

eShop 移动管家 V3.0

思迅 eShop 移动管家 V3.0

使用手册

SIXUN 思迅

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

目录

- 第一部分 引言..... 3
- 第二部分 产品概述..... 4
 - 第一章 产品介绍..... 4
 - 第二章 系统结构..... 4
 - 1. 直连总部服务器..... 4
 - 2. 软件环境..... 4
 - 第三章 主要功能..... 4
 - 1. 首页..... 4
 - 2. 报表..... 4
 - 3. 业务..... 5
 - 4. 会员..... 5
 - 第四章 产品特点..... 5
 - 1. 广泛的应用范围..... 5
 - 2. 零培训的系统..... 5
 - 3. 便捷的操作..... 5
 - 4. 即时升级维护..... 5
 - 5. 角色管理..... 5
 - 6. 兼容性..... 5
- 第三部分 操作说明..... 6
 - 第五章 使用步骤..... 6
 - 1. 登录..... 6
 - 2. 操作..... 7

第一部分 引言

欢迎使用“思迅 eShop 移动管家 3.0”产品。如发现本手册与产品有不符之处，请以最新产品为准。

本手册共分三部分，以深入浅出的语言详细介绍了“思迅 eShop 移动管家 3.0”产品的功能及使用流程。

第一部分：思迅 eShop 移动管家 3.0 的产品概述，介绍了本产品的功能及系统结构。

第二部分：思迅 eShop 移动管家 3.0 的使用环境说明和产品特点。

第三部分：思迅 eShop 移动管家 3.0 的操作说明。

第二部分 产品概述

第一章 产品介绍

近年来，手机的普及推动互联网的发展，影响着人们的生活方式；诸如移动支付如日方升的成长势头愈来愈深刻地影响着各行各业，与人们的衣食住行密切相关，移动支付避免了现金流转的繁琐，成为当今各行业最前卫的消费支付方式。思迅软件顺势而为，推出了移动管理一体化解决方案——思迅 eShop 移动管家 3.0，商户通过在手机浏览器上扫描二维码的方式，打开思迅 eShop 移动管家 3.0 网页即可在手机上进行移动管理和查看销售经营情况。打开首页就能直观的看到今日所有门店的经营销售数据，如会员消费情况、总客单数、毛利金额和占比、相比上月和昨日的百分比增长率等，更有直观的图形显示；各类报表简单明了实现销售经营总况，能精确到门店、会员、商品和日期；还能根据需要进行采购批发等单据的操作。更可通过网络数据的实时回传，帮助商家低成本的搭建多点零售店面管理系统，而且终生免费提供使用。思迅 eShop 移动管家 3.0 紧跟移动便捷管理的时代主流，为顾客带来更完美的便捷操作体验。

第二章 系统结构

1. 直连总部服务器

手机移动端设备直接扫码访问移动管家 3.0。

2. 软件环境

安装 eShop 系列产品，使用手机浏览器或者微信扫描二维码登录即可（安卓和苹果系统一样）。

第三章 主要功能

1. 首页

在进入登录界面首页，直观显示登录用户管理下所有门店当日经营销售数据显示。如，销售额、总客单数、平均客单价、会员客单数占比、会员毛利占比、毛利金额、毛利率等等。下方图形显示当天各个时间段的销售单数。

2. 报表

各类报表让你清楚知道门店、商品的销售经营情况。包含零售类、会员类、库存类、考核类、分析类报表。另有老板报表需要注册增值功能。

零售类报表主要包含门店今日销售、收银对账、商品销售、付款分析。

会员类报表主要包括消费排行、消费偏好、新增会员、会员分析、礼券分析、会员查询。

库存类报表主要包括类别库存、库存查询、库存预警、商品查询。

分析类报表主要包括门店销售、畅销榜、客单分析、营业员提成、类别销售、门店商品销售、滞销分析、让利分析。

老板报表主要包括今日销售、明星榜、经营总况、库存分析。

3. 业务

业务模块主要是对单据的一些操作，会员的发卡，门店做批发采购单据，新品申请等。只要分为档案、单据、会员三部分。该模块属于增值功能，需要注册才能使用。

档案主要包含商品档案、供应商档案、新品审核。

单据主要包含采购订单、要货单、调价单、批发订单、批发销售单、直调入库单。

会员主要包含会员发卡。后续将新增其他功能。

4. 会员

会员模块只要包含会员总况、会员结构分析和会员等级贡献率分析。

会员总况主要包含新注册会员数、充值金额、会员消费、新会员消费、会员消费金额、新会员消费金额。

会员结构分析是圆形图表示，分为新注册会员、活跃会员、沉睡会员和流失会员。

第四章 产品特点

基于对零售市场的定位，产品设计了众多针对性的特点以满足用户需求。

1. 广泛的应用范围

随时随地拿出手机就能操作，不受设备和场地限制，收银对帐即时方便。一部手机即可操作管理门店。

2. 零培训的系统

界面采用图形化和直选式风格。做到直观、易用、功能全面、系统稳定为主要特点，

3. 便捷的操作

手机移动设备普及的时代，思迅 eShop 移动管家 3.0 紧跟时代主流，只需打开手机浏览器扫描二维码即可登录使用。

4. 即时升级维护

跟随 eShop 系列产品及时升级维护。

5. 角色管理

根据实际业务提供各种角色，后台增加角色用户后即可使用，快速便捷。

6. 兼容性

手机端安卓和苹果系统都能使用。

第三部分 操作说明

第五章 使用步骤

1. 登录

登录系统后台在系统模块-软件安装中找到移动管家 3.0，点击进入；访问网址修改为外网 IP，然后点击保存生成二维码；然后使用手机浏览器扫描二维码，进入登录界面；最后使用账号登录，进入使用界面。各模块如图。如需增值功能报表，请联系服务商。



图 eShop 商业 5 后台管理界面



图 eShop 商业 5 移动管家 3.0 二维码



图 登录界面



图 四大模块界面

2. 操作

2.1. 首页模块

在首页部分，我们展示了当日所有门店的销售总额、总客单数、客单均价和会员销售占比情况等，在销售额右边的倒三角图形，我们点击可以选择需要查看的门店数据信息。在下方还有当日按时间段划分的销售走势折线图。



图 首页界面

2.2. 报表模块

老板报表主要包含今日销售、明星榜、经营总况和库存查询。

2.2.1. 今日销售

进入报表模块，点击今日销售进入界面，点击“选择区域、选择分店”出现下拉框，选择需要查看的区域、门店精准查询，然后点击放大镜图标，界面显示出对应门店的今日销售情况和营业额占比（营业额占比=本机构营业额/总营业额）。



图 今日销售

2.2.2. 明星榜

明星榜可以按区域、门店、日期筛选出销售额或毛利额前三的门店、商品、品牌、营业员。



图 明星榜

2.2.3. 经营总况

经营总况报表可以按区域、门店、日期筛选出门店的销售情况。主要参数有净利润、销售金

额、销售扣补金额、门店费用、毛利率、门店人效和门店平效等等。



图 经营总况

2.2.4. 库存查询

库存查询能查询区域、门店所有商品库存数量和库存金额。可以根据货号、自编码、助记码、品名进行商品筛选查看，同时库存查询可以扫描商品条码来查询商品库存【仅微信打开时才可用】。

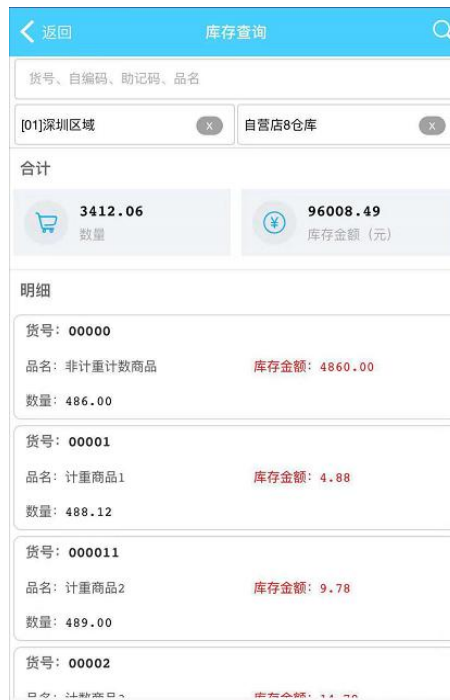


图 库存查询

零售报表 主要包含今日销售、收银对账、商品销售和付款分析。轻松掌握门店的销售收银情况，商品销售和收款信息尽在眼底。

2.2.5. 收银对账

收银员可以在收银结束以后，进行交班对账操作，并且可以进行打印收银对账单。其中，查询的时间段可以是默认的时间段也可以是自定义时间段，可在后台销售设置里设置。这里可以按日期时间段查询出各个营业员和门店的销售额、退款额、赠送额和实收金额。



图 收银对账

2.2.6. 商品销售

商品销售报表可以按门店、日期查看单个或所有商品的销售数量和金额。并且可以按销售数量或金额进行排序显示。

商品编号	商品名称	数量	金额
440002	440002	1.00	55.00
50008	50008	6.00	323.00
50009	50009	26.00	1318.00
50017	50017	4.00	213.00
合计:		37.00	1909.00

图 商品销售

2.2.7. 付款分析

付款分析报表可以选择分店，将日期时间段按照不同支付方式进行划分，显示出不同支付渠道的金额和百分比。



图 付款分析

会员报表主要包含了消费排行、消费偏好、新增会员、会员分析、礼券分析和会员查询。详细显示会员消费偏好、会员信息和进行新增会员操作。

2.2.8. 消费排行

根据筛选时间段，显示出门店的会员销售数量和金额。



图 消费排行

2.2.9. 消费偏好

消费偏好可以按时间段查看品牌、类别、商品销售数量、金额和占比。



图 消费偏好

2.2.10. 新增会员

新增会员报表按照时间段查询出新增会员，并按照门店和营业员划分。



图 新增会员

2.2.11. 会员分析

会员分析主要分析门店会员充值金额和消费金额以及它们的比例即充消比。点击所选门店，选择时间段，然后点击放大镜，查看数据信息。

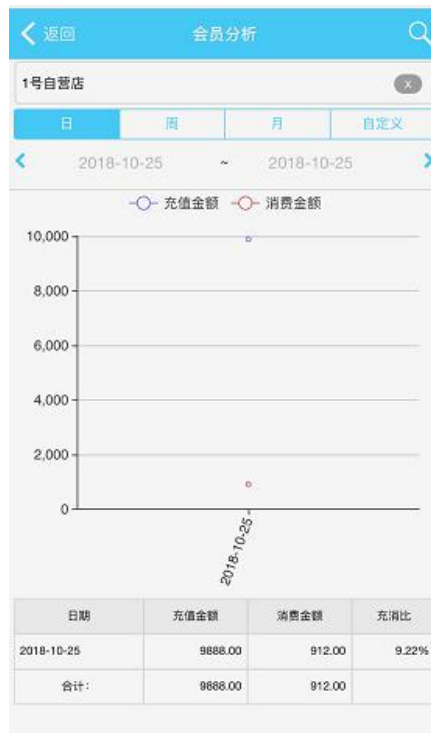


图 会员分析

2.2.12. 礼券分析

礼券分析主要分析分店销售金额和代金券金额以及它们的比例即券占比。点击所选门店，选择时间段，点击放大镜查看数据。



图 礼券分析

2.2.13. 会员查询

会员查询能查询会员的详细信息，包括会员等级、会员生日、入会日期、最近消费日期、会员标签、会员余额、会员积分、优惠券张数。点击会员卡号和手机号可以查看明细，点击余额能查看会员充值消费情况、点击积分能查询积分消费兑换等情况、点击优惠券能查看剩余优惠券的面值有效期券号。



图 会员查询

2.2.14. 类别库存

类别库存分析门店剩余库存数量（按类别区分）和库存金额，展示门店类别库存数量和库存金额。



图 类别库存

2.2.15. 库存预警

库存预警分析门店的积压商品、告警商品和滞销商品，相关设置需在后台库存库位设置。展示

了三种告警商品的货号、库存数量、销售数量和库存金额。



图 库存预警

2.2.16. 商品查询

商品查询可以查询出门店商品的进价零售价和会员价，可以通过类别、品牌和门店筛选。支持货号、自编码、助记码和品名进行查询商品。



图 商品查询

针对考核设定目标，分为营业员考核、营销员考核、门店考核、业务员考核、品牌考核、类别考核。分析目标达成情况。考核目标设定需在后台系统报表模块目标管理中设定，能设定年目标和月

目标。

2.2.17. 营销员考核

营销员考核有新会员目标、首次消费数量、首次消费金额、月返次数和客单平均价 5 个目标指数，在查询条件中能够选择需要查询的营销员。



图 营业员考核

2.2.18. 营业员考核

营业员考核能按照销售目标和毛利目标两个指标参数，指定时间和营业员用扇形图和表格形式展示目标额、完成额、完成率、未完成金额、未完成/天。

2.2.19. 门店考核

门店考核按销售目标和毛利目标两个指标参数，指定时间分析各个门店的目标完成额和完成率，无需月结也能查询到考核数据，即实时查询。



图 门店考核

2.2.20. 业务员考核

业务员考核按销售目标和毛利目标两个指标参数，指定时间分析各个业务员的目标完成额和完成率。



图 业务员考核

2.2.21. 品牌考核

品牌考核按销售目标和毛利目标两个指标参数，指定时间分析各个品牌的目标完成额和完成率。



图 品牌考核

2.2.22. 类别考核

类别考核按销售目标和毛利目标两个指标参数，指定时间分析各个类别的目标完成额和完成率。



图 类别考核

分析模块主要包含门店销售、畅销榜、客单分析、营业员提成、类别销售、门店商品销售、滞销分析、让利分析、计次查询、报损查询、要货汇总。

2.2.23. 门店销售

门店销售分析可以按照选择时间段得出门店的销售数量、销售金额和毛利金额。



图 门店销售

2.2.24. 客单分析

客单分析按照时间段分析会员订单数、散客订单数、会员订单金额、散客订单金额和每日的平均客单价。



图 客单分析

2.2.25. 营业员提成

在查询条件中可以选择门店、营业员、点击放大镜得出门店下营业员销售金额、提成金额和提成比率。



图 营业员提成

2. 2. 26. 类别销售

类别销售能按时间段，筛选出门店下制定类别商品的销售金额、销售数量、毛利金额，更有扇形图显示各类别销售占比。

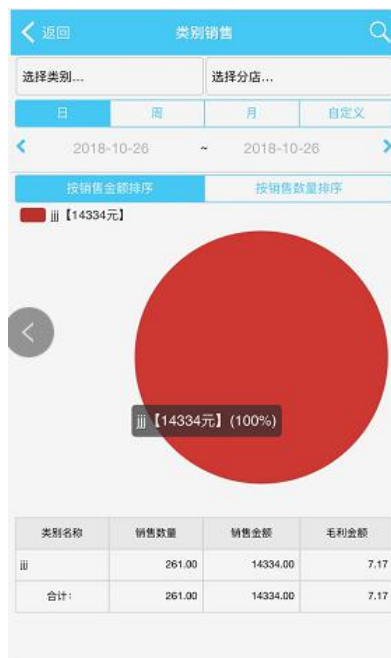


图 类别销售

2. 2. 27. 门店商品销售

门店商品销售在查询条件中选择门店、开始时间、结束时间、货号、按数量排序、按金额排序、类型有前台零售和后台批发，点击查询查看数据。

商品编号	商品名称	门店	数量	金额
00003	00003	总部	126.00	1780.00
50014	50014	2号自营店	124.00	6820.00
50015	50015	2号自营店	124.00	6820.00
50009	50009	1号自营店	118.00	5874.50
00001	00001	总部	112.00	800.00
00004	00004	总部	111.00	1665.00
50007	50007	总部	100.00	4000.00
50009	50009	总部	100.00	5000.00
50018	50018	1号自营店	90.00	4453.00
00001	00001	1号自营店	69.00	1278.00
50017	50017	1号自营店	65.00	3344.50
50016	50016	1号自营店	62.00	3403.00
00100		1号自营店	49.00	1294.00
50010	50010	1号自营店	35.00	1841.00
50001	50001	1号自营店	34.00	1792.00
50008	50008	1号自营店	31.00	1891.00
50021	50021	1号自营店	27.00	773.50
50012	50012	1号自营店	24.00	1215.00

图 门店商品销售

2.2.28. 滞销分析

滞销分析选择门店展示门店的非淘汰商品数、滞销商品数，在下方表格中显示滞销商品的库存数量和销售数量。

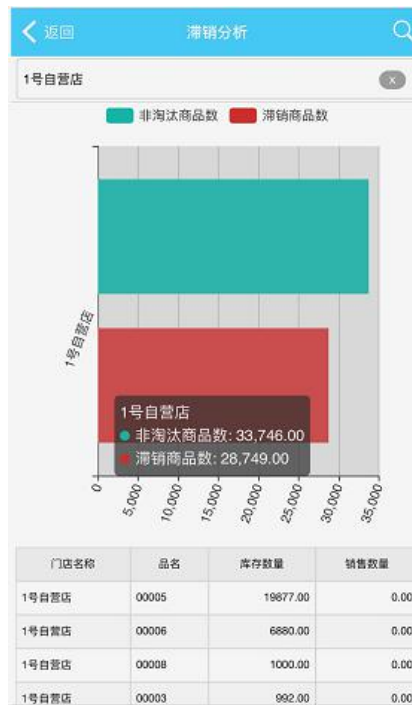


图 滞销分析

2.2.29. 让利分析

让利分析选择相应门店和时间段，就能得出门店改时间段的销售金额、让利金额和让利率。



图 让利分析

2.2.30. 计次查询

计次查询可以查询客户充值的计次方案、计次方案的截止日期和剩余次数，可通过选择相应营业员、门店，客户的手机号、客户号、客户姓名进行查询。

The figure displays the 'Query by Usage' (计次查询) interface. It shows search filters for phone number 15220051520, name 梦琪, and store 自营店8. Below the filters, there is a list of usage plans for the phone number 15220051520 under the plan name 鲁班[10011].

Plan Name	Remaining Times	Expiration Date
15220051520 鲁班[10011]	10	2018-11-29
15220051520 鲁班[10011]	10	2018-12-02
15220051520 鲁班[10011]	10	2018-12-08

图 计次查询

2.2.31. 报损查询

报损查询可以查询仓库的商品报损数量和报损金额（元），有分店汇总和商品汇总两个页面列出报损明细，可通过商品货号、自编码，助记码、品名进行查询。

分店编号	分店名称	报损数量	报损金额
888801	自营店8	2.00	2000.00

图 报损查询

2.2.32. 要货汇总

要货汇总可以查询分店的要货商品和数量，可以选择对应的分店，并通过商品货号、自编码，助记码、品名进行查询，查询的明细可以通过点击 PDF 导出功能键按钮，一键导出商品的要货明细。

商品编号	商品名称	要货数量	要货金额
00000	非计重计数商品	301.00	3010.00
0001	运动礼包	1.00	200.00
合计:		302.00	3210.00

图 要货汇总

2.3. 业务操作

业务模块包含档案、单据和会员三大部分的操作。使用户便捷操作。拿着手机也能做业务，使效率大大提高。档案部分包含商品档案、供应商档案、新品审核。

2.3.1. 商品档案

用于新品的申请可以为商品添加图片，设置品名、货号、自编码、进价、零售价、批发价、会员价、单位、计价方式、供应商、类别、品牌、产地、商品类型、规格、进项税、销项税、采购周期。设置好参数后，点击保存。在新品审核中进行审核，在后台商品档案中就能查看到新增的商品。也可以点击重置，重新输入商品信息。



图 商品档案

2.3.2. 供应商档案

供应商功能用于建立供应商信息。

返回	供应商档案
编码	1001
名称	1001
联系人	1001
手机号	12345678901
电话	
经营方式	购销 ▼
结算方式	临时指定 ▼
采购默认价	进货价 ▼
业务员	[1001]管理员 x
区域	[01]河西 x
送货周期	0
开户行	
账号	
重置	保存

图 供应商档案

2.3.3. 新品审核

门店申请的新品可以在这里进行审核、修改和删除操作。输入商品货号，选择分店，点击放大镜查询，勾选需要操作的商品，即可进行操作。

返回	新品审核	🔍	
货号、自编码、助记码、品名	选择分店...		
删除	修改	审核	
货号	品名	进价	<input type="checkbox"/>
676767	676767	67.00	<input type="checkbox"/>
6767671	6767671	67.00	<input type="checkbox"/>

图 新品审核

包含采购订单、要货单、调价单、批发订单、批发销售、直调入库单。方便用户用于单据处理，及时进行销售、采购、调价等。

采购订单、要货单、调价单、批发订单、批发销售、直调入库单若有待审核单据，均会统计出来，并在功能右上角进行展示，如下图：



图 待审核单据统计数量显示

2.3.4. 采购订单

采购订单管理向供应商下单使用的单据，同时采购订单可以扫描商品条码进行选择商品【仅微信打开时才可用】，采购订单主要考虑供应商与商品关系，以及需要针对供应商来取价问题。总部可为分店制订单，制单必须选择收货仓库（冻结业务的供应商不能选择制单）。选择商品、分店仓库、供应商、交货期限，设置商品数量后保存，进行审核后，进货门店将收到采购订单。



图 采购订单

2.3.5. 要货单

要货单用于分店向总部订货，经审核后传到总部。要货单中包含要货分店、发货分店、货品等信息，同时要货单可以扫描商品条码进行选择商品【仅微信打开时才可用】，如要是在产品后台---配送---配送设置功能中设置了要货单上限控制，在做要货单达到上限后，在单据审核时会有相应的提示或限制审核。



图 要货单

2.3.6. 调价单

调价单用于调整门店商品进价、零售价、会员价，同时调价单可以扫描商品条码进行选择商品【仅微信打开时才可用】。



图 调价单

2.3.7. 批发订单

批发订单用于大宗商品购买客户的批发预订，同时批发订单可以扫描商品条码进行选择商品【仅微信打开时才可用】，单据审核后可在批发销售时直接引入批发订单进行销售，简化批发销售单的录入。



图 批发订单

2.3.8. 批发销售

批发销售单用于后台的批发销售业务，同时批发销售可以扫描商品条码进行选择商品【仅微信打开时才可用】，并且批发销售单可以引用批发订单，单据审核后商品销售出库，并生成相应的客户账款。如果销售批次商品，则在商品明细中需要录入或者选择相应的批次。



图 批发销售

2.3.9. 直调入库单

在总部用于调入其他机构调出的货物，同时直调入库单可以扫描商品条码进行选择商品【仅微信打开时才可用】，在分店用于对于所属机构调配货物的收货，或者其他分店间的调配货物的收货，同时直调入库单可以引用直调出库单据做单。



图 直调入库单

2.3.10. 发卡

新增会员、设置会员信息、设置和重置密码、推荐人卡 ID、积分和储值有效期限、会员手机号、生日、所属营业员等等。

基本资料	其他资料
会员ID	686868
会员卡号	686868
会员等级	贵宾卡
姓名	张三
助记码	ZS
手机	
性别	男
生日	2018-10-26
生日类型	公历
营业员	默认营业员
详细地址	

图 发卡

2.4. 会员模块

查看分析会员消费情况，选择分店自动筛选结果，能查看到新注册会员数和明细、重置金额和明细、会员消费次数、新会员消费次数、会员消费金额和明细、新会员消费金额。会员结构分析将会员分为新注册会员、活跃会员、沉睡会员、流失会员四种类型，显示会员的数量和各种比例。会员等级贡献率分析图形显示各种等级会员消费金额和比例。



图 会员分析



深圳市思迅软件股份有限公司

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

邮 编： 518057

网 址： www.Sixun.com.cn

电子邮箱： Sales@Sixun.com.cn

业务电话： 0755-26520714， 26520704

传 真： 0755-26520744