

创生多店连锁会员管理系统免费试用

产品名称	创生多店连锁会员管理系统免费试用
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:2018 版本:网络版
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

创生会员管理系统

一、系统概述：

创生会员销售管理系统是专门为零售、会所会馆、美容美发等多种行业打造的集会员管理系统、会员储值卡系统、会员卡管理系统、会员消费卡系统、会员储值积分系统、会员营销、会员积分卡系统、会员折扣、商品销售、商品库存管理于一体的综合性会员管理系统服务平台。采用分店向总店自动传送营业数据，同时可以实现各个店会员资料的共享。能够充分满足集团型和连锁型企业会员管理需要。实现总店实时查看各分店营业数据功能。实现所有分店会员储值积分卡实时联网功能。

创生会员系统在帮助企业服务会员的同时能更好的进行会员卡管理和提高会员忠诚度，人性化的会员管理系统、严谨的会员卡管理系统及会员卡系统交易数据分析，可以帮助企业以会员卡方式开发会员、服务会员，建立一套融合储值卡系统，积分卡系统，会员管理系统于一体的会员管理系统，助企业打造会员制营销文化，提高客户的忠诚度，增加企业收入。

创生会员管理系统主要包括系统管理、基础数据管理、会员管理、库存管理、商品销售、财务管理、会员积分、短信群发及统计报表等模块。系统功能强大、通用性强、界面友好、操作简便、功能实用。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 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。

2.2 基础数据：

基础数据主要包括商品资料管理、服务项目管理、商品类别设置、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；

2.3 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；

2.3.1 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；

2.3.2 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；

2.3.3 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；

2.3.4 会员充值

退还会员储值卡余额；

2.3.5 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；

2.3.6 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；

2.4 商品管理：

商品管理主要是对商品资料、商品采购、商品退货、商品调拨等进行管理和统计。使烦琐的业务规范化、透明化。

2.4.1 商品资料管理

记录商品的基本属性，包括商品的规格、型号、颜色、库存上下限、预设采购价、商品打折方式及折扣率。

2.4.2 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。

2.4.3 采购入库单

入库管理包括订货入库、采购入库、录入商品的供应商、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。

2.4.4 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。

2.4.5 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。

2.4.6 入库明细查询

查询库明细及退货明细，打印入库明细报表。

2.4.7 出库管理

出库指企业内部用的工具、常用消耗性办公用品领用登记等。

2.5 销售管理：

2.5.1 商品销售

商品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。

2.5.2 商品批发

商品批发适用于一些贸易公司，商品批发自动调用批发价格进行销售。

2.5.3 顾客退货

商品销售后退货处理，退后后自动增加库存，同时将退货金额反映到当天的日收支报表中。

2.5.4 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。

2.6 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；

2.6.1 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。付款方式统计方式分为现金、银行卡、储值卡、支票、转账、赠券、挂账等。

2.6.2 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。

2.6.3 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。

2.6.4 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。

2.6.5 业务提成统计

统计接待人员业务提成。

2.6.6 维修提成统计

统计维修工人提成。

2.7 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；

2.7.1 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。

2.7.2 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。

2.7.3 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。

2.7.4 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。

2.7.5 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。

2.7.6 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。

2.8 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；

2.9 积分管理：

积分设置、积分查询、积分统计、积分兑换；

2.9.1 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；

2.9.2 积分查询

可以按不同时段查询会员积分明细；

2.9.3 积分统计

2.9.3 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；

2.10 短信管理：

短信注册、短信群发、已发短信、通讯组设置、常用短信库、地址簿管理；