大型零售系统
系统方案建议书

上海思缘网络科技有限公司

版权所有

目录

前　言 4

开发商简介 5

思缘 ERP9000 简介 5

思缘 CMM2 认证体系 7

第一章 系统设计宗旨 7

1、总体设计原则 7

1-1、易操作性 7

1-2、稳定性 8

1-3、安全性 8

1-4、可扩展性 8

1-5、数据平台 8

2、系统设计目的 9

3、网络设计 9

4、系统软件环境 9

4-1、Server 操作系统 9

4-2、Client 操作系统 10

4-3、数据库软件 10

6、容错机制 11

6-1、备份机制 11

6-2、安全机制 11

第二章 前台 POS 销售.....12
2-1、单品管理.....12
2-2、收银员登录.....12
2-3、条形码和店内码销售.....12
2-4、商品价格辨认.....12
2-5、批量折扣.....13
2-6、销售折扣.....13
2-7、销售票据打印.....13
2-8、查询商品.....13
2-9、合计解决.....13
2-10、多种付款.....13
2-11、更正解决.....13
2-12、退货解决.....13
2-13、交易挂帐.....14
2-14、结帐解决.....14
2-15、操作日记.....14
2-16、销售收银.....14
第三章 零售业务管理.....15
3-1、基本资料.....15
3-1-1、商品管理.....15
3-1-2、往来户（供应商和批发客户）管理.....17

3-1-3、机构管理.....18
3-1-5、人员管理.....18
3-1-6、系统实时监控.....18
3-2、采购管理.....18
3-2-1、供销协议管理.....18
3-2-2、采购订货管理.....18
3-2-3、促销商品管理.....21
3-2-4、采购商品退货管理.....21
3-2-5、商品采购分析.....22
3-3、价格管理.....23
3-3-1、商品调价管理.....23
3-3-2、商品折扣解决.....24
3-3-3、标价签、商品条形码、标牌的打印.....24
3-3-4、价格分析.....24
3-4、仓库管理.....26
3-4-1、商品验收入库管理.....26
3-4-2、商品调拨管理.....27
3-4-3、商品提货管理.....28
3-4-4、商品损溢管理.....30
3-4-5、商品盘点管理.....30
3-4-6、库存商品管理.....31

3-4-7、商品内部转移管理.....34
3-4-8、库存商品分析.....34
3-5、销售管理.....36
3-5-1、批发管理.....36
3-5-2、专营柜台销售管理.....39
3-5-3、销售成本核算.....39
3-5-4、销售实时监控、记录.....39
3-5-5、销售数据记录分析.....39
3-6、结算管理.....41
3-6-1、采购结算.....41
3-6-2、批发结算.....41
3-6-3、查询报表.....41
3-7、财务核算管理.....41
3-7-1、财务核算.....41
3-8、系统维护.....42
3-8-1、数据库管理工具.....42
3-8-2、系统结转.....42
3-8-3、数据备份.....43
3-9、安全控制.....43
3-9-1、日记管理.....43
3-9-2、 权限管理.....43

第四章 配送中心业务实现.....44
4-1、权限管理.....44
4-2、系统管理.....44
4-3、基本信息管理.....45
4-4、进货作业管理.....46
4-5、出货作业管理.....47
4-6、库存管理.....49
4-7、调拨作业管理(参考).....50
4-8、流通加工管理.....51
4-9、物流计费管理.....51
4-10、车辆管理.....52
4-11、数据互换.....52
第五章 售后服务方案.....53
5-1、服务项目.....53
5-2、运营维护.....53
5-3、征询服务.....53
5-4、产品保修.....53
5-5、版本升级.....54
5-6、服务提供与监督.....54
第六章 客户培训计划.....55

前　言

零售行业是目前随着中国经济高速增长而同时蓬勃发展的传统行业，通过融入现代公司管理理念和先进的信息化手段，使这个传统的行业出现的新的气象，假如应对中国入世后国内零售业的剧烈竞争，成为零售公司老总们所必须考虑和面对的严峻问题。

面对公司批发和零售连锁业务的迅猛发展，大部分的零售公司都会决定投资建设一套现代化计算机公司管理信息系统，建立一个适应现代零售公司市场运作，融物流、资金流、人本管理信息流为一体的现代综合管理辅助决策体系，做到物流畅顺快捷，资金运作高效安全，人本管理科学合理，经营决策及时有效，以提高公司的管理效率和经营手段，并适应未来公司的不断发展规定。同时，希望借助本次公司全面实行计算机管理的时机，使得公司的管理流程，经营业务流程得以科学化的重组。

我们上海思缘网络科技有限公司从事批发、零售信息管理系统开发、实行、征询服务已有五年多的历史，在这个行业内积累了丰富的经验，并拥有行业内知名的资深专家。我们珍视每一次参与零售公司信息化规划与建设的机会，希望可以和我们的客户分享我们在这个行业里经验、成果以及教训，希望我们的参与能对我们客户的今天，明天，未来都有所助益。

我们一直在努力！管理手段科技化，经营方式科学化，业务流程合理化，公司运作高效化是我们的目的！

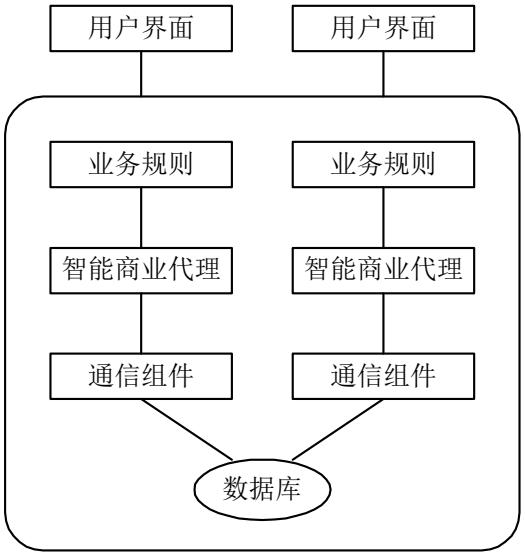
我们期待着：与你们共同成功！

思缘 ERP9000 简介

思缘 ERP9000 是思缘公司从 1995 年开始，投资 2100 万元，耗时两年完毕的公司管理基础平台。它是一套适合各类公司进行业务管理、核算和经营决策分析的商品化管理信息系统组件平台。“思缘 ERP9000”是一套适合各类大中型商业公司进行业务管理、会计核算和经营决策分析的商品化的商业计算机管理信息系统开发平台。它采用当今国际最前沿的软件设计技术——对象化模型分析和组件设计，采用 N_Tier 程序构架设计，以 VC++语言作为开发工具，把商业管理中各类业务解决的共同特性进行归类，制作成一个个通用构件并封装成对象化数据库解决系统——内核。所以，内核是一个群件化结构的数据解决的构件仓库，它包罗了商业管理中各类基本业务内容和商业运作规则。在内核的基础上，针对不同商业公司业务解决特点，抽取不同构件进行组合，即可为每个用户度身定制计算机管理信息系统。

业务解决具有共性并可进行归类，是制作通用内核的前提。但另一方面，每个公司票据和报表的格式、内容、种类等都不同样，一般都有自身管理的习惯规定，思缘 ERP9000 把这部分内容称为客户端界面，并为此设计了一套程序化自定义平台，使用户的各类票据内容、格式以及互相之间流程都能自定义。

思缘 ERP9000 是一套“通用对象化内核+客户端界面”的商品化商业管理信息系统（MIS）开发平台



它涉及：

1、 完整的 Intranet 解决方案。

2、 N_Tier 客户机/服务器体系结构。

3、 业界对象化模型分析和组件设计

4、 坚强的中间层构件。

5、 业务规则封装在中间层对象中。

6、 分布式应用，保证服务器不间断运作。

7、 可定制的用户界面。

第一章 系统设计宗旨

1、总体设计原则

1-1、易操作性

1、系统设计达成界面和谐，结构清楚明了，输入、查询、记录采用全屏幕编辑，提供全程在线帮助，操作提醒信息。

2、具有新的查询解决特性，特别提高海量数据库的查询速度，支持分布式异种数据库查询，可从任何支持 ODBC 数据源存取数据。

3、提供公司级的网络数据库管理，实现动态自适应的管理功能。系统自动根据资源状况或客户端需求调整配置参数，自动优化整体性能。

4、在系统总体设立时，可定义输出界面的内容是否保存，力求在具体操作时把开票时的击键次数降到最低。

1-2、稳定性

1、数据文献自动管理功能，自动决定数据库文献的大小。

2、内存使用自动维护功能。

3、采用动态并发控制加锁机制，加锁个数自动稳定资源状况。

4、提供环境工具，实现软件运营环境的自动清理功能。

1-3、安全性

1、数据库安全工具和双重数据备份恢复机制，提供数据库犯错后的恢复功能。

2、支持完全的行级锁，涉及数据页和索引页的行级锁。

3、所有数据数据存贮在服务端，这种隐蔽性使数据库更为安全。

4、数据库自身通过适当加密，无系统管理员口令第三方工具不能非法访问或篡改业务数据。

5、系统管理自动进行后台管理，记录并显示用户的机器名、子系统标记号、正执行的功能。积极干预用户操作，恢复被损坏的数据库。权限设立限制操作

员的功能。设立操作员口令。系统自动提供自动快速备份功能。

6、提供了功能级权限划分及科目级的权限划分。提供详尽的自动上机记录。

1-4、可扩展性

1、跨越广泛的数据库平台

2、可与不同的外部系统集成

3、为用户未来想的更远，领先采用先进的 TCP／IP 因特网传输协议，实现单机亦是网络、远程亦是本地的“网络虚拟化”。并为公司的未来发展保存了强大的可扩充性。

1-5、数据平台

1、提供的数据库平台通过了众多用户的使用，证明是高效、安全、可靠的。

2、对后台数据库提供了动态维护，强化了数据平台自动维护和并发控制的动态加锁机制。

3、信息提供动态刷新，并极大的提高了运营效率

4、提供了“完全组件化”专有技术，每个模块均即可单独使用，又可数个组合使用

2、系统设计目的

1、 加强整个流程的事务管理和监控管理

2、 基础数据的采集和记录分析，涉及商品和销售、库存、结算、财务等

3、 顾客群分析管理

4、 减少资金占有，提高资金周转率

5、 减少经营成本

6、 可执行性的预测分析，变事后分析为事前分析

7、 提高公司竞争能力

8、 好的客户满意度

9、 有效管理客户、供应商

10、 加强财务监控能力

11、 决策模拟

12、 分布式应用

13、 开放与集成（系统可以与市场流行的开发工具集成，数据能以多种格式互换。标准、方便、快速操作方法，给客户的二次开发带来最大的方便。）

3、网络设计

联接方式建议使用高速互换以太网作为局域网联接方式，重要工作站采用100 MB 速率联接。

4、系统软件环境

4-1、Server 操作系统

1、NT 版——使用 Microsoft 公司的 Windows NT 4.0，这是目前网络操作系统中发展最强劲的主流产品，具有和谐的用户界面、合理的学习及维护曲线、外围应用软件最多、成熟可靠、伸缩性强，维护人员多。特别是对高速发展的 Web 技术、数据仓库技术有大量成熟、简捷、可连续的解决方案和开发工具，考虑到日后发展的延续性和可操性，NT 是更为合适的操作系统。

2、UNIX 版——

使用 UNIX 操作系统的重要特点是：分时的多用户、多任务操作系统；采用面向对象的 C++语言开发的 UNIX 系统具有很好的可移植性，从 PC、小、中、大乃至巨性机，几乎所有的硬件平台都有其相应的 UNIX；UNIX 系统发展到今天，市场广泛、技术成熟，运营稳定是业界公认的事实，IBM 公司作为 UNIX 系统 OSF 标准的领导者，其数据库产品和 AIX 都能很好的支持 UNIX 系统，考虑到对数据流量和安全性的重视，UNIX 系统是更为合适的操作系统

4-2、Client 操作系统

客户端桌面操作系统推荐使用 Microsoft 公司的 Windows 98/2023，这是目前 PC 机使用的首选操作系统。Windows98/2023 操作简便，性能可靠，并得到几乎所有软件商的支持。Windows 98/2023 结合办公软件，可方便实现办公自动化。

4-3、数据库软件

根据业务流量的分析，我们推荐数据库系统选用美国 IBM 公司的 DB2 通用数据库 (UDB) V6.1 或更高。

DB2 是 IBM 一方面为大型机开发的高档数据库，有多个版本，目前已经移植到小型机和 NT 平台上，并有诸多大型应用的成功案例。该数据库有以下几点优势：

1、由于该数据库最初是为关键性交易设计，所以有高度的可靠性。

2、DB2 具有广泛的适应性，从 Windows98，Windows NT 到 UNIX 乃至 OS/400，AIX 都能合用,这也意味着当您的业务不断发展,即使硬件平台从 PC 升到 RS/6000，AS 400 甚至大型机，数据库和前端程序都可以不用做修改，您的投资得到了

最大的保护。

3、DB2 有强大的并行解决和查询能力。据英国 Bloor Research

近期的一项研究表白，DB2 可支持的并发用户数、解决的数据容量和交易解决的高效性均大大高于 Microsoft SQL Server。

4、以 IBM 实力为后盾，您可以得到完善的售后服务。

5、容错机制

服务器采用双备份工作模式以提高系统容错能力。系统对双备份工作模式完全支持。

5-1、备份机制

提供系统、数据库两级备份机制，可以随时备份数据，也可以自动定期备份数据。

备份介质可以在以下两种方式中选择：

1） 光盘刻录机

2） 磁带机

5-2、安全机制

提供系统、数据库、应用三层安全机制，最佳保护数据安全。

系统层

设立系统用户权限，防止非法用户进入网络，并防止网络病毒。对于使用远程功能的服务器，强制采用非缺省配置。

数据库

设立数据库权限，防止非法用户进入数据库或进行非法数据操作。

应用层

设立用户登录和操作权限，保证合适的用户访问合适的数据。

第二章前台 POS 销售

2-1、单品管理

前台销售管理系统实行单品销售，以条形码扫描仪为重要商品辨认设备，但同时支持其他商品编码输入。以商品编码为商品唯一标记，来读取商品的基本信息及有关价格信息，并进行汇总计算和收银结算。商品辨认、打印、汇总计算具实时进行，快速方便。商品数量输入可选用缺省数量方式，也可直接输入，可由收银员根据客户所购商品数量进行输入方式切换，以达成最快操作速度。整个销售管理系统界面简洁、直观，操作简便，力争达成单笔交易击键数最优化与误操作率最低化规定。

2-2、收银员登录

收银员须使用收银机（可以用 PC 机充当 POS 机），开机后须输入收银员编号及口令，收银系统检核对的后方可进入收银功能。退出到登录界面，须重新输入编号及口令才干再次进入。系统记录收银员每次进入、退出系统的时间。

2-3、条形码和店内码销售

系统自动辨认普通条形码、店内自制条形码（由于部分商品没有自有条形码，系统将在商品新增时按 EAN8 的规格自动生成一个条形码）。

2-4、商品价格辨认

销售系统在读取商品编码后，在商品数据库中查找商品价格系统。商品价格系统的优先级分别为优惠价、零售价。系统根据会员级别及各种价格的有效时间段来选择对的的价格。

当对某些商品进行促销时，由相关人员在后台管理系统中，通过《商品调价单》对促销商品设立促销价及促销有效时间，则前台 POS 机会自动选择对的促销价格进行销售记录。

2-5、批量折扣

输入销售数量后，系统根据销售数量查找预设达成一定销售数量时的优惠价格，再次修改商品价格，以满足批量等级消费的规定。

2-6、销售折扣

每笔交易录入中，可对单个商品按扣率进行打折，也可直接修改价格。此外整笔交易商品输入完毕后，可对整笔交易进行优惠，优惠可按优惠率计算折扣，也可直接输入优惠额计算折扣。打折与优惠均需在操作员相应的折扣权限内才可进行。

2-7、销售票据打印

销售票据可逐行打印，也可整张打印。销售票据内容涉及商厦名称、销售日期、收银台号、收银员编号、商品品名、单价、数量、金额、实收金额、找零金额等。部分内容可根据用户需求自选定义打印格式。

2-8、查询商品

收款员可以随时查询商品编号及品名及价格。

2-9、合计解决

当进行多项商品输入后，客显屏即时显示应收款的总金额，合计后，可以对所有商品按优惠率的形式打折。

2-10、多种付款

支持多种付款方式，如钞票、支票等。在付款中允许多种付款形式并行解决，但找零只能为人民币。

2-11、更正解决

当收款员发现本次交易中已输入的商品信息有误时，可通过输入同类商品，数量为负数进行充抵，但最多充抵至数量为零。假如票据打印方式为整张打印，也可删除犯错的某行商品，重新输入对的信息或取消整笔交易。更正解决只能在本次交易未结束前进行。

2-12、退货解决

退货解决必须输入密码，只能具有一定权限的人员才干执行。退货方式与收银方式相似，只是合计后是退款而不是收款方式。退货时，须输入退货商品的当时价而不是系统价格，此外还须输入退货因素，退货因素从预设的退货因素中选择。退货完毕后打印退货收据。

2-13、交易挂帐

当某笔交易未结束前，由于顾客的因素须延迟结算，可将该笔交易挂起，进行下一笔交易。需要时，再另一笔交易结束后，恢复该笔交易，继续进行结帐解决，并可重新打印收据。

2-14、结帐解决

营业结束后，选择交班退出方式退出收银系统。进入结帐解决，根据所整理的营业收入，输入当班营业收银登记表，打印收银清单及解款单。收银登记表及解款单直接上传至后台，可由后台管理系统打印收银员收银报表即时反映收银员收款情况及误差率，以监督管理收银员收款工作质量。

2-15、操作日记

POS 销售管理系统自动记录每日重要操作事件的操作日记，如每位收银员开机、交易、退出、报表、关机等操作记录，系统故障记录等，可进行查询。

2-16、销售收银

销售收银中可以局限性额收取货款，局限性额部分视为公司的应收账款。

第三章 零售业务管理

思缘 9000 零售解决方案围绕零售的各项业务而建立起来的。它是以基本信息、商品流转信息及资金管理为三条主线，并将三条主线有机结合起来的管理信息系统。

3-1、基本资料

3-1-1、商品管理

商品是联系整个管理系统的核心数据，因此商品管理在整个管理系统中举足轻重。

（1）、商品基本信息：

商品基本信息中支持多种商品编码方式，其中最重要的是分级码和条形码。分级码即商品分类编码，是对商品进行分类记录和分析的依据，分类编码是否科学决定了数据信息分析、记录的有效性和商品管理的高效性。为保证商品分类管理的灵活性，系统对所有商品使用树状结构进行管理，级数及每级的长度不定，由用户根据其实际需求来拟定。每个商品的分级码在系统中完全唯一，系统根据所选商品类别自动顺序编号，并通过系统锁解决方式，保证在多机并行解决时，商品分级码的唯一性。

条形码是商品销售、盘点中重要的商品辨认码，因此系统保证商品条形码在系统中完全唯一，出现重码时自动提醒。当生产厂家未提供商品条形码时，系统可根据选定的条形码类形自动生成条形码，并保证其唯一性。

商品店内码由系统根据用户设定的编码位数自动生成，并保证唯一性，店内码可作为快速输入的编码使用。

商品速记码为商品品名的拼音缩写，可为模糊查找、快速定位商品提供方便。

商品基本信息还涉及商品名称、简称、型号、规格、品牌、生产厂家、基本计量单位、存放货架、参考毛利率等。

商品税率分为进项税率、销项税率，税率可设为 17%、13%等多种税率值。

商品所属部门为对该商品进行重要管理的部门。

商品核算方式移动加权平均的算法核算商品成本。

商品销售方式可选择经销、代销或专柜经营方式之一，系统根据不同的销售方式进行不同的财务结算解决。

系统根据不同的仓库分别设立安全库存，涉及库存上限、库存下限、最优库存等。

（2）、商品价格：

商品价格分为两组，一组为销售价格，一组为采购参考价。

销售价格涉及零售价、优惠价、批发价。零售价为一般销售价；优惠价为促销期间销售价格，可指定促销日期段。前台 POS 销售系统会根据促销日期段自动选择销售价格，其优先级别分别为优惠价、零售价。

另一组为采购参考价，涉及采购价和采购优惠价。采购价为生成采购订单时的缺省价格；采购优惠价为供应商促销期间的采购价格，可指定促销日期段。

商品相应供应商为该商品最新的提供者，与商品一一相应。商品相应的供应商可以不唯一，商品采购中的商品相应的供应商为采购订单中的供应商拟定，由系统根据先进先出的原则自动进行结算解决。

商品不再销售或临时不需使用时，可将商品未使用属性设为“真”状态，系统会自动在有关商品清单列表中过滤未使用的商品。

（3）、商品其他属性：

可由用户自定义系统缺省没有的描述属性，属性项目数量及性质均不限。如商品有效期、商品包装长、宽、高尺寸、重量、最高堆放层次等。

（4）、商品单位：

支持两种包装单位，除设立基本单位外，还可设立各种常用单位，如采购单位、批发单位等。

（5）、商品查询记录：

提供组合条件查询功能，查询、打印各种商品清单。在商品设立时可同时使用多种条件查询商品，使商品输入快速、方便，特别为系统初始化时大量商品输入提供快捷、简便的操作方式。

（6）、商品日记管理：

系统对商品设立过程记录具体日记记录，涉及每个商品增长、修改或删除等操作，并可根据商品日记对一定期间范围内的商品进行查询记录。

3-1-2、往来户（供应商和批发客户）管理

（1） 往来户基本信息：

往来户涉及供应商和批发客户。往来户基本信息涉及往来户编号、往来户名称、简称、邮编、地址、电话、联系人、税号、公司代码、法人代表等等。其中往来户编号是商品供货单位或商品购货单位在商业公司内部的一个相应帐号，并且是供货单位或购货单位在商业公司内的唯一标记。

往来户简称一般为往来户名称的拼音缩写，可为通过模糊查询，快速定位往来户提供方便。

邮编、地址、电话、联系人、税号、公司代码、法人代表、联系人等基本信息，将为商品采购、批发销售、结算提供预设信息和方便。

（2） 银行信息：

设立供应商所相应的开户银行的名称及其帐号。一个供应商可设立多个开户银行及其帐号，系统在开具发票时会自动列举供应商相应的开户银行及其帐号以供选择。

（3） 证件信息：

为加强对往来户资质的管理，以防止无证商品或无信用客户为公司带来不必要的损失，需往来户提供相关的资质证明文献，系统可设立往来户应拥有的有效证件，涉及证件类型、证件名称、证件序列号等。证件类型可自行设定。

（4） 往来户报价：

供应商报价资料应涉及供应商所提供产品及其相应价格，可作为公司在选择产品供应商“货比三家”的依据，以供比较，正式确认的供应商及其提供的产品价格将作为商品的进货价格；不同级别的客户享有不同的价格扣率，同一商品对不同的客户将有不同的价格，因此需为客户提供相应商品的专有

价格。

（5） 其它功能：

可增长往来户的特殊描述，如信用期、信用额度、信用等级等。

（6） 查询记录：

提供组合条件查询功能，查询、打印各种往来户清单。

3-1-3、机构管理

机构是针对公司的行政机构的，用于管理各行政部门等。机构分类采用树状结构，级别及每级长度不定，由用户根据实际情况拟定。机构信息涉及机构编号、名称、地址、电话、负责人等基本信息。

3-1-5、人员管理

人员管理涉及人员基本信息及权限两部分。

人员基本信息涉及人员代码、人员姓名、密码、所属机构、人员类型等。所属机构即人员所在部门，人员类型为采购员、销售员、仓管员等人员分工，在不同的单据中将出现不同的人员列表，如订单中采购员列表中即只有所有采购人员名单。每个人员在进入系统时，均需输入密码，以验证进入系统人员的合法性，保证系统的安全性。具体的安全控制，可以参考后面的章节。

3-1-6、系统实时监控

系统对 POS 机运营、联机、数据上传提供实时监控，可随时了解 POS 机运营状况。

系统对服务器、网络、数据库、用户提供实时监控管理，以了解系统运营及资源占用情况，以保证系统正常稳定运营。

3-2、采购管理

3-2-1、供销协议管理

协议管理是对购销类协议的管理，即本公司对商品购进协议正式（或视为正式协议文本的其他文献）的管理，从业务管理的规范性和合理性来看，协议管理应当是进货管理的起点,即应将任何引起采购事件发生的各种起因，均视为协议信息予以管理，从而保证有效地监控业务活动的执行情况。

协议管理功能涉及新协议的录入；协议执行过程的修改、终止；协议文档的记录、查询、维护；协议执行情况的监督。

3-2-2、采购订货管理

采购订货过程是系统通过对一系列的相关数据资料记录、分析，在些数据的基础上进行预测计算，从多方面提供采购建议，采购部门依据这些采购建议进行采购订货的过程。

2-3-2-1、采购建议

采购建议可依据如下原则进行计算：

- 根据库存情况进行计算：

(1) 商品库存缺货情况：系统根据商品的安全库存量（最高库存量、最低库存量）及现有库存量，计算商品缺货情况。现有库存量假如小于商品最低库存量，则缺货量至少为**最低库存量—现有库存量**。关于最低、最高库存量、最佳库存量设立原则和方法参见“安全库存量设立”一节。

缺货商品销售情况：记录指定最近时间段内商品每日销售量，并结合历史同期商品销售额，以此为依据计算未来每日最也许的销售额。根据预测的未来商品销售数可计算现有商品库存可维持销售的最大天数，减去采购商品送货天数，作为采购订货到货的**最晚期限**。

$$\text{最晚采购天数} = \frac{\text{现有库存量}}{\text{日平均销售量}} - \text{送货天数}$$

(3)最大及最佳采购量控制：根据预计采购订货到货时间和每日也许销售量，计算商品到货日也许库存量。

到货日库存量=现有库存量—到货天数*日平均销售量

最大采购量=最高库存量—到货日库存量

最佳采购量=最佳库存量—也许库存量

(4)采购资金占用情况：根据供应商帐期天数，商品采购价格，计算订货商品资金占用、应付帐款情况，并可结合各商品采购部允许资金最大占用量计算可使用资金，并预算最大可采购商品量。

预估采购资金额=建议采购量*含税成本价

根据以上计算所得的**最佳采购量—已订货商品量**即为**建议商品采购量**。

- 根据特定月份销售数进行计算：

按商品在特定月份的销售数中的比例数X%，参照当前库存，计算出应采购数。

建议采购量=特定月份的销售数*X%—商品库存数

- 根据年度销售数进行计算：

按商品在年度销售数中的比例数X%，参照当前库存，计算出应采购数。

建议采购量=年度销售数*X%—商品库存数

系统提供的采购建议仅供参考，供采购决策部门使用，作为自动补货的参考依据。系统可由采购建议表引入生成采购订单，但并不以采购建议为采购控制的必须条件，仍可由人工加以干预。

以上所有采购建议表均可根据用户需要附加权限审核，所涉及的数据来源于市场分析结果、销售业绩分析结果、顾客需求信息分析结果等各个方面。

2-3-2-2、采购订货

（1）采购订单的编制：采购订单由各商品部采购员根据采购建议书，并结合实际情况及经验，负责编制。采购订单涉及订单编号、订货日期、到货日期、订单有效期、送货仓库及地址、制单人、采购部门及所采购商品编号、品名、规格、型号、单位、数量、单价、金额及合计等信息。采购员只能采购本部门或本人所负责的部分商品。采购价格由系统根据价格管理中所设定的采购进价或促销采购进价自动生成，采购员无权更改。

（2）采购订单的审核：采购订单编制好后，由采购部门主管经理负责审核，重大采购订单（如超过最大采购量或超过最大资金占用量或高于规定采购价等）还需总经理审核。

（3）采购订单的打印：经审核后的订单可以打印正式采购订单，订单可直接打印也可套打。

（4）采购订单的发送：经审核后的采购订单可以电子邮件方式发送给供应商；也可在采购订单打印后，通过传真（手工/自动）、邮件等多种方式发送给供应商。

（5）采购订单的作废：采购订单正式确认后，如需取消，则可将采购订单作废。但作废后的订单并不从系统中删除，只是标记为作废，不再作为入库验收的依据。采购订单有有效期，超过有效期的采购订单被自动标记为作废订单，也不再作为入库验收的依据。

（6）采购订单的完毕：采购商品完全入库验收后，采购订单即执行完毕。已执行完毕的采购订单即自动失效，不可再作为入库验收的凭证。

3-2-3、促销商品管理

3-2-3-1、促销协议管理

促销协议可作为原供销协议的从协议，因此促销协议除与一般协议的管理相同外，还需指明其相应的原协议。促销协议中需说明促销时间、促销商品、促销价格、促销费用、促销期间商品结算方式等相关内容。

3-2-3-2、促销商品管理

（1）价格促销：假如是以更优惠的价格进行促销，则在促销协议签订后，需通过商品调价，更新商品采购促销价及相应的有效时间段。设立有效时间段时需考虑商品采购到货时间的因素。

（2）促销商品分析：可根据促销时间段及促销商品采购数量，分析促销商品的销售情况及奉献度，促销期间对整个商品销售的影响状况，促销商品的赚钱情况等。

3-2-4、采购商品退货管理

采购商品退货也许有多种因素引发，如商品质量问题、商品适销问题等，因此商品退货也有多种方式。同时，商品退货是非常谨慎之事，因此需设立权限严格控制和审核。

3-2-4-1、采购商品退货的解决方式

（1）自动生成退货单：假如商品在验收入库后即发现有质量问题等需退货，经与供应商协商批准按入库价格退货，则根据原入库单号按原入库单入库商品价格生成采购商品退货单。自动生成的采购商品退货单内容涉及退货单号、开单时间、供应商、制单人、退货因素、采购员、退货商品及品名、规格、型号、退货数量、单价、金额及合计，其中退货单号、开单时间、制单人、退货因素、退货数量需重新输入，其余信息从相应原入库单中读入。

（2）手工生成退货单：假如退货商品不能拟定原入库单号或退货价格不等于原入库价格，则生成一张新的采购商品退货单，但退货单上所有内容均需手工输入。

3-2-4-2、采购商品退货过程

（1）编制采购退货单：采购商品退货单的生成方式见上述说明。

（2）审核采购退货单：采购商品退货需相关采购负责人审核，如价格等重大因素，则需总经理审核。

（3）打印采购退货单：经审核后的采购商品退货单，可打印正式单据，并作为退货凭证。仓库凭采购商品退货单发出商品。

（4）采购商品退货结算：采购商品退货后，将影响采购结算和应付帐款余额，财务部以采购商品退货单作为采购凭证之一，与往应商进行

结算。

（5）采购商品退货分析：通过采购退货单品列表，分析采购退货商品构成情况及重要退货商品品种；通过退货因素登记表，分析产生退货的重要因素；通过采购退货商品与正常商品的结构比，分析退货商品的质量情况；通过供应商商品退货结构比，分析供应商所供商品的质量情况等。

3-2-5、商品采购分析

3-2-5-1、商品分析

（1）商品采购量排名表：根据商品采购金额排名，分析商品采购对资金的占用情况。

（2）适销或滞销商品排名表：根据商品销售数量、金额、商品周转率排名，分析商品是否适销对路。根据 2/8 分析法，作为公司选择引进商品的依据，以保证尽量引入适销商品，淘汰滞销商品。

（3）商品质量分析：根据商品退货排名表，分析商品质量情况，对质量问题最严重的商品需加强对商品的检查和商品的保管。

3-2-5-2、供应商分析

（1）供应商销售实绩排名表：根据供应商所相应的采购商品销售量，记录供应商的商品销售金额，可作为下次采购折扣的依据。

（2）供应商适销或滞销商品分析表：按供应商记录相应商品的销售量、销售金额，并与同期商品进货量、商品库存量进行比较，计算商品周转率，分析供应商所供商品的适销限度。

（3）供应商奉献度分析表：根据供应商所相应采购商品的**销售结构比*商品的平均毛利率**

，计算供应商的奉献度。根据供应商的奉献度作为供应商选择的依据。

（4）供应商应付款清单：根据供应商相应的入库单时间、结算日期、供应商帐期，计算结算日应付款总金额，作为付款建议。

（5）供应商应付款分析：根据供应商应付的总金额、未付款总金额、供应商帐期、应付款周转率分析资金运用情况，也可作为供应商选择的依据。

（6）供应商质量分析：根据供应商相应商品的因质量问题引起的退货量排名，分析供应商提供商品的质量情况，对重要不合格产品的供应商，需加强管理，并以此作为供应商选择的依据。

3-2-5-3、采购员分析

（1）采购员业绩分析：根据采购员所采购商品的销售金额、成本金额、毛利、进货金额、库存金额等进行合计，分析采购员的工作业绩，并以此作为采购员考核的依据。

（2）采购员资金运用分析：根据采购员相应供应商的应付帐款金额及周转率，分析采购员对资金的运用限度，并以此作为采购员考核的依据。

（3）采购员采购商品适销度分析：根据采购员采购商品的销售量、销售金额、库存周转率，分析采购员采购商品的适销限度，以作为采购员选择商品的依据。

3-3、生鲜管理

3-3-1 生鲜商品的分类：加工类和损耗类

3-3-2 生鲜商品的订货：永续订单和普通订单

3-3-3 生鲜商品的验收：集中收货与直配

3-3-4 生鲜商品的加工：加工类和分割类

3-3-5 生鲜商品的成本核算

月末盘点后，根据分割商品 BOM 结构表，计算原料商品本月发出数量和金额：

本月发出数量＝前期余额数量＋本期入库数量－本期余额数量

本月发出金额＝前期余额金额＋本期入库金额－本期余额金额

本期余额金额＝本期余额数量×本期加权平均成本单价

计算加工商品本月入库数量和金额：

本月入库数量＝本期余额数量＋本期发出数量－前期余额数量

本月入库金额＝本期余额金额＋本期发出金额－前期余额金额

本期余额金额＝本期余额数量×计划成本单价

本期发生金额＝Σ每日销售成本

＝Σ每日销售数量×计划成本单价

差额＝（Σ原料商品出库金额）－加工商品入库金额

3-4、价格管理

3-4-1、商品调价管理

商品价格种类可为多种，见商品管理一节。每一类价格调整都需按商品调价管理过程执行。

- **商品调价过程**

（1）编制商品调价申请单：商品调价申请单内容涉及需单据编号、调价商品种类、调价方式、调整价格、开始执行时间、有效期间、开单日期、开单部门、制单人等。商品种类可认为一个单品或一批单品，也可为一类商品。调价方式可为在原有价格基础上上浮或下调比例，由系统根据原有价格自动进行计算，单品也可直接指定调整后价格。促销商品需对促销价进行调整，还需指定有效时间段。

（2）商品调价审核：商品调价申请单需经有关主管部门或经理审核后方才有效，才可执行。

（3）商品调价执行：系统根据调价申请单的开始执行时间，在日结转中自动更新商品价格，以保证在规定期间开始使用新价格。

- **商品调价方式**

调价方式可为在原有价格基础上上浮或下调比例，由系统根据原有价格自动进行计算，单品也可直接指定调整后价格。促销商品需对促销价进行调整，还需指定有效日期段。实时单品促销，还需指定商品促销的时间段及促销价格，并立即开始执行。执行后被更改的价格将自动被POS机系统辨认。

3-3-2、商品折扣解决

商品折扣解决过程同商品调价过程。对商品可以设定折扣率，可为商品设立统一的折扣率，也可为一类商品设立折扣率。对于批发客户，不同的客户还享有不同的折扣率，同一商品不同客户的折扣率也可不同样。客户商品的折扣率优先于客户折扣率，客户折扣率优先于商品折扣率。

折扣率的修改可以单品修改，一类商品统一修改或所有商品统一修改。客户商品折扣率也可单一修改和统一修改。

3-4-3、标价签、商品条形码、标牌的打印

标价签、商品条形码、标牌的打印格式可以自定义，定义内容涉及每一行的打印内容、字体、字体大小、标签大小、左右上下边距，条形码还需设定条形码种类、大小等参数。

输入打印采用条码打印机，每次打印的商品种类、打印张数都可以自由选择。

以上参数均可保存，以备下次使用。

3-4-4、价格分析

3-4-4-1、价格分析

商品价格走势可以查看一段时间内商品价格的变化情况，可以用商品价格变化走势表或图形表式。表格内容涉及商品编号、品名、库存数、进货数、出库数、各种类型价格及引起变化的相应单据等内容。走势图可以显示某种商品的各种价格的变化曲线。商品采购价的变化由采购入库单中取得，商品销售价的变化则由商品调价单中取得。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/548044033126006077