

桂林汽车美容系统 洗车美容系统 洗车店系统

产品名称	桂林汽车美容系统 洗车美容系统 洗车店系统
公司名称	桂林市创生科技有限公司
价格	2500.00/套
规格参数	品牌:创生 型号:2014版 版本类型:简体中文
公司地址	桂林市高新区信息产业园创新大厦
联系电话	07732125971 19167555257

产品详情

汽车美容店管理系统，洗车店管理软件，汽车美容系统，洗车会员管理系统，4s店美容管理系统，汽车美容软件报价，汽车软件图片。桂林市创生科技有限公司专业从事软件开发与系统集成。针对汽车美容行业专门设计开发一套汽车美容会员管理系统。

一、系统概述：

创生汽修美容管理系统是一套专业的汽车行业管理软件，具有专门针对汽车维修、美容流程管理的管理软件。软件主要包括维修管理、配件管理、客户关怀、库存管理、财务管理、客户关系管理、会员管理、会员积分及统计报表等模块。系统功能强大、通用性强、界面友好、操作简便、功能实用。更是汽车维修软件、汽车配件软件、客户管理软件、汽车美容软件的完美结合而成的一款专业汽车维修管理软件。本系统将从安全性、兼容性、先进性、连贯性、易操作性、易维护性、易扩展性、易升级性的原则进行设计，以资源共享、减少投资成本的指导思想进行设计。

二、系统功能介绍：

2.1 维修业务：

接车、派工、领料、退料、完工、结算、单据打印（委托单、结算单、领料单、派工单）。

2.1.1 委托单（前台接车登记） 客户前来修车，首先是由修理厂有经验的接车员听顾客陈述故障现象。然后在前台接待的电脑进行基本情况登记和故障现象记录。与客户磋商，确定计划的修理项目和计划用料。在接车登记模块，接车员需录入客户和车辆的基本信息，如客户名称、车牌号、修理类别（大、中、小修等）、维修性质（维修、保险、三包、索赔），如客户已经来厂修理过，则客户信息和车辆信息可以从档案库中直接调取。业务员录入客户的修理定额后，在修理中如出现需要改变、调整修理

计划的需要跟客户协商。有经验的接车员在录入车辆信息后，还可根据情况录入相应的故障、维修、用料信息，并打印对应的委托修理单，并由客户签名同意。如果有其它服务项目比如洗车、拖车、代办保险等费用可以在其它费用栏中输入，也可以在结算单输入这些费用。

2.1.2 车辆车间派工、调度及修理

客户车辆转入车间后，在车间应确定其故障现象、维修项目及维修中所需的用料信息后，就可进行相应的派工与领料。派工验收：派工方式分为按金额比例派工、按固定工时派工两种派工方式，系统支持一个项目派给多个人、多个项目派给一个人等多种派工方式，业绩考核定额、分配比例也可由用户自行修改。客户还可根据管理需要按修理单、按班组打印派工单。修理完毕后，还可在本模块录入项目的验收、完工信息。快修店也可根据公司实际情况选择不录入此模块的信息，直接转入结算模块。已经修理好的车辆经过车间检测、试车等工作，确认完成修理工作后，由车间主管在车间调度中将本委托修理单的单据状态审核为审核未结算、转由财务处理。

2.1.3 维修领料出库

根据委托单的用料计划，库房办理配件出库手续。本系统通过计划与实际领用控制，一方面加强了业务与库房资源的共享，一方面有效降低了库房出错概率，同时便于库房提前备货。本系统的材料领用等相关报表只统计实际领料的数据。

2.1.4 维修领料出库

维修完工后进行完工确认，短信通知客户可以结账取车。

2.1.5 维修结算处理

客户车辆在车间修理完毕后，完工的委托修理单即可转入维修结算单进行结算处理。结算处理按修理类别的不同，分为三种：由客户自己付款结算；保修、返修业务结算的零金额结算；与保险公司的结算，即“保险、索赔”结算。车辆结算单的内容是以车间修理时的维修项目和实际领用材料为依据，自动生成人工费、材料费及管理费。汽修美容版本可以按会员卡，输入卡号系统可进行会员卡结算；入账时可以直接给予客户优惠。如果有其它服务项目比如洗车、拖车、代办保险等费用可以在其它费用栏中输入。如果属大修等修理类别的车，一般需要做跟踪回访等服务，在审核时会根据系统设定的回访提醒天数，自动生成跟踪提醒记录。

2.1.6 保险跟踪、维修售后服务跟踪、年审车查询

帮客户代办的保险在保险跟踪里输入，处理跟踪提醒的工作。维修售后服务跟踪，可作服务回访的记录和自动提醒；如果用户有服务跟踪提醒的权限，在登录系统时会自动弹出窗口提醒到期跟踪的客户。年审车查询可以根据维修档案来查询需要年审的车辆，把服务做到家，达成更高的客户回头率，防止客户流失。

2.1.7 各种维修业务单据查询及统计

可以查询所有维修单据及费用，可以重新打印维修结算单及小票，可以维修单据进行作废处理。

2.2 配件业务：

汽车配件管理主要是对配件的销售、进货、退货、维修领料、库存管理等进行记录和统计。使烦琐的配件管理业务规范化、透明化。配件业务的主要功能包括配件销售、采购订单、订单入库、采购退货、销售单据管理、销售汇总、销售明细统计等。

2.2.1 配件销售

配件销售后自动减库存数量，销售时可以按会员价销售或零售价销售，可以按固定折扣打折，也可以修改折扣，销售如果输入销售人员信息，系统会自动计算销售人员提成，销售还可以挂单（预销售），销售完后提示打印销售小票及结算单。

2.2.2 销售单据管理

商品销售后可以查询销售单据及统计销售明细，可以作废销售单据，作废单据自动退还商品库存数量，可以对查询的单据重新打印销售小票及销售结算单。

2.2.3 采购订货单

可在每月制定相应的采购计划，根据仓库情况和出库情况制作订货单。补充库存计划定期制定一次，如每月月底。补充库存计划，是针对常备库存零件，为了满足日常销售的需要而补充的订货。如果销售是非常平稳和安全库存量足够的话，那么，定期的补充库存计划就可以满足日常销售的需要。但是，由于销售量的起伏性，可能使零件突然缺档。因此，我们每天还应当巡查库存，看看哪些零件的库存已经低于库存低限，对于低于库存低限的零件，应当马上制定紧急订货计划。针对非常备库存的零件，只要发现客户有订货，在紧急订货计划中也要马上反应。在订货入库中可以根据供应商调出所有的订货单，有选择性的入库。也可以在采购入库单中直接选中订货单整单入库。

2.2.4 采购入库单

入库管理包括订货入库、采购入库、录入配件的供应商、配件名称、编码、规格、价格、数量以及所入的仓库信息，财务管理模块中会生成相应的入库付款记录。其中采购入库一般用于未做订货单直接入库，或是一些零散的入库；对于已经有订单的商品入库直接引用订单号就可以了。

2.2.5 客户订单

如果分销商或客户向公司订货，一般是通过发传真、电话、excel表等方式发来，然后，我们可以将订单录入到本软件的销售订单中，客户订单又可以转化为本软件中的销售单。在订单销售中可以根据客户调出所有未出库的客户订单有选择性的出库，订单销售完成后会自动改写已出库数量。也可以在销售单中直接选中客户订单整单出库。

2.2.6 入库退货单

在采购的商品中因各种原因需要退货时直接在本系统做退货处理，系统自动减库存数量。

2.2.7 入库明细查询 查询库明细及退货明细，打印入库明细报表。

2.2.8 出库管理

出库指企业内部用的工具、常用消耗性办公用具领用登记等。

2.3 客户关怀：

维修完工后发送短信提醒客户取车，客户车辆保险或证件及时将到期提前发送短信提醒客户办理保险或年检业务，客户车辆行驶到一定里程后短信提醒客户及时注意保养车辆，在公司搞活动时及时讲活动最新信息发送给客户，遇客户生日时给客户发去生日祝福；

2.4 库存管理：

库存管理包括库存查询、库存调拨、报损出库、库存报警、库存盘点等功能；

2.4.1 库存查询

可设置仓库、商品名称、拼音简码、商品类别、商品条码等条件查询商品库存明细，同时显示商品安全库存，可以导入库存报表明细，可以打印库存明细。

2.4.2 库存调拨

在仓库中调拨商品数量，系统自动减少和增加对应仓库的商品库存数量。

2.4.3 报损出库

对商品有效期货损坏商品进行报损出库，出库后系统减少库存，并且可以查询报损出库明细。

2.4.4 库存盘点

可以每月进行一次盘点，也可进行多次盘点，盘点后保存盘点数量，以后可以查询盘点历史。

2.4.5 盘点历史查询

可按盘点日期、商品名称等条件查询当初盘点情况。

2.4.6 预警查询

可以按商品安全库存查询商品，低于安全库存的商品应该及时做出采购计划。

2.5 财务管理：

财务管理主要处理每日收银情况及客户的往来账情况，包括日收支汇总、收支明细表、单货付款单、单位往来帐、其他应收账款、业务提成统计、服务提成统计等功能；

2.5.1 收支汇总表

反映某个时间段内某个商店货收银员的收银情况，收入统计的项目包括维修收款、配件销售收款、会员费收款、会员充值收款、挂账还款、其他应收款。指出统计的项目包括订货应付款、其他应付款等。

2.5.2 订货付款单

付款单是根据采购订货单自动生成的，付款时只需调出采购订单号即可。

2.5.3 挂账还款单

对于一些协议单位采用挂账方式的客户，维修当天不结账，日后月结方式结算。

2.5.4 其他收支账单

对于一些而外的收入与指出，比如水电费等可以在日常指出。

2.5.5 业务提成统计

统计接待人员业务提成。

2.5.6 维修提成统计

统计维修工人提成。

2.6 统计报表：

每日销售统计、商品销售统计、维修工种统计、维修项目统计、新增客户统计、流失客户统计；

2.7 会员管理：

会员档案管理、会员级别设置、会员充值、会员退款、会积分兑换、会员消费统计、会员卡挂失、会员卡解挂、会员生日提醒；

2.7.1 会员档案管理

录入会员基本信息，包括会员姓名，生日，联系方式，车号等；

2.7.2 会员级别设置

可以将会员设置为不同级别会员，不同级别享受会员条件或赠送项目也不相同；

2.7.3 会员充值

会员充值可以按计次卡、计时卡、储值卡等方式充值；

2.7.4 会员充值

退还会员储值卡余额；

2.7.5 会员消费统计

统计会员消费费用，根据会员消费数据提供领导决策；

2.7.6 会员卡挂失、解挂

对丢失会员卡会员可以及时挂失，挂失后不得使用会员卡消费，待解挂后方可消费；

2.8 积分管理：

积分设置、积分查询、积分统计、积分兑换；

2.8.1 积分设置

系统支持多种积分方式，可以在消费时积分，也可以在充值时积分，可以设定多级积分模式（金字塔模式），也可以设定多倍积分方式；

2.8.2 积分查询

可以按不同时段查询会员积分明细；

2.8.3 积分统计

2.8.3 积分兑换

根据会员积分情况兑换商品或服务项目，可以在商品或服务项目中设定消耗积分数，积分兑换商品自动减少库存数，但不做收入；

2.9 基础数据：

基础数据主要包括车辆信息管理、商品资料管理、服务项目管理、员工资料管理、往来单位管理、数据词典管理、仓库设置、商店资料设置；

2.10 系统管理：

操作员管理、用于权限分配、用户密码修改、操作日志维护、系统参数设置、报表编辑管理、系统初始化、数据库备份、数据库还原。