毕业设计（论文）

外文翻译

题 目 君碧莎制药公司药品销售

管理信息系统分析与设计

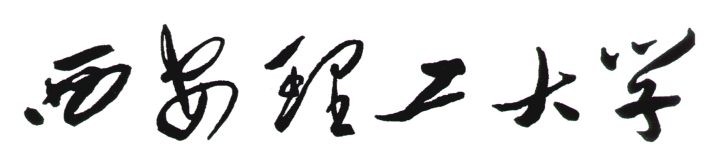
专 业 信息管理与信息系统

班 级 13级信管1班

学 生 商兆枫

学 号 3130561034

指导教师 李 明



2017 年



**现代应用科学**

Vo1,1No. 4

9. 2007

[**www.ccsenet.org/journal.html**](http://www.ccsenet.org/journal.html)

**销售管理信息系统的设计与实现**

Zhangjining

中国石油化工集团公司济南分公司,济南250101，中国

电话：86-531-8883 2383 邮件：[zjntmzyt@gmail.com](mailto:zjntmzyt@gmail.com)

Zhanghongtao

中国石油天然气集团公司抚顺石化公司，抚顺113000，中国

摘要

销售工作是整个企业经营的一个关键阶段,它的重要性越来越明显于市场经济的浪潮之中。“企业包围市场”充分显示了销售中心在企业活动中的地位。目前,企业销售管理水平和营销系统直接影响产品的销售情况和从生产操作中得到的利益。在本文中,超过一年的济南炼油厂的销售管理系统运行表明,在改良销售模式、IC卡的应用以及MIS系统介入工厂的方面，该销售管理系统是成功的。

【关键词】销售管理系统，IC卡，互联网络

**1.介绍**

销售工作是整个企业经营的一个关键阶段,它的重要性越来越明显于市场经济的浪潮之中。“企业包围市场”充分显示了销售中心在企业活动中的地位。目前,企业销售管理水平和营销系统直接影响产品的销售情况和从生产操作中得到的利益。传统的销售流程和管理模式还有许多缺点，主要表现如下：

传统的销售流程和管理模式有太多的阶段和极低的效率,很容易犯错误,这给客户带来很多不便。

企业管理不能标准化，并且管理功能和操作功能有模糊的边界,所以很难平衡对管理的加强和对客户的服务这两者。

业务人员都沉浸在业务之中,不能绑定到市场开发工作中去。

资本收益率和销售操作情况有低透明度和实时的特性,因此不便于监督和控制,很容易产生泄漏和不必要的资本占用。

统计报表有大量且不同的来源和格式,这常常导致相互冲突,因为它们来自不同的产地。

计算机的应用水平较低,只能够被用于账单打印和材料管理,并且信息的共享程度很低,透明度差和实时性低,所以领导人缺乏可靠参考来做决策。

为了让我们工厂的销售能够密切关注市场经济的发展,工厂决策者提出对目前的模式进行改良,加强管理,强调市场发展,提高服务并且服务于客户。因此,结合这些特征并且实践于我们的销售工作之中，当准备筹建济南炼油厂电子信息技术应用服务业项目时，我们应该面对市场经济的发展,使用国外先进经验作为参考,首先建立销售管理系统,并且实现销售流程和管理的现代化。我们的主要任务和目标是以下四个方面：

1. 建立一套安全、可靠、完善的销售管理体系,合理调整管理和操作之间的功能界限,实现微机化、系统化,网络化和科学的销售管理工作,结合工厂信息系统,全面提高企业管理的现代化水平。
2. 加强管理,统一起源地,确保规范和完善的数据管理、详细的和统一的报表,准确反映企业的销售和资金状况,增强信息反馈的客观性、实时性和透明度，修复漏洞和减少损失。
3. 建立IC卡应用管理系统,由卡实现采购货物,为客户提供方便和快速的服务。
4. 提供相应的销售分析,建立相应的领导查询系统,为企业发展决策提供参考。

**2. 总体项目**

**2.1 系统模型**

系统模型是用来决定系统是否可以成功的关键因素。根据济南炼油厂销售管理信息系统建设要实现的目标,结合市场经济的要求和企业重组的方向,通过近一半年的论证,我们建立的系统模式以市场为中心,用以实现销售业务管理和操作的分离，以及对市场发展的加强作用；以客户为中心,合理调整销售地点的分布,并建立销售和金融中心商务中心；以资本为中心，连接销售系统和财务系统,加强财务监督。

根据这一模式,针对这种情况,我们的工厂同时有三种运输方式，包括铁路、汽车和管道运输,我们决定采用两种经营管理模式。铁路运输(管道运输),工厂将办理托运手续,因为这工作主要是表示为管理,所以贸易过程完全由网络管理，并且业务流程是这样的,当规划师制定销售计划时,需要铁路运输货物的账单将下载到交通部门管理系统,并且运输部门根据账单来实行铁路运输计划,并将结果返回给规划师系统进行调整调整,如果计划已经被执行了,该账单将会被作为已执行计划并且被下载到铁路控制系统，或铁路运输系统，或铁路测量系统,并且当车辆到达时,发货工厂将会执行运送并告知质量监督部门进行检查,测量和称重，最终控制部门才允许离开。此之后,业务人员根据实施的计划和车辆的运输情况来办理用户的运费、保险和货物发票,并且工作人员和规划者可以在任何时间来管理回归资本。相比之下，管道运输显得更容易,所以我们不再描述一遍。对于汽车运输的方式,考虑到分散的运输点的特点,有太多的批次,流程手续都是客户亲自执行,为了方便客户,我们采用管理贸易过程中卡与网络相结合的方式。针对在之前的模式之中的这些不合理的方面，例如业务人员填写发票的功能和联系混合商业的功能。根据产品类型来决定销售经营的分布，在财务部、商业销售办公室，各种采集地点和称重地点中分散贸易工作,我们采用的模式分离了业务人员的填写发票和联系商业业务这两种功能，并且保留了他对发票的控制权,集中金融平衡的功能和销售发票开单的功能以及在当地采集货物的功能。

**2.2 网络工程**

作为CMIS工厂的一个重要子系统,销售管理系统独立形成一个网络,它采用了100M/S的快速网络,ATM交换技术(光纤主干/双绞线/特殊模式并行)和客户端计算机/服务器模式,引入了IC卡技术,用卡和互联网络来整合运输点终端,并且通过特殊端口与工厂综合信息管理系统CIPROS的连接。

**2.3软件、硬件环境**

这个系统的主要硬件设施包括两套服务器(双计算机热备份),十九套客户端电脑(IBM PC),十套POS(S900 ),十组IC卡读写机(ICT800)，这里的IC卡是CPU卡结合完美的信息加密系统以及稳定的、高的安全性,及其他相关配套的支持设备如打印机和调制解调器。

系统的基本组成包括服务器Windows NT4.0操作系统和ORACLE Enterprise 7.3服务器,客户端电脑使用Windows95操作系统和ORACLE Enterprise 7.3客户端,服务器和客户端之间的通信计算机实现了TCP / IP协议。

**2.4开发工具**

主要开发工具使用PowerBuilder6.0 / c++ (PowerBuilder开发工具是专门为企业的客户端/服务器模式，由Sybase公司开发,它支持多种平台和拥有在不同的平台来开发应用程序的能力)。

**3.系统设计**

**3.1系统的设计原则**

面对市场,加强管理,实现科学、标准化和网络化。

集中工作,统一服务,简化程序,服务客户和改进服务。

在前销售流和管理模式中保持合理的因素,大胆改革,适当调整,分离业务人员填写发票和联系商业业务这两种功能,保留业务人员对发票的控制权限,集中金融平衡和销售的功能,采购货物和填写发票,实现管理和操作的分离,强调市场发展。

及时地把贸易和管理信息网络上,并确保贸易流程和数据的实时性、透明度和安全性。

作为工厂信息管理系统的一个子系统,销售管理系统必须保证和工厂的整个网络系统的连接,避免重复建设,考虑系统的可扩展性。在确保技术和先进设施的前提下,我们应该坚持实用性原则,减少对系统的投资。

**3.2系统的功能和结构设计**

根据新的被展示的销售系统模式,并结合济南炼油厂的实际情况,整个销售管理系统具有四个功能，包括销售计划管理、销售/资产管理、选择/寄售管理和财务/统计/调查决策管理。

1. 作为整个销售管理系统的首脑和控制中心,销售计划管理系统主要负责以下几方面。

根据工厂计划部门建立的生产计划来制作和调整销售计划。

根据铁路计划的应用和生产储备来实现调整和实施销售计划。

签署、修改和实现自生产销售合同。

根据客户的声誉和市场情况管理销售贸易操作的控制信息。

管理价格和制定相对的优惠政策。

制作和发行IC卡和管理他们的使用。

管理客户的文件。

1. 销售/资产管理系统主要负责以下几方面。

吸入或返还使用者的资金并且充值到使用者的卡中。

管理销售采购和托运的手续。

平衡和管理发票。

管理用户的质询。

1. 选择/货物管理系统主要负责以下几方面。

从货物数量之中收集数据并且管理网络。

根据用户卡中的信息来实现分布/货物操作。

管理用户卡信息的查询。

制作在自己站点内的进入/寄送统计。

铁路控制和运输管理。

例如质量检验管理系统等其他管理系统。

1. 财务/统计/调查决策管理系统主要负责以下几方面。

销售凭证和账目统计管理。

销售操作数据的监督管理，收集统计和销售情况分析。

为相关部门做销售信息的调查。

厂长查询系统,可以为工厂领导做决策时提供参考。

**3.3应用软件的模块功能设计**

(1). 数据库应用程序和维护管理系统的设计

字典维护,包括网点管理、操作员管理、产品编码管理、业务人员管理、权限管理、编码管理计划,省编码管理、发票指标管理、商业网点的产品种类范围管理。

系统初始化管理。

数据处理和数据编码管理。

每日余额/月度/年度平衡管理。

产品仓库日常管理。

日产量使用数量和自消管理。

数据复制和恢复管理。

(2). IC卡初始化系统的设计

根据其传输密码和批次卡的内容来接收空卡。

创建密钥。

建立文件结构。

创建卡号。

分散钥匙。

解释:所有的卡片都需要初始化之后才能发送给用户,初始化包括建立数据文件和编写卡的密码和其他相关密钥。

(3).销售和统计NAC管理系统的设计，登录/登出通信流管理，黑名单管理。

POS选择多样性维护管理。

选择流管理。

拨号管理。

POS应用程序系统的加载和安装。

解释:作为一个POS系统的一部分,NAC被用于前端POS机和后台数据库之间的数据传输。

(4).销售计划者管理系统的设计

制定销售计划,包括重油计划,液化石油气计划,汽油计划，煤油和柴油每月自消计划。

做铁路运输计划,包括汽油产品的月计划、汽油产品添加煤油和柴油的计划，煤油和柴油、重油和沥青的月度计划,重油和沥青的附加计划。

统计管理计划包括寄送国家计划产品,寄售自我产品，煤油资源的管理,实现煤油供应计划,成品油、重油、液化石油气的季销售报告、材料供应的综合报表统计。

代码维护管理包括煤油供应实现表的用户列表,材料供应统计综合报告的产品清单,重油计划的用户列表,液化气计划的用户列表,汽油,煤油,柴油的省级列表计划，各种铁路运输计划的用户列表。

价格管理,包括汽车运输产品的当前计划价格管理，汽车运输产品的当前自销售价格管理,当前铁路运输产品的价格管理,和管道运输产品的当前价格管理。

维护和管理用户的文件。

解释:销售计划管理是销售管理系统的一个管理功能。

(5).合同管理系统的设计

合同目录查询管理。

合同签署管理。

合同执行管理。

购买和出售协议目录查询管理。

购买和出售协议管理。

(6).销售业务人员管理系统的设计

客户档案维护管理。

业务管理包括采购计划管理、销售权限管理和透支限额管理。

铁路运输发票管理包括产品发票管理、铁路运输发票管理、铁路运输货物发票登记、发票查询、增值税发票收集、复制和税收声明管理、运输货物的离厂账单维护。

代码表维护包括用户设置,产品种类的选择方案。

统计查询管理,包括销售计划调查与查询,产品价格查询、日常委托运送统计,铁路运输货物统计,发票统计,产品仓库统计,汽车运输货物和发票之间的对照关系。

系统维护包括月末处理,解锁黄金税收卡,锁定黄金税收卡，关于黄金税收卡的参数设定。

(7).管道运输管理系统的设计

管道运输计划管理。

管道运输离厂账单管理。

管道运输余额管理。

数据统计管理。

维护管理,包括解锁黄金税收卡,锁定黄金税收卡，关于黄金税收卡的参数设定。

税收发票控制管理(打印/取消/平衡)。

增值税的征收。

(8).交通运输和销售部门运输管理系统的设计

车辆需求的月计划管理。

日常车辆使用计划管理。

日常的交通工具许 可通知管理。

货物运输费用的管理。

每日运输报告/每月运输报告

用户维护。

网点/当局到访者维护。

产品维护。

自备汽车管理(汽车租赁管理、汽车租赁费用管理、服务管理、服务费用管理等等)

(9).运输和销售部门首要管理系统的设计

全方位调查管理包括日/月/年销售调查,销售计划查询、查询、合同查询，协议查询、发票统计,铁路运输托运物品统计,价格查询、用户查询、返还资金统计查询,汽车运输货物和发票的对照关系,产品的仓库储备。

销售监督。

特殊爱好管理。

(10).厂长查询管理系统的设计

销售计划的查询 。

销售统计查询。

销售财务收入和支出的调查。

销售分析调查。

质量检验的统计调查。