

资料范本

本资料为 word 版本，可以直接编辑和打印，感谢您的下载

超市收银及综合管理系统解决方案

地点：_____

时间：_____

说明：本资料适用于约定双方经过谈判，协商而共同承认，共同遵守的责任与义务，仅供参考，文档可直接下载或修改，不需要的部分可直接删除，使用时请详细阅读内容

神木县兴盛一村一品

特色无公害农产品有限公司

超市收银综合管理系统

解决方案

陕西中科创想信息科技有限公司

2012年12月

目录

项目

理解

项目背景	PAGEREF
建设目标	PAGEREF
建设内容	PAGEREF
应用系统设计	PAGEREF
设计原则	PAGEREF
总体技术路线	PAGEREF
开发环境	PAGEREF
软件架构	PAGEREF

存。如何在激烈的竞争中扩大销售额、降低经营成本、扩大经营规模，成为超市营业者努力追求的目标。为了大大提高超市的运作效率；通过全面的信息采集和处理，辅助提高超市的决策水平；使用本系统，可以迅速提升超市的管理水平，为降低经营成本，提高效益，增强超市扩张力，提供有效的技术保障。针对超市的特点，为了帮助超市解决现在面临的问题，提高小型超市的竞争力，就需要一个自动化、智能化的超市货品管理系统来完成这些信息的处理。

目前市场上的超市管理系统，分为基于单一店面的应用服务管理系统和具有联网交互的应用管理系统，但都因为访问不便利、扩展性差，无法满足现代企业管理者对众多分销店的统一管理和使用。对于店面较小的超市没有必要花巨资来购买这样功能全面的大型管理系统，此外，对于那样功能齐全的管理系统也需要花大精力来维护。基于这种情况，陕西中科创想信息科技有限公司自主研发的超市收银及综合办公系统集超市采购管理、批发管理、供应商管理、收银管理、库存管理、分析决策、财务管理、办公审批于一体的综合管理系统，可以满足客户实时数据统计功能需求，并对会员消费行为分析提供决策支持。

在系统的设计中，用户管理功能可以管理登录本系统的人员，如：管理员、用户和超级用户等。商品销售功能；可以完成商品信息的查询。如：输入一种商品的编号在商品信息栏就显示该商品的所有信息，名称、价格、生产日期、生产地。在库存管理功能中，可以把一种新引进的商品信息添加到超市管理系统中。在分析决策功能中，可以查看分布在各地超市的销售情况，统计所有商品的购买信息。

在系统的安全性方面，我们规定了不同权限的登录用户，管理员（主要负责用户管理）可以登录到任何一个管理模块，以及后台的数据库，能够改变任何一个登录者的用户名和密码。用户只能进入到销售界面。管理者可以进入到商品销售管理查看商品的销售情况，通过这样的权限限制就可以方便的控制系统的安全性。

陕西中科创想提供的超市收银及综合管理系统是一个经济、实惠的应用软件，适合具有一定规模和数量分散的商店和超市。操作难度小，易学易用。

建设目标

实现超市数据的信息化管理，提高超市在运作中的效率，减少人力的消耗，提高管理质量，将超市信息管理环节简单化。

系统建设目标主要从以下几点出发：

实现供应商信息管理功能。对各店面商品供应商的基本信息、供货种类、供货方式、结算方式等进行全面管理。

实现超市员工信息管理功能。对各分店员工信息进行统一管理，掌握各店面人员分配情况，便于对各店面人员进行调整。

实现会员信息的管理功能。根据会员折扣机制，为会员客户提供各种商品价格的优惠服务。

实现前端各分店商品销售信息管理功能。记录各店面商品销售状况，方便企业管理者了解热销商品，及时对店面内物品的摆放及进货进行调整。

实现商品采购和批发信息的管理和维护。可以管理采购订货到货验收收货，消减订单数，收货后自动登记应付款，可以自由选择货品是否入库。

实现商品出入库管理功能。可以自动生成出入库单号，可以自由选择货品及对应的供应商，并打印相应的出入库单据。可区分正常出库、赠品出库、破损出库等不同的货物出库方式。

实现各店商品盘点损耗统计管理功能。根据商品入库数量及各店面商品销售数量，计算出商品剩余库存，可在每月的盘点后计算出各类商品当月的损耗。

实现公司财务统一管理和结算。采用企业统一的核算方式，有利于企业和供货商之间快速便捷的对多家店面的供货结算。

实现各业务功能的统计分析。可以随时查询各种货品库存，货品自动分类统计，可以查询单个仓库库存，也可以查询所有仓库库存汇总数据，自动打印库存明细及库存汇总报表。

建设内容

根据应用地域分布及建设功能要求，本系统采用以企业核心数据库为中心，建立以互联网为基础，灵活访问各分数据结点的方式，将各店面数据结点

统计并及时进行分析决策。

本系统各店面采用 POS 系统+条码称的方式进行前端店面的销售工作，同时实时将前端数据更新至后台数据库，使得后台数据库与企业核心数据库进行实时的更新，以便于企业管理者及时了解各店面销售、库存等情况。后台采用 B/S 架构进行各统计分析功能的展示，便于企业管理者随时随地进行系统的登录访问，并充分满足企业后续扩展功能的建设要求。

系统前期建设以企业统一采购管理中心为主，一期建设 5 家分店，后期分批次逐步建设 50 至 60 家分店，实现企业统一的综合管理系统，为企业管理者对企业的经营统计和分析决策提供依据。

应用系统设计

设计原则

兴盛--超市收银及综合管理系统严格按照以下设计原则进行设计：

先进性和成熟性原则

系统设计上充分采用先进的架构与平台技术，满足业务发展需要，把科学的管理理念和先进的技术手段紧密结合起来，真正做到紧扣未来发展方向；系统应运用先进成熟的技术手段和标准化产品，具有较高性能，符合未来发展趋势，确保系统架构具有较强的生命力，有长期的使用价值。

易用性原则

目标系统要充分适应各业务角色的工作特点，提供个性化、多渠道的访问支持；并做到界面友好，操作简便，提供在线使用操作帮助功能。如果一个应用系统采用的技术再高、提供的功能再强大，但操作复杂，这样的系统都不是一个好的应用系统。

经济性和实用性原则

设计应面向实际、注重实效，坚持实用、经济的原则，应充分利用原有设备和各种资源，全面提升系统的实用性和经济性。

稳定性与高效性原则

力，在应用开发、部署、数据分区、网络流量、主机处理能力等方面考虑周到、切实可行，建成的系统稳定性强、运行效率高，使系统具有 7 X 24 小时的不间断运行能力。

安全性和保密性原则

系统设计应把安全性放在首位，既要考虑信息资源的充分共享，也要考虑信息的保护和隔离，在数据存储、传递过程采取必要的数字加密技术，同时能提供全面的系统管理平台，保证系统的安全性。

可扩展性和易维护性原则

设计时应充分考虑企业业务在未来若干年内的发展趋势，具有一定的前瞻性，使应用系统具有较强的业务适应能力，并针对本系统涉及用户多、数据量大的特点，充分考虑系统升级、扩容、扩充和维护的可行性。

整体性和开放性原则

系统设计应按照“规范化、标准化”的要求进行整体设计，注重各种资源的有机整合，做到各系统之间的紧密集成和不冲突，充分利用各系统的资源，发挥各系统的处理能力；既要考虑安全性，同时也要考虑具有一定的开放性，把握好信息共享和信息安全之间的关系。

总体技术路线

一方面考虑技术本身的优势，另一方面考虑实际应用情况，系统采用基于 J2EE 构架的 B/S/S 三层架构为主体的基础路线，数据库服务器选择 windows SQL Server 或 Oracle；应用服务器选择 Tomcat 或 WebLogic；客户端采用 Windows XP 操作系统；浏览器采用 IE6.0 以上。

开发环境

系统采用主流的硬件平台、操作系统平台（如 Redhat Linux, Unix, MS Windows 2000/XP/2003 等）；采用 Java 语言开发环境完全符合标准的 J2EE 规范，中间件支持 Weblogic 8.12 以上版本，数据库采用 Oracle 10g。

软件架构

MVC设计模式的三层体系架构，完全支持 EJB 的分布式应用程序部署；系统异步数据交互采用 AJAX 技术；系统日志统一采用基于 log4j 的日志记录技术。

软件开发文档

系统按照软件工程要求，编写有《系统总体设计说明书》、《系统需求规格说明书》、《系统概要设计说明书》、《数据库设计说明书》、《系统详细设计说明书》、《测试计划》、《测试报告》、《用户操作手册》等软件文档。

软件代码规范

系统开发阶段开始之前，已由公司提前制订各种代码编写规范、约定等，并且要求了代码注释不能低于源代码的 20%。

软件测试规范

系统开发过程中，会单独安排测试小组负责系统测试，并要求其制定规范的测试方案、测试计划、测试用例、测试报告等，按照测试先行的原则测试代码，对数据完整性、软件功能、业务周期、用户界面、性能、负载、强度、安全性和访问控制、故障转移和恢复、配置、安装等作相应的测试。

系统接口开发规范

系统设计有清晰的接口描述，按照面向服务架构的原则，面向接口编程，设计成松耦合的系统，支持银行及运营商的数据接口，并可与后续建设其他应用系统进行集成，实现与其他项目应用系统的无障碍传输与贯通。

总体业务设计

品类管理

包括：类别层次结构管理（大、中、小类等）、类别毛利率控制管理、类别部门责任人管理、品类结构管理，商品品类的分配、商品陈列与规划管理、品牌管理、商品档案管理、商品状态标志管理（门店可订货、门店可促销、门店可改价、门店可议价/折扣等）、商品审核管理、商品包装结构定义、一品多

浏览、商品资料引入引出等。

商品陈列与规划管理

提供商品的陈列布局图管理，营运人员可以设置多套标准陈列样板库，方便新开店的商品陈列。通过标准的商品陈列，既提高的品牌形象，有可以定期检查，稽核，防止店员私自更改商品布局及排面。商品陈列规划可以采用图形化界面操作，方便直观。

商品档案管理

提供多达 300 个属性的字段供用户进行商品档案管理，如商品编码（货号）、条码、品名、规格、零售单位/装箱单位等，提供快速检索与查找商品的功能，对商品业务的控制通过商品标志完成，其主要状态标志有：

- 审核标志，确人商品是否可用还是备用；
- 新品标志，自建档审核确认后的三个月内为新品标志；
- 暂时禁下单标志，一般适用季节性商品在非季节销售期使用；
- 暂时禁退货标志，防止在结算纠纷中退红处理；
- 禁止销售标志，特殊情况下使用，如错误价格等；
- 作废标志，此状态表示商品处于停止进行任何业务中；
- 门点可订货标志，适用于门店营采合一的情况下，采购本地商品；
- 门点可改价标志，不易在总部控制的时令商品（或本地竞争性强）；
- 其它控制标志。

商品有效性检查

此功能帮助排除商品资料录入过程的人为错误。

供应商管理

包括：供应商档案管理、合同管理、供应商费用管理、供应商商品管理、供应商等级管理、供应商送货日期管理、供应商信誉额度管理、供应商销售排行、供应商退厂管理。

提供多达 100 个属性的字段供用户进行供应商档案管理，如编码、名称、地址、电话等，系统提供快速检索和查找功能。

合同管理

本模块维护供应商的合同资料，如合同编号、合同明细条款、商品标的详述、商品质量保障条款、结算方式、账期、保底金额、扣点比例（可定义多阶段扣点比例）、返利方案、费用收取方式及费用明细等，合同的审批需要高级经理/总监权限。

供应商等级管理

将供应商分等级管理，定期考核业绩，为财务等决策提供重要依据，供应商等级分类一般遵循如下原则：

A类供应商——他们手中控制了企业不得不做的品牌/品项，其贡献主要在销售现金流、销售返利，店面形象等；

B类供应商——他们的品牌/品项会随着门店扶持粒度的强弱而变化，是最有合作诚意的群体是受训企业重点扶持对象，其贡献主要在销售与通道费用并重；

C类供应商——商品结构性补充性供应商，其贡献主要在通道利润，卖场形象。

供应商送货日期管理

供应商送货日期，对配送中心的集中订货，供应商有效送货有比较大的帮助，一般在定义供应商时，就定义其订货日期与送货日期，参考如下：

供应商信誉额度管理

为杜绝人情原因造成的某个供应商库存积压过大，在供应商档案中，可以用信誉额度来控制，供应商的应付款一旦达到或超过信誉额度的范围，则不能对此供应商下定单、收货等业务，代结清货款或部分货款后才能继续进行业务。

供应商销售排行

序降序都可。

供应商退场管理

此模块是供应商清场时的业务处理的必经流程，他能有效控制供应商是否有库存商品在卖场/门店，如有则做供应商退货处理等，只有供应商清场标志为0时，财务才能为退场的供应商结清余款（可能几个月之后了）。

采购管理

采购批发管理主要是进行与采购、批发相关的业务单据的录入、查询及统计。包括采购订单、验收入库单、采购退货单和调采购价单、批发订单、批发单、批发退货单、调批发价单等。

采购系统提供四种类型订单：快讯订单、永续订单、普通订单、自动建议订单（OPL订单），他们分别适用不同场合，方便供应商区分对待：

快讯订单——适用快讯档期商品的订货，此类订货，供应商应该高度关注，切实保障快讯期间的货源充足，其快讯期间复订货一般需要即刻相应。其采购时间一般遵循前7后3原则（可在系统中设置），

永续订单——适用订货周期稳定，品种比较固定商品的订货，此类订单也可每月一次性的下单（单上注明送货日期及品种、数量），到指定时间，供应商按时送货，不用电话另行通知。

普通订单——一般情况下使用的订单，注明送货有效日期、品种、规格、单位、订货数量等订单要素。

自动建议订单（OPL订单）——它是电脑系统，按照一定原则，如日均销量（DMS，安全库存、当前库存、库存天数、送货日期、送货金额等，在每晚日结后自动生成的订单，生成的初始状态未审核，第二天有相关采购人员负责确认。

从请购单（未审核采购订单），到采购定单，再到接受（验收入库），发票校验等完善清晰的流程控制，使采购能透明化的进入可控环节。

更高的效率

在订单系统中，提供按供应商快速检索此供应商全部商品的功能，避免死记商品条码（货号）；使用订单系统中的商品按钮，可以直接调出选定供应商的所有商品（其它条件可自由设置，如库存不等于零，畅销品等），选择商品后，批量导入到单据中，使制作订单效率倍增，同时订单商品有多状态显示与提示功能，如促销商品用全行红色显示，不能下单商品不允许录入，订货数量不是装箱数量的整数倍时提示处理等等个性化的提示，为您制作订单提供丰富、重要的助手。

联机审批与安全保密

采购系统的联机审批与安全选项保证您的特殊业务需要。例如，您可以确定有资格的人员才能够批准订单。您还可以设定相关商品组的人员，只能下他相关联的商品订单。

供应商评估

系统中除有供应商地址，电话，月结天数，交货地点等参数外，还要能根据供应商交货的到货及时性、数量准确性、品项准确性等参数进行打分评估，为日后供应商评估表提供重要参数。

订单更正、审核和批打

考虑人工操作的失误，系统提供订单更正功能；订单的审核和打印提供批量审核和打印功能。

调进价与厂商补差价管理

商品调进价需要有严格的流程控制；厂商补差价主要处理供应商中途变价或促销损失分摊的处理。

采购管理模块需要完成以下相关功能：

1. 采购订货管理：登录采购订单信息包括：供应商、订单号、交货日期、货物名称、编号、订货单价、数量、金额等信息。
2. 采购订货收货管理：管理采购订货、到货、验收、收货，消减订单数，收货后自动登记应付款，可以自由选择货品是否入库。
3. 采购预付款管理：管理采购预付款内容。

4. 采购付款结算管理：采购付款结算并消减客户应付款，支持一笔付款核销多笔应付款，尤其对非整票结算的处理，解决了手工核算中最棘手问题。

5. 丰富的订单类型，快速响应。

仓库管理

统配/直配的收货的管理

针对不同的商品送货属性：统配货和直配货，仓库/门店收货分别填写不同的验收入库单。统配货是指受训企业总部或配送中心统一订货，然后分别配送到门店的商品集合。而直配货一般指门店可以直接下订单，且供应商直接送货到门店的商品集合，或门店下订单，供应商送货到配送中心的临时中转仓，如果出现直配货在配送中心中转的情况，配送中心的需求将会提到。收货过程需要通过商检流程，否则不能完成入库。

赠品入库的管理

本模块完成供应商赠品入库的库存管理。

店间调拨管理

本模块完成三部分的功能：

——第一部分完成总部/配送中心完成向门店调货的过程。

——第二部分完成门店与门店调货的过程，信息流需要总部/配送中心审核确认，物流可以直接发生在相邻的门店之间货物流转或通过总部协商。

——第三部分总部有计划的统筹安排，将总店/配送中心的库存与各门店的库存综合考虑，完成各仓库/门店之间，相同商品的协调调拨管理，举例说明：如可乐总店有 50 件库存，01 店有 80 件库存（中途囤过货），现 02 至 07 店分别各要货 20 件，那么如何处理了？这种方案的处理办法就是：总店/配送中心的配送车辆带着 50 件可乐直接出发，到了 01 店，将 60 件的可乐从 01 店（现有 80-60 件）调到装配车上（车上现有 50+60 件），然后直奔 02 至 07 店向其配货，每店调拨 20 件，还剩 10 件就带回配送中心供其他门店要货处理了。

盘点管理

本模块集成科脉商业系统盘点模块的特点，主要功能有：

- 盘点初始化，生成本次盘点批次，确认盘点范围；
- 盘点库存锁库；
- 按商品陈列图打印盘点空表；
- 盘点数据录入，培训机构可以用 POS机盘点后直接上传到总部；
- 复盘数据录入，对重点商品或差异较大的商品实施复盘；
- 生成盘点差异，用盘店/复盘数据与锁库库存数据比较，形成差异；
- 生成漏盘商品，根据盘点范围，锁库商品和盘点商品，生成漏盘商品，生成后的漏盘数据可以进行处理；
- 盘点数据上报，审核本次盘点。

商品条码打印管理

本模块集成目前国内市场上主流的条码打印机的打印驱动，直接调用商品档案库，按设定的条码标签格式打印即可（因条码设备较贵，可考虑在区域中心店布置条码打印机，辐射周遍门店）

加强库存分析功能，提高库存准确度

库存管理系统提供了有力的 ABC分析，周期盘点和全面盘点等库存管理工具，帮助您提高库存管理的准确度，并找出产生差异的原因，改善和健全库存管理制度。通过 ABC分析，可以确定库存项目的重要程度，以此来选择不同的盘点频率，大大提高库存管理效率和精度。库存管理系统的 ABC分析提供了多达 5 种计算规则，可以让您根据企业的特殊情况来灵活地确定适合自己的库存项目重要程度。

最小——最大库存计划

您可使用最小——最大库存计划来确定最小和最大库存水平，库存管理系统将您的库存保持在这个范围之内。您可计划整个部门或个别子库存作最小——最大计划。系统会自动产生订单要求，告诉采购部门有一个子库存或整个部门需要一个补库订单。

仓库业务主要包括调拨、报损、领用、盘点以及进行综合数据月结等。还可以通过商品库存报表、商品出入库报表查询到相关的库存方面信息。

1. 货品入库管理：可以自动生成入库单号，货品及客户选择方便快捷，允许多仓库同时入库，不限制每笔入库单货物笔数，随时可以打印单据。

2. 货品出库管理：可以自动生成出库单号，货品及客户选择方便快捷，允许多仓库同时出库，不限制每笔出库单货物笔数，随时可打印单据。可区分正常出库、赠品出库、破损出库等不同货物出库方式。

3. 货品退库管理：可以自动生成退库单号，货品及客户选择方便快捷，允许多仓库同时退库，不限制每笔入库单货物笔数，随时可以打印单据。

4. 货品转库管理：可以自动生成调库单号，货品及客户选择方便快捷，不限制每笔调库单货物笔数，随时可以打印单据。支持货品在不同仓库间随意调整。

5. 货品盘点管理：可以自动生成盘点单号，货品选择方便快捷，支持查询多个仓库盘点数据。

6. 进货分析列出当前进货量最多的前几项商品和进货量最少的前几项商品
库存分析列出当前库存量最多的前几项商品和库存量最少的前几项商品。

7. 分类查看可以根据商品的属性来查看某种商品的进货情况
采购进货按照采购计划采购人员购买商品，并将商品的基本信息登记入库更新库存信息。

要货申请管理

主要处理门店要货申请的情况，它首先可以选择某段时间内的某些门店（或全部）要货申请情况，按供应商、单品汇总这些数据，系统自动比较单品的要货汇总数量与现有库存、安全库存、日均销量等多个因素，采生配货单和采购订单计划：库存足够的立即采生配货单，不够或部分不够的则将配货后剩余未配数量（申请数量-已配货数量）按供应商生成采购订单计划。

包括：门店要货申请单查询、要货申请汇总（汇总各门店的要货情况）、补货作业、采购订单计划（要货 + 库存 < 安全库存时生成要货计划）。

财务管理

财务主要涉及与供应商和客户往来款项的管理，业务单据包括收款单和付款单，由此可以通过应收款报表及应付款报表查询到具体与某一供应商及客户的财务账款情况。

应付款管理

应付账管理是一种高效的供应商应付款解决方案，可提供强大的财务控制，防止重复付款并只对订购接收的单据、退货给供应商单据和服务付款，尽可能增加供应商的费用及折扣。

往来账管理及账龄分析

此模块对供应商/加盟商的往来账目，分总账与明细账目分录，方便财会人员查阅也处理，往来账的账龄可由用户自定义设置，根据设置区间，进行供应商/加盟商的账龄分析，财会人员可能根据分析报告，准备应付款项。

包括：供应商对账管理、供应商结算管理（含购销、代销、联营等）、加盟商结算、供应商费用管理、发票管理、应付款管理、往来账管理及账龄分析、财务管理程序控制、财务接口管理、报表查询和打印等。

1. 供应商对账管理：财会人员可以手工录入供应商对仗单金额，系统自动匹配单据金额也对账金额的差异，在财务设置的对账误差范围内，则系统进入二次确认状态。

2. 应付款管理：是一种高效的供应商应付款教学解决方案，可提供强大的财务控制，防止重复付款并只对订购接收的单据、退货给供应商单据和服务付款，尽可能增加供应商的费用及折扣。

3. 往来账管理及账龄分析：对供应商/加盟商的往来账目，分总账与明细账目分录，方便财会人员查阅也处理，往来账的账龄可由用户自定义设置，根据设置区间，进行供应商/加盟商的账龄分析，财会人员可能根据分析报告，准备应付款项。

前台收银管理

功能包括前台交易开单、收款、退货、会员卡、折扣和优惠等；下载后台资料并将清款后的业务数据上传后台；完成前台交易中的扫描条码或输入商品

编码、收款、打印收据、弹出银箱等一系列操作。多个前台 POS 可连接到同一个后台系统。

获取商品信息：消费者购物，收银时，超市用户对商品逐一扫描，获取消费者所购商品的名称、单价、数量、编号等信息，另外同一类型商品在收银机上只显示一行，但增加其相应的数量。

收银管理：超市消费者有普通消费者和超市会员之分，对于会员，超市给予一定优惠，分为一般消费者收银操作和会员收银操作；对一般消费者的操作，分行显示其购的商品信息，并下方进行价格汇总，显示所购总价；对于会员的操作，除显示商品的会员价格，显示所购总价，还会标明会员信息，并以消费信息更新会员信息。若会员要求兑换积分或充值转向会员管理部分

收银结账：收取消费者（会员）金额，自动计算找零，显示收取和找零金额；经收银员确认后，列出交易清单（包括交易流水账号、商品编号、商品名、同编号商品数量、该类商品的总金额、此次交易总金额、交易的时间、负责本次收银的员工号）转小票操作，小票打印。

销售订货管理：登录采购订单信息包括：客户、订单号、交货日期、货物名称、编号、订货单价、数量、金额等信息。

销售开单管理：登记货品各种销售信息，自动核算货款、税金、价税合计，录入时可以选择设定收款期限、货品提货仓库、运输方式等信息，允许自由选择货品是否出库，不限制录入货品笔数。随时可以打印单据。

销售预付款管理：管理和登记销售预付款。

销售付款结算管理：登记销售付款结算并消减客户应收款，支持一笔付款核销多笔应收款，尤其对非整票结算处理自如恰如其分，解决了手工核算中最棘手问题。同时支持结算后剩余款转预付款或以预付款结算等功能。

提供完善的收印权限设置及辅助设置

POS系统的权限设置很重要，能有效的堵住收银员长短款情况，防止收银员越权操作，其权限功能主要有：

提供完善的数据日志跟踪能力

您可以设置是否将日志信息记录的数据，还是记录到外部文件（根据您的环境适当配置），当有意外数据发生时做到有原始数据可查。

提供班结/日结及收银总收对账

POS销售日清后，系统提供班结，日结功能，当收银员将收银款项交到财会人员时，系统提供收银总收对账功能，是收印长短款一目了然。

提供交班、换班、中途离机等操作

POS业务过程中的交接操作，如交班、换班等，需要处理班结操作；中途离机，收银界面需要退出到班中离机状态，以免第三人无故或故意进入系统或钱箱。

会员管理

会员管理是一套完整的会员及服务管理教学解决方案，它将帮助用户管理好自己的客户，提供客户的忠诚度。同时将优惠卡/打折卡、积分卡、储值卡的功能集于一生，即方便客户的消费使用，又有创收且提高服务水平，应为培训机构的新的探索模式之一。

包括：支持会员卡、积分卡及储值卡多卡合一功能，会员档案管理（适用门店发卡情况），支持主、附卡消费；支持跨店、异地消费；支持密码软件加密，可选用 IC 卡或磁卡、条码卡；换卡与补卡管理、挂失与注销卡管理、会员积分管理、会员储值管理、会员消费综合查询（年至今、月至今）、会员消费报表和打印等。

会员卡类型-级别管理

定义会员卡的类型，如积分卡，储值卡，优惠卡，贵宾卡，普通卡等（可自由定义）；享受的折扣级别，或享受指定的会员价格，会员卡自动升级等。

会员卡档案管理

定义会员卡的编码生成规则，维护会员的基本资料，包括：会员姓名、性别、国籍、出生日期、身份证/护照号码、通讯地址、邮政编码、电子邮件、家庭电话、办公电话、手机号码，同时可以设置该会员每日、每月限次、限额，有效期控制等。

会员卡打印管理

设定会员模版，打印会员卡资料

换卡补卡管理

进行会员卡的换卡、补卡管理。其中卡的基本状态主要有：

A —— 有效卡

L —— 挂失卡

D —— 无效卡（过期或已退）

E —— 主卡已过卡（一个月内）

F —— 主卡已续，副卡已过期

附：前台会员卡状态提示以上述字符方式显示，不显示对应的中文标识

L、D状态卡不允许在前台使用

E、F可以刷卡，但不允许使用会员价，但积分累加

A状态卡即可以用会员价消费，也累计积分

续卡、退卡管理

进行会员卡（包括主、副卡）的续卡、补卡处理。

挂失注销管理

进行会员卡的挂失和注销管理。

积分规则管理

设置会员消费时的积分规则，如多少钱积一分；哪些类别不积分，哪些又不积分等等。

提供强大的报表查询及打印功能

——会员消费记录查询（主副卡关联显示）；

——消费排名查询；

——新增卡查询；

——过期卡查询；

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/596013122025010230>