**BÀI TOÁN ĐẶT RA :**

Yêu cầu chung đối với [phần mềm quản lý shop thời trang, phần mềm quản lý chuỗi cửa hàng thời trang](javascript:void(0))

Đối mặt với nhiều cạnh tranh trong ngành như kể trên, trong việc lựa chọn hệ thống quản lý, những ông chủ, bà chủ cần trang bị cho mình giải pháp phần mềm giúp họ nhanh nhạy trong xu thế thời trang, giữ chân khách hàng và giải phóng hàng tồn kho để giúp quay vòng vốn nhanh. Vì vậy, bên cạnh những yêu cầu chung giống như các hệ thống bán lẻ khác, mô hình kinh doanh này đòi hỏi hệ thống [phần mềm quản lý cửa hàng thời trang](javascript:void(0)) cần đáp ứng một số đặc trưng sau:

#### **Đáp ứng yêu cầu quản lý tại từng cửa hàng**

* Quản lý hàng hóa chi tiết tới từng mặt hàng với các tính chất khác nhau, đan xen nhau như kích cỡ, màu sắc…
* Phân tích được mặt hàng nào bán chạy? Tính chất nào của mặt hàng được ưa chuộng hơn. Ví dụ, “Áo 1C màu xanh, cỡ S bán chạy hơn”. Đây chính là cơ sở để đưa ra quyết định mua hàng phù hợp với thị hiếu, làm giảm lượng hàng tồn kho, quay vòng vốn nhanh;
* Định mức tồn kho để đảm bảo hàng luôn sẵn trong kho tương ứng với mức cầu trong khoảng thời gian nhất định;
* Chương trình marketing (khuyến mãi, phiếu tích điểm…) đa dạng, linh hoạt đáp ứng được hầu hết chiến lược của cửa hàng để thu hút và giữ khách.

#### **Đáp ứng yêu cầu quản lý cho mô hình chuỗi**

* Đồng bộ hóa dữ liệu từ các điểm bán lẻ (các cửa hàng) với văn phòng trung tâm;
* Quản lý chính sách giá bán áp dụng cho toàn hệ thống hoặc cho cửa hàng đơn lẻ;
* Quản lý các chương trình khuyến mại cho toàn bộ hệ thống hoặc áp dụng cho cửa hàng đơn lẻ;
* Quản lý thẻ khách hàng thân thiết và tích điểm trong toàn bộ hệ thống;
* Quản lý đặt hàng, điều chuyển hàng hóa tại từng cửa hàng và trên toàn bộ hệ thống.

#### **​​Đáp ứng mô hình bán hàng online**

* Tích hợp dữ liệu giữa hệ thống phần mềm quản lý với website bán hàng trực tuyến (Thương mại điện tử). Đây là xu hướng kinh doanh hiện đại không chỉ giúp nhà bán lẻ tiết kiệm được nhiều chi phí như cửa hàng, nhân công mà sở dĩ mô hình online được ưa chuộng vì khách hàng đang hình thành thói quen tìm kiếm mua hàng qua Internet để tiết kiệm thời gian của chính mình.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Quản lý thông tin hàng hóa:** mỗi mặt hàng có thể ghi nhận theo nhiều đặc tính (size, màu sắc...)  mà chỉ cần tạo một mã hàng. Phần mềm đồng thời cho phép thiết lập danh mục hàng hóa theo  dạng hình cây với các tầng lớp không hạn chế. Từ đó cho phép tìm kiếm mặt hàng theo: màu sắc  , kích cỡ, khoảng giá bán, giá mua, số lượng tồn kho… tại từng kho trong cửa hàng, theo thời vụ,  nhà thiết kế, nhãn, mác, mặt hàng tương đương.  **Mua hàng:** ghi nhận đầy đủ các nghiệp vụ từ khi đặt hàng nhà cung cấp cho đến khi nhận hóa đơn  và nhập hàng vào kho thực tế. Trong đó có đưa ra so sánh số lượng mặt hàng giữa đơn đặt hàng và thực tế  nhập kho.  **Bán hàng:** Ghi nhận đầy đủ các nghiệp vụ bán hàng, bao gồm: bán buôn, bán lẻ, nhận hàng bán  bị trả lại.Trong đó có thực hiện cơ chế thiết lập tự động giá bán buôn và bán lẻ hoặc giá riêng cho  từng cửa hàng. Việc bán hàng còn có thể thiêt lập bán theo hình ảnh sản phẩm.  **Thanh toán bằng thẻ:** bên cạnh thanh toán bằng tiền mặt, phần mềm cho phép ghi nhận  thanh toán bằng thẻ ngân hàng, Coupon, thẻ khuyến mãi… Đồng thời cũng có thể tiến hành  thanh toán hỗn hợp: một phần bằng tiền mặt, một phần bằng thẻ ngân hàng  **Kho bãi:** quản lý hàng hóa tập trung và phi tập trung (tại trung tâm phân phối hoặc  tại các kho hàng của cửa hàng), điều chuyển hàng hoá giữa các địa điểm, đóng bộ sản phẩm,  gỡ bộ sản phẩm.  **Kiểm kê:** có sẵn quy trình để tiến hành kiểm kê hàng hóa một cách đồng loạt hoặc từng phần.  Hệ thống liệt kê các mặt hàng tồn tại kho chuẩn bị kiểm kê, in ra danh sách danh mục mặt hàng  cần kiểm kê, lập các chứng từ điều chỉnh số liệu kế toán cho đúng với số liệu thực tế. Dựa  trên chênh lệch trong chứng từ kiểm kê, nhập nhanh chứng từ ghi tăng, ghi giảm hàng hoá.  **Marketing:** cho phép xây dựng các chương trình Marketing đa dạng theo nhiều tiêu chí khác  nhau: giảm giá (theo phần trăm, tiền mặt), quà tặng (vào thời gian bất kỳ, giờ vàng), đặt lịch  biểu thời gian khuyến mại,… chương trình khuyến mãi phức hợp theo dạng tổng cộng, hoặc  dạng loại trừ.  **Quản lý khách hàng thân thiết:** ghi nhận thông tin khách hàng, phát hành thẻ thành thành viên,  Voucher, nâng hạng thẻ thành viên, thiết lập các chương trình khuyến mại cho khách hàng thân  thiết.  **Quản lý đơn hàng:** bao gồm từ việc lập các đơn hàng đặt nhà cung cấp, cho đến việc đóng các  đơn hàng quá hạn, theo dõi tiến độ thực hiện đơn hàng, lập lịch biểu thanh toán và theo dõi  thanh toán cho nhà cung cấp.  **Quản lý giá:** ghi nhận nhiều dạng giá: bán buôn, bán lẻ, giá vốn (tùy theo người sử dụng), ghi  nhận các thay đổi về giá (theo dõi lịch sử giá). Trong đó có cho phép đặt công thức tính giá tự động  riêng dựa trên giá cơ sở tự chọn.  **Quản lý in tem mã vạch và tem nhãn kệ:** bao gồm tự động điền tem mã vạch, nhập lại  mã vạch từ nhà sản xuất, thiết kế tem mã vạch và quản lý in tem mã vạch trên máy in chuyên  dụng hoặc trên máy in Laser  **Giải quyết bài toán mô hình quản lý chuỗi cửa hàng thời trang**  **Đồng bộ hóa dữ liệu từ các điểm bán lẻ (từ các cửa hàng) với văn phòng trung tâm:** đảm  bảo tính năng đồng bộ dữ liệu từ các điểm bán hàng về văn phòng trung tâm và ngược lại  theo các phương án: đồng bộ định kỳ, online dữ liệu hoặc kết hợp cả hai phương án trên.  **Quản lý theo nhiều pháp nhân trong chuỗi:** hỗ trợ quản lý nhiều công ty độc lập trong hệ  thống chuỗi, điều mà cho phép Doanh nghiệp quản lý mỗi cửa hàng, trung tâm thương mại  như là một pháp nhân độc lập và hạch toán độc lập trong mô hình chuỗi.  **Quản lý chính sách giá bán linh hoạt:** ấn định giá một cách tập trung hoặc phi tập trung.  Nói cách khác phần mềm có cơ chế thiết lập giá từ văn phòng trung tâm rồi đồng bộ đến  các điểm bán hàng hoặc mỗi cửa hàng, trung tâm thương mại có cơ chế riêng để thiết lập  hệ thống giá cho đơn vị mình.  **Quản lý các chương trình khuyến mại một cách tập trung và phi tập trung:** chương trình  khuyến mại có thể được áp dụng từ văn phòng trung tâm cho toàn bộ hệ thống cửa hàng  hoặc áp dụng riêng cho từng cửa hàng. Hoặc chương trình khuyến mại được lập riêng  lẻ tại từng cửa hàng  (cách này thường hay áp dụng cho chuỗi cửa hàng bán lẻ chia sẻ doanh thu).  **Quản lý thẻ khách hàng thân thiết và tích điểm trong toàn bộ hệ thống:** cho phép khách  hàng có thẻ được hưởng các chương trình chiết khấu theo doanh số trên toàn bộ hệ  thống chuỗi cửa hàng. Đồng thời, phần mềm có cơ chế cho phép khách hàng đổi thẻ ở bất kỳ  điểm bán lẻ nào mà vẫn giữ nguyên doanh số tích lũy đã mua hàng trước đó, ví dụ như  nâng hạng thẻ từ thẻ bạc lên thẻ vàng.  **Quản lý đặt hàng, điều chuyển hàng hóa tại từng cửa hàng và trên toàn bộ hệ thống:** cho  phép sử dụng kỳ tính toán tốc độ bán hàng trung bình và kỳ đảm bảo do người quản lý xác  định thì công cụ tính nhu cầu hàng hóa dựa trên doanh số bán hàng và số dư hiện tại,  sau đó lập đơn hàng theo từng cửa hàng. Lúc đó có thể chọn phương pháp mua hàng tập  chung hoặc phi tập chung. Trong đó có tính đến các trường hợp đặt mua hàng từ văn phòng  trung tâm, hàng chuyển về thẳng cửa hàng; hoặc cửa hàng đặt hàng trực tiếp từ nhà cung cấp.  **Quản lý nhân viên:** phần mềm quản lý bán hàng cho phép quản lý người lao động (nhân viên  ) làm việc trong cửa hàng, bao gồm cả việc ghi nhận thời gian làm việc (chấm công) để lập ra  các báo cáo cuối kỳ đánh giá công việc của nhân viên. Ngoài ra, chương trình cho phép lập ra  các báo cáo bán hàng theo từng nhân viên bán hàng.  **Hệ thống báo cáo:** phần mềm quản lý bán hàng có đầy đủ các báo cáo phục vụ cho hoạt  động bán hàng và quản lý: báo cáo hàng bán chạy, báo cáo định mức tồn kho, báo cáo nhập  xuất tồn, bán hàng, tiền mặt, công nợ, kết quả Marketing, lập kế hoạch nhu cầu mua hàng... Đặc  biệt, tất cả các báo cáo đều có thể chi tiết tới từng đặc tính của cùng 1 mặt hàng hay theo  nhóm đặc biệt như thời vụ, nhà sản xuất   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |