**九州国际市场管理系统**

**需求规格说明书**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 文档版本号： | 1.0 | 文档编号： |  |
| 文档密级： | 保密 | 归属部门/项目： | 系统开发部 |
| 编写人： | 王刚、王瑞、宋晓卿 | 编写日期： | 2009-12-7 |
| 审核人： | 王长生 | 审核日期： | 2009-12-7 |

# 用例图



# 用例描述

## 主要参与者

销售管理人员

## 项目相关人员及其兴趣

销售管理人员：销售管理人员可以在系统中创建小票数据，并向商户发放；对于商户通过小票反馈的商户销售记录，进行编辑和查询，通过统计功能可以查询并导出销售数据排名。

## 触发条件

销售管理人员执行

## 前置条件

销售管理人员必须已经被识别和授权。

## 成功后的保证（后置条件）：

成功存储小票信息和销售信息。

## 事件流

### 基本事件流

#### 销售记录维护

1. 销售管理人员在系统中创建销售记录

销售记录内容包括：

单据类别、单据号（如何编排？）、商户号、商户名称、商户位置、合同号、客户名称、客户电话、客户通信地址、商品类别、商品品牌、商品金额、优惠金额、销售金额、经手人、销售时间、创建时间

1. 销售管理人员对已有的销售记录可以编辑和修改

#### 销售数据统计

1. 销售管理人员设置统计范围，可设置的项目包括：

销售时间范围、商户、位置、商品类别、商品品牌

1. 对于选定的条件，系统以商户为基础进行统计；
2. 销售管理人员可以导出统计数据（导出格式？）。

### 可选事件流

#### 销售

1. 销售管理人员可以查询销售记录

可查询项目包括：

单据类别、单据号、商户号、商户名称、商户位置、合同号、客户名称、客户电话、商品类别、商品品牌、商品金额、销售金额、经手人、销售时间、创建时间

1. 销售记录的查询的查询是没有区别的。

#### 销售

1. 销售管理人员可以对选定的销售记录进行删除

# 流程图

# 补充业务说明

1. 关于各种统一处理方式的说明：
2. 目前包含统一收银、统一售后！
3. 关于统一售后：

[1] 在没有统一售后处理时，容易造成消费者投诉无门，无法对商户进行有效制约，致使售后服务质量参差不齐！

[2] 进行统一售后，可以对售后质量进行保障。其中包含统一印单，常常是一式三样，分给消费者、商户、卖场等！

1. 关于统一收银：

[1] 非统一收银时，商户开具的销售单据容易出现大小头问题，即开具给消费者的销售单据中记录了真实的货款信息，反馈给卖场的销售单据中记录的货款信息远小于实际金额，目的就是为了少报款项，从而少纳税或少上缴手续费。在没有统一收银时，都是商户到卖场领取票据，用完后再领取新的票据。

[2] 进行统一收银，则可以对消费票据进行集中管理，有效避免大小头问题。

[3] 并非所有卖场都适用于统一收银，例如：针对于大胡同批发市场，其中的商品种类过多且价格很低，不易统一收银，也没有必要。

1. 目前的销售管理只考虑统一收银的问题，不考虑非统一收银的情况！
2. 和销售记录直接相关的有销售单据和小票
3. 销售单据：销售单据主要记录了此次销售的商户编号、商品明细、费用信息等，会被用作销售凭据和退货凭据。
4. 小票：主要记录了此次销售的商品明细、积分情况，暂时用不上。
5. 小票的主要作用在于积分，即和会员管理紧密相关，不作为销售凭证！
6. 会员管理暂时被拿下（或作为二期开发），因为实际上对于建材市场而言，消费者的购买周期很长，很难形成长期的消费积分。故销售管理中目前不用考虑对小票部分！