

# 销售管理系统

## 一. 项目简介

随着计算机技术的迅猛发展,存在于网络的企业销售管理系统将逐步代替传统的管理模式进入企业。为了更高效得完成销售方面的工作,也可以有更多的时间处理更多的别的事务,企业也将摆脱原有的管理形势完全进入信息化管理。销售管理系统在企业的管理过程中起着巨大的作用

## 二. 功能需求

一个销售管理系统,设计者的目标是满意公司运营和日常管理的须要,具有对产品,客户管理的功能。客户登录销售管理系统进行售后服务查询,销售员可以对销售的产品进行登记,并将销售状况反馈给数据库。为管理的便利性和信息传递的快速性供应了一个很好的平台。系统开发的总体任务是实现售后服务及销售登记自动化。总之,销售管理系统要实现登陆验证、商品销售管理、商品销售报表管理、客户信息管理四大部分。

### 1. 客户对功能的需求

- 1>查看自己的信息,了解自己近期的购买状况。
- 2>查看产品的信息,熟识产品状况。
- 2>查看售后服务信息。

### 2. 销售人员对功能的需求

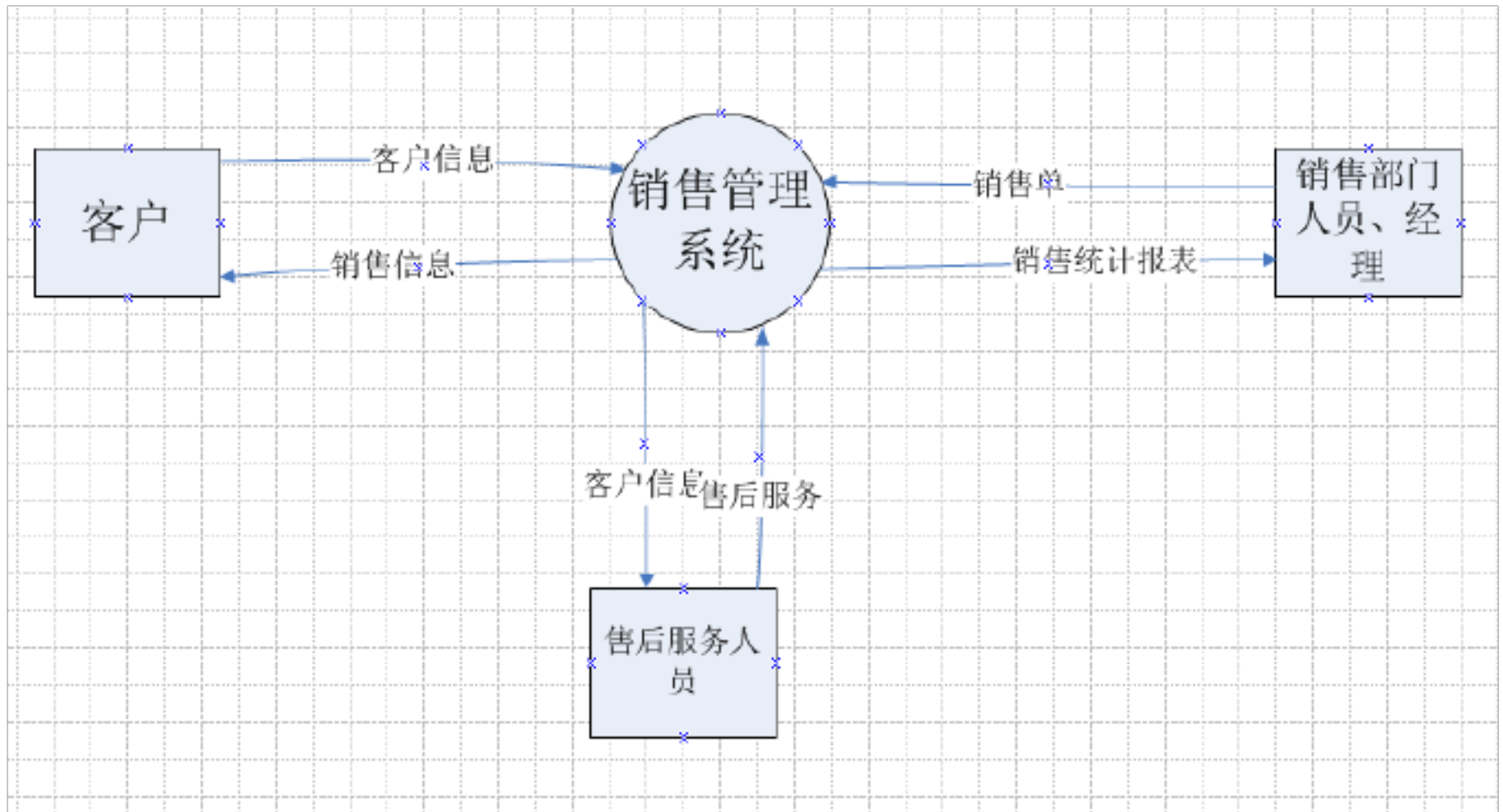
- 1>查看自己的信息,了解自己近期的销售状况。
- 2>查看产品的信息,熟识产品状况。
- 3>登记销售产品。
- 4>添加新产品,并填写产品相关信息。

### 3. 售后服务人员对功能的需求

- 1>查看售后服务信息。
- 2>添加售后服务信息。

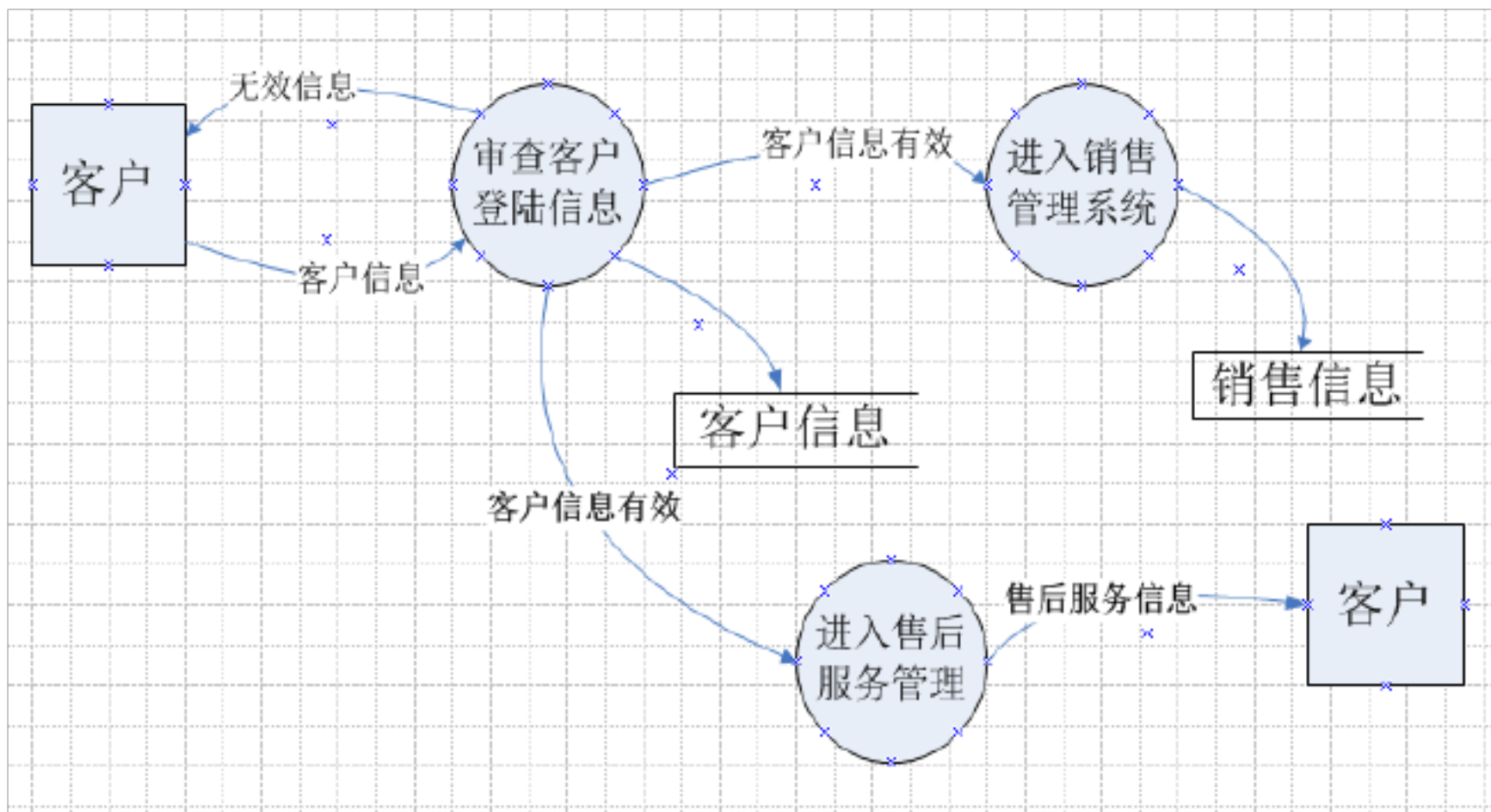
## 三. 分析模型时序图

### 销售管理系统顶层图



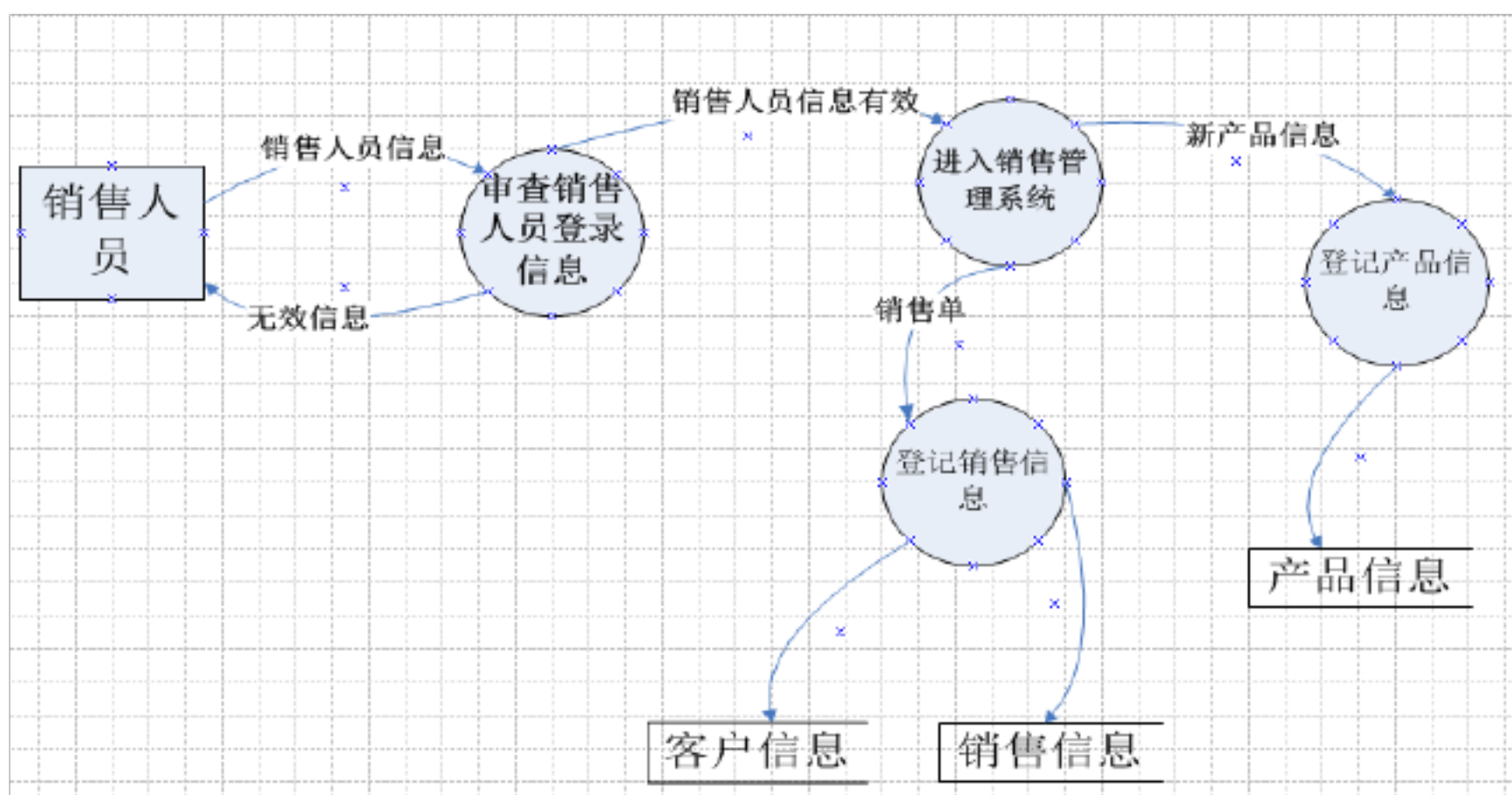
# 1. 客户管理

第三层 DFD图 客户管理子系统



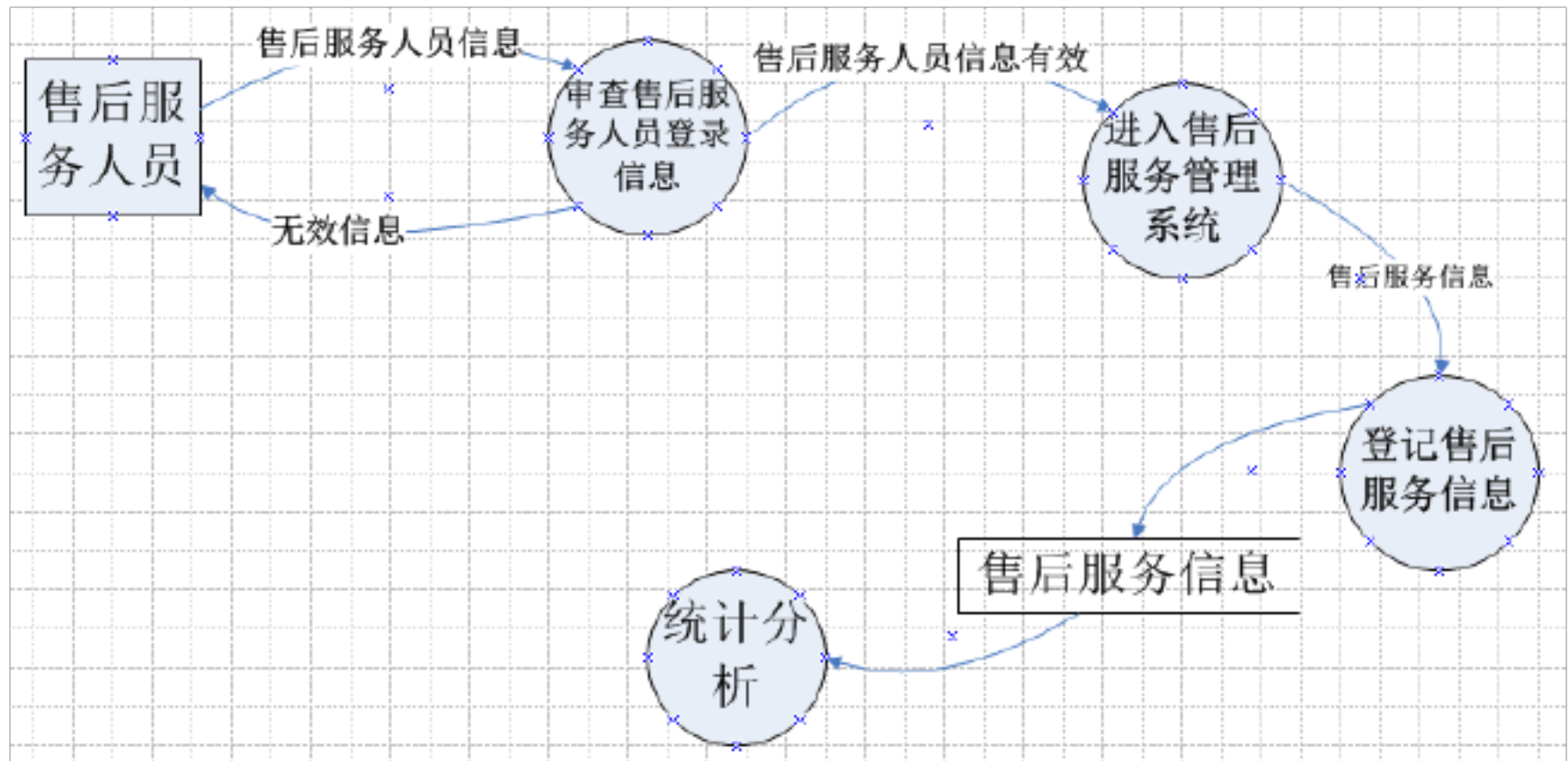
## 2.销售管理

第三层 DFD图 销售管理子系统

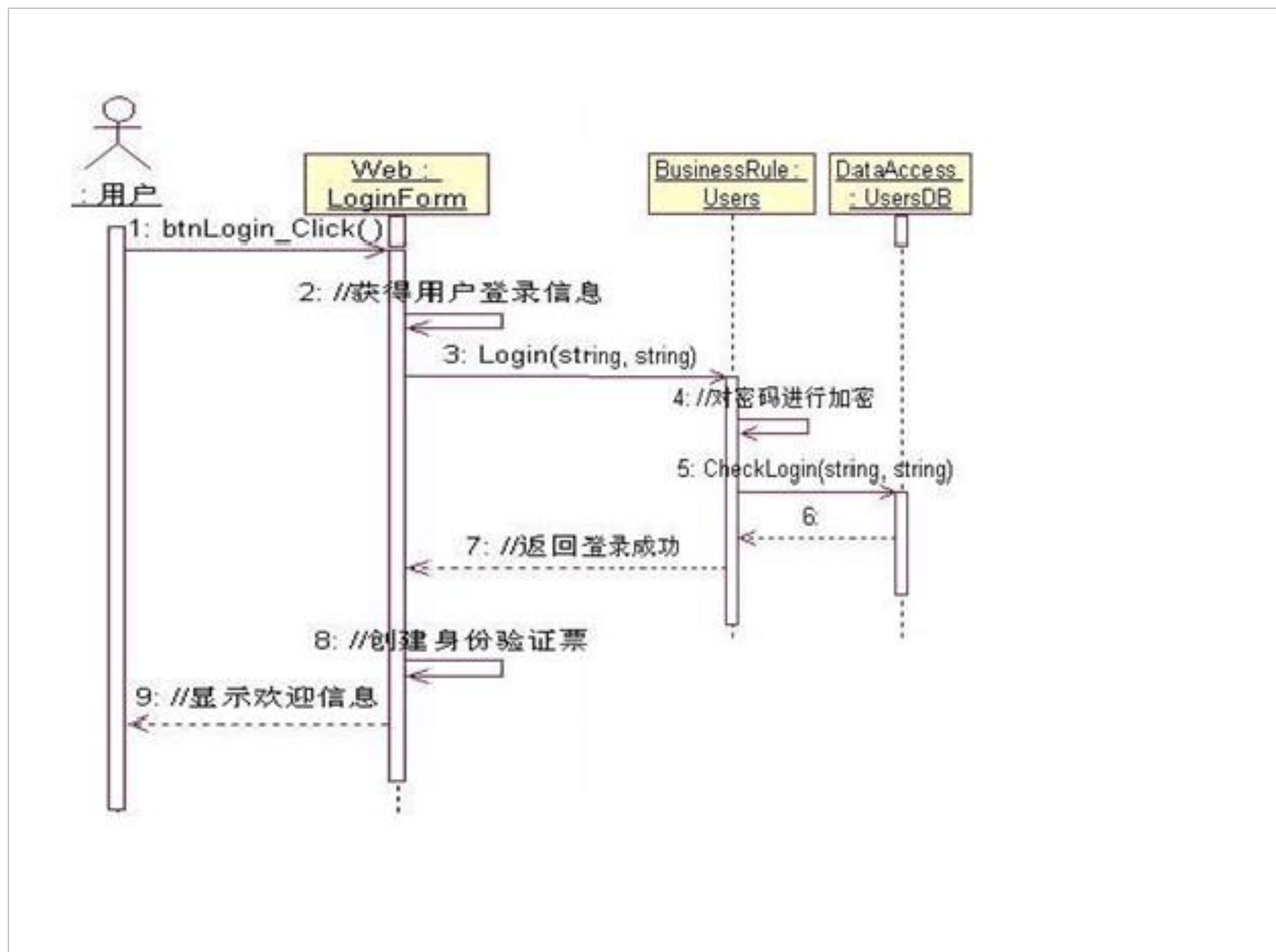


## 3.售后服务管理

第三层 DFD图 售后服务管理子系统



#### 4. 客户登录动态时序图



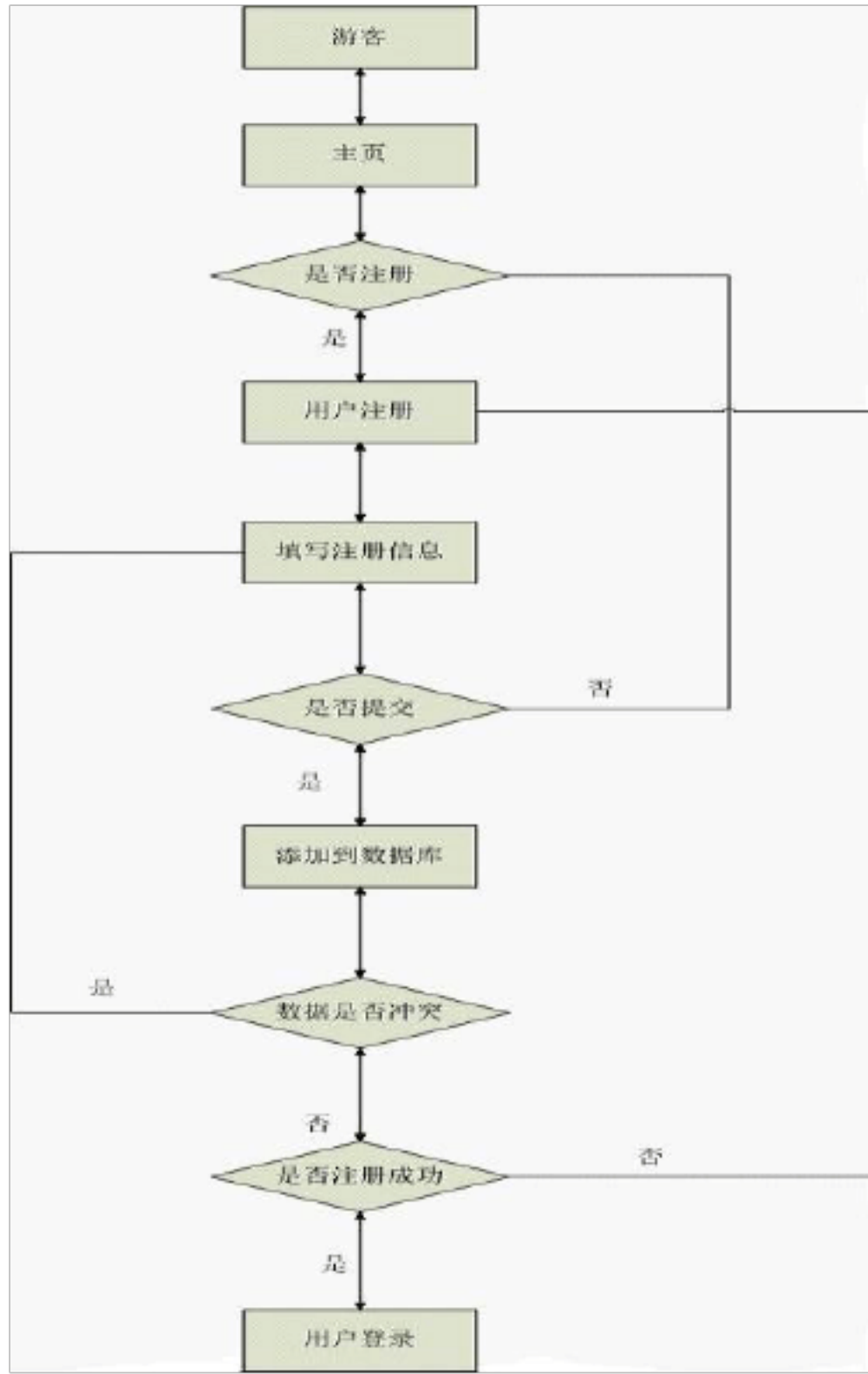
## 四. 模块活动图, 登录流程图

### 1.注册、登陆模块

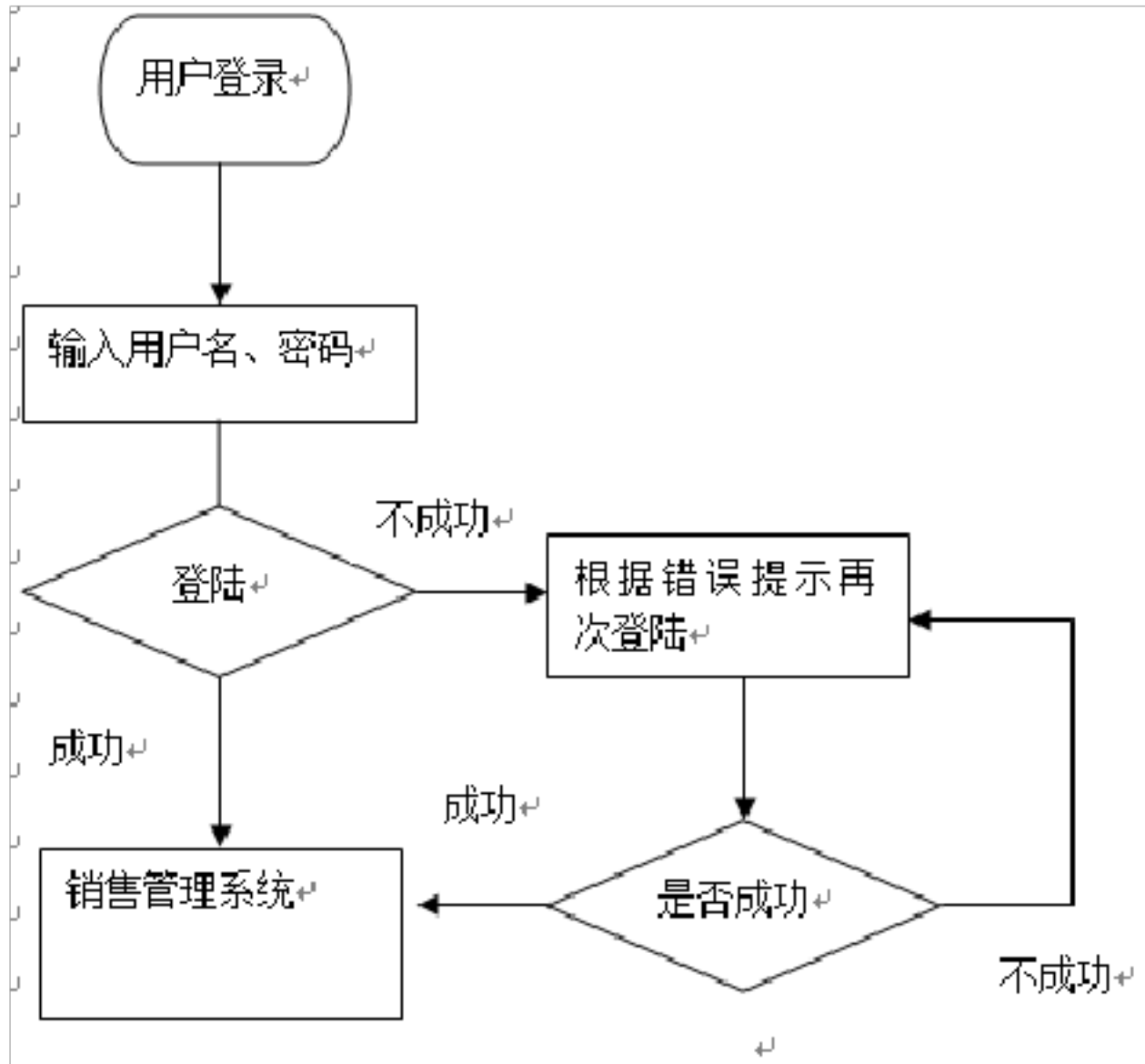
#### 1>模块功能描述

该模块主要实现对用户能否进入系统的确认以及对进入系统的用户权限的设定;因为本系统涉及到三类运用者,不行能每一类用户都具有相同的操作权限,如前所说,必定会早成系统的混乱和崩溃,严峻影响其平安性和有效性。所以实行在通常的注册,登录模式下加上用户类型的选择,特别简洁地就完成了对用户类型的区分及权限的划分。

2>在模块的具体设计后,便能得出实现该部分的具体流程,如图

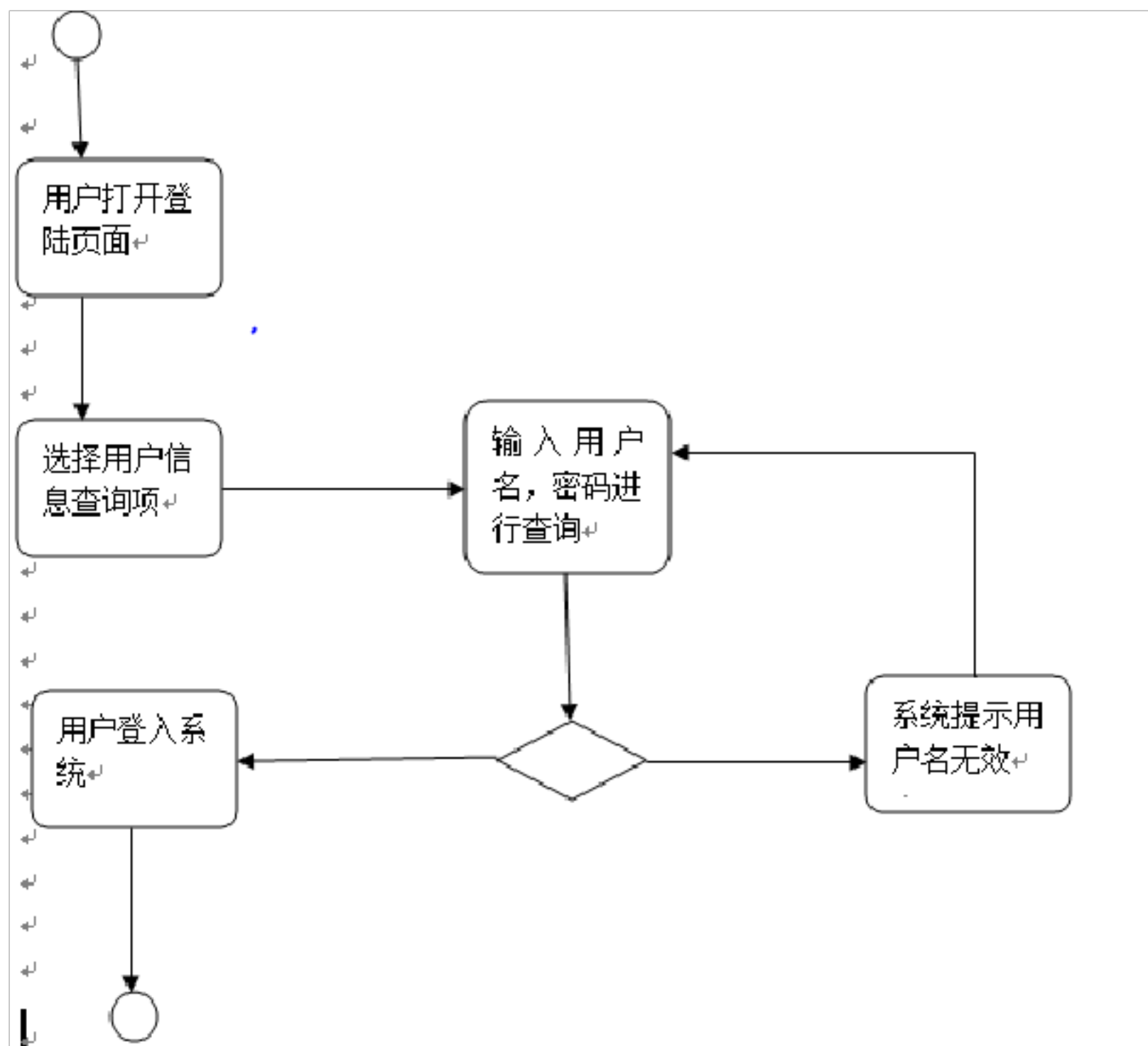


用户注册模块程序流程图



登录模块程序流程图

活动图为：



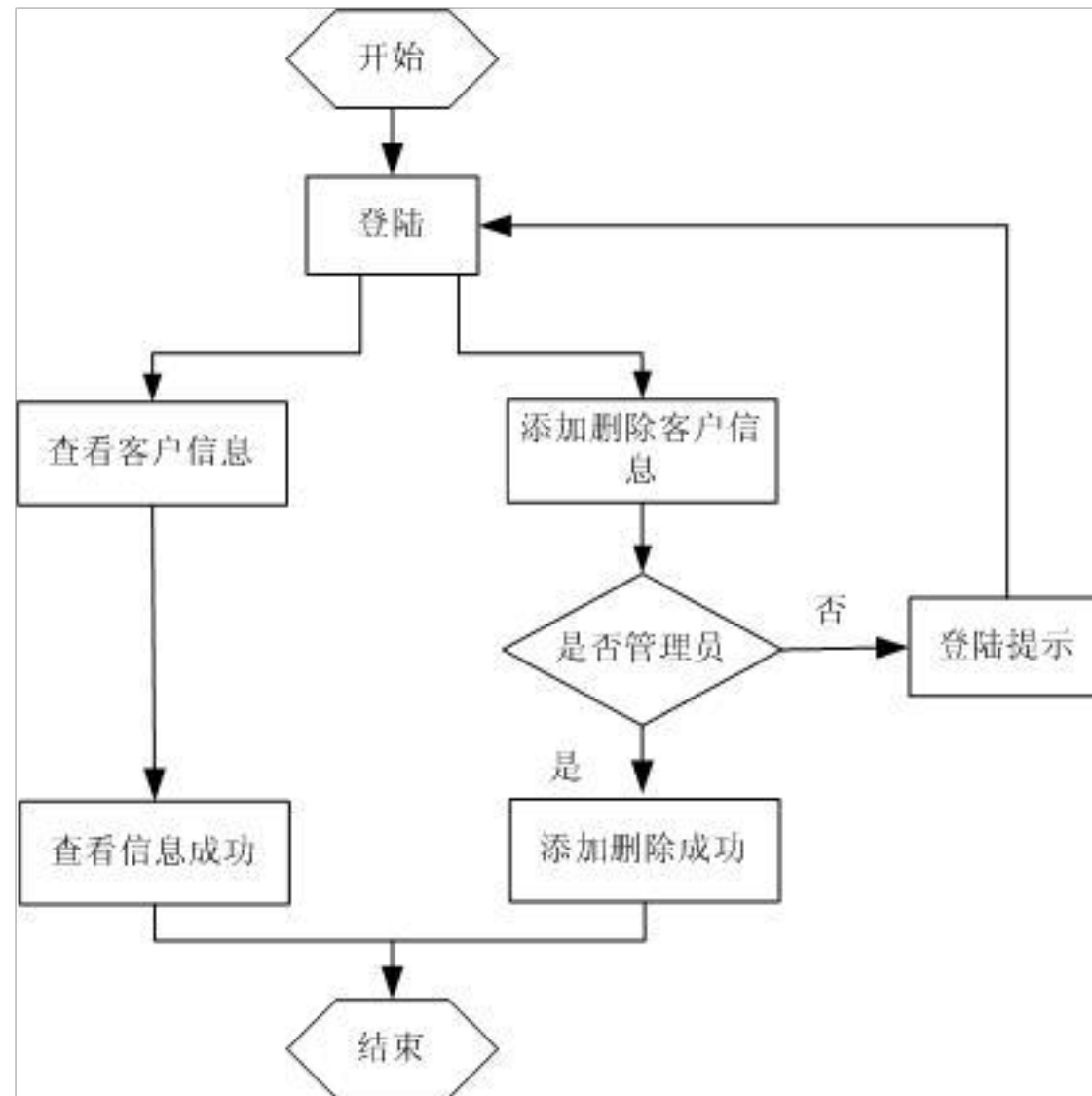


## 2. 客户管理模块

1> 模块功能描述

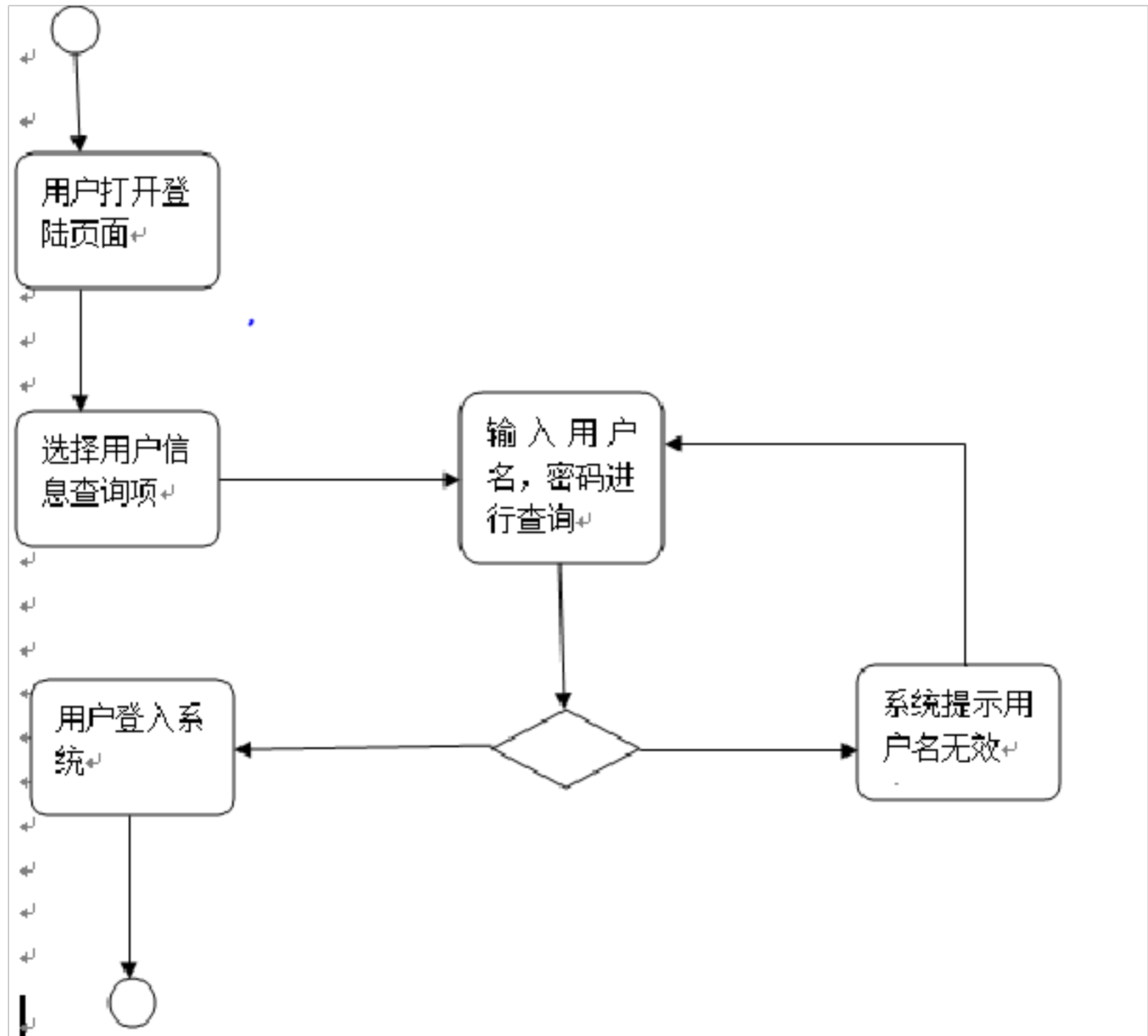
显示客户的基本信息。 客户可以查看自己的等级和交易次数。

2> 在模块的具体设计后，便能得出实现该部分的具体流程，如图 3-8。



客户管理模块流程图

活动图为：

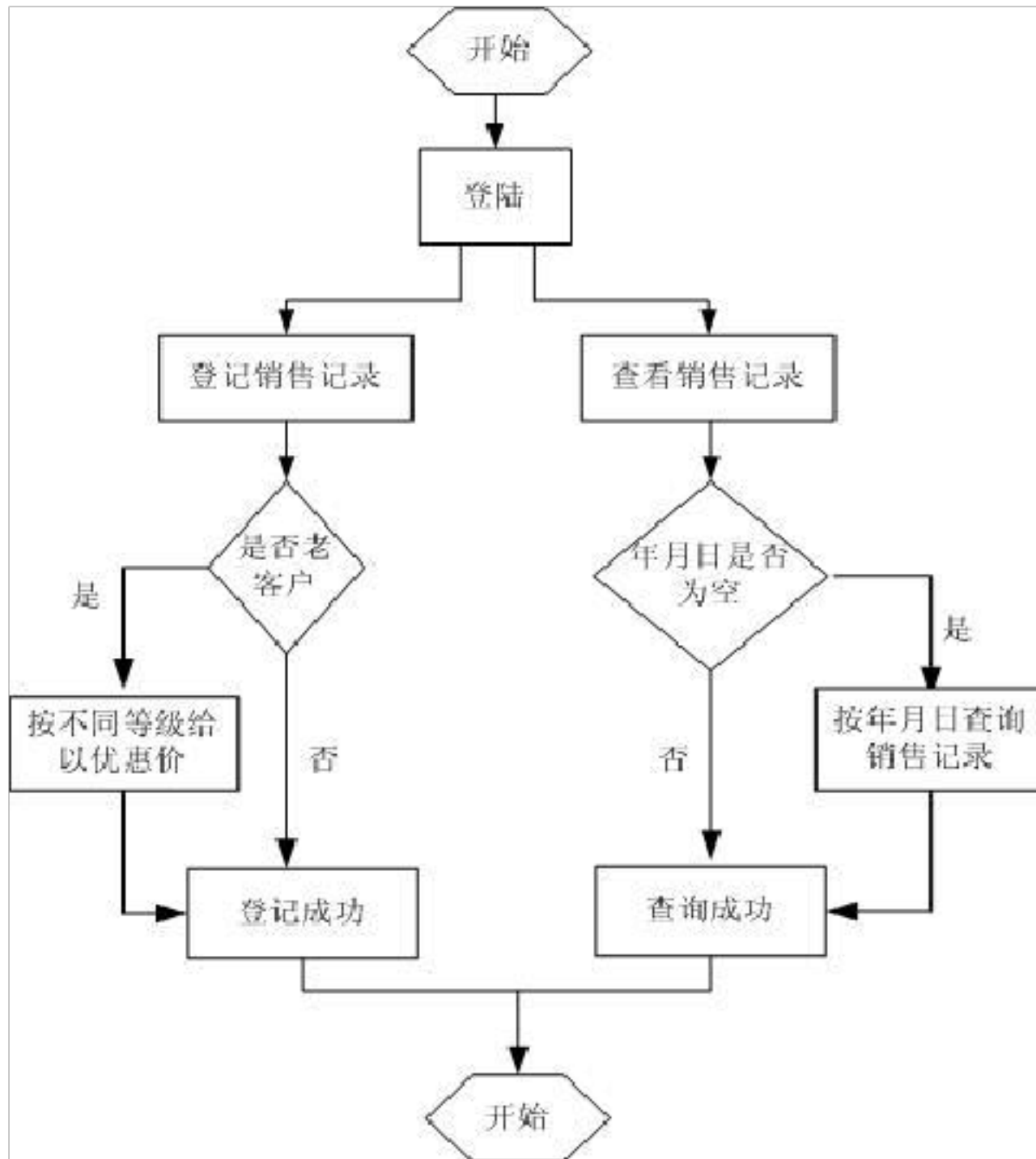


### 模块功能描述

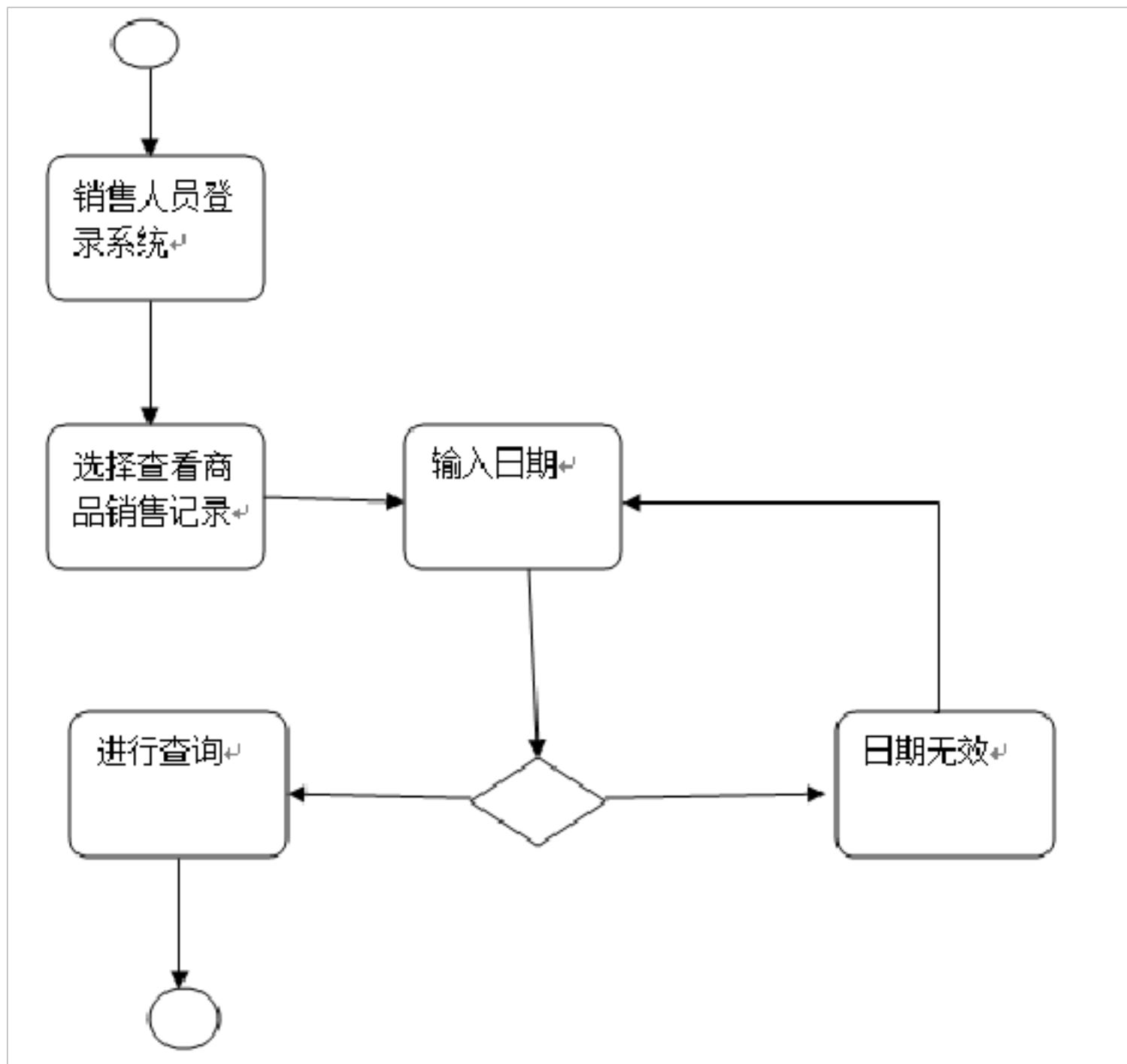
在这个模块可以登记销售记录。并且在提交记录时，更新数据库：

- (1)更新客户信息。假如是“老客户”系统会根据客户等级给出对应的实惠价。
- (2)更新产品信息。主要是更新该产品数量。

2>在模块的具体设计后，便能得出实现该部分的具体流程，如图



销售管理模块流程图



## . 数据库设计

### 1. 客户信息表

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/907034002010006155>