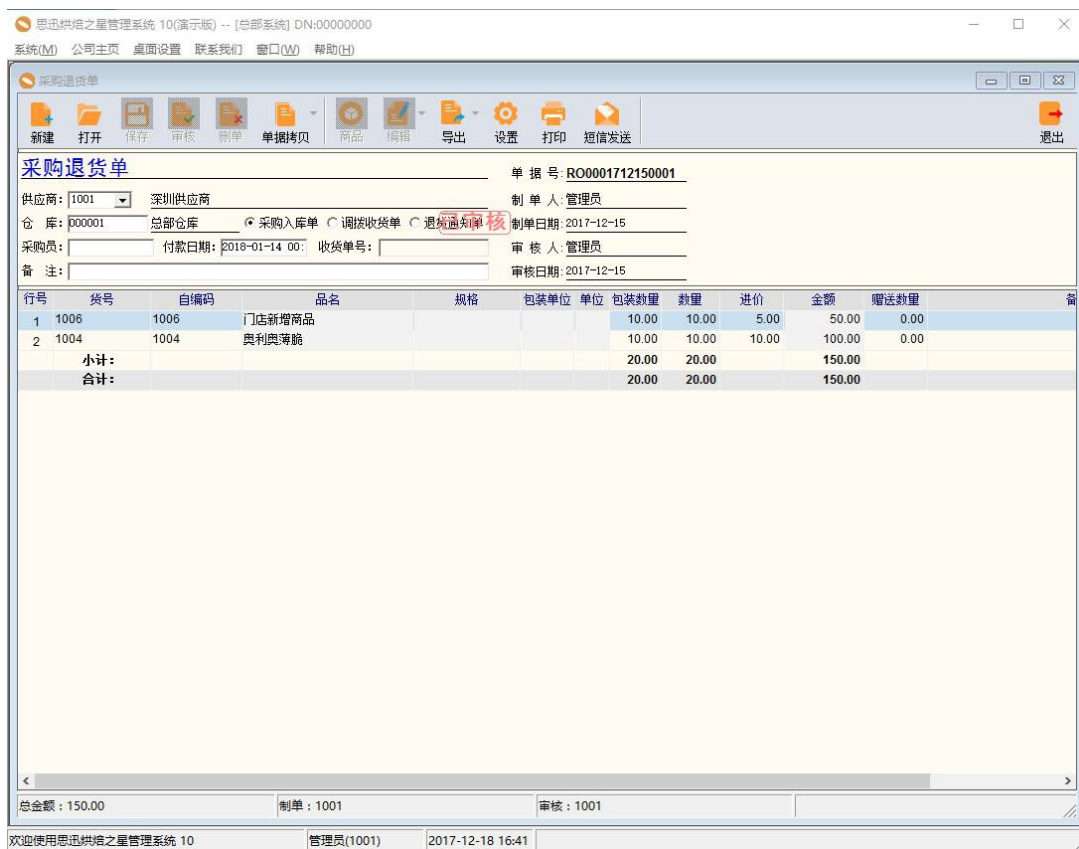


图 采购退货单

## 第 7 节 采购查询、保质期查询

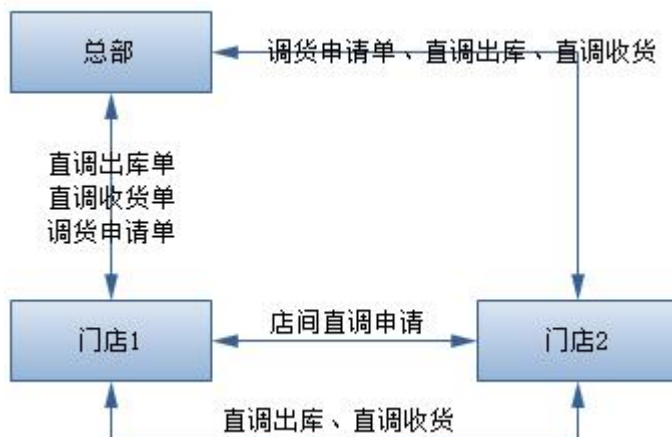
采购查询从不同角度对采购业务进行查询，如商品汇总、类别汇总、供应商汇总等。保质期查询用于指定时间内即将到期的商品及数量信息。

## 第 8 节 订单状态监控、订单终止

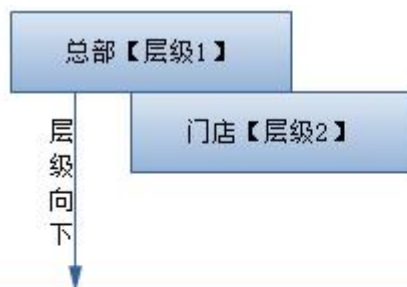
订单状态监控用于跟踪订单的处理状态（未发货、部分发货等）、订单商品的到货情况。订单终止用于终止尚未完全发货的采购订单。

## 第十三章 配送

### 第 1 节 配送流程



### 第 2 节 配送取价规则



说明：

1. 上级与下级相互调拨时，默认取做单店中“分店配送价选项”指定的价格；同级调拨时，默认取做单店中“分店配送价选项”指定的价格。
2. 调拨时：如果存在加盟店，则优先取加盟店指定的价格，都为加盟店时取做单店中“分店配送价选项”中指定的价格（即配送价）。
3. 价格选项为成本价时，如该店成本价为空或为0，则取0，而不是进价。
4. 总部引入调拨差异单时默认取差异单中的价格；加盟店引调拨差异时，取直调出库时的价格。

### 第 3 节 配送设置、调拨向导

配送设置用于设置配送业务的选项，如分店间的直接调拨申请必须经过总部审批、直调收货产生调拨差异单。自动配送功能用于根据门店调货申请单、门店的理想库存、门店实际销售量自动产生直调出库单。

### 第 4 节 调货申请货单、调拨差异单

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

### 第 5 节 直调出库单、直调收货单

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

直调收货单则用于调拨收货，审核之后将增加收货仓库的商品库存。

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

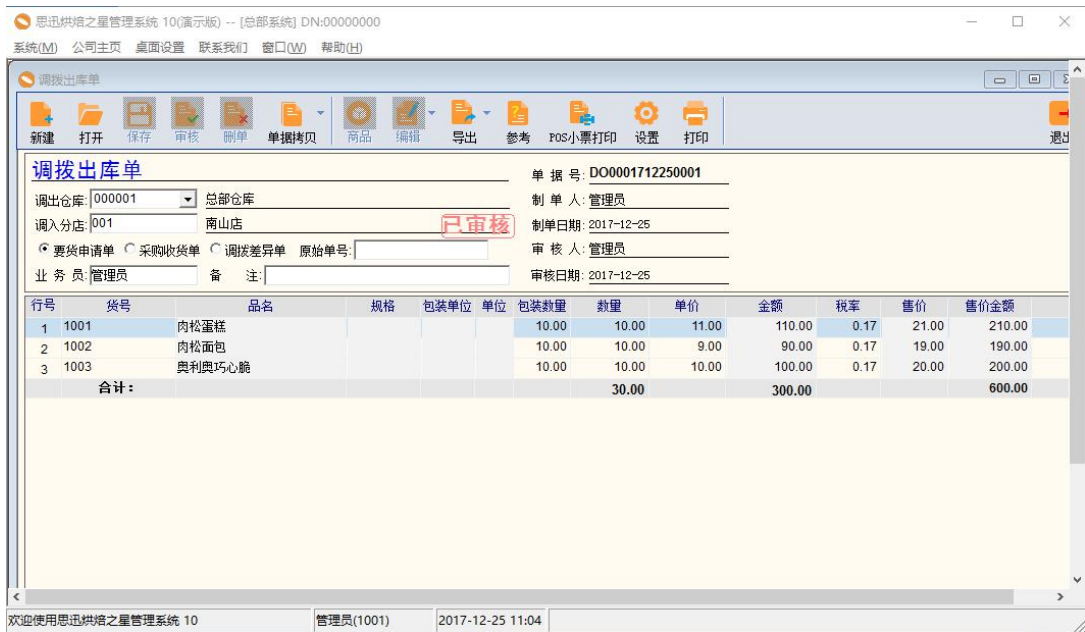


图 调拨出库单

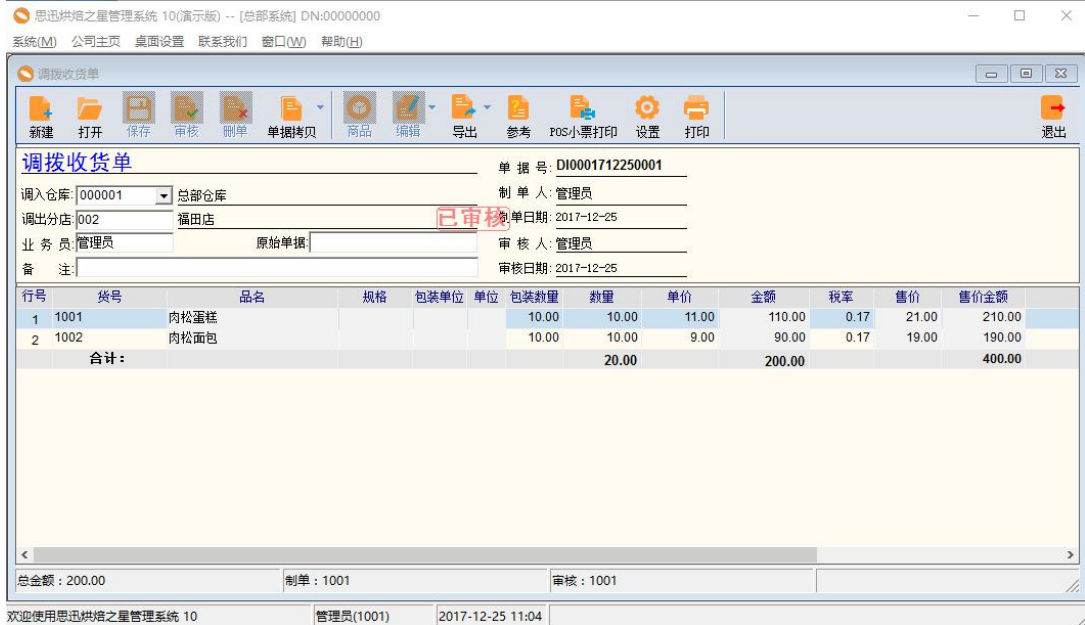


图 调拨收货单

## 第 6 节 调货申请终止、店间调拨申请

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

## 第 7 节 分店补货、调货跟踪、直调查询

分店补货用于汇总门店的要货、到货率、缺货信息及库存信息、要货单信息；调货跟踪用于跟踪分店与总部之间的直调申请单的要货情况、发货情况及对应的要货明细；直调查询用于门店与总部或门店之间的直调出库、直调入库情况。

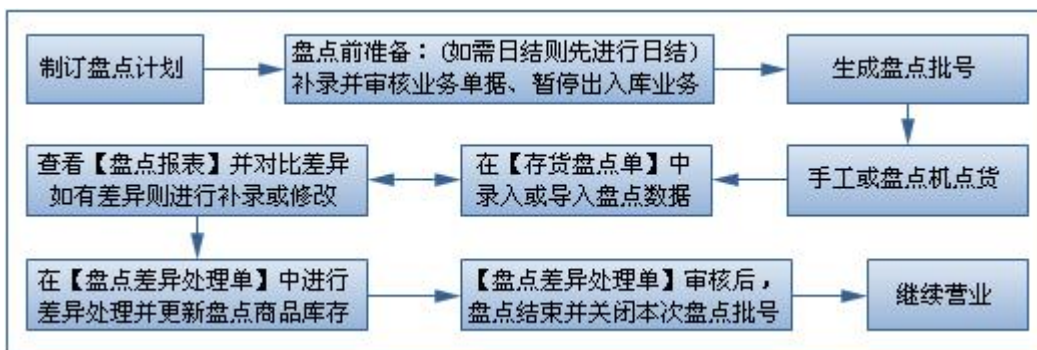
## 第十四章 仓库

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

### 第 1 节 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选项，如：商品出库时，当库存量不够时提示，设置门店是否只能按总部的调出单收货，分部必须按调出单收货等。

### 第 2 节 盘点流程



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

### 第 3 节 盘点号申请

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



提示: 请使用《盘点差异处理单》关闭盘点批号。

盘点批号: FD0001712250001      状态: 录入

盘点范围: 单品盘点      盘点仓库: 000001

类别品牌: ...

备注:

新建批次    保存(S)    退出(X)

图 盘点号申请

## 第 4 节 存货盘点单、盘点报表

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



图 存货盘点单

## 第 5 节 盘点差异处理

盘点差异处理单用于处理盘点差异：勾选【修改库存】复选框后再进行审核，则该行的商品库存将增减对应的盈亏数量（正数时增加、负数时减少）。盘点差异处理单审核后，该单对应的盘点批号将关闭、盘点批号对应的存货盘点单（状态变为审核）将不能再进行编辑。

注意：

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



图 盘点差异处理单

## 第 6 节 库存查询

库存查询中可以按单品、类别、大类、品牌查询当前仓库的库存及对应的出入库明细等。

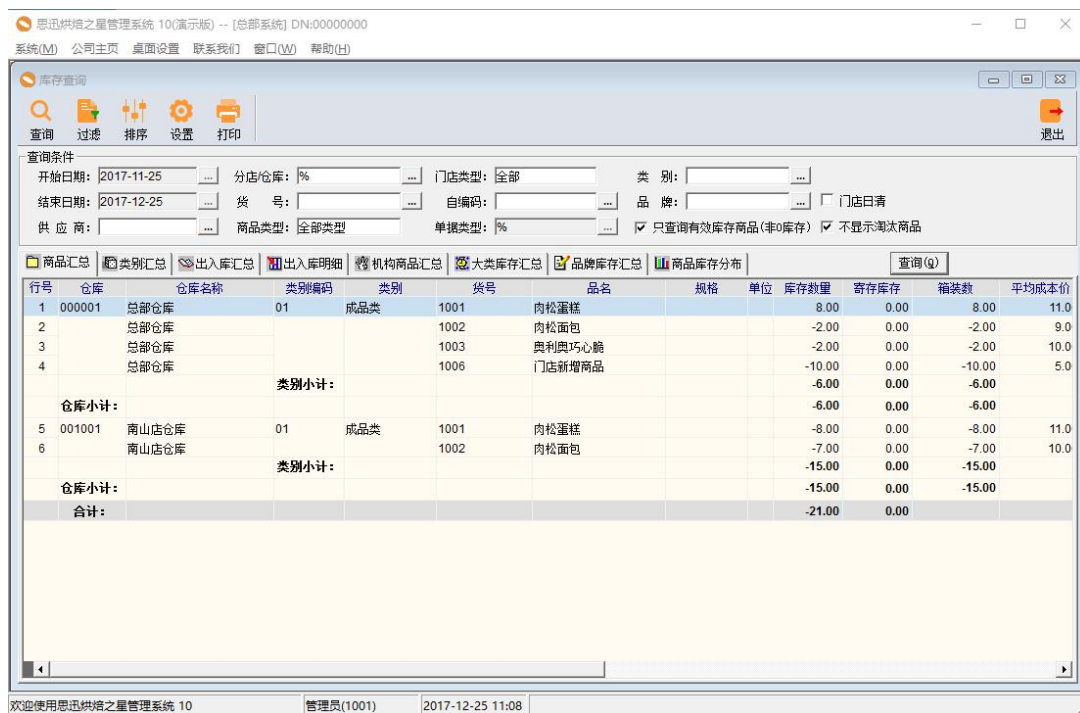


图 库存查询

## 第 7 节 库存异常告警

库存异常告警用于查询有库存告警、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。

## 第 8 节 损溢单

损溢单用于调整商品的库存，方式可选择为：出库（减少库存）、入库（增加库存）。

## 第 9 节 库存损溢查询

库存损溢查询用于查询商品的损溢信息及损溢调整明细，并可按日期、分店、货号、供应商等条件进行查询。

## 第 10 节 库存移动报表

库存移动报表用于记录库存移动明细及汇总记录。

## 第 11 节 转仓单

转仓单用于将商品从某个仓库转移到另一个仓库。

## 第 12 节 转仓查询

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

## 第 13 节 组合拆分单

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

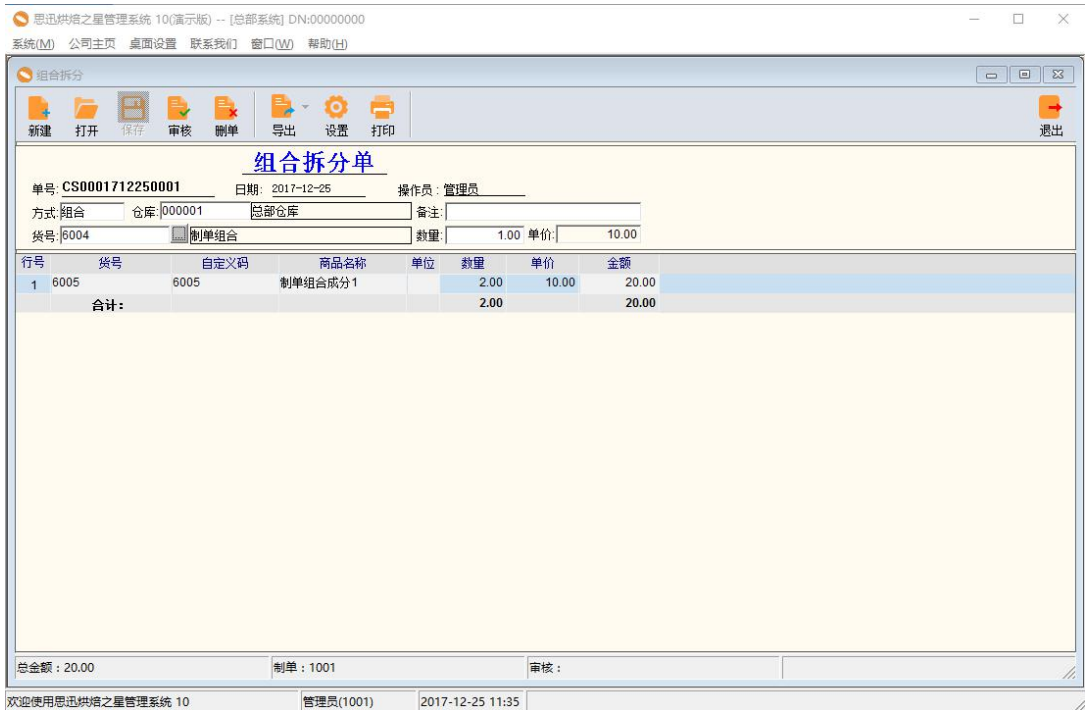


图 组合拆分单

## 第 14 节 成本调价单

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

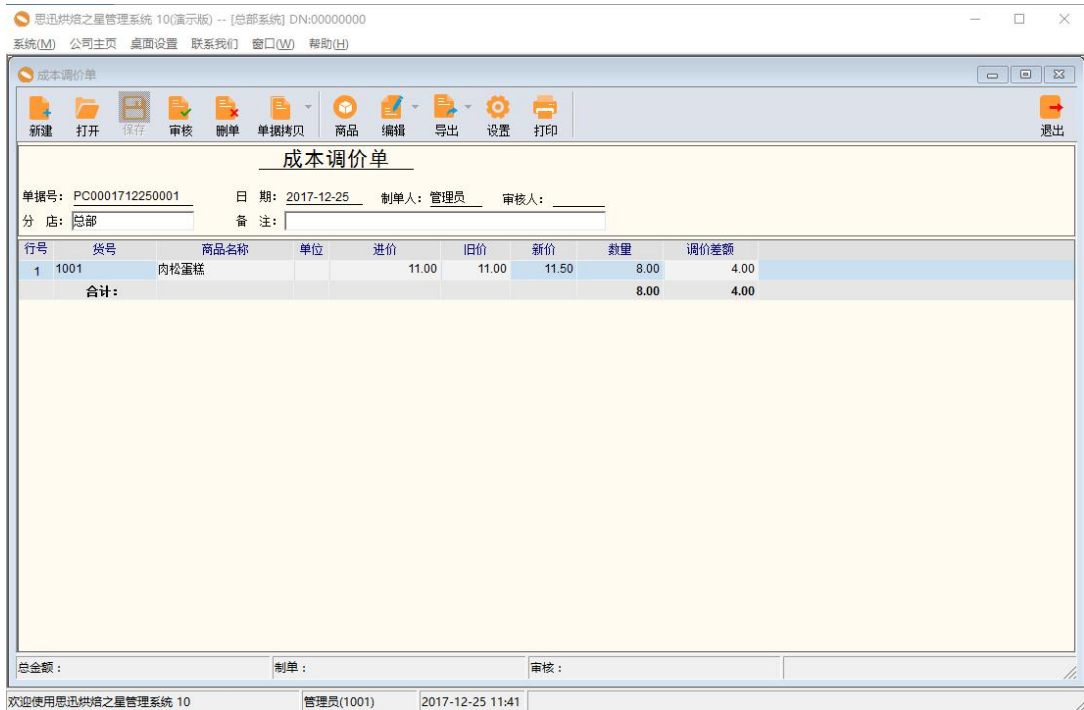


图 成本调价单

## 第 15 节 日清商品再加工

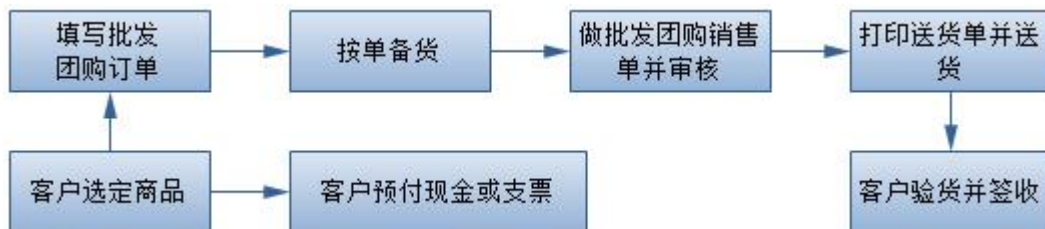
日清商品再加工用于对日清类商品进行再次加工，审核后日清商品库存将增加，相应的原料商品、再加工商品库存将减少。

## 第 16 节 日清商品盘点单

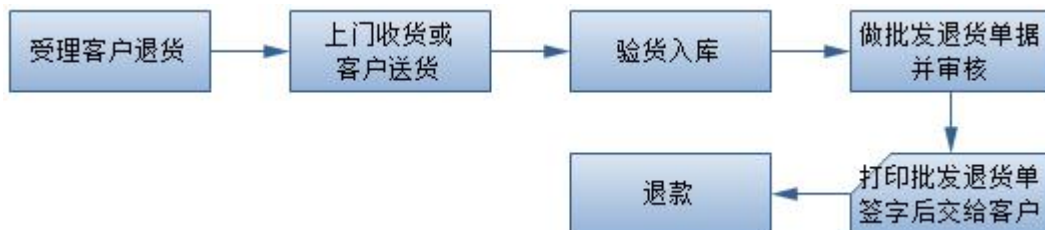
日清商品盘点单用于盘点日清类商品。

## 第十五章 批发

### 第 1 节 批发团购流程



### 第 2 节 批发退货流程



### 第 3 节 客户类别

客户类别用于按类别管理客户，可对不同类别客户设置不同批发价格。

### 第 4 节 客户档案

客户档案用于建立、维护批发销售的客户，包括客户的编码、名称、价格类型、折扣、结算方式等。

价格类型、折扣：设定客户在做批发销售单据时，商品的默认取价类型，默认折扣值。价格类型可选择、批发价、零售价、约定价格等。特别地，当客户商品信息中存在商品信息时，将取其商品中的约定价；否则按该客户指定的价格类型 X。

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。团购客户明细可添加客户职工姓名及生日，当到客户生日时，会在每日提醒->团购客户生

日中显示，以作提醒。另外，还可设置客户的业务、账款为冻结状态。



图 客户档案

## 第 5 节 批发设置

批发设置用于设置批发业务相关的选项，如必须按订单销售、门店只可查看本门店批发客户等。

## 第 6 节 批发订单、批发销售单

批发订单用于客户向商家订购商品，并可设定订单的有效期或录入订金金额。

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

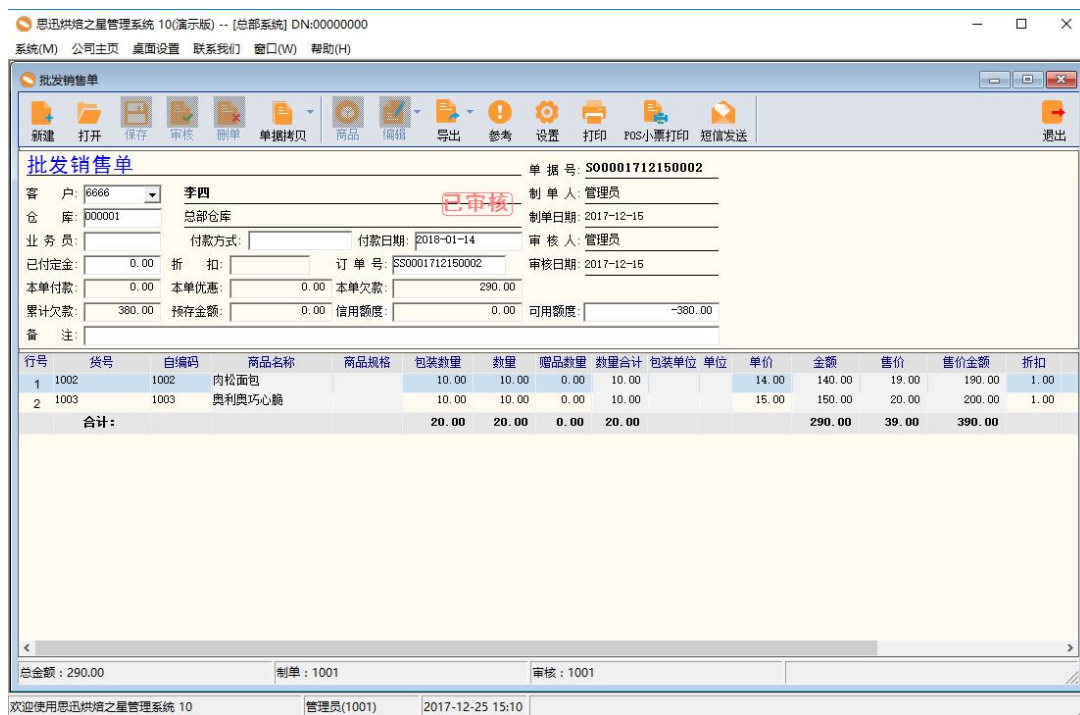


图 批发销售单

## 第 7 节 批发退货单

批发退货单用于处理客户退货，做单时可引入客户之前的批发销售单据，审核后退货的商品入库，系统中将增加对应的商品库存；并生成对应的客户退货账款。

## 第 8 节 订单状态跟踪、批发订单终止

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

## 第 9 节 客户销售查询

客户销售查询用于查询一段时间内的客户批发销售数据。

## 第 10 节 业务员销售提成

业务员销售提成用于查询一段日期内业务员的销售提成数据。

---

# 第十六章 季节产品

## 第 1 节 月饼查询

月饼查询包含月饼销售查询、月饼品牌查询、月饼进销汇总查询，主要查询设置了“季节商品”属性的商品的销售汇总情况，并可按分店、日期、货号、类别等查询条件进行查询。

## 第 2 节 月饼生产计划

建立成品、半成品的生产计划单。生产计划单可在“配料单”中进行引入或在“生产入库”单据中进行引入。

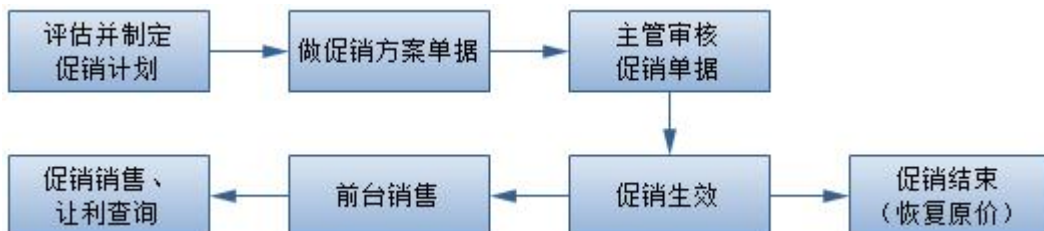
## 第 3 节 月饼生产计划查询

月饼生产计划查询，查询生产计划单明细信息，并可按日期、商品类型、货号等查询条件进行查询。

---

# 第十七章 促销

## 第 1 节 促销流程



## 第 2 节 促销特价单

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

促销特价单

单据号: PS0001712150001  
制单人: 管理员  
审核日期: 2017-12-15  
审核人: 管理员  
起始日期: 2017-12-15  
结束日期: 2018-01-14  
每周星期:  一  二  三  四  五  六  日  生效  
 优惠券促销

行号	货号	自编码	品名	单位	参考售价	特价	经营方式	联营扣率	每单限量	全场限量	参考进价	商场扣率
1	1001	1001	肉松蛋糕		21.00	10.00	购销	0.00	1.00	0.00	11.00	0.00

制单: 1001      审核: 1001

系统(M) 公司主页 桌面设置 联系我们 窗口(W) 帮助(H)

新建 打开 保存 审核 制单 单据拷贝 商品 编辑 导出 设置 打印 退出

欢迎使用思迅烘焙之星管理系统 10      管理员(1001)      2017-12-25 16:08

图 促销特价单

## 第 3 节 超量特价单

超量特价单定义了指定日期范围内每单购买某个或某些商品超过一定数量后实行特价。超量特价单用于前台的批量购买业务。单据保存并审核后商品特价将

会在指定的日期内生效，促销范围默认是全场特价，也可以设定对不同类型的会员卡特价，前台 POS 销售时即执行新价格。当系统日期到截止日期时，商品特价将自动失效。总部可以控制所有分部统一特价或某一特定的分部特价。

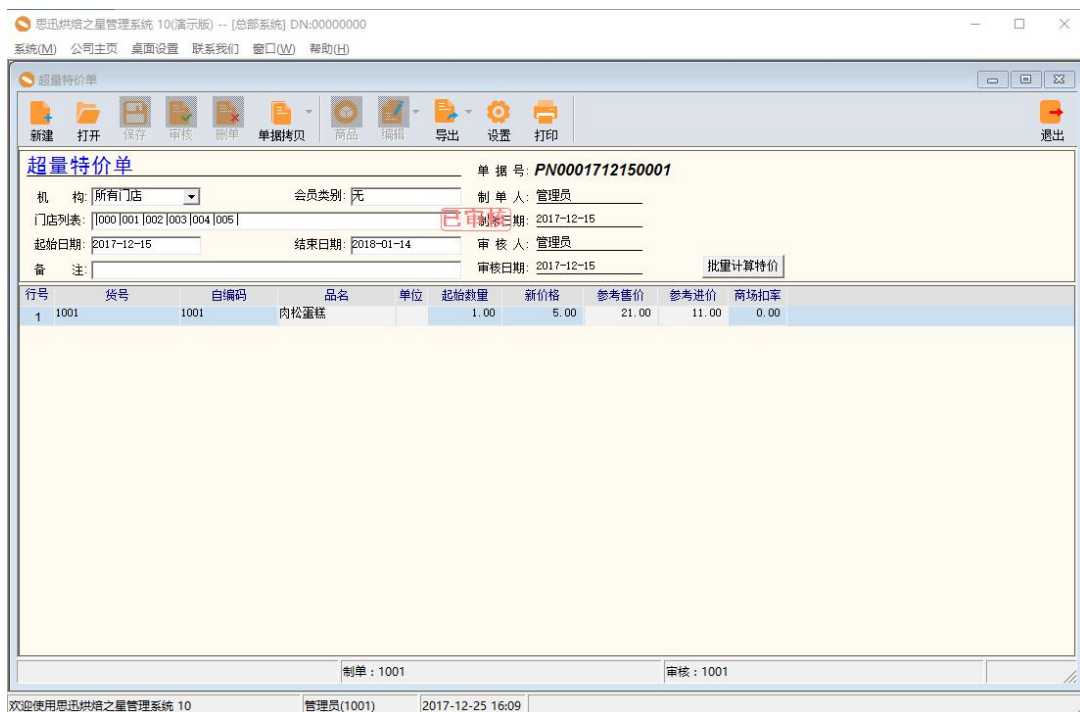


图 超量特价单

## 第 4 节 超额奖励

超额奖励单定义了在规定时间内购买商品合计金额超过多少元后，可以以一个低价格或者零价格购买其他指定的商品。也可仅对某一类会员生效。单据保存并审核后超额奖励将会在指定的日期内生效，前台 POS 销售结算时，根据销售的金额，弹出可以选购的商品。当系统日期到截止日期时，超额奖励将自动失效。总部可以控制所有分部统一奖励方式或某一特定的分部奖励方式。

## 第 5 节 类别品牌促销单

类别品牌促销单定义了指定日期范围内对某个类别或某个品牌的商品售价实行折扣。促销时间精确至日或星期几。也可仅对某一类会员生效。单据审核后类别品牌的折扣将会在指定的日期段内生效，前台 POS 销售时即执行新折扣。当系统日期到截止日期时，类别品牌的促销将自动失效。总部可以控制所有分部统一促销折扣或某一特定的分部进行促销折扣。

## 第 6 节 时段特价单

时段特价单定义了指定日期范围内对某个或某些商品的售价实行特价。特价时间精确至日或星期几基本上同时可精确到某个时间段。单据审核后商品特价将会在指定的日期时间段内生效，门店 POS 销售时即执行新价格。当系统日期到截止日期时，商品特价将自动失效。总部可以控制所有分部统一特价或某一特定的分部特价。

## 第 7 节 赠品促销

赠品促销单定义了指定日期范围内对某个商品销售时同时赠送其他商品。单据审核后赠品促销将会在指定的日期段内生效，门店 POS 销售时即执行新赠送。当系统日期到截止日期时，促销将自动失效。总部可以控制所有分部统一赠送促销或某一特定的分部进行赠送促销。

## 第 8 节 条件组合促销

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

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

特别地：在做促销特价单时，可以勾选“优惠券促销”选项，即表示在前台销售时，如果顾客提供了优惠券，商品才按特价销售；否则仍按原价销售。

## 第 9 节 偶数促销

偶数促销是用于在后台销售时，对第偶数个按特价销售，对第奇数个则按原价销售。促销时间精确至日或星期几，自开始日期生效，当系统日期到截止日期时，促销自动失效。总部可以控制所有分部统一促销，也可对指定某特定分店促销。

特别地：在做促销特价单时，可以勾选“优惠券促销”选项，即表示在后台销售时，如果顾客提供了优惠券，商品才按特价销售；否则仍按原价销售。在做偶数促销时，可设定促销的时间段及分店。

## 第 10 节 手工促销

根据烘焙促销业务的灵活性和不确定性，增加了相对灵活和简便的促销方式——手工促销单。对于手工促销单中的折扣，可以针对单品，也可以整单折扣。其中包括如下几种促销方式：

- 1) 折扣：针对单品或者整单进行打折。比如 8 折。
- 2) 直减：针对单品或者整单直接减掉金额。比如买某个商品直接减 50 元。
- 3) 买满折：指单品买满（或者整单买满）一定金额，作一定折扣。如买满 1000 元 8 折，2000 元 7 折。
- 4) 件数折：指单品买满（或者整单买满）一定数量，作一定折扣。如 2 件 8 折，3 件 7 折。
- 5) 买满减：指单品买满（或者整单买满）一定金额，直接减去一定金额，如买满 1000 元减 100。
- 6) 阶梯送：指单品买满（或者整单买满）一定金额，赠送一定金额，如买满 1000 送 50，买满 2000 送 120。
- 7) 买满送：指单品买满（或者整单买满）一定金额，送一定金额，按照倍数送。如买满 1000 送 50，则如果买满 2000 则是 100，3000 则是 150。

## 第 11 节 会员生日折扣促销

会员生日折扣促销是用于在前台销售时，对促销期间生日的该类别会员按特价销售，对不属于设置的类别的会员和不在这期间生日的会员按原价销售。促销时间精确至日或星期几，自开始日期生效，当系统日期到截止日期时，促销自动失效。总部可以控制所有分部统一促销，也可对指定某特定分店促销。

## 第 12 节 促销查询

促销查询可查询指定仓库、类别、供应商的商品促销情况，并可直接在查询界面中取消商品特价。

## 第 13 节 促销销售查询

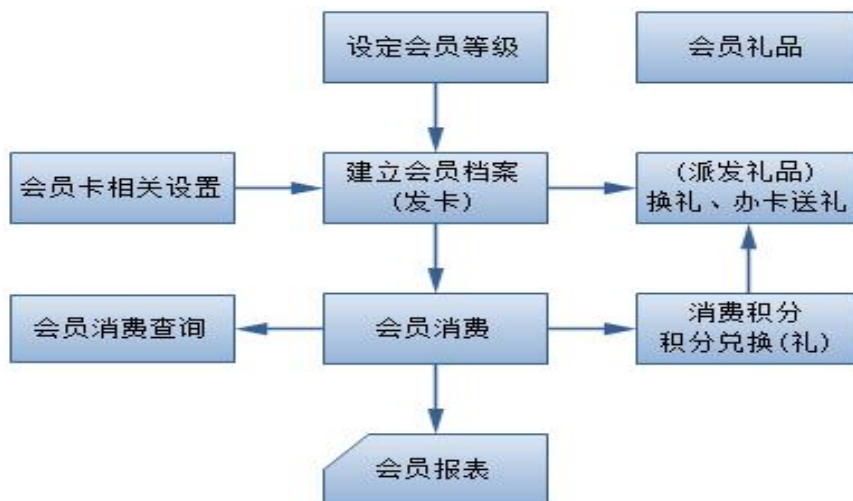
可查询指定仓库、类别、供应商的商品促销销售情况。

## 第 14 节 让利分析

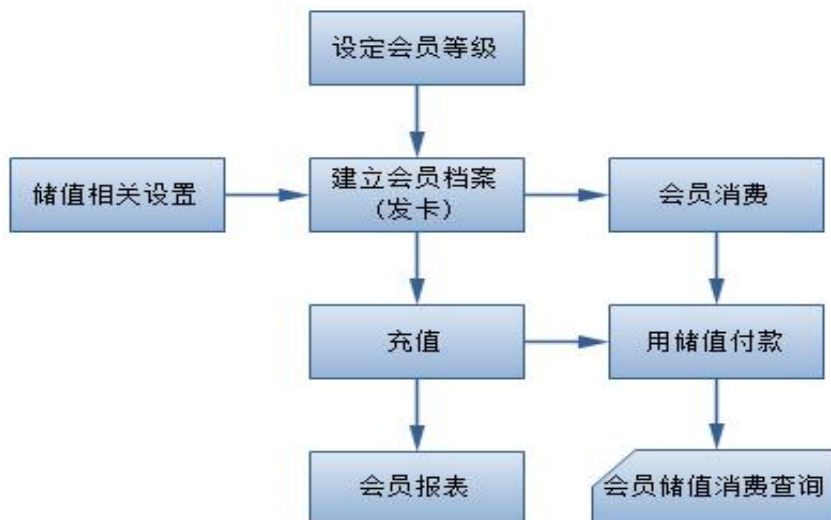
让利分析查询商品的销售让利汇总及让利明细信息，可按分店、收银员、类别、及营业员来进行汇总，并可按日期、货号、分店、类别及供应商等查询条件进行查询。

## 第十八章 会员

### 第 1 节 会员卡使用流程



### 第 2 节 充值卡使用流程



### 第 3 节 会员等级

- ① 系统默认的会员等级为会员卡与折扣卡。会员卡是对会员消费提供会员价格。折扣卡是对会员消费提供交易总额折扣。商场可根据实际情况增删所需的会员类别。对会员卡/储值卡是否参与积分进行设置。
- ② 优惠方式：包括会员价、会员价折扣、零售价折扣，会员卡可选择会员价；折扣卡提供会员价折扣和零售价折扣两种功能。
- ③ 选择价格：系统提供五种会员价，对会员卡可择一设置。
- ④ 折扣：会员卡可设置为 1.00，对只积分不打折的折扣卡也可设置为 1.00，对折扣卡可设置为具体的折扣，如打八折，可设置为 0.80。
- ⑤ 积分否：设置此类型的卡是否积分。储值否：设置此类型的卡是否同时储值。
- ⑥ 限用次数：设置此类型的卡的最多使用次数。
- ⑦ 积分额度：设置会员多少积分可以当做一元人民币使用。
- ⑧ 消费额度：设置会员满多少积分后可以积分返利。

### 第 4 节 卡类设置、业务设置

根据会员卡类别设置卡类型等信息：

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

## 第 5 节 积分规则

- 会员等级：可选择需进行积分规则设定的某个会员类别。在前台销售时，将按所输入的会员卡所对应的会员类别进行积分。
- 是否记录会员消费额与积分，是否每单按整数累加积分。
- 消费特价商品是否记积分，会员优惠价商品是否记积分。
- 消费积分方式
  - ❖ 固定额积分：消费 XX 元积 XX 分
  - ❖ 按次数积分：按照消费次数积分，消费满 XX 元积 XX 分
  - ❖ 按单品积分值积分：单品积分可以通过商品档案中每个商品设置的积分值进行积分。
  - ❖ 按类别积分：不同类别商品可以有不同的积分标准，系统默认按照一级类别计算积分，可以增加小类别的积分规则。针对类别设置 XX 元积 XX 分
  - ❖ 阶梯积分：积分规则：举例说明：
    - ❖ 0~1000 元 10 元积 1 分；1000~2000 元 8 元积 1 分；2000~3000 元 5 元积 1 分；
    - ❖ 3000 元以上 1 元积 1 分
    - ❖ 若消费商品 A：价格 3268 元
    - ❖ 积分  $1000 / 10 + 1000 / 8 + 1000 / 5 + 328 / 1 = 753$
  - ❖ 满额积分：积分规则：举例说明：
    - ❖ 0~1000 元 10 元积 1 分；1000~2000 元 8 元积 1 分；2000~3000 元 5 元积 1 分；
    - ❖ 3000 元以上 1 元积 1 分

- ❖ 若消费商品 A：价格 3268 元
- ❖ 积分  $3268/1 = 3268$
- ❖ 父卡积分比率：设置子卡积分 1,对应父卡的积分值，子卡开卡父卡积分。

## 第 6 节 储值设置

充值业务设置包含：

- ❖ 积分转储值：多少积分可以换取储值金额多少；
- ❖ 设置充值卡留底金额：在储值付款后余额不能少于留底金额；充值时是否可为负值；
- ❖ 前台充值卡消费是否打印卡流水号。

## 第 7 节 会员属性

会员可以可设置 10 个不同的属性，3 个不同的特殊日期。

## 第 8 节 会员档案

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

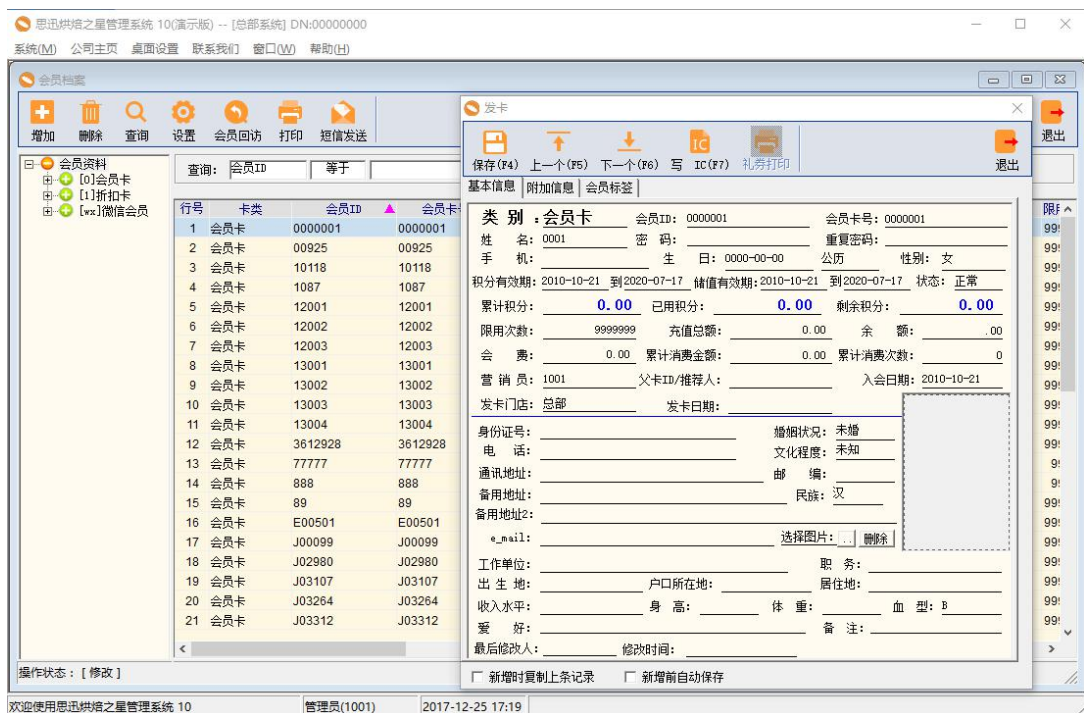


图 会员档案

## 第 9 节 发卡、批量制卡

完成充值会员卡初始化工作之后，便可以将卡发放给客户。会员卡发放的同时，应对其进行管理，如持卡人信息、卡当前状态等，以便于专卖店进行有效地管理。

当在会员设置中设置“启用会员储值功能”后，会员卡可当作充值卡使用。充值会员卡可进行批量制卡。批量制卡时，设定卡的有效起止日期、会员类别、初始金额、初始积分、卡号开始值、步长、数量等信息后，系统会自动批量生成规定数量的充值会员卡。

## 第 10 节 积分奖励

用于对会员进行积分奖励,直接增加会员的积分。

## 第 11 节 储值卡充值、批量充值

储值卡充值功能用于对会员进行充值，充值成功后将增加对应的储值卡储值。  
注意：充值时，需保证系统已经启用充值功能，且会员卡对应的会员等级允许储值。批量充值功能用于对一批会员进行充值。

储值卡充值

会员卡操作

卡ID/卡号:  查询(Q) 读IC卡(R) 充值(A)

充值金额: .00 赠送金额: .00

实收金额: .00 收款方式: 人民币现金

银行卡号:

备注:

储值有效结束日期: 2018-05-16 营业员:  ...

说明: 本次优惠金额大于对应储值优惠金额时判断操作员充值优惠率, 收款方式只是作为标志, 不使用汇率计算金额; 使用微信、支付宝充值需安装 .Net Framework 4.0

会员充值营销方案

赠送类型	券类型	赠送张数	赠送面值/金额/积分	有效期方式	有效天数	几天后可
说明: 赠送金额将按赠送储值的方式赠送, 可在[会员赠送储值查询]报表中查询						

会员ID:  卡余额: 0

卡号:  充值总金额:

卡状态:  充值时间:

用户姓名:  本次充值金额:

身份证号:  本次实付金额:

联系电话:  手机:

卡类别:

小票打印(Q) 打印(P) 退出(X)

图 储值卡充值

## 第 12 节 积分转储值、积分批量转储值

积分转储值、积分批量转储值功能用于将会员的积分转换成对应的储值。注意：

需在“储值设置”中设置“积分转储值”时对应的积分转换规则。

## 第 13 节 礼品管理、积分兑换

【礼品管理】用于设置会员礼品及其对应的兑换积分，并可设置兑换的有效期。

【积分兑换】用于会员使用积分兑换礼品或冲减积分。

会员卡操作

卡ID: 89 查询(Q) 读IC卡(R)

本次使用积分: 0.00 积分冲减(D)

备注:

积分冲减用于兑换以下礼品

会员卡ID: 89 累计积分: 100.00  
 姓名: 李竹兰 已用积分: 0.00  
 会员类型: 会员卡 本次使用: 0.00  
 有效期至: 2020-07-17  
 状态: 正常 剩余积分: 100.00

行号	礼品编码	自编码	品名	数量	对应积分	门店名称
1	<input type="checkbox"/> 1002	1002	肉松面包	1	10.00	总部
2	<input type="checkbox"/> 1003	1003	奥利奥巧心脆	1	20.00	总部

小票打印(P) 打印(P) 退出(X)

图 积分兑换

## 第 14 节 会员升级

会员升级用于设置会员自动升级，通过统计会员的销售、积分信息后，对满足条件的会员进行升级。

## 第 15 节 会员查询

会员查询中可对会员相关的信息或消费进行查询分析。包括：会员查询、会员消费查询、会员结构分析、储值卡余额查询、储值消费查询、会员近期消费查询

等。

## 第 16 节 会员短信

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

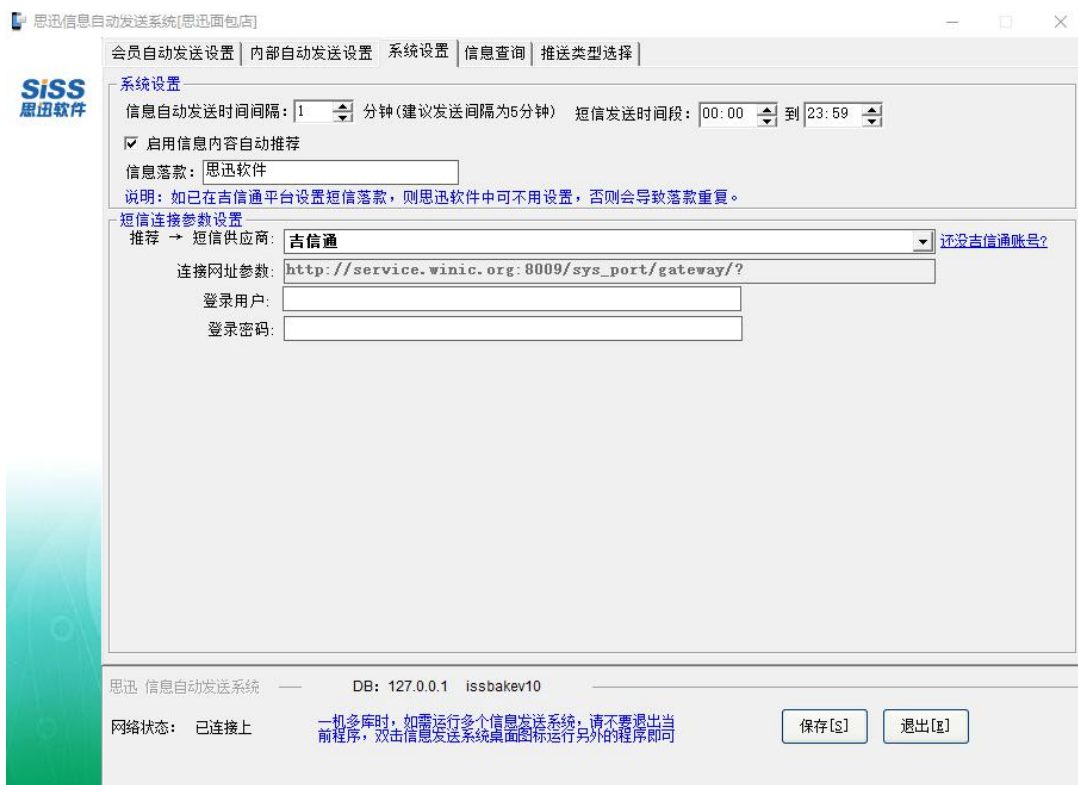
在短信发送系统中，可以设置短信的发送时间段，发送时间间隔、推送类型选择（短信推送、微信推送）；会员自动发送相关的信息（如新会员登记、会员充值、会员消费后自动发送提醒短信等）。另：如会员关注了微商店并绑定了会员，则微信信息也通过此短信系统推送。

**连接设置**

**连接参数设置**

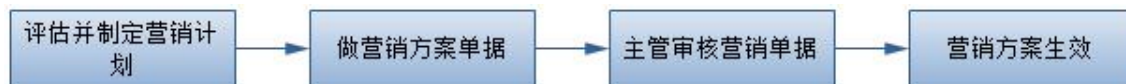
客户名称:	<input type="text"/>
产品系列:	<input type="radio"/> 商超 <input checked="" type="radio"/> 专卖
产品名称:	<input type="text" value="烘焙10"/>
数据库名称:	<input type="text" value="issbakev10"/>
服务器地址:	<input type="text" value="127.0.0.1"/>
端口:	<input type="text" value="1433"/>
数据库用户:	<input type="text" value="issbakev10"/>
密码:	<input type="text" value="*****"/>

选择后直接登录



## 第十九章 会员营销

### 第 1 节 会员营销流程



### 第 2 节 会员标签类别、会员标签定义

会员标签类别用于建立并维护会员标签类别信息。会员标签定义用于定义会员标签信息，包含编码、名称、类别；会员标签定义后才能对会员进行贴标签。

### 第 3 节 会员自动贴标签设置、商品会员标签设置

会员自动贴标签设置用于设置会员满足条件是否自动贴标签。商品会员标签设

置用于设置参与自动贴标签的商品；会员自动贴标签设置、商品会员标签设置后，会员消费该商品满足贴标签条件后就会自动贴标签。

## 第 4 节 会员送商品范围

会员送商品范围用于维护会员营销送商品时的商品选择范围。会员送商品范围设置后，做会员营销时选择赠送商品时可选择商品范围内的商品。

## 第 5 节 会员筛选

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



图 会员筛选

## 第 6 节 会员精准营销

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



图 会员精准营销

## 第 7 节 会员充值营销

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

新增方案

**会员充值营销**

方案编号: \_\_\_\_\_ 操作人: \_\_\_\_\_

方案名称: 充值营销 操作日期: 2018-05-16 18:49:57

方案日期: 2018-05-16 至 2018-06-15 审核人: \_\_\_\_\_

会员等级: 会员卡 审核日期: \_\_\_\_\_

备注: \_\_\_\_\_

**注意: 会员充值时, 将按时间顺序匹配查找符合条件的较新方案计算充值优惠**  
 例如: 依序分别做针对所有会员的充值营销2个, 一个充值100元, 一个充值50元;  
 则在充值100元时, 将按较新的方案取充值50元的营销。

如需分批赠送金额, 请参考如下设置, eg: 充200赠送100元, 分5个月赠送。则增加5条  
 赠送记录, 赠送金额为20元, 有效期为30天, 几天后可用分别为1、30、60、90、120

新增 删除

行号	分店	开始金额
1	ALL	100.00

新增 删除

行号	赠送类型	券类型	面值/金额/积分	赠送张数	有效期方式	几天后可使用	有效天数	开始日期
1	赠送礼券	品类券	10.00	1	按天数	0	30	

保存方案 退出(⌘)

图 会员充值营销

## 第 8 节 会员注册营销

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

新增方案 ×

**会员注册营销**

方案编号: \_\_\_\_\_ 操作人: \_\_\_\_\_

方案名称: 注册营销 操作日期: 2018-05-16

方案日期: 2018-05-16 至 2018-06-15 审核人: \_\_\_\_\_

会员等级: 会员卡 审核日期: 0000-00-00

备注: \_\_\_\_\_

注意: 同一会员等级, 同一有效方案日期, 获取到的数据以最后一单为准。

新增 删除

行号	赠送类型	券类型	赠送张数	赠送面值/金额/积分	有效期方式	几天后可使用	有效天数	开始日期
1	赠送礼券	品类券	1	10.00	按天数	0	30	

保存方案 退出(☒)

图 会员注册营销

## 第 9 节 会员绑定营销

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

## 第 10 节 会员推荐营销

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

## 第 11 节 会员生日营销

会员生日营销是对即将要过生日的会员设定的营销方案，让会员感受到商家的细心关怀，也促进会员到店消费。设置会员生日营销方案后，在这区间生日的会员可以获得相应的礼品，包括送礼券、送金额、送积分。

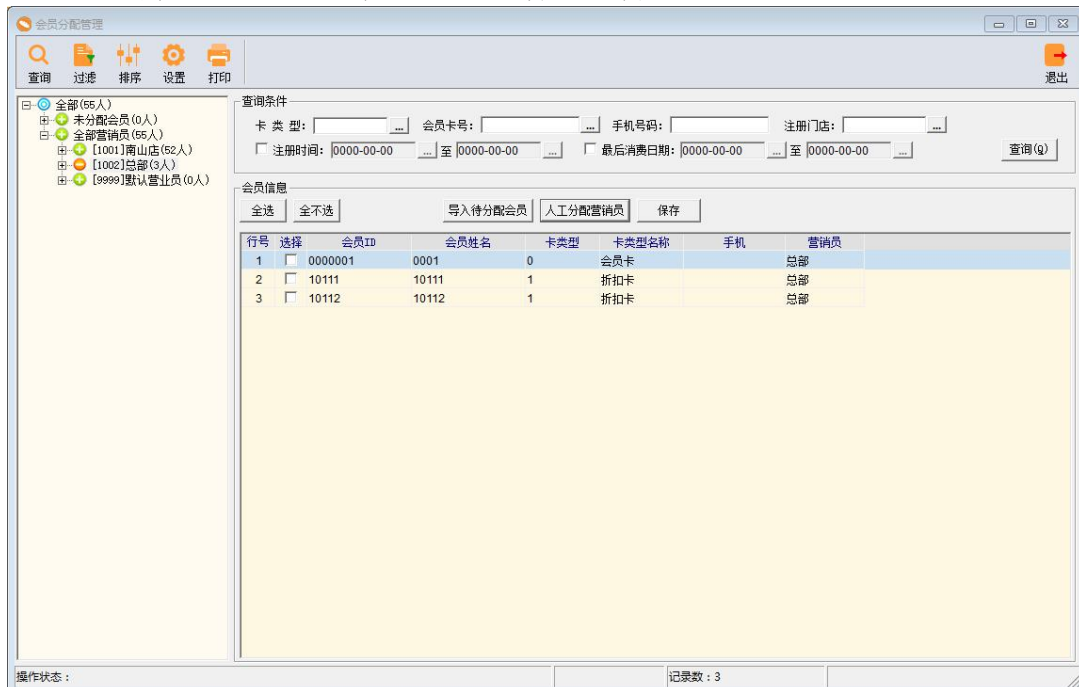
## 第 12 节 会员评价营销

会员评价营销是为了收集客户评价而设定的营销方案，商家可以通过客户评价更好的去改善店铺情况。设置会员评价营销方案后，会员在微信端对商家环境、服务、商品进行评价，会员可以获得相应的礼品，包括送礼券、送金额、送积分。

## 第 13 节 会员分配管理

会员分配是指对会员进行营销员分配，针对没有营销员服务的会员或需要进行营销员变更的会员可在这里进行变更。

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



## 第 14 节 营销员考核提成方案

营销员考核提成方案是为了鼓励营销员完成任务目标而设定的提成方案。设置营销员考核提成方案后，营销员完成方案目标任务可享受相应提成。提成项目包括：新增会员数、首次消费会员数、首次会员消费金额、会员总消费会员数、会员总消费金额、月返店次数、月评价客单价、服务会员数、购买连带率（数）、每单课件数、每单销售金额、会员券使用率、好评率、差评率、退货金额、折扣金额、赠送金额、充值金额。

新增方案 ×

方案编号:

方案名称:

方案月期:  至

备注:

操作人:

操作日期:

审核人:

审核日期:

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

行号	营销员编码	营销员名称	备注
1	1001	南山店	

提示：固定金额提成方式不支持阶梯提成，提成类型为“预售券”时，“预售券类别”需是“启用销售流程”的实体券类别。

行号	提成类型	提成方式	阶梯提成	预售券类别	参考任务金额	备注
1	新增会员数	按每会员提成金额	<input type="checkbox"/>			
2	会员总消费金额	按每会员提成比率	<input checked="" type="checkbox"/>			

行号	提成类型	起始目标数量/金额(包含)	截止目标数量/金额(不包含)	提成金额/比率
1	会员总消费金额	0.00	500.00	0.010
2	会员总消费金额	500.00	1,000.00	0.02

图 营销员考核提成方案

## 第 15 节 营销员沟通任务

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

计划模板定义用于定义需要沟通的模板内容。

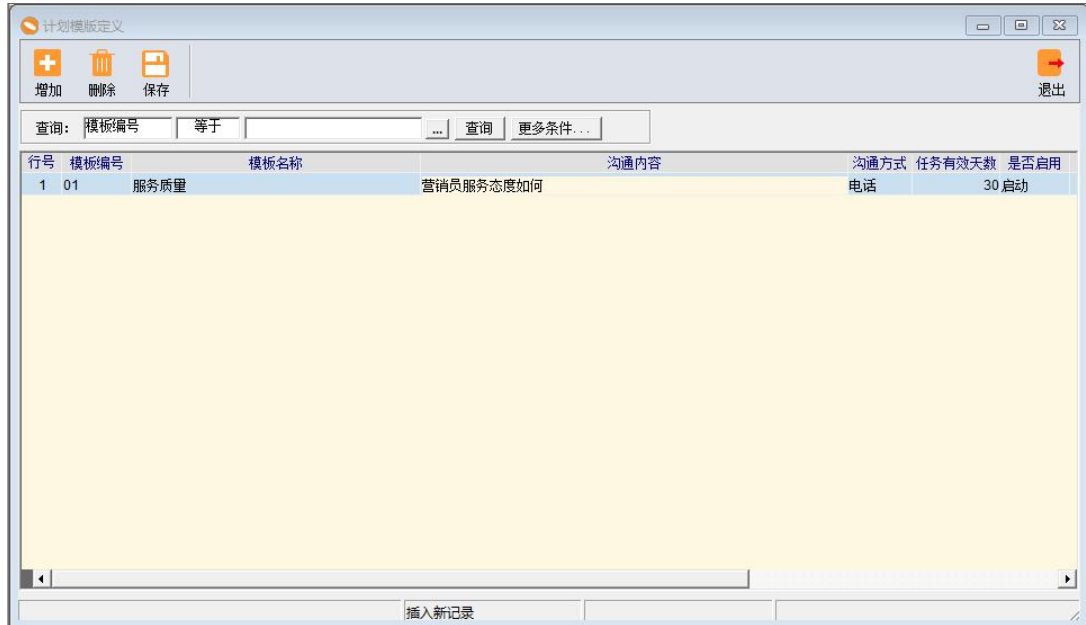


图 计划模板定义

营销员沟通计划用于制定营销员需要沟通的会员名单及沟通内容。

新增营销员沟通计划

思迅

沟通计划单

选择模板

计划单号: \_\_\_\_\_ 操作人: \_\_\_\_\_

营销方案: \_\_\_\_\_ ... 操作日期: 2018-05-16

沟通方式: 电话 确认人: \_\_\_\_\_

沟通日期: 2018-05-16 至 2018-06-15 确认日期: 0000-00-00

沟通内容: 营销员服务态度如何

导入会员 选择会员 新增 删除

行号	会员卡ID	姓名	卡类型	营销员编码	营销员名称	性别	手机	居住地	生日
1	12001	12001	会员卡	1001	南山店	女			
2	13003	13003	会员卡	1001	南山店	女			

保存(S) 退出(X)

图 营销员沟通计划

营销员沟通登记用于登记营销员沟通计划中会员的沟通情况。包括：沟通方式、沟通状态、沟通内容。

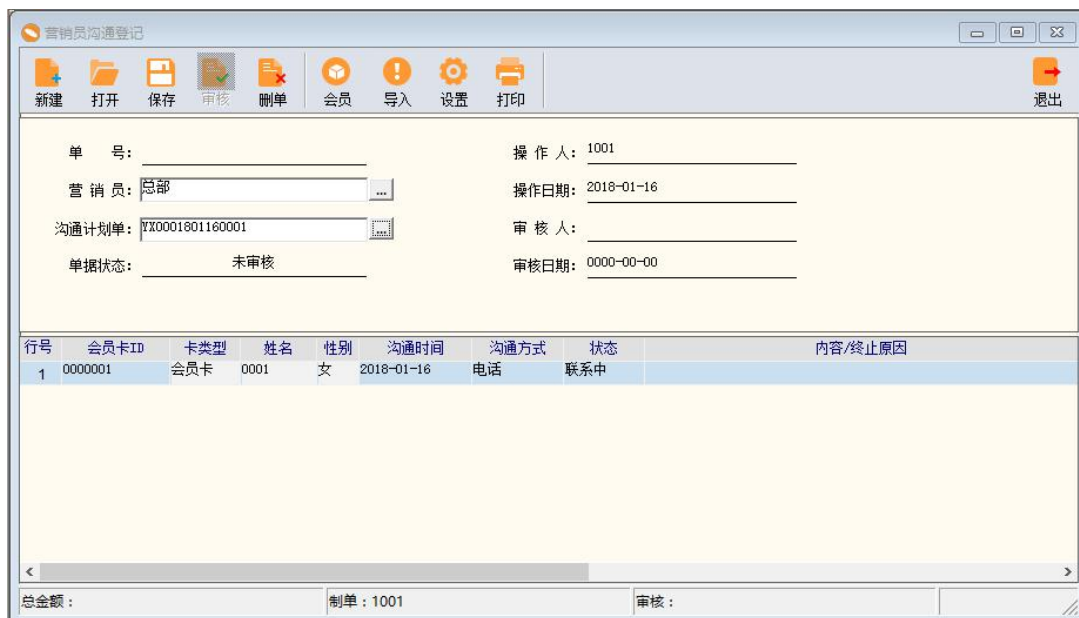
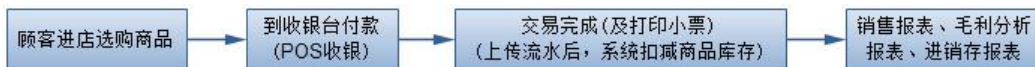


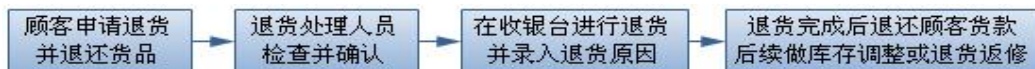
图 营销员沟通登记

## 第二十章 零售

### 第 1 节 销售流程



### 第 2 节 退货流程



### 第 3 节 营业员、POS 机登记

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



图 POS 机登记

## 第 4 节 POS 销售

POS 销售主要用于启动前台程序。

## 第 5 节 流水查询、销售汇总、商品寄存查询

流水查询中可查询前台的销售收银、订货及挂账、非交易信息。销售汇总用于汇总选定日期期间内各分店、商品的销售信息。商品寄存查询用于查询寄存情况。

## 第 6 节 收银对账、缴款单、长短款报表

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

## 第 7 节 时段销售分析、客单分析

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

## 第 8 节 条码价签、普通价签

条码价签用于打印商品的条码标签或价签，必须使用条码打印机打印；普通价签用于打印商品的价签，可以使用普通打印机打印。

## 第 9 节 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销售汇总。

## 第 10 节 套餐销售查询

套餐销售查询，查询套餐在某段日期内在分店中的销售情况。

## 第 11 节 品牌销售汇总表

品牌销售汇总中可查询各个品牌在某段日期在分店中的销售汇总信息。

## 第 12 节 毛利汇总

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

## 第二十一章 礼券管理

### 第 1 节 券流程设置

可设置券流程。针对券流程，可将“不启用”的流程进行勾选，后续业务操作时，即可直接跳过不启用的流程。

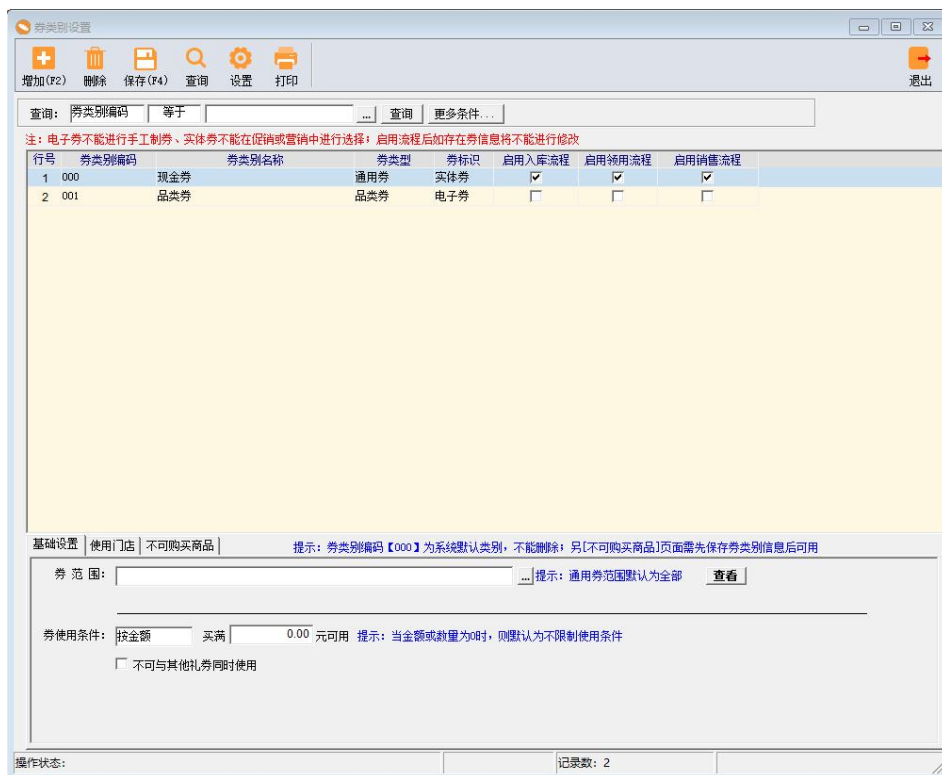


图 券流程设置

### 第 2 节 券类别设置

可设置券类别。针对券类型分为：通用券、品类券、品牌券、单品券。针对券使用可设置券使用商品范围、券使用条件（按金额、按数量）、券使用门店。

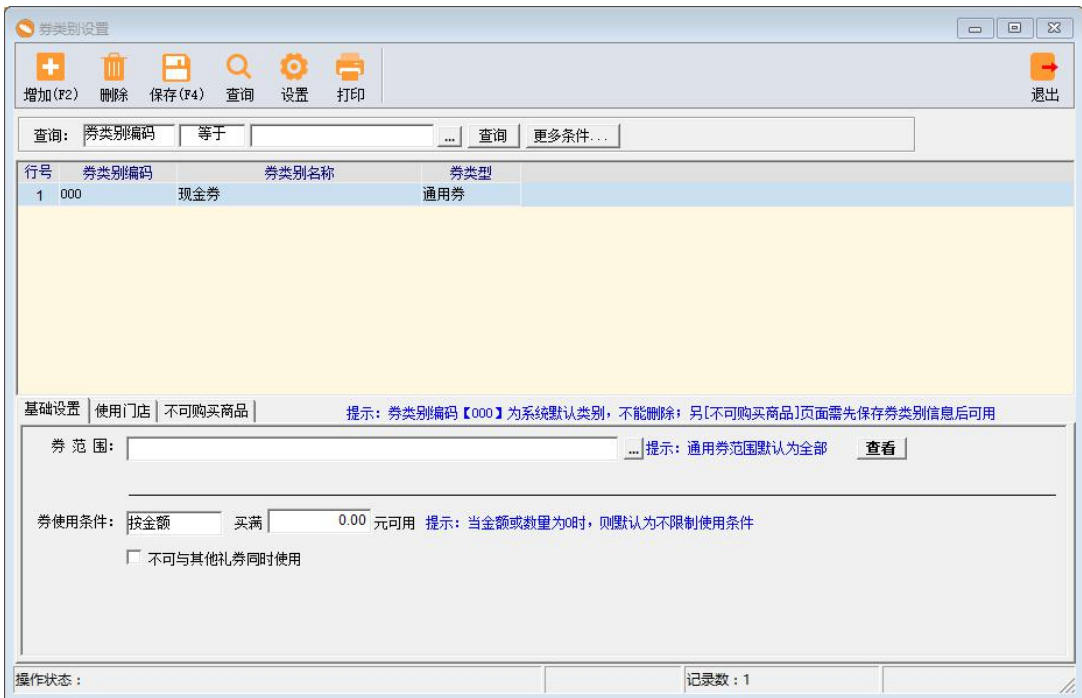


图 券类别设置

### 第 3 节 制券

可单个增加券号也可批量增加，制券保存后券状态为“不可用”：暂不可使用。

注：所有流程都不启用时，其主状态将直接变为“可用”。

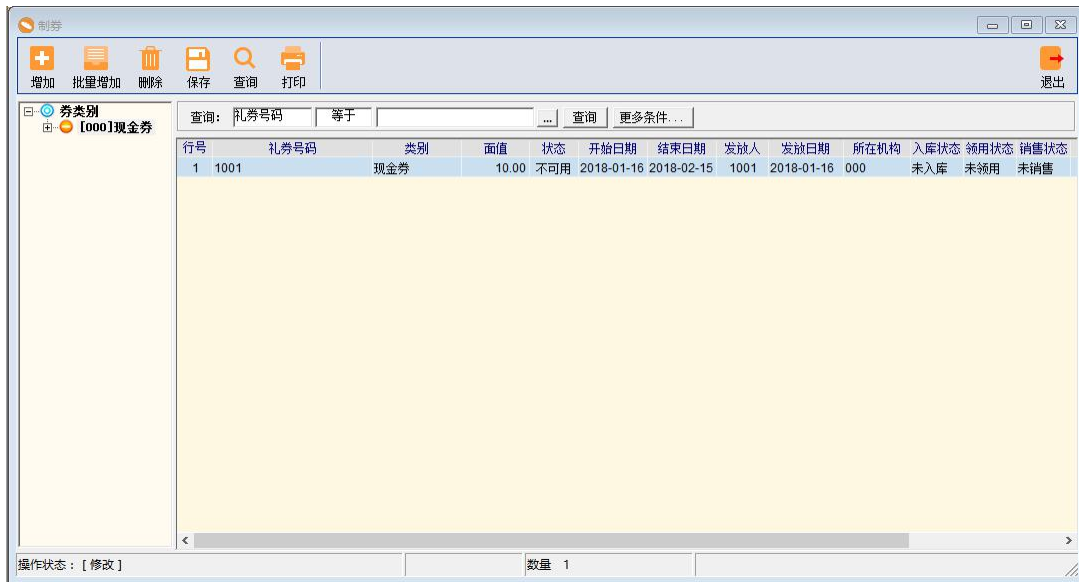


图 制券

## 第 4 节 券入库、券领用

券入库、券领用中输入初始券号与结束券号，保存审核后会把券状态分别修改为“入库”“领用”。注：不启用“券入库”流程时，制券后主状态将变为“不可用”、“入库状态”为“不管理”；不启用“券领用”流程时，制券后主状态将变为“不可用”，“领用状态”为“不管理”。

## 第 5 节 券销售

礼券销售给对应客户后，券主状态自动修改为可用，则在前台结算可使用该礼券。

## 第 6 节 券退回

对客户之前购买且尚未使用的券退回，退回后券主状态自动修改为“不可用”。

## 第 7 节 券重用

对于前台已经使用过的券进行重用，重用之后，会将对应的券状态重新修改为制券时的状态。

## 第 8 节 券销售报表

查询礼券的销售情况，可按类别进行汇总或查询对应的明细。

## 第 9 节 券统计

券统计中包括券发放统计、券使用统计、券改变流水，可查询礼券状态，使用及流水改变情况。

## 第 10 节 券重用

查询礼券的重用情况，并可按日期、操作员、券号等查询条件进行查询。

## 第 11 节 业务提成

查询业务员的销售提成情况。

---

# 第二十二章 决策

## 第 1 节 周结、月结

周结、月结功能用于对所选择的周期、月份内的商品进销存数据进行汇总，并分别生成周进销存报表、月进销存报表数据。在周结、月结中点击【设置】后，在【系统设置-月/周结设置】中分别设置月结日、周结周期（周一至周日，周一为第一天；周日至周六，周日为第一天）；周结、月结时，选择周结期间、月结期间后，期间的时间将按此处的设置自动确定。



## 第 2 节 进销存报表

包括进销存周报表、进销存月报表。用于查询每周、每月的商品期初、采购批发、调入调出、POS 销售、库存调整及最终的结存数据、金额。

### 第 3 节 销售报表

包括分店销售报表、大类销售报表、类别销售报表、商品销售报表、品牌销售报表、供应商销售报表及区域销售报表。

### 第 4 节 销售排行

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

### 第 5 节 分析报表

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

---

## 第二十三章 结算

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

### 第 1 节 预收款、预付款

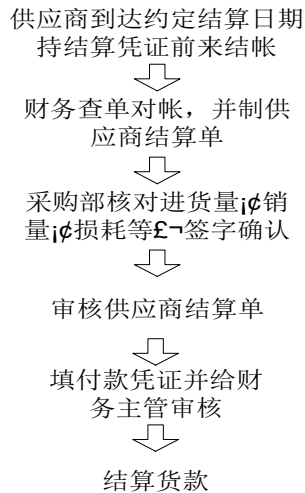
预收款用于预收客户的账款，在客户结算时，将用于扣减需收取的客户账款。预付款用于预付供应商的账款，在供应商结算时，将用于扣减需收取的供应商账款。

## 第 2 节 费用单

费用单分为供应商费用单、客户费用单、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。

## 第 3 节 供应商结算

供应商结算单用于管理供应商的货款、费用等。供应商的结算流程如下图所示：



- ◆ 选择供应商后系统自动将该供应商对应的应付账款列出，按实付金额冲抵账款即可。
- ◆ 预付款、退货和某些费用产生的应付款是负值，此时要输入负值冲抵。

行号	单号	选择	应付金额	已付金额	未付金额	实付金额	优惠金额	约定付款日期	单据税额
1	PI0001712150001	<input type="checkbox"/>	300.00	0.00	300.00	0.00	0.00	2018-01-14	43.59
2	PI0001712150002	<input type="checkbox"/>	200.00	0.00	200.00	0.00	0.00	2018-01-14	29.06
3	RO0001712150001	<input type="checkbox"/>	-150.00	0.00	-150.00	0.00	0.00	2018-01-14	-21.79
合计:			350.00	0.00	350.00	0.00	0.00		50.85

图 供应商结算单

## 第 4 节 客户结算

选择客户后，系统自动将该客户对应的应收账款列出，按实收金额冲抵账款即可。客户退货产生的应收付款是负值，此时要输入负值冲抵。

## 第 5 节 机构结算

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。

## 第 6 节 商场费用结算表、往来账款

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。往来账款分为供应商往来账款、客户往来账款、机构往来账款。反映在一段时间周期内，公司与供

应商之间、公司与客户之间、公司的机构之间的往来账款状况。

## 第 7 节 联营账款

联营账款反应卖场与联营供应商之间的账款状况。

## 第 8 节 门店费用

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

---

# 第二十四章 系统

## 第 1 节 操作员管理、操作员权限

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



## 1) 基本信息、功能及价格权限

操作员编号：为 4 位数字、必须设置（数值或字母）。

状态：可选择正常、无效；设置为“无效”时将不能再登录系统。

最低折扣：前台销售时的最低折扣率，输入时 0.5 表示 5 折（50%）。

最低储值优惠率：储值卡充值时的最低优惠率，输入时 0.5 表示 5 折（50%）。

POS 权限：设置前台销售操作权限，如退货、赠送、交易议价、收银对账等。

价格权限：后台业务能查看的价格：进价、售价、批发价、会员价、配送价。

## 2) 操作员权限

操作权限包括：打开：窗口是否可以打开，浏览。编辑：修改相应数据之后保存。审核：主要针对单据，是否可以审核。设置：是否具有设置单据显示、打印模块设计的权限。打印：是否具有打印。改价：是否具有修改单据价格的权限。启动 Excel：是否有导出到 EXCEL 的权限。**注意：**系统管理员（1001）具有所有的功能权限和数据权限，无需设置，这里不显示。

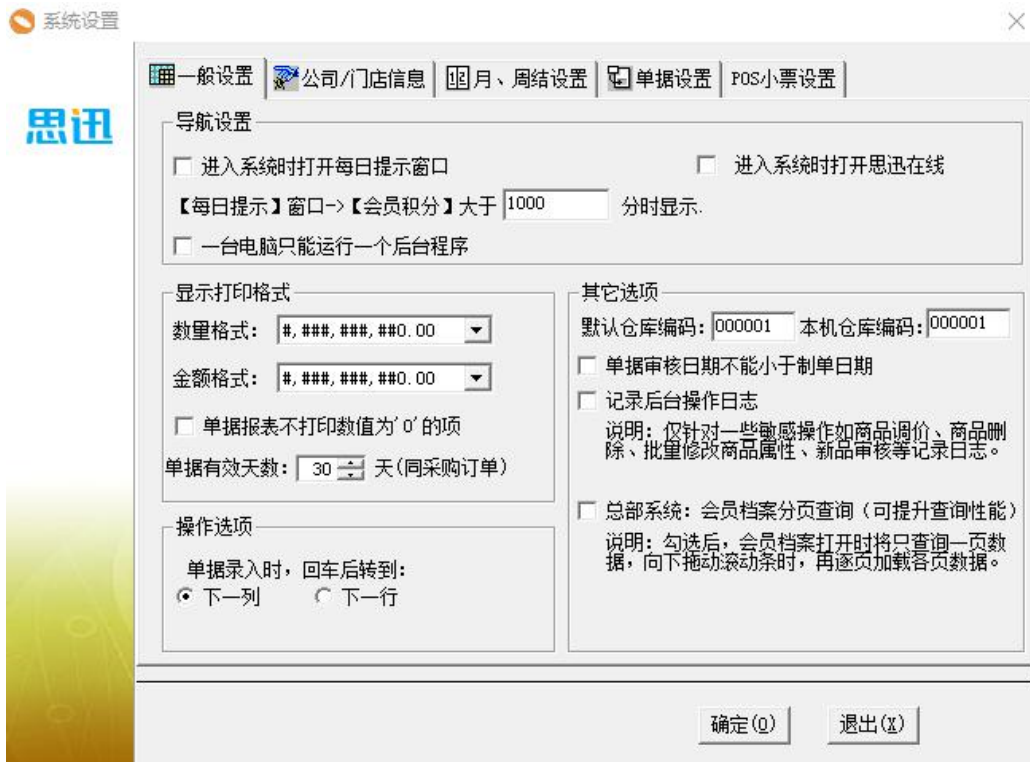
## 第 2 节 数据库管理、系统数据管理

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



## 第 3 节 系统设置

用于设置重要的系统参数；包括一般设置、公司信息、月/周结设置、单据设置、公共选项、移动支付、POS 小票设置等设置。



- 一般设置

显示打印格式：用于设置日期、数值、金额的显示格式和小数位。

记录后台日志：对后台的敏感数据操作记录日志。

- 单据设置、移动支付、POS 小票设置

单据设置用于设置单据的打印次数。移动支付用于设置支付宝、微信支付的配置信息。POS 小票设置主要用于后台批发、调拨单据中的 POS 小票打印。

## 第 4 节 密码与端口

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

与技术支持人员沟通。

## 第 5 节 操作日志

在系统设置中选中“记录后台操作日志”后，系统会记录日志。

## 第 6 节 历史数据删除

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

## 第 7 节 每日提示

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

## 第 8 节 系统公告

系统公告主要发送给门店，用于总部通知门店重要事宜，或者门店发送给总部信息。

## 第 9 节 报表示单模板

报表示单模板用于设置报表、单据模样展示。

## 第 10 节 门店升级文件管理

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

## 第四部分 门店系统

---

### 第二十五章 门店管理

#### 第 1 节 门店费用单

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

#### 第 2 节 门店费用查询

费用查询报表中可查询到机构费用、门店费用数据。

#### 第 3 节 系统公告

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

#### 第 4 节 操作日志

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

#### 第 5 节 系统注册

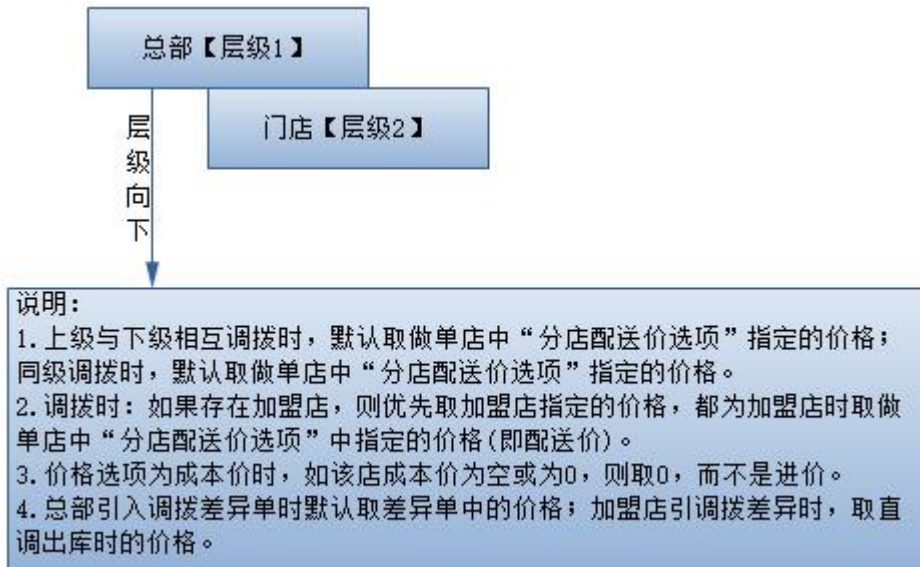
【系统注册】用于注册当前正在使用的加密锁。注：门店中每台机器都需插入加密锁。

#### 第 6 节 每日提示

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

## 第二十六章 连锁配送

### 第 1 节 配送取价规则



### 第 2 节 调货申请单、店间调拨申请单

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

### 第 3 节 调拨出库单、调拨收货单、调拨差异单

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

调拨收货单用于在收取别的分店（含总部、分公司）调拨过来的商品。单据审

核后，将在入库仓库中增加对应的商品库存。

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

#### 第 4 节 直调查询、分店补货跟踪、日清商品退回查询

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

**【分店补货跟踪】**以调货申请单的流转处理为中心，反映分店的补货请求在配送各个环节的收发货状态，以及单据状态、到货率、缺货情况、要货汇总及要货及库存。

**【日清商品退回查询】**用于查询日清商品的退回情况，可按商品、类别、门店汇总等方式查询，还可跟踪本分店的调拨出库单在目标分店中的处理进度等。注：仅查询调回总部的商品情况。

#### 第 5 节 要货向导

**【要货向导】**用于分店自动向分店的上级机构（总部、分公司）要货，可选择“按库存量指标、安全库存自动补货、手工输入补货商品”这三种方式进行补货。

---

## 第二十七章 库存管理、采购管理

### 第 1 节 库存管理

**【库存管理】**模块用于进行商品盘点、调整及库存查询。

#### 1) 盘点号申请

盘点号申请的目的是生成新盘点批号、备份盘点库的库存并约定盘点的范围。

## 2) 存货盘点单、盘点差异处理

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

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

## 3) 库存调整单

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

## 4) 商品存量指标

商品存量指标用于设置商品的库存上限、库存下限，并可用于采购向导或智能补货。

## 5) 库存查询、库存异常告警

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

## 6) 转仓单

转仓单用于将商品从某个仓库转移到另一个仓库。

## 7) 日清商品盘点单

日清商品盘点单用于盘点日清类商品。

## 第 2 节 采购管理

**【采购管理】**模块用于商品的采购、退货。特别地，门店（含自营店、加盟店）中的**【采购管理】**与**【库存管理】**放置在同一个模块（库存管理中）。注意：加

盟店不能做采购业务。

### 1) 采购收货单、采购退货单

采购收货单用于采购收货处理，单据审核后，将在入库仓库中增加对应的商品库存。采购收货单还是供应商结算账款的原始凭证，审核后也将同步产生对应的供应商采购账款。

采购退货单用于采购退货处理，单据审核后，将在出库仓库中减少对应的商品库存。采购奶货单还是供应商结算账款的原始凭证，审核后也将同步产生对应的供应商退货账款。

### 2) 采购查询

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

---

## 第二十八章 批发团购

### 第 1 节 客户档案

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

### 第 2 节 批发团购销售单、批发团购退货单

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

注意：明细中可录入捆绑商品，保存时会自动进行对应的拆分。

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

### 第 3 节 客户销售查询、团购销售查询

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

### 第 4 节 业务员销售提成

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

## 第 5 节 客户结算单

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

## 第 6 节 客户往来账款

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

---

## 第二十九章 会员管理

### 第 1 节 会员档案

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

### 第 2 节 储值卡充值

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

### 第 3 节 积分转储值

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

### 第 4 节 卡管理、换卡

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

### 第 5 节 礼品管理

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

## 第 6 节 积分兑换、积分奖励

【积分兑换】功能用于将会员的积分兑换为对应的会员礼品，或手工冲减会员的积分。【积分奖励】用于对会员进行积分奖励，奖励后会增加对应的积分。

## 第 7 节 会员消费查询

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

---

# 第三十章 门店加工

## 第 1 节 损益单

损溢单用于调整商品的库存，方式可选择为：出库（减少库存）、入库（增加库存）。

## 第 2 节 领料出库单、领料退回单

领料出库单用于将生产所需的原料、辅料等从（原料）仓库中领取出来。领料出库单审核后，将在（原料）仓库中冲减对应的商品库存。

领料退回单用于之前领取的原料、辅料退回（原料）仓库。退回单审核后，将在（原料）仓库中增加对应的商品库存。

## 第 3 节 裱花入库单

裱花入库单用于对（半）成品进行裱花加工，审核后将增加（半）成品的库存。裱花入库时，可根据实际情况冲减裱花原料的库存：原料仓库不为空时会扣减原

料库存。

**现烤入库单**

仓库: 001001 | 高山店仓库 | 订单单号: | 业务员: | 单据号: |  
 加工商品编码: 1001 | 肉松蛋糕 | 数量: 1.00 | 制单人: 1001 | 制单日期: 2018-01-17 10:45:51  
 原料名称: 001001 | 高山店仓库 | 单价: 4.50 | 审核人: | 审核日期: |  
 备注: |

**详细列表**

行号	货号	自编码	品名	类别	第三为编码	规格	包装单位	单位	包装数量	数量	单价	金额	生产日期	零售价	原价金额	税率	税额	不含税进价	原料包
1	4001	4001	彩带	包装材料					1.00	1.00	3.00	3.00		6.00	6.00	0.1700	0.44	2.56	001001
2	4002	4002	礼纸	包装材料					0.50	0.50	3.00	1.50		6.00	3.00	0.1700	0.22	2.56	001001
<b>合计</b>									1.50	1.50	4.50		12.00	9.00		0.66	5.13		

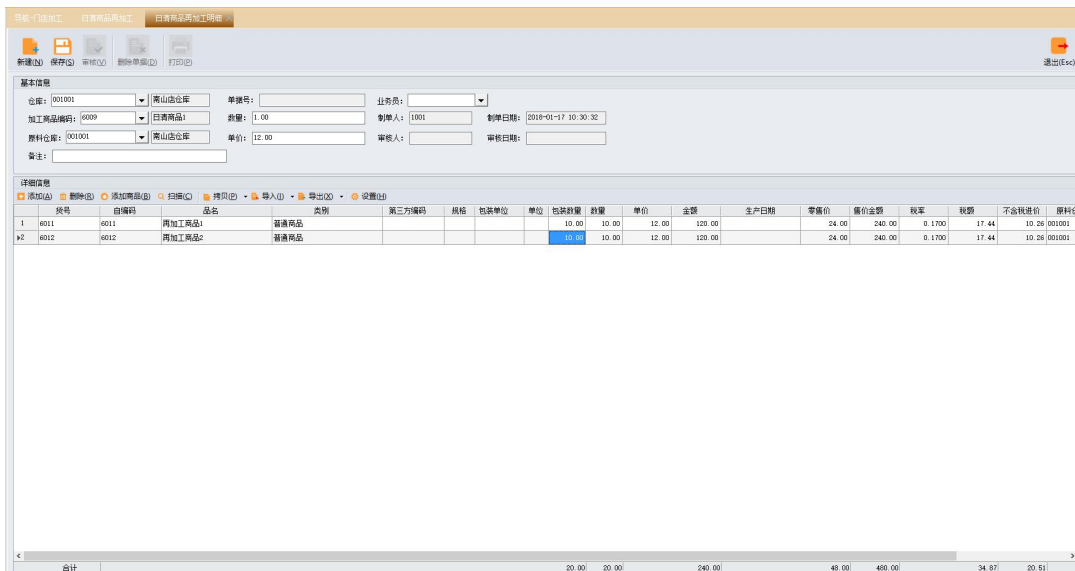
## 第 4 节 现烤入库单、现烤退回单

现烤入库单用于现时烧烤一批（半）成品，单据审核后增加（半）成品的库存。见下图。

现烤退回单用于将现烤入库的商品进行退回，退回成功后，将冲减对应商品的库存。

## 第 5 节 日清商品再加工

日清商品再加工用于对日清类商品进行再次加工，审核后日清商品库存将增加，相应的原料商品、再加工商品库存将减少。



## 第 6 节 领料出库查询、领料退回查询

查询原辅料的领料出库、退回情况，并可按、商品、单据汇总、单据明细等方式查询。

## 第 7 节 裱花入库查询

查询裱花入库商品的入库情况，可按类别、商品、单据及仓库汇总裱花入库商品的信息、裱花入库单据的明细信息，并能够按照日期、货号、类别等查询条件进行查询。

## 第 8 节 现烤入库查询

查询现烤入库商品的入库情况，可按类别、商品、单据及仓库汇总现烤入库商品的信息、现烤入库单据的明细信息，并能够按照日期、货号、类别等查询条件进行查询。

## 第 9 节 现烤退回查询

查询现烤入库商品的退回情况，可按类别、商品、单据及仓库汇总现烤入库商品的退回信息、现烤入库退回单据的明细信息，并能够按照日期、货号、类别等查询条件进行查询。

## 第 10 节 日清商品再加工查询

查询日清商品的再加工情况，可按类别、商品、单据及仓库汇总日清商品的再加工信息、日清商品再加工单据的明细信息，并能够按照日期、货号、类别等查询条件进行查询。

---

# 第三十一章 门店销售、商品档案

## 第 1 节 门店销售

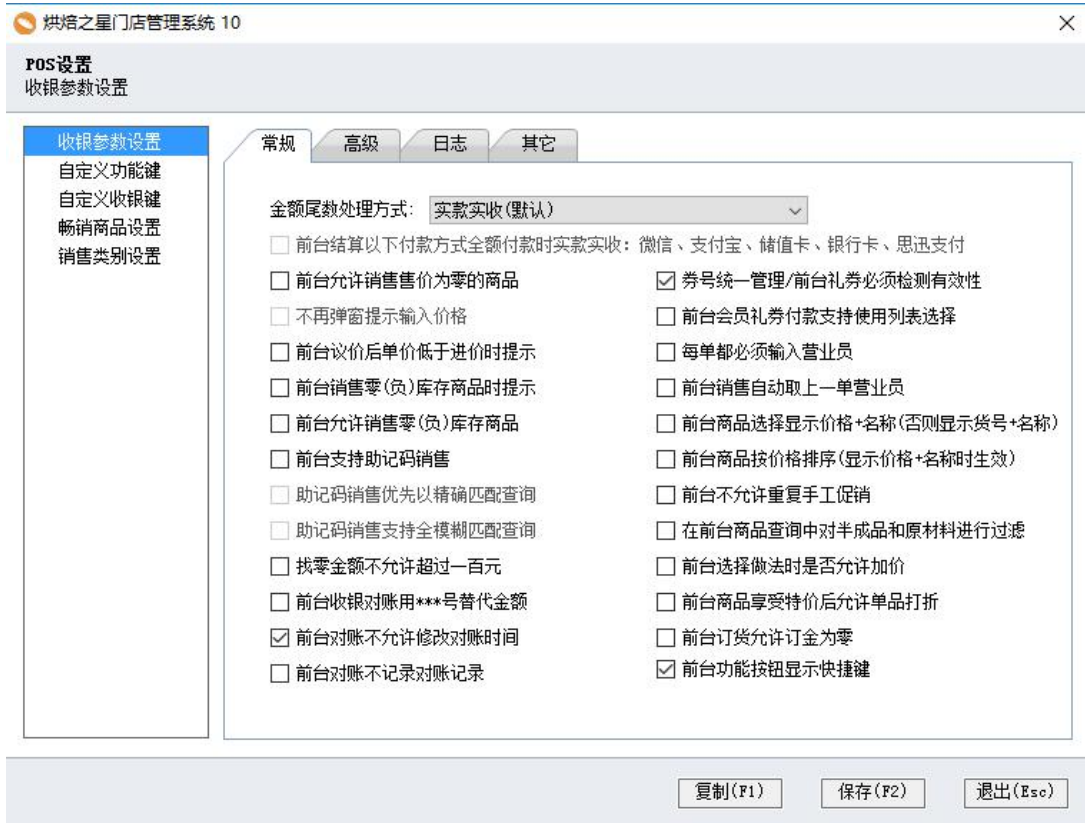
**【门店销售】**模块用于前台收银相关的选项设置，前台销售、并可查询销售及收银信息。

### 1) 数据重传

**【数据重传】**用于进行前台数据的重新上传、下载。

### 2) 收银设置

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



### 3) 小票设置、外设设置

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



#### 4) 流水查询、销售汇总、收银对账

**【流水查询】**用于查询前台的销售收银记录，包括商品销售记录、收银流水记录、订货外送、订金挂账、寄存查询等。报表中还可以根据时间段、收银员、收款机、付款卡号、会员卡号以及流水号进行查询。

**【销售汇总】**中可查询指定时间段内的商品销售汇总、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等报表数据

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

#### 5) 时段销售分析、促销销售查询、促销历史查询

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

**【促销销售查询、促销历史查询】**用于查询一段时间内的商品促销销售情况及促销信息。

#### 6) 营业员销售提成

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

#### 7) 缴款单、长短款报表

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

---

## 第 2 节 基础档案

**【基础档案】**模块用于查询商品的相关信息、或在门店做新品申请、或进行商

品调价。特别地，门店（含自营店、加盟店）中的【基础档案】与【门店销售】放置在同一个模块（门店销售中）。

### 1) 新品申请

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

### 2) 商品调价单

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

货号	品名	单位	规格	原进价	现进价	原批发价	现批发价	原零售价	现零售价	原配送价	现配送价	库存数量	调价金额	原价金额	原会员价
1 1001	内松蛋糕			11.00	11.00	16.00	16.00	21.00	21.00	13.00	13.00	-8.00	0.00	0.00	19.00
12 1002	内松蛋糕			9.00	9.00	14.00	14.00	19.00	19.00	11.00	11.00	-7.00	0.00	0.00	17.00

### 3) 商品综合查询

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

### 第 3 节 时段特价单

时段特价单定义了指定日期范围内对某个或某些商品的售价实行特价。特价时间精确至日或星期几基本上同时可精确到某个时间段。单据审核后商品特价将会在指定的日期时间段内生效，门店 POS 销售时即执行新价格。当系统日期到截止日期时，商品特价将自动失效。门店做单只能限制时段特价在本门店 POS 销售时生效。

### 第 4 节 券退回

对客户之前购买且尚未使用的券退回，退回后券主状态自动修改为“不可用”。

### 第 5 节 券销售

礼券销售给对应客户后，券主状态自动修改为可用，则在前台结算可使用该礼券。

---

## 第三十二章 休闲简餐

### 第 1 节 餐饮设置

**【餐饮设置】**模块用于设置外卖订单刷新周期、牌号管理、前台厨房打印及水吧打印。

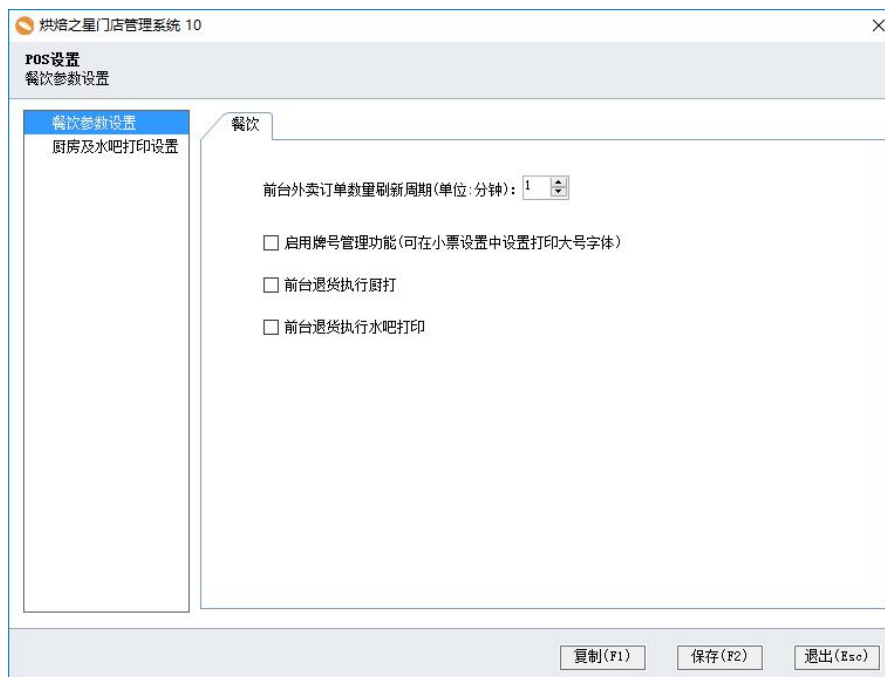


图 供应商结算单

## 第 2 节 外卖订单查询

外卖订单查询用于查询外卖订单详细信息，可按照日期、订单号、手机号、订单状态、订单来源等查询条件进行查询。

## 第 3 节 套餐销售查询

套餐销售查询用于查询套餐的销售情况，可按套餐商品汇总查询套餐销售的商品汇总信息、套餐销售流水查询套餐销售的详细信息，并可按照日期、货号、类别、品牌等查询条件进行查询。

## 第五部分 前台系统

---

### 第三十三章 进入和退出

#### 第 1 节 使用前准备

在使用“前台系统”时，需先检查并准备如下事项：

1. 在总部“分店仓库”中建立分店或仓库。注：登录使用总部的前台时可不做此项。
2. 在总部建立属于分店或所有分店的操作员，并设置其 POS 销售权限。
3. 在“POS 机登记”中建立对应的 POS 机号并设置好 POS 机号对应的分店信息。
4. 在 POS 机上安装门店管理系统(前台系统与门店管理系统为同一个程序)。
5. 初始化门店系统或前台系统；参考第二部分、第八章中的【门店登录及初始化】。
6. 进行收银设置、小票设置、外设设置，见第四部分第二十八章【门店销售】的设置。
7. 在门店程序中设置好有关 POS 外设的驱动（该项必须准确设置，否则不能正常使用）。
8. 在总部后台中设置的，跟前台有关的选项（如积分规则等）或收银员 POS 权限，需重启门店程序进入后才能生效。



说明：有关以上几点的详细设置方法，请参考有关的章节。

---

## 第 2 节 进入系统

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

## 第 3 节 退出

要退出前台程序，只需按对应的功能键（如：ESC 键），退出 POS 前台程序后将返回门店后台，如需继续退出门店管理系统，可直接点击门店管理系统右上角的关闭按钮。总部前台退出后，会返回收银员登录界面，此时可输入不同的收银员编码和密码，进行换班的工作。



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

## 第三十四章 收银操作

### 第 1 节 前台主界面

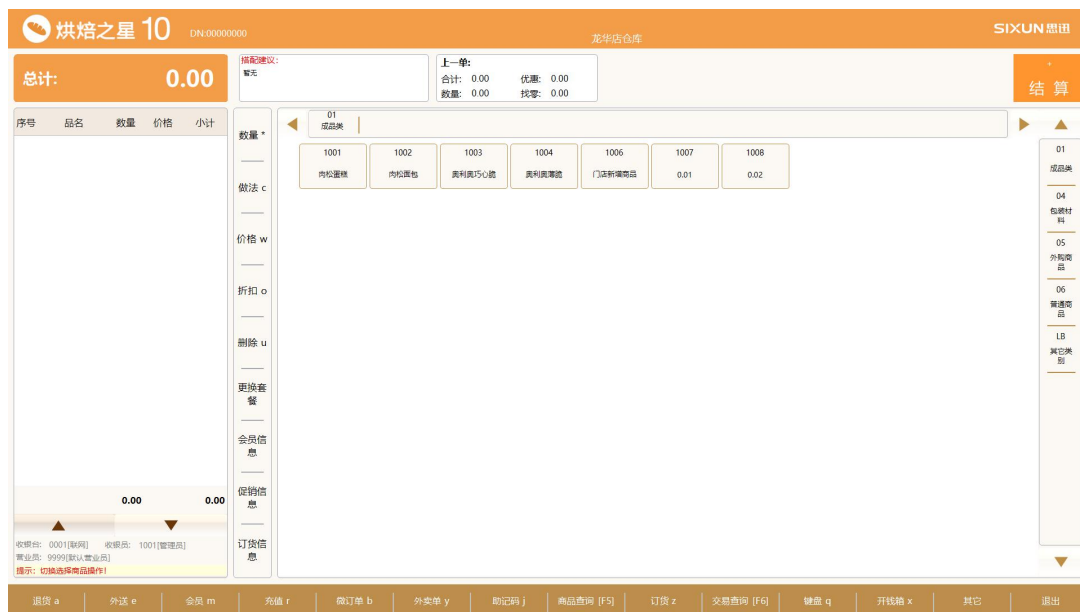


图 前台主界面-商品模式(上边、右边可选择商品类别)



图 前台主界面-键盘模式(可扫描或手工录入商品货号编号)

## 第 2 节 标题栏

主界面标题包括：系统名称、加密锁号、当前门店名称。本系统同时支持双屏。

## 第 3 节 销售列表、金额显示区

销售列表区（左边中部）：显示当前输入的商品，包括品名、数量、价格、小计等。

销售单金额显示区（销售列表右上角）：该区主要显示单据的合计金额、数量。

## 第 4 节 商品录入模式

1.系统提供两种商品录入方式：（可通过底端的“键盘、商品”按钮进行界面切换）

2.键盘模式：通过选择畅销商品和输入商品编码录入。

3.商品模式：通过选择类别及商品来录入，此模式也可称为触摸屏模式。

## 第 5 节 畅销商品区

键盘模式时，右边中部将显示畅销商品列表。畅销商品可在【收银设置】中设置。

## 第 6 节 信息显示区

左下部将显示商品、会员及促销相关的提示信息，需在录入商品、会员时才显示。

## 第 7 节 功能键区

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

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

u 删除	o 折扣	k 订金返还	l 营业员
d 订金收取	e 外送	t 非交易收入	p 挂单
s 赠送	g 挂账回款	h 换货	q 键盘
c 做法	* 数量	x 开钱箱	z 订货
enter plu	w 价格	r 会员充值	a 退货
n 牌号	f 单品促销	y 外卖订单	+ 结算
m 会员	b 微订单	/ 重里	j 助记码

图 前台功能快捷键(键盘按键-小写字母)

## 第 8 节 一般业务介绍

### 1) POS 功能描述

序号	功能	描述 (注:联网包括数据库、WCF 服务都是连通状态)
1	折扣	对选中的商品进行打折, 商品需可折扣, 需有折扣权限
2	数量	修改商品的销售数量
3	删除	在销售列表中删除选中的商品
4	商品赠送	在销售列表中对选中的商品进行赠送, 赠品价格变为 0
5	会员	录入会员。注: 只能录入正常状态的会员。
6	退货	前台退货, 或按单退货 (此时取原单价格, <a href="#">按单需联网</a> )
7	挂单	在结算前将当前销售单挂起、或将之前的挂单调出。

序号	功能	描述（注：联网包括数据库、WCF 服务都是连通状态）
8	价格	修改商品售价，商品必须“可议价”或价格为 0。
9	换货	对已经销售的商品做换货，需提供销售单号（需联网）
10	结算	对当前销售（含退货赠送）进行结算、并做结账付款
11	外送	销售商品并进行外送（需联网）
12	订货	录入订货商品及订单，需录入客户资料及订金（需联网）
13	挂账回款	对之前的挂账进行收款（需联网）
14	非交易收入	进行非交易收款（需联网）
15	营业员	输入营业员信息
16	开钱箱	打开钱箱
17	交易查询	查询以往的交易记录并可打印。另：可录入小票号查询
18	库存查询	查询商品库存，包括门店库存和其他门店库存（需联网）
19	商品信息	查询（保存在本地的）商品信息
20	会员查询	查询（保存在本地的）会员信息（积分不一定最新）
21	打印切换	切换小票打印状态，可屏蔽或启用小票打印
22	收银对账	前台收银对账、或交班对账
23	非交易收入	进行非交易收款（可选择收入或支出）（需联网）
24	会员维护	在前台进行会员发卡或修改会员信息（需联网）
25	充值	进行会员充值、充值成功后增加对应金额（需联网）
26	外卖单	查询外卖订单，选择外卖单结算并配送（需联网）
27	套餐查询	查询套餐商品（需联网）

序号	功能	描述（注：联网包括数据库、WCF 服务都是连通状态）
28	销售礼券	销售实体礼券，不打印券信息（需联网）
29	鲜奶寄存	对销售后的商品进行寄存，需录入小票号（需联网）
30	鲜奶取货	对寄存的商品进行取货，提供小票号或会员号（需联网）
31	数据重传	进行前台数据的（手工）下传（需联网）
32	单品促销	针对后台做的单品促销，销售商品满足条件后点击该按钮才会实现促销
33	平板取单	零售系统下单将在这里取单（需联网）
34	订金收取	收取订金并打印订金凭证（需联网）
35	订金返还	将先前收取的但尚未使用或返还的订金返还（需联网）
36	客户信息	录入销售时相关的客户信息（需联网才能保存客户信息）
37	系统公告	读取发布的公告信息（需联网）
38	助记码	打开助记码窗口，录入后显示包含所录助记码的商品

## 2) 商品输入

### 1) 商品条形码或货号输入

用 POS 机上的条形码阅读器直接扫描条形码、或手工输入条形码，按[PLU]功能键，如：需输入货号为“6902212345872”的商品，先输入“6902212345872”，再按[PLU]功能键（一般为回车键）。

### 2) 自编码输入

手工输入自编码，如果一个自编码对应多个货品，则弹出多个货品供选择。

### 3) 商品选择输入

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，可以定位到商品，再按**[数量]**键，最后输入数字。

#### 3) 会员

按**[会员]**键后录入会员卡号则可以享受会员价或折扣消费，同时可以记录会员积分。

#### 4) 营业员

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

#### 5) 价格

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

#### 6) 结算

完成录入后，按**[结算]**功能键，结算当前销售金额。弹出应付金额窗口，进入付款状态。



以下表格包括了所有前台 POS 收银的功能：

序号	功能	描述（注：联网包括数据库、SCS 服务都是连通状态）
1	人民币	用人民币现金付款
2	银行卡	用银行卡付款
3	礼券	用礼券付款（启用礼券有效性检测时需联网）
4	储值卡	用会员充值卡付款（需联网）
5	支票	用支票付款
5	挂账	先拿货后付款，将本次需支付的账款挂起。
6	订金（付款）	用之前收取的订金进行付款（需联网）
7	支付宝	用支付宝付款（需联网）

序号	功能	描述（注：联网包括数据库、SCS 服务都是连通状态）
8	微信支付	用微信支付付款（需联网）
9	思迅 Pay 支付	可用微信支付、支付宝支付付款（需联网）
10	（会员）积分	使用积分付款，需先录入会员且设置对应的会员等级的积分数额、消费额度信息（需联网）
11	支票（其他方式）	用支票卡付款
12	港币（其他方式）	用港币现金付款
13	美元（其他方式）	用美元现金付款
14	赠送储值（其他方式）	用赠给会员的储值付款，需录入会员（需联网）
15	整单折扣	对整单打折
16	整单取消	取消当前的交易，并返回销售界面

## 开始付款：

### 1) 现金付款

- 如果是人民币现金付款，则输入付款金额后，再按【人民币】键；如果所付金额是该笔交易的全款，可按【人民币】键直接付款，无须再输入付款金额，加快收款速度。
- 如果是港币或美元付款，则输入付款金额，按“其他方式”中的【港币现金】或【美元现金】键。
- 找零金额不能超过 100 元，如：应付金额为 85 元。

### 2) 非现金付款

- 如果是银行卡、支票、礼券付款，则按对应的功能键，在弹出的窗口中输

入卡号、支票号或券号及付款金额即可。

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

## 7) 开钱箱

一般情况下，在结算时自动开钱箱。需要手工开钱箱时，按**[开钱箱]**功能键。

## 8) 交易查询

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

---

## 第 9 节 特殊业务介绍

### 1) 删除

#### 1) 单品删除

- 如果在按**【结算】**功能键之前，发现有货品输入错误，可以按**【删除】**功能键删除当前货品。
- 如要删除当前以上货品，使用上下箭头将光标移至相应货品，按**【删除】**功能键。也可以输入要删除的货品所在的行，例如：要删除第三行货品，则输入 3，再按**【删除】**功能键。
- 单品删除要求收银员有相应的权限。

#### 2) 整单删除

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

#### 3) 付款删除

- 如果在付了部分款后，发现有错误，可以在结算窗口返回销售窗口，取消当前交易的本笔付款。

#### 4) 挂单交易删除

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

## 2) 退货

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

## 3) 商品赠送

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

## 4) 挂单

- 如需暂停当前正在进行的交易而继续下一笔交易时，则按**【挂单】**功能键。继续下一笔交易。挂单之后的交易，可以再按**【挂单】**功能键将被挂单的交易调出。
- 可以挂单多个交易。当需要调出挂单时，窗口会弹出多个挂单供选择，选择完某一笔挂单后，按**【确定】**按钮选择该笔挂单。
- 删除挂单，对于某笔挂单，您可以选择删除，选择完某一笔挂单后，按**【删除】**按钮删除该笔挂单。



图 挂单选择

## 5) 折扣

### 单笔折扣

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

## 整笔折扣

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

## 6) 订货

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



图 订货

## 7) 鲜奶寄存、鲜奶取货

鲜奶寄存、鲜奶取货用于将销售的商品寄存、待需要时再进行取货，一般用于鲜奶等类型商品，客户在购买之后，先寄存在店中，待后续需要时再进行取货。

在寄存、取货时，录入要寄存的单据小票号，最后再选择需要寄存、或取货的鲜奶。另外：取货时，也可通过会员号或手机号码的方式。

**寄存商品选择**

查询关键字:

按会员  
 按单号

开始时间:

结束时间:

单号列表	单号
▶	0001201801170003

商品列表	选择	货号	品名	售价	可寄存数量	寄存数量
1	<input checked="" type="checkbox"/>	1001	肉松蛋糕	21.000	1.000	1.000
2	<input checked="" type="checkbox"/>	1002	肉松面包	19.000	1.000	1.000

当前商品列表可多选！

全选时填入最大寄存数量  
 选中记录时不修改寄存数量

## 第三十五章 特殊功能键

### 第 1 节 F1 显示帮助

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

### 第 2 节 F2 复制上一行

按 **F2** 键，将复制上一行输入的商品，包括价格和数量，加快输入速度。

### 第 3 节 F3 小票打印切换

按 F3 键，在打印不打印 POS 小票之间切换。

### 第 4 节 F5 商品查询

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

### 第 5 节 F7 库存查询[本地]

按 F7 键，可以在前台销售时，实时查询某一商品的库存，库存数为实时库存。

### 第 6 节 F4 会员信息

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

### 第 7 节 F6 交易查询

按 F6 键，系统将出现历史查询界面，可根据交易单号来查询销售信息。

### 第 8 节 F11 收银对账

按 F11 键，系统将出现对账单查询界面，可根据时间查询销售信息

### 收银对账

开始: 2018-01-04 16:54:53 结束: 2018-01-17 12:26:28 查询(F3)

打印对账单后打开钱箱(F5) 对账(F4) 打印(F2) 退出(ESC)

收银对账     商品对账     类别对账     库存盘点

对账单(断网模式下不统计后台储值卡充值金额、挂账回款金额、订货订金、礼券销售金额)

收银对账单

机 构: 001[南山店]  
 仓 库: 001001[南山店仓库]  
 收银机号: 0001  
 收 银 员: [1001]管理员  
 对账时间: 2018-01-17 12:26:28  
 首 笔 笔数: 2018-01-17 12:22:45  
 末 笔 笔数: 2018-01-17 12:23:36  
 笔 数: 2

---

人民币现金-销售  
 一笔数: 2      一金额: 80.00

营业收支 笔数: 2  
 一收入笔数: 2    收入金额: 80.00  
 一合计金额: 80.00

人民币现金金额: 80.00

---

对账应缴合计人民币金额:80.00

—完—

## 第 9 节 F12 收银员锁屏

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

## 第三十六章 其他收银功能

### 第 1 节 收银对账

- ❖ 该功能主要用于在营业结束时，收银员对账用。

- ❖ 在对账界面中，可输入日期和时间段查询，系统默认为当天。
- ❖ 收银员只可以查询自己的收银情况，不能查询其他人的。
- ❖ “培训”模式下不提供对账功能。
- ❖ 为防止收银员对多收款部分不上交，建议不对收银员开放该功能。

## 第 2 节 修改密码

### 修改密码步骤：

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

## 第 3 节 断网销售

如果 POS 机检测不到网络连通、或 SCS 服务停止时，将会出现以下的情况：

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

## 第 4 节 培训状态

- POS 系统可以设置成“培训”状态，以便培训刚上岗的收银员，系统安装后默认为正式状态，如需进入“培训”状态，则可在“收银设置-其他”中启用对应选项。

- 在“培训”模式下，前台界面显示“培训状态”，销售数据不保存、会员不记积分，销售小票有“练习”字样。除部分业务不能操作会有提示外，其他业务能正常操作。
- 当培训结束后，请记住把“培训”模式改为正常的销售模式，同时把“POS 进入培训状态”设置关闭，防止把正常的销售业务当成“培训”模式，影响数据准确性。

## 第 5 节 断电数据保护

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

## 第 6 节 双屏功能

启用该功能需要联系我公司技术支持或者当地代理商。

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

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

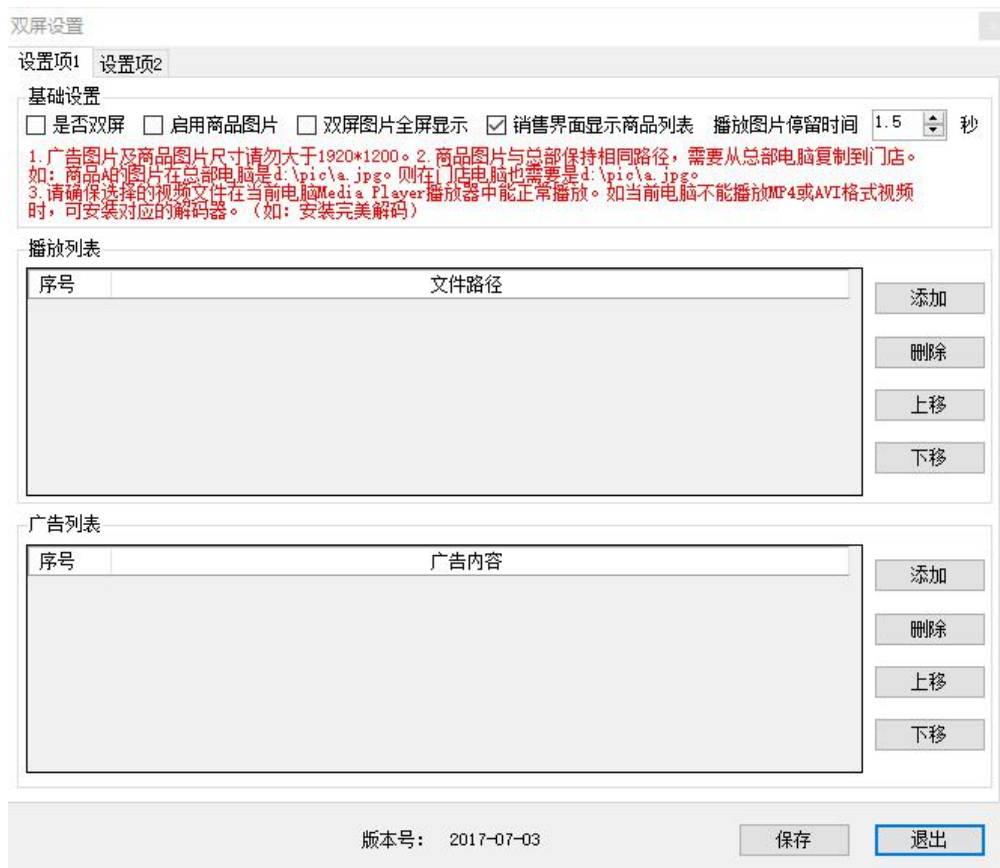


图 双屏信息设置



深圳市思迅软件股份有限公司

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

邮 编： 518057

网 址： [www.sixun.com.cn](http://www.sixun.com.cn)

电子邮箱： [sales@sixun.com.cn](mailto:sales@sixun.com.cn)

业务电话： 0755-26520701

传 真： 0755-26520744