



GIỚI THIỆU

PHẦN MỀM QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP KINH DOANH THỜI TRANG SIS ERP 8.0 FSN

Ngành thời trang

CÔNG TY CỔ PHẦN S.I.S VIỆT NAM



Sự chuyên nghiệp, bài bản trong công tác quản lý doanh nghiệp là yếu tố quyết định sự thành bại rất lớn với mỗi doanh nghiệp. Môi trường cạnh tranh đòi hỏi doanh nghiệp phải quan tâm hơn đến hình ảnh, chất lượng dịch vụ bán hàng, chăm sóc khách hàng điều này càng thấy rõ ở các doanh nghiệp kinh doanh, phân phối thời trang trong nước và nhập khẩu. Sau khi tiến hành khảo sát yêu cầu của một loạt doanh nghiệp, cửa hàng kinh doanh trong ngành hàng này. SIS Việt Nam đã phát triển và hoàn chỉnh dòng sản phẩm phần mềm quản lý kinh doanh ngành hàng thời trang **SIS ERP 8.0.FSN**. Đáp ứng yêu cầu quản lý đầy đủ, hiệu quả, kịp thời của chuỗi cửa hàng, mỗi bộ phận, mỗi cán bộ cũng như lãnh đạo doanh nghiệp.

SIS ERP 8.0.FSN ưu điểm gì?

QUẢN LÝ BÁN LẺ - CHUỖI CỬA HÀNG THỜI TRANG

1.1 Quản lý và tích hợp mã vạch:



Barcode – Phần mềm – in hóa đơn



Tạo & In mã vạch từ phần mềm



Tích hợp máy Bar-code

- Tạo mã vạch sản phẩm, mã vạch mang thông tin như: mã hàng, tên hàng, giá hàng, kích cỡ, màu sắc.
- In mã vạch từ phần mềm để dán lên sản phẩm hàng hoá
- Bán hàng bằng mã vạch (barcode) tại showroom/cửa hàng

1.2 Hoá đơn bán lẻ, Quản lý (chuỗi) cửa hàng/Showroom

- Giao diện hoá đơn bán lẻ đơn giản, dễ thao tác. Thông tin đầy đủ: Ngày bán, Ca bán, Người bán, Chiết khấu theo mặt hàng hoặc theo khách hàng hoặc theo hoá đơn, Thanh toán, Tiền thừa, Giá bán tự động cập nhật, Chương trình bán hàng cho phép nhân viên lựa chọn, Tích điểm và xử lý điểm tích lũy tự động, Mã thẻ khách hàng (trường hợp DN cấp thẻ từ cho khách VIP)
- In mẫu hoá đơn bán lẻ loại A5, Giấy cuộn chuyên dụng hoặc hoá đơn VAT



Công ty CP Thời trang De Chame
Số 207 Thủ Hà - Đống Đa - Hà Nội

Showroom1: 207 Kim Mã - Ba Đình - Hà Nội
Showroom2: Tầng 51 - TTTM Times City - 458 Minh Khai - HN
Showroom3: Tầng 1 - TTTM Savico Megamall - 7.9 Nguyễn Văn Linh - HN
Showroom4: 43 Cao Thắng - TP.Hà Long - Quảng Ninh

HÓA ĐƠN BÁN LẺ
Ngày 9 tháng 1 năm 2014

Người bán : thaobt
Khách hàng : CHI HAN

THAOBT thaobt
09/01/2014
T/Toán 1111 Tiền Việt Nam

đơn	% Ck	Giá bán VND	Thành tiền VND	Từ đt	Mã dt
50,00		619.000,00	309.500	5112	
50,00		598.000,00	299.000	5112	
		150.000,00	150.000	5112	
		150.000,00	150.000	5112	

Tổng tiền hàng: 1.517.000
Giảm tiền hàng đơn: 618.500
Tiền thanh toán: 908.500
Khách hàng thanh toán: 908.500
Còn lại: 0

Người mua hàng (ký, họ tên):
Người bán hàng (ký, họ tên):

In hoá đơn tùy chỉnh mẫu KH

- Chương trình cung cấp các báo cáo bán hàng, kho hàng:
 - Báo cáo doanh thu bán hàng theo ca, nhân viên bán hàng
 - Báo cáo doanh thu bán hàng theo sản phẩm,
 - Báo cáo doanh thu bán hàng theo cửa hàng,
 - Báo cáo nhập - xuất - tồn kho tại cửa hàng

BÁO CÁO SỐ LẦN MUA VÀ SỐ TIỀN CHIẾT KHẤU

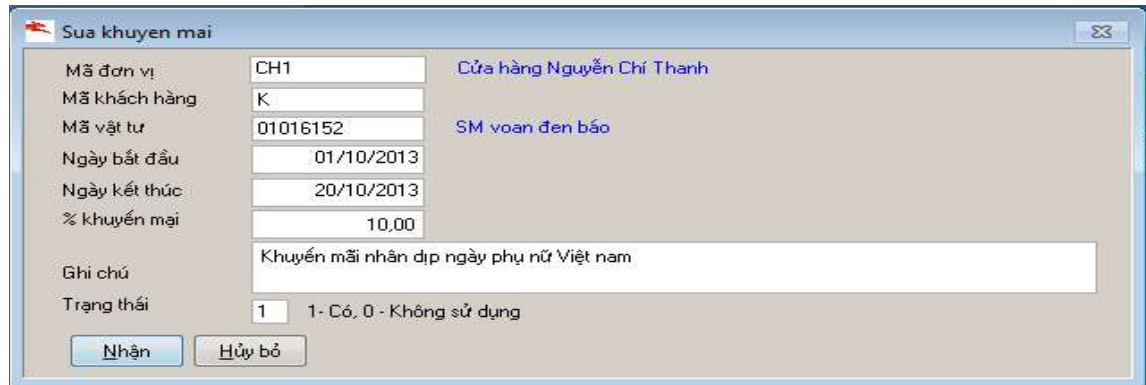
Từ ngày: 01/01/2013 đến ngày: 10/01/2014

Mã kh	Tên khách hàng	Địa chỉ	Điện thoại	Số lần mua	Giá trị mua	Chiết k háu
LB000001	CHI HANH			1	844.000	844.00
LB000003	CHI PHUONG			1	309.000	
LB000004	CHI MAI ANH			1	1.433.000	1.433.00
LB000005	CHI HUONG			2	1.350.000	
LB000006	CHI BA			1	984.000	984.00
LB000007	CHI HUONG			1	814.000	814.00
LB000008	DAO LAN ANH			1	1.383.000	1.383.00
LB000009	CHI NGA			1	1.223.500	1.073.50
LB000010	NGUYEN TUYET TRINH			1	675.000	
	CO LAN			3	2.372.500	1.322.50
LB000011	TRAN MINH TUYET			1	1.843.000	
LB000012	CHI BICH NGOC			1	2.473.000	2.023.00
LB000013	CHI THU			1	680.000	
LB000014	chi thuy			2	1.908.000	1.458.00
LB000015	CHI HOANG LINH			1	984.000	
LB000016	CHI HANH			1	450.000	



1.3 Quản lý chương trình bán hàng, chương trình khuyến mại

- Cho phép khai báo chương trình bán hàng cho mỗi Đơn vị (Công ty, Showroom, Chi nhánh...), theo mỗi nhóm Khách hàng, mỗi Khách hàng, hay theo mặt hàng... trong khoảng thời gian nhất định... Các chương trình: Giảm giá, chiết khấu; hàng tặng hàng, Voucher...



Sua khuyến mại

Mã đơn vị: CH1 Cửa hàng Nguyễn Chí Thanh

Mã khách hàng: K

Mã vật tư: 01016152 SM voan đen báo

Ngày bắt đầu: 01/10/2013

Ngày kết thúc: 20/10/2013

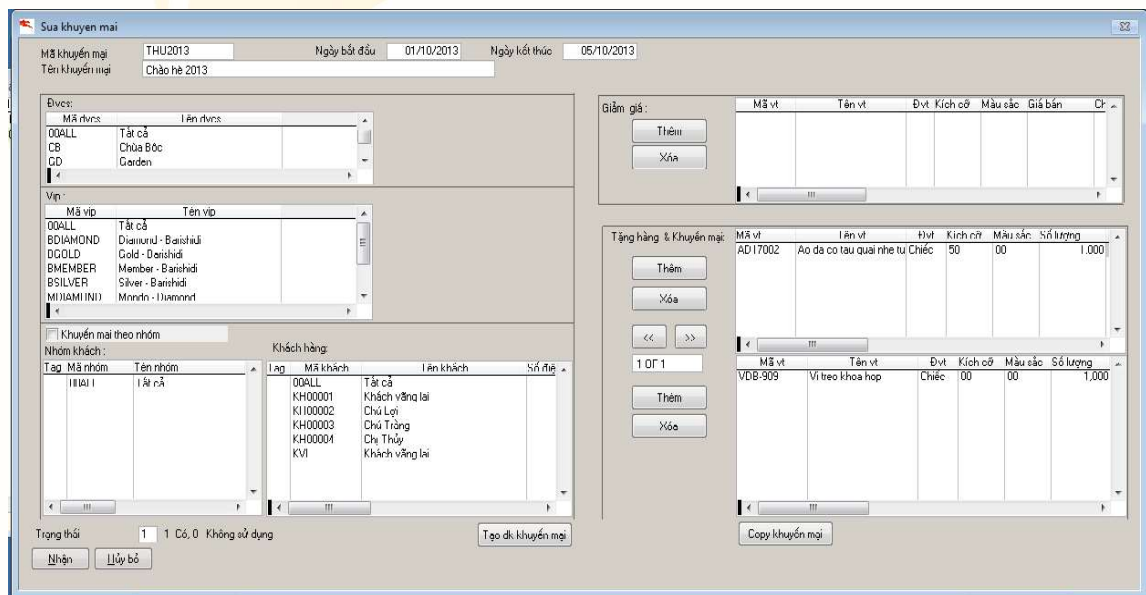
% khuyến mại: 10,00

Ghi chú: Khuyến mãi nhân dịp ngày phụ nữ Việt nam

Trạng thái: 1 1 - Có, 0 - Không sử dụng

Nhận Hủy bỏ

Khai báo chương trình khuyến mại áp dụng cho mỗi cửa hàng, mỗi nhóm khách



Sua khuyến mại

Mã khuyến mại: THU2013 Ngày bắt đầu: 01/10/2013 Ngày kết thúc: 06/10/2013

Tên khuyến mại: Chào hè 2013

Loại: Tất cả

Mã vip: Tất cả

Khách hàng: Tất cả

Trạng thái: 1 1 - Có, 0 - Không sử dụng

Tạo di: khuyến mại

Nhận Hủy bỏ

Giảm giá:

Mã vt	Tên vt	Đvt	Kích cỡ	Màu sắc	Giá bán	Ch

Tặng hàng & Khuyến mại:

Mã vt	Tên vt	Đvt	Kích cỡ	Màu sắc	Số lượng
AD17002	Ao da co tau quai nhu tu	Chiếc	50	00	1.000
VDB-909	Vitreo khoa hop	Chiếc	00	00	1.000

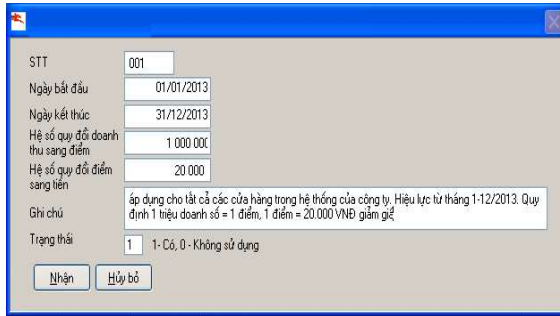
Copy khuyến mại

1.4 Quản lý tích điểm khách hàng

- Khách hàng khi mua sẽ được tích lũy điểm, doanh nghiệp quy định hệ số quy đổi điểm ví dụ 100.000 đồng doanh số = 01 điểm, 01 điểm = 1.000 đồng tiền chiết khấu, áp dụng từ ngày...đến ngày...
- Khi khách hàng mua hàng chương trình cho phép khách hàng có muốn trả thưởng luôn hay cộng tích lũy tiếp...
- Phần mềm cung cấp tự động các báo cáo phục vụ quản lý:



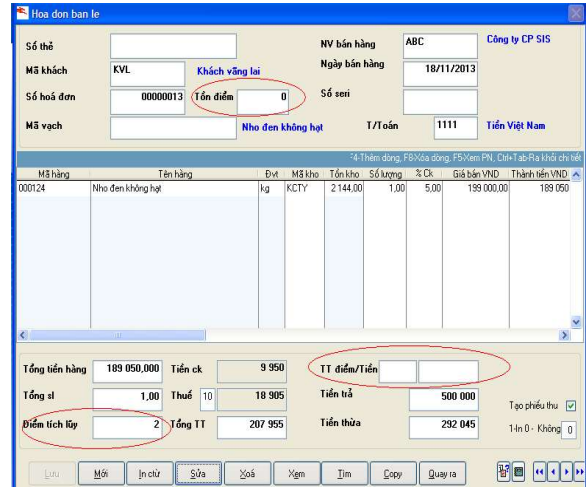
- Báo cáo tích lũy doanh số và điểm của khách hàng
- Báo cáo tích điểm và số tiền chiết khấu (quy đổi điểm) cho khách hàng
- Bảng kê chi tiết điểm tích lũy và chiết khấu



STT: 001
 Ngày bắt đầu: 01/01/2013
 Ngày kết thúc: 31/12/2013
 Hệ số quy đổi doanh thu sang điểm: 1 000 000
 Hệ số quy đổi điểm sang tiền: 20 000
 Ghi chú: áp dụng cho tất cả các cửa hàng trong hệ thống của công ty. Hiệu lực từ tháng 1-12/2013. Quy định 1 triệu doanh số = 1 điểm, 1 điểm = 20 000 VNĐ giảm giá
 Trạng thái: 1 - Có, 0 - Không sử dụng
 [Nhận] [Hủy bỏ]



Khai báo quy đổi doanh số, điểm linh hoạt



Hoa đơn bán lẻ
 Số thẻ: [] NV bán hàng: ABC Công ty CP SIS
 MS khách: KVL Khách vắng lại Ngày bán hàng: 18/11/2013
 Số hoá đơn: 0000013 Tiền điểm: 0 Số seri: []
 MS vạch: [] Nho đơn không hạt T/Toán: 1111 Tiền Việt Nam
 Bảng kê chi tiết:
 Mã hàng: 000124 Tên hàng: Nho đơn không hạt Đvt: kg Mã kho: KCTY Tôn kho: 2144.00 Số lượng: 1.00 Giá bán VND: 199 000.00 Thành tiền VND: 199 050
 Tổng tiền hàng: 189 050,000 Tiền ck: 9 950 TT điểm/Tiền: []
 Tổng sl: 1,00 Thuế: 10 18 905 Tiền trả: 500 000
 Điểm tích lũy: 2 Tổng TT: 207 955 Tiền thừa: 292 045
 [Lưu] [Mở] [In chữ] [Sửa] [Xóa] [Xem] [Tìm] [Copy] [Quay ra]

Tự động tích lũy, khấu trừ điểm cho KH

BÁO CÁO TỔNG HỢP TÍCH LŨY ĐIỂM CỦA KHÁCH HÀNG

Từ ngày: // đến ngày: 20/11/2013

Stt	Mã khách	Tên khách	Điểm số đầu kỳ		Giảm trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
			Điểm số	Tiền thưởng	Điểm số	Tiền thưởng	Điểm số	Tiền thưởng
1	KVL	Khách vắng lại			2		2	40 000
Tổng cộng:			0	2	0	0	2	40 000

KẾ TOÁN TRƯỞNG
(Ký, họ tên)

Ngày... tháng... năm.....

NGƯỜI LẬP BIỂU
(Ký, họ tên)

Tích lũy điểm, thanh toán thưởng của KH

BÁO CÁO TÍCH LŨY DOANH SỐ

Từ ngày: // đến ngày: 20/11/2013

kh	Tên khách hàng	Địa chỉ	Biên thời	Kỳ báo cáo		Lũy kế từ đầu năm	
				Doanh số	Điểm số	Doanh số	Điểm số
	Khách vắng lại	Thôn Bông Lai, xã Tiên Cảnh	090424254	186 530	2	186 530	2
Tổng cộng:				186 530	2	186 530	2

KẾ TOÁN TRƯỞNG
(Ký, họ tên)

Ngày... tháng... năm.....

NGƯỜI LẬP BIỂU
(Ký, họ tên)

BC tích lũy doanh số phục vụ chăm sóc KH



QUẢN LÝ BÁN BUÔN – NHÀ PHÂN PHỐI, ĐẠI LÝ

Ngoài việc quản lý chặt chẽ, khoa học mảng bán lẻ, chương trình cho phép doanh nghiệp quản lý các hoạt động phân phối bán buôn. Quản lý theo quy trình bán hàng, phục vụ công tác quản lý kinh doanh phân phối tại phòng kinh doanh của doanh nghiệp, là công cụ hỗ trợ tối ưu trong công việc mỗi cán bộ, phòng ban.

1.5 Quản lý quy trình bán hàng, bán buôn

- Quản lý quy trình bán buôn:
Báo giá → Đơn đặt hàng → Xuất kho → Hoá đơn → Vận chuyển → Trả lại → Đóng đơn hàng
- Quản lý đơn hàng, tiến độ thực hiện đơn hàng, xử lý đơn hàng & hệ thống báo cáo quản lý:
 - Bảng kê đơn đặt hàng
 - Báo cáo tổng hợp đơn đặt hàng

Quy trình bán buôn:



Quản lý quy trình bán hàng, bán buôn



1.6 Quản lý chăm sóc khách hàng

- Chương trình cho phép theo dõi các khách hàng của công ty: Số Tel, Địa chỉ, Ngày sinh, cung cấp báo cáo sinh nhật khách hàng...
- Chương trình cho phép gửi mail tự động đến mỗi khách hàng theo từng chương trình chăm sóc khách hàng ví dụ như thông báo: Giảm giá, khuyến mãi...
- Chương trình phần mềm cũng cho phép tự động gửi tin nhắn điện thoại – SMS tới số mobile của khách hàng để chăm sóc, chúc mừng sinh nhật, thông báo chương trình khuyến mãi...



DANH SÁCH KHÁCH HÀNG SINH NHẬT TRONG THÁNG

Tháng : 01 / 0012

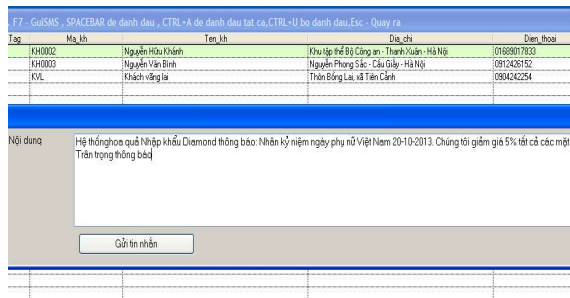
Mã kh	Tên khách hàng	Địa chỉ	Ngày sinh	Điện thoại
KH0001	Nguyễn Lan Hương	CC Cao cấp The Manor Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội	15/01/1980	

KẾ TOÁN TRƯỞNG
(Ký, họ tên)

Ngày... tháng... năm.....

NGƯỜI LẬP BIỂU
(Ký, họ tên)

Báo cáo sinh nhật khách hàng trong tháng

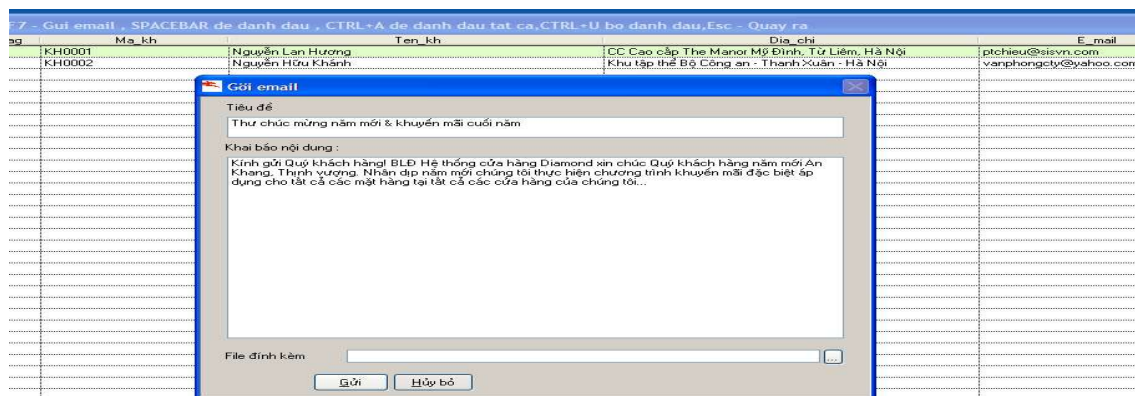


Tg	Mã kh	Tên kh	Địa chỉ	Điện thoại
	KH0002	Nguyễn Hữu Khánh	Khu tập thể Bộ Công an - Thanh Xuân - Hà Nội	(01689917923)
	KH0003	Nguyễn Văn Bình	Nguyen Phong Sắc - Cầu Giấy - Hà Nội	(0913426152)
	KVL	Khách vãng lai	Thôn Đồng Lai, xã Tân Cảnh	(0904342254)

Nội dung: Hệ thống qua Nhập khẩu Diamond thông báo: Nhân kỷ niệm ngày phụ nữ Việt Nam 20-10-2013. Chúng tôi giảm giá 5% tất cả các mặt hàng Trần trọng thống báo

Gửi tin nhắn

Gửi tin nhắn SMS tự động đến mobile của KH



Mã kh	Tên kh	Địa chỉ	E_mail
KH0001	Nguyễn Lan Hương	CC Cao cấp The Manor Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội	ptchieu@sisvn.com
KH0002	Nguyễn Hữu Khánh	Khu tập thể Bộ Công an - Thanh Xuân - Hà Nội	vanphongct@yahoo.com

Gửi email

Tiêu đề: Thư chúc mừng năm mới & khuyến mãi cuối năm

Khai báo nội dung:

Kính gửi Quý khách hàng! BLD Hệ thống cửa hàng Diamond xin chúc Quý khách hàng năm mới An Khang - Thịnh vượng. Nhân dịp năm mới chúng tôi thực hiện chương trình khuyến mãi đặc biệt áp dụng cho tất cả các mặt hàng tại tất cả các cửa hàng của chúng tôi...

File đính kèm: []

Gửi Hủy bỏ

Gửi Email tự động đến khách hàng của công ty

1.7 Quản lý hàng hoá theo size, màu sắc

Giải quyết các khó khăn của các DN kinh doanh ngành hàng thời trang khi thường phải tạo ra một lượng danh mục vật tư hàng hóa ảo nhiều hơn nhiều lần so với hàng hóa thực tế, với công cụ thủ công hoặc phần mềm thông thường DN phải tạo mã hàng theo Size, màu sắc riêng với cùng một loại hàng hóa. Với SIS ERP 8.0.FSN đã giải quyết triệt để khó khăn trên cho DN.

- Tạo danh mục size, màu sắc



- Nhập hàng theo size, màu sắc
- Xuất bán hàng theo size, màu sắc
- Lên báo cáo hàng hoá theo size, màu sắc; báo cáo tồn theo size, màu sắc của từng kho/cửa hàng/showroom

Danh mục size hàng hoá: F3-Sua, F4-Them, F8-Xoa, ^F/G-Tim, Esc-Quay ra

Ma_size	Ten_size	Ten_size2	Date2	Time2	User_cd2	Date0	Ti
L	Size L	Size L	13/00/00	10:40:44	1	13/00/00	10:40:44
M	Size M	Size M	13/00/00	10:40:21	1	13/00/00	10:40:21
S	Size S	Size S	13/00/00	10:39:58	1	13/00/00	10:39:58
XL	Size XL	Size XL	13/00/00	10:41:06	1	13/00/00	10:41:06

Sua size hàng hoá

Mã size: S

Tên size: Size S

Tên size 2: Size S

Trạng thái: 1 - Có, 0 - Không sử dụng

Nhấn | Hủy bỏ

Tạo thông tin về Size và màu sắc sản phẩm

BÁO CÁO TỒN KHO THEO SIZE

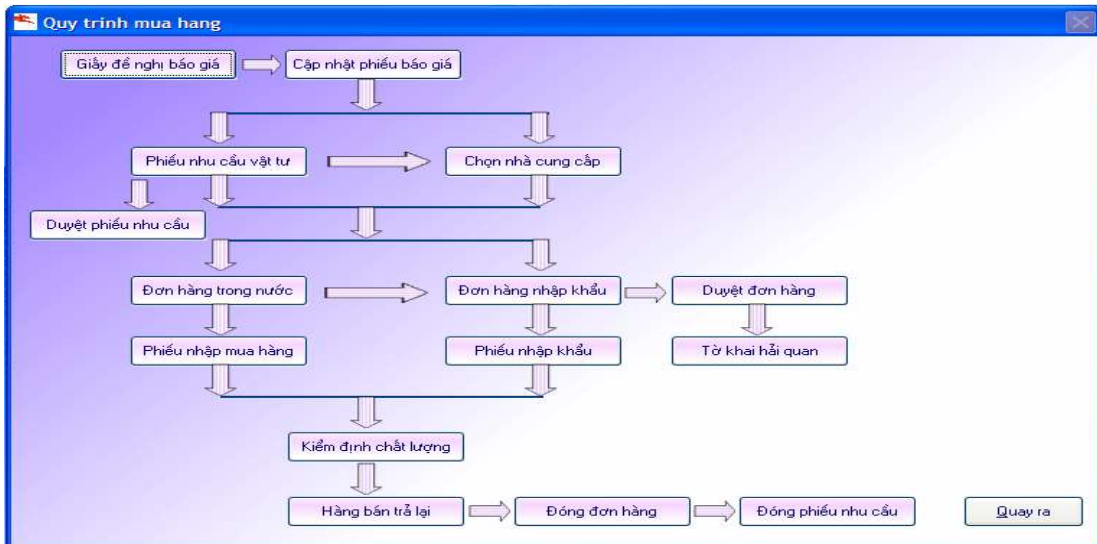
Chọn Tài có các kho
Từ ngày: 01/01/2013 đến ngày: 10/01/2014

Stt	Mã vật tư	Vật tư	Tồn đầu	Nhập	Xuất	Trả lại	Tồn cuối	Giá	Tiền
0	038620	SM có Y nepcan hoa duy		1,000			1,000		
1	038620	SM có mi		1,000			1,000		
2	038620	SM có mi		1,000			1,000		
3	038620	SM đen hoa ruy		1,000			1,000		
4	038620	SM hoa có sao đen trắng		1,000			1,000		
5	038620	SM trắng pepham		1,000			1,000		
6	038620	SM có sao hoa đồng ngực		1,000			1,000		
7	038620	SM có sao hoa đồng ngực		1,000			1,000		
8	038620	SM cam có phôi xếp mi ngực		2,000			2,000		

Báo cáo tồn kho theo Size

1.8 Quản lý nhập, xuất, tồn vật tư và thành phẩm

Quy trình nhập mua hàng:



Quản lý quy trình mua hàng trong nước & nhập khẩu



- Liên kết thông tin và kế thừa thông tin giữa các **Bộ phận Thu mua – Bộ phận Kho – Bộ phận Kế toán** với nhau chặt chẽ và phân quyền trách nhiệm, công việc chi tiết trong quy trình trên
- Thông thường, Bộ phận kho sẽ tiến hành nhập vật tư vào kho theo từng đơn hàng mà bộ phận thu mua đã đặt nhà cung cấp hoặc nhập từ các đơn hàng gia công nếu DN có sản xuất, gia công & đẩy thông tin sang bộ phận tài chính kế toán kiểm tra và thực hiện công việc liên quan đến nghiệp vụ kế toán của mình. Với người quản trị có thể xem luồng thông tin, tiến độ, tình trạng tại bất cứ thời điểm nào cho mỗi đơn hàng, khách hàng...
- Trên phần mềm bộ phận thu mua sẽ theo dõi được tiến độ mua hàng nhập về kho theo từng đơn hàng đã đặt.

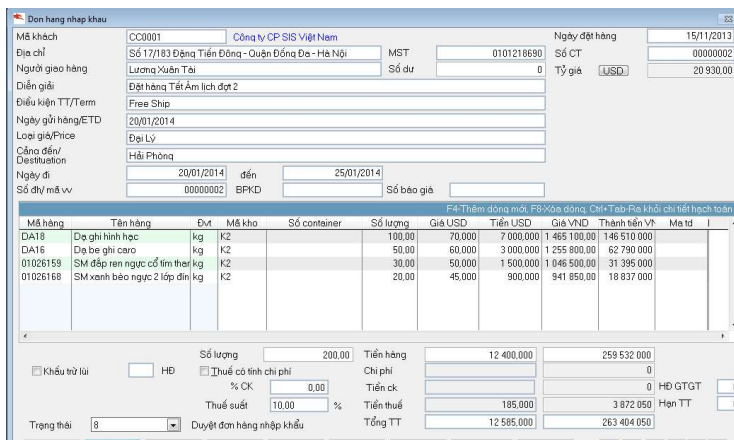
BÁO CÁO TỔNG HỢP ĐƠN HÀNG

Từ ngày: 01/01/2013 đến ngày: 11/12/2013

Stt	Ngày lập	Số đơn hàng	Mã vật tư	Tên vật tư	Đvt	Kế hoạch đặt hàng			Nhập kho thực tế			Số lượng còn phải nhập		
						Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
	11/11/2013	01	AD11007	Ao da co be nam	Chiếc	200,000	100,000,00	20,000,000				200,000	300,000,00	20,000,000
			AD13007	Ao da co ve	Chiếc	400,000	67,000,00	26,800,000				400,000	67,000,00	26,800,000
			Cộng:			600,000		46,800,000				600,000		46,800,000
			Tổng cộng:			600,000		46,800,000				600,000		46,800,000

Ngày... tháng... năm....
NGƯỜI LẬP BIỂU
(Ký, họ tên)

- Phần mềm cung cấp các báo cáo phục vụ quản lý đơn hàng mua như:
 - Báo cáo tổng hợp đơn đặt hàng
 - Báo cáo tiến độ đơn đặt hàng: Đơn hàng, Vật tư, Số lượng nhập, số lượng đặt, tiền nhập, tiền đặt...
 - Báo cáo tình trạng các đơn đặt mua hàng...



Quản lý các đơn hàng trong nước, nhập khẩu



KẾT NỐI DỮ LIỆU CÁC CỬA HÀNG – VĂN PHÒNG

- Dữ liệu cửa hàng và văn phòng được quản lý online
- Thông thường các cửa hàng quản lý phần bán lẻ, văn phòng chính quản lý chung bộ phận kế toán, kho, mua hàng, kinh doanh phân phối.
- Điều quan trọng là thông tin bán hàng sẽ kết nối với các mô-đun liên quan của phần mềm trên Văn phòng cũng như các chương trình bán hàng, mã hàng, chính sách giá bán được Văn phòng tạo ra và update tự động cho mỗi cửa hàng
- Lợi điểm giải pháp này mang lại:
 - Dữ liệu kết nối trực tuyến, lên báo cáo theo thời gian thực – Real Time
 - Thông tin mang tính kế thừa giữa các cán bộ, bộ phận. Giảm thao tác thừa, lặp lại
 - Kiểm tra, kiểm soát tức thời tình hình bán hàng, kho, tiền... bất cứ đâu
 - Thông tin được kiểm tra chéo giữa các cán bộ giảm sai sót tăng tính trách nhiệm mỗi cán bộ
 - Hệ thống chứng từ in tự động từ phần mềm, giảm công sức, sai sót khi viết tay



TÍCH HỢP KẾ TOÁN – QUẢN LÝ KHO – QUẢN LÝ MUA/BÁN HÀNG – SẢN XUẤT...

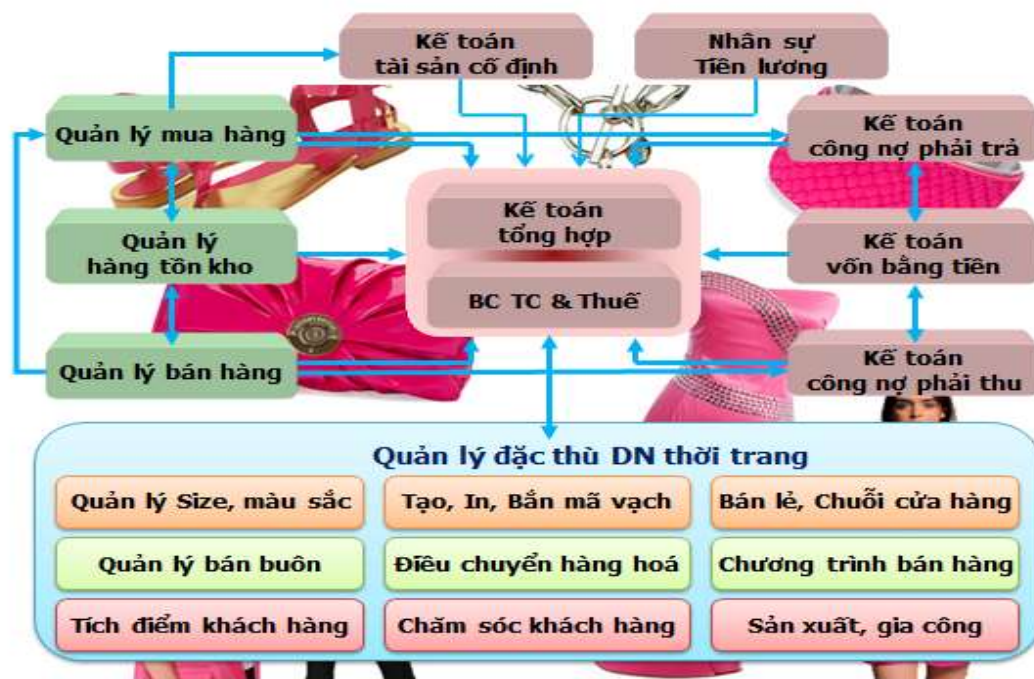


Hệ thống tích hợp hữu cơ các quy trình nghiệp vụ tại mỗi phòng ban với các phòng ban xung quanh. Thông tin được đồng nhất, kế thừa và xuyên suốt từ cán bộ này sang cán bộ khác, từ bộ phận này sang bộ phận khác, từ công đoạn đầu đến công đoạn cuối...

- Quản lý kế toán tài chính
- Quản lý phân phối
- Quản lý sản xuất
- Quản lý nhân sự tiền lương
- Quản lý quan hệ khách hàng...

Sơ đồ môi liên hệ các mô-đun trong hệ thống phần mềm quản trị:

Kết nối giữa các phân hệ



HÀNG LOẠT CÁC TIỆN ÍCH KHÁC

- Copy sao chép chứng từ, Quản lý trạng thái chứng từ, Tự động tạo phiếu thu-chi khi bán hàng thu tiền ngay hoặc mua hàng trả tiền ngay, Phân quyền theo trạng thái chứng từ...
- Công nghệ quản lý dữ liệu hiện đại, an toàn, bảo mật, chạy online
- ...

Một số khách hàng tiêu biểu:

- | | |
|------------------------|------------------------|
| - Thời trang De Charme | - Continuance Việt Nam |
| - Makalot Việt Nam | - Nien Hsing Việt Nam |
| - May Nam Hà | - Leo Jins Việt Nam |
| - Triple Việt Nam | - Pangrim Neotex |
| - May mặc Lan Anh | - Nam Thanh |
| - Thêu in Đông Dương | - May 1 Hải Dương |
| - May Tuấn Hồng | |



Trân trọng cảm ơn và mong muốn được hợp tác lâu dài!



CÔNG TY CỔ PHẦN S.I.S VIỆT NAM

Số 14/183 Đặng Tiến Đông, quận Đống Đa, Hà Nội

Tel: 024 3511 7785 | Fax: 024 3511 7787

Web: sis.vn | Email: sales@sis.vn

