

GIẢI PHÁP PHẦN MỀM QUẢN LÝ CHO NGÀNH BÁN LẺ, SIÊU THỊ, CHUỖI CỬA HÀNG

THƯ NGỎ

Kính gửi: Ông/Bà Phụ trách Chuỗi CH, Siêu thị, Đại lý, Cửa hàng bán lẻ

Trước hết, Công ty CP SIS Việt Nam xin gửi đến Ông/Bà lời chúc sức khoẻ và lời chào trân trọng.

Qua khảo sát tại các Siêu thị, Cửa hàng, đại lý tại Hà Nội cũng như tại nhiều tỉnh thành trong cả nước. Chúng tôi nhận thấy rằng việc quản lý của Ông/Bà đang gặp nhiều khó khăn và bất cập. Câu hỏi đặt ra là: Tại sao không ứng dụng vào công việc hàng ngày bằng một **PHẦN MỀM KẾ TOÁN BÁN HÀNG ONLINE CHUYÊN DỤNG?**

Thực tế Quý Ông/Bà đang làm như thế nào?

- Quản lý bằng sổ sách tay, giấy tờ do nhân viên bán hàng ghi chép hoặc chủ siêu thị, CH, ĐL làm
- Nhiều Đơn vị quản lý bằng máy tính thì dừng lại ở Excel đơn thuần
- Nếu dùng phần mềm kế toán hoặc bán hàng thì dùng **riêng lẻ**: Giữa Kế toán và Bán hàng gần như không có mối liên hệ với nhau => Đây là khó khăn lớn nhất!
- Hàng hoá nhập xuất hàng ngày, phát sinh thường xuyên với rất nhiều chủng loại hàng khác nhau
- Cần theo dõi: hàng hoá trong cửa hàng, đại lý, công nợ với nhà cung cấp; hàng bán trong ngày, tháng; thu tiền; công nợ phải trả; lãi/lỗ trong ngày/tháng/năm...

Khó khăn gặp phải?

- Khó quản lý thông tin chính xác, kịp thời
- Nhiều khi nhầm lẫn do nhân viên không có nghiệp vụ, ghi chép sai giá, sai mặt hàng, sai số lượng
- Cách bán hàng ghi tay ra giấy đưa cho khách hàng thể hiện thiếu chuyên nghiệp và mức độ tin tưởng của khách hàng và nhà cung cấp vào Cửa hàng thấp.
- Giấy tờ bị thất lạc, tính toán tay hoặc excel mất thời gian mang tính thủ công
- Các phần mềm rời rạc, công việc lặp đi lặp lại nhiều lần. Chuyển dữ liệu khó khăn, hợp nhất mất nhiều thời gian công sức nhưng hiệu quả lại không cao
- Không quản lý được các chương trình, chính sách bán hàng
- Không có hệ thống báo cáo quản trị phân tích phục vụ ra quyết định điều hành, quản lý
- Chi phí đầu tư lớn.

Một số ví dụ:

+ Về hàng hoá:

Hàng hoá trong cửa hàng, kho là những mặt hàng nào? Còn bao nhiêu, tương ứng với bao nhiêu tiền?

Không quản lý được thất thoát hàng hoá vì chỉ nắm được số nhập mà không quản lý được số xuất.

+ Về tiền mặt:

Khó có thông tin chính xác, thậm chí bị nhầm lẫn tiền thu/chi trong ngày, tháng, ...
Không tách bạch dòng tiền tại Trụ sở cũng như các Chi nhánh, điểm bán hàng

+ Về công nợ:

Công nợ với nhà cung cấp không chi tiết, khó đối chiếu với nhà cung cấp có thể gây nhầm lẫn ảnh hưởng đến uy tín của cửa hàng, đại lý, siêu thị...
Công nợ theo dõi không tốt có thể dẫn tới thất thoát hoặc gây tâm lý không tốt cho người mua hàng

+ Về lãi/lỗ:

Khó xác định một ngày, tuần tháng bán được bao nhiêu hàng, là những mặt hàng nào, doanh thu bán hàng bao nhiêu?
Chưa thể tính chính xác lãi/lỗ cho từng ngày, tháng, và cả năm kinh doanh
Chưa tính đúng lãi/lỗ do giá vốn (giá nhập mua) hàng hoá vật tư không chính xác, mức giá nhập thường xuyên thay đổi, phân bổ chi phí mua hàng vào giá vốn của hàng hoá gặp khó khăn...

Như vậy, thực tế hầu hết các cửa hàng đều gặp khó khăn trong công tác quản lý bán hàng, đồng nghĩa với việc chưa quản lý được tình hình kinh doanh của mình một cách chính xác, khoa học và tiết kiệm.

Từ kinh nghiệm đã làm cho những cửa hàng, đại lý Công ty CP SIS Việt Nam đã đưa ra phiên bản phần mềm kế toán bán hàng Online dành riêng cho mô hình của Quý Ông/Bà. Đáp ứng yêu cầu quản lý của Đơn vị cũng như khắc phục hoàn toàn những khó khăn trên.

GIẢI PHÁP CHO NGÀNH

Chúng tôi xin giới thiệu sơ bộ về phần mềm bán hàng SAS INNOVA 8.0 ONLINE

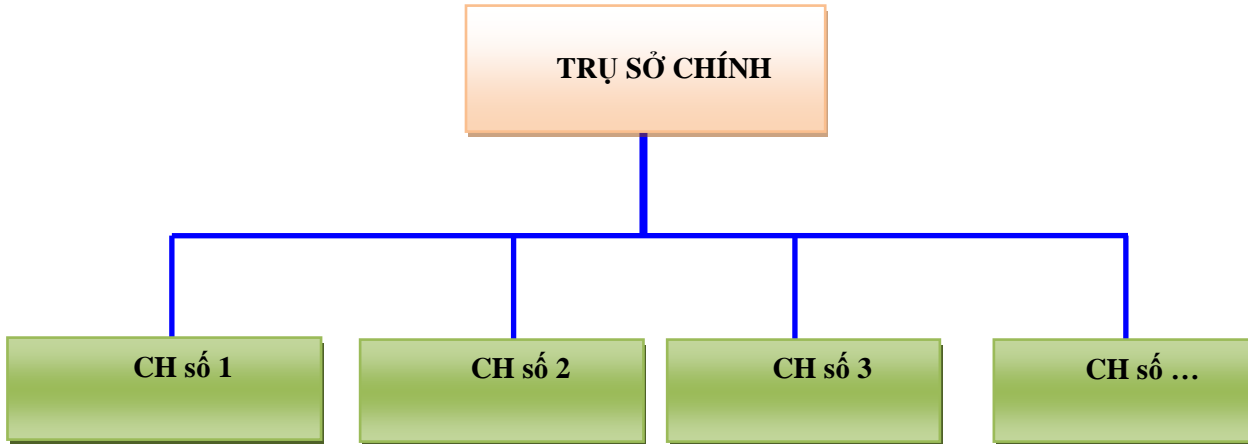
Phần mềm bán hàng được SIS Việt Nam thiết kế phục vụ riêng cho lĩnh vực bán lẻ, bán buôn. SAS INNOVA 8.0 ONLINE có giao diện thân thiện dễ sử dụng, chức năng, thao tác thuận lợi phù hợp với nhân viên bán hàng, chủ cửa hàng mà không đòi hỏi có nghiệp vụ kế toán bán hàng. Điều duy nhất yêu cầu là người dùng sử dụng máy vi tính ở mức độ căn bản là có thể khai thác tối đa lợi ích mà phần mềm mang lại.

Với sản phẩm này các nhân viên bán hàng, chủ cửa hàng (đại lý, siêu thị) chỉ cần nhập 01 lần thông tin chương trình sẽ tự động lên báo cáo bán hàng, kho hàng, tiền, công nợ và lãi/lỗ bán hàng. Đặc biệt với SAS INNOVA 8.0 ONLINE Quý Ông/Bà có thể **in ngay trực tiếp hoá đơn bán lẻ** cho khách hàng của mình một cách chuyên nghiệp và

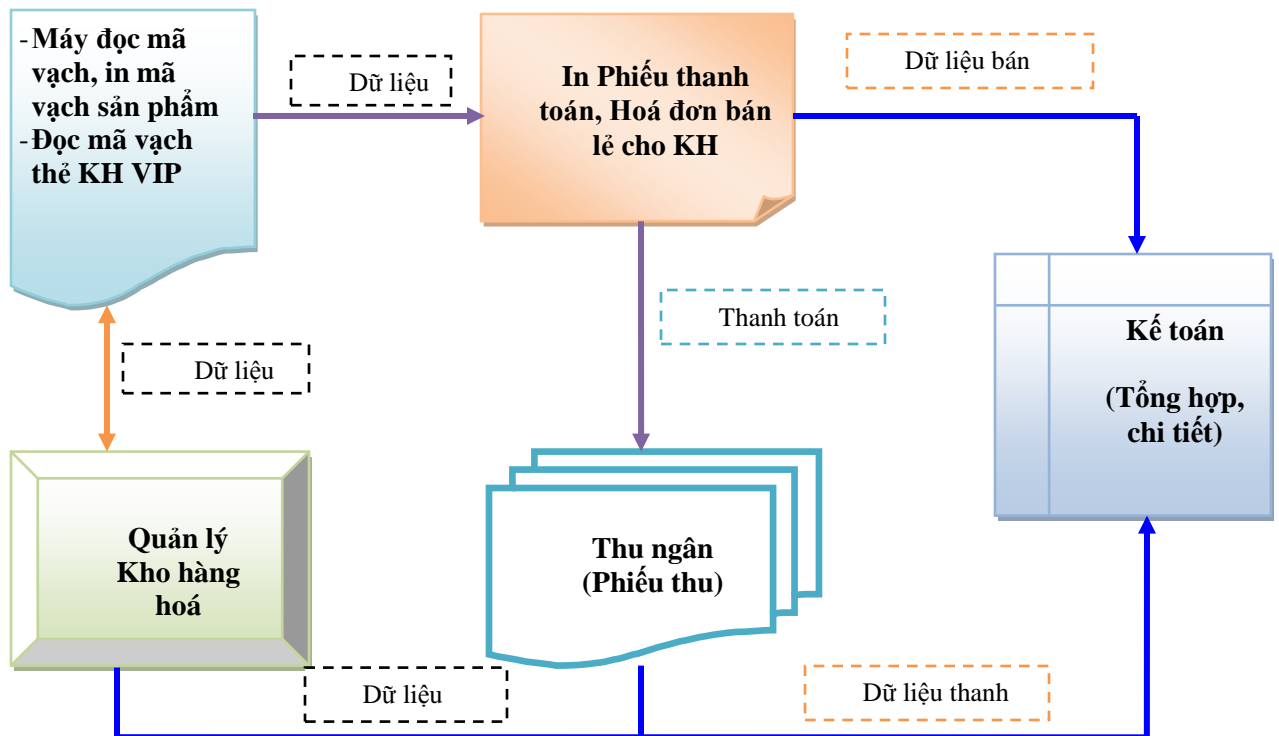
độ chính xác tuyệt đối, chương trình tính ra số tiền khách hàng cần phải trả, cũng như tiền thừa trả lại khách hàng... Có tích hợp máy bắn mã vạch, in mã vạch

Trong hệ thống danh mục đưa vào “danh mục giá bán” các loại sản phẩm hàng hoá tránh hoàn toàn việc sai sót của nhân viên về giá trong quá trình bán hàng, cũng như tăng tính trách nhiệm, trung thực của nhân viên bán hàng. Chức năng tìm kiếm nhanh, thuận lợi với nhiều tiêu thức khác nhau.

Mô hình các Đơn vị, chi nhánh của ngành:



Mô hình xử lý dữ liệu:



1/ Nghiệp vụ:

1. Khách hàng mua hàng NVBH sẽ check xem KH có thẻ VIP hay không
2. NVBH sẽ dùng máy đọc mã vạch quét thẻ VIP để lấy thông tin KH vào hoá đơn bán lẻ
3. NVBH dùng máy đọc mã vạch quét các sản phẩm hàng hoá KH mua
4. Làm thủ tục thanh toán & In hoá đơn bán lẻ cho KH. Trường hợp có nhân viên đi giao hàng thì làm phiếu giao hàng để các bên ký nhận quá trình giao hàng
5. Tại CH hạch toán cơ bản phân hành: **Bán hàng, Kho, Thu ngân**
6. Các nghiệp vụ tổng hợp, thuế và các phần hành khác được thực hiện tại Trụ sở chính hoặc ngay tại CH

2/ Dữ liệu:

1. Tại trụ sở chính: Các dữ liệu thu ngân, bán hàng, kho hàng sẽ được chuyển tự động vào dữ liệu tập trung của SAS INNOVA 8.0 ONLINE qua mạng nội bộ LAN.
2. Tại các cửa hàng/chi nhánh thông qua mạng Internet dữ liệu sẽ được chuyển Online tức thời về VP chính để update số liệu chung và chi tiết phục vụ Kế toán và BGD điều hành SX-KD
3. Dữ liệu vừa phân tán vừa tập trung giữa Chi nhánh và Trụ sở chính

3/ Đặc điểm mô hình

- Đơn giản, hiệu quả
- Dùng chung 01 phần mềm kế toán làm trung tâm tích hợp liên kết tự động với phần bán hàng
- Không cần đầu tư chi phí cho phần mềm thu ngân, phần mềm bán hàng tránh rời rạc dữ liệu
- Giảm quy trình làm thủ tục cho khách hàng, cho nhân viên, giảm bớt nhân sự không cần thiết
- Quản lý số liệu vừa chi tiết vừa tổng hợp giữa VP và chi nhánh
- Báo cáo tức thời, đầy đủ, chính xác phục vụ kế toán và quản lý chung.
- Có khả năng mở rộng trong tương lai

4/ Nhân sự kế toán

- Tại VP chính: 3-4 kế toán
- Tại chi nhánh: 1-2 kế toán bán hàng

MÔ-ĐUN THƯỜNG ĐƯỢC TRIỂN KHAI TẠI CÁC ĐIỂM BÁN HÀNG

1. Quản lý Tiền mặt - Tiền gửi

- Phiếu thu/chi, chứng từ ngân hàng
- Sổ quỹ
- Sổ chi tiết tiền mặt, tiền gửi
- Sổ nhật ký thu – Chi tiền
- Báo cáo số dư tại tiền quỹ & ngân hàng

2. Quản lý mua hàng & Công nợ phải trả

- Hoá đơn mua hàng trong nước
- Phiếu nhập khẩu
- Phiếu nhập chi phí mua hàng
- Bảng kê hàng nhập mua
- Tổng hợp hàng nhập mua
- Sổ chi tiết công nợ phải trả 01 KH
- Sổ chi tiết công nợ phải trả nhiều KH
- Bảng CĐPS công nợ
- Bảng số dư công nợ đầu/cuối kỳ

3. Quản lý bán hàng & Công nợ phải thu

- Hoá đơn bán hàng
- Bảng kê hoá đơn bán hàng
- Tổng hợp hàng bán
- Tổng hợp doanh số bán hàng theo NVKD
- Tổng hợp doanh số bán hàng theo chương trình khuyến mại, chính sách bán hàng...
- Sổ chi tiết công nợ phải thu 01 KH
- Sổ chi tiết công nợ phải thu nhiều KH
- Bảng CĐPS công nợ
- Bảng số dư công nợ đầu/cuối kỳ

4. Quản lý kho hàng hoá vật tư

- Tính giá vốn: NTXT – TB – TBDD – Đích danh
- Bảng kê Nhập - Xuất hàng
- Báo cáo tổng hợp Nhập - Xuất hàng
- Thẻ kho
- Sổ chi tiết vật tư
- Tổng hợp Nhập - Xuất - Tồn
- Báo cáo tồn kho đầu kỳ và tồn kho cuối kỳ

5. Quản lý hệ thống

- Phân quyền sử dụng
- Sao chép/backup dữ liệu
- Khai báo tham số sử dụng

ĐẶC THÙ BÁN HÀNG LẺ, SIÊU THỊ

➤ Một số đặc thù:

- Hàng hóa vật tư được quản lý theo mã vạch: mã vạch được thiết lập khi xây dựng mã vật tư, với những vật tư đã có sẵn mã vạch của nhà sản xuất (mã vạch gốc) lấy luôn làm mã vạch cho hàng hóa của mình còn với những vật tư chưa có mã vạch gốc thì có thể làm theo cách lấy mã vật tư làm mã vạch. Trong phần mềm SAS lấy trường Part Number làm trường mã vạch.

- Các chứng từ liên quan đến việc Nhập Xuất kho để nhập mã vật tư phải dùng đầu đọc mã vạch quét các thông số liên quan đến hàng hóa đó lên.
- Quản lý kho theo quây, mỗi quây là một kho
- Mua hàng và xuất bán có chiết khấu
- Nghiệp vụ bán chủ yếu là bán lẻ
- Hóa đơn bán hàng tự sinh phiếu thu luôn
- Chủ yếu là bán hàng thu tiền ngay nên thường để mặc định trên hóa đơn mã khách là khách lẻ với những Khách hàng phát sinh công nợ thì lúc này mới chọn mã khách
- Quản lý bán hàng theo ca, theo doanh số
- Nghiệp vụ nhập hàng bán bị trả lại sẽ làm giảm doanh số và giảm số tiền thu ngân về trong ca đó.
- Nhân viên thu ngân không chuyên sâu về kế toán chính nên các nghiệp vụ nên được định nghĩa bằng diễn giải ngầm định với các cặp bút toán tài khoản như thế tránh được việc định khoản sai
- Phân quyền chức năng xem, tìm chứng từ trên hóa đơn bán hàng, hóa đơn bán lẻ. => Nhân viên bán hàng không được phép xem, tìm lại các chứng từ đã lưu.
- Quản lý giá và khách hàng bán buôn, danh mục giá bán buôn. => Có thêm danh mục giá bán buôn tương ứng với từng loại vật tư, khi chọn đến khách hàng bán buôn sẽ tự nhảy giá bán buôn.
- Chiết xuất danh mục vật tư ra file để in được mã vạch trên máy in chuyên dụng. => Có phím chức năng để chiết xuất tất cả hoặc một số vật tư ra file excel in đc mã vạch trên máy in chuyên dụng
- Thể hiện chi tiết tiền thưởng của khách hàng. => Trên báo cáo bán hàng hàng ngày thể hiện được số tiền thưởng trả cho từng khách hàng và tổng số tiền thưởng trả cho khách trong ngày, tháng.

Phân tích điểm: Tích điểm theo mặt hàng

- Khi khách hàng đến mua sẽ quét thẻ khách hàng (Khách hàng A), bắn mã vạch hàng hoá trên hoá đơn bán lẻ.
- Như vậy điểm của khách hàng này sẽ được cộng dồn
- Có chỗ khai báo hệ số tính điểm thưởng (điểm giới thiệu) cho khách hàng
- Trong danh mục khách hàng có trường mã khách hàng giới thiệu
 - Tổng điểm khách hàng được hưởng = Số điểm tích lũy + điểm thưởng – Điểm thanh toán.
 - Điểm thưởng = Tổng số điểm của tất cả người được giới thiệu x Hệ số (khai báo ở trên)
 - Điểm thanh toán: Số điểm đã quy đổi ra tiền để thanh toán cho khách hàng trên phiếu.
 - Cuối tháng sẽ có bảng tổng kết điểm của khách hàng A

➤ **Khách hàng tiêu biểu trong ngành hàng:**

🚦 Siêu thị Sách và thiết bị trường học Hà Tĩnh;

🚦 Siêu thị Sách và thiết bị trường học Nghệ An;

Siêu thị Sách Phú Quý;	Siêu thị KIDSMART - Đầu tư
Siêu thị Sách, Thiết bị VPP	Kinh tế Giang Minh
Hà Giang (05 điểm bán hàng);	Siêu thị VinaMart Hải Dương
Siêu thị Thạch Thảo;	Phân phối Phú Thái (04 điểm)
Siêu thị thời trang Dụ Long	Trung tâm TM Cầu Giấy
Siêu thị Lovely	ĐT DD Mobile Mart
Siêu thị Sách Bách Khoa	Nhà Phân phối Tô Hữu Hồng
Mỹ phẩm An Thịnh Phát	Shop 360
Mỹ phẩm Lê Vũ	Điện tử Hùng Thanh
Mỹ phẩm Monjoy	Mỹ phẩm Vân Ly
Xe đạp Việt Thắng - Giant	GoldenSun.Barishidi & Mondo

MỘT SỐ THIẾT BỊ KÈM THEO

1. Máy bán/quét mã vạch sản phẩm:

- Code: chuẩn 128, 49
- Loại: Không yêu cầu
- Giá cả: Tùy thuộc vào khả năng của Khách hàng

2. Máy in hoá đơn bán lẻ:

- Phần mềm: tích hợp với máy in HĐ bán lẻ thông dụng trên thị trường
- Khổ giấy: Phụ thuộc vào loại giấy, khổ giấy khách hàng chọn
- Giá cả: Tùy vào khả năng của Khách hàng

CÔNG TY CP SIS VIỆT NAM