

# Phân hệ bán lẻ

BizForceOne® Overview 2012



**BINH MINH TECHNOLOGY CO., LTD**

December 14, 2011

Authored by: ©2006 - 2012 by BMI Technology Corporation – [www.bmi.vn](http://www.bmi.vn)

# Phân hệ bán lẻ

BizForceOne® Overview 2012

## Contents

BIZFORCEONE® OVERVIEW 2012 .....	2
TỔNG QUAN .....	2
QUẢN LÝ HỒ SƠ KHÁCH HÀNG .....	2
QUẢN LÝ DANH MỤC SẢN PHẨM .....	3
QUẢN LÝ DANH MỤC KHO, KẾ.....	4
QUẢN LÝ DANH MỤC NHÀ CUNG CẤP .....	5
QUẢN LÝ DANH MỤC ĐỐI TÁC .....	6
CÀI ĐẶT .....	7
CHÍNH SÁCH GIÁ MUA, KHUYẾN MÃI VÀ HẬU MÃI .....	7
CHÍNH SÁCH GIÁ BÁN, KHUYẾN MÃI VÀ HẬU MÃI .....	10
QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ .....	16
BÁN LẺ.....	17
ĐIỀU NỘI BỘ .....	17
MUA HÀNG .....	18
KẾ HOẠCH BÁN .....	18
CHI TIỀN .....	18
BÁN HÀNG TRẢ LẠI .....	18
HOẠT ĐỘNG ĐỊNH KỲ .....	18
GHI NHẬN VÀ XUẤT HÓA ĐƠN BÁN .....	18
TÍNH GIÁ TRỊ HÀNG TỒN KHO .....	19
BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐA CẤP ĐỘ .....	19
BÁO CÁO .....	19

# Phân hệ bán lẻ

## BizForceOne® Overview 2012

### Tổng quan

Phân hệ bán lẻ quản lý các thông tin cho mô hình bán lẻ: các cửa hàng, nhà thuốc, hiệu thuốc. Hệ thống BizForceOne® đáp ứng tiêu chuẩn GPP (phân phối lẻ theo tiêu chuẩn GPP).

### Quản lý hồ sơ khách hàng

Là nơi lưu trữ toàn bộ các thông tin cơ sở ban đầu và mặc định nhất của khách hàng như:

Số	Tên	Tên Tìm Nhanh	Địa Chỉ	Người ...	No 2	Mã Số Thuế ...	Mã Nh...	Nhóm Đin...
A00016	Anh Hiếu - Đa Phúc - Bắc Ninh	ANH HIEU- DA P...	Đa Phúc - Bắc...		A043		BLE	NHOM05
A00017	Anh Chung (HT Mộc Châu - Sơn La)	ANH CHUNG (M...	Tiểu Khu 9 Thị ...		A033		KL1	NHOM05
A00020	ANH KHANH (CTY THU Y)	ANH KHANH (C...					KL1	NHOM05
A00022	ANH THIEN - CTY CP DP NAM HA	ANH THIEN - NA...					KL1	NHOM05
A00026	ANH HA BAN	ANH HA BAN	72 Phố Bàn - H...				KL1	NHOM05
A00027	ANH NGOC - THACH DA - VINH PH...	ANH NGOC	THACH DA - VI...				KL1	NHOM05
A00035	Anh Thái - Tp Thái Nguyên	ANH THAI THAI ...	150 Tổ 2 Phườ...		A057		BLE	NHOM05
A00060	Anh Bình Phòng Marketing	BINH MARKETING			A009		BLE	NHOM05
A00064	Anh Hai Sài Gòn	ANH HAI SAI GON					BLE	NHOM05
A00081	Anh Thanh	ANH THANH	Huyện Diên Ch...				BLE	NHOM05
A00094	Anh Nguyễn	ANH NGUYEN	Bảo Thành - Yê...				BLE	NHOM05

- ✓ Mã (hệ thống tự động cấp phát theo nguyên tắc cài đặt trong hệ thống đánh mã số)
- ✓ Các thông tin về liên lạc: Tên, tên 2, tên tìm nhanh, địa chỉ, địa chỉ 2, người liên hệ, số điện thoại, số Fax, quận huyện, thành phố, mã bưu điện, vùng miền, quốc gia, email, website...
- ✓ Địa chỉ giao hàng: Lịch làm việc mặc định của khách hàng, mã kho giao hàng, mã địa chỉ giao hàng, địa chỉ giao hàng, kinh độ, vĩ độ, tuyến giao hàng (MCP), mặc định là 05 mức độ), kênh phân phối, mã cơ quan giao nhận, mã dịch vụ (phương tiện) giao nhận. Ngoài các thông tin về giao nhận cơ bản, hệ thống BFO còn hỗ trợ cho việc cài đặt từng ma trận nhiều địa chỉ giao hàng cho từng khách hàng

- ✓ Thông tin về công nợ và tín dụng: mã tiền tệ, hạn mức tín dụng, số dư (nguyên tệ), số dư (bản tệ), số tiền thanh toán, số tiền chiết khấu thanh toán
- ✓ Các thông tin về cài đặt và hóa đơn: mã khách hàng mặc định cho hóa đơn, mã số thuế, mã tiền tệ, mã nhân viên bán, cho phép chiết khấu theo hóa đơn, số tiền theo ngân sách, bị khóa (giao hàng, hóa đơn, tất cả), cho phép tính dung sai thanh toán.
- ✓ Thông tin đặt hàng: cho phép đặt trước (không cho phép, tùy chọn, luôn luôn cho phép đặt trước).
- ✓ Nhóm thông tin ghi sổ: nhóm định khoản đối tượng VAT, nhóm định khoản kế toán tự động, nhóm giá bán khách hàng, nhóm chiết khấu khách hàng.
- ✓ Nhóm hóa đơn: mã khách hàng xuất hóa đơn, số tờ copy, mã chiết khấu hóa đơn, mã thưởng.
- ✓ Nhóm thông tin thanh toán: Phương thức thanh toán (bằng tay/ áp cho cái cũ nhất), mã phương thức thanh toán, mã điều khoản thanh toán, mã nhắc nợ, mã phạt tài chính, mã quy trình nhắc nợ.
- Các thông tin khác kèm theo khách hàng:
  - ✓ Ma trận địa chỉ giao hàng.
  - ✓ Ma trận tài khoản ngân hàng thanh toán
  - ✓ Ma trận hạn mức tín dụng
  - ✓ Ma trận nhân viên bán hàng, quản lý công nợ, chăm sóc khách hàng.
  - ✓ Lịch thu tiền dự kiến
  - ✓ Sổ chi tiết giao dịch (sổ phụ khách hàng).

### **Quản lý danh mục sản phẩm**

Sản phẩm có thể được quản lý theo các phân nhóm hình cây, theo lô và theo số serial và được tích hợp với barcode/ chip để nhận dạng cho việc nhập liệu hoặc kiểm kê định kỳ.

Một số thông tin chính:

- Mã sản phẩm,
- Tên sản phẩm,
- Tên tìm nhanh,
- Nhà sản xuất, nhà phân phối
- Các phân nhóm theo cấp
- Các thông tin mô tả
- Ma trận đơn vị tính lưu kho, bán, mua
- Ma trận User quản lý
- Ma trận hồ sơ tài liệu kỹ thuật, mô tả, giấy phép đăng ký
- ...

### Hồ Sơ Sản Phẩm

**Tổng Quan**

Chi Tiết

Hoạch Định

Cung Ứng

Quy Cách DVT

User Control

Mô Tả QC Chuẩn

Mô Tả Chuẩn

Giá Kế Hoạch

Chính Sách Tồn Kho

Quản Lý Hạn Ngạch

Loại Theo Nhóm

Tên % Nhóm Định Khoản % Nhóm Chủ Yếu %%

Danh Sách

Số	Tên	Nhà S...	Tên NSX	Mã QG Sx	Tên QG SX
> 500001	5-Fluorouracil "Ebewe" 500mg 10ml H1	EBEWE	Ebewe Pharma Ges M.B.H KG	AUT	AUSTRIA
500005	5-Fluorouracil "Ebewe" 250mg 5ml H1	EBEWE	Ebewe Pharma Ges M.B.H KG	AUT	AUSTRIA
500006	5-Fluorouracil "Ebewe" 1000mg 20ml H1	EBEWE	Ebewe Pharma Ges M.B.H KG	AUT	AUSTRIA
A00001	Alphachymotrypsine Choay 25UCHb H20	SANOFI	SANOFI- AVENTIS	VNM	VIET NAM
A00002	Alphachymotrypsine	MEDIPLA...	MEDIPLANTEX	VNM	VIET NAM
A00006	AB Extra Bone - Care H60	Sphere H...	Sphere Healthcare PTY	AUS	AUSTRALIA
A00007	A - Derma Soap - Free Gel 250ml	LAB.	LABORATORI	FRA	FRANCE
A00008	Acemuc 100mg H30	SANOFI	SANOFI- AVENTIS	VNM	VIET NAM
A00009	Acemuc 200mg H30	SANOFI	SANOFI- AVENTIS	VNM	VIET NAM
A00011	Acetylcystein 200mg H100	MEKOPH...	MEKOPHAR	VNM	VIET NAM
A00014	Aciginal H12	ACI	ACI	IND	INDIA
A00015	Acnes Offensive Cream 18g	Rohto	CTY TNHH Rohto-Mentholatum VN	VNM	VIET NAM
A00016	Acnes Oil Remover	Rohto	CTY TNHH Rohto-Mentholatum VN	VNM	VIET NAM

Tên Tìm Kiếm

[Hồ Sơ Sản Phẩm] Record 1/10604 Page 1/213

Modules Hồ Sơ Sản Phẩm

## Quản lý danh mục kho, kệ...

Lưu trữ danh mục kho hàng, kệ hàng, ngăn... chi tiết theo các ngăn kệ và các thông tin cho các số liệu khả năng lưu trữ:

- Chiều cao, chiều rộng, chiều dài
- Thể tích, trọng lượng chứa

### Bin Của Nhà Kho

**Tổng Quan**

Sơ Đồ

Mã Bin	Mã Zone	Diễn Giải	Chiều rộng	Chiều cao	Chiều dài	Thể Tích Thiết Kế	Trọng lượng
> A101	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A102	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A103	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A104	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A105	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A106	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A107	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A108	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A109	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A110	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A111	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A112	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A113	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00
A114	01000KA1		80,00	0,00	0,00	12.960,00	0,00

Mã Bin

[Bin Của Nhà Kho] Record 1/3962 Page 1/80

Modules Bin Của Nhà Kho

## Quản lý danh mục nhà cung cấp

- Các thông tin chính

Là nơi lưu trữ toàn bộ các thông tin cơ sở ban đầu và mặc định nhất của nhà cung cấp như:

Số	Tên	Tên Tìm Nhanh	Mã 2	Địa Chỉ
A00022	Aurobindo	AUROBINDO	H154	
A00024	Axone Drugs Private Limited	AXONE	H072	India
A00027	Ajanta Pharma Ltd.	AJANTA	A032	AJANTA
A00031	Amtec Health Care Pvt. Ltd.	AMTEC	A027	204 HY
A00032	APC Pharmaceuticals and Chemical Li...	APC	A024	RM 21
A00033	Aristopharma Limited	ARISTOPHARMA LIMITED	A041	26/A(NI
A00034	Aum Impex (Pvt) Ltd.	AUM IMPEX	A029	F5,HAL
A00035	Austin Pharma Specialties Co.,	AUSTIN	A040	R2 R2L
A00036	Axon Drugs Prvite Limited	AXON	A030	148/12
A00037	Aceto Pte. Ltd.	ACETO	A037	371 BE
A00038	A.C.T France	ACT FRANCE		

- ✓ Mã (hệ thống tự động cấp phát theo nguyên tắc cài đặt trong hệ thống đánh mã số)
- ✓ Các thông tin về liên lạc: Tên, tên 2, tên tìm nhanh, địa chỉ, địa chỉ 2, người liên hệ, số điện thoại, số Fax, quận huyện, thành phố, mã bưu điện, vùng miền, quốc gia, email, website...
- ✓ Lịch làm việc mặc định của nhà cung ứng, lưu trữ lịch ngày làm việc hàng tuần của nhà cung ứng (working day).
- ✓ Địa chỉ nhận hàng: mã kho giao hàng, mã địa chỉ giao hàng, địa chỉ giao hàng, kinh độ, vĩ độ, tuyến giao hàng (MCP), mặc định là 05 mức độ, kênh phân phối, mã cơ quan giao nhận, mã dịch vụ (phương tiện) giao nhận.
- ✓ Thông tin giao hàng: mã phương thức giao hàng, thời gian giao hàng, cách xuất hàng (xuất 1 lần/ xuất nhiều lần), mã cơ quan giao nhận và mã dịch vụ giao nhận, ưu tiên giao hàng (thiết lập ở các mức độ ưu tiên từ thấp đến cao)
- ✓ Thông tin về công nợ và tín dụng: mã tiền tệ, hạn mức tín dụng, số dư (nguyên tệ), số dư (bản tệ), số tiền thanh toán, số tiền chiết khấu thanh toán
- ✓ Các thông tin về cài đặt và thanh toán: mã nhà cung cấp mặc định cho việc thanh toán khi thực hiện giao dịch mua hàng từ nhà cung cấp này, mã số thuế,

mã tiền tệ, mã nhân viên mua, cho phép chiết khấu theo hóa đơn, số tiền theo ngân sách, bị khóa (không khóa, khóa thanh toán, khóa tất cả), cho phép tính dung sai thanh toán.

- ✓ Thông tin đặt hàng: thời gian có hàng (tính bằng ngày – 7D, bằng tuần 4W hoặc bằng tháng – 12M) cho phép đặt trước (không cho phép, tùy chọn, luôn luôn cho phép đặt trước).
- ✓ Nhóm thông tin ghi sổ: nhóm định khoản đối tượng VAT, nhóm định khoản kế toán tự động, mã chiết khấu hóa đơn, mã tiền tệ giao dịch chính.
- ✓ Nhóm điều khoản thưởng và chiết khấu: quản lý bằng hai nhóm mã là mã chiết khấu hóa đơn, mã thưởng thanh toán.
- ✓ Nhóm thông tin thanh toán: Phương thức thanh toán (áp thanh toán bằng tay/ áp thanh toán cho hóa đơn cũ nhất), mã phương thức thanh toán, mã điều khoản thanh toán, mã nhắc nợ, mã phạt tài chính, mã quy trình nhắc nợ.
- Các thông tin khác kèm theo nhà cung ứng:
  - ✓ Ma trận tài khoản ngân hàng thanh toán
  - ✓ Ma trận hạn mức tín dụng
  - ✓ Ma trận nhân viên mua/ quản lý công nợ.
  - ✓ Lịch thanh toán cho từng hợp đồng mua hàng.

Sổ chi tiết giao dịch (sổ phụ nhà cung ứng)

## Quản lý danh mục đối tác

**Đối Tác**

Tổng Quan

**Chi Tiết**

Phân Khúc

Ngoại Thương

Cổng TMĐT

Thông Tin Kinh Tế

Giao Tế

Cơ Hội Bán Hàng

Sổ Bán Hàng

Sổ Mua Hàng

Thông Tin Tổng Hợp		Thông Tin Liên Hệ	
Số	CN000001	Trang Chủ	
Loại Đối Tác	Cá Nhân	E-Mail	
Tổng Gộp		Email 2	
Tên Công Ty		Email 3	
Tên	Bác sĩ A - Khoa Răng Hàm Mặt - BV	Số Điện Thoại	
Tên Họ		Số Mở Rộng	
Tên Đệm		Điện Thoại (2)	
Surname		Điện Thoại (3)	
Chức Danh		Số ĐT Di Động	
Viết Tắt		Số FAX	
Địa Chỉ		Số Telex	
Địa Chỉ 2		Mã Nhân Viên Bán	
Mã Quốc Gia		Thay Mặt	
Mã Vùng Miền		Loại Thư Tín	
Thành Phố		Mã Tiền Tệ	
Quận/Huyện		Mã Ngôn Ngữ	

Giao Tế

Cơ Hội

C.H. Khả Thi

C.H. Tiềm Năng

Tạo K.Hàng

Tạo NCC

Báo Giá Bán

Hợp Đồng Bán

Đơn Hàng Bán

Báo Giá Mua

Hợp Đồng Mua

Đơn Hàng Mua

Số:

[Đối Tác] Record 2/4 Page 1/1

Modules: Đối Tác

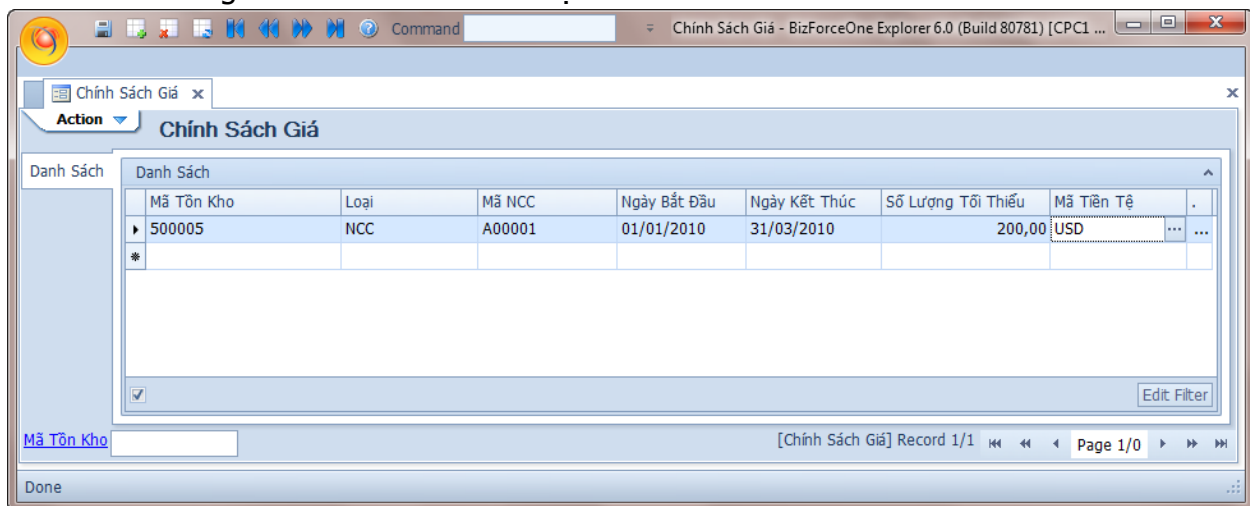
## Cài đặt

### Chính sách giá mua, khuyến mãi và hậu mãi

#### Chính sách giá mua

Chính sách giá mua được thiết lập theo hai cách:

- ✓ Cách 01: thiết lập trực tiếp vào bảng chính sách giá mua, bao gồm các thông tin:
  - Từ ngày đến ngày áp dụng
  - Mã sản phẩm (Item)
  - Nhà cung ứng/ chương trình khuyến mãi được áp dụng.
  - Số lượng tối thiểu
  - Đơn vị tính
  - Áp dụng bán theo chi nhánh, trung tâm kinh doanh
  - Số tiền doanh thu tối thiểu.
  - Mức giá bán theo các điều kiện trên



- ✓ Cách 02: thiết lập bảng duyệt giá, rồi sau đó ghi nhận bảng duyệt giá sẽ tự động copy các dữ liệu này vào bảng chính sách giá mua.

#### Chính sách chiết khấu

- ✓ Chính sách chiết khấu

Việc cài đặt chính sách chiết khấu sẽ bao gồm các yếu tố:

- Từ ngày đến ngày áp dụng
- Mã sản phẩm
- Mã nhà cung cấp.
- Mã tiền tệ
- Số lượng tối thiểu/ số tiền tối thiểu áp dụng
- Áp dụng cho chi nhánh, trung tâm kinh doanh

- Tỷ lệ % chiết khấu được áp dụng cho các điều kiện nêu trên.
- Ngoài ra, hệ thống BizForceOne® còn hỗ trợ chiết khấu bằng các hình thức khác: tặng quà, hay hình thức mua 10 tặng 1,...

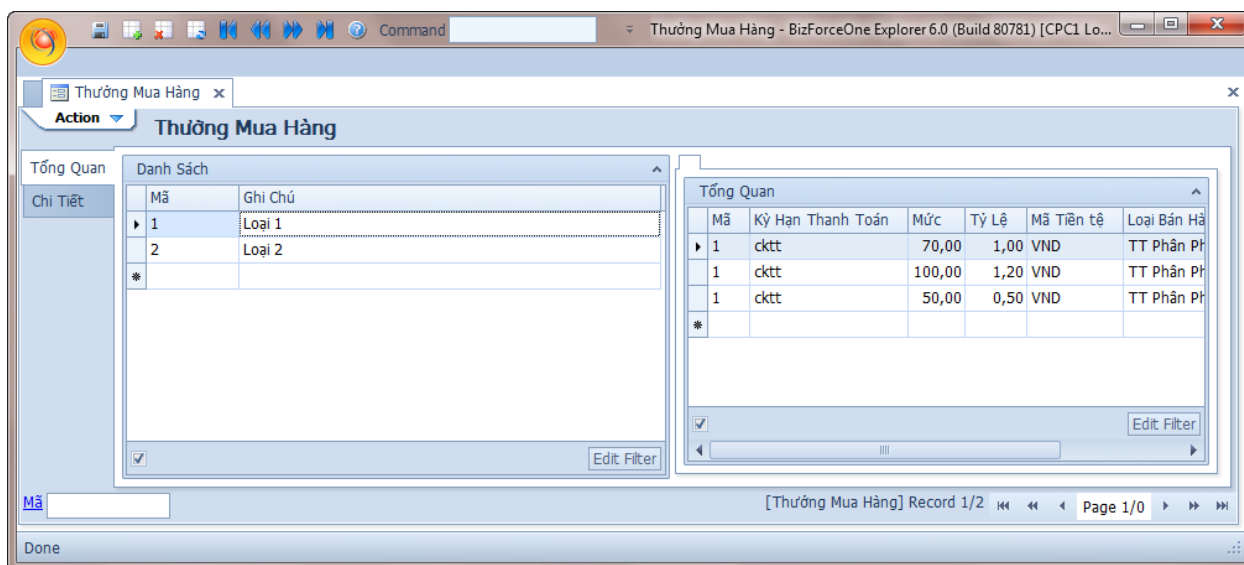
Mã Tôn Kho	Mã NCC	Mã Tiền Tệ	Ngày Bắt Đầu	Ngày Kết Thúc	Số Lượng Tối Thiểu	Tỷ Lệ Chiết Khấu
0101	02001		30/06/2009	30/06/2009	1,00	5,00

- ✓ Ngoài chính sách chiết khấu được cài đặt nhằm áp dụng cho việc chiết khấu trực tiếp trên hóa đơn bán hàng, hệ thống còn hỗ trợ quản lý chiết khấu sâu hơn: hợp đồng chiết khấu, nhằm giải quyết nhu cầu tính toán và cân đối chiết khấu sau mua hàng.

### Chính sách thưởng mua hàng

Chính sách thưởng mua hàng được cài đặt dựa theo các thỏa thuận thanh toán công nợ với nhà cung cấp. Hệ thống BFO hỗ trợ việc tham số quản lý như sau:

- ✓ Danh mục các loại thưởng mua hàng (chính sách thưởng mua hàng): có thể cài đặt đặc thù theo từng nhà cung ứng hoặc theo từng nhóm thưởng có tính chất giống nhau.
- ✓ Cài đặt đặt mức tỷ lệ được thưởng tương ứng với: mức thanh toán đối với công nợ, loại tiền tệ thanh toán, áp dụng ở kỳ hạn thanh toán nào.



## Nhóm điều khoản thanh toán

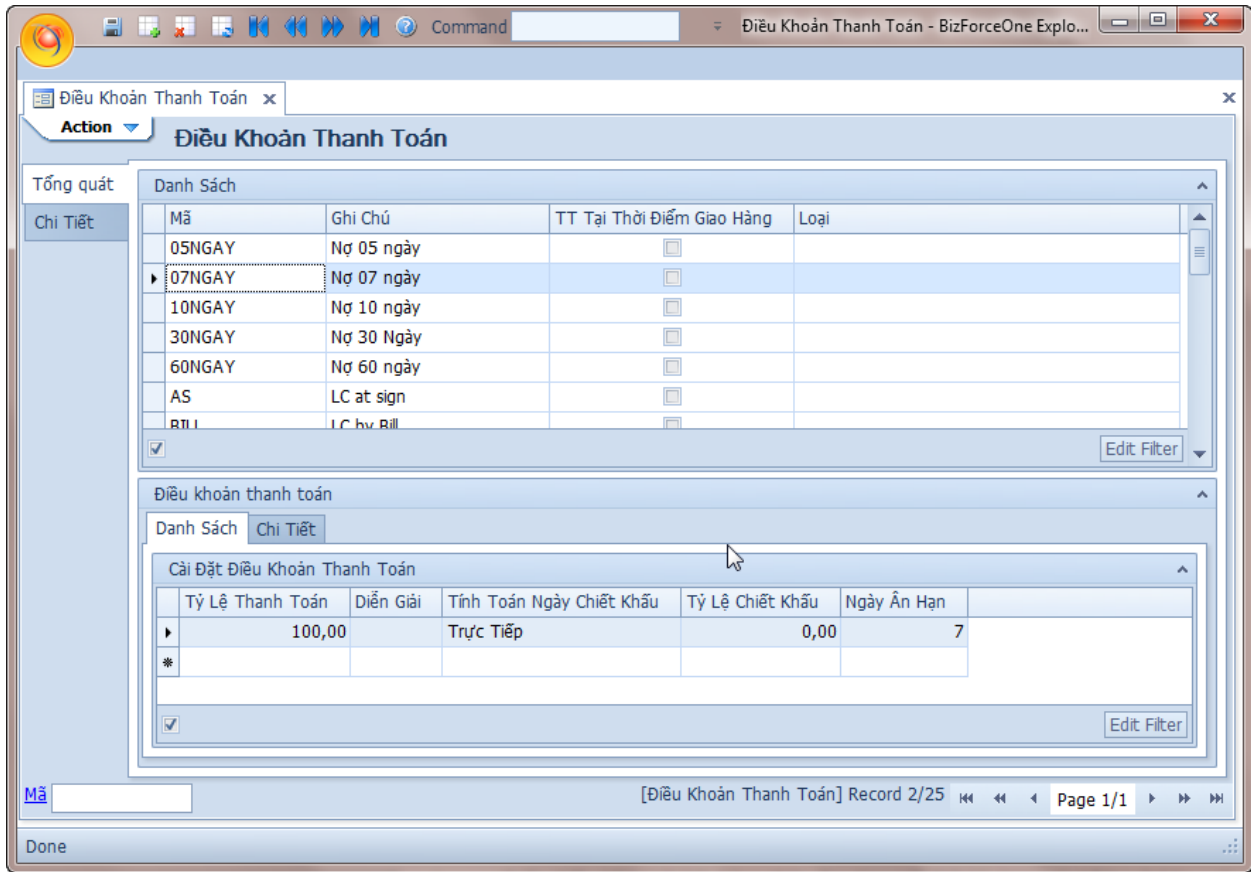
- ✓ Phương thức thanh toán

Là nơi người dùng định nghĩa các phương thức thanh toán được sử dụng trong các giao dịch: mua, bán, vay tín dụng,... ví dụ: chuyển khoản qua ngân hàng, thanh toán tiền mặt,...

- ✓ Điều khoản thanh toán

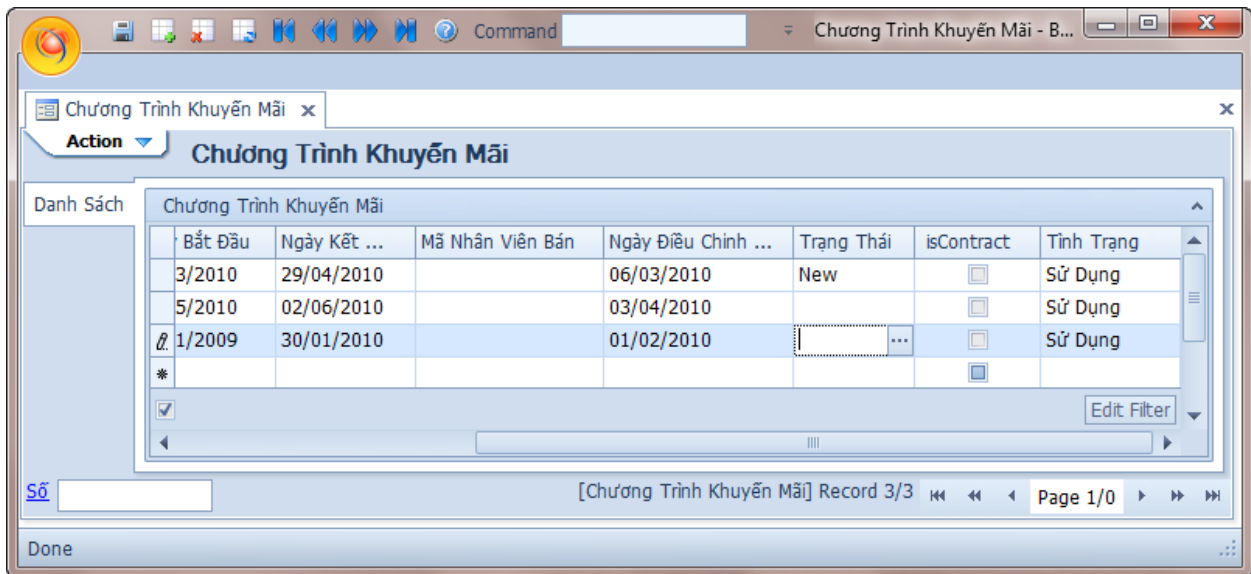
Chứa các thông tin về điều khoản thanh toán, đây chính là bảng ma trận điều khoản thanh toán, bảng này bao gồm các thông tin sơ bộ như sau:

- Màn hình phía trên chứa các thông tin định danh của điều khoản thanh toán: mã, tên gọi, dựa vào cơ sở (ngày hóa đơn, ngày ghi sổ, ngày xuất nhập kho,...).
- Màn hình phía dưới chứa thông tin cho từng lần thanh toán tương ứng là các tỷ lệ thanh toán và số ngày cần thanh toán ứng với từng lần thanh toán. Ví dụ: một hợp đồng bán hàng: thu tiền ngay khi giao hàng 30%, mười ngày sau thu tiếp 50%, và 20 ngày sau thu tiếp 20% số tiền còn lại.



### Chương trình khuyến mãi

Là hồ sơ lưu trữ các thông tin cho từng chương trình khuyến mãi: mã chương trình, tên gọi của chương trình, từ ngày đến ngày có hiệu lực, trạng thái chương trình.

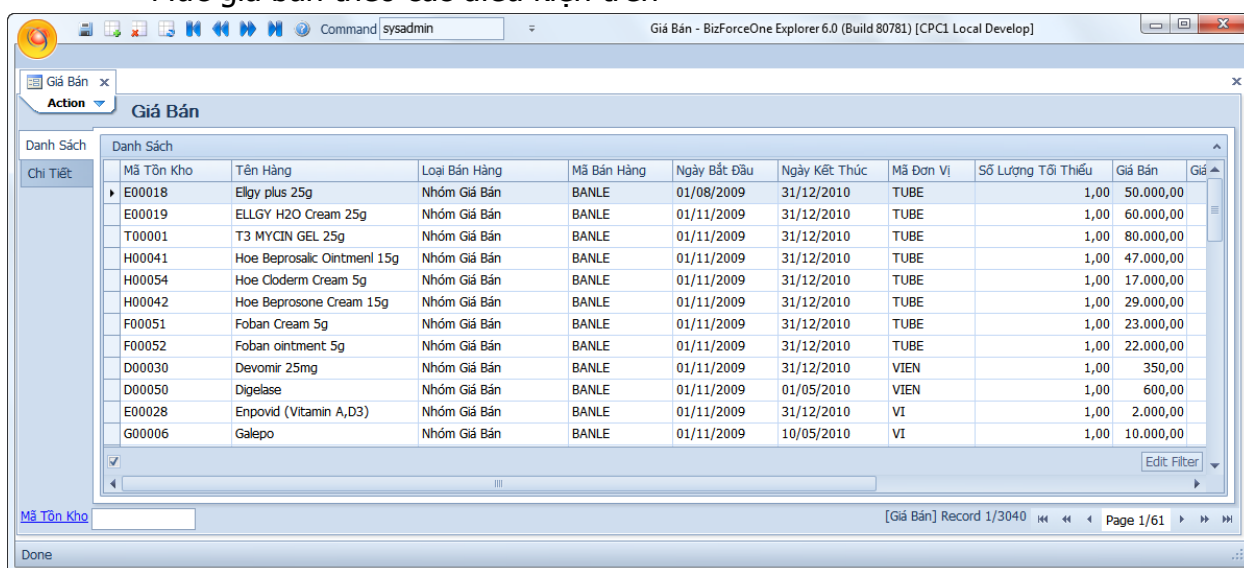


### Chính sách giá bán, khuyến mãi và hậu mãi

## Chính sách giá bán

Chính sách giá bán được thiết lập theo hai cách:

- ✓ Cách 01: thiết lập trực tiếp vào bảng chính sách giá bán, bao gồm các thông tin:
  - Từ ngày đến ngày áp dụng
  - Mã sản phẩm (item)
  - Nhóm khách hàng/ khách hàng/ chương trình khuyến mãi được áp dụng.
  - Số lượng tối thiểu
  - Đơn vị tính
  - Áp dụng bán theo chi nhánh, trung tâm kinh doanh
  - Số tiền doanh thu tối thiểu.
  - Mức giá bán theo các điều kiện trên



The screenshot shows a web application window titled 'Giá Bán - BizForceOne Explorer 6.0 (Build 80781) [CPC1 Local Develop]'. The main content is a table with the following columns: Mã Tồn Kho, Tên Hàng, Loại Bán Hàng, Mã Bán Hàng, Ngày Bắt Đầu, Ngày Kết Thúc, Mã Đơn Vị, Số Lượng Tối Thiểu, Giá Bán, and Giá. The table contains 16 rows of product data.

Mã Tồn Kho	Tên Hàng	Loại Bán Hàng	Mã Bán Hàng	Ngày Bắt Đầu	Ngày Kết Thúc	Mã Đơn Vị	Số Lượng Tối Thiểu	Giá Bán	Giá
E00018	Elly plus 25g	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/08/2009	31/12/2010	TUBE	1,00	50.000,00	
E00019	ELLY H2O Cream 25g	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	31/12/2010	TUBE	1,00	60.000,00	
T00001	T3 MYCIN GEL 25g	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	31/12/2010	TUBE	1,00	80.000,00	
H00041	Hoe Beprosalc Ointment 15g	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	31/12/2010	TUBE	1,00	47.000,00	
H00054	Hoe Cloderm Cream 5g	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	31/12/2010	TUBE	1,00	17.000,00	
H00042	Hoe Beprosone Cream 15g	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	31/12/2010	TUBE	1,00	29.000,00	
F00051	Foban Cream 5g	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	31/12/2010	TUBE	1,00	23.000,00	
F00052	Foban ointment 5g	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	31/12/2010	TUBE	1,00	22.000,00	
D00030	Devomir 25mg	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	31/12/2010	VIEN	1,00	350,00	
D00050	Digelase	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	01/05/2010	VIEN	1,00	600,00	
E00028	Enpovid (Vitamin A,D3)	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	31/12/2010	VI	1,00	2.000,00	
G00006	Galepo	Nhóm Giá Bán	BANLE	01/11/2009	10/05/2010	VI	1,00	10.000,00	

- ✓ Cách 02: thiết lập bảng duyệt giá, rồi sau đó ghi nhận bảng duyệt giá sẽ tự động copy các dữ liệu này vào bảng chính sách giá bán.

## Chính sách chiết khấu và tặng hàng

- ✓ Nhóm chiết khấu khách hàng

Danh mục nhóm chiết khấu khách hàng được thiết lập để định nghĩa nhóm chung cho các khách hàng có tính chất giống nhau và sẽ được hưởng một số chính sách về chiết khấu giống nhau.

Ví dụ: nhóm chiết khấu đại lý cấp 1 khi mua nhóm sản phẩm A01 thì sẽ được hưởng chiết khấu là 5%.

- ✓ Nhóm chiết khấu sản phẩm

Danh mục nhóm chiết khấu sản phẩm dùng để định nghĩa các nhóm sản phẩm chiết khấu có tính chất giống nhau.

Vi dụ: nhóm sản phẩm A01 khi được bán cho nhóm đại lý cấp 02 sẽ có mức chiết khấu là 2%.

✓ Chính sách chiết khấu

Việc cài đặt chính sách chiết khấu sẽ bao gồm các yếu tố:

- Từ ngày đến ngày áp dụng
- Nhóm sản phẩm/ đích danh từng sản phẩm
- Nhóm khách hàng chiết khấu/ đích danh khách hàng/ chương trình khuyến mại.
- Số lượng tối thiểu/ số tiền tối thiểu áp dụng
- Áp dụng cho chi nhánh, trung tâm kinh doanh
- Tỷ lệ % chiết khấu được áp dụng cho các điều kiện nêu trên.
- Ngoài ra, hệ thống BizForceOne® còn hỗ trợ chiết khấu bằng các hình thức khác: tặng quà, hay hình thức mua 10 tặng 1,...

Số	Loại Vật Tư	Mã Vật Tư	Loại Bán Hàng	Mã Bán Hàng	Ngày Bắt Đầu	Ngày Kết Thúc	Mã Đơn Vị	Số Lượng Tối Thiểu	Số Tiền Tối Thiểu
> CSCK01000/09981	Nhóm Vật Tư		Chương Trình	CAM_01000/01...	31/12/2011	05/01/2012		0,00	0,
*									

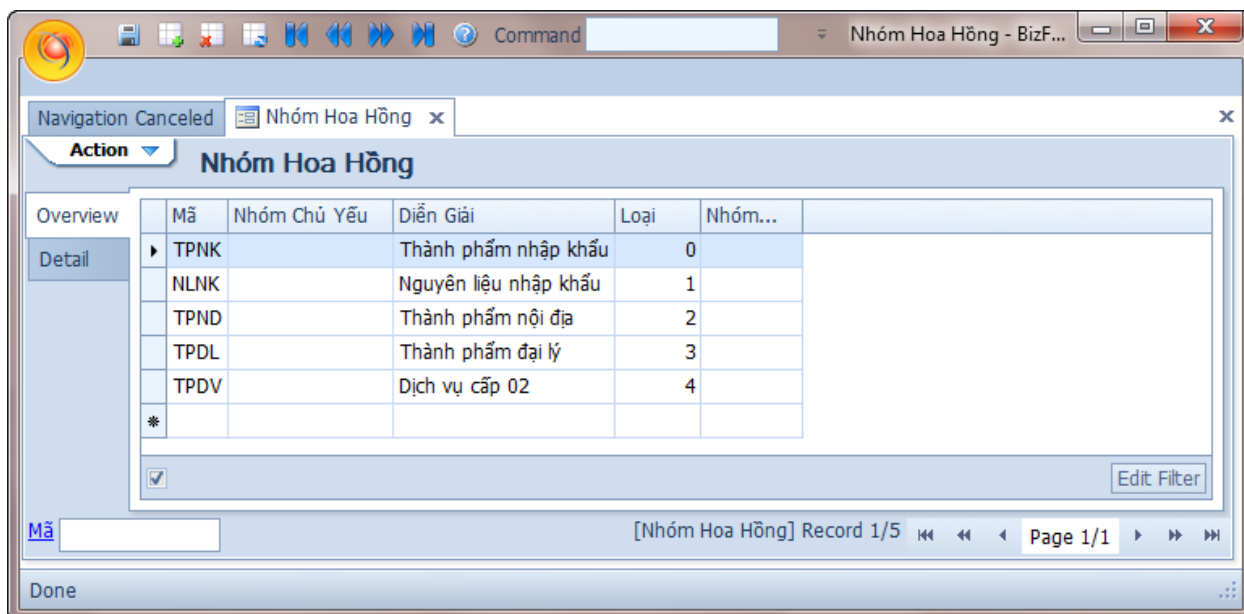
Loại CK	Mã Hàng CK	ĐVT Hàng CK	SLG Chiết Khấu	% Chiết Khấu	Mã Kho CK	% Hoa Hồng
> Cho Tặng	500005	HOP/LO	2,00	100,00	...	0,00
SP Mẫu	A00002	HOP	1,00	100,00		0,00
*						

- ✓ Ngoài chính sách chiết khấu được cài đặt nhằm áp dụng cho việc chiết khấu trực tiếp trên hóa đơn bán hàng, hệ thống còn hỗ trợ quản lý chiết khấu sâu hơn: hợp đồng chiết khấu, nhằm giải quyết nhu cầu tính toán và cân đối chiết khấu sau bán hàng.

### Chính sách hoa hồng

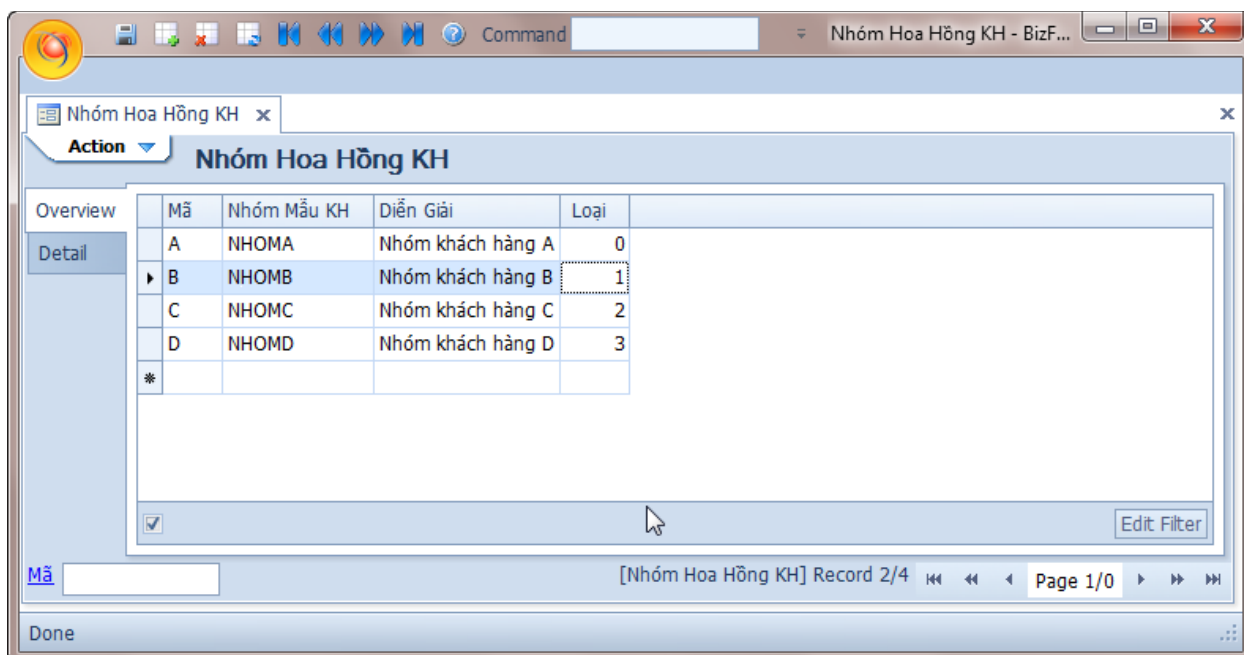
- ✓ Nhóm sản phẩm hoa hồng

Nhóm sản phẩm hoa hồng được tạo lập cho một nhóm các sản phẩm/ dịch vụ theo nhóm, giúp cho quá trình cài đặt nhóm hoa hồng nhanh chóng hơn.



✓ Nhóm khách hàng hoa hồng

Thiết lập để nhóm nhiều khách hàng vào cùng một nhóm hoa hồng khách hàng được hưởng các chính sách hoa hồng giống nhau.



✓ Chính sách hoa hồng

Là ma trận dùng để thiết lập tỷ lệ hoa hồng dựa theo các điều kiện được thiết lập như sau:

- Đối tượng sản phẩm: là tùy chọn một trong các giá trị đối tượng sau: chi tiết từng sản phẩm hoặc cho từng nhóm hoa hồng sản phẩm.
- Đối tượng bán hàng: là tùy chọn một trong các giá trị đối tượng sau: chi tiết từng khách hàng hoặc nhóm khách hàng hoặc áp dụng cho tất cả khách hàng hoặc áp dụng cho chương trình khuyến mãi nào.
- Ngoài ra, trong phần cài đặt đối tượng và phạm vi áp dụng tỷ lệ hoa hồng, ta có thể được áp dụng cho chính chi nhánh hoặc trung tâm kinh doanh bán của chính công ty.
- Ngày hiệu lực: từ ngày, đến ngày, từ giờ, đến giờ.
- Điều kiện về giá trị: số lượng tối thiểu, đơn vị tính, tiền tệ, số tiền tối thiểu.

The screenshot shows a software window titled 'Hoa Hồng Bán Hàng' with a table of commission rates. The table has columns for 'Loại', 'Loại Vật Tư', 'Mã Vật Tư', 'Loại Bán Hàng', 'M...', 'Ngày Bắt Đầu', 'Ngày Kết Thúc', 'Số Lượng...', 'Mã Tiền tệ', 'Số Tiền T...', '% Hoa Hồng', and 'Ct'. The data rows are as follows:

Loại	Loại Vật Tư	Mã Vật Tư	Loại Bán Hàng	M...	Ngày Bắt Đầu	Ngày Kết Thúc	Số Lượng...	Mã Tiền tệ	Số Tiền T...	% Hoa Hồng	Ct
Trung Tâm KD	Nhóm Vật Tư	TPNK	Tất Cả KH		01/01/2010	31/12/2010	1,00	VND	1,00	6,00	01
Trung Tâm KD	Nhóm Vật Tư	NLNK	Tất Cả KH		01/01/2010	31/12/2010	1,00	VND	1,00	3,50	01
Trung Tâm KD	Nhóm Vật Tư	TPND	Tất Cả KH		01/01/2010	31/12/2010	1,00	VND	1,00	3,00	01
Trung Tâm KD	Nhóm Vật Tư	TPDV	Tất Cả KH		01/01/2010	31/12/2010	1,00	VND	1,00	1,00	01
Trung Tâm KD	Nhóm Vật Tư	TPDL	Tất Cả KH		01/01/2010	31/12/2010	1,00	VND	1,00	1,00	01
Trung Tâm KD	Nhóm Vật Tư		Tất Cả KH		01/01/2010	31/12/2010	1,00	VND	1,00	2,00	01

## Nhóm điều khoản thanh toán

- ✓ Phương thức thanh toán

Là nơi người dùng định nghĩa các phương thức thanh toán được sử dụng trong các giao dịch: mua, bán, vay tín dụng... ví dụ: chuyển khoản qua ngân hàng, thanh toán tiền mặt...

- ✓ Điều khoản thanh toán

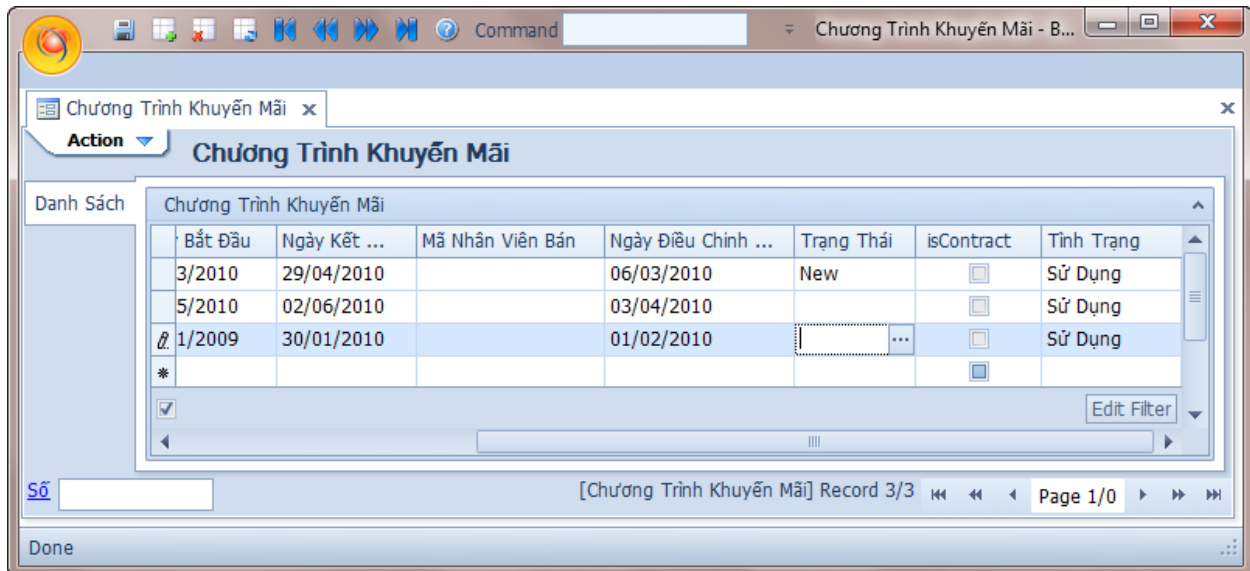
Chứa các thông tin về điều khoản thanh toán, đây chính là bảng ma trận điều khoản thanh toán, bảng này bao gồm các thông tin sơ bộ như sau:

- Màn hình phía trên chứa các thông tin định danh của điều khoản thanh toán: mã, tên gọi, dựa vào cơ sở (ngày hóa đơn, ngày ghi sổ, ngày xuất nhập kho,...).
- Màn hình phía dưới chứa thông tin cho từng lần thanh toán tương ứng là các tỷ lệ thanh toán và số ngày cần thanh toán ứng với từng lần thanh toán. Ví

dụ: một hợp đồng bán hàng: thu tiền ngay khi giao hàng 30%, mười ngày sau thu tiếp 50%, và 20 ngày sau thu tiếp 20% số tiền còn lại.

### Chương trình khuyến mãi

Là hồ sơ lưu trữ các thông tin cho từng chương trình khuyến mãi: mã chương trình, tên gọi của chương trình, từ ngày đến ngày có hiệu lực, trạng thái khi thi đấu.



### Hậu mãi

#### Chương trình hậu mãi

Cài đặt chương trình hậu mãi theo các phân loại: doanh thu từ số tiền, đến số tiền và có thể áp dụng kết với từng sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm hoặc cho tất cả các mặt hàng. Áp dụng từ ngày đến này cho từng chương trình hậu mãi và cho từng chi nhánh, cửa hàng (trung tâm kinh doanh).

**Hậu Mãi**

Danh Sách: Copy Hậu Mãi, Copy KH Tham Gia

Mã Số	Diễn Giải	Ngày bắt đầu	N
HM/BDG/10/00002	Vé Số Lễ Mừng Công ĐHG (DM1) BDG	01/09/2010	30
HM/BDG/10/00003	Vé Số Lễ Mừng Công ĐHG (DM2) BDG	01/09/2010	30
HM/BDG/10/00006	Nhãn hàng Klamentine + Haginat (10+11/2010) BDG	01/11/2010	30
> HM/BDG/10/0... ...	CLB Quý 2010 - CN Bình Dương	01/01/2010	31
HM/BDG/10/00012	TIEU DUONG	01/11/2010	31
HM/BDG/10/00013	APITIM	01/11/2010	31
HM/BDG/10/00014	UNIKIDS	01/11/2010	20
HM/BDG/10/00015	HAPACOL - TET	01/11/2010	20
HM/BDG/10/00016	DAVITA - TET	01/11/2010	20
HM/BDG/11/00001	HAPACOL - VE SO MAY MAN (TỦ 02-03/2011)	01/02/2011	31

Danh Sách: Chi Tiết, Sản Phẩm, Tặng quà

Loại	Item Code	Loại Tính	Ngày bắt đầu	Ngày kết thúc	Số lượng tối thiểu
> Nhóm Vật Tư	DHG/CLB/001	Tính Vào HM	01/01/2010	31/03/2011	

Danh Sách: Chi Tiết, Tặng quà

Mức	Diễn Giải	Phần trả...	Điểm Tối Thiểu	Điểm Tối Đa	N
1	Đồng	0,50	9.000.000,00	20.999.999,00	31
2	Bạc	0,70	21.000.000,00	44.999.999,00	31
3	Vàng	1,00	45.000.000,00	74.999.999,00	31
4	Bạch Kim	1,15	75.000.000,00	149.999.999,00	31
5	Kim Cương	1,30	150.000.000,00	299.999.999,00	31
6	Kim Cương >= 100 điểm/tháng	1,40	300.000.000,00	10.000.000.000,00	31

Theo dõi hậu mãi

**DN PHARMA**

CN CTY CP DƯỢC HẬU GIANG TẠI TỈNH BÌNH DƯƠNG  
 Địa Chỉ: Số 31/11, Nguyễn Văn Lân, khu phố 2, phường Phú Lợi, thị xã Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương  
 ĐT: (0650) 3 897316

Mã Số: SM7001  
 Lần BH:  
 Ngày BH: \_/\_/2011

**BÁO CÁO DOANH SỐ CHƯƠNG TRÌNH HẬU MÃI**  
 Theo All Product  
 Từ Ngày: 01/04/2011 Đến Ngày: 31/12/2011

STT	Hóa Đơn	Ngày Hóa Đơn	Doanh Số	Số Điểm
<b>Mã số chương trình hậu mãi :HM/BDG/10/00011CLB Quý 2010 - CN Bình Dương</b>				
0650/0005	CHI NGOC		Khu Vực	BDG_HAN
Tổng Theo : :0650/0005			0,00	0,00
0650/0012	QUẦY THUỐC SỐ 89		Khu Vực	BDG_HAN
1	AA/2010T 0379	08/04/2011	538.430,00	538.430,00
2	AA/2010T 1792	19/04/2011	187.000,00	187.000,00
3	AA/2010T 1793	23/04/2011	254.000,00	254.000,00
4	AA/2010T 1795	03/05/2011	771.460,00	771.460,00
5	HG/11P 007827	24/05/2011	738.020,00	738.020,00
6	HG/11P 007873	06/06/2011	297.800,00	297.800,00
7	HG/11P 007921	22/06/2011	411.060,00	411.060,00
8	HG/11P 007921	22/06/2011	120.000,00	120.000,00
Tổng Theo : :0650/0012			3.317.770,00	3.317.770,00
0650/0013	ĐẠI LÝ ANH HIẾU		Khu Vực	BDG_HAN
1	AA/2010T 0377	04/04/2011	3.839.140,00	3.839.140,00
2	AA/2010T 0378	04/04/2011	116.500,00	116.500,00
3	AA/2010T 0379	08/04/2011	1.129.000,00	1.129.000,00
4	AA/2010T 1792	19/04/2011	748.000,00	748.000,00
5	AA/2010T 1793	20/04/2011	162.500,00	162.500,00
6	AA/2010T 1795	03/05/2011	1.343.210,00	1.343.210,00
7	AA/2010T 1795	03/05/2011	450.800,00	450.800,00
8	AA/2010T 1798	10/05/2011	561.500,00	561.500,00
9	AA/2010T 1799	12/05/2011	171.430,00	171.430,00

Quy trình nghiệp vụ

Phân hệ bán lẻ | 12/14/2011

## Bán lẻ

Màn hình bán lẻ có thể được cài đặt tích hợp với đèn led hiển thị, tích hợp với barcode cho việc nhập liệu mã hàng, mã khách hàng... quản lý số tiền thanh toán, số tiền trả lại cho khách hàng, xử lý nghiệp vụ thối tiền lẻ cho khách hàng theo đơn vị được cài đặt.

The screenshot shows the POS 2012 software interface. At the top, there's a header with 'POS 2012' and a search bar. Below that, there's a table with columns for 'Số Chứng Từ', 'Mã Kho', 'Mã Khách H...', 'Ngân Quỹ', 'Ngày Ghi Số', and 'Mã T'. The table contains several rows of data. To the right of the table, there are input fields for 'Mã KH nhận nợ', 'Mã Bác Sĩ kê Đơn', and 'Tên Bác Sĩ kê Đơn'. Below the table, there's a section for 'Chi Tiết Chứng Từ' with tabs for 'Tổng Hợp', 'Số Tiền', 'Thuế GTGT', and 'Mã Phân Tích'. A table below this section shows 'Danh Sách' with columns for 'Mã SP', 'Số Lượng', 'Đơn Vị Tính', 'Giá Góp VAT', 'Tiền Góp VAT', 'Số Tiền VAT', 'Số Tiền Tính Thuế', 'Loại Thuế', 'Thuế Suất', 'Số Lượng Tồn', 'Giá Bán', and 'Số T'. The table contains two rows of data. At the bottom, there's a large green display showing the total amount '143.600,00'. To the right of this display, there are three dropdown menus for 'Tiền Nhận', 'Tiền Trả Lại', and 'Tiền Lẻ', each with a value of '0,00'. The interface also includes a 'Check Out' button and a '1-Duyệt' button on the right side.

Tích hợp với các chương trình và chính sách được cài đặt cho khách hàng để tính chiết khấu, tặng hàng, giảm giá, tự động...

## Điều nội bộ

Điều hàng nội bộ có thể được thực hiện theo kế hoạch điều hàng hoặc được nhập liệu trực tiếp từ đề nghị điều hàng sau đó được xét duyệt theo quy trình đến đơn hàng nội bộ.

Các trạng thái có thể được lưu lại theo quy trình và cảnh báo bằng email, thông tin theo màu trên màn hình người dùng: đơn hàng chờ xuất, đơn hàng chờ nhận, chờ kiểm tra chất lượng...

Kế hoạch điều hàng nội bộ có thể được tạo tự động từ kế hoạch bán cho các Trung tâm kinh doanh.

**Đề Nghị Điều Hàng Nội Bộ**

Danh Sách DH Từ ngày 01/01/2011 Đến ngày 31/12/2011 Tài khoản BFO

Chi Tiết

Số C.Từ	Từ CN	Từ TTKD	Từ Kho	Đến Kho	Kho T...	Ghi Chú	Chứng Từ Ngoại	Người D...
KHD_01H08_1...	01	01000		01H08KD...	LOGIC		AA/2009TJ0008576	01002HIEN
KHD_01B03_10...	01	01000	01000KD...	01B03KD...	LOGIC		AA/2009TJ000000	BFO
KHD_01000_10...	01	01B03	01B03K...	01000KD...	LOGIC		AA/2007TJ0010043	BFO

8,00

Chi Tiết Đơn Hàng

Danh Sách

Mã Item	Tên - Qui Cách	Diễn Giải	Từ Kho	Đến Kho	Đơn Vị Tính	Hệ Số ĐVT	SLg Tồn	Số lượng đề nghị	Số
D00384	Dexamethasone 4mg/1ml H10		01000KDTIE	01H08KD001	ONG	1,00	0,00	500,00	
D00318	Dimedrol 10mg/1ml CB H100		01000KDTIE	01H08KD001	ONG	1,00	0,00	1.000,00	
N00112	Natri Clorid 0,9% 500ml		01000DLBRR	01H08KD001	CHAI	1,00	0,00	400,00	
R00048	Ringer Lactat 500ml		01000DLBRR	01H08KD001	CHAI	1,00	0,00	400,00	
N00268	Novocain 3% 2ml CB		01000KDTIE	01H08KD001	ONG	1,00	0,00	100,00	
F00060	Flucinar Ointment 15g		01000KDTKS	01H08KD001	TUBE	1,00	0,00	100,00	

10,00

Số C.Từ

[Đề Nghị Điều Hàng Nội Bộ] Record 1/8 Page 1/1

## Mua hàng

Xin xem chi tiết theo quy trình mua hàng của module mua hàng.

## Kế hoạch bán

Xin vui lòng xem chi tiết theo quy trình bán hàng theo tài liệu của module bán hàng.

## Chi tiền

Xin vui lòng xem chi tiết theo quy trình chi tiền theo tài liệu của module tài chính - kế toán.

## Bán hàng trả lại

Nghiệp vụ bán hàng trả lại xin xem chi tiết phân hệ bán hàng.

## Hoạt động định kỳ

### Ghi nhận và xuất hóa đơn bán

Việc ghi nhận và tổng hợp hóa đơn bán lẻ có thể được thực hiện theo cuối kỳ hoặc theo từng lần bán lẻ. Hệ thống BizForceOne® cho phép tổng hợp các phiếu bán lẻ theo chỉ định theo các tiêu chí để kết xuất tổng hợp dữ liệu ra các hóa đơn VAT bán hàng.



### Tính giá trị hàng tồn kho

Việc tính toán giá trị hàng tồn kho có thể được thực hiện theo nhiều cấp độ, tùy theo mô hình bao nhiêu cấp độ của công ty. Ví dụ: quản lý giá vốn theo mô hình 03 cấp độ gồm có:

- Giá vốn cấp trung tâm kinh doanh (giá vốn giao khoán cho cửa hàng, hiệu thuốc, nhà thuốc...)
- Giá vốn cấp chi nhánh (giá vốn giao khoán cho từng chi nhánh: là các khu vực theo quận huyện hoặc theo tỉnh thành).
- Giá vốn cấp tổng công ty

Xin vui lòng xem chi tiết phân hệ tồn kho

### Báo cáo tài chính đa cấp độ

Hệ thống BizForceOne® hỗ trợ tự động ra các báo cáo tài chính theo đa cấp độ, ví dụ 03 cấp độ: cấp trung tâm kinh doanh, cấp chi nhánh và cấp tổng công ty. Việc kết xuất ra báo cáo tài chính cần có các quy định loại trừ và các nghiệp vụ điều chỉnh giá trị một cách tự động được cài đặt sẵn để chạy báo cáo tự động: cân đối kế toán, kết quả kinh doanh, lưu chuyển tiền tệ, cân đối phát sinh.

Xin vui lòng xem chi tiết phân hệ tài chính

### Báo cáo

- In mã barcode
- Báo cáo bán hàng theo nhân viên bán.
- Báo cáo bán hàng theo khu vực, nhóm khách hàng, nhóm sản phẩm...
- Báo cáo hậu mãi, khuyến mãi
- Báo cáo kết quả kinh doanh, lãi lỗ...