

思迅爱贝母婴7与孕婴童3 版本对比

目录

1. 思迅简介
2. 版本区别
3. 案例



壹

思迅简介

思迅简介（股票代码：838758）

总部位于深圳软件产业基地，是第一批“国家级高新技术企业”和“深圳市重点软件企业”

2017年成功进入新三板创新层，是中国POS行业中率先进入创新层的公司。公司总部位于深圳高新技术园区，在南京、郑州、武汉、南宁、昆明设有5家分公司，以及两个全资子公司——深圳市思迅网络科技有限公司、深圳市奥凯软件有限公司，并建立了思迅学院（武汉、南京、郑州培训基地相继成立并运作）及武汉支持中心；思迅软件在全国所有省份的500多个大中城市里，有1400多家合作伙伴，50万终端用户。



貳

版本对比

【管理篇】员工考核提成

销售提成方案

爱贝母婴7：方案式提成支持按毛利、销售额、商品客单价、商品销售数量、阶梯等方式制定提成方案，灵活方便
孕婴童3：只支持商品销售额制定提成方案

新增方案

营业员提成方案

方案编号: _____ 操作人: _____

方案名称: 9月提成方案 操作日期: 2019/10/14 15:14:54

方案日期: 2019-10-14 至 2019-11-13 审核人: _____

提成类型: 按毛利提成 提成范围: 类别 审核日期: _____

提成门店: 类型名称 [000003|000004|000005|000006|000007|000009|000100|000101 ...]

营业员: 按毛利提成 ...

备注: 按商品月销售额提成

说明: 1. 此窗口制按购买商品数量计算提成
2. 营业员计按商品销售单价提成

营业员提成设置“中的<特价不计算提成>、<会员价销售商品参与提成计算>参数影响；
提成业务说明”

方案具体范围: 录入时取档案提成值 导入货号I 货号导出O 选择S 新增A 删除D

行号	类别编号	类别名称
1	0207	游泳系列
2	0213	康贝儿
3	04	玩具

具体范围数值: 新增H 删除C

行号	提成方式	提成数值
1	按比例	0.10

思迅爱贝母婴管理系统 7

方案说明 保存方案 退出(X)

营销员和分销员之间有关系

爱贝母婴7：爱贝7独有的功能，营业员考核方案里增加**新增分销员**考核，可以让导购更积极工作，分销更有质量
孕婴童3：没有这个功能

新增方案

营销员考核提成方案

方案编号： _____ 操作人： _____
 方案名称： _____ 操作日期： 2020-08-03 14:53:10
 方案日期： 2020-08 至 2020-08 审核人： _____
 备注： _____ 审核日期： _____

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

选择 新增 删除

行号	营销员编码	营销员名称	备注
1	001	火箭队	

提示：固定金额提成方式不支持阶梯提成

新增 删除

行号	提成类型	提成方式	阶梯提成	备注
1	新增分销员数		<input type="checkbox"/>	
	0017 折扣金额			
	0018 赠送金额			
	0019 充值金额			
	0021 新增PLUS会员数			
行号	0022 新增分销员数	数量/金额(包含) 截止目标数量/金额(不包含)	提成金额/比率	

新增 删除

思迅爱贝母婴管理系统 7

帮助 保存方案 退出(X)

报表查询这个谁的分销员多

爱贝母婴7：提供单独的分销员报表查询，财务和老板可以直接查询到分销员的数据

孕婴童3：没有这个功能

思迅爱贝母婴管理系统 7(演示版) -- [总部系统] DN:00000000

系统(M) 窗口(W) 帮助(H)

系统导航 营销员考核提成方案 × 营销员考核提成查询 ×

查询 过滤 排序 设置 打印 查询时长: 0 秒 退出

查询条件
年: 2020 月: 八月 营销员: 提成类型:

说明: 此报表需通过营销员考核提成计算才产生相关数据, 为数据准确性, 请确认已进行查询时间内营销员提成计算

营销员考核提成汇总 营销员考核提成明细 查询(Q) 商品明细 说明: 选中报表营销员数据, 点击商品明细按钮可打开商品明细报表, 通过此报表可查询营销员名下会员购买明细

行号	营销员	营销员名称	月期	提成类型	类型名称	区间起始值(包含)	区间截止值(不包含)	提成方式	是否阶梯	总数	可提成值	提成金额/比率	提成金额
1	0010	光箭队	2020-08	0022	新增分销员数	2.00	5.00	按每会员提成金额	<input type="checkbox"/>	3.00	3.00	10.0000	30.00
2	003	土建队	2020-08	0022	新增分销员数	0.00	2.00	按每会员提成金额	<input checked="" type="checkbox"/>	2.00	1.00	10.0000	10.00
3	003	土建队	2020-08	0022	新增分销员数	2.00	4.00	按每会员提成金额	<input checked="" type="checkbox"/>	2.00	1.00	20.0000	20.00
合计:													60.00

系统导航 营销员考核提成查询 ×

查询 过滤 排序 设置 打印 查询时长: 0 秒

查询条件
年: 2020 月: 八月 营销员: 提成类型:

说明: 此报表需通过营销员考核提成计算才产生相关数据, 为数据准确性, 请确认已进行查询时间内营销员提成计算

营销员考核提成汇总 营销员考核提成明细 查询(Q) 商品明细 说明: 选中报表营销员数据, 点击商品明细按钮可打开商品明细报表, 通过此报表可查询营销员名下会员购买明细

行号	营销员	营销员名称	月期	提成类型	类型名称	是否阶梯	提成金额
1	0010	光箭队	2020-08	0022	新增分销员数	<input type="checkbox"/>	30.00
小计:							30.00
2	003	土建队	2020-08	0022	新增分销员数	<input checked="" type="checkbox"/>	30.00
小计:							30.00
合计:							60.00

【提成分摊】拉新导购和接待导购不同，提成分开算

爱贝母婴7：从新调整了分摊提成计算，可以通过二八分，每个导购员都会积极接待；

孕婴童3：需要开通会员营销和计算模式旧；



情况1：员工拉新和接待导购，不是同一个人时

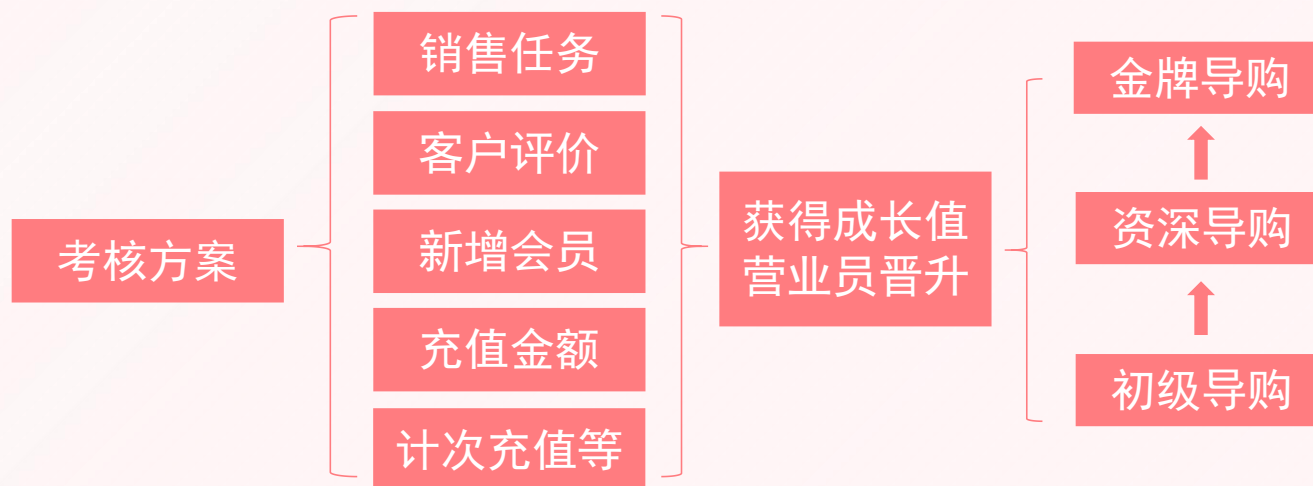
例如：商家设置导购按照品类来提成0.02, 当会员熊小姐消费100元时，会得到品类的总提成 $100 \times 0.02 = 2$,

接待员=可以拿到 $2 \times 0.8 = 1.6$ 的提成金额，剩下的是员工拉新的分成提成（ $2 - 2 \times 0.8 = 0.4$ ）

情况2：如果营业员和开发员是同一个人，那么提成2块钱是全部给营业员的。

【营业员升职管理】让导购积极性更高

爱贝母婴7：引入成长值的概念，导购通过新增会员数、销售任务、充值金额、客户评价、计次充值等考核获取成长值，员工通过积累成长值获得晋升；
孕婴童3：暂无晋升管理；



【营销篇】会员管理提升

PLUS会员

爱贝母婴7：引入PLUS会员管理，加强对核心会员的黏性管理，还可以做会员返利功能
孕婴童3：暂无PLUS会员概念

PLUS会员方案

增加 删除 保存 设置 打印

查询: 方案名称 等于 [] 查询

行号	方案编号	方案名称	售价	原售价	有效天数	会员等级
1	0001	3.8pLUS会员	88.00	100.00	1	全部等级

其它设置

体验方案

新购买PLUS会员 [] 天后赠送以下优惠券

PLUS会员每 [] 月 [] 周 [] 号赠送以下优惠券

新购买赠券信息

行号	券类型编码	券类型名称	赠送张数	面值	有效天数
1	000	现金券	1	10.00	30

固定赠券信息

行号	券类型编码	券类型名称	赠送张数	面值	有效天数
1	000	现金券	1	5.00	30

消费返利: [] 0.00 (按比例, 0-1) 返利可用于: []

优惠说明: 方案编码:0001,方案名称:3.8pLUS会员,会员等级:ALL,售价:80.0000,原价:0,有效天数:1,体验方案:否

更新说明

说明: PLUS会员每月固定X号赠送,当设置的号数在当月不存在时,则按当月最后一天赠送;例如:设置为31号赠送,则4,6等月则30号赠送;
体验方案只能在有效期内体验PLUS会员购买商品优惠,不允许设置赠送优惠券

提示: 1.如需赠送优惠券,请勾选对应的赠送方式并设置对应券赠送信息
2.礼券赠送通过‘微信通’实现,如有设置赠送礼券,必须保证已安装‘微信通’并能正常运行

付费制会员\孕妇PLUS会员卡\普通PLUS会员卡




黑金PLUS

彬彬黑金俱乐部

欢迎您的加入
—Welcome to join—

¥198/年

预计每年可省1345元 最高劲省4345元

PLUS会员【体验方案】

普通会员可以体验PLUS商品，在PLUS优惠方案里设置优惠的商品即可；消费一次优惠的商品后，恢复普通会员待遇，也恢复正常商品的价格。

PLUS会员【优惠方案】

方案1：新购买PLUS会员，N天后赠送价值N元优惠券，可设置N天有效期；
方案2：PLUS会员每月固定几号，赠送价值N元优惠券，可设N天有效期；

(提示：方案1和方案2可同时使用)

**低门槛会员泛滥，
付费制会员将成为
新的制高点**



开卡礼

送樱派智能调奶器
或万宝16寸落地扇

价值:168元 价值: 198元

加无门槛优惠券

送 ¥5 30天有效期 无门槛优惠券

立即领取

孕享礼

小土豆小熊玻璃
小奶瓶150ML

送券礼

每月1日送全场通用
满额券25元

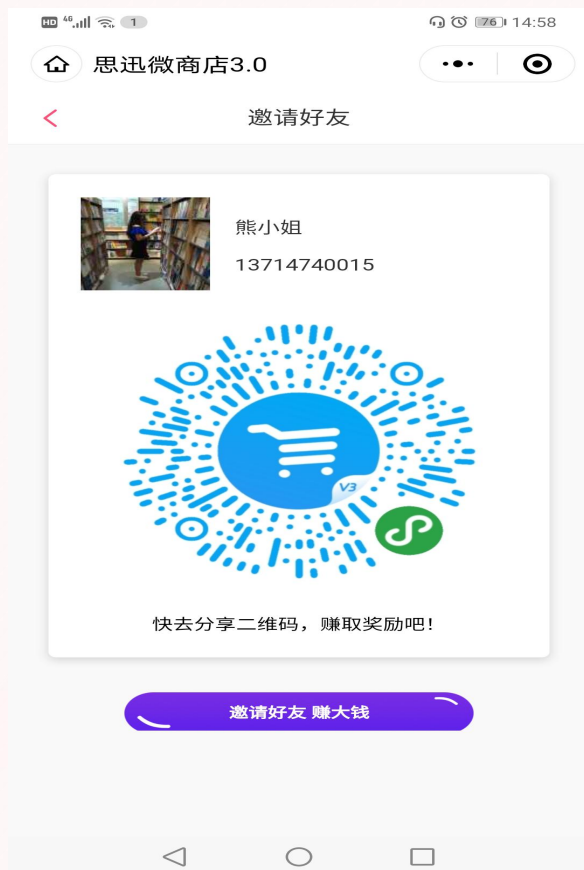
¥5 30天有效期 满50使用

¥10 30天有效期 满105使用

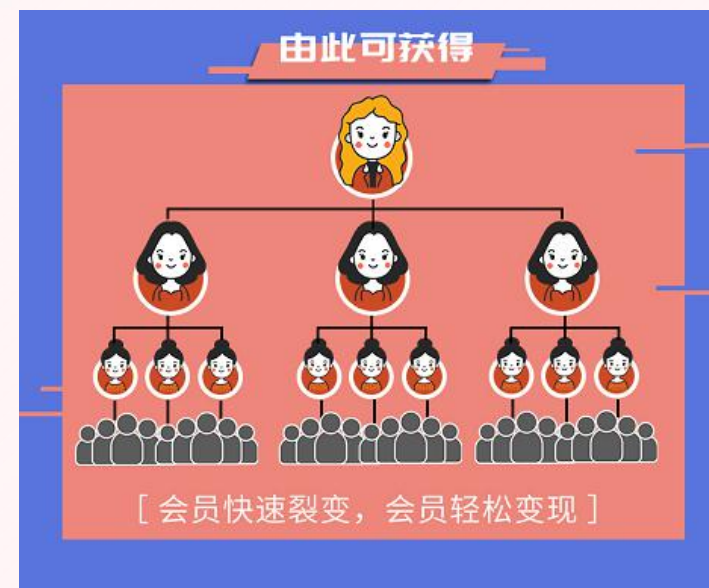
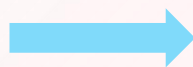
¥10 30天有效期 满105使用

二级分销

爱贝母婴7： 在一级的基础上增加了二级分销，让会员更有兴趣推广
孕婴童3： 只有一级分销



每个会员，都可以是你的销售人员
可以二级分销，A介绍B，B介绍C
当C来消费，AB都能拿到提成
当B来消费，A也能拿提成



爱贝母婴7：支持一张会员卡关联多个宝宝，便于管理多胎会员用户
孕婴童3：目前一张会员卡只能管理一个宝宝

发卡

保存 (F4) 设置 上一个 (F5) 下一个 (F6) 写 IC (F7) 礼券打印 退出

基本信息 详细信息 附加信息 **宝宝信息** 会员标签

新增 类别: 黄金会员

删除 姓名: 胡歌 会员ID: 189 会员卡号: 189

行号	宝宝姓名	助记码	宝宝性别	宝宝生日/预产期	公历/农历	宝宝月龄
1	大宝	DB	男	2014-03-06	公历	67个月8天
2	二宝	EB	女	2016-05-07	公历	41个月7天
3	三宝	SB	男	2018-11-05	公历	11个月9天

纸尿裤品牌: _____ 奶粉品牌: _____

一段奶粉: _____

二段奶粉: _____

三段奶粉: _____

辅食: _____

保健: _____

纸品: _____

尿裤: _____

洗护: _____

喂哺: _____

新增时复制上条记录 新增前自动保存

爱贝母婴7：针对宝宝不同天数或者月数赠送一些礼品、券等
孕婴童3：没有宝宝营销方案

新增方案

思迅

方案编号: _____ 操作人: _____
方案名称: _____ 操作日期: 2020-03-26 16:07:35
方案日期: 2020-03-26 至 2020-04-25 审核人: _____
会员等级: 会员卡 审核日期: _____
备注: _____

提示: 宝宝营销方案赠送业务的实现必须保证已安装‘微信通’并能正常运行。
宝宝天数/月数: 是指在宝宝年龄到达指定天数或月数时, 会发送赠送礼券、赠送金额。
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	时间类型	宝宝天数/月数	宝宝天数
1	按天数	0	0
2	按月	0	0

提示: 赠送礼券时, 可双击‘券类型名称’列进行通用选择

新增 删除

行号	赠送类型	券类型名称	赠送张数	赠送面值/金额/折扣	提前几天送券	有效期方式	有效天数	几天后可
1	赠送礼券		0			0按天数		
2	赠送金额		0			0按天数		

思迅爱贝母婴管理系统 7

保存方案 退出(X)

奶粉渗透率

奶粉渗透率分析有什么用？

Re: 商家可以对奶粉渗透率的报表进行分析，快速了解各段位奶粉的销售情况和处于该段位各会员的消费明细。简言之，通过对母婴店奶粉渗透率的分析可以让商户更好的进行精准营销，从而获得更高的收益

在爱贝母婴7后台→决策支持→分析报表→打开奶粉渗透率分析

系统(Alt) 窗口(Window) 帮助(Help)

系统导航 奶粉渗透率分析 x

奶粉渗透率分析

查询 过滤 排序 设置 打印

查询时长: 0 秒

查询条件

消费开始日期: 2019-07-08 ... 消费结束日期: 2020-07-07 ... 提示: 单击数量可查看对应的会员信息。

奶粉渗透率分析 查询(Q) 说明

行号	阶段	年龄结构	会员数量	已消费	未消费	渗透率
1	一段	0~6个月	0	0	0.00	0.00%
2	二段	6~12个月	1	0	1.00	0.00%
3	三段	12~36个月	0	0	0.00	0.00%
4	四段	36个月以上	1	0	1.00	0.00%

新客营销

爱贝母婴7：针对新客做促销活动

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

- 折扣
 特价
 买满送
 买满送（混合）

促销范围

- 全场
 商品
 类别
 品牌

促销类型

- 直接折扣
 在会员价基础上折扣（针对取会员价会员有效）
 会员新客促销，限购数量 (0表示不限) (此促销只对会员消费有效)
- 针对选择的范围，进行直接折扣，例如：全场打95折、某一类别\品牌打9折、特定商品打8折。
 会员新客促销：针对选择范围，若该会员在半年内未购买过该范围内的商品，则可参与促销
- 买满多少金额折扣
 针对选择的范围，买满多少金额进行折扣，例如：全场买满100元打95折、某一类别\品牌买满100元打9折、特定商品买满100元打8折。
- 件数折(量贩促销)
 N数N折(如第一件9折，第二件8折，第三件7折)
 超出部分不打折
 针对选择的范围，买满多少数量进行折扣，例如：全场买满10个打95折、某一类别\品牌买满10个打9折、特定商品买满10个打8折。 编码重复录入，即可实现量贩促销。
- 任选折(混合)
 N数N折(如第一件9折，第二件8折，第三件7折)
 超出部分不打折
 买满任选数量享受不同的折扣，例如：任选2件8折，任选3件7折。

方案一：新客专享

会员新客促销：针对选择范围，若该会员在半年内未购买过该范围内的商品，则可参与促销。针对选择的范围，进行直接折扣，例如：全场打95折、某一类别/品牌打9折，特定商品8折。

方案二：新客折扣

会员新客可在会员价基础上享受母婴商家设定的特殊新客折扣，简言之，折上折。

会员消费买满后返现

爱贝母婴7：增加了买满返现，顾客买满了100元返10元到会员卡余额里，拉新复购同时实现。
孕婴童3：没有此功能

思迅爱贝母婴管理系统 (C演示版) -- [总部系统] DE:00000000

系统(M) 窗口(W) 帮助(H)

新增促销方案

促销方案

新建(N) 方案复制(C) 修改(M) 删除(D) 审核

查询条件

开始时间: 2019-05-17 方案

结束时间: 2020-05-16 操作

说明: 1、点行号数据, 使用Ctrl、Shift键可
2、不按单退货前台POS销售仅支持直接

查询结果

行号	方案编号	方案名称
----	------	------

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送(混合)

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

原价通用控制项

前台以原价金额确认此促销是否起效 最终结算金额=原价金额-促销优惠

- 买满N元送M元
买满一定金额, 送一定金额, 按倍数送, 例如买满100送20, 那么买满200送20*2。
- 买满N元减M元 按倍数减
买满一定金额, 减一定金额, 固定直减, 例如买满100减10, 那么买满200还是减10。
- 买满N元加M元送商品 按倍数送
买满一定金额, 加一定金额, 赠送商品, 例如买满100元加10元送商品A或者B。
- 买满N个商品加M元送礼品/礼券 按倍数送
买满一定数量, 加一定金额, 赠送商品/礼券, 例如买1个牙膏加10元送赠品A或者B。
(注意: 如果促销买1个A送1个B, 如果不按照倍数送买2个A送1个B; 按照倍数送则买2个A送2个B)
- 买满N元送M元礼券 按倍数送
买满一定金额送一定金额, 固定送, 例如买满100送20, 那么买满200还是送20。
- 累计买满N个数量赠送M个商品/礼券 (此促销只对会员消费有效, 且在结算后计算)
累计买满一定的数量即可赠送商品, 例如累计买满10个送1个。
- 买满多少个商品最低价商品折扣
买满N个商品其中最低价的M个商品折扣, 如买2件其中1件折扣, 买4件其中1件折扣, 折扣为0时, 表示赠送。
- 买满N个商品M元 按倍数减
买满一定数量, 减一定金额, 固定直减, 例如买1罐奶粉立减10, 那么买满2罐奶粉还是减10。
- N件商品M元 支持倍数
购买N件商品M元, 例如2件商品100元。
- 买满N元送储值 支持倍数
买满一定金额送一定金额, 固定送, 例如买满100送20, 那么买满200送20*2。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

储值付款设置

爱贝母婴7：商家可自定设置会员卡付款方式的
孕婴童3：没有此功能

思迅
储值卡付款设置

启用付款比例限制：启用后，通用余额付款时会自动根据商品的类别或品牌计算可用付款金额支付

启用买满扣减金额（按倍数）控制
 例如消费880，先取买满金额≤880的记录，如最大买满金额300，计算880是300的多少整数倍数，
 本次储值卡可扣减金额 = 倍数 * 可付款金额

会员等级： 说明：不同的等级可以做不同的储值卡付款设置，请选择会员等级设置！

类别 品牌

行号	买满金额	可付款金额
1	100.00	10.00
2	200.00	30.00
3	400.00	50.00
4	500.00	70.00

场景一：按固定金额
 买满100元扣减10元；买满200元扣减20元；
 买满300元扣减30元...当顾客买199，不足
 200时则按照100的额度扣10元，以此类推
 设置买满金额。

场景二：按付款比例
 根据消费金额比例，例如某会员等级设置
 02品类储值消费比例为10%，那该等级会
 员消费02某一个品牌时100元，储值余额
 只能扣除10元。

会员小程序无接触抽奖

爱贝母婴7： 对接微商店3.0小程序，线下消费线上抽奖，线上抽奖后，到门店兑换，引流到门店
孕婴童3： 只对接微商店2.5旧版的公众号

爱贝母婴 演示版 DN:00000000 [20200304] 123店 SIXUN 思迅

收银台: 0002 [联网] 2020-03-11 17:18:15 上一单: 数量: 0.00 优惠: 0.00 本单优惠: 0.00
 收银员: 1001 [管理员] 营业员: 9999 [默认营业员] 合计: 0.00 找零: 0.00
 会员: 结算 +

抽奖

活动名称: [请选择活动] 奖项: [请选择奖项] 兑奖状态: [未兑奖] 取消 兑奖
 手机号: [输入手机号]

选择	会员卡号	中奖手机号	奖项	奖品名称	中奖时间	兑奖状态	奖品领取方式	自定义
<input checked="" type="checkbox"/>	18505050867	18505050867	三等奖	西伞一把	2020-03-05 12:33:01	未兑奖	门店自提+送货上门	
<input type="checkbox"/>	18505050867	18505050867	三等奖	西伞一把	2020-03-05 12:32:52	未兑奖	门店自提+送货上门	
<input type="checkbox"/>	18505050867	18505050867	五等奖	水杯一个	2020-03-05 12:32:43	未兑奖	门店自提+送货上门	
<input type="checkbox"/>	18505050867	18505050867	五等奖	水杯一个	2020-03-05 12:32:16	未兑奖	门店自提+送货上门	
<input type="checkbox"/>	18979924032	18979924032	二等奖	储值金:1000	2020-01-16 17:01:44	未兑奖	门店自提	
<input type="checkbox"/>	18979924032	18979924032	二等奖		16 16:37:06	未兑奖	门店自提	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	三等奖		16 15:11:40	未兑奖	无	
<input type="checkbox"/>	18979924032	18979924032	二等奖		16 14:48:38	未兑奖	无	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	三等奖		16 11:53:36	未兑奖	无	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	五等奖		16 10:08:53	未兑奖	门店自提	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	一等奖		16 10:08:38	未兑奖	门店自提	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	二等奖		16 10:08:26	未兑奖	门店自提	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	一等奖		16 10:08:06	未兑奖	门店自提	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	一等奖	华为Mate30	2020-01-16 10:07:36	未兑奖	门店自提	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	一等奖	华为Mate30	2020-01-16 10:07:08	未兑奖	门店自提	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	二等奖	储值金:2000	2020-01-16 09:53:41	未兑奖	门店自提+送货上门	
<input type="checkbox"/>	15626157232	15626157232	二等奖	储值金:2000	2020-01-16 09:52:59	未兑奖	门店自提+送货上门	
<input type="checkbox"/>	1688881371	1688881371	特等奖	纪念品	2020-01-10 18:46:01	未兑奖	无	
<input type="checkbox"/>	1688881361	1688881361	特等奖	纪念品	2020-01-10 18:46:01	未兑奖	无	
<input type="checkbox"/>	1688881295	1688881295	特等奖	纪念品	2020-01-10 18:46:00	未兑奖	无	

操作成功 确定

商品信息 货号: 自编号: 品名: 规格: 类别: 单位: 库存: 营业员: 库存:

会员信息

提示: 切莫选择商品操作!

数量 * 折扣 o 价格 w 删除 u 退货 a 挂单 p 微订单 b 扫码购订单 会员 m 营业员 l 键盘 q 其它 退出

会员配送

爱贝母婴7：前台的微订单里增加配送功能，线下门店微订单可选择达达配送或者快递，会跟线上的选择即时同步
孕婴童3：没有对接线上配送

微订单

日期: 2020-02-26 - 2020-03-27 当前门店 所有门店 订单号/手机号:

取货方式: 所有 到店自提 送货上门 F4切换

行号	微订单号	客户姓名	客户电话	日期
----	------	------	------	----

行号	货号	品名	数量
----	----	----	----

支持三个模式配送

爱贝母婴7：前台的微订单里增加配送功能，线下门店微订单可选择达达配送或者快递，会跟线上的选择即时同步
孕婴童3：没有对接线上配送

· 达达配送 ·

可先在微商城开通达达配送，开通后使用以下流程进行配送：

☑ 配送流程简单清晰

顾客在微商城下订单



线下前台提取“送货上门”订单
获取重量与价格



传回至微商城到达达配送平台
达达骑士接单



取货



配送

借用达达配送平台顺利高效送达订单。

· 快递配送 ·

针对不同区域或商品形态（省外或服饰等），商户可根据需求选择合适的快递进行配送服务。快递单号录入后，顾客可从手机端看到快递轨迹。



· 商户自行配送 ·

许多商户有自己的配送员，订单可内部消化，同样可以通过思迅微商店来设置配送员并在POS前台安排配送。



综合功能提升

寄存换货功能

爱贝母婴7：收银员直接用“寄存换货”的商品的地方，可以快速实现取货和换货，操作比孕婴童3轻松多；
孕婴童3：没有此功能。



现在母婴店经常搞活动，买的多送的多，但是开始可能买的一段，一段时间后要吃二段，寄存的奶粉（商品）只能取出来打退单，然后再销售，麻烦又容易出错，这种情况怎么办？

爱贝母婴7新上线的前台“寄存换货”功能可以解决此难题

综合功能

爱贝母婴7：整体性能提升；
孕婴童3：没有如下功能。

1. 门店增加采购订单等功能（可以实现门店自采）
2. 采购收货单支持EXCEL导入
3. 门店-采购收货单，增加‘原价’、‘原价金额’、‘折扣’列，‘折扣’可以编辑，‘进价’ = ‘原价’ * ‘折扣’
4. 门店增加换币功能
5. 总部调价，收银台实时提醒（收银界面生成公告）
6. 总部-零售管理-商品提成方案：增加【导入】菜单，允许使用excel格式导入
7. 配送设置中增加选项 ‘做直掉出库单自动产生直掉入库单’（适合门店之间调拨）
8. 配送设置中增加选项 ‘总部可为门店做出入库调拨业务’
9. 增加批量充值的功能
10. 会员充值营销方案中新增支持礼品或积分，并在储值卡充值，储值卡反充值中实现相应功能
还有很多没列出.....

新增加报表

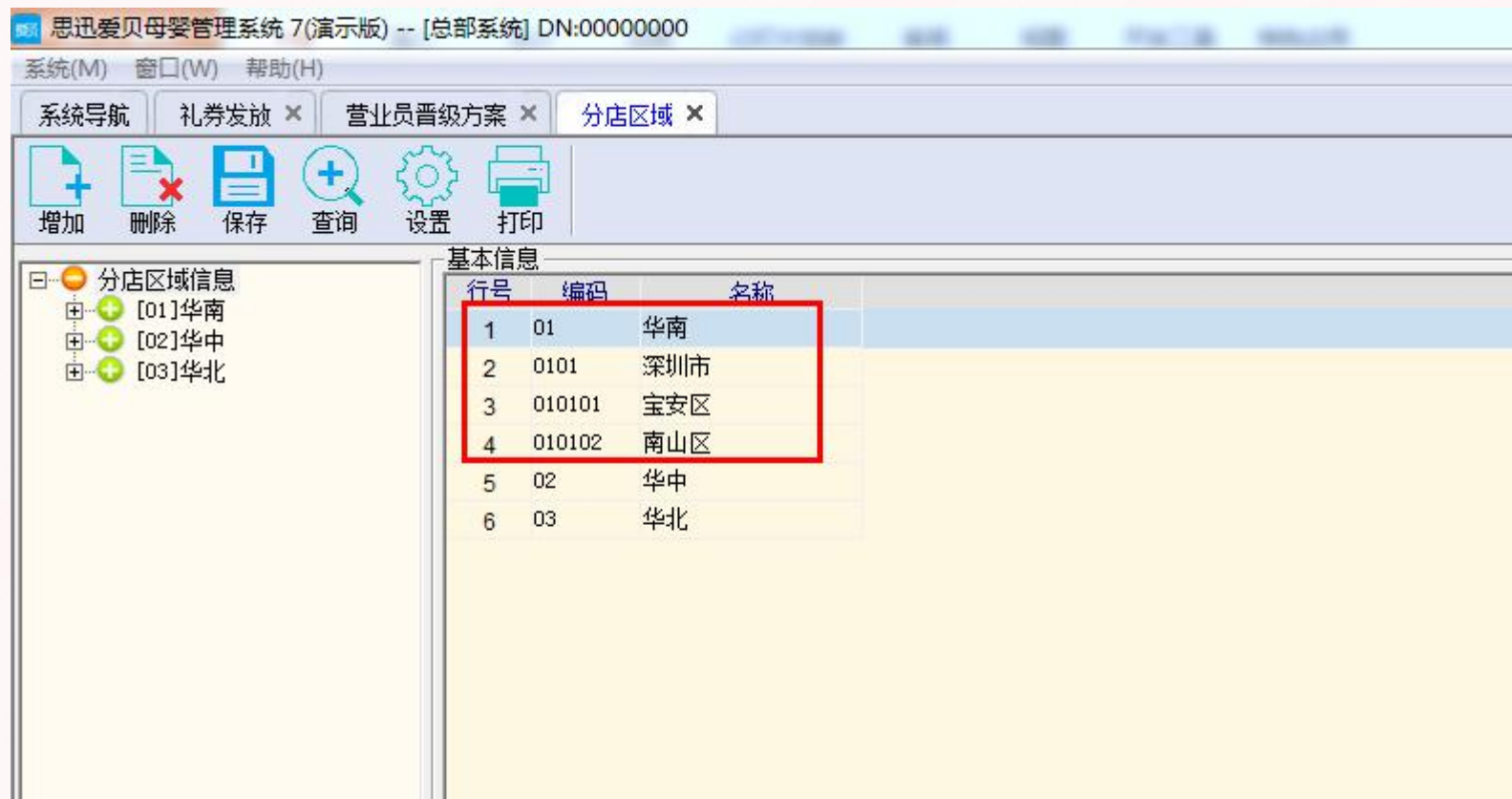
爱贝母婴7：整体性能提升；
孕婴童3：没有如下功能。

1. 会员模块增加“会员分销员绑定查询”查询报表，汇总&明细
2. 增加：盘点报表增加子报表-盘点申请记录表
3. 增加：进销存月报表增加品牌汇总子报表
4. 增加：决策支持-分析报表-其他分析中，增加报表-奶粉渗透率分析
5. 增加：门店收银设置-常规-其他中，增加设置‘查询类报表每页显示行数’
6. 增加：流水查询增加货币兑换查询子报表
7. 增加：会员营销-充值会员送商品查询报表
8. 增加：门店-会员管理-更多功能，增加‘会员累计满买送查询’报表

还有很多没列出.....

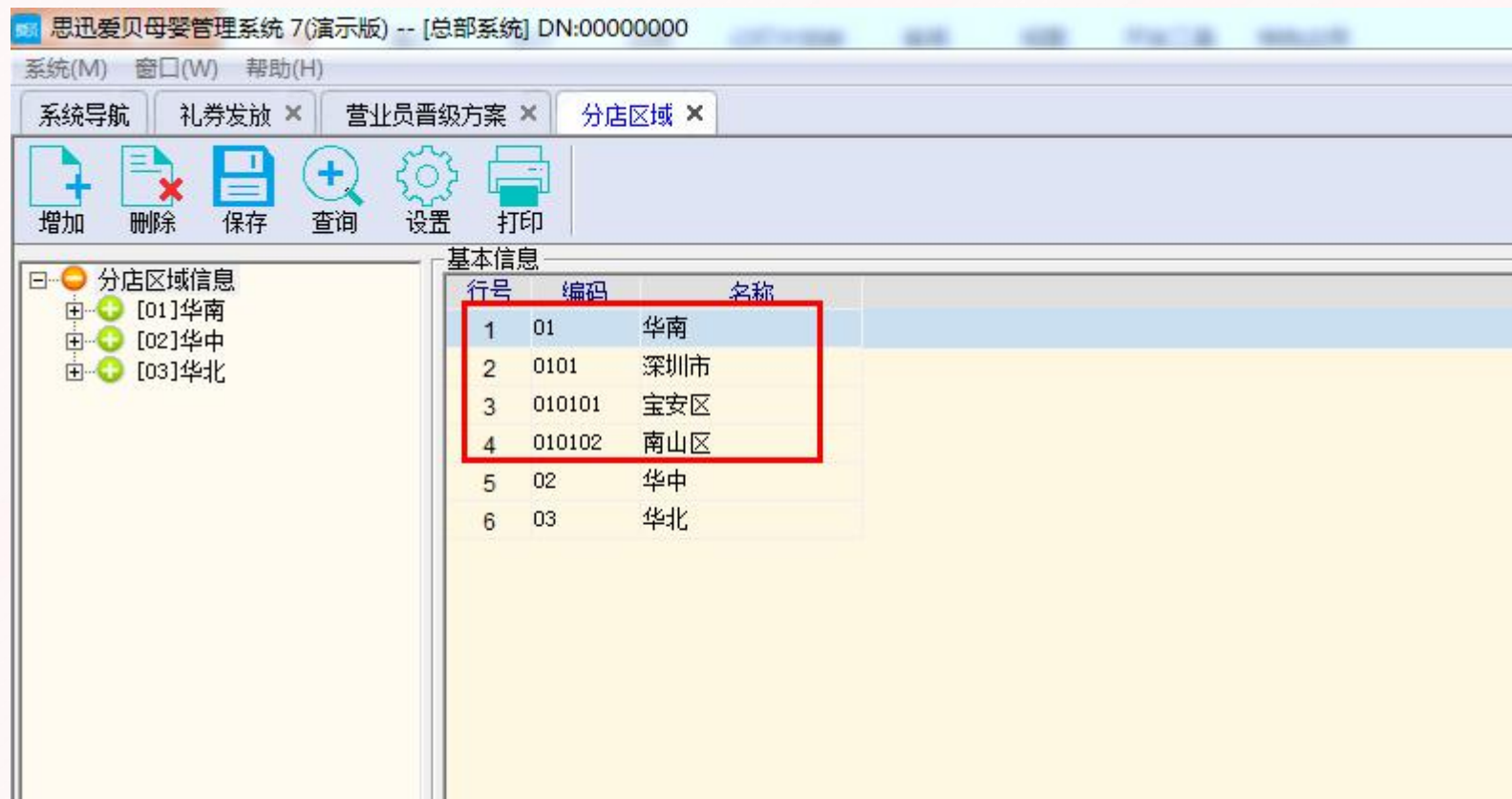
三级区域管理

爱贝母婴7：门店区域支持三级管理，例如“省-市-县”，区域划分更加细致
孕婴童3：门店区域只支持两级



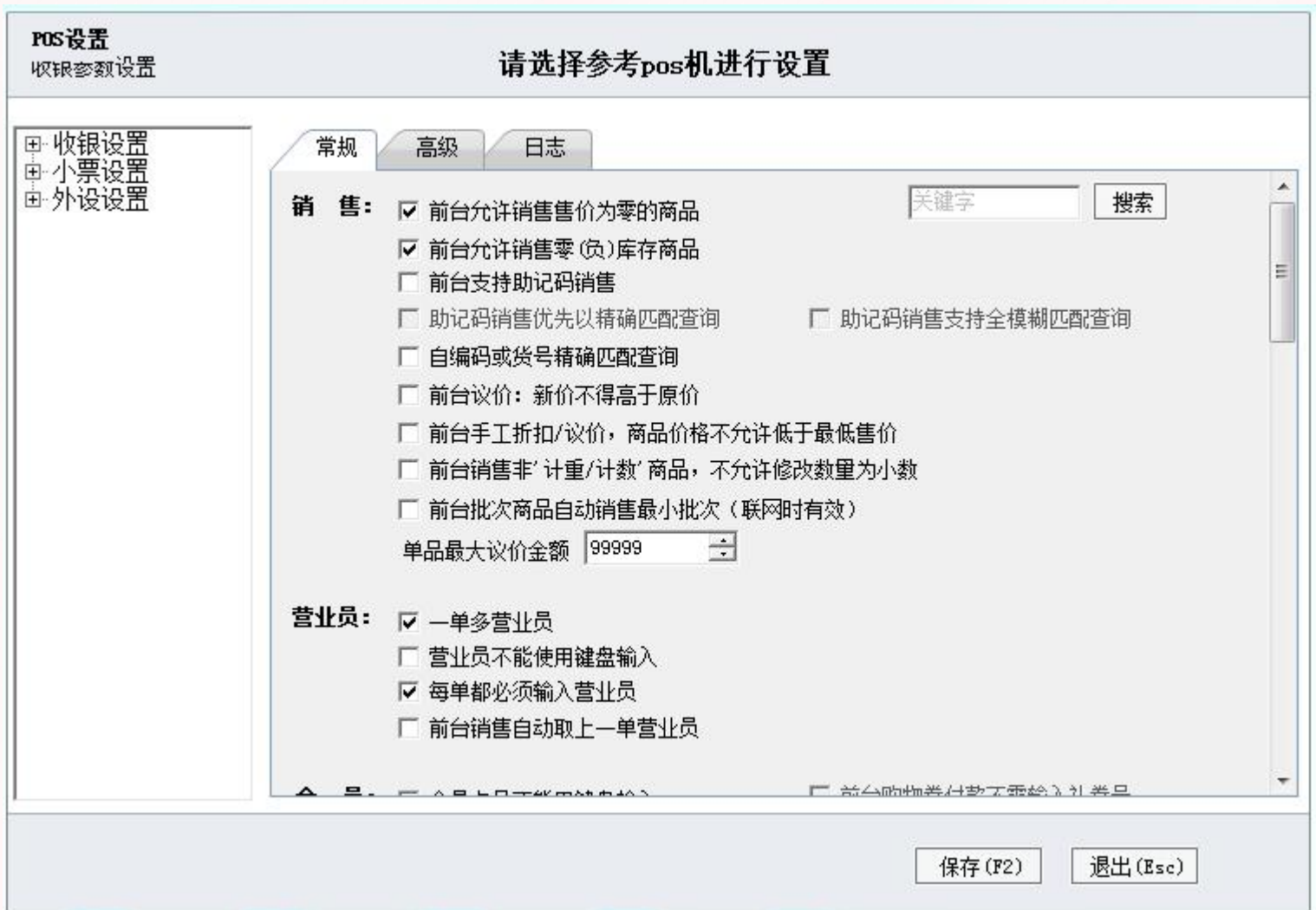
三级区域管理

爱贝母婴7：门店区域支持三级管理，例如“省-市-县”，区域划分更加细致
孕婴童3：门店区域只支持两级



复制开店

爱贝母婴7：可以通过总部设置门店收银设置，统一部署，快速开店
孕婴童3：只能在每个门店端设置



窗口页面

爱贝母婴7：浏览器式窗口打开方式，支持一个界面同时打开多个操作界面，方便用户来回切换
孕婴童3：一个界面只能打开一个窗口，需要通过窗口管理来切换

思迅爱贝母婴管理系统 7(演示版) -- [总部系统] DN:00000000

系统(M) 窗口(W) 帮助(H)

系统导航 | 礼券发放 × | 券类别设置 × | 直调出库单 ×

新建 打开 保存 审核 删单 商品 编辑 单据拷贝 导出 参考 POS小票打印 打印 扫描 设置 打印模板

直调出库单

单据号: DO0001910140001

调出: 000001 总部仓库 制单人: 管理员

调入: 000004 ... 南山店 业务员: 管理员 制单日期: 2019-10-14

调货申请单 采购收货单 调拨差异单 申请单号:

审核人: _____

联系电话: _____ 联系地址: 深圳市南山区深南大道2008号 审核日期: _____

备注:

行号	货号	花色	尺码	批次/子码	品名	第三方编码	规格	单位	箱数	数量	赠送数量	单价	金额
1	02030113				好孩子A516G-A58\B196推车			辆	10.00	10.00	0.00	453.88	4,538.80
2	02030114				好孩子C801推车			辆	10.00	10.00	0.00	779.92	7,799.20
3	02030205				好孩子D208D可躺伞柄车			辆	10.00	10.00	0.00	350.92	3,509.20
4	02030116				好孩子推车KC208G-F263			辆	10.00	10.00	0.00	338.03	3,380.30
合计:									40.00	40.00	0.00		19,227.50

商品特性管理

爱贝母婴7：按商品设置产品服装、批次特性，特性管理更加精细化
孕婴童3：只能按类别设置产品服装、批次特性

商品维护

增加 (F2) 保存 (F4) 图片 刷新 (F5) 设置 上一条 (F6) 下一条 (F7) 标签打印 退出

基础信息

基本属性

货号: 06102001 自编码: 6907376501329 类别: 0610 ... 强生

品名: 强生天然舒润滋养沐浴露250ML 品牌: PP ... 其他品牌

简称: 强生天然舒润滋养沐浴 助记码: QSTRSRZYMY 经营方式: A 单位: 瓶

供应商: 12345 ... 测试供应商 产地: 库位: 规格:

价格属性

进价:	26.09	零售价:	37.29	最低售价:	26.07	批发价:	28.05	配送价:	30.00
会员价1:	35.42	会员价2:	3.00	会员价3:	0.00	会员价4:	0.00	会员价5:	27.20
批发价1:	0.00	批发价2:	0.00	批发价3:	0.00	批发价4:	0.00	批发价5:	0.00
批发价6:	0.00	批发价7:	0.00	批发价8:	0.00				

积分否: 是 积分值: 0.00 联营扣率: 0.00 进项税: 0.17 销项税: 0.17

毛利率: 30.03% 营业员提成方式: 按比率 0.0000 业务员提成方式: 按比率

其他属性

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

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

有效期: 0.00 天 第三方编码: 附加条码: ...

前台议价: 前台打折: 前台赠送: 奶粉段位: 可用天数:

商品备注:

商品特性: 批次 季节: 年份: 服装系列:

商品自定义属性

建档人员: 1001 修改人员: 1001
建档时间: 2011-04-02 最近修改: 2018-11-12 停购时间: 0000-00-00

新增时复制上条记录 新增前自动保存 新增商品价格为零时提示 输入货号时检索标准商品库
 本地检索 在线检索 (5000万条码)

操作状态: [修改] 记录数: 0

专卖9、孕婴童3可转移商品流水、寄存、计次等数据到爱贝母婴7系统

专卖9、孕婴童3转爱贝7工具

版本号: 20200102
编译日期: 2020-01-02 16:43:18

导入设置 | 导入结果

数据库设置

产品:	孕婴童3	目标数据库 产品:	爱贝母婴7
地址:	127.0.0.1 端口: 1433	地址:	127.0.0.1 端口: 1433
数据库:		数据库:	
用户:	sa	用户:	sa
密码:		密码:	

连接(C)

导入数据范围 (全选表示导入全部)

导入基础资料 反选

<input checked="" type="checkbox"/> 基础代码	<input checked="" type="checkbox"/> 分店区域	<input checked="" type="checkbox"/> 分店信息	<input checked="" type="checkbox"/> 商品类别	<input checked="" type="checkbox"/> 商品品牌	<input checked="" type="checkbox"/> 商品信息	<input checked="" type="checkbox"/> 商品机构价格表	<input checked="" type="checkbox"/> 商品库存
<input checked="" type="checkbox"/> 寄存记录	<input checked="" type="checkbox"/> 客户区域	<input checked="" type="checkbox"/> 供应商客户	<input checked="" type="checkbox"/> 财务账款	<input checked="" type="checkbox"/> 会员相关	<input checked="" type="checkbox"/> 计次信息	<input checked="" type="checkbox"/> 礼券	<input checked="" type="checkbox"/> 促销方案
<input checked="" type="checkbox"/> 操作员	<input checked="" type="checkbox"/> 系统参数	<input checked="" type="checkbox"/> 其他					

导入业务数据 反选

导入全部业务数据 导入最近 365 天业务数据

<input type="checkbox"/> 采购	<input type="checkbox"/> 批发	<input type="checkbox"/> 调拨	<input type="checkbox"/> 调价单	<input type="checkbox"/> 财务类单据	<input type="checkbox"/> 营销方案	<input type="checkbox"/> 销售流水	<input type="checkbox"/> 销售汇总
<input type="checkbox"/> 盘点数据	<input type="checkbox"/> 出入库流水	<input type="checkbox"/> 进销存日结/月结记录	<input type="checkbox"/> 积分流水	<input checked="" type="checkbox"/> 储值流水	<input type="checkbox"/> 其他		

注意: 1. 此工具导入时, 将删除目标数据库对应数据, 覆盖导入
2. 导入会员资料后, 需要在爱贝7-【期初积分储值转换】中转换后方可使用
3. 导入非通用促销时, 注意事项如下:
1) 只导入未过期的促销方案; 2) 买满送(混合)促销, 只导入交叉或并列促销方案; 3) 买满X元加Y元送赠品、累计买满X个数赠送Y个商品/礼券、买满X元加Y元送赠品(混合)、买满X个商品加Y元送赠品/礼券(混合); 如有设置参与(或不参与)商品, 此部分促销将不做导入; 4) X件商品Y元(混合), 爱贝7中不支持, 也不做导入
4. 因涉及大批量数据操作, 如选择导入业务数据, 可能非常占用系统资源, 建议此工具在服务器上非营业期间运行, 且源库、目标库需在此服务器上
5. 操作员功能权限将不做导入, 请导入完成后在爱贝7中重新设置

更多设置(M)
开始导入(I)

叁

案例



爱贝母婴

合作伙伴

SIXUN 思讯





爱贝母婴7会继续更新功能，敬请期待！

选择思迅 你将获得更大的价值

谢谢！聆听！

