|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID |  | 名称 | 审批单据 |
| 创建者 | 张李承 | 最后一次更新者 | 张李承 |
| 创建日期 | 2017.9.12 | 最后更新日期 | 2017.9.21 |
| 参与者 | 总经理，目标是查看，修改所有单据并通过审批。 | | |
| 触发条件 | 出现需要处理的单据 | | |
| 前置条件 | 总经理已经被识别和授权 | | |
| 后置条件 | 更改库存数据和客户的应收应付数据  发送消息给单据的负责人员 | | |
| 优先级 | 高 | | |
| 正常流程 | 1. 系统提示有提交状态的未处理的单据  2. 总经理开始审批单据  3. 系统显示需要被处理的单据列表，所有单据都有草稿状态，提交状态，审批后状态，系统需要显示所有的提交状态和审批后状态的单据列表  4. 总经理选择待处理的单据  5. 系统显示单据的所有数据  6. 总经理修改单据数据  7. 总经理通过单据审批  8. 系统显示还需要审批的单据列表和已审批的单据列表  总经理重复4~8步，直到审批完所有的单据 | | |
| 扩展流程 | 7a. 总经理不通过单据审批  审批后状态更改为“未通过” | | |
| 特殊要求 | 5. 需要显示的单据的数据包括**单据编号，时间区间**，包括  A. 销售类单据，数据包括**客户，业务员，仓库，出货商品清单，折让前总额，折让，使用代金券金额，折让后总额，备注，**销售员最多折让1000元，销售经理可以折让5000元，总经理可以任意金额的折让  1. 销售出货单  2. 销售退货单  B. 进货类单据，入库和出库商品列表包含的信息有：**商品编号，名称（从商品选择界面进行选择），型号，数量（手动输入），单价（默认为商品信息中的进价），金额，备注（手动输入）**。没有下划线的部分是自动计算并填充进去的，自动修改  1. 进货单，数据包括**供应商，仓库，业务员，入库商品列表，备注，总额合计**  2. 进货退货单，数据包括**供应商，仓库，业务员，入库商品列表，备注，总额合计**  C. 财务类单据  1. 付款单，数据包括**客户（同时包含供应商和销售商），业务员，转账列表，总额汇总**。转账列表中的一项包括：**银行账户，转账金额，备注**  2. 收款单，数据包括**客户（同时包含供应商和销售商），业务员，转账列表，总额汇总**。转账列表中的一项包括：**银行账户，转账金额，备注**  3. 现金费用单，数据包括**业务员，银行账户，条目清单，总额**。条目清单中包括：**条目名，金额，备注**  D. 库存类单据  1. 库存报溢单，数据包括商品的**名称，型号，实际数量，库存数量**  2. 库存报损单，数据包括商品的**名称，型号，实际数量，库存数量**  3. 库存赠送单，数据包括商品的**名称，型号，库存数量，赠送数量，库存均价，赠送总价**  4. 库存报警单，数据包括商品的**名称，型号，库存数量，警戒数量**  7. 总经理可以批量审批 | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID |  | 名称 | 报表查看 |
| 创建者 | 张李承 | 最后一次更新者 | 张李承 |
| 创建日期 | 2017.9.12 | 最后更新日期 | 2017.9.21 |
| 参与者 | 财务人员，目的是了解商品的销售和经营情况  总经理，目的是了解商品的销售和经营情况，分析可能的意外情况 | | |
| 触发条件 | 总经理或者财务人员需要了解销售或经营情况 | | |
| 前置条件 | 财务人员已经被识别的授权  总经理已经被识别和授权 | | |
| 后置条件 | 无 | | |
| 优先级 | 低 | | |
| 正常流程 | 1. 经理查询报表情况  2. 系统显示报表列表  3. 经理输入筛选条件  4. 系统显示符合筛选条件的报表列表  5. 选择报表  6. 系统显示报表的详细信息  经理重复4~6步，直到完成报表查看 | | |
| 扩展流程 | 7.0. 经营历程表的红冲操作  **红冲**的具体操作就是：生成一个一模一样但是仅仅把数量取负数的单子并入账，以此来抵消之前的单子。  7.1. 经营历程表的红冲并复制操作  **红冲并复制**的操作是在红冲的基础上，新建一张以之前单子为模板的草稿单，给用户以编辑的机会。  7.2. 导出表单 | | |
| 特殊要求 | 2. 报表类型分为**销售明细表，经营历程表，经营情况表**  **2a. 销售明细表：**  统计一段时间内商品的销售情况（查看一段时间内所有商品的销售情况）  筛选条件包括：  **时间区间，商品名，客户，业务员，仓库**  显示符合条件的商品销售记录，以列表形式显示，列表中的信息包括：  **时间（精确到天），商品名，型号，数量，单价，总额**  **2b. 经营历程表：**  查看一段时间里的所有单据  单据分为：  1. 销售类单据（销售出货单，销售退货单）  2. 进货类单据（进货单，进货退货单）  3. 财务类单据（付款单，收款单，现金费用单）  4. 库存类单据（库存报溢单，库存报损单，库存赠送单，库存报警单）  筛选条件包括：  **时间区间，单据类型，客户，业务员，仓库**  **2c. 经营情况表：**  统计显示一段时间内的经营收支状况和利润  **显示信息：**  **2c.1. 收入类：销售收入，商品类收入**（商品报溢收入，成本调价收入，进货退货差价，代金券与实际收款差额收入）。收入类显示**折让后总收入**，并显示折让金额  **2c.2. 支出类：销售成本，商品类支出**（商品报损，商品赠出）。支出类显示**总支出**  **2c.3. 利润：折让后总收入-总支出**  7. 经营里程表的红冲和红冲并复制操作只能由财务人员进行，总经理无权限进行 | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID |  | 名称 | 制定促销策略 |
| 创建者 | 张李承 | 最后一次更新者 | 张李承 |
| 创建日期 | 2017.9.12 | 最后更新日期 | 2017.9.12 |
| 参与者 | 总经理，目标是根据最新的时长状况调整销售商品 | | |
| 触发条件 | 商品厂家提出自己商品的促销要求；节假日或者竞争促销；提前处理有可能会报废的商品；去除现有的销售策略 | | |
| 前置条件 | 总经理已经被识别和授权 | | |
| 后置条件 | 记录销售策略信息  建立库存赠送单 | | |
| 优先级 | 中 | | |
| 正常流程 | **1.0商品赠送策略**  1. 总经理输入商品标识（在商品选择界面进行操作）  2. 系统显示商品信息，包括商品标识. 描述和价格  3. 总经理输入赠品信息，包括赠送条件（消费金额和用户级别）. 开始日期和结束日期  4. 系统显示赠品商品列表，包括商品标识. 描述. 价格. 赠送条件. 开始日期和结束日期  总经理重复1~4步，直到输入所有商品赠送策略 | | |
| 扩展流程 | 1a. 非法标识  1. 系统提示错误并拒绝输入  3a. 在期间内该商品已有相同的赠送策略  1. 系统提示已设置赠送策略并拒绝输入  4a. 总经理要移除已输入的商品赠送策略  1. 总经理输入商品标识  2. 系统移除该商品的赠送策略  **1.1价格折让策略**  1，总经理输入价格折让信息，包括额度. 条件（消费金额和用户级别）. 开始日期和结束日期  1a. 在期间内已有相同条件的折让策略  1. 系统提示已有折让策略并拒绝输入  2，系统显示价格折让列表，包括额度. 条件. 开始日期和结束日期  2a. 总经理要移除已输入的价格折让策略  1. 总经理输入额度  2. 系统移除该额度的特价信息  总经理重复1~2步，知道输入所有的价格折让策略  **1.2赠送代金券**  1，总经理输入赠送代金券信息，包括代金券金额. 条件（消费金额和用户级别）. 开始日期和结束日期  1a. 在期间已有相同条件的赠送代金券  1. 系统提示已有赠送代金券并拒绝输入  2，系统显示赠送代金券列表，包括代金券金额. 条件. 开始日期和结束日期  2a. 总经理要求除已输入的赠送代金券  1. 总经理输入代金券金额  2. 系统移除该金额的赠送代金券  总经理重复1~2步，直到输入所有的赠送代金券策略  **1.3特价包（组合商品降价）**  1. 系统显示商品信息，包括商品标识. 描述和价格  2. 总经理选择组合商品  2a. 在期间已有相同的特价包组合  1. 系统提示已有相同的特价包组合并拒绝输入  3. 总经理输入组合商品特价信息，包括特价，开始日期和结束日期  3a. 总经理要移除已输入的特价包  1. 总经理选择组合商品  2. 系统移除该特价包  4，系统显示特价包商品列表，包括商品列表，价格. 特价. 开始日期和结束日期  总经理重复1~4步，直到输入所有特价包策略 | | |
| 特殊要求 | 1.0商品赠送策略和1.2赠送代金券可以指定**针对不同用户**和**针对不同总价** | | |