

# 新餐饮管理系统 食为天

产品名称	新餐饮管理系统 食为天
公司名称	厦门市科得尔电子有限公司
价格	2500.00/套
规格参数	品牌:食为天 软件名称:餐饮管理软件 版本类型:网络版
公司地址	厦门市思明区美湖路71号店面
联系电话	86 592 2997100/01/02/03/05/06/07/09 13606054675

## 产品详情

品牌	食为天	软件名称	餐饮管理软件
版本类型	网络版	版本语言	简体中文版
版本号	辉煌版	系统平台要求	windowsXP
系统硬件要求	无	版权	自行开发
软件类型	ERP软件	配套附件	0
技术支持	13606054675		

## 食为天功能简述

“餐饮信息化管理软件”是餐饮企业管理的一条“高速公路”，使餐饮企业各个部门直通车，并可以让餐饮企业的管理更加流畅高效的运作，促使餐饮企业向标准化的管理方向迈进。“餐饮信息化管理软件”是未来餐饮企业发展的一种必不可少的管理工具，一个好的餐饮信息化管理软件是能够为餐饮企业创造更大财富的，减少和控制更多的弊端。更能为餐饮企业管理人员带来更多的便捷与效益。

餐饮企业最高决策人员对餐饮企业的发展离不开二点：1) 开源，生意的来源，客户群的来源；2) 节流，成本控制，餐饮企业怎么通过最少的成本创造最大的利润。

黑马软件·食为天餐饮信息化管理软件在餐饮信息化管理历经十多年的时间，研发的一套信息化管理软件可以为众多餐饮企业管理人员的工作带来便捷与效益，同时针对开源及节流更有其超群的价值。以下将针对食为天餐饮信息化管理软件提供部分功能说明。

### 开源篇——食为天crm客户关系管理系统模块

no	功能模块	功能简述	功能参考
----	------	------	------

1	客户忠诚度分析	按累计金额及消费次数分析客户在一定时间段的消费频率，通过此功能分析可以发现企业来管理在客户关系处理的状况。
2	会员等级处理	餐饮企业经营一段时间后，会员及老客户会越来越多，在数理有了一定的基础后，可以分不同重要层度进行客户关系处理。
3	2080法则分析	80%的业绩来源于20%的老客户，分析餐厅当前生意是否正常，是否更多的业绩来源于老客户，只有客户回头率高，则生意才更平稳向上。
4	客户群分析	餐饮企业在设业前会有定位，在经营一段时间后，通过数据来反应客户群体主要来源于哪些，针对不同群体可做针对性宣传。
5	创造更多商机	餐饮企业什么时候是营业的高峰期是所有管理人员关心的地方，在软件中可以通过相关功能提示管理人员发现更多商机，把握每一个商机。
6	来电显示客户关系把握	对有申办过vip卡的会员，系统在会员预定时，即时反映相关会员信息，有助于对会员的尊敬，更使会员的消息回头率更高。
7	潜在客户的挖掘	在陌生客户的来电，系统有存贮数据功能，可以记录当前客户相关信息，以助于餐饮企业做好客户关系的跟踪服务。
8	客户服务跟踪处理	通过短信及相关方式，方便快捷的做好客户的服务工作，如节假日、客户生日等，做好关心客户及客户跟踪服务的相关工作。
9	客户回头率积分管理	有了一定的会员信息，为促进会员积极消费，可设定层次标准，累计会员计分换优惠的方式，可提高会员的忠诚度及会员的消费额度。
10	会员储值一卡通	未来餐饮企业一定是连锁化品牌餐饮店，不同分店同一卡享受储值、积分等各种服务，也是提高会员忠诚度及消费额的最好的一种方式。

## 管理篇——食为天前台管理系统

功能	说明
系统维护	<p>帐号管理：为操作员设置帐号、密码用于验证身份。</p> <p>权限设置：对账号分配权限，决定此操作员的功能使用权力，以保证软件使用的安全</p> <p>密码更改：更改操作员的登录密码</p> <p>改服务器：可以登陆不同的服务器进行操作切换</p>
前台系统	<p>开台：设置客人就餐的客位及宴席</p>

开单：录入客人已选的品项

跟单：移台、改人数、退品、赠送、作废等操作

结帐：对客单进行结帐处理

出品沽清：对已经沽清的菜品停售

临时品项：顾客临时加菜输入

收银交班：收银员上下班需要登记，打印交班报表，统计上班时段的营业数据，核对上交的本班次的收款。

#### 基本资料

部门信息：设置企业各部门的信息

营业场所：设定酒店的餐台及包房

出品类别：将出品分类，归属于各出品类别，出品类别分两级：第一级为大类，下设第二级小类  
员工信息：录入、编辑酒店员工的基本信息

出品定义：酒店直接销售的商品或菜品

定义备选集：建立退单原因、赠送、打折、品注等信息

市别定义：定义酒店的营业市别。市别定义包括市别码、市别名称及开市时间

套餐定义：定义套餐以及套餐的组成出品

结算方式：定义付款方式包括定义付款方式的收款类别及收款类别

#### 营业管理

服务设置：定义服务费收费方式

最低消费设置：定义最低消费收费方式

茶介：部分地区的酒楼会对每一个进餐客人收取茶位费

特价出品：在非特价生效时段时，出品价格取出品定义的价格

时价出品：对于不是固定价格的出品，可以方便更改时价。

地喱划菜打印：用户可以控制厨房出菜情况，及时了解情况，及时上菜

#### 营业分析

单据核查：提供“当日单据核查”和历史单据核查”。用于查询和核对当前营业日的消费单情况。

营业日报：用于查询指定日期全天、各市别及当月、上月的综合营业情况。

销售统计报表：查询任一时段的出品销售情况，报表提供14种统计方式。

营业分析报表：查询任一时段的营业收入情况，报表提供五种统计方式。

时段营业分析：将每日营业时间分为一定的时间间隔，分析不同的时期内进餐人数、消费时间、人均消费、消费金额等营业情况。

出品销售明细：已销售出品的售出明细查询清单，按每张销售单列出各出品的下单记录。

经手人出品表：酒店的促销出品会按照销售量给售出人员奖励，需要计算服务人员的销售计奖出品的销售业绩。

收银记账报表：用于核对收款额，以及统计收入明细，按付款方式统计每日或每月的收款数据。

退送原因分析：退品、赠送及作废影响了酒店的正常收入，除对操作人员的授权外、需要监控操作人员的退送情况，分析退送原因，改进服务及出品制作方式，避免损失。

折扣统计报表：酒楼对客人的优惠，包括酒楼公布优惠政策，以及有折扣权力的管理人员根据实际情况打折。企业需要对打折人、折扣金额监控分析。

前台系统维护工具

建立账套：初次使用系统时，需要使用此功能，用系统自带的数据库文件建立帐套

数据备份：备份整个账套。

数据恢复：使用备份文件恢复备份帐套，在最必要的时候做数据恢复以保证数据完整

数据转数：将源帐套的数据转到另一帐套（目标帐套），转数后两帐套数据一致。

数据升级：软件升级时，帐套的结构有时会变更，用户可使用新版本的升级文件对帐套进行升级

账套删除：删除不再需要的帐套。

## 节流篇——食为天后台管理系统

功能	说明
系统维护	通过“食为天后台维护工具”可进行建帐操作，对帐套的有关参数进行设置和修改；为了防止数据的丢失，提供了数据备份的功能，以便在帐套损坏的情况下，恢复到最近的历史状态，通过我们软件的升级功能可对软件功能及版本进行升级，可按操作员设定使用权限。
资料制作	1、部门仓库信息。 2、物品信息（按大类 小类 物品 三级结构录入）。 3、收货员、采购员资料。 4、供应商资料。
后台单	申购单：用于部门申请采购，申购物料必须先定义为“需申购物料”，否则不可录入 采购订单：根据各部门及仓库的需求，向供应商或采购人员发出订单。 收货单：采购的物料入库，包括根据采购订单购回的物料及零星购回的物料。

据	<p>退货单：已入库物料，按指定价格退回供应商。</p> <p>直拨单：采购的物料直接进入部门，不需入仓库。</p> <p>直拨退货单：直拨入部门的物料，退回供应商。</p> <p>领料单：部门由仓库领进原料，计算领料成本。</p> <p>退料单：部门将领回的物料退回仓库，计算退料成本。</p> <p>内部调拨单：单店内部仓库之间、部门之间以成本价调拨物料。</p> <p>外部调拨单：分店的仓库与仓库之间、仓库与部门之间、部门与部门之间以成本价调拨物料。</p> <p>损溢单：损溢单包括报损、报溢。</p> <p>仓库盘点表：仓库盘点后，根据实际存量同帐存量，生成损溢单，修正当前帐面存量。</p> <p>部门盘点表：部门盘点后，根据实际存量同帐存量，生成损溢单，修正当前帐面存量。</p>
资 金 管 理	<p>建立了与供应商、客户的资金管理体系，对采购的每次付款、退款，</p> <p>销售每次付款、退款进行登记入帐，使资金帐目一目了然。</p>
帐 目 查 询	<p>仓库汇总帐：说明某仓库某一会计期间的库存情况，可以详细查看到某一类别内某一物品的现存量与期初、发出数量。</p> <p>仓库明细帐：说明某一会计期间内，某物品在某仓库内的进出情况，包括存入、发出与结存数量。期内的单据按审核时间排序。</p> <p>分仓库存帐：说明某一个物品在各个仓库内的存货情况。</p> <p>进仓日核帐：统计分析一个月内每天已审核各种单据进货物品数量及金额。</p> <p>出仓日核帐：统计分析一个月内每天已审核各单据出仓物品的数量及金额提供采购、销售帐目查询。</p> <p>采购应收、应付款：查询某会计期间我方与供应之间应收应付款项。</p> <p>销售应收、应付款：查询某会计期间我方加工中心与销售客户之间应收应付款项。</p> <p>采购应收、应付汇总：汇总统计我方与供应商之间的资金帐目。</p>
报 表 系	<p>采购报表：统计会计期间各个供应商之间供货详细情况，统计直拨单中各供应商的供货情况。</p> <p>库存报表：统计个仓库内设有库存限量预警物品的汇总。</p> <p>成本核算报表：统计每日各部门前台营业收入及入厨房物品的收入，各部门每天每类物品</p>

统

进货详情，各分店间互相调拨累计数量，内原料的进、销、存的累计。

配  
方  
管  
理

菜品配方管理：成本核算/利润核算