進銷存資料表規劃作業說明

1. 以買賣業為原則，暫不包含製造業，因此無原料、半成品、BOM表之相關內容。
2. 業務型態以：(另請定義以銷售何種性質商品，如3C商品、飲料冰品…)
3. B2B (Business To Business泛指企業間的市場活動)
4. B2C (Business to Consumer指企業對個人之間的銷售活動)
5. 在簡易架構如下列相關資料表，列出妳(你)認為應該會有的欄位(一般通用性)：
6. 基本檔：
7. 客戶檔
8. 廠商檔
9. 商品檔
10. 交易檔：(應有主檔、明細檔，主檔只會有一筆，明細檔可以有多筆。)
11. 採購檔
12. 進貨檔
13. 退貨檔
14. 訂單檔
15. 銷貨檔
16. 銷退檔
17. 記錄檔：(匯率檔也屬記錄檔)
18. 盤點檔：
19. 衍生檔：(可以衍生許多如應收、應付…，建議暫使用商品月份匯總檔)
20. 商品月份匯總檔(指某月份各個商品之期初數、進貨、銷貨…各種交易數量)
21. 各個資料表內容只列出欄位名稱，暫不需資料型式，並以Excel表達，如下表格式。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 客戶編號 | 客戶名稱 | 統一編號 | 聯絡人 | 電話 | 地址 |

1. 第三項資料表為規劃原則，學員如有特殊案例可因應需求而自行增加，但初期為了問題單純化以及職能導向認證之評分標準，建議本作業暫時不納入發票相關會計作業或成本會計、生產製造相關作業。
2. 本練習屬初步規劃練習，交易檔也不需規劃發票稅額問題。
3. 本練習應該將所有資料表皆在一個Excel的一個工作表
4. 一般規劃參考：
5. 第二項所列交易檔，應該分成主檔、明細檔
6. 明細檔資料通常是商品編號、商品單價、商品數量。
7. 明細檔小計如果是單價\*數量，則可免，如果有折扣，可增加折扣欄，如加油站
8. 主檔欄位對明細檔的各個商品而言是共同的資料，如單據日期、共同的對象，如客戶或廠商(供應商)，通常也有一個單據編號(訂單、銷貨、進貨編號。
9. 明細檔也要有一個與主檔一樣的單據編號，才能夠作關聯。
10. 在交易檔中通常不會有名稱(如客戶、廠商、商品名稱，因為有編號即可使用編號到基本檔取得相關資料，包含統編、電話、地址…(但主檔可以有送貨地址欄位)。
11. 交易檔中明細檔通常也不會有商品規格、材質..因為可以透過商品編號到商品檔取得
12. 商品欄位如果使用圖片，需要考量除非一個商品僅可以一張，否則應該增加一個商品圖片檔。
13. 如果需要簡易的即時庫存，可以在商品檔使用即時庫存欄位，當進貨、銷退時增加，銷貨、退貨時減少。
14. 系統分析規劃資料表欄位是給電腦運作使用，與使用者在螢幕、報表顯示是不一樣的，因為後者是給人看，需要顯示商品名稱、客戶名稱、廠商名稱、小計、規格等。