**Mô tả phần mềm:**

Quy trình bán hàng của cửa hàng bắt đầu bằng việc nhận đơn hàng từ phía khách hàng . nhận đơn đặt hàng từ khách hàng bằng điện thoại, trực tiếp, e-mail , tiếp nhận thông tin về khách hàng, sản phẩm đặt hàng, và lưu trữ vào kho đơn đặt hàng, để đảm bảo cho quan hệ mua bán hàng diễn ra được chắc chắn (nhất là đối với một số mặt hàng có giá trị) người mua cần phải đặt cọc trước một khoản tiền nhất định theo quy ước của cả hai bên. người mua hàng có thể mua hàng ngay mà không cần thông qua đơn đặt hàng.nhân viên bán hàng phải luôn luôn xem xét tình trạng hàng hóa trong kho để đáp ứng những thông tin cần thiết khi tiếp nhận đơn đặt hàng. sau khi tiếp nhận đơn đặt hàng nhân viên có nhiệm vụ phải gom đơn đặt hàng trong ngày và kiểm tra tính hợp pháp của đơn đặt hàng

Hàng ngày nhân viên bán hàng phải xử lý những đơn đặt hàng đã đến hẹn .nếu không có khách hàng (người đại diện) thì thực hiện việc tạm xóa đơn đặt hàng, và thực hiện loại bỏ hoàn toàn sau đó nếu đơn đặt hàng đó không có giá trị. nếu có thì xử lý giống như với khách hàng thỏa thuận trực tiếp không thông qua việc đặt hàng: tiến hành thỏa thuận ngay và lập hóa đơn nếu có sự đồng ý của hai. Sau đó gửi hóa đơn đến kho để xuất hàng đồng tiến hành ký kết việc giao hàng và thanh toán (trừ đi số tiền khách được đặt cọc đối với đơn đặt hàng). việc ký kết phải được tiến hành bởi : người bán hàng(người lập hóa đơn ) , người giao hàng, người phụ trách kinh doanh và khách hàng. công ty có kinh doanh nhiều chủng loại hàng hóa khác nhau như :linh kiện máy tính, máy chủ , phần mềm chuyên dụng... và với loại hàng cao cấp khi bán phải cần có sự thỏa thuận chi tiết giữa bên bán và mua hàng.