

珠宝连锁门店销售系统 技术白皮书

2010-10 年

目 录

第一章 系统概述	3
1.1 行业问题	3
1.2 系统特点	4
第二章 体系架构	6
2.1 系统整体架构	6
2.2 软硬件部署	7
2.3 系统业务流程	9
3.1 业务方式灵活、系统适应性强	11
3.2 系统简洁易用、使用方便灵活	11
3.3 报表模板生成、数据挖掘分析	11
3.4 顾客功能强大、提高重复购买	11
3.5 灵活价格管理、适应区域定价	11
3.6 考核对象全面、运营决策快速	11
3.7 强大促销功能、适应各种组合	12
3.8 岗位折扣管理、权限细致灵活	12
3.9 岗位数据权限、控制查询范围	12
3.10 库存管理全面、盘点简单方便	12
3.11 跨平台兼容性、客户端零投入	12
3.12 网络无纸办公、数据安全保密	12
第四章 技术参数	13
4.1 客户端	13
4.2 服务器端	13

第一章 系统概述

中国的首饰市场，正经历着一个从传统的规模效益型向品牌效益型转变。要使自己的商品拥有一定的市场占有率，必须建立自己的品牌，珠宝行业的个性化、高品位化，要求珠宝企业必须向品牌效益转轨，珠宝经营需由传统的经营管理方式加快进入到品牌、网络营销及信息管理的时代。

中国珠宝行业企业多而分散，整个行业还处于产品营销初级阶段，产品的同质化趋势严重。产品的广泛雷同无法刺激和引导消费，影响零售市场的规模，产品设计水平有待提高。除很少企业外，中国珠宝企业还没有建立严格意义上的分销体系，而更多利用传统零售业渠道，市场竞争处于低层次的价格竞争，造成市场的混乱和无序，降低了企业的利润，使得企业无力进行必要的人才引进、产品创新、服务提升，严重制约了行业的整体发展。

由于受地域性的传统经济影响，具体有以下三方面的因素：其一，从消费者方面考虑，消费者还没有形成品牌意识，珠宝市场仅仅停留在商品—货币交换的初级市场；其二，从零售商的角度考虑，商家只注意实际销售额的增长，追求单纯的经济效益，往往忽视珠宝消费的社会效益，没有满足消费者的精神需求以及自我价值的体现；其三，经营管理没有跟上市场步伐，企业内部没有建立信息管理系统，商业信息不畅通等方面会造成企业的发展“瓶颈”。

1.1 行业问题

国内珠宝饰品零售经营主要存在以下问题：

- 1、**库存和物流控制不畅：**缺乏及时适量的货品调配和灵活高效的库存管理。产品销售季节性很强，要货具有周期短、批量大的特点，给企业的销售管理、生产管理、财务管理带来了极大的工作压力，不能及时准确地了解到代理商销售、库存、应收款等详细业务情况，不能对代理商的销售、发货进行有效地监控，无法对发出的商品进行调配，从而造成销售预测严重失真、生产浪费、库存资金积压、坏帐风险增加等。
- 2、**货品标准化仍有差距：**建立适合本企业的严格详细的产品分类码体系，实行与供应商乃至国际（国家）标准的统一是实现联网技术和企业商品国际化的必须选择，但国内珠宝饰品零售商品条码标准化的实行落后于其它商品。
- 3、**销售预测和计划缺乏科学量化分析：**停留在单靠经验预测和分析市场的基础上，往往无法反映市场和销售的真实情况，从而缺乏对各个销售季节市场策略的正确指导。
- 4、**客户管理混乱：**没有有效地客户管理方法和手段，无法针对老客户进行有效地营销。

1.2 系统特点

系统是在全面总结、分析、提炼珠宝企业业务运作与管理特性的基础上，针对珠宝企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。以高度的专业性、灵活性、易用性和稳定性充分迎合了客户的需求和市场，全面地解决企业所面临的困境。使库存变得最优，使资金更加有效的投入到物流循环中。同时系统优化了物流的各个环节，压缩各个环节所需时间，提高工作效率，从下订单、订单审核、产品入库、分货配送、产品销售各个环节，系统都进行了资源整合，使企业运行更加流畅、富有效率。并充分考虑加盟商的需要，为加盟商的管理提供了强大的支持。还对会员信息的统计分析，更好的理解客户的消费趋势。本系统有利于大中小型珠宝零售企业的物流、信息流、资金流的集中高效管理，提高公司运作效率，而且为企业实行连锁经营、品牌战略和网络化营销奠定了坚实的信息基础。

公司专注于珠宝首饰行业信息化建设，为珠宝企业管理者服务。公司贯彻“为顾客带来价值”的企业经营理念和目标，以“优化资源，提升管理”为开发理念，以做中国最具专业精神的珠宝行业管理软件服务商为目标，致力于向珠宝首饰行业提供管理信息化全面解决方案。完善的售后服务体系赢得了好口碑。

一、缩短物流周期：

珠宝首饰是时尚产品，它具有流行性和时效性，而珠宝首饰的物流周期较长，一般从下单到货物上柜大约需要一个多月时间，这就形成了物流周期较长与流行的时效性相矛盾。本系统通过对珠宝企业的供应链环节进行解剖分析，优化业务流程，提高工作效率。把一些串行操作的环节改为并行操作，取消一些不必要的环节。经过潮宏基的实践，最终使货物的上柜周期缩短了三分之一左右，提高了经济效益。

二、提高资金利用率：

珠宝行业是一个资金密集性行业，企业具有的资金规模直接决定企业的经营规模和销售额，如何在投入资金不变的情况下，提高资金利用率，对珠宝企业是一个非常迫切的问题。本系统通过对生产环节的有效控制，由订单决定生产，根据销售情况决定企业的生产情况，从而降低绝对库存量；同时通过对有效上柜件数的量化分析，来提高货物的销售机会，增加绝对销售额；通过制订专卖店库存标准，使专卖店库存的总量和结构更合理，通过这些努力，使企业的资金得到最大化的利用。

三、增加款式畅销度：

款式是珠宝首饰的灵魂，企业同样用 5 千元生产两件不同款式的货物，一件款式很畅销，

货物很快被卖掉，资金转化为利润，又重新回到物流循环中；另一件款式很滞销，因卖不掉不得被报废，不但没有产生经济效益，反而赔上了前期的投入。本系统提出了款式回转率的量化指标，来指导企业的生产和库存调整，通过不断提高生产环节和库存中畅销款的比率，逐步淘汰滞销款，从而提高订单和整个库存的平均回转率，最终缩短了货物的销售周期，使资金更快的得到回笼，提高了资金利用率。

四、规范管理流程：

珠宝行业是一个传统行业，很多操作采用手工完成，这必然造成操作流程的不规范、不科学，这就需要信息系统提供一个科学、规范的流程，如不按此流程操作，在计算机上就无法完成工作，从而把领导从繁琐的监控中解放出来。系统对出入库、订货、销售各个环节进行规范，员工必须参照计算机的流程进行操作，操作流程科学规范了，整个公司的管理也自然上一个台阶。如一次货物流动必须有一个出库、一个入库过程；把货物细分为不同物流状态；规范退货、报废审批流程；对货款未到的批发出库必须由财务进行审核等等。

五、提高工作效率：

手工操作必然带来较低的工作效率，从而增加企业的运营成本，延长物流周期，用计算机取代人工操作成为一种必然。实现了物流、信息流、资金流的统一。

第二章 体系架构

从整体架构来讲， 本系统是一个开放的体系结构，是一个平台化、组件化的可扩展平台。

2.1 系统整体架构



图 2.1 系统整体架构图

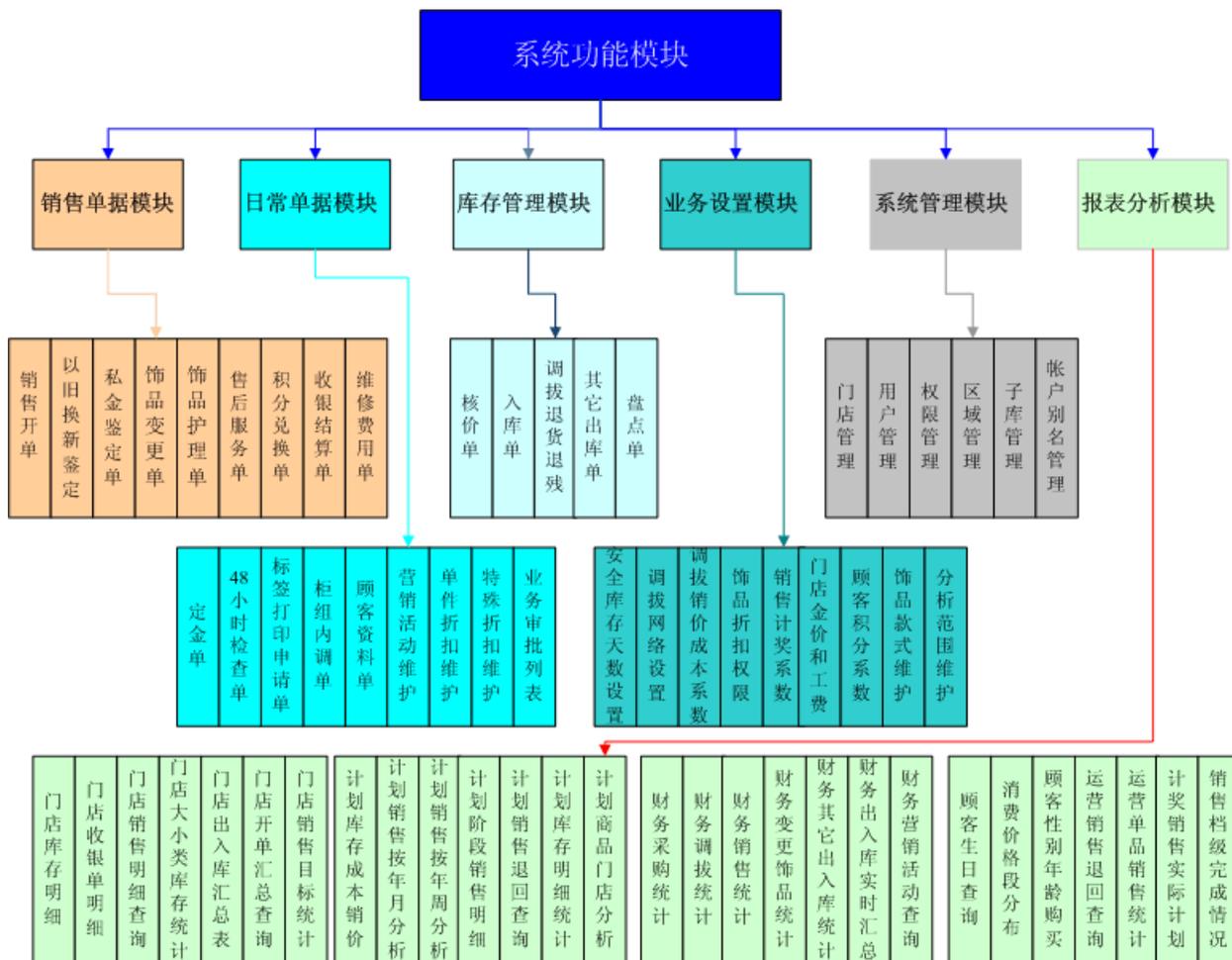


图 2.2 系统应用结构图

2.2 软硬件部署

本系统的软硬件部署，主要是服务器端的布署。客户端无需求安装任务软件，只要通过浏览器即可访问服务器。服务器集中在总部进行管理，为考虑多点配送中心快速入库的需要，可在配送中心架设一台小型数据服务器，数据通过后台定时或按要求进行传输到总部。

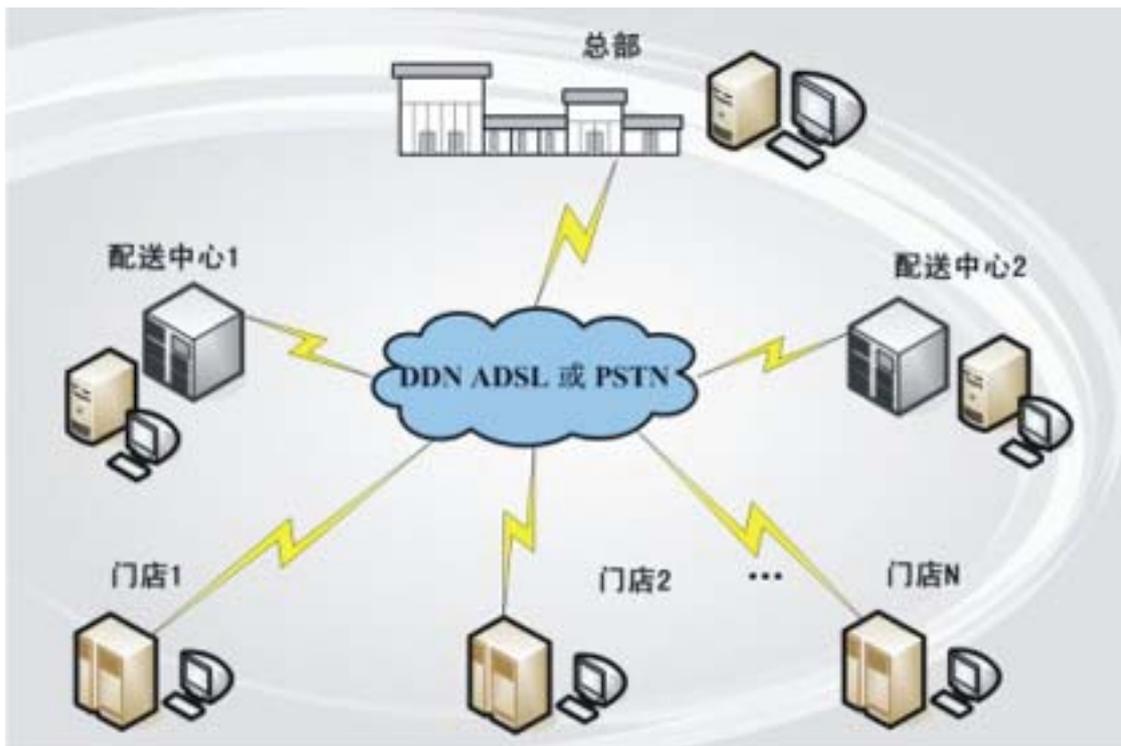
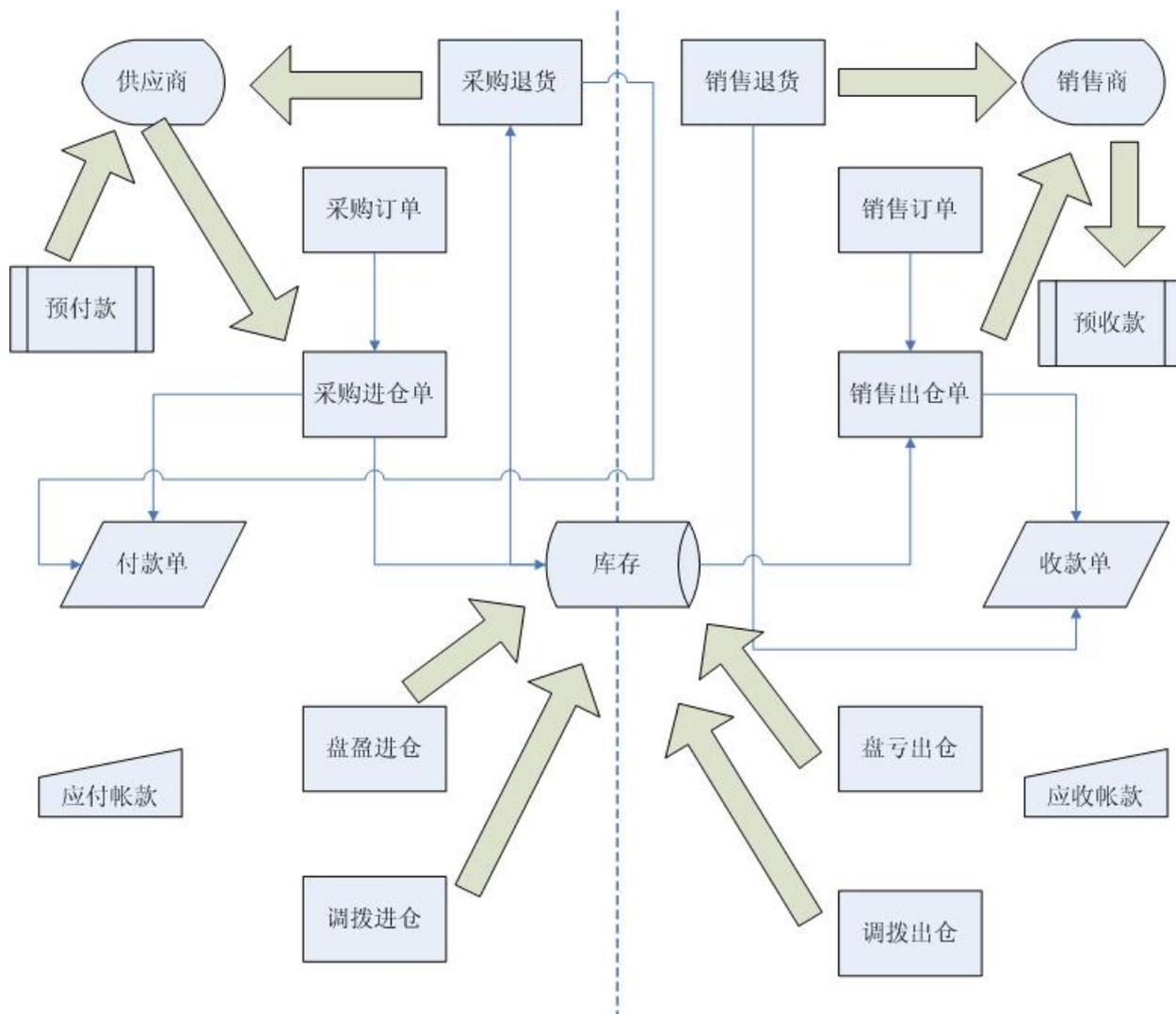
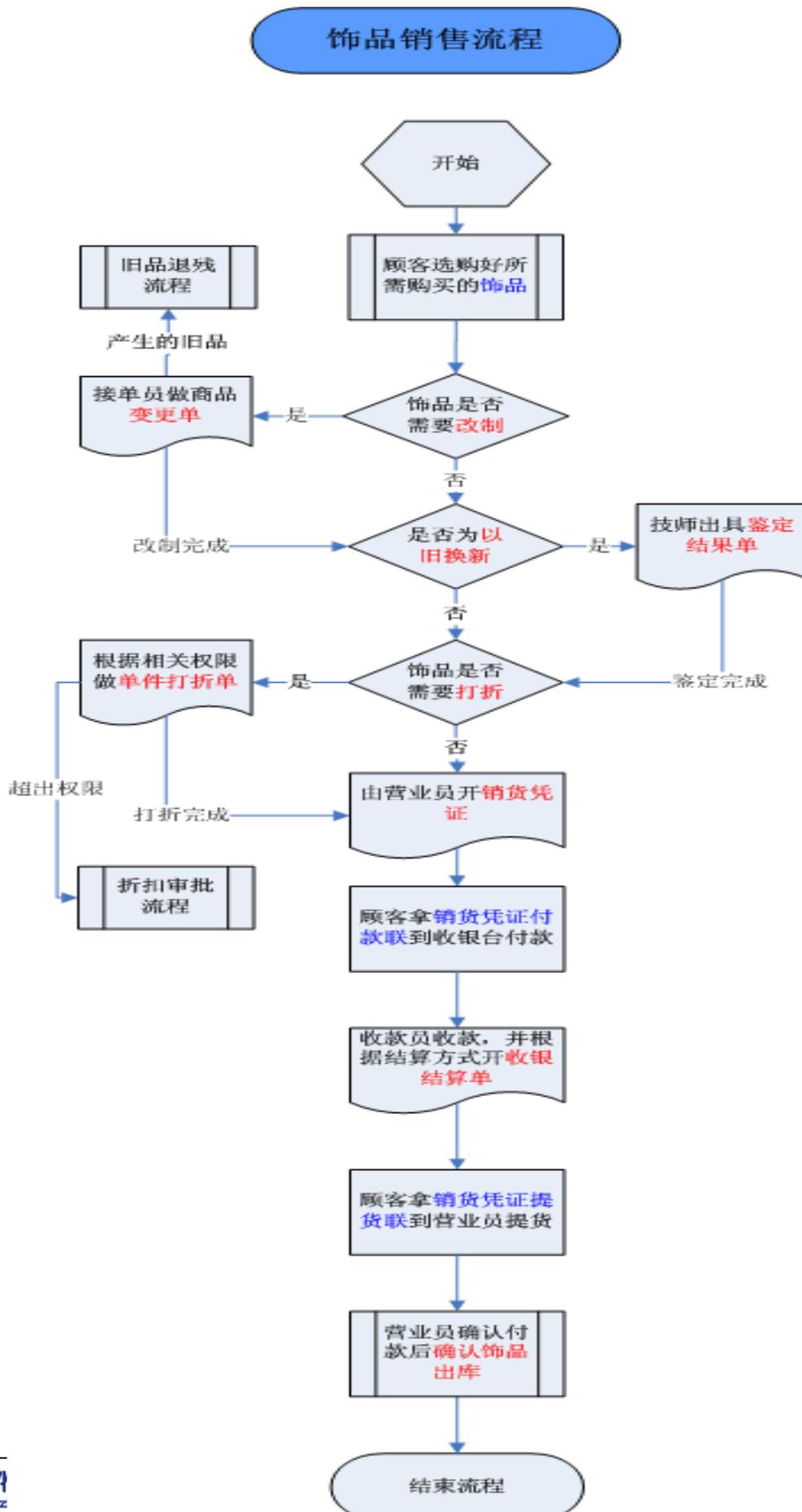


图 2.3 软硬件部署示意图

2.3 系统业务流程





第三章 技术特点

本系统的技术应用，以“先进合理的企业应用理念”、“高效率的业务服务”、“安全的企业系统服务”、“灵活的系统可拓展性”等几个方向为指导，力求在合理理解应用逻辑的基础上，最大限度的提高企业工作效率和综合竞争力。

3.1 业务方式灵活、系统适应性强

支持日常销售中多种业务类型处理方式；（比如零售、退、换货处理、商品变更处理、退残处理等事务），同时也支持在进货管理中单件物品的高效条码扫描方式；

3.2 系统简洁易用、使用方便灵活

支持条码扫描的、高效的盘点处理模式。同时也支持在进货管理中单件物品的高效条码扫描方式。具友好人机交互界面；

3.3 报表模板生成、数据挖掘分析

经常使用的报表可制作生成模板，详细珠宝行业经营活动中的各种统计和查询报表。

3.4 顾客功能强大、提高重复购买

系统详细记录顾客档案和购买历史信息，自动生成相应积分，提高顾客重复购买和有利利用定向促销。

3.5 灵活价格管理、适应区域定价

在价格政策方面，支持灵活的多因素定价政策和不同区域的不同的价格管理系数；在核价方面，支持多种成分的价格组成。同时也支持方便快捷的调价处理。支持标签批量打印和方便更换。

3.6 考核对象全面、运营决策快速

对各门店营业员、柜组、班组每天的销售业绩考核，动态实时反映各区域各门店的销

售任务和实际比较，有利用运营全面分析和快速地决策分析，提高应变能力。

3.7 强大促销功能、适应各种组合

支持门店各种方式营销活动促销，系统自动开单，减少人工干预和人工计算，降低营业员负荷，让营业员专心销售饰品，提高工作效果和销售业绩；提供按金价或销价打折、按时段打折（如：节假日设定促销价）、按限量促销价、捆绑销售、买一送一、买多送一、买多送多、会员价、会员折扣优惠、消费积分、购物券优惠、整单或单项货品折扣优惠等多种促销方式。

3.8 岗位折扣管理、权限细致灵活

系统根据不同岗位设置不同的折扣权限，严格权限管理范围，如果要想超出权限范围，店经理可通过系统的特殊折扣的方式进行上报管理层无须上网直接通过以短息进行审批即可，方便灵活。

3.9 岗位数据权限、控制查询范围

可根据岗位的不同查询不同的单据和门店业务数据，并对历史数据的查询期限有严格的限制。

3.10 库存管理全面、盘点简单方便

系统对饰品管理、旧品管理和维修件管理第一步操作都有详细记录，便于库存信息跟踪管理；盘点采用自动扫描方便，方便简单。

3.11 跨平台兼容性、客户端零投入

基于模块化 WEB 方式设计，B/S 操作模式，系统具有很强的扩容性与可扩展性，客户端实现零投入，无需任何维护工作量。

3.12 网络无纸办公、数据安全保密

节约了人力、物力、财力与时间，管理规范化、制度化提高了办公效率，利用安全协议及权限管理安全机制来保证应用系统的安全性。

第四章 技术参数

4.1 客户端

- 客户端硬件要求

硬盘：50M 以上剩余空间；

内存：128M 以上；

CPU：450133MHz 以上；

扫描枪（可选）；

票据打印机（可选）；

- 客户端软件要求

微软视窗系列操作系统（Windows98 以上）；

4.2 服务器端

- 服务器硬件要求

硬盘：5G 以上剩余空间；

内存：2G 以上；

CPU：奔腾 PentiumIV 系列，主频 1G 以上；

在线人数达到 100 人以上，上建议使用双 CPU 服务器；

磁盘阵列/光盘库/磁带机（可选）；

- 服务器软件要求

微软视窗系统环境（Windows2000 Server 或 Liunx 操作系统）；

JDK1.5 或以上版本, Tomcat5.0 或以上版本。

数据库 ORACLE9 或以上版本