* Khách hàng lẻ là một nhóm. Mỗi cấp khách hàng sỉ là 1 nhóm.
* Mỗi khách hàng sỉ có thể nhiều shop. Mỗi shop có địa chỉ, số điện thoại liên lạc để THU giao hàng.
* Đơn đặt hàng của khách hàng không có cột VAT. Chiết khấu và khuyến mãi cho khách sỉ trên từng sản phẩm. Khuyến mãi có thể bao gồm việc tặng kèm hàng hóa. Ví dụ: mua 12 cây vợt BLX được tặng một bộ sản phẩm gồm: 5 cây vợt + 24 lon banh + 18 lon banh.
* Khách hàng có thể trả lại một phần đơn hàng và nhận tiền hoàn lại (hoặc giảm công nợ).
* Trên hợp đồng tài trợ cần lưu mã vạch sản phẩm trong hợp đồng tài trợ.
* Thuế nhập khẩu, phí, lưu trên bảng nhập kho. Bởi vì mỗi lần nhập hàng, ứng với một tờ khai có thuê nhập khẩu, chi phí khác nhau.
* Mỗi tờ khai có 4-5 tờ chi.
* Về sales contract (chưa kịp vẽ trong đợt gặp khách hàng này): số tổng, số còn lại được tính tự động khi nhập kho và lưu trên màn hình sales contract. Sales contract lưu thông tin bên A, bên B, chi tiết hàng hóa. Có mua bảo hiểm cho lô hàng.
* Sales contract trong sổ cái bao gồm: Tiền hàng, số hợp đồng, Mở TT trả ngay (Ngày, số tiền), Mở LC (Ngày, số tiền), tiền bảo hiểm, tại ngân hàng, phục kí nhận chứng từ nước ngoài, tờ khai (số, ngày), tiền thuế (Thuế nhập khẩu, thuế VAT), gói (cách đóng gói lô hàng).
* Các loại phục chứng từ nước ngoài: Sales, Invoice, Bill, Package, HĐ 0042 …
* Một sales contract có thể được thanh toán theo 2 hình thức:
  + Mở TT: trả đặt cọc 30% cho nhà cung cấp khi đặt hàng, và trả 70% cho nhà cung cấp khi nhận hàng. Lưu trữ ngày kí hợp đồng, ngày thanh toán.
  + Mở LC: mở giữa 2 ngân hàng trung gian (một ngân hàng của THU, và một ngân hàng của nhà cung cấp). Mỗi lần nhập hàng, sẽ có một bộ chứng từ do bên ngân hàng giao cho THU, THU kiểm tra nếu chứng từ hợp lệ đồng ý nhập hàng, nếu chứng từ không hợp lệ, THU có thể đồng ý hoặc hủy bộ chứng từ này.
* Về phiếu thu tiền đối với khách hàng, nó phải gắn với toa hàng mua trong ngày của khách hàng. Nếu khách hàng trả tiền vào một ngày không có toa hàng, thì phiếu thu tiền nhập vào hệ thống như bình thường trong phiếu thu.
* Trong màn hình danh sách thu chi khách hàng, phải có thông tin trả tiền giùm khách hàng (tiền vận chuyên, tiền cho mượn…). Thông tin trả tiền giùm này cũng được lưu trong toa hàng (phiếu thu tiền).
* Màn hình chi tiết công nợ, sửa “chi” thành “tạm ứng cho khách”, “thu” thành khách hàng trả.
* Quản lý kho: từ một lệnh điều động, có 3 (hoặc nhiều) phiếu chuyển kho để chuyển hàng từ kho tổng (kho tổng là kho quận 9, do công ty khác quản lý). Theo yêu cầu của khách hàng, mình chỉ cần lưu giá trị thực chuyển kho (không cần lưu yêu cầu xuất, thực xuất, còn lại).
* Trong tồn kho lưu thông tin mã vạch của các sản phẩm.