

# 商锐业务模型

› 思迅商锐售前部

## 商锐9.7业务模型

以商锐对零售行业流程化营运的理解，以主要业务线索，可以具体划分为以下六大基础业务模型：

一、档案和基础资料

二、采购业务

三、连锁业务

四、营运管理

五、库管业务

六、财务和结算

七、软件切换流程

八、供应连系统的安装

# 一、档案和基础资料

## 1.1 档案

- ◆ 1.1.1 档案理解与建立
- ◆ 1.1.2 批量修改商品属性
- ◆ 1.1.3 一品多码和一码多品
- ◆ 1.1.4 一品多商
- ◆ 1.1.5 分店商品配置
- ◆ 1.1.6 在线商品库（云商品库）

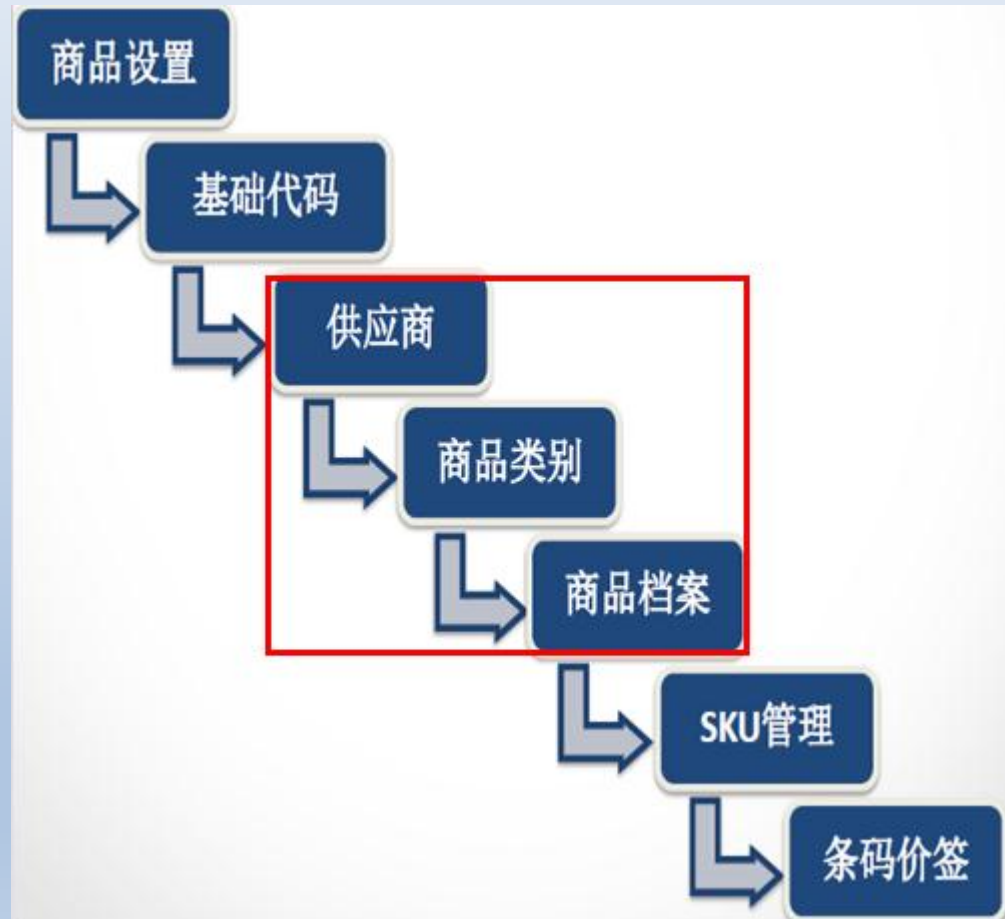
### 1.1.1 档案的建立与理解

针对档案的理解，重要性体现在初期项目实施时对客户的基础培训，作为卖场后续运营的稳定使用的保证，档案的建立与理解是初期工作中的重中之重。

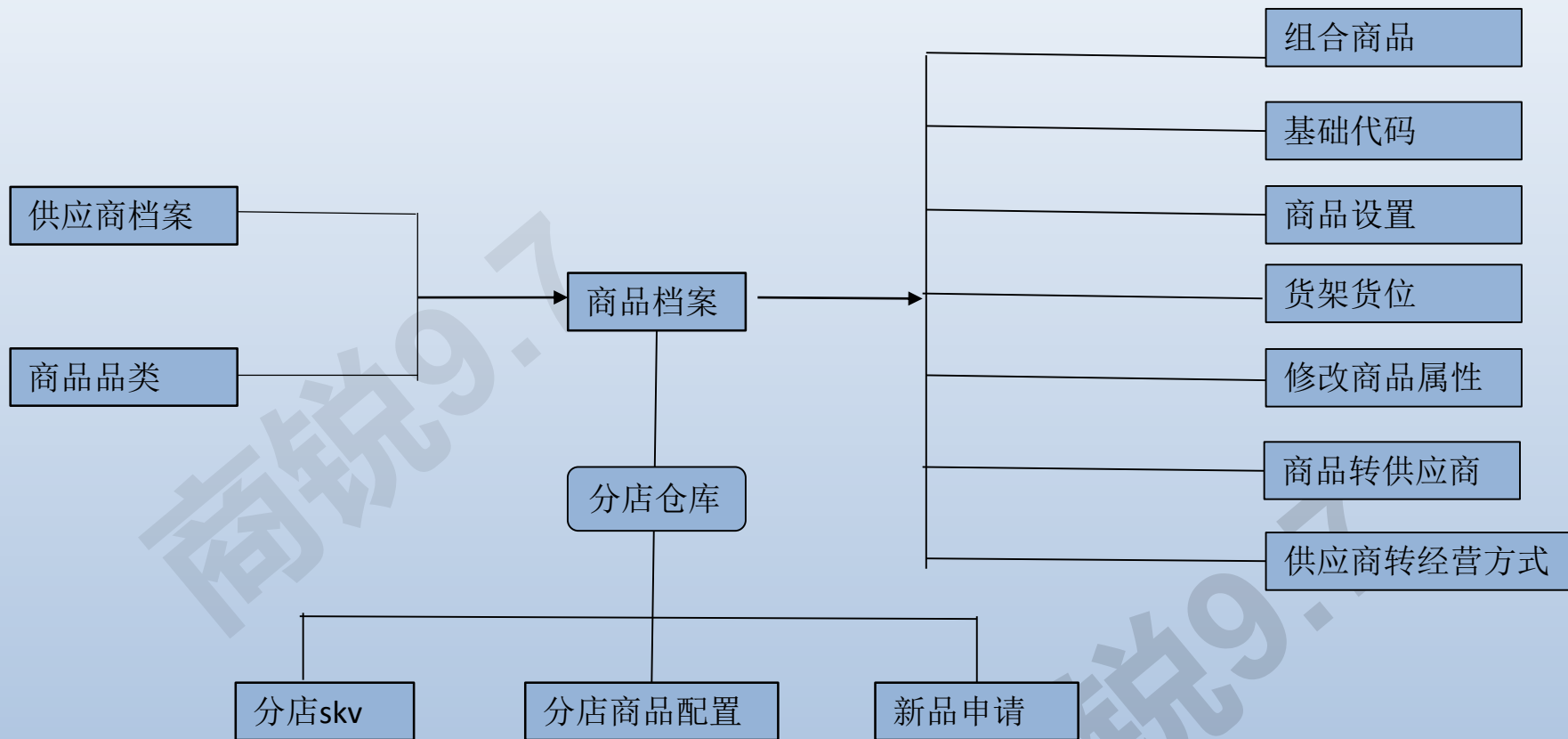
初期档案整理的关键点分为三个部分：**供应商档案**、**商品类别**和**商品档案**。

另外，档案建立流程中，其他的部分也可以根据客户实际情况进行补充，例如：

- 商品设置(自动编码)
- 基础代码(品牌，区域和季节)
- SKU管理(门店商品品类数量)
- 条码价签(商品信息展示)



## 1.1.1 档案的建立与理解



## 1.1.1 档案的建立与理解

思迅商锐9.7 (演示版) DM:00000000 -- [连锁版]  
系统(S) 窗口(W) 帮助(H)

**供应商档案** → 第一步, 点击增加

增加  删除  保存  查询  设置  打印

经营方式  区域  输入编码、名称或助记码(Q)  模糊查询(Y) F5 基本信息 F6 详细信息

行号	区域	编码	名称	助记码	送货周期	联营保底金额	返利方式	结账周期	日期/天数	付款方式	默认扣率
1	本地	01	OMG	OMG	7	0.00	整店返利	0	0		

**供应商信息**

- [A] 购销
- [B] 代销
- [C] 联营
- [D] 租赁
- [E] 自产
- [F] 扣率代理

第二步, 选择供应商类型

第三步, 填写必要信息, 供应商编号是唯一的

**详细信息**  商品信息

联系人:  电话:  传真:  手机:   
地址:  邮编:   
开户行:   
帐号:  税务登记号:   
营业执照:  执照有效期:   
区域:  本地 类型:  国有 供应商状态:  正常  
注册类型:  0 结款级别:  进货价 邮 件:   
备 注:

第四步, 完善供应商信息

## 1.1.1 档案的建立与理解

### 供应商经营方式：

经营方式	入库/库存	账款	单店一品多商	合同	备注
购销	需要/是	采购入库后，按照采购入库单产生账款	支持	非必需	经销，可到货结算
代销	需要/是	按实际销售结算，入库时不直接产生账款	支持	非必需	实销实结，一般按批次结算
联营	不需要/否	按销售金额扣点	不支持	非必需	联营扣率，特价扣率
扣率代销	需要/是	按销售扣点结算，入库不产生账款	不支持	非必需	管理库存的联营
租赁	不需要/否	按租金、计算费用、销售扣点等结算	不支持	必需	一般不管理单品，也可管理单品，按合同结算账款
自产	需要/是	无账款结算	不支持	非必需	通过盘点入库，不结算账款

供应商经营方式初期建议全部设置为---临时指定。

## 1.1.1 档案的建立与理解

### 商品类别

用于规则商品类别组织，类别编码最高支持6级分类，每级2位编码（数字或字母）；

建立方法：选中类别信息增加一级类别，选中一级类别建立二级类别，选中二级类别建立三级类别，以此类推。

类别毛利率可以用于自动生成零售价。

#### 零售价设置法

零售价不根据进价改变

零售价 = 进价 / (1 - 毛利率)

举例：品类的毛利率=0.20，进价=10，则零售价 = 10 / (1 - 0.20) = 12.5

零售价 = 进价 \* (1 + 毛利率)

举例：品类的毛利率=0.20，进价=10，则零售价 = 10 \* (1 + 0.20) = 12.00

计算结果按四舍五入保留位  小数

行号	编码	名称	毛利率
1	11	蔬果课	0.0000
2	1100	叶菜类	0.0000
3	110000	绿叶类	0.0000
4	11000001	菜类	0.0000
5	1100000101	五级蔬菜	0.0000
6	110000010101	六级蔬菜	0.0000
7	110001	结球叶类	0.0000
8	1101	根茎类	0.0000
9	110100	根类	0.0000
10	110101	茎类	0.0000
11	1102	瓜果花类	0.0000
12	110200	瓜类	0.0000
13	110201	果实类	0.0000
14	110202	花类	0.0000
15	1103	菇菌类	0.0000
16	110300	菇菌	0.0000
17	1104	调味品类	0.0000
18	110400	调味品	0.0000
19	1105	加工菜类	0.0000
20	110500	水发菜/干菜类	0.0000
21	110501	豆制品类	0.0000
22	110502	酱泡菜类	0.0000
23	110503	其他蔬菜	0.0000
24	1110	实果类	0.0000
25	111000	苹果类	0.0000

## 1.1.1 档案的建立与理解

### 商品档案

商品档案主要从基本属性、价格属性、其它关联方面进行设定，货号与价格会对前台销售与报表以及采购结算有直接关联，务必准确。

其他方面如生鲜计重计量，组合商品的应用与库存成本的关系，初期建档的时候必须明确，否则后续业务数据很难处理；

商品维护

保存 (F4) 刷新 (F5) 设置 上一条 下一条 退出

货号一般用商品条码，作为商品唯一标识

**基本属性 (F6)**

货号: 8900138600889	自编码: 21000005	助记码:	单位: 瓶
品名: 百事可乐 (600ml)	规格: 600ml	产地: 四川	
简称: 百事可乐 (600ml)	类别: 2100	碳酸饮料	
供应商: 15311 兴发食品饮料有限公司	经营方式: 购销	课组:	

**价格属性 (F7)**

进价: 2.19	零售价: 2.60	会员价: 2.60	批发价: 2.41	配送价: 0.00
最低售价: 0.00	毛利率: 15.77%	联营扣率: 0.0000	进项税: 0.17	销项税: 0.17
采购周期: 0	积分值: 0	损耗率: 0.00	提成比例: 按比率 0.0000	批发价1: 0.00
批发价2: 0.00	批发价3: 0.00	批发价4: 0.00		

**其它属性 (F8)**

进货规格: 1.00	商品类型: 普通商品	管理库存: 是	商品状态: 新品	品牌: 其它品牌
采购范围: 不限	季节:	期望值: 0	计价方式: 普通	保质期: 0
出货规格: 1.00	第三方编码:	否积分 <input checked="" type="checkbox"/> 分店变价 <input type="checkbox"/>	前台议价	主推商品 <input type="checkbox"/> 自动补货 <input checked="" type="checkbox"/>
备注:			柜台:	会员折扣 <input checked="" type="checkbox"/>
附加条码:			其它供应商: 0,10610	
建档时间: 2006-04-01	最近修改: 2006-04-01		停购时间: 0000-00-00	
建档人:	最后修改人:		业务员提成比例: 0	

组合商品设定，成分商品默认为普通商品

计价方式区别是否称重或者计数商品

新增时复制上条记录  新增时前自动保存  默认配置所有门店

新增商品价格为零时提示  货号非自动编码时等于自编码  输入货号时检索标准商品库  本地  在线

操作状态: [ 修改 ] 记录数: 1

## 1.1.1 档案的建立与理解

### 商品档案---捆绑商品

多个不同或者相同的商品绑定销售，捆绑主商品不管理库存，采购入库自动转为成分商品入库，用于销售时，库存转为成分商品出库，必须在“组合商品”指定该商品的成分商品。一般用于捆绑促销和大小单位销售自动转换。

#### 不同商品捆绑促销

行号	类别	组拆类型	货号	自定义码	商品名称	进货价	批发价	零售价	损耗率	单位	
1	其它类别	捆绑商品	1199	1199	捆绑主商品	0.0000	0.0000	5.0000	0.00%		
行号	成分编码	自定义码	成分商品名称	成分数量	进货价	进价金额	零售价	售价金额	批发价	生成率	损耗率
1	1101	1101	成分商品1	1.0000	0.8000	0.8000	1.0000	1.0000	0.0000	20.00%	0.00%
2	1102	1102	成分商品2	2.0000	1.0000	2.0000	1.2000	2.4000	0.0000	40.00%	0.00%
3	1103	1103	成分商品3	2.0000	1.0000	2.0000	1.3000	2.6000	0.0000	40.00%	0.00%
合计:						4.8000		6.0000			

#### 相同商品不同单位捆绑关联---多包装

行号	类别	组拆类型	货号	自定义码	商品名称	进货价	批发价	零售价	损耗率	单位	
1	其它类别	捆绑商品	6667	6667	烟(条)	100.0000	0.0000	130.0000	0.00%		
行号	成分编码	自定义码	成分商品名称	成分数量	进货价	进价金额	零售价	售价金额	批发价	生成率	损耗率
1	6666	6666	烟(包)	10.0000	10.0000	100.0000	15.0000	150.0000	0.0000	100.00%	0.00%
合计:						100.0000		150.0000			

## 1.1.1 档案的建立与理解

### 商品档案---捆绑商品

捆绑成分商品一般为小单位，管理库存和成本，可以单独销售也可以被捆绑销售。主商品用于销售，销售毛利日结核算时，将主商品的销售金额，平均分摊为成分商品销售金额之后，按照 成分商品销售金额-成分商品成本=毛利。

销售金额分摊公式：

成分的销售金额=成分商品售价金额÷成分商品总售价金额×捆绑商品售价金额

组合商品

增加 删除 商品 保存 刷新 设置 打印

查询: 捆绑类型 等于 1 ... [查询] 更多条件...  打印主商品  打印所有成分商品  未定义成分商品

行号	类别	组拆类型	货号	自定义码	商品名称	进货价	批发价	零售价	损耗率	单位	规格	产地
1	其它类别	捆绑商品	1199	1199	捆绑主商品	0.0000	0.0000	5.0000	0.00%			

行号	成分编码	自定义码	成分商品名称	成分数量	进货价	进价金额	零售价	售价金额	批发价	生成率	损耗率	备注	修改
1	1101	1101	成分商品1	1.0000	0.8000	0.8000	1.0000	1.0000	0.0000	20.00%	0.00%		
2	1102	1102	成分商品2	2.0000	1.0000	2.0000	1.2000	2.4000	0.0000	40.00%	0.00%		
3	1103	1103	成分商品3	2.0000	1.0000	2.0000	1.3000	2.6000	0.0000	40.00%	0.00%		
合计:						4.8000		6.0000					

商品毛利日报表

条件 过滤 排序 输出 启动Excel 预览 打印(P9) 设置 查询时长: 0 秒

销售金额分摊  $(1 \div 6) \times 5 = 0.83$  (第三位小数四舍五入)

查询条件: 开始日期 2016-09-19 结束日期 2016-09-19

商品毛利日报表

行号	日期	货号	自编码	品名	毛利	毛利率	销售成本	销售数量	平均成本价	销售金额
1	2016-09-19	1101	1101	成分商品1	0.0300	3.61%	0.8000	1.0000	0.8000	0.8300
2	2016-09-19	1102	1102	成分商品2	0.0000	0.00%	2.0000	2.0000	1.0000	2.0000
3	2016-09-19	1103	1103	成分商品3	0.1700	7.83%	2.0000	2.0000	1.0000	2.1700
合计:					0.2000	4.00%	4.8000	5.0000		5.0000

## 1.1.1 档案的建立与理解

### 商品档案---自动转货

自动转货的主商品与成分商品之间以1：1比例完成自动转换，即销售一个单位的成分商品等于销售一个单位的主商品。

在零售业态中，自动转货组合关系主要用于**自营**(购销或代销)生鲜中的“肉类分割”和“水果分级”。

#### 肉类分割设置方案

主商品作为进货单位统一进价

行号	类别	组拆类型	货号	自定义码	商品名称	进货价	批发价	零售价
1	家禽猪肉	自动转货	02200000	12000001	边猪(白条猪)	7.0000	8.5000	9.2000

行号	成分编码	自定义码	成分商品名称	成分数量	进货价	进价金额	零售价	售价金额	批发价
1	30013	12000002	猪耳朵(冷藏)	1.0000	12.8000	12.8000	14.0000	14.0000	14.0800
2	30014	12001001	猪肝(冷藏)	1.0000	7.5000	7.5000	9.5000	9.5000	8.2500
3	30015	12001002	猪肚(冷藏)	1.0000	11.0000	11.0000	13.5000	13.5000	12.1000
4	30016	12001003	猪腰(冷藏)	1.0000	5.2000	5.2000	6.5000	6.5000	5.7200
5	30017	12001004	猪心(冷藏)	1.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
6	30023	12002001	猪肉馅(冷藏)	1.0000	0.0000	0.0000	11.6000	11.6000	0.0000
7	30035	12000003	猪瘦肉(冷藏)	1.0000	0.0000	0.0000	16.8000	16.8000	0.0000
8	30036	12000004	猪前腿(冷藏)	1.0000	0.0000	0.0000	11.6000	11.6000	0.0000
9	30037	12000005	后肘子(冷藏)	1.0000	0.0000	0.0000	9.4000	9.4000	0.0000
10	30038	12000006	五花肉(冷藏)	1.0000	9.2000	9.2000	10.6000	10.6000	10.1200

成分商品独立售价

#### 水果分级设置方案

进货单位统一进价

行号	类别	组拆类型	货号	自定义码	商品名称	进货价	批发价	零售价
2	其它类别	自动转货	9904	9904	进货单位苹果	2.5000	0.0000	0.0000

行号	成分编码	自定义码	成分商品名称	成分数量	进货价	进价金额	零售价	售价金额	批发价
1	9905	9905	一级苹果	1.0000	0.0000	0.0000	3.5000	3.5000	0.0000
2	9906	9906	二级苹果	1.0000	0.0000	0.0000	2.8000	2.8000	0.0000
合计:						0.0000		6.3000	

销售单位多档售价

## 1.1.1 档案的建立与理解

### 商品档案---自动转货

一般情况下，主商品作为进货单位用于采购，成分商品作为销售单位用于销售。成分商品用于销售时，销售毛利日结核算，直接以

**成分商品的销售额-主商品销售成本=主商品销售毛利。**

自动转货销售毛利示例：

组合商品

增加 删除 商品 保存 刷新 设置 打印

进货单位统一进价

查询: 阻拆类型 等于 5 [查询] 更多条件. [ ] 打印主商品 [x]

行号	类别	组拆类型	货号	自定义码	商品名称	进货价	批发价	零售价
2	其它类别	自动转货	9904	9904	进货单位苹果	2.5000	0.0000	0.0000

行号	成分编码	自定义码	成分商品名称	成分数量	进货价	进价金额	零售价	售价金额	批发价
1	9905	9905	一级苹果	1.0000	0.0000	0.0000	3.5000	3.5000	0.0000
2	9906	9906	二级苹果	1.0000	0.0000	0.0000	2.8000	2.8000	0.0000
合计:						0.0000		6.3000	

销售单位多档售价

商品销售汇总报表

条件 过滤 排序 输出 启动Excel 预览 打印(F9) 设置 查询时长: 0 秒

### 商品销售汇总报表

查询条件: 开始日期 2016-09-01 结束日期 2016-09-30 (品名含有 苹果) 成分商品用于销售

行号	货号	品名	规格	单位	销售数量	销售金额	数量小计	金额小计
1	9905	一级苹果			1.0000	3.5000	1.0000	3.5000
2	9906	二级苹果			1.0000	2.8000	1.0000	2.8000
合计:					2.0000	6.3000	2.0000	6.3000

商品毛利汇总报表

条件 过滤 排序 输出 启动Excel 预览 打印(F9) 设置 查询时长: 0 秒

### 商品毛利汇总报表

查询条件: 开始日期 2016-09-19 结束日期 2016-09-30 (品名含有 苹果) 主商品用于核算毛利

行号	分店名称	货号	品名	毛利	毛利率	成本金额	销售数量	销售金额
1	总部仓库	9904	进货单位苹果	1.3000	20.63%	5.0000	2.0000	6.3000
分店: 0001				1.3000	20.63%	5.0000	2.0000	6.3000
				1.3000	20.63%	5.0000	2.0000	6.3000

## 1.1.1 档案的建立与理解

### 商品档案---称重商品

称重商品主要应用于超市业态中生鲜和零食散称商品，一般由卖场按照一定的编码规则自编货号，自编的生鲜货号也称为PLU码。常见卖场建立5位数字的PLU码代表称重商品，用电子称称重后打印出13位或18位计重或者计数商品的金额\重量标签，前台扫描标签中条码识别出金额和数量用于结算。

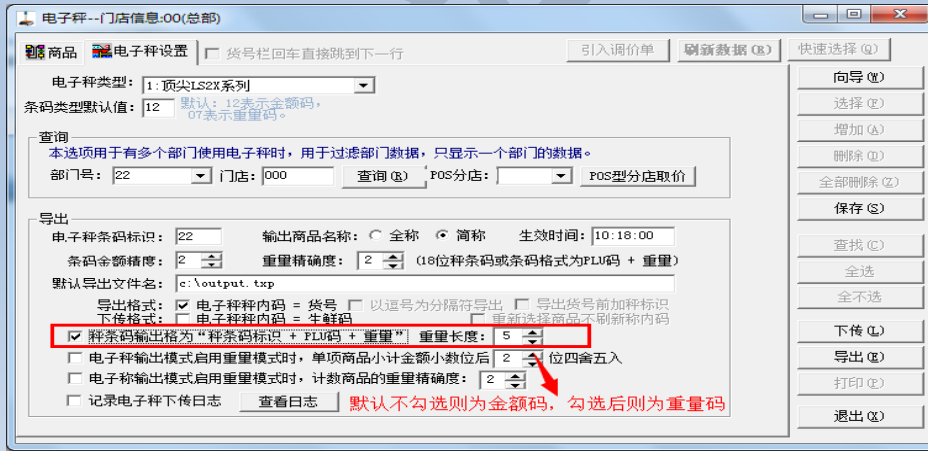
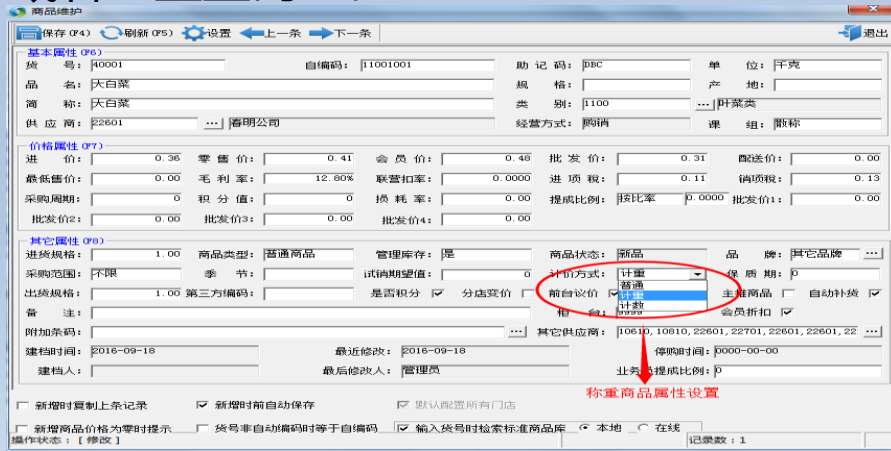
13位称重商品的条码的组成：

称重标识位（2位）+PLU码（5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：

称重标识位（2位）+PLU码（5位）+金额（5位）+重量（5位）+检验位（1位）

称重商品在档案中选择计价属性“计重”或者“计数”，电子秤模块选择为“金额码”或者“重量码”。



## 1.1.2 批量修改商品属性

### 批量修改商品属性

生鲜商品设置一般在导入商品档案或者自动编码生成档案之后，常用的做法是——从档案当中对应设置称重属性，操作效率极低。在商锐中，可以通过**批量修改商品属性**快速设置，对应可按照流程处理：

**高级过滤表达式：Len(item no)=5**



**第一步，选择“按供应商”**

**第二步，选择“供应商”**  
选择这一级先查询出所有商品

**第三步，选择过滤功能**

**第四步，点击“高级”弹出修改过滤表达式**

**第五步，输入表达式 len(item\_no)=5 即过滤筛选出货号5位商品 (注意：语句中符号都必须为英文格式)**

**第六步，“全选”过滤筛选出来的商品**

**第七步，选择“修改”**

**第八步，勾选修改项“计价方式”选择“计重”或“计数”**

**最后一步，点击“确定”，确认修改结束。**

行号	选择	货号	品名	类别	供应商	单位
1	<input type="checkbox"/>	01010006	泰昆琵琶腿	禽肉类	深圳吉城有陈袋	
2	<input type="checkbox"/>	01030002	雨润烤肉排	西式熟食	江苏雨润食品干克	
3	<input type="checkbox"/>	01030004				
4	<input type="checkbox"/>	01040001				
5	<input type="checkbox"/>	01040002				
6	<input type="checkbox"/>	01040010				
7	<input type="checkbox"/>	01040011				
8	<input type="checkbox"/>	02200000				
9	<input type="checkbox"/>	02400001				
10	<input type="checkbox"/>	04000001				
11	<input type="checkbox"/>	04000002				
12	<input type="checkbox"/>	04000003				
13	<input type="checkbox"/>	04000004				
14	<input type="checkbox"/>	04000005				
15	<input type="checkbox"/>	04000006				
16	<input type="checkbox"/>	04000007				



## 1.1.3 一品多码和一码多品

### 一品多码

一品多码是指在实际业务中一个商品可能存在多个条码，库存和销售都属于一个商品，而不是多个商品档案。对于此类商品，在建立资料时需结合软件中的 **附加条码** 来实现。

对应示例如下：

商品 可口可乐（600ml）瓶装，因生产厂商的不同出厂时条码分别有6900451897027与6900451897075两种，在软件中作如下处理：

1、在商品档案中建立资料，先将其中一条码6900451897027作为商品货号，录入商品名称及价格等信息。

基本属性 (F6)			
货 号:	<input type="text" value="6900451897027"/>	自编码:	<input type="text" value="21000006"/>
品 名:	<input type="text" value="可口可乐 (500mL)"/>	助 记 码:	<input type="text"/>
简 称:	<input type="text" value="可口可乐 (500mL)"/>	单 位:	<input type="text" value="瓶"/>
供 应 商:	<input type="text" value="0"/> ... 未指定	规 格:	<input type="text" value="500mL"/>
		类 别:	<input type="text" value="2100"/> ... 碳酸饮料
		经 营 方 式:	<input type="text" value="购销"/>

## 1.1.3 一品多码和一码多品

### 一品多码

2、在商品资料录入窗口其它属性“附加条码”框中点图中所示扩展按钮，在弹出的窗口中将条码6900451897075添加为附加码并保存。如下图：

请输入编码

商品条形码	备注
6900451897075	可口可乐

增加(A) 删除(D) 保存(S) 退出(X)

附加条码: 6900451897075

- 3、建立完成后，前台即可扫描商品进行销售，两个条码均代表同一个商品；
- 4、后台做单据及盘点时也可以输入附加码，系统会自动做转换；
- 5、报表查询可按货号或自编码查询商品信息但不能按照附加码查询。

## 1.1.3 一品多码和一码多品

### 一码多品

对于生产厂家的不同系列产品，可能存在一个条码对应多个不同的商品，在实际业务处理时，应该将商品的条码作为商品档案中的**自编码**，为各个商品重新建立不同的货号，前台或后台业务扫描到对应商品时，可根据实际商品手动选择。

对应示例如下：

商品“拖把”与“开水壶”商品出厂时条形码相同，均为6901463990532，在本系统中作如下处理：

1、在商品档案建立商品“拖把”，货号自行编码为20160001，将商品条形码6901463990532录入为自编码。如下图：

基本属性 (F6)			
货号:	20160001	自编码:	6901463990532
品名:	拖把	助记码:	TB
简称:	拖把	单位:	把
规格:		产地:	本地
类别:	25	日配课:	<input checked="" type="checkbox"/>
供应商:	14811 雷达商贸有限公司	经营方式:	购销
		课组:	

## 1.1.3 一品多码和一码多品

### 一码多品

2、在商品档案中建立商品“开水瓶”，货号自行编码为20160002，将商品条形码6901463990532录入为自编码。如下图：

基本属性 (F6)			
货号:	20160002	自编码:	6901463990532
品名:	开水瓶	助记码:	KSP
简称:	开水瓶	单位:	个
规格:		产地:	本地
类别:	25	...	日配课
供应商:	14811	...	雷达商贸有限公司
经营方式:	购销	课组:	课程

3、建立完成两种商品资料后，前台或后台任何业务指定到商品“拖把”或“开水瓶”时，输入包装条码6901463990532，软件自动弹出商品选择窗口供人员进行商品选择。

4、业务发生后，各自对应到各自的商品销售，库存等，生成独立的业务数据。

## 1.1.3 一品多码和一码多品

一码多品与一品多码是两种完全不同的基础档案建立方式，一般需要根据卖场实际情况来进行区分，按最适合的方式对应到软件中建立，即可实现最方便高效的管理效果。两种建档方式区别如下：

功能 类型	条码类型	商品档案	入库	销售	库存	盘点	毛利
一品多码	附加条码	多个条码用一个档案，无独立的商品档案	可以输入附加条码入库	可以输入附加条码做销售	不能按附加条码查询库存	可以使用附加条码盘点，会转化成同一个商品	不能按附加条码查询毛利
一码多品	自编码	一个条码用多独立的商品档案，可设置不同价格	可以做单独的入库	可以做单独的销售	可以单独查询某一个商品的库存	可以给每一个商品单独做盘点	可以查询每一个商品的毛利

## 1.1.4 一品多商

一品多商，直接理解就是一个商品有多个供应商供货。

一品多商有两种不同的模式，即：

同一个商品有多家供应商供货，且每个供应商的经营模式相同。比如都为“购销”，或者都为“代销”（按批次结算）；

同一个商品有多个供应商供货，但每个供应商的经营模式不同。比如一个为“购销”，另一个为“代销”，还有一个为“联营”；

针对以上情况：

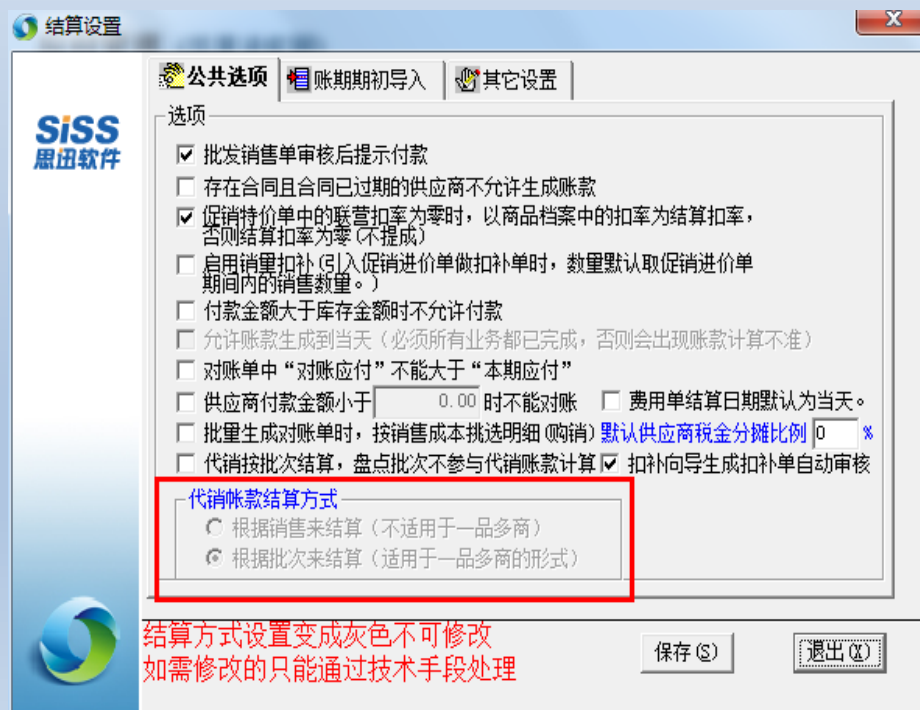
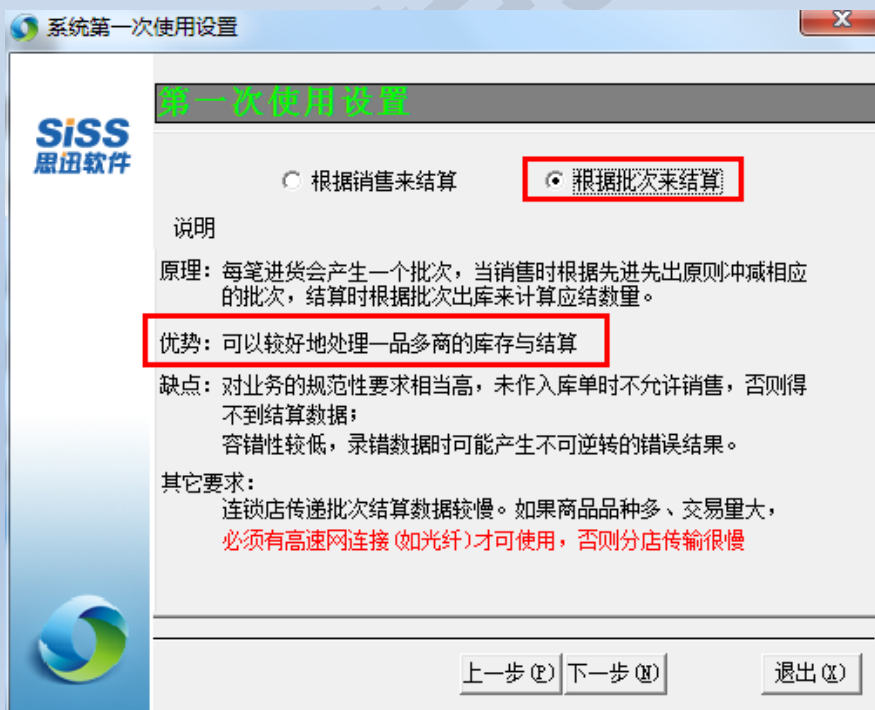
第一种情况可以在同一个卖场实现；

第二种不能在同一卖场中实现，仅在连锁门店时，同一个商品可以在不同的分店采用不同的经营方式，限一个店一种经营方式。

## 1.1.4 一品多商

第一种模式，单店中一品多商，仅以单独“购销”和“代销”能够得以实现。以购销为例，账款结算一般按采购收货单据进行结算，进销存数据按批次报表查询即可，不需要任何额外的设置。

代销的单店一品多商，需要在装好软件，初始化设置时选择为默认的“根据批次来结算”。初始化之后，此设置在常规设置中将不可以再修改。



## 1.1.4 一品多商

第二种模式，连锁门店之间的一品多商，是差异化连锁业务的关键点。业务方式相对可以多样化一点：既可以实现一个商品在门店之间经营方式相同，供应商不同；也可以实现一个商品门店之间经营方式不同，供应商也不同。

连锁一品多商，在软件当中实现方式，主要是通过**商品转供应商**流程来完成商品和供应商在门店的对应关系。将商品从原本总部设定默认供应商，改成门店所需要的供应商，从而实现门店供货差异化管理。

行号	转换码	分店编码	分店名称	原供应商	原供应商名称	原经营方式	新供应商	新供应商名称	新经营方式
1	AL16092101	ALL	00,01,02	10610	烟草公司	购销	9001	扣率代销	扣率代销
2	AL16092102	ALL	00,01,02	22601	春明公司	购销	9001	扣率代销	扣率代销
3	AL16092103	ALL	00,01,02	10610	烟草公司	购销	9001	扣率代销	扣率代销

**补充：**商品转供应商转换流程中，要求清空原供应商对应门店的库存并结清账款，否则无法确定库存和账款归属，会造成后续账款，销售和库存对应紊乱。

另外，隐藏功能 购销转购销不判断库存，可以提交需求或者联系售前技术索要。

## 1.1.4 一品多商

连锁门店之间的一品多商，除了通过商品转供应商修改之外，根据业务情况，还可以通过两种方法直接设定门店的商品供应商归属。

第一种方法：在商品建档的时候，可以直接指定其他门店的供应商关系归属，门店下传商品信息的时候，就直接是新供应商的商品；

第二种方法：已经设定好了其中某一个分店的供应商和商品的关系，新建的门店需要参照老门店的供应商商品配置，可以在新建门店的时候，直接选择其他的门店进行商品配置。

商品维护

增加 (F2) 保存 (F4) 刷新 (F5) 设置 退出

基本属性 (F6)

货号: 89111111111111 自编号: 89111111111111 助记码: YFDSFP 单位: 品名: 一品多商商品 规格: 产地: 简称: 一品多商商品 供应商: 1101 购销供应商

价格属性 (F7)

进价: 1.00 零售价: 最低售价: 0.00 毛利率: 采购周期: 0 积分值: 批发价2: 0.00 批发价3:

其它属性 (F8)

进货规格: 1.00 商品类型: 普通商品 采购范围: 不限 季节: 出货规格: 1.00 第三方编码: 备注: 建档人: 管理员

选择分店

行号	分店	分店名称	供应商
1	<input checked="" type="checkbox"/>	D1 独立1店	代销供应商
2	<input checked="" type="checkbox"/>	D2 独立2店	联营供应商

第三步，配置商品的门店供应商

全部选择 (A) 全部取消 (C) 反向选择 (B) 确定 (O) 退出 (X)

默认配置所有门店 请输入需要配置的分店，并以逗号分隔。为空时所有门店都不配置。  
 商品分部配置 第二步，选择“商品分部配置”

默认配置所有门店 第一步，取消“默认配置所有门店”

操作状态: [增加] 记录数: 1

分店仓库信息

SiSS 思迅软件

分店信息 分店传输设置

机构号: 03 机构名称: 独立3店 允许传输:  分店类型: 独立管理

分店商品配置: 独立1店 默认配送机构: 总部

调拨价格	仓库编码	仓库名称	系数
00	00	总部	1.00
01	01	独立1店	
02	02	独立2店	

营业面积 (平米) 产生毛利

地址: 电子邮件地址: 备注:

选择分店商品配置，直接复制其他门店已经完善的商品配置和供应商商品关系

确定 (O) 退出 (X)

## 1.1.5 分店商品配置

分店商品配置是实现连锁门店差异化管理的关键，针对客户连锁业态和经营面积，针对性调控门店经营商品总数量、配送类型和分店改价权限。

分店商品配置可以配合 **分店SKU管理** 功能一起使用，sku管理实现品项数控制，再通过分店商品配置，配置门店经营的所有商品：经营的商品可正常发生业务，不经营的商品即直接不在门店系统中任何业务界面中显示。

选择门店后，可以使用货号导入功能（txt格式货号货号一列），将需要调整的商品一次性筛选出来，批量处理。

此提示即说明sku控制生效  
sku数限制实际门店经营商品数

行号	部门编码	部门名称	品名	经营
1	01	独立1店	测试商品1	购销
2	01	独立1店	测试商品2	购销
3	01	独立1店	测试商品3	购销
4	01	独立1店	测试商品4	购销
5	01	独立1店	测试商品5	购销
6	01	独立1店	测试商品6	购销
7	01	独立1店	测试商品7	购销
8	01	独立1店	测试商品8	购销

行号	部门编码	部门名称	品名	经营方式	分店经营	管理库存	分店变价	主供应商	供
1	01	独立1店	测试商品1	购销	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1101	测试供应
2	01	独立1店	测试商品2	购销	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1101	测试供应
3				购销	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1101	测试供应
4				购销	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1101	测试供应
5				购销	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1101	测试供应
6				购销	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1101	测试供应
7				购销	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1101	测试供应
8				购销	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1101	测试供应

批量修改

采购范围: 统配

课 组:

分店经营: 是

管理库存: 否

分店变价: 允许

批量修改

批量修改功能：批量调整商品分店属性

## 1.1.6 在线商品库（云商品库）

在线商品库也称为云商品库，可以在建档时在线检索5000万国际标准条码，输入货号后自动从云服务器上关联对应的商品名称、规格、单位、助记码等关联商品属性，加入到本地档案中，省略手输文字信息，极大提升录档效率，降低档案信息出错误差率。

商品维护

增加 (F2) 保存 (F4) 刷新 (F5) 设置 输入国标条码后按回车, 即自动带出商品的名称、规格、助记码等信息 退出

**基本属性 (F6)**

货号: 6921168509256	自编码: []	助记码: NFSQ550ML	单位: 瓶
品名: 农夫山泉550ml	规格: 1*24	产地: []	
简称: 农夫山泉550ml	类别: LB	其它类别: []	
供应商: []	未指定	经营方式: 购销	课组: []

**价格属性 (F7)**

进价: 0.00	零售价: 0.00	会员价: 0.00	批发价: 0.00	配送价: 0.00
最低售价: 0.00	毛利率: 0.00%	联营扣率: 0.0000	进项税: 0.17	销项税: 0.17
采购周期: 0	积分值: 0	损耗率: 0.00	提成比例: 按比率 0.0000	批发价1: 0.00
批发价2: 0.00	批发价3: 0.00	批发价4: []		

**其它属性 (F8)**

进货规格: 1.00	商品类型: 普通商品	管理库存: 是	商品状态: 建档	品牌: 其它品牌
采购范围: 不限	季节: []	试销期望值: []	计价方式: 普通	保质期: 0
出货规格: 1.00	第三方编码: []	是否积分: <input checked="" type="checkbox"/>	分店变价: <input type="checkbox"/>	前台议价: <input type="checkbox"/>
备注: []		前台打折: <input checked="" type="checkbox"/>	主推商品: <input type="checkbox"/>	自动补货: <input checked="" type="checkbox"/>
建档人: 管理员	最后修改人: 管理员	业务员提成比例: []	柜台: 9999	会员折扣: <input checked="" type="checkbox"/>

新增时复制上条记录  新增时前自动保存  默认配置所有门店 设置输入货号时检索在线标准商品库

新增商品价格为零时提示  货号非自动编码时等于自编码  输入货号时检索标准商品库  本地  在线

操作状态: [增加] 记录数: 2

## 一、档案和基础资料

### 1.2 基础资料

- ◆ 1.2.1 卡应用（会员卡、储值卡和零钱包）
- ◆ 1.2.2 券应用（优惠券、现金券和领用券）
- ◆ 1.2.3 多账套应用(隐藏功能)
- ◆ 1.2.4 一卡通应用
- ◆ 1.2.5 数据权限管理(隐藏功能)

## 1.2.1 卡应用（会员卡、储值卡和零钱包）

在项目实施和数据切换之前，首先必须明确卖场给顾客发行的卡介质，常见的卡一般有磁卡、条码卡，IC卡和ID卡。

磁卡、条码卡、ID卡在系统里等同键盘处理，系统从键盘输入端读取数据。一般系统切换时只需要将读取出来的卡号，导入或录入商锐系统即可。

IC卡无论是接触式的IC卡还是非接触的IC卡，卡号都是应用的加密写入和读取。**在系统切换项目中，如果客户原来使用的是IC卡，且原来的老系统不是思迅系列的话，一般都需要重新写卡发卡。**



条码卡



磁卡



ID卡



接触式ic卡



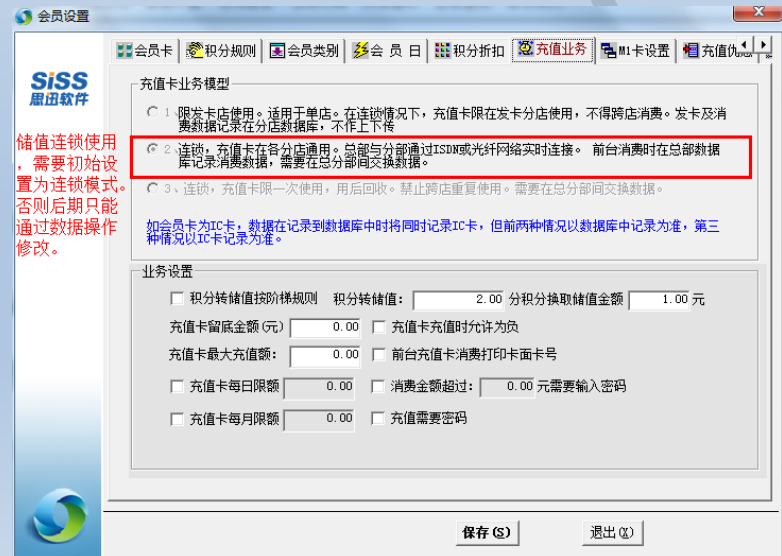
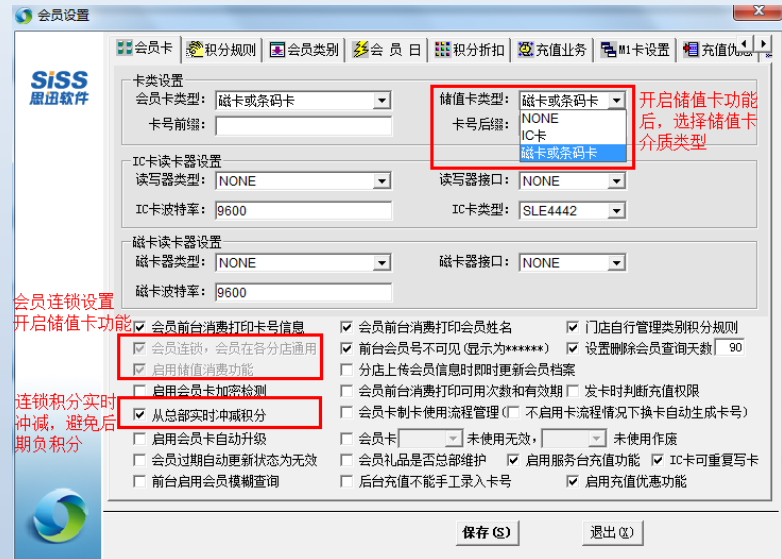
非接触式ic卡

## 1.2.1 卡应用（会员卡、储值卡和零钱包）

系统中按卡的功能区分，主要区分为会员卡 and 储值卡：会员卡主要给顾客实现消费积分和会员优惠折扣价；而储值卡则为顾客作现金储值使用。

积分在数据库中以数值存储，档案表中只保留累计积分和冲减积分，剩余积分通过前者相减得到。连锁使用时，一般通过数据传输到总部进行积分汇总，积分冲减可以通过设置实时连接总部完成。

储值在数据库中以加密字符存储，档案中保留余额。连锁使用时，充值和消费均实时连接总部数据库完成数据操作。



## 1.2.1 卡应用（会员卡、储值卡和零钱包）

零钱包是指顾客通过会员储值卡存放零钱，零钱金额在数据库中占用的储值数据列，与储值金额一样加密存储。早期的应用模式中，零钱包功能只是限于不含有储值功能的会员卡才能使用的。

后期新版本中，会员卡和储值卡都可以使用零钱包。

The screenshot displays the POS software interface, divided into two main sections: 'POS设置' (POS Settings) on the left and '流水查询' (Transaction Query) on the right.

**POS设置 (POS Settings):**

- 促销 (Promotion):** Includes options for '禁止折扣' (Prohibit Discount), '超量特价' (Excess Special Price), and '禁止折扣' (Prohibit Discount) with various sub-options.
- 业务操作 (Business Operation):** Includes '前台仓库' (Front Counter Warehouse) set to '[0001] 总部仓库' and '前台记录日志方式' (Front Counter Record Log Method) set to '记录所有业务' (Record All Business). A red box highlights the '两步设置开启零钱包功能' (Two-step setting to enable zero wallet function).
- 金额尾数处理方式 (Amount Rounding Method):** Set to '实款实收 (默认)' (Actual Payment/Receipt (Default)).
- 前台零钱包付款默认模式 (Front Counter Zero Wallet Payment Default Mode):** A dropdown menu is highlighted with a red box, showing options: '只付单张的零钱' (Pay only single bills), '全付零钱包的零钱' (Pay all zero wallet bills), and '按单张的零钱' (Pay by single bills).
- 前台自用零钱包功能 (Front Counter Self-use Zero Wallet Function):** A checkbox is checked and highlighted with a red box.

**流水查询 (Transaction Query):**

- Includes filters for '从' (From) and '到' (To) dates, '收银员' (Cashier), '柜台号' (Counter No.), '单号' (Bill No.), '货号' (Goods No.), '主供应商' (Main Supplier), '销售方式' (Sales Method), '卡/券号' (Card/Voucher No.), '类别' (Category), '分店仓库' (Branch Warehouse), '品牌' (Brand), and '自编码' (Self-code).
- Buttons for '查询' (Query), '清空条件' (Clear Conditions), and '打印' (Print) are visible.
- Navigation tabs include '商品销售流水' (Goods Sales Flow), '收银流水' (Cashier Flow), '非交易收入与其它付款收入' (Non-transaction Income and Other Payment Income), '订金查询' (Deposit Query), and '送货查询' (Delivery Query).
- A table displays transaction data with columns: 行号 (Line No.), 分店 (Branch), 销售流水号 (Sales Flow No.), 销售时间 (Sales Time), 付款方式 (Payment Method), 名称 (Name), 销售金额 (Sales Amount), 销售方式 (Sales Method), 付款金额 (Payment Amount), 操作员 (Operator), and 备注 (Remarks).
- Red boxes highlight specific entries in the table: '前台充值:1102', '前台充值:1103', and '前台充值:1103'. A red arrow points to the '备注' column with the label '储值功能的卡零钱存入标注' (Label for zero wallet deposit on cards with storage function).

### 1.2.1 卡应用（会员卡、储值卡和零钱包）

零钱包在实际应用中，务必需要了解含储值功能的会员卡与不含储值功能的会员卡，两者零钱包功能的应用差异：

含储值功能的会员卡，使用零钱包时，自动提示存入零钱，等于储值充值处理，消费时直接按储值卡使用方式，刷卡冲减储值，门店之间连锁使用。

不含储值功能的会员卡，使用零钱包时，自动提示存入零钱，并自动提示使用零钱付款，门店独立使用不连锁。

零钱包功能不存在其他设置控制项，以下两种零钱包特征差异：

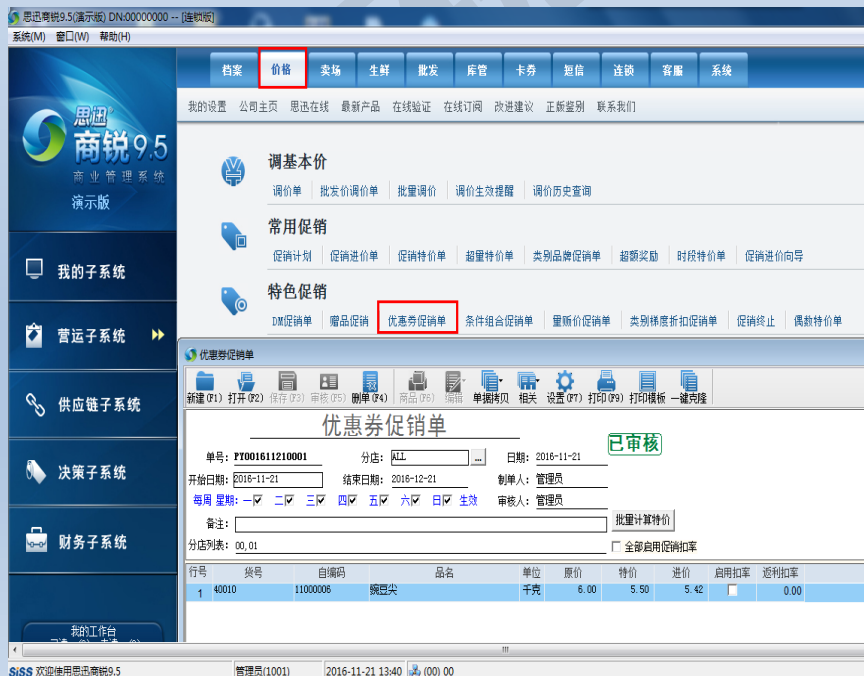
零钱包类型	存入提示	消费提示	是否连锁	存入最大金额	数据加密
储值功能卡	有	没有	是	1元以下	是
无储值功能会员	有	有	否	1元以下	是

## 1.2.2 券应用（优惠券、现金券和领用券）

在商锐9.7系统中，针对卖场营销应用方面，券的使用类型主要分为三种：优惠券、领用券和现金券。

优惠券，主要应用在优惠价格，顾客凭优惠券享受指定商品的优惠价格，没有券则按原价。

优惠券在软件中**不管理券号**，不需要建立券类型，前台收银员直接鉴别优惠券真伪，按优惠券按钮填入数量，定义享受优惠价商品数量。软件后台的优惠券应用方案，通过价格模块的特色促销功能---优惠券促销单 定义。



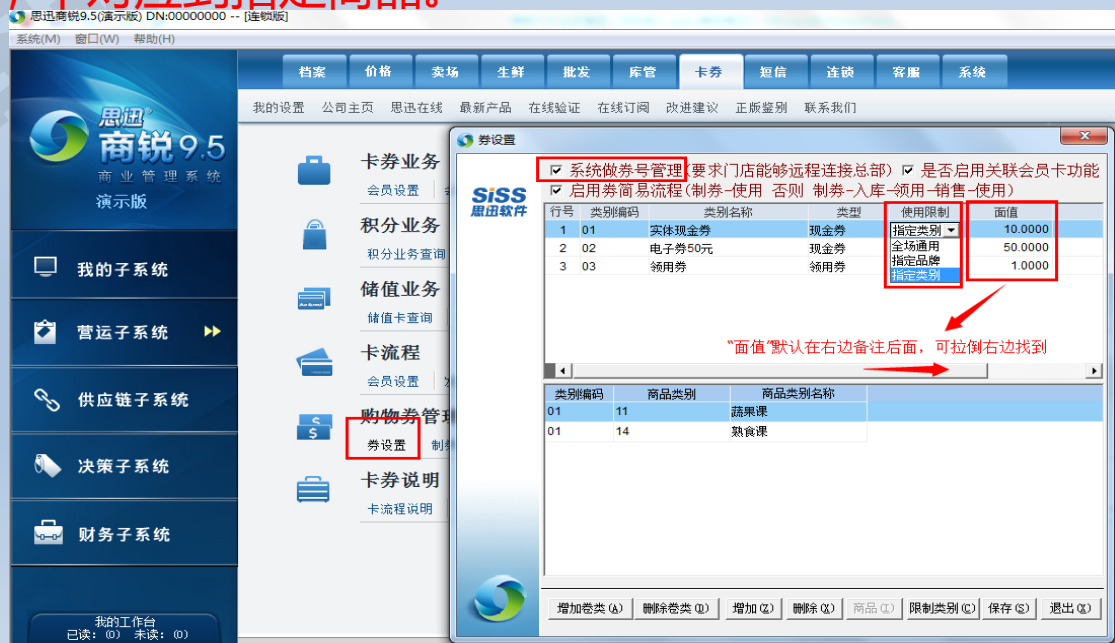
## 1.2.2 券应用（优惠券、现金券和领用券）

现金券，是前台用以抵扣现金的券，属于常用的购物券类型，后台制券发券后，顾客凭券购物抵扣相应的销售金额。

现金券在软件中后台控制方面可以选择管理券号，或者不管理券号。

应用方面可以选择全场商品通用，或者限制指定类别（品牌）的商品才可以使用。

**注意：现金券限制类别品牌使用时，只是判断当前消费有没有对应类别品牌的商品。如果有则券可以使用，没有则券不可使用，不控制消费金额，后台券使用记录只对应到小票单号，不对应到指定商品。**



## 1.2.2 券应用（优惠券、现金券和领用券）

领用券，是直接领取领用指定商品的券，属于购物券类型，顾客凭领用券领用指定商品，领用券全额抵扣商品销售金额。

领用券在软件中后台控制与现金券共享是否管理券号的设置。

**券设置**

系统做券号管理(要求门店能够远程连接总部)  是否启用关联会员卡功能  
 启用券简易流程(制券-使用 否则 制券-入库-领用-销售-使用)

行号	类别编码	类别名称	类型	使用限制	备注
1	01	实体现金券	现金券	全场通用	
2	02	电子券50元	现金券	全场通用	
3	03	领用券	领用券	全场通用	

类别编码	商品货号	品名	数量
03	50100004	海尔冰箱BC-50E	1.0000
03	6920480410035	亚都加湿器YC-F670	1.0000
03	6920480430125	亚都净化器KJ120A-TGS	1.0000

03这种类型的领用券可以领取以下三种商品中任何一种

**POS.net** 总部(00000000) SiSS 思迅软件

合计: 930.00 数量: 1.000

上一单: 时间: 收银员: 9999(后台交易) 2017-01-16 17:47:14

合计: 数量: 优惠: 找零:

序号 品名 货号 思迅商锐9.5 小计 预设列表 录入商品 商品选择

1 海尔冰箱BC-50E 501000

付款信息: 现金 银行卡

合计: 930.00

应付: 0.00

已付: 0.00

找零: 0.00

销售状态: [销售] 网络状态: [连通] 营业员: \_\_\_\_\_

数量 折扣 删除 退货 挂单 赠送 会员 营业员 其他 结算 退出

提示: 结算-现在开始付款

总件数: 1件 帮助 F1

## 1.2.3 多账套应用(隐藏功能)

多账套是效仿财务软件的年份账套模式，为防止客户数据库在日常业务中数据量一直的积累叠加，导致数据库无限增大的一种控制方法：将以往的业务数据转存一份历史账套数据库，需要时单独登录指定的历史账套以便随时查询，而当前默认账套可以通过删除已转存的历史数据，从而轻量化应用。

多账套模块在软件中属于隐藏功能，旨在客户数据库达到一定程度之后可以开启使用，开启方式可以通过技术支持平台提交需求得到，或者联系售前人员直接获取。



## 1.2.3 多账套应用(隐藏功能)

多账套功能在正式使用之前务必先看明白模块中的第一步---协议及其帮助，理解帮助文档中所有内容，才可以在客户营业结束后使用多账套功能。

其他注意要点：

- 1.将功能开启语句 dbmore\_update.sql 和空白的数据库文件 hbposev9 放在安装软件安装目录下面（软件安装目录和数据库安装目录最好不要在C盘）
- 2.准备好注册文件或者注册号，多帐套处理完成之后有可能需要的重新注册
- 3.空白的数据库文件 hbposev9 可以在 软件数据库安装包 里面找到，最好重新下载最新安装包找对应的数据库文件

The screenshot displays the 商锐 9.5 商业管理系统 (SRR 9.5 Business Management System) interface. On the left, a dialog box titled '后台系统 >>' (Background System) is open, showing account configuration options:

账套:	默认账套
账套:	默认账套
账套:	2016年

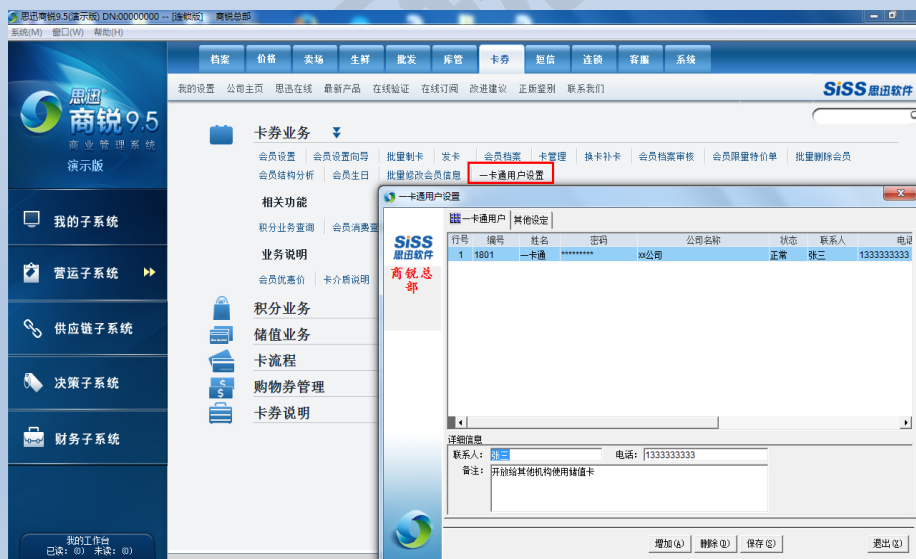
Below the dialog box, there is a '密码:' (Password) field and '确定' (OK) and '取消' (Cancel) buttons. The main interface shows the system title '思迅商锐9.5(演示版) DN:00000000 -- [连锁版]' and a date range '截止2016-12-31的账套数据' (Account data as of 2016-12-31). A red box highlights the text '历史数据仅供查询' (Historical data for query only). The interface includes navigation tabs for '档案' (Archive), '价格' (Price), '卖场' (Sales), and '生鲜' (Fresh). A sidebar on the right contains sections for '往来单位' (Business Partners), '商品信息' (Product Information), and '分店机构' (Branches). The bottom of the interface features a '我的子系统' (My Subsystem) section.

## 1.2.4 一卡通应用

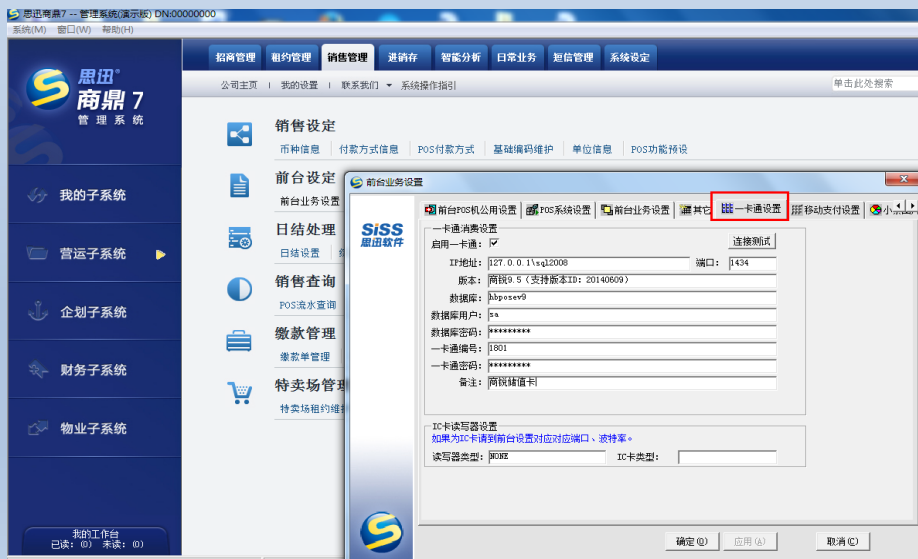
一卡通是商锐作为综合业态版本，与其他业态的思迅软件实现对接的储值卡通用方案，特殊需求情况下也可以实现积分通用。

目前软件中通用情况下可以实现零售行业软件（商锐9.7、商云8、商鼎7和便利店8）和餐饮行业软件（食通天6.5和美食广场5）之间储值通用。

一卡通业务主要是在商锐9.7的服务端作为发卡方，开放一卡通用户给其他用卡机构使用储值卡，用卡机构可以也是商锐9.7单店或者加盟店，也可以是餐饮业态或者其他零售业态。



发卡机构建立一卡通用户



用卡机构连接发卡机构

## 1.2.4 一卡通应用

一卡通的基础目的是实现不同软件之间的储值卡通用，根据客户的实际情况，一卡通功能还可以实现一些特殊需求，例如卡库分离（卡数据服务器和业务数据服务器分开独立），门店独立发卡+连锁用卡等。

另外，除了储值通用之外，部分版本对接时还可以实现连锁积分，当前标准支持两种模式的一卡通积分对接：商锐和商锐对接、商锐和食通天对接。

The screenshot displays the 'Mei Shi Jia Shi Tong Tian 6.5' management system interface. The main window shows the 'Merchant Card Settings' configuration. A sidebar on the left contains a 'Function Menu' with options like 'My Desktop', 'Basic Information', 'Operation Management', 'Member Management', 'Member Marketing', 'Front Management', 'Procurement Management', 'Inventory Management', 'Reporting Center', 'Business Analysis', 'SMS Management', and 'System Management'. The main content area shows three overlapping configuration windows:

- Merchant Server Settings:** Includes fields for 'Server IP' (127.0.0.1), 'Database Name' (hbposev9), 'Login User' (sa), and 'Password' (\*\*\*\*\*).
- Merchant Card Settings:** Includes fields for 'Card Number' (1009) and 'Card Password' (\*\*\*\*).
- Merchant Card Parameters:** A table listing card types and their corresponding member types.

商超类型编号	商超类型名称	商超会员卡种类	对应餐饮会员类型
0	会员卡	储值卡	积分储值卡
1	折扣卡	储值卡	积分储值卡
2	会员储值	储值卡	积分储值卡
3	储值卡	储值卡	积分储值卡
90	普通会员	非储值卡	积分储值卡
91	铜牌	非储值卡	积分储值卡
92	银牌	非储值卡	积分储值卡
93	黄金	非储值卡	积分储值卡
94	白金	非储值卡	积分储值卡
95	钻石	非储值卡	积分储值卡
wx	微信会员	储值卡	积分储值卡

The interface also includes a 'System Navigation' bar at the top with a search function and a 'More Functions' sidebar on the right with options like 'Initial Setup', 'Tabletop Gift Settings', 'Custom Invoice Settings', 'Scale Settings', 'Mobile Payment Settings', 'Restaurant Settings', and 'Guest Parameters'. The bottom status bar shows the system name 'system(0000)', the time '2017-04-27 3:39pm', and the copyright information for 'Shenzhen Siss Software Co., Ltd.'.

## 1.2.5 数据权限管理(隐藏功能)

数据权限管理隐藏功能是在软件原有的权限管理上，进阶的深层次应用的权限管理：类别权限控制到3级类别、分店机构权限控制、供应商权限控制，本功能旨在满足大型连锁零售企业面临的权限管理难题。

思迅商锐9.5(演示版) DN:00000000 -- [连锁版] 商锐总部

系统(M) 窗口(W) 帮助(H)

档案 价格 卖场 生鲜 批发 库管 卡券 短信 连锁 客服 系统

我的设置 公司主页 思迅在线 最新产品 在线验证 在线订阅 改进建议 正版鉴别 联系我们

权限管理

操作员管理 操作员权限 操作员数据权限 收银员 菜单自定义 **数据权限管理**

数据权限管理

保存 全选 全不选 复制 恢复 打印 退出

数据权限管理

门店机构 供应商 类别权限

查询: 机构编码 等于 ... 查询 更多条件...

行号	机构编码	机构名称	权限
1	00	总部	<input type="checkbox"/>
2	01	商锐超市	<input type="checkbox"/>
3	02	商锐便利店	<input type="checkbox"/>
4	03	商锐生鲜店	<input type="checkbox"/>
5	04	商锐餐饮店	<input type="checkbox"/>
6	05	加盟店	<input type="checkbox"/>
7	06	POS型分店	<input type="checkbox"/>

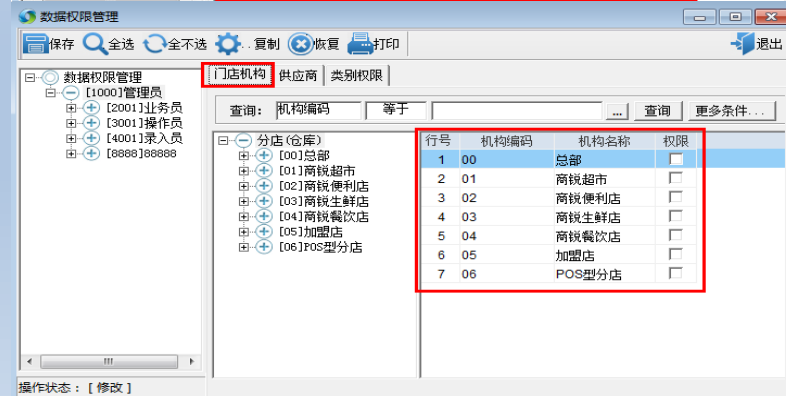
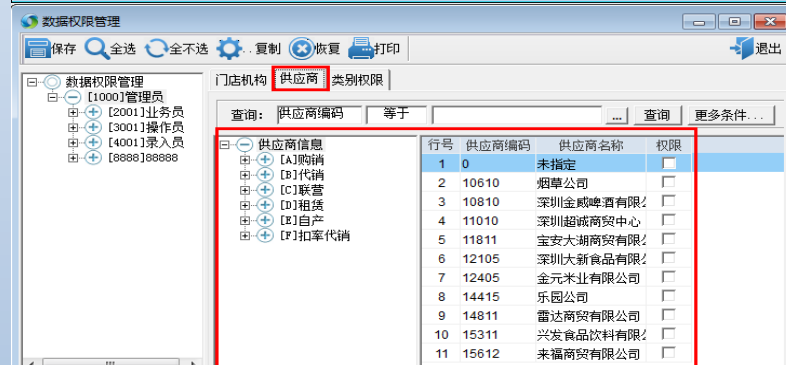
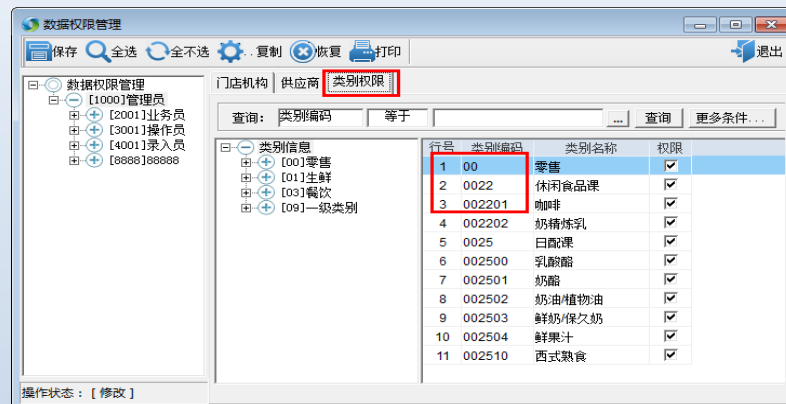
操作状态: [修改]

## 1.2.5 数据权限管理(隐藏功能)

3级类别权限主要是为了实现细化商品部门管理，部分大中型零售企业在策划商品类别组织时，将类别管理到4~6级，而相应管理部门也是会划分到2~3级类别进行对应，3级类别权限管理实现了相应的数据权限控制。

分店机构权限控制则是为了规范化大型连锁管理，门店实现区域划分时，各自负责的门店区域范围，业务之间各自进行，不至于业务冲突和数据内部泄露。

供应商权限控制是大中型零售企业的采购人员按供应商划分采购业务时，用于独立业务操作和数据查询的权限管理。



## 二、采购业务

采购业务按照客户软件系统应用阶段，大致可以分为三个阶段的采购业务流程，三个阶段区别于系统项目的上线初期，熟悉期、和成熟连锁应用期。

### ◆ 2.1 基础采购流程

2.1.1 采购收货、采购退货

2.1.2 采购订单→采购收货、采购退货通知单→采购退货

### ◆ 2.2 智能采购流程

导购→采购订单→采购收货

### ◆ 2.3 仓库补货流程

补货分析→补货申请单→批量处理补货申请→采购订单→采购收货

**补充：采购流程进一步完善的做法还可以在各项单据中加入审批流程控制。**

## 2.1.1 采购收货、采购退货

在项目实施初期，客户的库存如果是通过采购单入库的话，直接通过采购模块的采购收货单入库是最快捷的做法，直接按供应商分别录入各自商品的货号、库存数、进价，审核单据即完成入库。

**采购收货单**

商品参考信息  
商品库存相关  
单据相关  
收货信息  
条码价签打印

库存相关

行号	机构	仓库	库存	成本价	金额
1	商锐超市	商锐超市仓库	0.00	0.00	
2	总部	总部仓库	22.00	4.04	8

单据信息

001704110016  
17-04-11  
设置->采购设置

单据号: \_\_\_\_\_ 制单人: 管理员  
折扣: \_\_\_\_\_ 经销方式: 购销 关联单号: \_\_\_\_\_ 审核人: 管理员

备注: \_\_\_\_\_

注: 引用单据时, 引用单据中商品的数量与下面明细中对应商品数量不一致时, 明细列字体显示红色, 原单数量为0 时不显示

行号	货号	品名	规格	单位	箱数	数量	赠品数	进价	金额	零售价	售价金额	原订货数量	产地
1	6900138125887	百事可乐(1.25升)	1250ml	瓶	22.00	22.00	0.00	4.04	88.92	4.90	107.80	0.00	中国四川
2	6900138355888	百事可乐(355ml)	355ml	听	33.00	33.00	0.00	1.54	50.82	1.60	52.80	0.00	中国四川
3	6900138600889	百事可乐(600ml)	600ml	瓶	44.00	44.00	0.00	2.19	96.36	2.60	114.40	0.00	四川
4	6901009904136	雷司令干白		瓶	55.00	55.00	0.00	36.00	1,980.00	39.80	2,189.00	0.00	烟台
小计:					154.00	154.00	0.00		2,216.10		2,464.00	0.00	
合计:					154.00	154.00	0.00		2,216.10		2,464.00	0.00	

基本情况		销售	库存	其他	库位信息	特价信息
货号: 6900138125887	分店: 全部(All)	当前库存: 22.00	建议采购: 0.00	库位编码: 00010001	特进价: _____	
品名: 百事可乐(1.25升)	四周日均: 0.00	安全库存: 0.00	最低价: 4.04	库位名称: 00店1号货架	从: _____ 到 _____	
供应商: 0	箱装数: 1.00	在途库存: 0.00	最高价: 4.04	库存下限: 10.00	特售价: _____	
自编码: 21000002	采购周期: 0	本周销量: _____	最低价: 4.04	库存上限: 50.00	从: _____ 到 _____	
总金额: 2216.10	制单: 1001/管理员	审核: 1001/管理员				

初期需要快速录单的话，可以合理利用导入功能，通过手持终端导入的办法快速入库(导入格式为：文本文档[制表符分隔]，三列数据：货号，数量，价格)。

## 2.1.2 采购订单→采购收货、采购退货通知→采购退货

采购订单和采购退货通知单的应用一般是业务流程相对规范的阶段，常用到的单据，这两种单据都是用于通知供应商：**采购订单通知供应商备货送货，采购退货通知单通知供应商退货收货，而实际产生出入库的是相应采购收货单和采购退货单。**

订单可以通过**订货快**和**SRM**递交给供应商，供应商通过移动端微信短信接收订单（订货快），电脑端打印和导出订单，然后备货和送货，全面流程管控，卖场接收到供应商送过来的货品之后，直接在系统里面**对应采购收货**即可。

行号	货号	品名	规格	单位	箱数	数量	赠品数	进价	金额	不含税金额	自编码
1	6921727686121	啤酒整箱	450G	袋	100.00	100.00	0.00	20.00	2,000.00	1,709.40	25406002
2	6921727686053	啤酒仔类(900g)	900g	袋	100.00	100.00	0.00	15.20	1,520.00	1,299.15	25400027
3	6921727686015	啤酒仔类(700g)	700g	袋	100.00	100.00	0.00	12.50	1,250.00	1,068.38	25400026
4	6922173370268	伍田澳洲烤牛肉150G	150G	根	100.00	100.00	0.00	7.50	750.00	641.03	25103016
小计:					100.00	400.00	0.00		5,520.00	4,717.95	
合计:					100.00	400.00	0.00		5,520.00	4,717.95	

供应商关系管理SRM系统

公共信息

数据上传范围

最新基础数据  全部基础数据  商品数据  基础数据  供应商信息  采购数据  价格信息  库存数据  帐款数据  销售数据  货架存留  合同商品

数据下载范围

新品开发  订单申请  供应商信息  已确认供应商对账单  已确认供应商对账单

## 2.2 智能采购流程

智能采购流程一般是在基础的采购业务流程熟悉后，进阶式的采购业务流程，智能采购主要是通过 **库存上下限、安全库存、销量补货、要货汇总补货、手工补货** 等方式生成主供应商的采购订单，人工进行校对调整后，再将订单审核发给供应商，进行采购申请的全流程化业务模式。

The screenshot shows a software window titled "导购" (Sales Assistant) with a "向导" (Wizard) tab. The interface is for configuring procurement rules. It features a sidebar with the "SiSS 晟迅软件" logo. The main area contains several radio button options for different procurement methods, each with a brief description. The "按销量补货" option is expanded to show sub-options for determining the quantity to be ordered based on sales volume over a specific period. At the bottom, there are dropdown menus for selecting a store, category, and supplier, along with checkboxes for "多供应商" (Multiple Suppliers), "总部统一生成" (Generate centrally), and "只生成订单" (Generate orders only). A note at the bottom states that items without sales records, negative inventory, no suppliers, or non-purchase cancellations are not eligible for automatic procurement. Navigation buttons for "上一步" (Previous), "下一步" (Next), "删除" (Delete), and "退出" (Exit) are located at the bottom of the window.

向导

SiSS 晟迅软件

选项

- 按库存里指标自动补货**  
对当前库存里低于库存指标中设置的[订货点]的商品，按[满库存里]补货
- 按安全库存自动补货 (  不包含促销期间的销售数量 )**  
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。使用该方法补货至少要有四周的销售数据。
- 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。
- 按销量补货 (  补货数量取销量 - 当前库存 )**  
选项  
 以最近xx天(不包括当天)的销售数量为补货数量 天数:   
 以指定日期范围内的销售数量为补货数量 日期:  到
- 手工录入退货商品**  
人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。
- 按要货申请单未进行补货**  
按日期选择所有分店的要货单进行汇总后，进行补货。 日期:  到

分店:  类别:  供应商:   多供应商

注意: 无进货记录、负库存、无供应商、非购代销、不允许采购的商品均不能适用于自动采购。  总部统一生成  只生成订单

上一步(B) 下一步(N) 删除(D) 退出(X)

## 2.2 智能采购流程

智能采购流程一般是在基础的采购业务流程熟悉后，进阶式的采购业务流程，智能采购主要是通过 **库存上下限、安全库存、销量补货、要货汇总补货、手工补货** 等方式生成主供应商的采购订单，人工进行校对调整后，再将订单审核发给供应商，进行采购申请的全流程化业务模式。

The screenshot shows a software window titled "导购" (Sales Assistant) with a "向导" (Wizard) tab. The interface is for configuring procurement rules. It features a list of options with radio buttons, a sub-section for "销量补货" (Sales-based replenishment) with a date range selector, and a "要货申请单" (Purchase requisition) option with a date range selector. At the bottom, there are dropdown menus for "分店" (Store), "类别" (Category), and "供应商" (Supplier), along with checkboxes for "多供应商" (Multiple suppliers), "总部统一生成" (Generate centrally), and "只生成订单" (Generate orders only). A note at the bottom states: "注意：无进货记录、负库存、无供应商、非购代销、不允许采购的商品均不能适用于自动采购。" (Note: Items without purchase records, negative inventory, no suppliers, non-purchase agency, and prohibited purchases are not suitable for automatic procurement.) Navigation buttons at the bottom include "上一步(B)" (Previous), "下一步(N)" (Next), "删除(D)" (Delete), and "退出(X)" (Exit).

导购

向导

SiSS 晟迅软件

选项

- 按库存里指标自动补货**  
对当前库存里低于库存指标中设置的[订货点]的商品，按[满库存里]补货
- 按安全库存自动补货** (  不包含促销期间的销售数量 )  
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。使用该方法补货至少要有四周的销售数据。
- 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。
- 按销量补货** (  补货数量取销量 - 当前库存 )  
选项  
 以最近xx天(不包括当天)的销售数量为补货数量 天数:   
 以指定日期范围内的销售数量为补货数量 日期:  到
- 手工录入退货商品**  
人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。
- 按要货申请单未进行补货**  
按日期选择所有分店的要货单进行汇总后，进行补货。 日期:  到

分店:  类别:  供应商:   多供应商

注意: 无进货记录、负库存、无供应商、非购代销、不允许采购的商品均不能适用于自动采购。  总部统一生成  只生成订单

上一步(B) 下一步(N) 删除(D) 退出(X)



# 商锐9.7业务模型--采购业务

供货商方面配合卖场活动，活动期间内对商品00001按特供价5元/个结账，差价在活动后自动计算扣补。  
卖场商品按7元作为活动特价销售。

思迅商锐9.5(演示版) DN:00000000 -- [连锁版]

系统(M) 窗口(W) 帮助(H)

### 促销进价单

新建(F1) 打开(F2) 保存(F3) 审核(F5) 删单(F4) 商品(F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置(F7) 打印(F9) 打印模板 一键克隆

单号: **PF001604070010** 分店: 00 日期: 2016-04-07 制单人: 管理员 **已审核**

供应商: 1002 销量扣补测试 审核人: 管理员

开始日期: 2016-04-07 结束日期: 2016-05-07 备注:

分店列表: 00

行号	货号	自编码	品名	原进价	促销进价	规格	单位
1	10022	10022	销售后销量扣补	10.00	5.00		

思迅商锐9.5(演示版) DN:00000000 -- [连锁版]

系统(M) 窗口(W) 帮助(H)

### 促销特价单

新建(F1) 打开(F2) 保存(F3) 审核(F5) 删单(F4) 商品(F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置(F7) 打印(F9) 打印模板 传价签 一键克隆

单号: **FS001604070008** 分店: 00 日期: 2016-04-07 **已审核**

开始日期: 2016-04-07 结束日期: 2016-05-07 促销进价单号: PF001604070010

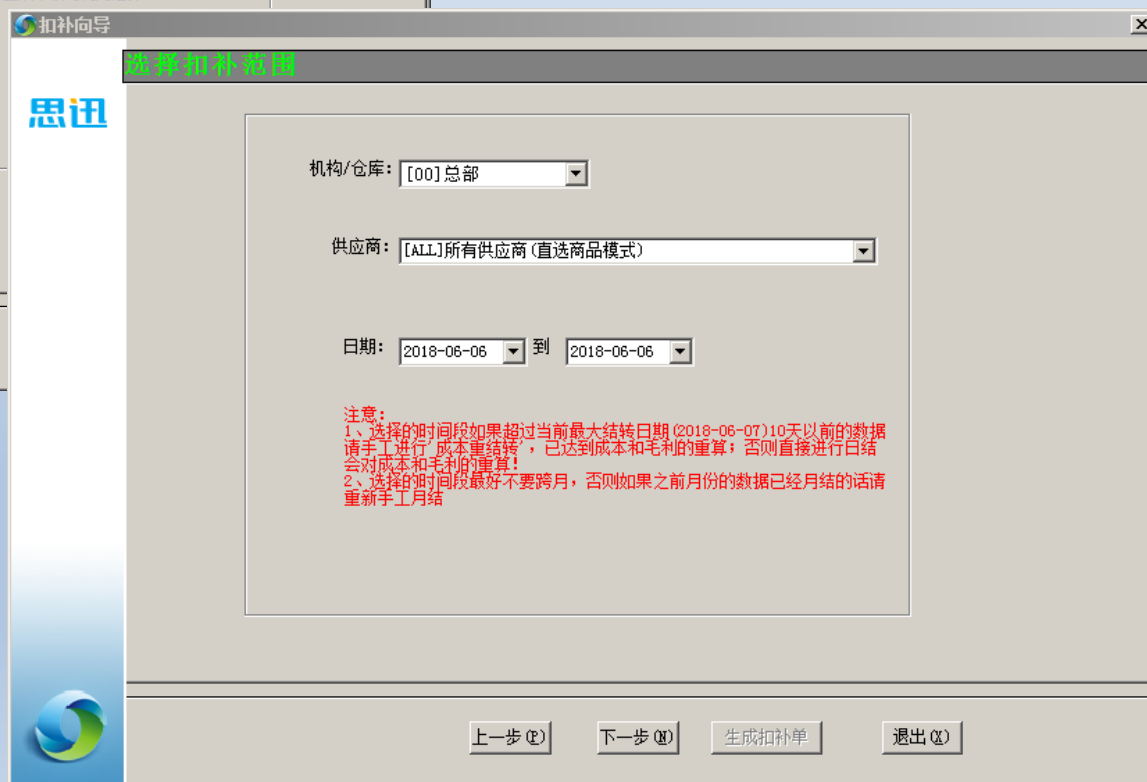
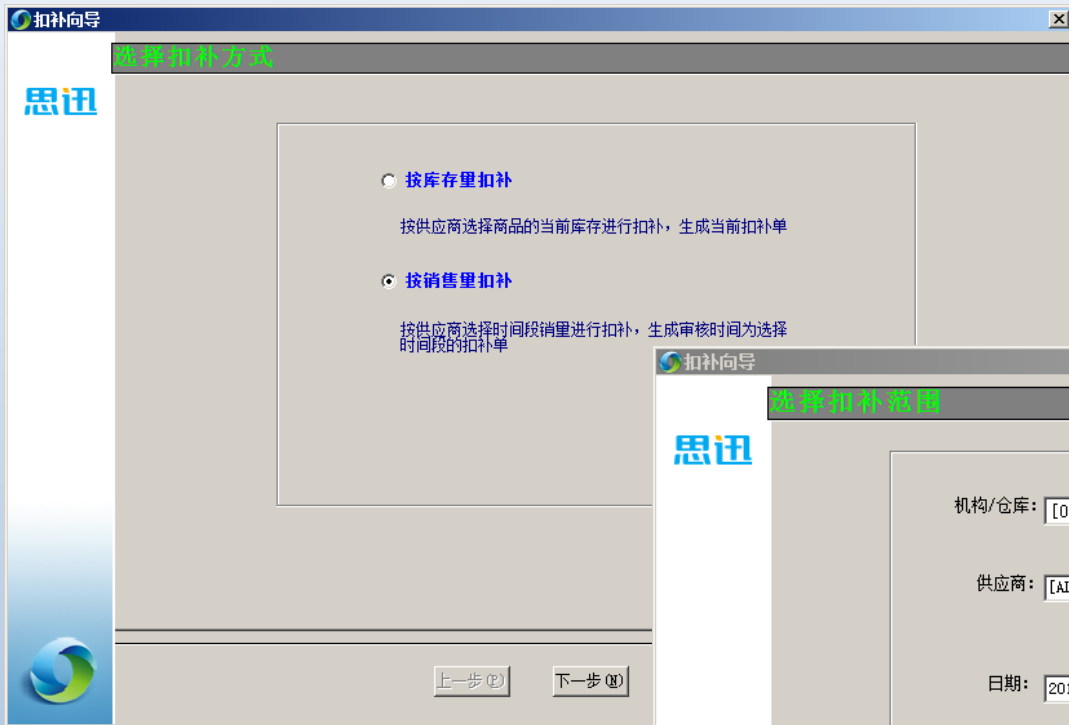
每周星期: 一 二 三 四 五 六 日 生效 审核人: 管理员

备注:

分店列表: 00 制单人: 管理员 批量计算特价  全部启用扣率

行号	货号	自编码	品名	原价	特价	档案进价	促销进价
1	10022	10022	销售后销量扣补	20.00	7.00	10.00	5.00

## 打开扣补向导



# 商锐9.7业务模型--采购业务

扣补向导

**录入扣补明细**

运算模式  
 手工价差 原价使用:  扣补价使用:

导入导出格式  
货号、差价、扣补数量制表符分隔

行号	货号	自编码	商品名称	单位	原价	扣补价	差价	扣补数量	扣补金额	参考进价	参考特
1	00001	003596	优质香米	kg	0.0000	0.0000	0.0000	20.00	0.0000	10.0000	
合计:								20.00	0.0000		

引入期间销售的商品    引入促销进价单销售商品    增加(A)

上一步(B)    下一步(N)

扣补向导

**生成扣补单**

行号	仓库	供应商	金额	数量	销量	审核日期
1	总部仓库	金龙鱼	0.0000	20.00	20.00	2018-06-07 11:11
			0.00	20.00	20.00	

行号	货号	自编码	商品名称	单位	原进价	特进价	差价	扣补数量
1	00001	003596	优质香米	kg	0.0000	0.0000	0.0000	20.00
合计:								20.00

上一步(B)    下一步(N)    **生成扣补单**    退出(X)

## 三、连锁业务

### ◆ 3.1 连锁数据传输

#### 3.1.1 FTP模式和数据存储模式

#### 3.1.2 数据的分发与下传

### ◆ 3.2 门店类型

### ◆ 3.3 采购范围

### ◆ 3.4 连锁补货流程

### ◆ 3.5 配送中心拣货流程

## 3.1 连锁数据传输

### ◆ 3.1.1 FTP模式和数据存储模式

现在商锐9.7传输机制采用FTP传输方式传输，需要在总部安装FTP传输工具，然后配置好商锐9.7的传输配置服务配置好后，总部分发数据，分发后的数据会存放在总部FTP文件夹内，门店下载数据通过传输工具从总部FTP文件夹内取数据。

### ◆ 3.1.2 数据的分发与下传

The image displays three overlapping windows of the 'Parameter Settings' (参数设置) dialog box. The leftmost window shows the 'Connection' (连接) tab with fields for 'Transfer Mode' (传输模式) set to 'FTP Mode' (FTP模式), 'FTP Server' (FTP服务器) as '173.31.14.85', 'FTP User' (FTP用户) as 'sa', and 'FTP Password' (FTP密码) as '\*'. It also includes 'FTP (Intranet) IP' (FTP(内网)IP) as '127.0.0.1' and a checkbox for 'Record Detailed Log' (记录详细日志). The middle window shows the 'Data Distribution Settings' (数据下发设置) tab with 'Basic Information' (基础资料) including 'Daily' (每日) at '00:00' and 'Business Data' (业务数据) with a '10' minute interval. The rightmost window shows the 'Data Import Settings' (数据导入设置) tab with a '1.0' hour interval for checking and importing data, and a checkbox for 'Only Import Important Data' (只导入重要数据).

## 传输方式

➤直连数据库传输

➤FTP传输

总部 → 配货池

要货申请  
数据上传

门店

配送出库单  
分发数据

FTP

数据下载

FTP → 总部  
导入数据  
更新配送状态

配送入库单  
数据上传

门店

## 3.2 门店类型

### ◆ 3.2.1 连锁各类型分店业务比较

分店类型	库存	数据库	主要业务
独立管理型	自行管理	需安装分店数据库	门店可以自行管理调价、进货、销售、盘点、促销、成本利润计算等几乎所有业务，从总部下载基础数据等信息，不可录入基本资料。
托管型分店	总部管理	需安装分店数据库	门店后台只做销售查询和会员业务，采购和库存业务统一由总部管理，每日定时交换数据。门店业务功能精简，傻瓜式开店，成本低，分店无法查询库存。
POS型分店	总部管理	不需要安装	门店不安装后台程序和数据库，前台通过宽带直连总部服务器，存储该分店的数据。该模式系统最简洁，但对网络质量和带宽要求很高。
加盟型分店	自行管理	需安装分店数据库	总部按配送价调货到分店，配送到加盟店产生利润，加盟店与总部按配送价结算帐款。

## 3.3 采购范围

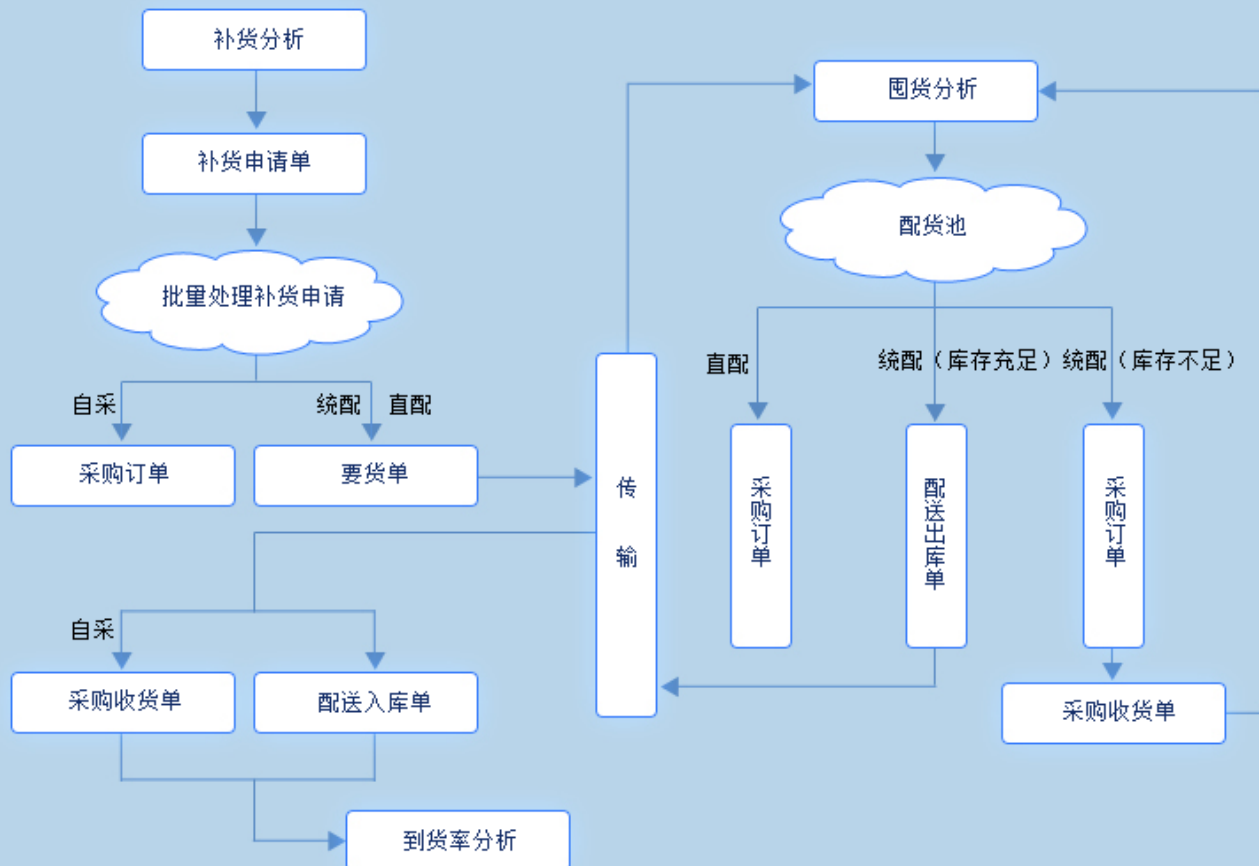
### ◆ 3.3.1 采购范围说明

商锐9.7采购范围可设置不同门店不同的商品入库方式，实现门店独立自行管理或者由总部统一管理

采购范围	采购范围说明
统配（0）	由总部统一进行配送，门店需要向总部或者配送中心要货由配送中心统一进行发货，或者总部以及配送中心直接发货至门店
自采（1）	门店自行进行采购
不限（2）	可由总部统一配送或者门店自行采购
直配（3）	门店需要向总部进行要货，要货信息传输至总部后总部统一进行补货分析自动生成采购订单，由商品供应商直接送货至门店
自产（4）	门店自行根据已有的商品自加工商品，例如面包、蛋糕等

## 3.4 连锁补货流程

连锁中的补货流程可以根据商品设置的属性帮助门店分析需要补货的数据产生出补货单据（采购订单或者要货单），依据门店设定的配送机构由对应的机构进行囤货分析后做配送处理



**特别说明：**  
正确的使用补货流程需要在总部设定好门店的采购范围

## 四、运营管理

- ◆ 4.1 促销业务
- ◆ 4.2 价格体系
- ◆ 4.3 积分和会员优惠
- ◆ 4.4 充值优惠
- ◆ 4.5 购物券管理（券流程和简单券流程）
- ◆ 4.6 多重打印功能（隐藏功能）
- ◆ 4.7 销售业务数据流程

## ◆4.1 促销业务

**4.1.1 促销计划单**：促销活动的计划和维护在一定的时间内做哪些促销活动，做到提早营销。

思迅商锐9.5 (演示版) DB:00000000 -- [连锁版]

系统(S) 窗口(W) 帮助(H)

**促销计划**

增加 删除 保存 审核 打印

促销计划列表 | **计划主题维护**

计划单号: CX001805160001    计划名称: qte    审核标志: 已审核

开始日期: 2018-05-16    结束日期: 2018-05-16    预警天数: 0.00    录入人: 管理员

活动范围:     录入日期: 2018-05-16

目标行业:     审核人: 管理员

经营种类:     审核日期: 2018-05-16

经营范围:

宣传活动:

选择促销方案 | 增加(A) | 删除(D) | 取消关联(C) | 促销单选择(L) | 保存(S) | 取消关联: 只是取消选中的促销单与本计划的关联; 删除: 删除促销单, 如已审核则终止, 并取消关联

行号	促销类型	促销单号	审核状态	
1	DM促销单	DM001805160001	已审核	修改
2	随机立减促销	HA001805160001	已审核	修改

## ◆4.1 促销业务

### 4.1.2 买满赠电子券：在小票中打印券号。

#### 1. 设置券（也叫制券）

The screenshot shows the Siss 9.5 commercial management system interface. The main menu includes '档案', '价格', '卖场', '生鲜', '批发', '库管', '卡券', '短信', '连锁', '客服', and '系统'. The '卡券' (Card/Coupon) module is selected, and the '券设置' (Coupon Settings) dialog box is open. The dialog box contains the following options:

- 系统做券号管理 (要求门店能够远程连接总部)  是否启用关联会员卡功能
- 启用券简易流程 (制券-使用 否则 制券-入库-领用-销售-使用)

The dialog box also contains a table with the following data:

行号	类别编码	类别名称	类型	使用限制	买满金额下限
1	01	代金券	现金券	全场通用	0.00

A red arrow points to the '启用券简易流程' checkbox, with the text '启用券简易流程' written next to it. The '券设置' option in the left sidebar is also highlighted with a red box.

Ps:不做过多的赘述，后面有专有篇幅

## 2.做买满赠电子券

思迅商锐9.5 (演示版) DN:00000000 -- [连锁版]

系统(M) 窗口(W) 帮助(H)

### 买满赠电子券

新建(F1) 打开(F2) 保存(F3) 审核(F5) 删单(F4) | 类别 品牌 礼券(F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置(F7)

**买满赠电子券**

分店:  单据号: **PL001805160001** 制单人: 管理员 已审核

起始日期:  结束日期:  制单日期:

编码列表:  清除 买满类型:

会员类型:   是否所有连锁门店使用 审核人: 管理员

备注:

审核日期:

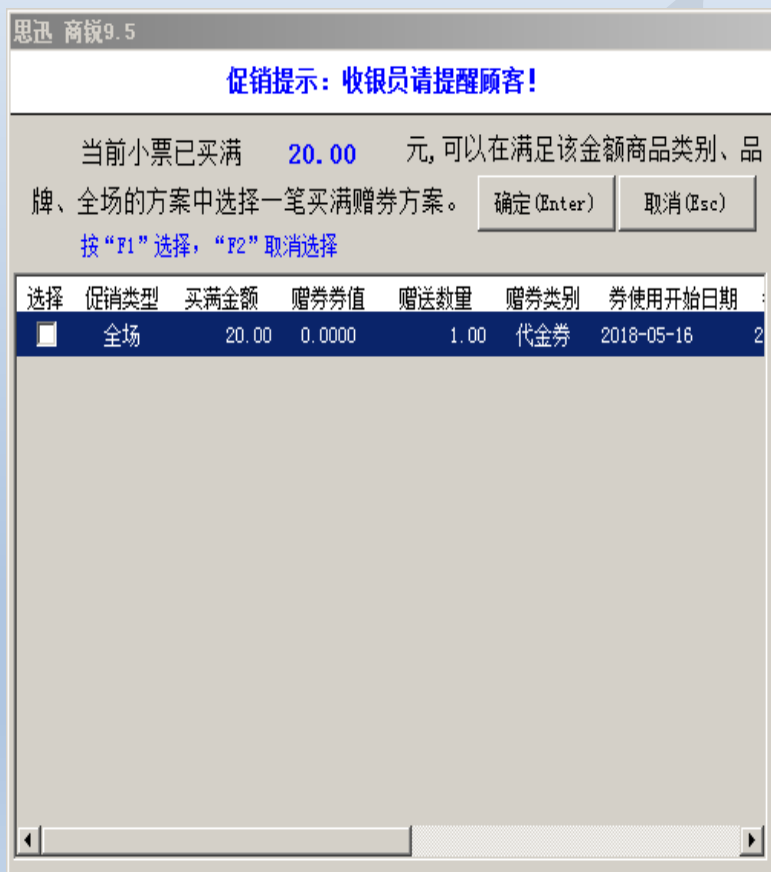
分店列表:

注意: 当类别或品牌长度全为6位时, 编码列表最多可选择36个类别或品牌。

行号	买满金额	券类型	券名称	赠券面值	券使用开始日期	券使用截止日期
1	20.00	01	代金券	0.00	2018-05-16	2018-05-16

## 买满赠电子券：在小票中打印券号。

### 3.前台操作和小票打印效果



小票打印要为驱动打印才能打印二维码条码

## ◆4.1 促销业务

### 4.1.3 DM促销单

DM促销单：单品限时特价单。档期促销

思迅商锐9.5 (演示版) DM:00000000 -- [连锁版]

系统 (M) 窗口 (W) 帮助 (H)

DM促销单

新建 (F1) 打开 (F2) 保存 (F3) 审核 (F5) 删单 (F4) 商品 (F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置 (F7) 打印 (F9) 打印模板 一键克隆

### DM促销单

单号: \_\_\_\_\_ 分店:  日期: 2018-05-16 制单人: 管理员

DM档期:  开始日期:  结束日期:  审核人: \_\_\_\_\_

备注:

批量计算特价  全部启用扣率

分店列表: 00, 02

行号	货号	自编码	品名	规格	单位	原价	特价	开始日期	结束日期	每单限量	启用扣率	返利扣率	预期销量	预期销额	进价
1	6926366120210	200313	雪豹棕色高级鞋油33.5g	1*12	支	2.30	0.00	2018-05-16	2018-06-15	0.00	<input type="checkbox"/>	0.00	0.00	0.00	1.96
2	6926366120210	200313	雪豹棕色高级鞋油33.5g	1*12	支	2.30	0.00	2018-05-16	2018-06-15	0.00	<input type="checkbox"/>	0.00	0.00	0.00	1.96

## ◆4.1 促销业务

### 4.1.4 付款方式促销

付款方式促销：根据付款方式进行立减。

付款方式促销

新建 (F1) 打开 (F2) 保存 (F3) 审核 (F5) 删单 (F4) 设置 (F7) 打印 (F9) 打印模板 一键克隆

付款方式促销

分店: ALL 单据号: 制单人: 管理员

起始日期: 2018-05-16 结束日期: 2018-06-15 制单日期: 2018-05-16

付款方式: SWX 思迅Pay-微信 选择

备注:

分店列表: 00,02 审核人: 审核日期:

注意：一笔单只支持首次的付款方式满M元，才享受优惠。同类型付款方式采用后单压前单的方式！

行号	买满M元	减N元	开始时间	结束时间
1	10.00	1.00	00:00:00	00:00:00

## ◆4.2 价格体系

### 4.2.1 调价体系

思迅商锐9.5 (演示版) 01:00000000 -- [挂锁版]

系统 (M) 窗口 (W) 帮助 (H)

调价单

新建 (F1) 打开 (F2) 保存 (F3) 审核 (F5) 删单 (F4) 商品 (F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置 (F7) 传称 传价签 打印 (F9) 打印模板 导入 一键克隆

### 调价单

单号: \_\_\_\_\_ 日期: 2018-05-16 生效日期: 2018-05-16  进货价  零售价  会员价

分店: ALL ... 备注: \_\_\_\_\_  配送价  联营扣率

分店列表: 00,02 审核时间: \_\_\_\_\_

备注: 如果在总部做调价单, 调价单明细中的价格和显示各分店调价信息中的价格不一样, 那么调价明细中明细信息会变色。

行号	货号	品名	单位	数量	进价差额	售价差额	批发价	毛利率
1				0.00			0.00	
	合计:			0.00	0.00	0.00		

Ps: 对于多会员价, 要到档案中调整

## ◆4.2 价格体系

### 4.2.1 调价体系

#### 调价单

 进货价,  零售价,  会员价,  配送价,  联营扣率. A red arrow points from this box to a note at the bottom right. Below the form is a table with columns: 行号, 货号, 品名, 单位, 数量, 进价差额, 售价差额, 批发价, 毛利率. The table has one data row and a summary row."/>

调价单

单号: \_\_\_\_\_ 日期: 2018-05-16 生效日期: 2018-05-16

分店: ALL 备注: \_\_\_\_\_

分店列表: 00, 02 审核时间: \_\_\_\_\_

备注: 如果在总部做调价单, 调价单明细中的价格和显示各分店调价信息中的价格不一样, 那么调价明细中明细信息会变色。

行号	货号	品名	单位	数量	进价差额	售价差额	批发价	毛利率
1				0.00			0.00	
	合计:			0.00	0.00	0.00		

Ps: 对于多会员价, 要到档案中调整

## 4.2.1 调价体系

### 批发调价单

批发价调价单

新建 (F1) 打开 (F2) 保存 (F3) 审核 (F5) 删单 (F4) 商品 (F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置 (F7) 打印 (F9) 打印模板 导入 一键克隆

**批发价调价单**

单 号: \_\_\_\_\_ 日期: 2018-05-16 生效日期: 2018-05-16  批发价  批发价1  批发价2

分 店: ALL ... 备注: \_\_\_\_\_  批发价3  批发价4

分店列表: 00, 02

行号	货号	品名	单位	数量	进价	零售价	会员价	配送价
1				0.00	0.00	0.00	0.00	
	合计:			0.00				

## ◆4.3会员积分和会员优惠

### 4.3.1 会员积分

参照软件自行讲解（随后后扩充逐条解释）

会员设置

会员卡 积分规则 会员类别 会员日 积分折扣 充值业务 M1卡设置 充值优惠

卡类设置

会员卡类型: 磁卡或条码卡 储值卡类型: 磁卡或条码卡

卡号前缀: 卡号后缀:

IC卡读卡器设置

读写器类型: NONE 读写器接口: NONE

IC卡波特率: 9600 IC卡类型: SLE4442

磁卡读卡器设置

磁卡器类型: NONE 磁卡器接口: NONE

磁卡波特率: 9600

会员前台消费打印卡号信息  会员前台消费打印会员姓名  门店自行管理类别积分规则

会员连锁, 会员在各分店通用  前台会员号不可见(显示为\*\*\*\*\*)  设置删除会员查询天数 90

启用储值消费功能  分店上传会员信息时即时更新会员档案

启用会员卡加密检测  会员前台消费打印可用次数和有效期  发卡时判断充值权限

从总部实时冲减积分  会员卡制卡使用流程管理( 不启用卡流程情况下换卡自动生成卡号)

启用会员卡自动升级  会员卡 [ ] 未使用无效, [ ] 未使用作废

会员过期自动更新状态为无效  会员礼品是否总部维护  启用服务台充值功能  IC卡可重复写卡

前台启用会员模糊查询  后台充值不能手工录入卡号  启用充值优惠功能  会员统一管理

保存(S) 退出(Q)

## ◆4.3会员积分和会员优惠

### 4.3.1 会员类型

**会员设置**

会员类别 | 会员日 | 积分折扣 | 充值业务 | M1卡设置 | 充值优惠 | 其他设置

行号	类别	名称	优惠方式	折扣	会员日折扣	是否积分	是否储值	积分比例	是否积分付款	积分兑换1元
1	1	储值	会员价	1.00	1.00	是	是	1.00	否	1.00
2	wx	微信会员	会员价	1.00		否	是	0.00	否	0.00
3				1.00		是	否	1.00	否	1.00

行号	会员类别	商品类别	类别名称	折扣	会员日折扣
1	1	10	超市	1.00	1.00

增加(A) | 删除(D)

非连锁会员情况下的储值卡连锁, 总部新增储值卡类别, 不会分发, 分部也需要增加相应的储值卡类型!


增加类别 | 删除类别

保存(S) | 退出(X)

## 4.3.1 会员积分

会员设置
X

会员卡
积分规则
会员类别
会员日
积分折扣
充值业务
M1卡设置
充值优惠



记录会员消费额与积分   
  每单按整数累加积分   
  消费特价商品记积分  
 会员优惠价商品记积分   
  设置商品是否积分   
  每月第 1 天 0 倍积分  
 会员特价商品记积分   
  会员生日 2 倍积分   
  每 星期日 0 倍积分  
 期间积分:   
  会员生日当月 0 倍积分   
  当商品档案毛利率小于 0 % 时不积分  
 从 1900-01-01 到 1900-01-01 按 0 倍积分   
 (联营毛利率以其扣率为准)   
  最大积分倍数优先

母卡积分比率设置: 子卡积 1.00 分, 对应父卡积 1.00 分  
 当子卡与关联的母卡已产生关联积分, 任然可以修改母卡卡号

按消费金额积分  
 其余的类别按每消费 10.00 元积 1 分  
 促销组合记积分 (0表示不计积分)  
 按消费次数积分  
 每次消费满 0 元积 0 分  
 按单品的积分值积分  
 记会员积分自动抹零  
 [四舍五入 0 位小数后抹零]

行号	商品类别	名称	金额	对应积分
1	101000	酒水饮料	0.00	1
2	LB	其它类别	1.00	1

按付款方式积分 (当前积分规则下的积分\*各付款方式所占付款比例)
 增加(A)
删除(D)

保存(S)
退出(X)

## ◆4.4 充值优惠

会员设置
会员卡 | 积分规则 | 会员类别 | 会员日 | 积分折扣 | M1卡设置 | **充值优惠** | 其他设置

注: 1>对于临界值的处理, 优惠金额(或比例)按照最小金额来算, 所有的优惠类型都一样。(以送储值为例说明)  
 例: 优惠类型为送储值, 金额范围1-100, 优惠金额为10, 优惠类型为送储值, 金额范围100-200, 优惠金额为20;  
 此时, 当充值100时, 按照第二种情况优惠, 即优惠20元。

2>按比例送时, 比例范围是[100%-1000%], 且充值金额为实付金额乘以比例值。  
 例: 当起始金额为200, 结束金额为500, 优惠金额(或比例)为200%时, 此时如果实付金额为210时, 充值金额为  
 $210 * 200\% = 420$ 。

优惠类型: 送储值

行号	优惠类型	开始金额	结束金额	优惠金额(或比例)
1	送储值	50.00	50.00	5.00
2	送储值	100.00	100.00	10.00

业务设置

积分转储值按阶梯规则    积分转储值:  分积分换取储值金额  元

充值卡留底金额(元)      充值卡充值时允许为负

充值卡最大充值额:      前台充值卡消费打印卡面卡号

充值卡每日限额      消费金额超过:  元需要输入密码

充值卡每月限额      充值需要密码

充值卡充值时允许输入卡面号

## ◆4.5 购物券管理（券流程和简单券流程）

购物券分两种类型，一种是现金券，前台销售输入券号可以抵现，另一种是领用券，必须属于可领的具体商品，前台销售有可领用商品时，输入此券号将会提示某某商品可以抵用，结算时可以抵扣相应商品的金额，此两种类型，一种是抵现，一种是抵商品。

券设置

系统做券号管理(要求门店能够远程连接总部)  是否启用关联会员卡功能  
 启用券简易流程(制券-使用 否则 制券-入库-领用-销售-使用)

行号	类别编码	类别名称	类型	使用限制	买满金额下限
1	01	购物券	现金券	全场通用	0.00
2	02	领用券	领用券	全场通用	0.00

类别编码 商品货号 品名 数量

增加券类(A) 删除券类(D) 增加(Z) 删除(X) 商品(I) 品牌(O) 保存(S) 退出(Q)

卡券业务

会员设置 | 会员设置向导 | 批量制卡 | 发卡 | 会员档案 | 卡管理 | 换卡补卡 | 会员档案审核 | 会员限量特价单 | 批量删除会员

积分业务

积分业务查询 | 会员积分兑换 | 会员礼品管理 | 会员消费查询 | 积分清除 | 时段积分 | 会员积分奖励

储值业务

储值卡查询 | 储值卡消费查询 | 充值 | 批量充值 | 积分转储值 | 批量积分转储值 | 一卡通消费查询

卡流程

会员设置 | 发卡 | 卡入库 | 卡领用 | 卡销售 | 卡销售统计 | 卡领用统计 | 卡入库统计 | 卡制作统计

购物券管理

券设置 | 制券 | 券入库 | 券领用 | 券销售 | 券作废 | 券统计 | 电子赠券统计报表

卡券说明

卡流程说明 | 券流程说明 | 会员优惠价 | 积分升级 | 安全储值卡方案 | 卡介质说明 | 会员消费积分 | 储值消费 | 一卡通使用说明

## ◆4.6 多重打印功能（隐藏功能）

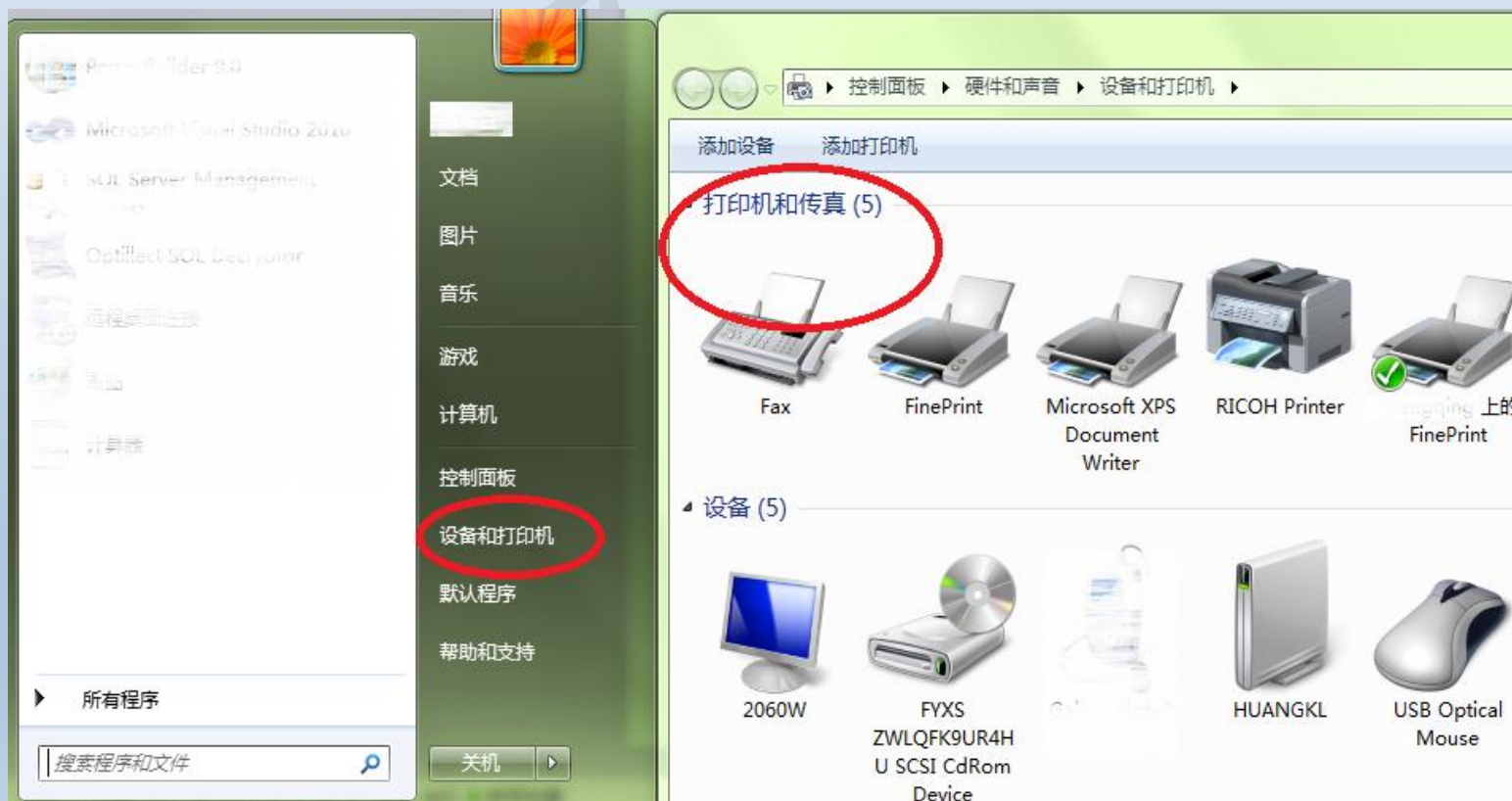
应用场景注意：商城旁或者楼下有自营的快餐。

注意事项：

- 1.此工具暂不支持自定义小票格式；
- 2.支持58mm及以上小票打印
- 3.前台不支持培训模式

## 实施步骤:

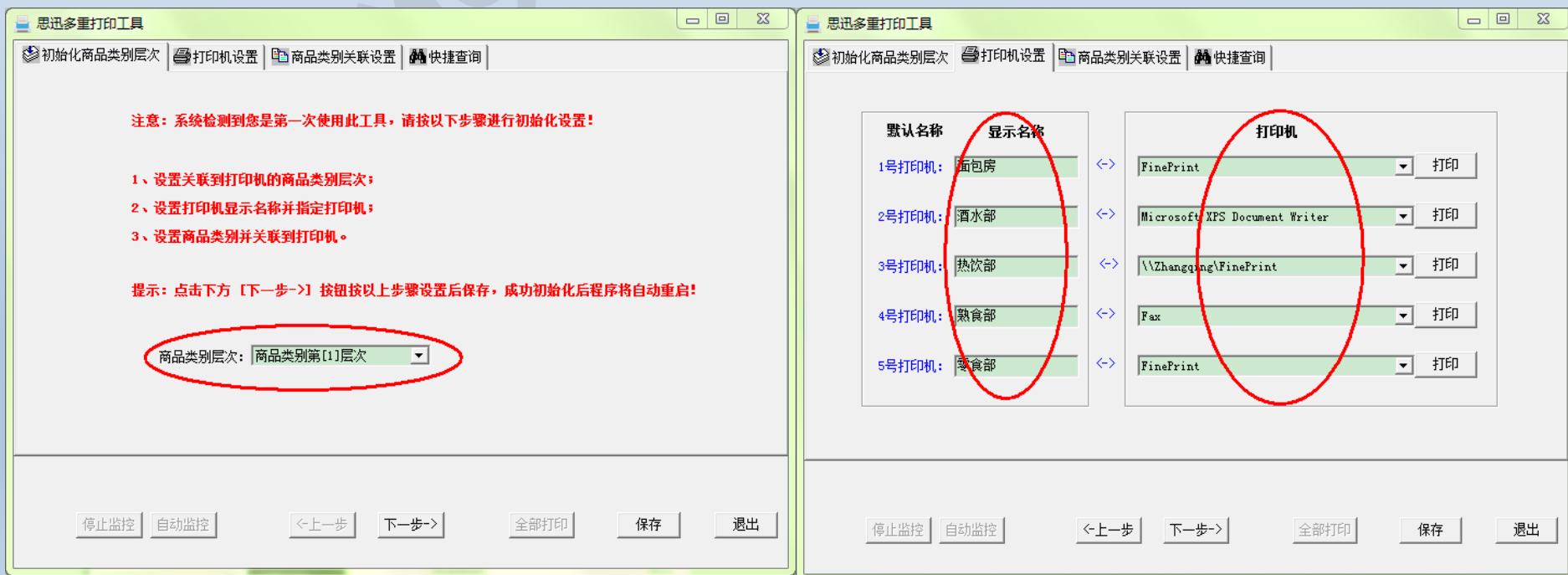
1. 在操作系统控制面板——设备和打印机里添加好各打印机（支持网络打印机）；



## 实施步骤:

2. 在查询分析器里先执行 sql 文件里的 create\_table.sql 语句，然后执行 tr\_rm\_saleflow\_i.sql 语句；

3. 双击 multiple\_print.exe 文件运行程序，第一次运行程序时进入向导模式，根据向导设置好商品类别层次、各打印机对应关系及打印机显示名称、商品类别与打印机对应关系，初始化完成后点击保存，程序自动重启；



## 实施步骤:

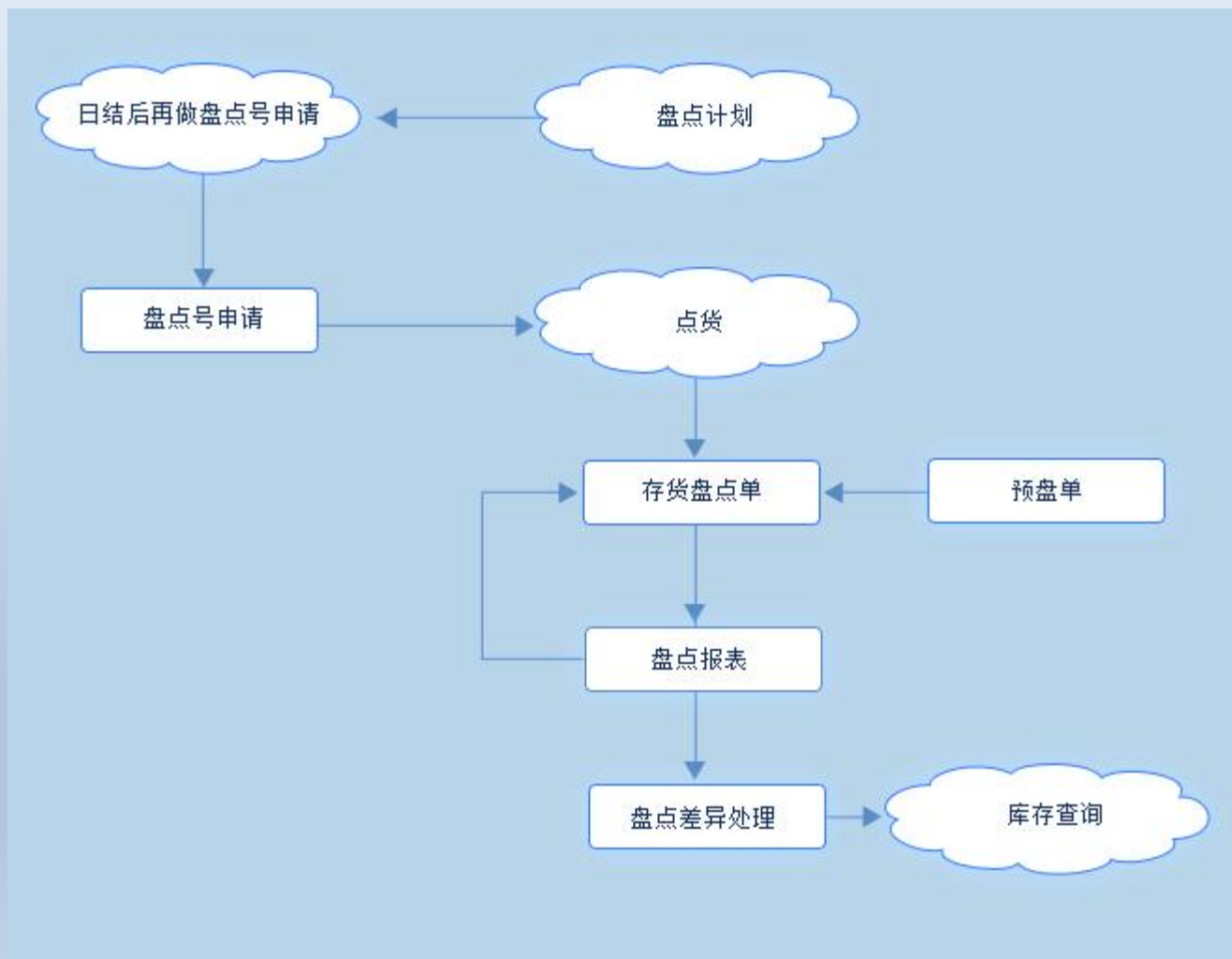
- 4.前台销售后点击某个打印机的打印按钮，会针对该打印机关联到的类别下的商品进行打印，若点击全部打印，会针对所有设定的打印机打印各自关联的商品，程序最多支持设定5台打印机；
- 5.程序提供自动监控功能，运行程序自动监控后，前台销售后自动针对所有设定的打印机打印各自关联的商品，检测间隔时间为5秒



## 五、库管业务

- ◆ 5.1 盘点流程
- ◆ 5.2 领用、报损和库存调整
- ◆ 5.3 转仓单
- ◆ 5.4 成本调价单和调价单
- ◆ 5.5 库存查询（库存汇总，实时库存，历史库存）
- ◆ 5.6 异常库存和成本价
- ◆ 5.7 批次成本数据

## ◆ 5.1 盘点流程



## ◆5.2 领用、报损和库存调整

### 5.2.1 领用单（领用单中的单价是取的商品当时做单的成本价）

领用单

新建 (F1) 打开 (F2) 保存 (F3) 审核 (F5) 删单 (F4) 商品 (F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置 (F7) 扫描 打印 (F9) 打印模板 一键克隆

领用单

单号: \_\_\_\_\_ 部门:  领料人: 管理员 日期: 2018-05-16  
仓库: 0001 总部仓库 仓管员: 管理员 制单人: 管理员  
备注:  审核人: \_\_\_\_\_

行号	货号	自定义码	商品名称	箱数	数量	单位	单价	金额	税率	零售价	零售金额	差价金额	商品类别	备注	课组
1	6910269500996	200522	美涛清爽保湿啫喱240g	0.00	0.00	瓶	23.00	0.00	0.17	27.80	0.00	0.00	10102010		
合计:				0.00	0.00			0.00			0.00	0.00			

单价改到多少就按多少价格出库

## 5.2.2 报损单

报损单是由相关部门和人员针对毁损或报废物品而填写的报损凭证。一般一式三联，一联交财务（记帐），一联交仓库留存（形成出库台帐），一联部门留存。

报损单

### 报损单

单号: _____	日期: 2018-05-16	制单人: 管理员
仓库: <input type="text" value="0001"/> 总部仓库		审核人: _____
课组: <input type="text"/>		设置在 系统设置->采购设置->公共选项
业务员: <input type="text" value="管理员"/> 其它: <input type="text"/>		备注: <input type="text"/>

行号	货号	自定义码	商品名称	箱数	数量	单位	单价	金额	税率	零售价	零售金额	差价金额	商品类别	备注	课组
1				0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	LB		
<b>合计:</b>				0.00	0.00			0.00			0.00	0.00			

## 5.2.2 库存调整单

库存调整单是库存数量不准确要调整库，可有商品报等都可通过库存调整单进行出入库调整。

新建(F1) 打开(F2) 保存(F3) 审核(F5) 删单(F4) 商品(F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置(F7) 扫描 打印(F9) 打印模板 一键克隆

### 库存调整单

单据号: \_\_\_\_\_ 日期: 2018-05-16 部门:  方式:

仓库:  总部仓库 原因:  制单人:

课组:  设置在 系统设置->采购设置->公共选项

业务员:  备注:  审核人: \_\_\_\_\_

行号	货号	商品名称	规格	单位	数量	单价	金额	税率	类别	课组	零售金额	零售价	备注
1					0.00	0.00	0.00	0.00	LB		0.00	0.00	
<b>合计:</b>					<b>0.00</b>		<b>0.00</b>				<b>0.00</b>		

## ◆5.2转仓单

转仓单用于在同一机构之间有多个仓库，仓库之间的转货操作。

转仓单

新建 (F1) 打开 (F2) 保存 (F3) 审核 (F5) 删单 (F4) 商品 (F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置 (F7) 扫描 打印 (F9) 打印模板 一键克隆

单据号: \_\_\_\_\_ 日期: 2018-05-16 业务员: 管理员 要货单:  ..

调出仓库: 0001 总部仓库 操作员: 管理员

调入仓库:  审核人: \_\_\_\_\_

备注:  其它:

行号	货号	品名	规格	单位	箱数	数量	单价	金额	税率	不含税单价	不含税金额	类别	类别名称
1					0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	LB	
合计:					0.00	0.00		0.00			0.00		

## ◆ 5.4 成本调价单

成本调价单：调整商品成本价格

成本调价单

新建 (F1) 打开 (F2) 保存 (F3) 审核 (F5) 删单 (F4) 商品 (F6) 编辑 单据拷贝 相关 设置 (F7) 打印 (F9) 打印模板 一键克隆

### 成本调价单

单据号: \_\_\_\_\_ 日期: 2018-05-16 制单人: 管理员 审核人: \_\_\_\_\_  
分店: 0001 备注: \_\_\_\_\_

行号	货号	商品名称	单位	旧价	新价	数量	调价差额	进价	
1						0.00		0.00	
	合计:					0.00	0.00		

# ◆5.5库存查询（库存汇总，实时库存，历史库存）

思迅商锐9.5 C演示版) 00000000 -- [连锁版]
\_ | 0 |

(F) 窗口(W) 帮助(H)

商品库存汇总
\_ | 0 | X

条件 
 过滤 
 排序 
 输出 
 启动Excel 
 预览 
 打印(F9) 
 设置

## 商品库存汇总

行号	类别编码	类别	货号	品名	单位	库存数量	平均成本价	成本金额	不含税成本金额	进销差价金额	零售价	库存售价金额	箱装数	自定义码	主供应商	供应商名称

实时库存
\_ | 0 | X

条件 
 过滤 
 排序 
 输出 
 启动Excel 
 预览 
 打印(F9) 
 设置

## 实时库存

实时库存 (双击明细可穿透到[出入库明细]报表)

行号	仓库名称	类别	类别名称	货号	自编码	商品名称	规格	单位	实时库存	库存箱数	成本价	库存金额(成本价)	库存金额(零售价)	进价

系统(S) 窗口(W) 帮助(H)

历史库存查询
\_ | 0 | X

查询 
 过滤 
 排序 
 打印

商品汇总 
  类别汇总 
  中类结存汇总 
  大类库存汇总 
  大类结存汇总 
  主供应商库存
 
查询(Q)

查询条件

分店/仓库: %  ... 类别:  ...

货号:  ... 截止日期: 2018-05-15 ...

行号	分店编码	分店名称	日期	货号	品名	单位	规格	类别编码	类别名称	结存数量	结存成本单价	结存成本单价(不含税)	结存成本金额	结存成本金额(不含税)

## ◆5.6 异常库存和成本价

影响成本价的因素：

1. 采购入库
2. 赠送
3. 分店配送产生毛利，（默认是产生毛利，影响成本价）
4. 负库存
5. 成本调价单

成本价计算公式：

1、正常计算公式，日加权计算（期初参与计算）

成本价 = (期初金额 + 采购金额 + 调拨金额) / (期初数量 + 采购数量 + 调拨数量)

采购金额 = 当日采购 - 当日采购退货金额

调拨金额 = 当日调入金额 - 当日调出金额

销售成本金额 = 成本价 \* 销售数量。

2、异常情况下，期初数量为负：

成本价 = (采购金额 + 调拨金额) / (采购数量 + 调拨数量)

采购金额 = 当日采购 - 当日采购退货金额

调拨金额 = 当日调入金额 - 当日调出金额

销售成本金额 = 成本价 \* 销售数量。

## 六、财务与结算

### ◆ 6.1 数据查询

6.1.1 库存数据（盘点和库存）

6.1.2 毛利数据

### ◆ 6.2 收银缴款对账

6.2.1 收银长短款

6.2.2 收银付款方式报表

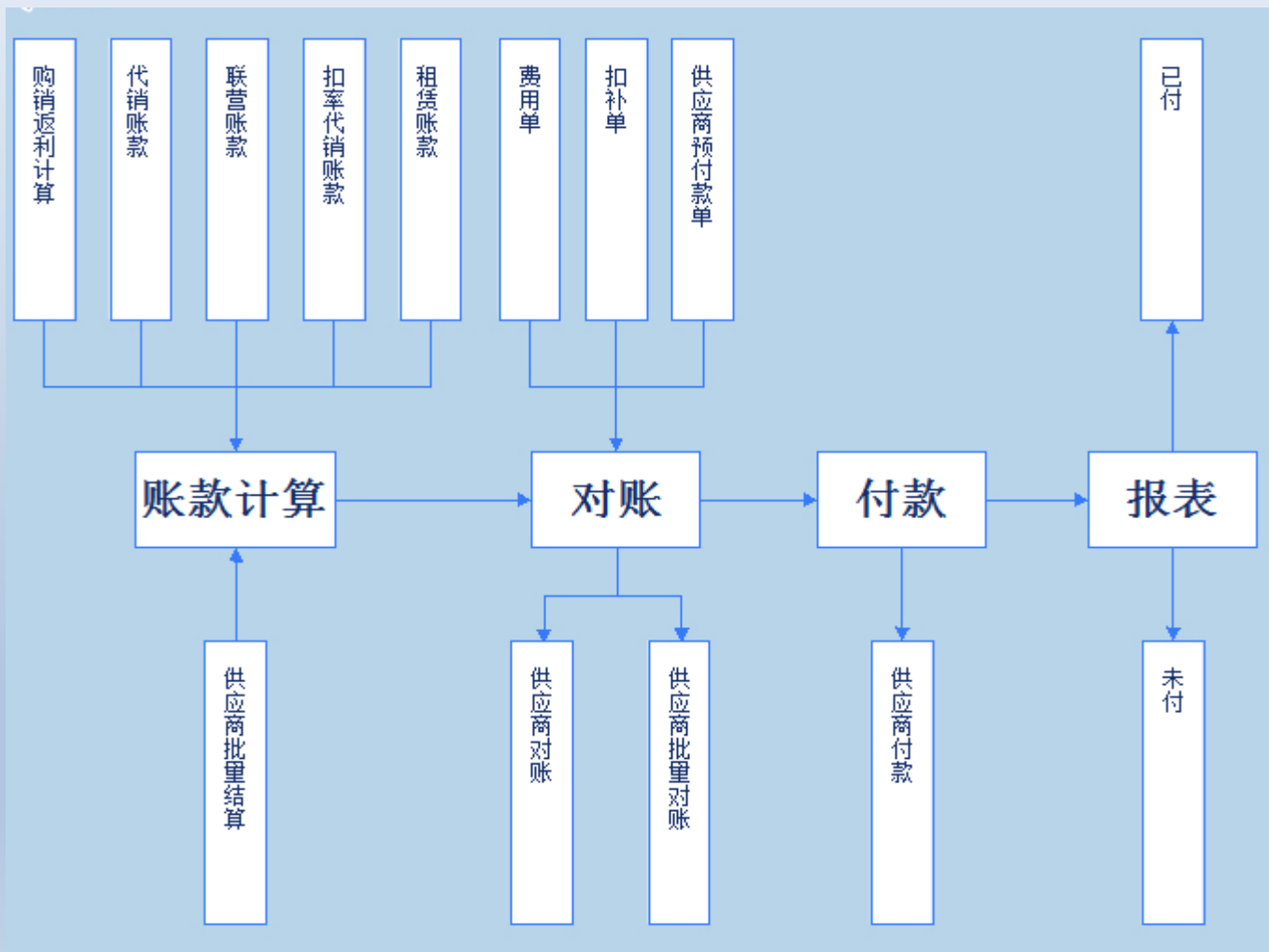
### ◆ 6.3 供应商结算

6.3.1 结算流程

6.3.2 合同应用

## ◆6.3 供应商结算

### 6.3.1 结算流程



## 返利计算方式：分段，进阶

进阶

例：

开始金额	结束金额	扣率
0	100	0.05
100	200	0.1
200	1000	0.2

如果说我们的销售额为800。

那么返利是：

$$\text{返利} = 100 * 0.05 + 100 * 0.1 + 600 * 0.2$$

商锐9.7

# 商锐9.7业务模型--财务与结算

分段

例：

开始金额	结束金额	扣率
0	100	0.05
100	200	0.1
200	1000	0.2

如果说我们的销售额为800。

那么返利是：

$$\text{返利} = 800 * 0.2$$

商锐9.7

## 经营方式介绍

- 供应商经营方式分别为购销、代销、联营、扣率代销、租赁，下图为各经营方式的不同特征：

经营方式	是否管理库存	账款生成方式	是否必须建立合同	无合同的影响
购销	√	入库后立即产生账款	×	只能计算账款，无法计算返利
代销	√	按实际销售结算或者按批次结算	×	
联营	×	按销售扣点结算	×	只能按联营扣率计算返利，不能计算奖励
扣率代销	√	按销售扣点结算	×	
租赁	×	按租金、销售扣点结算	√	不能做财务结算

□ **注意事项：** 代销结算分为两种（系统初始化时定义）

① **按销售结算：** 根据供应商销售成本产生账款，结算供应商为销售时的主供应商；

② **按批次结算：** 每笔进货产生一个批次，销售时根据先进先出的原则冲减相应的批次，结算时根据批次出库计算应结账款（未冲减销售不参与账款计算）。

## 合同介绍

### ■ 合同主要用于约束甲乙双方的业务往来及账务规则

1. 合同条款式约束（例：最小订货量；订货日期约束等）
2. 设定结算返利&奖励规则（例：月返、季返、半年以及年返）
3. 相关费用的设置（合同费用可由合同条款生成，也自定义生成）

### ■ 合同状态分为以下几种

1. 新建（建立合同未审核前，此时可以任意修改合同内容）
2. 审核（合同审核后不允许再修改，如需要修改可将合同暂停）
3. 暂停（暂停状态主要作用于合同的临时变更，此时的账款结算不受合同约束）
4. 解除（合同暂停后才能解除，解除后的合同不可以恢复）
5. 作废（合同解除后才能作废，作废后的合同将从数据库中删除）

# 合同介绍

## ■ 注意事项

1. 总部机构只能创建供应商结算方式在“总部机构”结算的供应商合同
2. 分部机构可创建供应商在“总部结算”或分部结算的合同
3. 同一供应商，同一机构只能建立一份合同（同一供应商可以在不同机构建立合同）
4. 合同只允许在总部建立，分部机构不允许创建合同（分部合同从总部下载）
5. 如果结算机构为“总部”且未创建分部机构合同，分部账款将视作总部账款结算，结算规则受总部合同约束
6. 如果结算机构为“分店机构”且未创建分部机构合同，分部账款在分部独立结算，结算规则无合同约束
7. 如果结算机构为“分店机构”且已创建分部机构合同，分部账款在分部独立结算，结算规则受当前分部合同约束

# 供应商账款

## ■ 供应商账款由以下几部分构成（后续说明中会一一介绍其对应的合同设置和算法）

### 1. 基本账款

- ✓ 购销：进货款
- ✓ 代销：销售成本
- ✓ 联营&扣率代销：扣率返利（扣率分成）
- ✓ 租赁：租金

### 2. 返利&奖励

- ✓ 购销：返利
- ✓ 代销：返利
- ✓ 联营&扣率代销：奖励
- ✓ 租赁：奖励

### 3. 费用

### 4. 预付款

### 5. 扣补



## 购销&代销合同

### ■ 购销供应商账款由以下几部分构成

1. **基本账款：**基本账款是指账期内的总进货金额。基本账款由实际业务确定，不由合同约定，因此合同中不对基本账款作说明
2. **返利：**指除基本账款外的供应商给予的提成，返利主要通过合同约定其规则和算法
3. **费用：**按费用特性可分为“规则性”费用（即定期发生的费用）、“一次性”费用和“临时”费用（合同中可设置“规则性”和“一次性”费用）
4. **预付款：**一般用于预付货款订金，合同中不对它做约束
5. **扣补：**用于对促销活动所生产的成本差异做扣补，合同中不对它做约束

### □ 注意事项：

- ① 合同中只涉级返利和费用的约束

## 购销&代销合同

### ■ 代销供应商账款由以下几部分构成

1. **基本账款：**基本账款是指实际销售的成本金额。由实际业务确定，不由合同约束，因此合同中不对基本账款作说明
2. **返利：**指除基本账款外的供应商给予的提成，返利主要通过合同约束其规则和算法
3. **费用：**按费用特性可分为“规则性”费用（即定期发生的费用）、“一次性”费用和“临时”费用（合同中可设置“规则性”和“一次性”费用）
4. **预付款：**一般用于预付货款订金，合同中不对它做约束
5. **扣补：**用于对促销活动所生产的成本差异做扣补，合同中不对它做约束

### □ 注意事项：

- ① 合同中只涉级返利和费用的约束

## 购销&代销合同

- **合同信息：设定合同甲、乙双方企业信息；合同号以及合同有效期**  
(甲方信息为系统初始化时的企业信息)
- **合同条款**
  1. **返利方式**
    - ✓ 按进货额返利
    - ✓ 按销售额返利
  2. **单品返利优先**
    - ✓ 单品返利优先，是按照指定商品的扣率区间进行返利结算，不再受合同条款中定义的返利方式约束（合同附本中定义单品扣率区间）
  3. **返点计算方式**
    - ✓ 分段方式：进货&销售总额 × 进货&销售总额所在金额区间段对应的返点比率
    - ✓ 进阶方式：以进货&销售总额所在区间段为界点，计算公式： $(\text{区间}_1\text{止数} - \text{区间}_1\text{起数}) \times \text{区间}_1\text{返利比率} + (\text{区间}_n\text{止数} - \text{区间}_n\text{起数}) \times \text{区间}_n\text{返利比率} + (\text{以进货}\&\text{销售总额} - \text{区间}_{n+1}\text{起数}) \times \text{区间}_{n+1}\text{返利比率}$

## 购销&代销合同

### ■ 举例说明

1. 返利区间设置如下表，假如购销供应商采购金额为7500

返利类型	区间组	金额起数	金额止数	返点比率
月返	月返一组	100	1000	0.01
月返	月返一组	1000	5000	0.012
月返	月返一组	5000	10000	0.015

✓ 分段计算结结： $7500 \times 0.015 = 112.5$

✓ 进阶计算结结： $(1000-100) \times 0.01 + (5000-1000) \times 0.012 + (7500-5000) \times 0.015=94.5$

### □ 注意事项

- ① 购、代销合同必须建立合同任务，否则无法计算返利（如果确实无任务，则可将合同任务定义为0任务，合同任务在后续介绍）
- ② 合同条款中设定的费用条款，在合同审核时自动生成费用记录（在合同费用中体现），且此费用记录不允许手工维护

## 购销&代销合同

### ■ 返利区间

1. 返利区间分为：月返、季返利、半年返、年返（四种返利方式可以同时存，在返利区间中设定各种返利区间即可）
  - ✓ 月返：以自然月为返利周期段
  - ✓ 季返利：以自然季度为返利周期段（半年返利、年返利亦以此规则，但如果在合同任务中设定月返利周期，则不再按照自然周期计算返利）
2. 区间组：其作用于定义多种不同返利区间以满足不同月份对返利的不同要求，区间组需要与合同任务中结合使用
3. 金额起数：结算时所取区间金额为采购&销售总额大于等于金额起数且小于金额止数

## 购销&代销合同

### ■ 合同任务（采购任务&销售任务）

1. 任务类型：用于定义月份、季度、半年、年的采购&销售任务
2. 区间组：用于定义对应月份采用什么返利区间
3. 任务金额：用于定义采购&销售任务，主要结合“按任务返利”、“超额另主返利”等选项使用，否则任务金额无任何意义
4. 开始日期、结束日期：用于定义返利周期（返利取数据源的日期段），如不定义返利周期段，则以自然周期计算
5. 按任务返利：指采购&销售总额必须达到或超过定义任务才计算返利，否则返利额为0
6. 超额另计返利：指采购&销售总额超过定义任务的部分金额按新扣率返利
7. 返利包含促销：指采购&销售总额在计算返利时是否含促销金额（不勾选时则认为促销为不返利）

## 购销&代销合同

### ■ 合同任务选项的不同组合

组合	有任务	按任务返利	任务返利含促销	超额另计返利	超额部分含促销	备注
组合一	×	×	×	×	×	无任务时必须将任务设为0，否则无法计算返利
组合二	√	√	×	×	×	采购&销售额（如果按销售返利，则需要减去促销总额）达到或超过时有返利，否则返利为0
组合三	√	√	√	×	×	采购&销售额达到或超过时有返利，否则返利为0
组合四	√	√	√	√	×	1、采购&销售额达到或超过时有返利，否则返利为0。计算公式：任务金额×对应区间扣率+超额部分金额×对应区间扣率 2、超额部分对应区间为采购&销售总额对应区间 3、采购&销售总额需减去促销金额再与任务比较是否有超额

# 购销&代销合同

## ■ 合同任务选项的不同组合

组合	有任务	按任务返利	任务返利含促销	超额另计返利	超额部分含促销	备注
组合五	√	√	√	√	√	1、采购&销售额 达到或超过任务时有返利，否则返利为0。 计算公式：任务金额×对应区间扣率+超额部分金额×对应区间扣率 2、超额部分对应区间为采购&销售总额对应区间
组合六	√	×	×	√	×	1、采购&销售额 达到或超过任务时。计算公式：任务金额×对应区间扣率+超额部分金额×对应区间扣率 2、采购&销售额未达到任务时。计算公式：采购&销售额×对应区间扣 3、采购&销售总额需减去促销金额再与任务比较是否有超额

## 购销&代销合同

### ■ 合同任务选项的不同组合

组合	有任务	按任务返利	任务返利含促销	超额另计返利	超额部分含促销	备注
组合七	√	×	×	√	√	1、采购&销售额达到或超过任务时。计算公式：任务金额×对应区间扣率+超额部分金额×对应区间扣率 2、采购&销售额未达到任务时。计算公式：采购&销售额×对应区间扣

#### □ 注意事项

- ① 不勾选促销包含，则系统认为促销不参与返利
- ② 合同条款中选择按进货额返利时，则无促销（选择或不选择促销包含结果一样）
- ③ 促销包含只用于配合“按任务返利”或“超额部分另计返利”两个选项使用，如果以上两种选择未选择则对应的促销包含选择或不选择其结果一样）

## 购销&代销合同

### ■ 费用明细

#### 1. 费用项目分类

- ✓ 系统项目：系统初始化时自动创建，费用代码为92至99的费用项目为系统项目（费用代码维护窗口中显示为灰色且不可维护），系统费用主要用于合同条款中所约束的费用，不能由用户定义、维护和使用
- ✓ 用户项目：由用户自行定义、维护和使用，费用代码不能为92至99

#### 2. 结算中扣除：勾选则表示在结算中会自动生成对应费用

#### 3. 扣款日期：除“首次订货折扣”费用项外，其它一次费用项均需要设定扣款日期，否则不允许保存

## 联营&扣率代销合同

### ■ 联营&扣率代销供应商账款由以下几部分构成

#### 1. 扣率返利（是指按商品的联营扣率抽成）

✓ 扣率返利分三种情况

① 按单品扣率返利（合同中约束，合同中第四点设置）

② 按销售总额利（合同中约束，合同中第四点设置）

③ 无合同（不建立合同，按商品档案中联营率计算返利）

#### 2. 奖励：指除扣率返利外的供应商给予的奖励（合同中约束，合同中第五点设置）

#### 3. 费用：

✓ 按费用特性可分为“规则性”费用（即定期发生的费用）、“一次性”费用和“临时”费用（合同中可设置“规则性”和“一次性”费用）

✓ 按费用类型可分为“系统费用项”和“用户费用项”。系统费用项用于合同条款中定义的相关费用条款，由系统自动生成对应费用设置；用户费用项主要由

## 联营&扣率代销合同

- **合同信息：** 设定合同甲、乙双方企业信息；合同号以及合同有效期  
(甲方信息为系统初始化时的企业信息)

- **合同条款：** 联营&扣率代销账款由扣率返利和奖励两部分构成

扣率返利：是指按照合同约定的方式对联营销售额进行抽成

① 联营&扣率代销扣率返利方式

- ✓ 按单品扣率返利：指按照商品档案中设置的商品联营扣率返利（促销商品按促销单中指定扣率返利）
- ✓ 按分店销售总额扣率返利：指按照实际销售总额再依照合同中约定的返利区间及保底金额等条件经过科学计算的一种抽成方式

② 返点计算方式

- ✓ 分段方式：销售总额 × 销售总额所在金额区间段对应的返点比率
- ✓ 进阶方式：以销售总额所在区间段为界点，计算公式： $(\text{区间1止数} - \text{区间1起数}) \times \text{区间1返利比率} + (\text{区间n止数} - \text{区间n起数}) \times \text{区间n返利比率} + (\text{以销售总额} - \text{区间n+1起数}) \times \text{区间n+1返利比率}$

## 联营&扣率代销合同

### ■ 合同条款

#### ① 单品返利优先

- ✓ 单品返利优先，是按照指定商品的扣率区间进行返利结算，不再受合同条款中定义的返利方式约束（合同附本中定义单品扣率区间）
- ✓ 扣率返利方式为“按分店销售总额扣率返利”时，不允许使用“单品返利优先”

#### ② 促销金额返利

- ✓ 按照促销单据返利
- ✓ 促销不计算返利
- ✓ 促销金额按正常返利（将促销金额按正价销售方式进行扣率返利）

#### ③ 返利区间

- ✓ 扣率返利只允许定义一种返利类型“销售总额返利”

#### ④ 保底销售

- ✓ 是为保障商场利润的一手段，当销售额达不到保底销售时，按保底销售扣率进行扣率返利： $\text{保底销售} \times \text{保底销售扣率}$

### □ 注意事项

- ① 扣率返利不需要定义销售任务
- ② 按单品扣率返利模式无“分段”和“进阶”之分

## 联营&扣率代销合同

### ■ 合同条款

**奖励：**指当联营销售额达到某一销售区间段后而给予的一种奖励

① 奖励可按“分段”和“进阶”两种计算方法（“分段”与“进阶”说明请参考前面说明）

② 奖励区间：与购销合同中返利区间相同，请参考购销合同中说明

③ 奖励任务：

✓ 保底金额：指销售额达到保底金额才会计算奖励金额，否则奖励金额为：保底金额 × 保底扣成

✓ 促销处理方式：请参考购销合同中相关说明

✓ 超额部分另计返利：是销售额超过保底金额部分金额（其计算方式与购销合同中一致，请参考购销合同中相关说明）

### □ 注意事项

① 合同条款中保底销售与合同任务中保底金额作不一样，前者用于扣率返利保底，而后是用于奖励保底。

## 联营&扣率代销合同

### ■ 联营&扣率代销奖励的几种组合

组合	达到保底金额	促销处理方式	超额另计返利	备注
组合一	×	任意方式	√	计算公式：保底金额 × 保底提成
组合二	√	按照促销单据返利	×	计算公式：（销售总额-促销金额）×（销售总额-促销金额）对应区间扣率+促销金额度×促销扣率（销售总额-促销金额必须大于或等于保底金额）
组合三	√	按照促销单据返利	√	计算公式：保底金额 × 保底提成 + （销售总额-保底金额）×销售总额对应区间扣率+促销金额度×促销扣率（销售总额-促销金额必须大于或等于保底金额）
组合四	√	促销金额不计返利	×	计算公式：（销售总额-促销金额）×（销售总额-促销金额）对应区间扣率（销售总额-促销金额必须大于或等于保底金额）

## 联营&扣率代销合同

### ■ 联营&扣率代销奖励的几种组合

组合	达到保底金额	促销处理方式	超额另计返利	备注
组合五	√	促销金额不计返利	√	计算公式：保底金额 × 保底提成 + (销售总额 - 促销金额 - 保底金额) × (销售总额 - 促销金额) 对应区间扣率 (销售总额 - 促销金额必须大于或等于保底金额)
组合六	√	按照正常销售返利	×	计算公式：销售总额 × 销售对应区间扣 (销售总额 必须大于或等于保底金额)
组合七	√	按照正常销售返利	√	计算公式：保底金额 × 保底提成 + 销售总额 - 保底金额 × 销售总额 对应区间扣率 (销售总额必须大于或等于保底金额)

## 租赁合同

### ■ 租赁供应商账款由以下几部分构成

#### 1. 租金（租赁供应商必须签订合同，无合同不能结算）

- ✓ 租金需要在合同条款中第三点设置月租金金额（目前本软件只支持月租金）

#### 2. 奖励：指除租金外的供应商给予的奖励（合同中约束，合同中第四点设置）

#### 3. 费用：

- ✓ 按费用特性可分为“规则性”费用（即定期发生的费用）、“一次性”费用和“临时”费用（合同中可设置“规则性”和“一次性”费用）
- ✓ 按费用类型可分为“系统费用项”和“用户费用项”。系统费用项用于合同条款中定义的相关费用条款，由系统自动生成对应费用设置；用户费用项主要由用户自行定义和使用

## 租赁合同

### ■ 合同信息

设定合同甲、乙双方企业信息、合同号、专柜号以及合同有效期（甲方信息为系统初始化时的企业信息）

### ■ 合同条款：租赁账款由租金和销售奖励两部分构成

1. 租金：由合同约定的每月固定金额
2. 奖励：根据每月（或季、半年、年）的销售总额是否达到双方约定的销售区间段以及保底销售等条件科学计算得到的一奖励方式
3. 正确得到奖励金额的基本条件（以下以月奖励为例说明）
  - ✓ 必须设置奖励任务，且任务中必须定义每月任务
  - ✓ 销售总额必须达到或超过奖励任务中对应月份中的保底金额

# 租赁合同

## ■ 租赁奖励的几种组合

组合	达到保底金额	促销处理方式	超额另计返利	备注
组合一	×	任意方式	√	计算公式：保底金额 × 保底提成
组合二	√	按照促销单据返利	×	计算公式：（销售总额 - 促销金额） × （销售总额 - 促销金额）对应区间扣率 + 促销金额度 × 促销扣率（销售总额 - 促销金额必须大于或等于保底金额）
组合三	√	按照促销单据返利	√	计算公式：保底金额 × 保底提成 + （销售总额 - 保底金额） × 销售总额对应区间扣率 + 促销金额度 × 促销扣率（销售总额 - 促销金额必须大于或等于保底金额）
组合四	√	促销金额不计返利	×	计算公式：（销售总额 - 促销金额） × （销售总额 - 促销金额）对应区间扣率（销售总额 - 促销金额必须大于或等于保底金额）

# 租赁合同

## ■ 租赁奖励的几种组合

组合	达到保底金额	促销处理方式	超额另计返利	备注
组合五	√	促销金额不计返利	√	计算公式：保底金额 × 保底提成 + (销售总额 - 促销金额 - 保底金额) × (销售总额 - 促销金额) 对应区间扣率 (销售总额 - 促销金额必须大于或等于保底金额)
组合六	√	按照正常销售返利	×	计算公式：销售总额 × 销售对应区间扣 (销售总额 必须大于或等于保底金额)
组合七	√	按照正常销售返利	√	计算公式：保底金额 × 保底提成 + 销售总额 - 保底金额 × 销售总额 对应区间扣率 (销售总额必须大于或等于保底金额)

## 供应商结算方式

- **结算方式：** 在供应商档案中设置供应商结算方式（账款结算时系统将根据结算方式自动计算结算账期）

结算方式	允许设定 结算周期	允许设定 天数/日期	说明
临时指定	×	×	结算账期由用户自行定义（系统默认账期为一个月） 例：假如当前日期为2011-06-28，那么系统自动生成的结账周期为2011-05-28——20110627
货到付款	×	√	结算账期同用户自行定义（结算日期必须在货到后N天数结算，由日期/天数设定，如果N=0，则与临时指定同意） 例：假设N=10，假如当前日期为2011-06-28，则供应商结账周期为2011-05-18——20110617
指定账期	×	√	结算账期为自然月，用户不允许手工修改（结算日期必须在账期后N天数结算，由日期/天数设定） 例：假如在供应商设置指定账期，日期天数设置为10，那么表示本月10号以后才能对上个月自然月的账款进行结算，10号之前则不能结算。如果是第一次计算账款则结算周期为第一次业务的发生时间——上个月最后一天，并且无法手工修改结账周期

## 供应商结算方式

### ■ 结算方式：

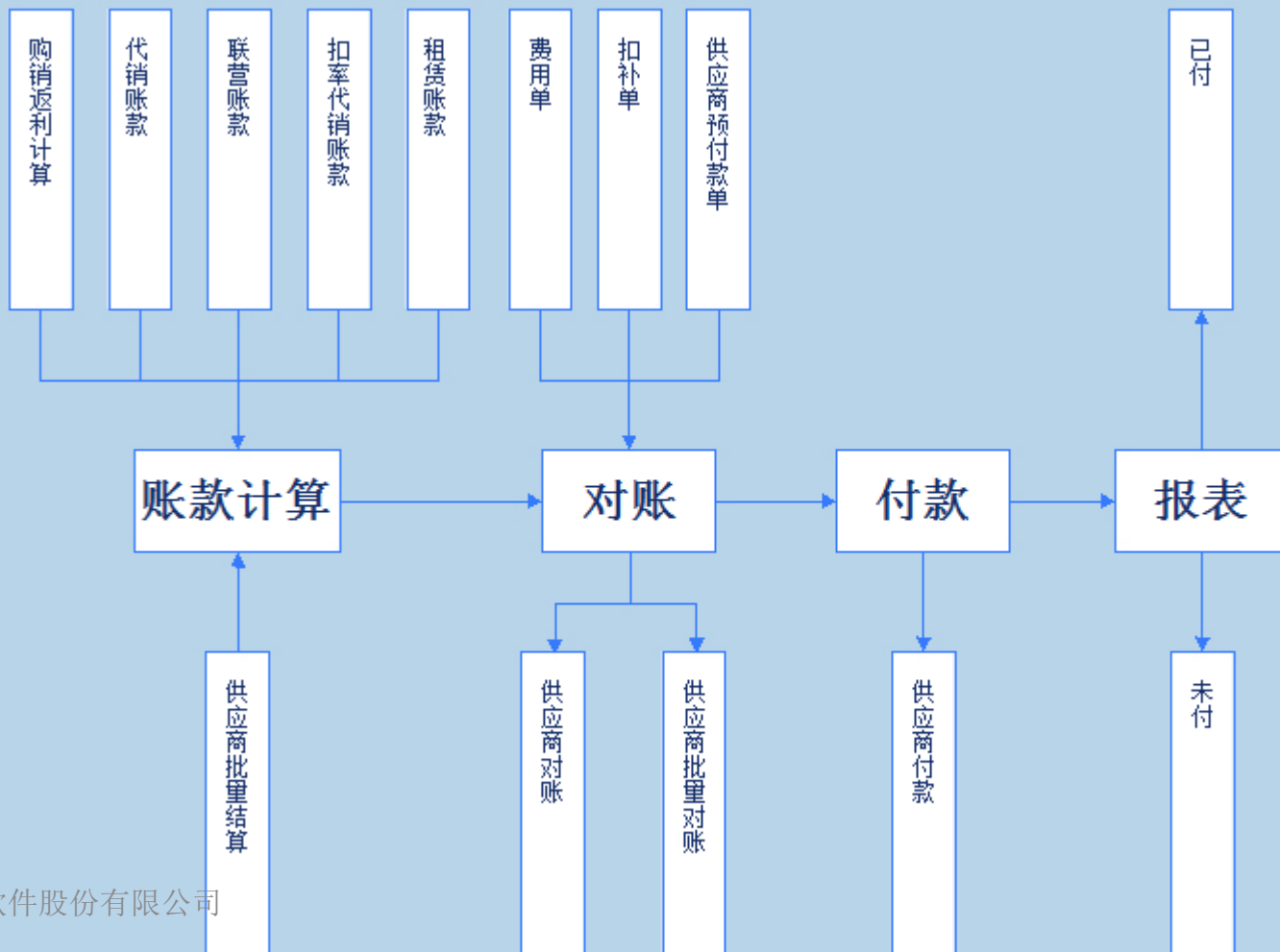
结算方式	允许设定 结算周期	允许设定 天数/日期	说明
指定日期	×	√	指定日期为N，每月N日后对上个月自然月账款进行结算
N天一结	√	√	由“结算周期”指定为账期（结算日期必须在指定的“结算周期”+N天后结算，由日期/天数设定） 例：假如N=5，当前日期为2011-06-28，那么系统自动计算的结账周期为2011-06-24——2011-06-27，不能手动修改账期
半月一结	×	×	每半个月结算一次，当月1-15号对上个月的下半月账款结算；当月15号以后对当月上半月账款进行结算
N日月结	×	√	每月N日后结上月N日到本月N-1日账款
月结N日	×	√	每月N日后结上个自然月账款

## 供应商结算方式

### ■ 账期相关

1. 账期计算：除“临时指定”、“货到付款”两种结算方式外，其它结算方式账期均由系统跟据结算方式定义自动计算账期，且不能手工修改
2. 首次计算账款，账期开始日期等于首次业务日期（系统自动处理，但业务日期大于账期结束日期时不允许结算），结束日期不得大于等于当前日期
3. 非首次计算账款，账期开始日期等于上期账期结束日期+1天，结束日期不得大于等于当前日期
4. 间隔月份中无账款数据，次月账期系统无法自动生成，必须手工通过“结算设置中的结算账期管理”生成下期账期（例如：供应商A 2011年1月有账款且已结算，2月份无账款，则3月份账款无法生成账期，此时需要手工生成3月份账期）
5. 期初金额可通过“结算设置中的账期期初导入”实现

# 供应商结算流程



# 供应商账款

## ■ 供应商账款由以下几部分构成

### 1. 基本账款

- ✓ 购销：进货款
- ✓ 代销：销售成本
- ✓ 联营&扣率代销：扣率返利（扣率分成）
- ✓ 租赁：租金

### 2. 返利&奖励

- ✓ 购销：返利
- ✓ 代销：返利
- ✓ 联营&扣率代销：奖励
- ✓ 租赁：奖励

### 3. 费用

### 4. 预付款

### 5. 扣补



## 购销账款

### ■ 购销进货款

1. 购销按单结算，可直接进入对账单进行对账
2. 支持抽单结算（对账单中选择进货单对账，未对账进货单将转到下期）

### ■ 购销返利计算

1. 支持总、分部结算（需指定结算机构为分部），计算机构默认为“ALL”
2. 计算公式：本期货款=进货金额-退货金额；进货返点合计=月返 + 季返 + 半年返 + 年返；本期应付=本期货款-进货返点合计

### 3. 返利

- ✓ 无合同购销供应商不计算返利
- ✓ 合同任务中如无设置返利期间，则按自然周期计算（自然月、自然季度等）
- ✓ 采购订单（永续订单、退货通知单等）中可设置是否参与返利（默认参与返利）
- ✓ 返利计算方法：根据合同约定规则计算（因组合方式太多，在此不再举例说明，参考合同说明）

## 购销账款

### ■ 返利结果如何对账（以进货额的月返利为例）

1. 确认本期货款是否正确：本期货款=进货金额-退货金额（注意：检查是否有不参与返利单据），注：数据查询周期为上月返利中的开始日期和结束日期
2. 确认是否有单品优先返利（以分段为例）：单品优先返利金额=该单品进货总额×单品进货区间对应扣率
3. 确认返利计算所根据的合同（上月返利中有注明）
4. 根据合同所约定的返利规则计算返利（如果门店有独立合同，则该门店返利单独计算，无合同则并入总部机构进行返利计算）
5. 查询对账报表（对账报表中将列出各种返利结果及进货明细）

### □ 注意事项

- ① 季返、半年返、年返都不计算单品金额，即参与返利的金额=销售/进货额-单品金额。

## 购销账款

### ■ 返利结果如何计算

#### 1. 返利计算方法（按进货额，月返为例）

- ✓ 假如进货额为 $X$ ，单品销售金额为 $M$ ，单品返利比率为 $F(M)$ ，任务金额为 $Y$ ，返点金额为 $Z$ ， $X$ 对应的合同区间为 $F(X,a,b)$

按任务返利

- ①  $(X-M) < Y$   $Z = M * F(M)$
- ②  $(X-M) \geq Y$   $Z = (X-M) * F[(X-M),a,b] + M * F(M)$

超额部分另计返利

- ①  $(X-M) < Y$   $Z = M * F(M) + (X-M) * F[(X-M),a,b]$
- ②  $(X-M) \geq Y$   $Z = Y * F(Y,a,b) + (X-M-Y) * F[(X-M),a,b] + M * F(M)$

即按任务返利又超额部分另计返利

- ①  $(X-M) < Y$   $Z = M * F(M)$
- ②  $(X-M) \geq Y$   $Z = Y * F(Y,a,b) + (X-M-Y) * F[(X-M),a,b] + M * F(M)$

既不按任务返利，也不超额另计返利

- ①  $Z = (X-M) * F[(X-M),a,b] + M * F(M)$

## 购销账款

### ■ 返利结果如何计算

#### 1. 返利计算方法（按销售额，月返为例）

- ✓ 假如销售额为 $X$ ，单品销售金额为 $M$ ，单品返利比率为 $F(M)$ ，促销金额为 $N$ ，任务金额为 $Y$ ，返点金额为 $Z$ ， $X$ 对应的合同区间为 $F(X,a,b)$

按任务返利，促销不返利

- ①  $(X-M-N) \leq Y$   $Z = M * F(M)$
- ②  $(X-M-N) > Y$   $Z = (X-M-N) * F[(X-M-N),a,b] + M * F(M)$

超额部分另计返利(如果不勾选按任务返利那么促销部分按正常销售结算)

- ①  $(X-M) \leq Y$   $Z = M * F(M)$
- ②  $(X-M) > Y$   $Z = Y * F(Y,a,b) + (X-M-Y) * F[(X-M),a,b] + M * F(M)$

即按任务返利又超额部分另计返利，促销不返利

- ①  $(X-M-N) \leq Y$   $Z = M * F(M)$
- ②  $(X-M-N) > Y$   $Z = Y * F(Y,a,b) + (X-M-N-Y) * F[(X-M-N),a,b] + M * F(M)$

既不按任务返利，也不超额另计返利(如果不勾选按任务返利那么促销部分按正常销售结算)

- ①  $Z = (X-M) * F[(X-M),a,b] + M * F(M)$

勾选任务返利包含促销和超额返利包含促销

- ① 则促销金额参与正常返利，以上1和4中不必减去 $N$ 即可

# 购销账款

## 认识返利明细（以购销为例说明）

进货金额：	14255.00	退货金额：	210.00	本期货款：	14045.00
购销返点比率：	0.12	进货返点合计：	1620.00	本期应付：	12425.00
备注：					
注：本期货款=进货金额-退货金额      本期应付=本期货款-进货返点合计					

账款汇总区

计算返利

购销账款对账

采购明细  上月返利  上季度返利  前半年返利  全年返利

进货金额：	14,255.0000	退货金额：	210.0000	本期货款：	14,045.0000
购销返点比率：	0.4992	进货返点合计：	1,620.0000	我要查看单据情况	注：双击单据记录可查询单据对应商品进货明细

行号	分店编号	分店名称	合同号	标段	返利开始日期	返利结束日期	商品类别	采购/销售金额	退货金额	促销金额	单品金额
1	00	总部	A00001	6	2011-06-01	2011-06-30		3,455.0000	-210.0000	0.0000	10,800.0000
小计：								3,455.0000	-210.0000	0.0000	0,800.0000
合计：								3,455.0000	-210.0000	0.0000	0,800.0000

本期完成	单品返利	返利任务	返利比例	返利金额	超额返利比例	超额返利金额	合计返利金额
14,045.0000	1,620.0000	10000.00	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	1,620.0000
14,045.0000	620.0000	0,000.0000		0.0000		0.0000	1,620.0000
14,045.0000	620.0000	0,000.0000		0.0000		0.0000	1,620.0000

备注
未完成任务额

## 购销账款

### ■ 认识返利明细（以购销为例说明）

#### 1. 账款汇总区

- ✓ 本期货款：指本期的应付货款，等于进货金额减退货金额
- ✓ 进货返利合计：等于月返利+季返利+半年返利+年返利（四种返利可以同时存在）

#### 2. 返利明细（以上月返利为例说明）

- ✓ 红色线框内容：按门店分组统计，并列对应合同及返利期间段（注意：只有签订合同的门店才会被列出，未签合同门店将与总部数据合并后列出）
  - ✓ 蓝色线框内容：按机构列出该机构的实际进货情况
- ① 本期完成都 = 采购/销售金额 - 退货金额 + 单品金额 + 促销金额（按销售额返利时才有）
  - ② 单品金额指单品优先返利的商品进货金额（从采购/销售金额中分离出来的，以便区别单品优先）

## 购销账款

### ■ 认识返利明细（以购销为例说明）

#### 1. 返利明细（以上月返利为例说明）

✓ 黑色线框内容：按机构列出该机构的实际返利情况

- ① 单品返利指单品优先返利金额
- ② 返利任务是指合同中约定的对应月份的进货任务，一般情况是达到任务才会计算返利（可自行定义）
- ③ 返利金额是指任务内的返利金额
- ④ 返利比率是通过进货额与返利金额的比率计算得到的平均值
- ⑤ 超额返利金额指进货额超过合同约定任务时的超额部分的返利金额
- ⑥ 合计返利金额=单品返利+任务返利+超额返利

## 代销账款

### ■ 代销账款与购销账款的不同点

1. 因购、代销合同一致，其账款及返利计算也基本一致，此处只介绍其不同点，以供区别
  - ✓ 代销账款为实销实结，可按销售结算和批次结算两种结算方法（系统初始化时定义）
  - ✓ 按批次结算方式时，未冲销商品不参与账款计算（负库存商品）。每笔进货产生一个批次，销售时根据先进先出的原则冲减相应的批次，结算时根据批次出库计算应结数量和应结金额
  - ✓ 按销售结算方式时，不支持一品多商，结算结果归为主供应商（无未冲销说法）
  - ✓ 代销账款界面计算公式：实际应付款=本月实际销售应付-销售返点；销售返点=月返+季返+半年返+年返

## 联营账款

### ■ 联营账款计算方式（扣率代销与联营算法一致）

#### 1. 合同计算

- ✓ 按单品扣率返利
- ✓ 按分店销售额返利

#### 2. 无合同计算

- ✓ 按商品档案中扣率返利（同“按单品扣率返利”）
- ✓ 无合同计算与按单品扣率返利的区别

- ① 无合同计算只按照商品资料中定义扣率进行返利计算（如果有促销调扣率，则按促销扣率返利）
- ② 单品扣率返利也按照商品资料中联营扣率返利（有促销调扣率，则按促销扣率返利），同时支持单品优先返利（单品优先返利商品将不再按商品资料中扣率返利，而是根据合同附本中定义的返利区间段进行返利）

## 联营账款

### ■ 扣率返利计算方法

#### 1. 按单品扣率返利

- ✓ 未勾选合同附本单品返利比例优先：商品销售金额\*商品档案中联营扣率之和。
- ✓ 勾选合同附本单品返利比例优先：合同附本中设置单品返利比例的商品按该比例计算，未设置的商品按档案中的联营扣率计算并求和

#### 2. 按分店销售总额扣率返利

- ✓ 假如本月销售金额为 $X$ ，促销金额为 $N$ ，促销返利金额为 $F(N)$ ，保底金额 $Y$ ，提成比例 $F(Y)$ ， $X$ 对应的合同区间为 $F(X,a,b)$ ，扣率返利总额为 $Z$

##### ① 按促销单据返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = (X - N) * F[(X - N), a, b] + F(N)$$

##### ② 促销按正常销售返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = X * F(X, a, b)$$

##### ③ 促销不计算返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = F(X - N) * F[(X - N), a, b]$$

## 联营账款

### ■ 奖励金额计算方法：

1. 假如销售额为 $X$ ，促销金额为 $N$ ，促销单据返利金额为 $F(N)$ ，任务保底金额为 $Y$ ，保底提成 $F(Y)$ ， $X$ 对应的合同区间为 $F(X,a,b)$ ，奖励金额为 $Z$ 。

① 按促销单据返利，不勾选超额另计返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = (X - N) * F[(X - N), a, b] + F(N)$$

② 按促销单据返利，勾选超额另计返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = Y * F(Y) + (X - N - Y) * F[(X - N), a, b] + F(N)$$

③ 促销不计算返利，不勾选超额另计返利

$$(X - N) < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$(X - N) \geq Y \quad Z = (X - N) * F[(X - N), a, b]$$

④ 促销不计算返利，勾选超额另计返利

$$(X - N) < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$(X - N) \geq Y \quad Z = Y * F(Y) + (X - N - Y) * F[(X - N), a, b]$$

⑤ 促销按正常销售返利，不勾选超额另计返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = X * F(X, a, b)$$

⑥ 促销按正常销售返利，勾选超额另计返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = Y * F(Y) + (X - Y) * F(X, a, b)$$

## 租赁账款

### ■ 合同

1. 必须建立租赁合同，否则无法计算租赁账款。在该结算周期内必须存在有效合同，否则系统给予提示无法计算账款。如果门店未指定合同，则门店数据按照总部合同和总部数据一起计算返利。如果总分部都存在合同则分别计算返利求和
2. 结算周期：选择柜台系统根据该承租人结算方式自动计算结算周期，如果该承租人第一次计算返利则开始日期为第一笔业务发生日期；如果该周期内无业务数据或者未达结算日期系统将给予提示，不能计算返利
3. 公式：奖励总额=月返+季返+半年返+年返；实际应付款=本月销售金额-保底租金-奖励总额
4. 月返、季返、半年返、年返：均按照自然月计算，本周期内只能计算上一周期返利。如果结算结束日期小于月返、季返、半年返、年返上周期最后一天则不计算返利

## 租赁账款

### ■ 奖励金额计算方法

1. 假如总销售额为 $X$ ，促销金额为 $N$ ，促销单据返利金额为 $F(N)$ ，任务保底金额为 $Y$ ，保底提成 $F(Y)$ ， $X$ 对应的合同区间为 $F(X,a,b)$ ，奖励金额为 $Z$ 。

① 按促销单据返利，不勾选超额另计返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = (X - N) * F[(X - N), a, b] + F(N)$$

② 按促销单据返利，勾选超额另计返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = Y * F(Y) + (X - N - Y) * F[(X - N), a, b] + F(N)$$

③ 促销不计算返利，不勾选超额另计返利

$$(X - N) < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$(X - N) \geq Y \quad Z = (X - N) * F[(X - N), a, b]$$

④ 促销不计算返利，勾选超额另计返利

$$(X - N) < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$(X - N) \geq Y \quad Z = Y * F(Y) + (X - N - Y) * F[(X - N), a, b]$$

⑤ 促销按正常销售返利，不勾选超额另计返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = X * F(X, a, b)$$

⑥ 促销按正常销售返利，勾选超额另计返利

$$X < Y \quad Z = Y * F(Y)$$

$$X \geq Y \quad Z = Y * F(Y) + (X - Y) * F(X, a, b)$$

## 供应商对账

### ■ 账期对账

#### 1. 账期生成方式

- ✓ 返利单据、对账单据制单时，如果供应商尚未生成账期，则会自动生成
- ✓ 手工生成，通过“结算设置”中的“账期管理”生成

#### 2. 对账单的作用

- ✓ 与供应商对账
- ✓ 确认结算范围（抽单结算）
- ✓ 确定对账应付（对账应付直接影响付款单中的最高应付金额，默认为本期应付）

#### 3. 对账单的单据来源

- ✓ 账期内账款单据：本期产生的账款单据
- ✓ 历史未对账单据：历史未结算账款单据
- ✓ 上期结转单据：上期未付款单据（将作为本期期初）

## 供应商付款

### ■ 付款条件

1. 选择供应商必须存在已对账未结单据
2. 供应商账款必须先经过供应商对账才能进行供应商付款，否则系统提示该供应商无账款信息
3. 上期转入、本期贷款、本期返利、本期费用、本期扣补、本期预付、本期对账以及本期应付显示与供应商对账单一致
4. 付款金额，默认等于对账应付，可手动修改，但是付款金额不能大于对账应付应付；如果付款金额小于对账应付金额，供应商付款单保存审核后，本期应付-付款金额差额自动转入下期账款，并产生结转单

### ■ 付款审核

1. 结束本账期（一个账期内只能付款一次）

2. 写入账期数据

## 供应商结算机构

### ■ 结算机构说明

1. 供应商结算机构：在总部供应商档案中指定，提供总部和门店两种方式
2. 总部结算
  - ✓ 如果供应商的结算机构为总部，那么该供应商的门店账款上传到总部在总部结算；总部账款在总部结算；
  - ✓ 如果存在合同，则门店合同需在总部建立，在总部生成门店账款数据时则按门店合同生成；如果门店无合同则根据该供应商的总部合同计算门店账款数据
1. 门店结算
  - ✓ 如果供应商的结算机构为门店，那么在新增商品时不能选择门店结算的供应商，只能在新增完成后通过商品转供应商更改为门店结算供应商；
  - ✓ 在门店账款在门店自行结算；
  - ✓ 如果存在合同，则需要在总部建立该门店该供应商合同，门店下载后使用。
  - ✓ 如果商品的主供应商为门店结算，那么该商品不能再总部产生账款。

## 无合同结账

### ■ 购销账款（无合同结账）

1. 采购入库即可产生账款，到达指定付款日期时先进行供应商对账中，之后就可购销供应商付款

### ■ 代销账款（无合同结账）

1. 在系统初始化时可以选择结算方式；按销售结算——根据供应商销售成本产生账款，结算供应商为销售时的主供应商；按批次结算——每笔进货产生一个批次，销售时根据先进先出的原则冲减相应的批次，结算时根据批次出库计算应结数量和应结金额

### ■ 联营/扣率代销账款（无合同结账）

1. 新增商品对该供应商的商品设置联营扣率，也可以通过调价单对联营扣率进行调整；在联营/扣率代销账款计算界面根据销售金额以及商品销售时的连营扣率计算返利，并生成账款数据

## 无合同结账

### ■ 租赁账款（无合同结账）

1. 租赁账款必须建立合同否则无法计算账款，具体步骤请参考有合同结算部分

### ■ 对账&付款（无合同结账）

1. 供应商账款计算完毕后，便可以进行供应商对账以及付款操作，具体流程请参考有合同结算部分的供应商对账和付款操作说明。

## ◆7 软件切换方案

# 商锐9.7业务模型--软件切换方案

## 7.1 商云8， X转换商锐9.7

**注意：仅支持转换基础资料，不包含业务数据。如有需要请联系商锐售前**

名称 ▲	修改日期	类型	大小
 1、商云8--x to 商锐9. 商品类别资料	2018-04-02 10:51	Microsoft SQL ...	1 KB
 2、处理品牌	2018-04-02 10:51	Microsoft SQL ...	1 KB
 3、供应商资料	2018-06-12 11:06	Microsoft SQL ...	3 KB
 4、处理商品表	2018-06-03 17:10	Microsoft SQL ...	3 KB
 5、组合商品、一码多品	2018-04-02 10:51	Microsoft SQL ...	2 KB
 6、手动在软件中建立的信息	2018-04-02 10:51	文本文档	1 KB
 7、处理会员资料	2018-04-02 10:51	Microsoft SQL ...	3 KB
 转库存	2018-04-02 10:51	文本文档	1 KB

## 7.2 其他软件切换到商锐9.7方案概述:

### 1.商品资料（不同供应商、价格、新品）的问题处理

(1.供应商资料：使用新通用转换工具模板，整理供应商资料，供应商编码是唯一表标识)

(2. 品类资料使用新通用转换工具模板，整理品类资料.目前我们最高支持6级2位)

(3.商品资料：使用新通用转换工具模板，整理供商品资料，货号是唯一表标识)

(4.散称、生鲜商品建议5位货号)

### 2.会员资料（积分处理方案、储值处理方案）

(1.通过新通用工具导入会员资料，会员资料一般在切换软件的前一天营业结束后倒入)

(2.重复的卡，2张同时停用，在顾客下次消费时，在服务台进行换卡操作)

### 3.库存的处理方案

(1.盘点)

(2.导入)

### 4.老店供应商账款处理方案

(通过老软件结算，时间截止到新软件启用)

### 5.硬件处理方案

(收款机、电子秤及其它硬件是否在我们软件硬件支持范围)

### 6.商品过机检查

### 7.检查方案（考核）

(软件正式启用前，再一次对商品资料进行检查，分配不同人员不同区域，并制定考核标准，保证如软件使用的准确性)

# 商锐9.7业务模型--软件切换方案

环境搭建：

1.网络环境

(VPN或固定IP)

2.服务器搭建

(提前备好服务器或云服务器)

3.基础业务设置

(店方配合我方进行设置、商品设置、采购设置、会员设置、配送设置等)

4.单据格式、物价标签等调试

(提前备好打印机和物价标签)

5.前后台软件安装、调试

(提前确保硬件齐全、可用)

6.电子秤调试

(电子秤调打印模板、商品资料重新下传、提前备好秤纸)

7.盘点机调试

## 培训

### 1.后台操作员培训

（订好时间、总部统一培训，并建立超市软件沟通群，有问题及时群里反馈）

### 2.前台收银员培训

（按照门店进行培训，重点培训收银组长，对新软件收银不熟悉的由组长进行指导，组长不会的及时与我方进行沟通）

考核：

（各部门操作员、收银员及打秤员考核，并且制定考核标准）

### 3.移动支付方案

（思迅pay各门店提前开通好）

## 商锐9.7业务模型--软件切换方案

切换时注意事项:

- 1.停止进新品
- 2.停止促销
- 3.停止发卡及充值

## ◆ 8 供应连系统的安装

# 安装步骤：

## 1.配置IIS服务。

The image shows a Windows 7 desktop environment with the Control Panel open to the 'Programs and Features' section. A red box highlights the breadcrumb path: '控制面板 > 所有控制面板项 > 程序和功能'. A red arrow points to this path with the text '第一步，打开控制面板'.

Below the breadcrumb, the 'Windows 功能' (Windows Features) dialog box is open. A red box highlights the following items in the list, which are all checked: 'Internet Explorer 9', 'Internet Information Services 可承载的 Web 核心', 'Internet 信息服务', 'FTP 服务器', 'Web 管理工具', and '万维网服务'. A red arrow points to this box with the text '第三步，勾选红框内的选项'.

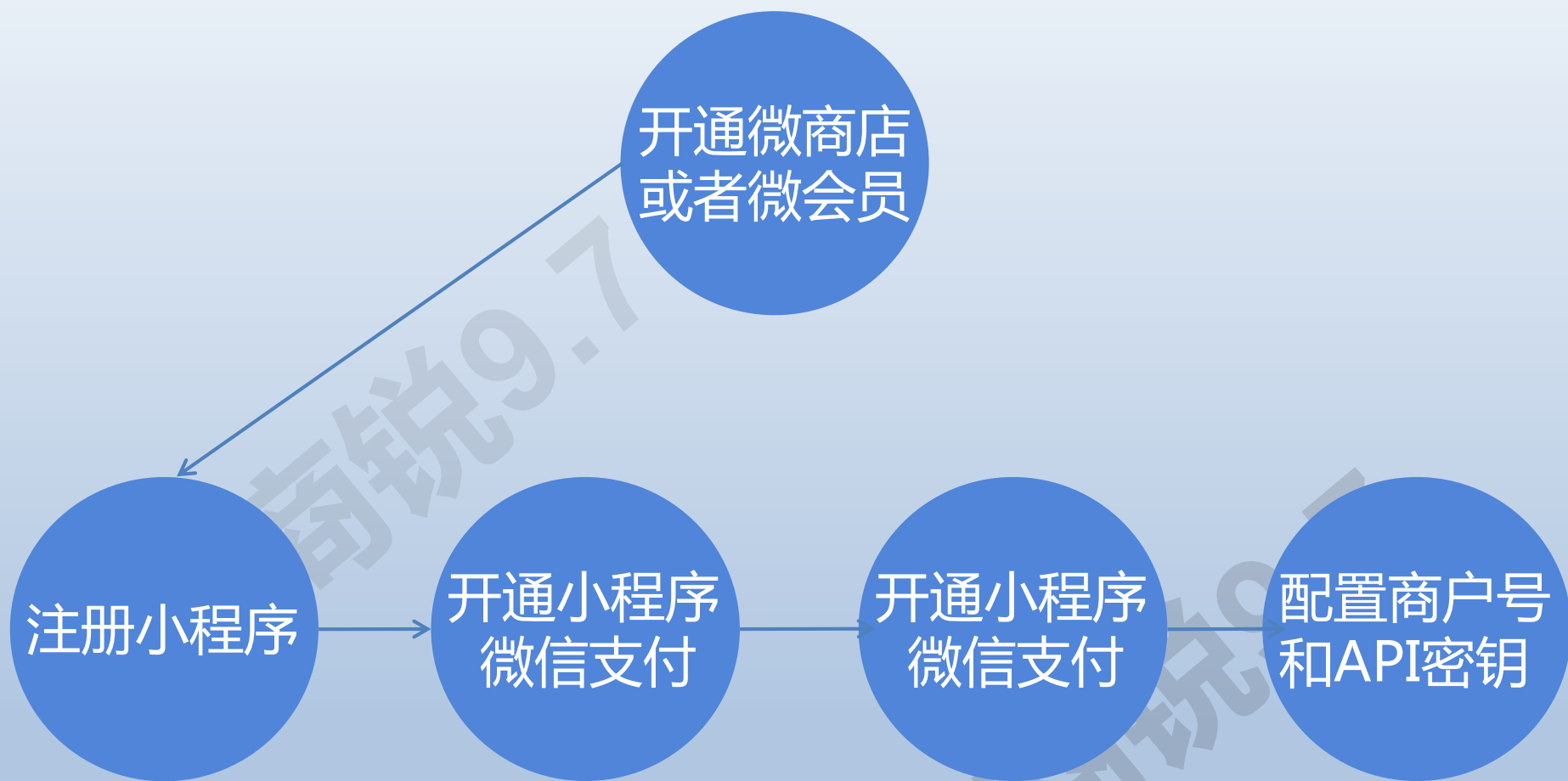
On the left side of the Control Panel window, a red box highlights the link '打开或关闭 Windows 功能', with a red arrow pointing to it and the text '第二步，打开windows功能'.

At the bottom of the slide, a note in orange text reads: '备注：第3步勾选时，一定确定框内是v状。' (Note: When checking the 3rd step, be sure the box is in the 'v' shape.)

名称	大小	版本
44 MB		9.1.0.420
191 MB		11.4.0.2001
		5.3.0.4065
		3.0.0.1120
7.6 MB		20.0.0.270
1.87 MB		2.0.0.0
3.3 MB		9.0.000.8
		8.5.3
0.9 MB		1.0.0
7.5 MB		7.2.8000.17
7.5 MB		
3.7 MB		7.0.4.0
		17.11.15

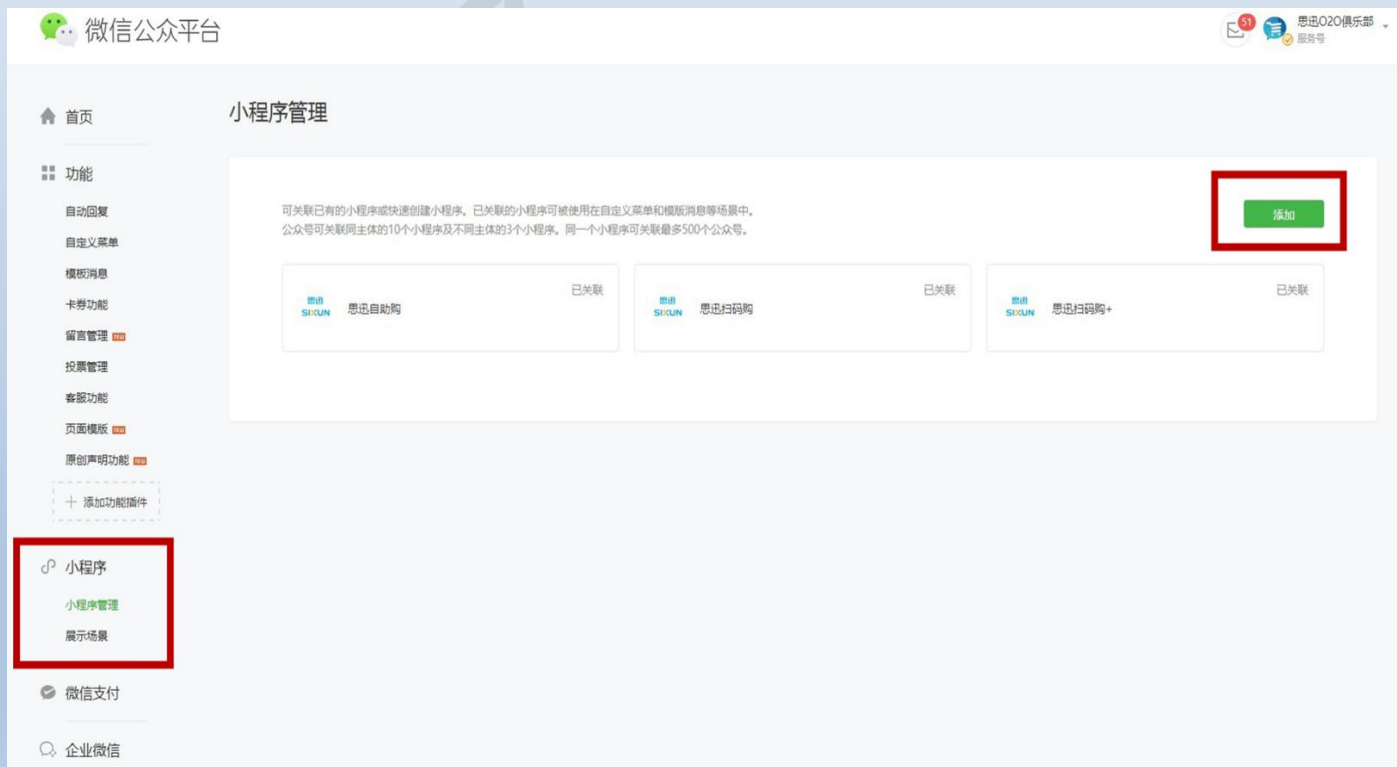


## ◆8思迅扫码购产品设置



# 第一部分 小程序注册-[微信公共平台](#)

1. 进入[微信公共平台](#)，使用开通微商店或微会员绑定的服务号帐号密码登录。
2. 进入【小程序-小程序管理】，点击“添加”按钮。如下图所示：



3. 选择“快速注册并认证小程序”。如下图所示：
4. 同意协议，点击“快速创建”
5. 管理员本人微信扫描二维码。



6. 将两处红框标记处都勾选上。如下图所示：

主体资质 (下列主体信息将作为小程序主体)

主体类型 企业

主体名称 深圳市思迅软件股份有限公司

主体证件号 [REDACTED]

运营者信息 (将复用公众号运营者信息作为小程序的管理员, 完成激活后绑定管理员微信号)

管理员姓名 [REDACTED]

管理员证件号 [REDACTED]

管理员手机号 [REDACTED]

微信认证资质 (将复用公众号认证资质完成小程序认证, 无需提交材料或支付费用, 小程序认证到期时间与公众号一致)

7. 填写注册信息，请注意邮箱下方的官方要求。如下图所示：

邮箱	<input type="text" value=".....@qq.com"/>
	作为登录帐号，请填写未被微信公众平台注册，未被微信开放平台注册，未被个人微信号绑定的邮箱
密码	<input type="password" value="....."/>
	字母、数字或者英文符号，最短8位，区分大小写
确认密码	<input type="password"/>
	请再次输入密码
验证码	<input type="text"/>
	 换一张

## 8. 前往邮箱进行激活操作。如图所示：

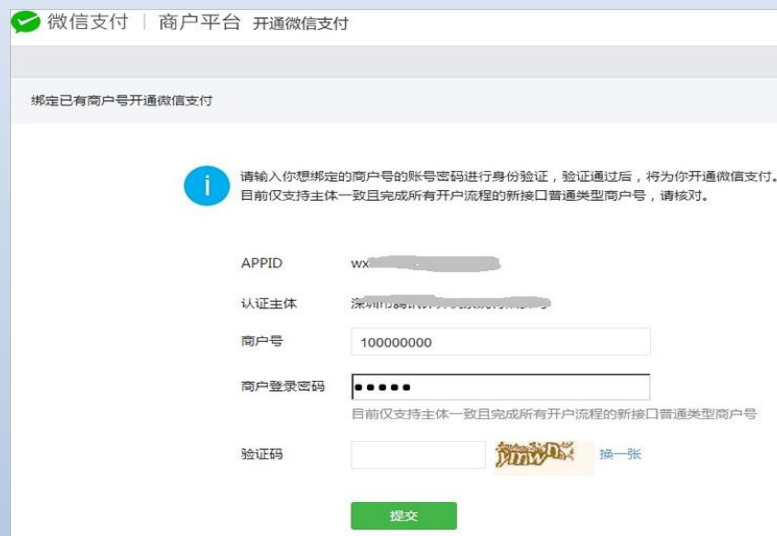


## 第二部分 小程序绑定商户号开通微信支付-[微信公众平台](#)

1. 打开[微信公众平台](#)，用刚激活的小程序帐号密码登录，点击如下路径开通微信支付。如下图所示：



2. 点击“绑定”按钮，进入绑定已有商户号流程。如下图所示：



3. 验证成功后，将会进入绑定成功页。

4. 进入路径【设置—开发设置—AppID(小程序ID)】，记录下APPID，待会需要用到。如下图所示：



5. 登录[微信支付商户平台](#)。

6. 进入如下路径点击“新增授权申请单”按钮，如下图所示：



7. 填入小程序的APPID，完成授权。如下图所示：



新增授权

APPID授权管理 / 新增授权

**商户号信息**

商户号

商户简称

企业全称

**授权绑定的APPID**

\*APPID

APPID类型：已通过微信认证的服务号、小程序

下一步

8. 按提示前往[微信公共平台](#)登录小程序帐号进行激活微信支付。

### 第三部分 小程序一键授权配置微信支付-[思迅微商店](#)

1. 登陆[思迅微商店](#)后台--小程序管理--小程序授权--用小程序管理员微信扫码授权  
二维码完成授权



商锐9.7

2. 点击 “” 小程序后台 “” 进入小程序管理后台--小程序设置--支付设置 填写公众号支付的商户号和API密钥完成支付设置。

小程序管理后台

支付设置

小程序设置 > 支付设置

</> 支付设置

微信支付商户号

微信支付商户号为数字串

微信支付密钥

微信支付密钥

提交

© 2018 深圳市思迅软件股份有限公司

3. 小程序管理后台--门店列表--小程序码 把门店的小程序码保存本地打印方便顾客扫码购物。

小程序管理后台

门店列表

门店列表 > 全部门店

<> 门店列表

点击选择...

门店名称	门店编号	门店地址	操作
总部(000)	000	福建省福州市闽侯县	小程序码
加盟总部1	010		小程序码
加盟总部1仓库	010001		小程序码
加盟1门店1	010002		小程序码

## 第三部分

# 小程序一键授权-[思迅微商店](#)

1. 登陆[思迅微商店](#)后台—微信设置—一键授权，等待微信官方后台审核，大概需要7-15个工作日。(用户进入我们小程序的后台 一键设置 就可以看到小程序的审核状态)



步骤1、顾客进店扫描门店小程序码进入扫码购

步骤2、扫描商品条形码加入购物车

步骤3、确认订单完成支付

步骤4、向店员展示结账界面完成购物，订单自动转入线下销售流水。

商锐9.7

商锐9.7





# 体验码



**商锐售前工程师王东东**

**QQ : 2885175008**

**电话 : 18771102654**