# Feedback khách hàng đợt demo I

* Cần có phần nhập số nợ đầu kì của khách hàng, nhà cung cấp và tồn đầu kì của sản phẩm khi bắt đầu sử dụng phần mềm. (Bằng + Hoàng)
* In hóa đơn ra PDF roi moi in xuong may (Phúc).
* Việc quản lý mã được quản lý ở cấp công ty (Hoàng)
* Phân quyền để cho phép sửa số lượng kho hay ko cho phép (Hoàng).
* Mã sản phẩm sẽ được lấy từ nhà cung cấp hoặc tự đặt có quy tắc (tùy thuộc vào người quản trị) (Bằng)
* Có thêm tài khoản cá nhân để khách hàng gửi tiền vào.
* Bug: ko load duoc data sau khi them (Currency), phải nhấn refesh (Phúc)
* Khi thay đổi ngoại tệ thì tiền cũng được cập nhật lại theo tỉ giá. Dùng trong trường hợp khách hàng muốn mua theo ngoại tệ
* Cập nhật tỉ giá thông qua web service của Vietcombank. Trong trường hợp đứt kết nối cho phép nhập bằng tay (Phúc + Hoàng).
* Đơn vị tính của sản phẩm sẽ được cấu hình trên nhóm của sản phẩm. Ví dụ nhóm sản phẩm vợt ĐVT là cây, giày theo đôi. (Bằng)
* Bán hàng cho phép giảm thuế tùy thuộc vào khách hàng. Ví dụ ông A mua hàng lâu và là khách quen, giám đốc quyết định giảm giá tính thuế. Ví dụ thuế sản phẩm là 5% thì giảm còn 3%. (Bằng)
* Trong invoice khi nhập các detail có đủ đk của 1 đợt khuyến mãi thì sẽ hiện ở dòng cuối 1 detail thể hiện khuyến mãi đó. Ví dụ khi mua 5 cây vợt bất kì trong 13 loại vợt chỉ định sẽ được tặng 1 phiếu mua hàng hay quà tặng. Quà khuyến mãi này sẽ được thể hiện là 1 dòng detail ở cuối. Nếu mua 10 cây vợt thì tương đương 2 dòng detail.(Bằng + Hoàng)
* Có cột chiết khấu ho khách hàng. Sẽ có màn hình liệt kê các hóa đơn có chiết khấu và giảm giá để cho người quản lý xem xét việc giảm giá có hợp lý hay không (Bằng)
* Chuyển “Mã khách hàng” thành STT trên hóa đơn bán hàng.(Bằng)
* Field khách hàng trong invoice được đổi thành AUTO COMPLETE.(Bằng)
* Có field thể hiện nợ khách hàng trong hóa đơn bán hàng. (Bằng)
* Phần detail của invoice thieu cot Ma san pham, chiết khấu (tu nhay va co the sua) , gia sau ban si,
* Thêm field thanh toán trong ngày của khách hàng trong invoice (Bằng)
* THU lên kế hoạch mua hàng của wilson vào excel. Supplier confirm lại có bao nhiêu hàng, và bắt buộc phải mua bao nhiêu hàng (entity SalesConfirm).Nhân viên kinh doanh, tạo ra các hợp đồng mua hàng. (SalesContract). MỞ LC, TT cho salesContract. 1 SalesContract có 3 tờ khai (vì hàng hóa xuất từ các nước khác nhau) (Bằng)
* Promotion mới tự tính theo detailInvoice (Phúc + Bằng)
* Package phải cố định hàng hóa (Bằng)
* Field Money phải cho quy đổi trực tiếp (Ví dụ 210.000 VND khi đổi currency sẽ thành 10 USD). (Phúc)
* Thêm nút “…” trên field customer của invoice để có thể thêm trực tiếp customer trên màn hình này (EditFastCustomerView). (Bằng)
* Người bán hàng không được sửa tỉ giá. (Hoàng)
* Đơn vị tính, thuộc tính sản phẩm, xác định theo nhóm sản phẩm. (Bằng
* Người bán có thể thay đổi chiết khấu, có ghi chú cho biết lý do chiết khấu. (Bằng)
* Thêm field công nợ trong màn hình tạo khách hàng. Field này được enable khi tạo, not ediable khi đã hoạt động payment. (Bằng)
* Trước khi hàng được bán ra, hàng hóa chuyển từ kho tổng về kho trung chuyển rồi mới xuất. Kho trung chuyển luôn có số tồn kho = 0. Mục tiêu của kho trung chuyển là để in phiếu xuất kho. (Hoàng)
* Thiếu phần kểm kê kho. (Hoàng)
* Phần xuất kho có nhiều mục đích: xuất hàng để bán, xuất chuyển kho.
* Nếu số lượng nhập kho < số lượng xuất kho. Có thể tạo 2 phiếu nhập, cho đến khi đủ số lượng nhập kho. (Hoàng)
* Thêm ghi chú khi xuất kho bán hàng (Hoàng)
* Sổ cái hợp đồng mua hàng phải được thể hiện theo nhà cung cấp giống như đặc tả. (Bằng)