* Vận động viên trả hàng sau 3 năm. Gần đến đợt trả hàng -> Báo động đỏ.
* Chăm sóc khách hàng trong vòng 6 tháng – 1 năm, THU tự đến bảo hành tại nhà cho khách hàng => Báo động đỏ liệt kê khách hàng cần bảo hành.
* Mỗi phiếu chi hóa đơn, sau khi nhập, cần được kế toán xác nhận lại một lần nữa.
* Quản lý những chi phí có hóa đơn, không hóa đơn (lương nhân viên).
* Những chi phí liên quan tới nhập hàng (tờ khai hải quan): 1 sales contract có 4 tờ khai hải quan.
* Bảo trì cho phép nợ, vẫn có xuất kho.
* Phát triển phần mềm POS của cửa hàng, của đại lý.

# Nghiệp vụ tại cửa hàng nhỏ

* Bán sản phẩm, phiếu quà tặng, bán có giảm giá đột xuất, chương trình khuyến mãi.
* Thu tiền Việt, USD, có tiền đặt cọc, có nợ.
* Cho phép hóa đơn có hạn.
* Khi khách hàng mượn vợt thử quá lâu => báo động đỏ.
* Đổi sản phẩm cho khách hàng, có khi bù tiền, có khi không bù tiền.
* 1 phiếu quà có thể dùng nhiều lần. Mỗi lần số tiền sử dụng của phiếu quà sẽ giảm đi theo hóa đơn mua hàng.
* Giảm giá VIP. Ví dụ: mua nhiều hơn 1 triệu tất cả các sản phẩm của Wilson, sẽ giảm giá 5% ( sau khi đã trừ tất cả các chương trình khuyến mãi).
* Tạo mã vạch riêng cho từng món hàng, phiếu bảo hành. Dán mã vạch vào sản phẩm.
* Quầy tính tiền: nhiều ca làm việc trên một quầy tính tiền.
* Trong một cửa hàng có nhiều quầy. Mỗi quầy sẽ có tổng bán, tổng khách nợ trong 1 năm => tiền thưởng theo doanh số cho nhân viên mỗi quầy.
* Tiền bán của tất cả các quầy trong cửa hàng lưu trong một tủ lớn.
* Tuyệt đối không để dữ liệu trên client.