

BỘ TÀI LIỆU GIẢI PHÁP QUẢN LÝ HỆ THỐNG

PHÂN PHỐI SALESUP DMS

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM

Mã dự án: DƯỢC PHẨM
 Người tạo: Nguyễn Duy Hải

MỤC LỤC:

A. MÔ TẢ VÀ MỤC ĐÍCH TÀI LIỆU:	4
B. TỔNG QUAN VÀ MÔ HÌNH HỆ THỐNG:	4
C. ĐỊNH NGHĨA CÁC LOẠI SỐ LIỆU THEO MÔ HÌNH PHÂN PHỐI:	... Error! Bookmark not defined.
D. CÁC PHÂN HỆ CỦA CHƯƠNG TRÌNH:	6
1. Dữ Liệu Nền:	6
1.1. Dữ liệu nền cơ bản:	6
1.1.1. Nhà máy (NCC):	6
1.1.2. Đơn vị Kinh doanh:	6
1.1.3. Kho NPP:	6
1.1.4. Thiết lập khóa số:	7
1.2. Dữ liệu nền sản phẩm:	7
1.2.1. Ngành hàng:	10
1.2.2. Nhân hàng:	10
1.2.3. Chứng loại:	11
1.2.4. Dạng bào chế:	11
1.2.5. Đơn vị đo lường:	11
1.2.6. Thông tin sản phẩm:	12
1.2.7. Nhóm sản phẩm:	12
1.2.8. Bảng giá bán lẻ chuẩn:	12
1.2.9. Bảng giá bán cho NPP:	12
1.3. Dữ liệu nền kinh doanh:	13

1.3.2.	Vùng/ miền:	14
1.3.3.	Khu vực:	14
1.3.4.	Địa bàn:.....	14
1.3.5.	Nhà phân phối:.....	15
1.3.6.	Loại khách hàng:.....	16
1.3.7.	Hạng khách hàng:	16
1.3.8.	Vị trí:	16
1.3.9.	Thành thị/ Nông thôn:	16
1.3.10.	Nhóm khách hàng:	16
1.3.11.	Mức chiết khấu:.....	16
1.3.12.	Khách hàng:	16
2.	Quy trình đặt hàng và nhận hàng của NPP	18
2.1.	Quy trình thực hiện:.....	18
2.2.	Xuất chuyển nội bộ cho chi nhánh.....	21
2.3.	Báo cáo:	22
3.	Quy trình quản lý chỉ tiêu và KPI	22
3.1.	Quy trình thực hiện:.....	22
3.2.	Báo cáo	24
4.	Quy trình quản lý khuyến mãi	26
4.1.	Quy trình thực hiện:.....	26
5.	Quy trình quản lý trưng bày	29
5.1.	Quy trình thực hiện.....	29
6.	Quy trình quản lý bán hàng từ NPP/Chi nhánh đến Khách hàng.....	30
6.1	Quy trình thực hiện :.....	30
6.1.1	Quy trình bán hàng trên thiết bị di động:	30
6.1.2	Quy trình xử lý đơn hàng tại NPP	30
6.1.3	Quy trình xử lý đơn hàng OTC tại Chi nhánh.....	31
6.1.4	Quy trình xử lý đơn hàng ETC tại Chi nhánh	32
7.	Quy trình quản lý tồn kho nhà phân phối	36
7.1.	Quy trình thực hiện:.....	36
7.1.1.1.	Quản lý kho NPP:	36
7.1.2	NPP trả hàng về công ty:	38
7.2	Báo cáo	39

8. Bộ báo cáo quản trị.....	Error! Bookmark not defined.
9.1 Báo cáo doanh số bán hàng hằng ngày.....	Error! Bookmark not defined.
9.2 Doanh số theo ngành hàng.....	Error! Bookmark not defined.
9.3 Doanh số chi tiết chi nhánh/NPP.....	Error! Bookmark not defined.
9.4 Báo cáo thực đạt chỉ tiêu	Error! Bookmark not defined.
9. Phân quyền hệ thống.....	43

A. MÔ TẢ VÀ MỤC ĐÍCH TÀI LIỆU:

Bộ tài liệu này định nghĩa các danh mục của hệ thống DMS theo mô hình kênh phân phối của DUỢC PHẨM

Để có thể tổ chức và vận hành được hệ thống kênh phân phối theo yêu cầu của DUỢC PHẨM vấn đề định nghĩa và hoạt động theo đúng mô hình kênh phân phối như tài liệu bên dưới là rất cần thiết.

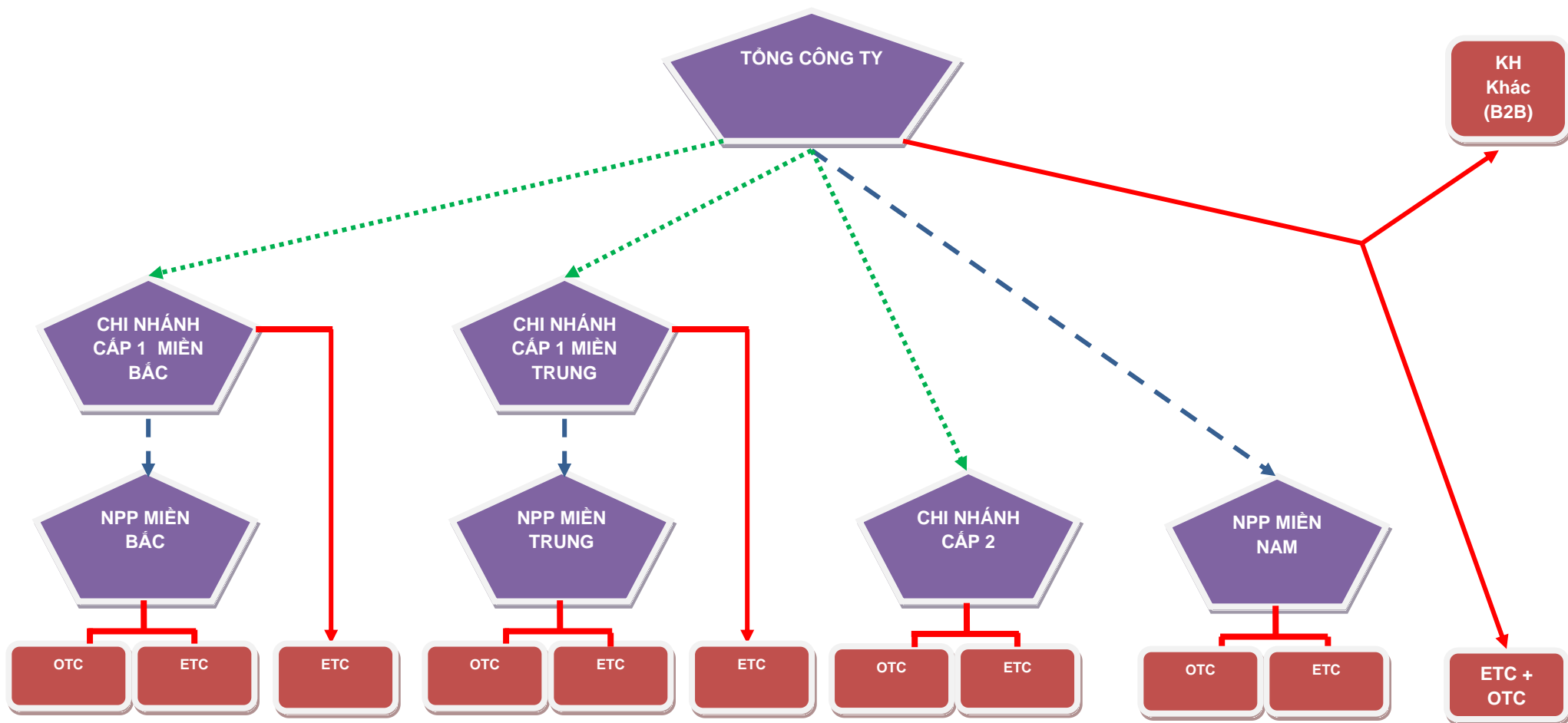
Như vậy, để hệ thống hoạt động theo đúng các định nghĩa bên dưới, cần phải thực hiện chuẩn hóa những vấn đề như sau:

- Chuẩn hóa mô hình kênh phân phối của DUỢC PHẨM;
- Chuẩn hóa danh mục sản phẩm;
- Chuẩn hóa danh mục hệ thống kinh doanh;

B. TỔNG QUAN VÀ MÔ HÌNH HỆ THỐNG:

Tổng quan: Bộ tài liệu này mô tả chi tiết giải pháp quản lý phân phối áp dụng tại DUỢC PHẨM nhằm đạt yêu cầu về quản lý, kiểm soát và ra quyết định đối với hệ thống phân phối hiện tại và tương lai.

Mô hình hệ thống



.....➤ Chuyển nội bộ

— ➤ Sales in

➔ Sales out

C. CÁC PHÂN HỆ CỦA CHƯƠNG TRÌNH

Ghi chú: ■■■■■ làm trên hệ thống

■■■■■ làm ngoài hệ thống

Một số từ viết tắt:

DƯỠC PHẨM: Công ty được Cửu Long

DMS: hệ thống quản lý phân phối

NCC: Nhà cung cấp

NPP: Nhà phân phối

KH: Khách hàng

1. Dữ Liệu Nền:

Danh mục các dữ liệu về thông tin sản phẩm và kinh doanh được khai báo để vận hành hệ thống, bao gồm: Dữ liệu nền cơ bản, Dữ liệu nền sản phẩm và Dữ liệu kinh doanh.

1.1. Dữ liệu nền cơ bản:

Bao gồm tất cả các thông tin cơ bản như: nhà cung cấp, đơn vị kinh doanh, kho NPP, thiết lập khóa sổ hệ thống.

1.1.1. Nhà máy (NCC):

Các nhà máy có tham gia hoạt động phân phối hàng hóa đến các Chi nhánh cấp 1, chi nhánh.

1.1.2. Đơn vị Kinh doanh:

Là các đơn vị kinh doanh trực thuộc NCC, 1 NCC có thể có nhiều ĐVKD như: Dược phẩm, thực phẩm,....

1.1.3. Kho NPP:

Là kho hàng tại NPP, bao gồm kho hàng bán của NPP, kho hàng khuyến mãi và một số kho hàng khác tùy vào quy định của NCC. Kho hàng bán là hàng hóa NPP mua về, kho khuyến mãi là kho của NCC đặt tại NPP.

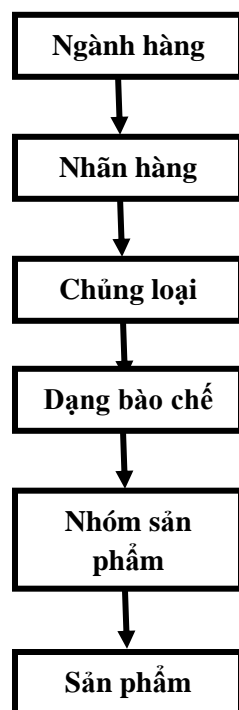
1.1.4. Thiết lập khóa số:

Là công cụ hỗ trợ Trung tâm thiết lập hình thức khóa số tự động đối với NPP. Có thể thiết lập cơ chế khóa tự động cho tất cả hoặc từng NPP. Việc khóa số đúng quy định sẽ giúp đảm bảo sự chính xác về quy trình hoạt động và số liệu phát sinh tại NPP.

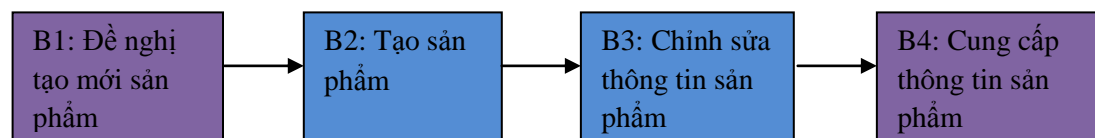
1.2. Dữ liệu nền sản phẩm:

Là cấu trúc sản phẩm của công ty bao gồm: Ngành hàng, Nhãn hàng, Chung loại, Dạng bào chế, Đơn vị đo lường, Nhóm sản phẩm, Sản phẩm, Bảng giá bán lẻ, Bảng giá bán cho NPP.

Cấu trúc Ngành hàng, nhãn hàng,... được quản lý độc lập trên SalesUp DMS cấu trúc thông tin sản phẩm:



Quy Trình Thực Hiện:



Bước 1: Đề nghị tạo mới sản phẩm: khi có sản phẩm mới, người dùng tạo phiếu yêu cầu khai báo sản phẩm và chuyển cho admin quản lý hệ thống để khởi tạo.

Đề nghị tạo mới sản phẩm

Ngày: Tháng: Năm:

Bộ phận đề nghị:

Thông tin chi tiết sản phẩm

Mã sản phẩm:	
Tên sản phẩm:	
Tên sản phẩm viết tắt:	
Thành phần:	
Đơn vị tính:	
Khối lượng (kg):	
Thể tích (m3):	
Đơn vị kinh doanh:	
Nhãn hàng:	
Chủng loại:	
Dạng bào chế:	Con của chủng loại
Hàm lượng:	Thuộc tính riêng của từng sp
Giá bán lẻ chuẩn:	
Thuộc nhóm sản phẩm*:	

Quy cách sản phẩm:

Số lượng	Đơn vị đo lường	Quy đổi	Số lượng	Đơn vị đo lường
10	Vi	=	1	hop
10	Hop	=	1	Thung
10	Thung	=	1	palet
		=		
		=		

Người đề nghị**Người duyệt**

Bước2: Tạo sản phẩm: quản lý danh mục dữ liệu nền hệ thống khai báo đầy đủ thông tin sản phẩm vào hệ thống dựa trên đề nghị được duyệt.

Bước3: Chỉnh sửa thông tin sản phẩm: khi có yêu cầu thay đổi thông tin sản phẩm (form yêu cầu được duyệt), quản lý danh mục dữ liệu nền hệ thống tiến hành cập nhật thông tin sản phẩm theo thông tin được cung cấp.

Bước4: Cung cấp thông tin sản phẩm: cung cấp cho lực lượng kinh doanh, chi nhánh, nhà phân phối, bảng mã và các thông tin liên quan đến sản phẩm.

❖ Khai báo thông tin:

1.2.1. Ngành hàng:

Ngành kinh doanh của NCC, ở đây phân loại như: thuốc kê toa, thực phẩm chức năng,...

Ngành hàng	Đơn vị kinh doanh

1.2.2. Nhãn hàng:

Là các thương hiệu sản phẩm của công ty, có thể khai báo nhiều nhãn hàng thuộc từng DVKD. Nhãn hàng chứa các thuộc tính:

Nhãn hàng	Ngành hàng	Đơn vị kinh doanh

1.2.3. *Chủng loại:*

Là thuộc tính của sản phẩm hay các loại sản phẩm, một chủng loại có thể thuộc nhiều Nhãn hàng khác nhau. Chủng loại chứa các thuộc tính:

Chủng loại	Thuộc nhãn hàng

1.2.4. *Dạng bào chế:*

Là thuộc tính của sản phẩm, vd: dạng viên, dạng nước, Dạng bào chế chứa các thuộc tính:

Dạng bào chế	Thuộc chủng loại

1.2.5. *Đơn vị đo lường:*

Là đơn vị tính của sản phẩm, vd như: chai, gói, bịch Một sản phẩm có 1 đơn vị chuẩn và nhiều đơn vị quy đổi để phục vụ mục tiêu phân tích khác nhau. Đơn vị đo lường chứa các thuộc tính:

Đơn vị đo lường	Diễn giải
Bao	Bao
Que	Kg
Túi	Túi
Hộp	Hộp
Gói	Gói
Hũ	Hũ
Sachet	Sachet

Thùng	Thùng
Chai	Chai
...	...

1.2.6. Thông tin sản phẩm:

Là thông tin chi tiết của sản phẩm, bao gồm: Mã sản phẩm, Tên sản phẩm, Tên viết tắt, Thành phần, Đơn vị đo lường, Đơn vị Kinh doanh, Ngành hàng, Nhãn hàng, Chung loại, Dạng bào chế, Hàm lượng, Trạng thái, Giá bán lẻ chuẩn. Các thông tin sản phẩm được khai báo tại trung tâm sẽ áp dụng tại các NPP. Sản phẩm chứa các thuộc tính:

- Mã sản phẩm: là mã của SP, mã của mỗi SP là duy nhất trên hệ thống.
- Tên sản phẩm: là tên đầy đủ của sản phẩm.
- Tên viết tắt: là tên viết tắt của SP.
- Thành phần: là thành phần của SP.
- ĐVDL: là đơn vị tính của SP đã được khai báo trong module Đơn vị đo lường, chọn đơn vị đo lường phù hợp cho SP.
- ĐVKD: là ĐVKD mà SP đó trực thuộc.
- Ngành hàng: ngành hàng của sản phẩm.
- Nhãn hàng: là nhãn hàng mà SP đó trực thuộc.
- Chung loại: là chung loại mà SP đó trực thuộc.
- Dạng bào chế: là dạng bào chế của SP đó.
- Hàm lượng: thông tin hàm lượng của sản phẩm
- Giá bán lẻ chuẩn: là mức giá chuẩn công ty qui định NPP/Chi nhánh bán ra thị trường.
- Nhóm SP: là nhóm SP mà SP trực thuộc để phục vụ cho việc phân tích dữ liệu.
- Thiết lập qui cách: là quy cách đóng gói của sản phẩm và quy đổi nếu có (Vd: 12 gói 1 thùng, 1 gói là 0,5 kg,...)

1.2.7. Nhóm sản phẩm:

Là công cụ dùng để nhóm các sản phẩm cùng thuộc tính để phục vụ phân tích kinh doanh, có thể khai báo nhiều nhóm khác nhau và lồng ghép các nhóm nhỏ thuộc Nhóm lớn hơn. Thành viên của các nhóm sản phẩm có thể là sản phẩm hoặc Nhóm sản phẩm.

1.2.8. Bảng giá bán lẻ chuẩn:

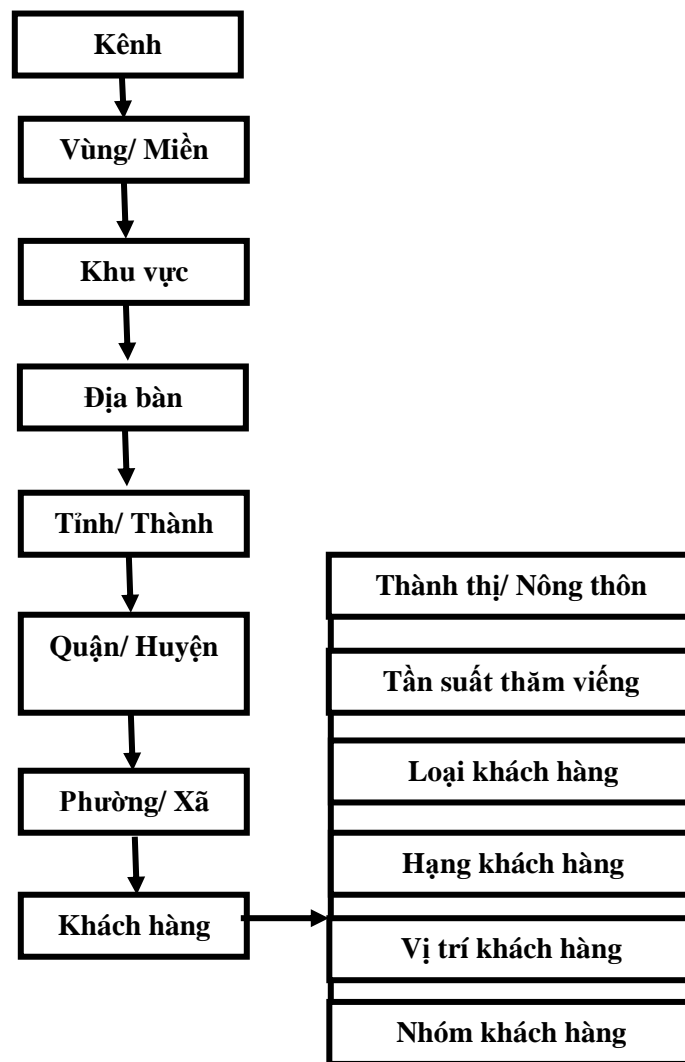
Là Bảng giá nhà cung cấp quy định cho NPP bán ra thị trường, bảng giá bán được phân theo kênh, theo từng đơn vị kinh doanh

1.2.9. Bảng giá bán cho NPP:

Là bảng giá Nhà cung cấp bán cho Nhà phân phối, có thể có nhiều bảng giá khác nhau cho các NPP phân theo Kênh, Đơn vị kinh doanh, Vùng miền, ...Bảng giá bán cho NPP chứa các thuộc tính:

- Tên bảng giá: tên của bảng giá.
- ĐVKD: là ĐVKD mà bảng giá trực thuộc
- Kênh bán hàng: là kênh bán hàng mà bảng giá trực thuộc
- Giá bán cho NPP: là giá bán cho NPP theo từng sản phẩm. Chọn SP bán cho NPP, những sản phẩm nào được chọn bán mới hiển thị để NPP đặt hàng. Thông thường chúng ta không chọn bán khi công ty không còn sản xuất mặt hàng đó nữa.

1.3. Dữ liệu nền kinh doanh:



1.3.1. Kênh bán hàng:

Là các kênh phân phối hàng hóa của nhà cung cấp như kênh OTC, ETC,....

Hệ thống cho phép khai báo nhiều Kênh bán hàng khác nhau tùy theo chiến lược kinh doanh.

Kênh bán hàng	Diễn giải
OTC	Kênh nhà thuốc
ETC	Kênh bệnh viện
...	...
...	...

1.3.2. Vùng/ miền:

Phân chia địa bàn phụ trách, phục vụ cho mục đích phân tích kinh doanh, mỗi Vùng Miền tương ứng 1 RSM

Vùng/ Miền	Diễn giải
....	
....	
...	...

1.3.3. Khu vực:

Trong mỗi Vùng miền khai báo từng Khu vực nhỏ hơn để quản lý, có nhiều khu vực thuộc 1 Vùng miền, mỗi khu vực tương ứng với 1 ASM

Khu vực	Diễn giải	Vùng/ Miền
...

1.3.4. Địa bàn:

Trong mỗi Khu vực khai báo từng địa bàn nhỏ hơn để quản lý, có nhiều Địa bàn thuộc 1 Khu vực, mỗi địa bàn tương ứng với 1 Trình dược viên

Khu vực	Diễn giải	Vùng/ Miền

...
-----	-----	-----

1.3.5. Chi nhánh/ Nhà phân phối: khi khai báo chọn loại chi nhánh cấp 1/ cấp 2 hoặc Nhà phân phối

- Mã NPP: Theo vùng, khu vực, tỉnh,... (có quy tắc đặt mã, có mã cũ + mới)
- Tên NPP: tên đầy đủ của NPP
- Tên chủ NPP
- Địa chỉ giao hàng: địa chỉ nhận hàng của NPP
- Địa chỉ giao hàng 2: nếu có
- Tỉnh/Thành phố-Quận huyện: tỉnh thành và quận huyện NPP trực thuộc
- Địa chỉ xuất hóa đơn: địa chỉ xuất hóa đơn của NPP, địa chỉ này có thể giống hoặc khác địa chỉ giao hàng
- Mã số thuế: MST của NPP
- Kho đặt hàng: là kho trung tâm để NPP đặt hàng, khi chọn kho xong thì mặc định đơn đặt hàng của NPP sẽ đặt trên kho này
- Khu vực: Chọn khu vực mà NPP đó trực thuộc
- Kênh bán hàng
- Số ngày nợ
- Số tiền nợ
- Giám sát bán hàng
- Tần suất đặt hàng: số lần đặt hàng trong 1 tuần, ngày đặt hàng
- Tồn an toàn: số ngày tồn kho tối thiểu của NPP
- Nhóm nhà phân phối: khai báo những nhóm khách hàng của công ty và khi khai báo NPP sẽ chọn thuộc nhóm nào

Lưu ý: DƯỢC PHẨM có VPC là công ty con , mua hàng từ DƯỢC PHẨM, bán hàng xuất hóa đơn cho khách hàng (hệ thống th iết kế VPC như NPP nhưng hoạt động như Chi nhánh)

1.3.6. Loại khách hàng:

Cho phép phân các cửa hiệu (khách hàng của NPP) thành nhiều loại khác nhau, phục vụ mục tiêu phân tích kinh doanh. Khi khai báo khách hàng tại NPP sẽ cho phép chọn thuộc loại cửa hàng nào.

1.3.7. Hạng khách hàng:

Cho phép phân các cửa hiệu (khách hàng của NPP) thành nhiều thứ hạng khác nhau, phục vụ mục tiêu phân tích kinh doanh. Khi khai báo khách hàng tại NPP sẽ cho phép chọn thuộc hạng nào, hoặc hệ thống sẽ tự động phân dựa trên tiêu chí doanh số của cửa hiệu.

1.3.8. Vị trí:

Là nơi cửa hàng hoạt động như chợ, mặt đường, trung tâm mua sắm...., NPP chọn vị trí cho cửa hàng khi khai báo thông tin khách hàng, phục vụ cho phân tích kinh doanh.

1.3.9. Thành thị/ Nông thôn:

Phân vị trí khách hàng theo thành phố, thị xã/ thị trấn, nông thôn

1.3.10. Nhóm khách hàng:

Là bước Nhóm các khách hàng tại NPP lại theo những tiêu chí nhằm đánh giá và phân tích. Trung tâm khai báo áp xuống NPP, NPP sẽ chọn Nhóm KH khi khai báo thông tin khách hàng.

1.3.11. Mức chiết khấu:

Là bước tạo các mức chiết khấu của công ty cho khách hàng của NPP khi đơn hàng đạt chuẩn của công ty đưa ra.

1.3.12. Khách hàng:

Các khách hàng được tạo mới từ DMS sau đó đồng bộ sang SONET

- Mã khách hàng: chạy tự động theo nguyên tắc đặt mã của DƯỢC PHẨM hiện tại (lấy theo mã tỉnh)
- Tên cửa hiệu: tên của cửa hiệu
- Tên chủ cửa hiệu: người đại diện

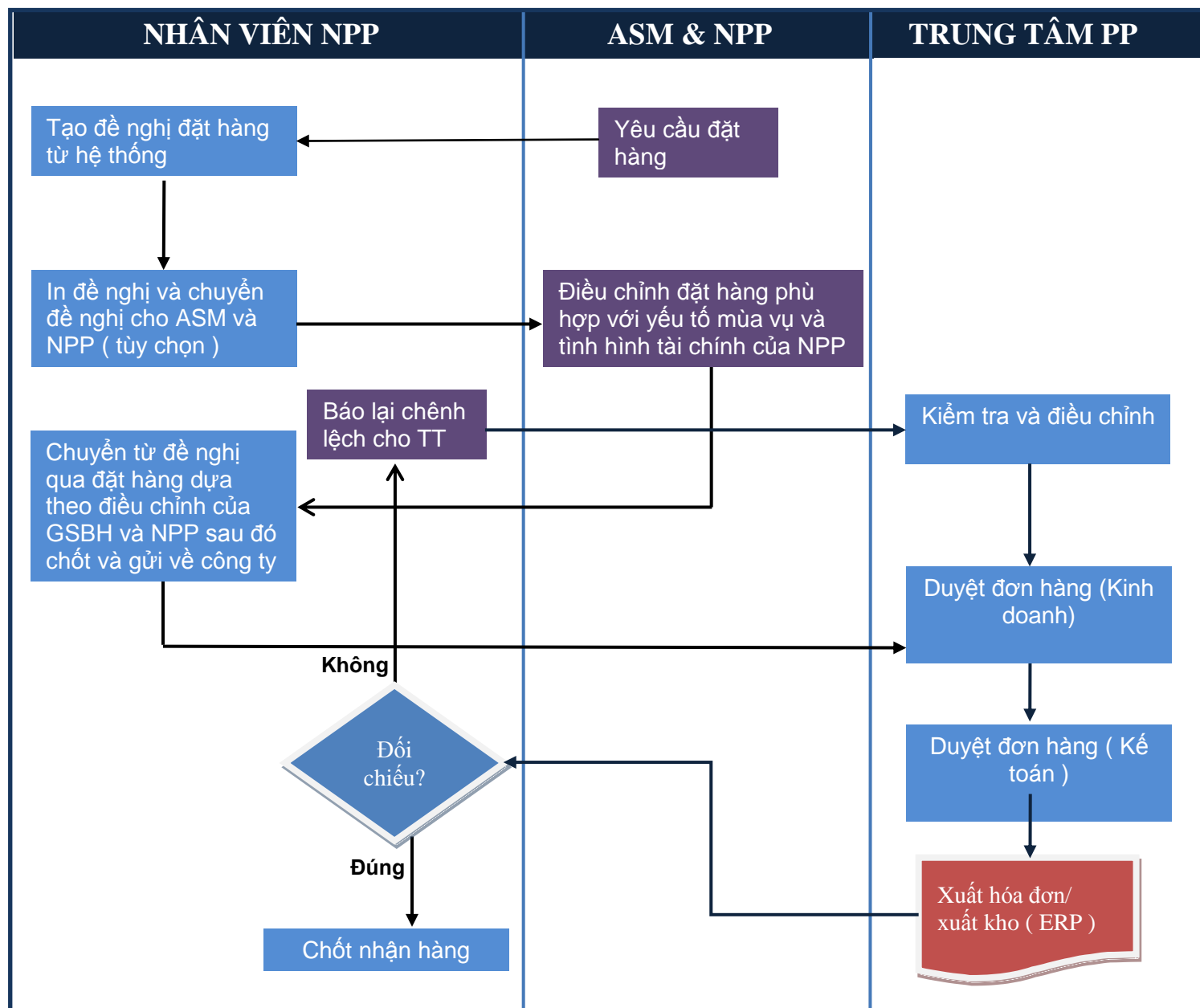
- Ngày tháng năm sinh chủ cửa hiệu
- Tên xuất hóa đơn: tên dùng xuất hóa đơn tài chính
- Mã số thuế
- Địa chỉ xuất hóa đơn: địa chỉ đầy đủ của khách hàng
- Địa chỉ giao hàng
- Địa chỉ: số nhà + tên đường
- Tỉnh/ Thành phố: danh mục tỉnh thành khách hàng trực thuộc
- Quận huyện: danh mục quận huyện thuộc tỉnh thành đã chọn
- Phường/ Xã: danh mục phường xã thuộc quận huyện trong hệ thống
- Mức chiết khấu : là mức chiết khấu cố định mà khách hàng được hưởng cho tất cả các đơn hàng, có thể có hoặc không
- Điện thoại bàn: số điện thoại của cửa hiệu
- Điện thoại di động: số điện thoại của người đại diện
- Email
- Kênh bán hàng: kênh bán hàng mà khách hàng trực thuộc.
- Phân loại, vị trí: là loại cửa hàng, vị trí cửa hàng theo thông tin khách hàng, chọn từ danh mục hệ thống được khai báo từ trung tâm
- Phân hạng: tự thiết lập
- Phân nhóm: phân nhóm các khách hàng theo cùng 1 tiêu chí để phục vụ mục tiêu phân tích kinh doanh
- Thành thị/ Nông thôn: chọn loại
- Số ngày nợ
- Số tiền nợ

2. Quy trình đặt hàng và nhận hàng của NPP

2.1. Quy trình thực hiện:

Diễn giải quy trình bao gồm mô tả và vai trò của từng nhân viên trong quy trình:

Ghi chú: làm trên hệ thống
 làm ngoài hệ thống.



Đề nghị đặt hàng: Nhân viên nhập liệu tạo đề nghị đặt hàng trên hệ thống: đề nghị được tính dựa trên công thức: Trung bình bán 1 ngày * tần suất đặt + tồn an toàn (tb bán * số ngày tồn quy định + số ngày hàng đi đường) - tồn hiện tại

- Trung bình bán 1 ngày: trung bình doanh số bán ra 1 ngày trong vòng 3 tháng của mỗi Nhà phân phối
- Tần suất đặt: là quy định số lần đặt hàng cụ thể cho từng NPP, ví dụ: 1 tuần 1 lần, 2 tuần 1 lần,...
- Tồn an toàn: số ngày tồn kho tối thiểu quy định cho mỗi NPP
- Tồn hiện tại: tồn kho đang có tại NPP + lượng hàng đang đi đường (Đã xuất hóa đơn nhưng chưa về đến NPP)

In đề nghị: Nhân viên nhập liệu in đề nghị và chuyển cho ASM và NPP

Đề Nghị Đặt Hàng

Tên NPP:

Số Fax: (08)3..

Tỉnh/ TP:

ĐT/ Fax NPP:

Ngày Đề Nghị: 2014-12-19

STT	Mã SP	Tên SP	Tồn hiện tại	Tồn an toàn	TB bán	Dự kiến bán	Đề nghị đặt	Đơn giá	Thành tiền	Đặt
										< nhập tay, ASM, ASM, NPP >

Tổng Tiền: 0

Chiết khấu:

Thuế VAT (10%): 0

Tổng Giá Trị: 0

Điều chỉnh đơn hàng: ASM và NPP điều chỉnh đặt hàng phù hợp với điều kiện thực tế, các yếu tố ảnh hưởng bên ngoài mà hệ thống không tính được

Chuyển đề nghị thành đơn đặt hàng: ASM và NPP chuyển điều chỉnh cho nhân viên nhập liệu, nhân viên nhập liệu nhập đơn đặt hàng trên phần mềm SalesUp, chốt và gửi về trung tâm. Thông tin đơn đặt hàng bao gồm

Đơn Đặt Hàng

Tên NPP: CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH
 NGUYỄN

Fax :

Tỉnh/ TP:

Tel/ Fax NPP:

Ngày Đặt Hàng: 2014-09-18

Ngày đề nghị giao hàng :

Mã SP	Tên SP	Quy cách	ĐVT	Đơn Giá NPP	Đặt hàng					
				(Trước VAT)	Số Lượng	KL(kg)	TT(m3)	Thùng	CK	TT(Trước VAT)

Tổng Tiền: 0

Chiết khấu:

Thuế VAT (5%): 0

Tổng Giá Trị: 0

Xác Nhận NPP

Xác Nhận Giám Sát

Duyệt đơn hàng (Sales):

Sau khi nhân viên nhập liệu tại NPP đặt hàng trên hệ thống, bộ phận xử lý đơn hàng tại trung tâm tiến hành kiểm tra điều chỉnh và duyệt đơn hàng.

Duyệt đơn hàng (Kế toán):

Khi duyệt đơn hàng, tham khảo các thông tin: tồn kho hiện tại, công nợ NPP (lấy từ ERP) ERP: xuất thông tin tồn kho và công nợ sang SalesUp định kỳ khi có thay đổi

Xuất hóa đơn/ xuất kho: Sau khi duyệt thì đơn đặt hàng được chuyển sang hệ thống ERP và tạo thành hóa đơn, sau khi ra hóa đơn thì xuất ngược lại cho NPP nhận hàng về.

Nhận hàng: NPP tiến hành nhận hàng khi hàng thực tế công ty giao đã về đến kho và có hóa đơn đỏ xác nhận.

Lưu ý: Nếu xảy ra trường hợp số lượng hàng nhận thực tế và hệ thống (hoặc ngược lại) không khớp với nhau NPP vui lòng không tiến hành nhận hàng mà hãy báo lại công ty để kiểm tra và điều chỉnh lại số lượng cho hợp lý. Sau đó thực hiện lại các bước:

Duyệt đơn hàng (Sales), Duyệt đơn hàng (Kế toán)

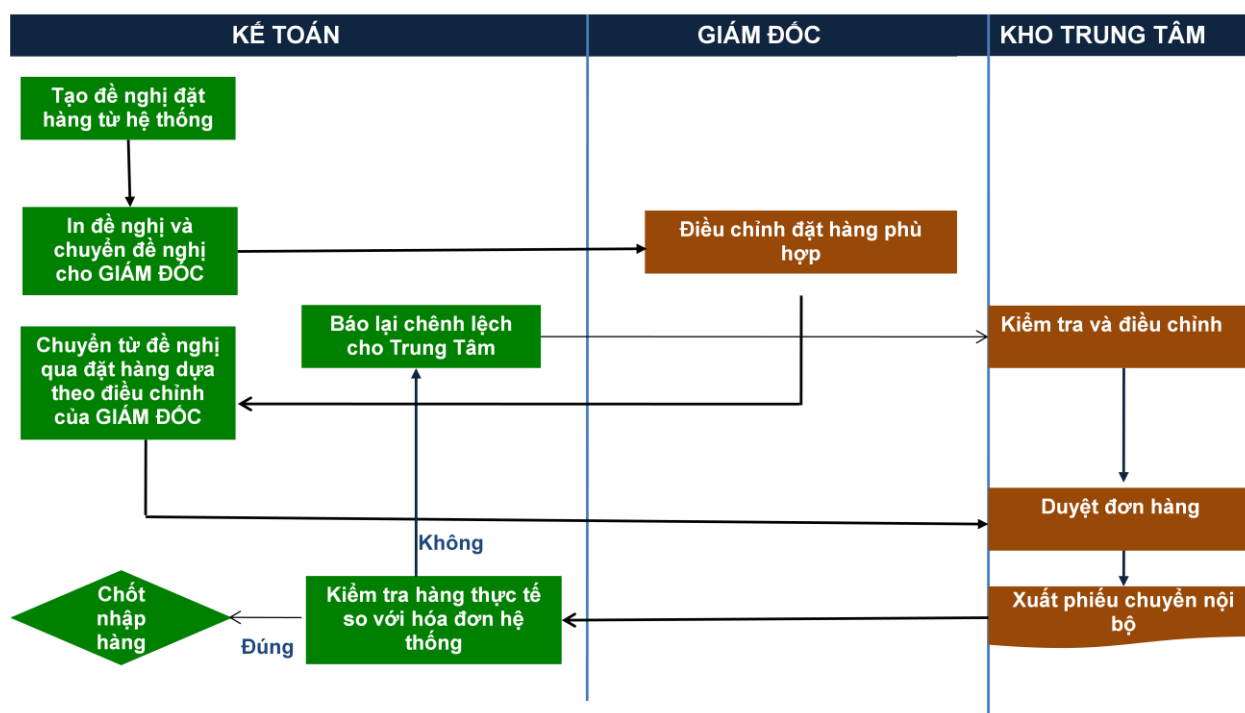
Riêng tại Chi nhánh cấp 1 đơn hàng NPP sau khi duyệt sẽ được ra hóa đơn trên DMS.

2.2. Xuất chuyển nội bộ cho chi nhánh

Đối với trường hợp xuất hàng cho chi nhánh

- Đơn hàng tích hợp là phiếu yêu cầu chuyển nội bộ
- Chứng từ nhận hàng của chi nhánh là phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ.

Quy trình đặt hàng và nhận hàng của Chi nhánh:



Hệ thống thiết lập đ ịnh mức nợ theo kênh của từng chi nhánh, sẽ cảnh báo nếu số nợ khách hàng chi nhánh vượt quá mức giới hạn cho phép (vd khai báo chi nhánh được nợ 1 tỷ, nếu tổng nợ khách hàng mua qua chi nhánh vượt quá số tiền này, hệ thống sẽ cảnh báo).

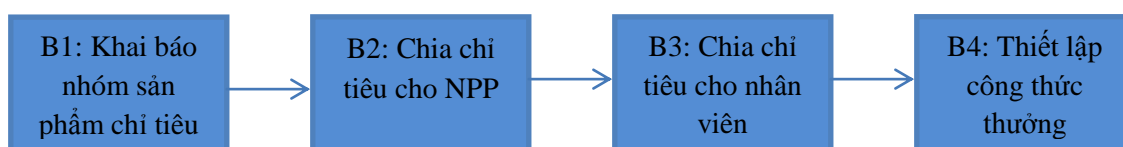
2.3. Báo cáo:

- Báo cáo đơn đặt hàng
- Báo cáo theo dõi tiến trình xử lý đơn hàng
- Báo cáo hàng thực nhập kho của NPP
- Báo cáo hàng đi đường

3. Quy trình quản lý chỉ tiêu và KPI

3.1. Quy trình thực hiện:

Cần thực hiện trước ngày 5 mỗi tháng



Bước 1: Quản lý hệ thống khai báo sản phẩm vào nhóm sản phẩm chỉ tiêu, nhóm sản phẩm chỉ tiêu dùng để chia chỉ tiêu cụ thể cho mỗi nhóm và áp dụng cho từng thời kỳ.

Tên nhóm chỉ tiêu	Sản phẩm trong nhóm chỉ tiêu	Áp dụng từ ngày	Áp dụng đến ngày	Ghi chú

Bước 2: Chỉ tiêu cho Nhà Phân Phối (NPP), gồm các loại chỉ tiêu sau:

- Chỉ tiêu mua vào: Tổng số lượng/ doanh số, số lượng/ doanh số từng nhóm sản phẩm chỉ tiêu

- Chỉ tiêu bán ra: Tổng số lượng/ doanh số, số lượng/ doanh số của từng nhóm sản phẩm chỉ tiêu.
- Tồn kho theo quy định: Số ngày tồn kho quy định
- Đơn hàng: tổng đơn hàng bán ra trên tháng của NPP (NPP tự bán + nhân viên bán hàng)
- Mật hàng trọng tâm
- Thanh toán: thời hạn thanh toán
- Số lượng giao hàng: tỉ lệ giao hàng thành công (tỉ lệ đơn hàng chốt so với đơn hàng đặt từ nhân viên)
- Độ chính xác tồn kho: % sai lệch giữa kiểm kê thực tế và hệ thống DMS, cả hàng hóa và vật phẩm khuyến mãi

Bước 3: Chỉ tiêu cho nhân viên (RSM, ASM, SR), gồm các loại chỉ tiêu sau:

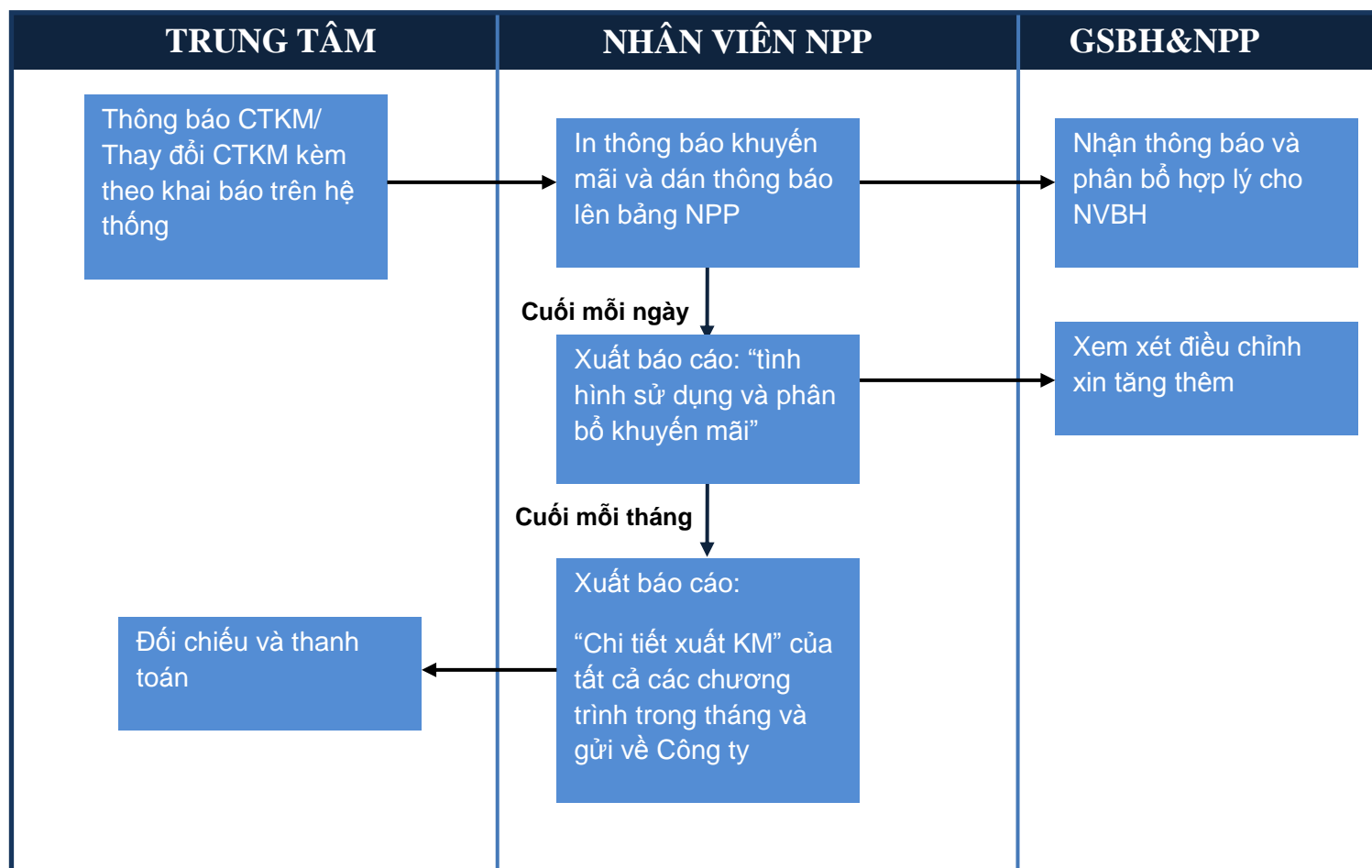
- Chỉ tiêu bán ra: Tổng số lượng/ doanh số, số lượng/ doanh số của từng nhóm sản phẩm chỉ tiêu. Hệ thống tự đề xuất chỉ tiêu bán ra sau 3 tháng chạy phần mềm, các tháng đầu import vào theo từng nhân viên.
- Chỉ tiêu mua vào: Tổng số lượng/ doanh số, số lượng/ doanh số của từng nhóm sản phẩm chỉ tiêu. Chỉ áp dụng từ cấp ASM, RSM
- Số lần viếng thăm có phát sinh đơn hàng: số lần mua hàng/ tổng số lần thăm viếng
- Số của hàng mua hàng: số của hàng mua hàng trong tháng (chỉ tính cho một lần mua hàng). Số của hàng mua hàng trên số của hàng bao phủ được gọi là tỷ lệ % (EC)
- Số đơn hàng trên ngày: số đơn hàng trong ngày, có quy định về số đơn hàng trong tháng và giá trị tối thiểu mỗi đơn hàng
- Giá trị trên đơn hàng: giá trị tối thiểu của mỗi đơn hàng
- Giá trị mua sản phẩm ĐƯỢC PHẨM của một khách hàng trong tháng
- Độ phủ: độ phủ của 1 sản phẩm hoặc 1 nhóm sản phẩm chỉ tiêu
- Mật hàng trọng tâm
- Khách hàng có phát sinh mua hàng trong tháng: % khách hàng thực tế mua hàng trong tháng so với MCP
- Khách hàng mở mới: là khách hàng có phát sinh đơn hàng: khách hàng chưa bao giờ mua hoặc khách hàng có trên 06 tháng liên tiếp không mua hàng. Chỉ tiêu khách hàng mới được giao cụ thể cho từng nhân viên bán hàng mỗi tháng

[illegible][illegible][illegible]Trang 25

4. Quy trình quản lý khuyến mãi

Tất cả chương trình khuyến mãi của công ty sẽ được khai báo tại trung tâm, sau đó áp dụng cho NPP kèm theo ngân sách quy định. Tất cả khuyến mãi khi NPP sử dụng đều được áp dụng dựa vào điều kiện CTKM được khai báo, và NPP không thể thay đổi được.

4.1. Quy trình thực hiện:



Bước 1: Nhân viên công ty khai báo chương trình khuyến mãi, thông báo CTKM đến các NPP được hưởng CTKM

Thông tin chương trình khuyến mãi:

- Mã chương trình: thông tin vắn tắt của ctkm
- Tên chương trình: mô tả chi tiết ctkm
- Loại chương trình: có 3 loại
 - Bình thường: xét thưởng trên từng mặt hàng trên đơn hàng
 - Ontop: tính trên tổng giá trị đơn hàng
 - Tích lũy: cộng dồn doanh số của 1 số sản phẩm trong 1 khoảng thời gian

- Thời gian áp dụng: từ ngày – đến ngày
- Kho áp dụng: nếu kho hàng bán là NPP ứng hàng trước, công ty thanh toán sau. Nếu kho khuyến mãi là hàng công ty đưa xuống trước
- Nhóm khách hàng: áp dụng cho 1 nhóm khách hàng hay tất cả khách hàng
- Ngân sách: có giới hạn số xuất phân bổ hay không
- Điều kiện mua: khai báo sản phẩm và điều kiện mua
- Điều kiện trả: khai báo điều kiện trả KM, có thể trả hàng, tiền hoặc chiết khấu
- Phạm vi áp dụng: chọn khu vực, đối tượng áp dụng ctkm
- Phân bổ ngân sách: tại DƯỠC PHẨM ngân sách có thể được phân bổ theo lượng hoặc theo tiền

Bước 2: Nhân viên NPP in thông báo khuyến mãi và dán thông báo lên bảng NPP, ASM hoặc NPP nhận thông báo vào phân bổ hợp lý cho nhân viên bán hàng(đối với chương trình chỉ phân bổ đến mức NPP)

Bước 3: Cuối mỗi ngày, nhân viên nhập liệu xuất báo cáo: “tình hình sử dụng và phân bổ khuyến mãi”, ASM hoặc NPP xem xét điều chỉnh xin tăng thêm.

BÁO CÁO SỬ DỤNG PHÂN BỐ KHUYẾN MÃI										
Từ ngày: 2012-08-01 Đến ngày: 2012-08-10										
Ngày báo cáo: 14-08-2012: 01:36:29										
Được tạo bởi: Admin										
MaNhaPhanPhoi	(All)									
MaChuongTrinh	(All)									
						Values				
KenhBanHang	ChiNhanh	KhuVuc	NhaPhanPhoi	TenChuongTrinh		NganSachPhanBo	DaSuDung	NganSachConLai	SuatConLai	%SuDung
General Trade	Hồ Chí Minh	Hồ Chí Minh 4	CÔNG TY TNHH DV&TM TĂNG MIN	IORE(1kg) get 1 RE		300,000,000.00	5,859,000.00	294,141,000.00	15,083.80	5.86
				Mua 10 ĐBH 1kg tang 1		200,000,000.00	409,200.00	199,590,800.00	8,230.93	0.41
				mua 10 ĐBH tang 1 ĐBH 01012013			60,000.00			
				mua 10 ĐBH tang 1 ĐBH 01012016			927,000.00			
				mua 10 ĐBH tang 1 ĐBH 01012017						
				mua 10 ĐBH tang 1 ĐBH 01012019						
				mua 10 ĐBH tang 1 ĐBH 01012022			9,000.00			
				mua 10 ĐBH tang 1 ĐBH 01012023		200,000,000.00	276,800.00	199,723,200.00	9,317.72	0.28
				mua 10 ĐBH tang 1 ĐBH 01012037		18,000,000.00	693,000.00	17,307,000.00	979.90	11.55
				Mua 10 gói ĐBH 1kg tang 1 gói ĐBH 1kg		200,000,000.00	1,190,400.00	198,809,600.00	8,684.56	1.19
				Mua 10 tang 1						
				Mua 5 gói ĐBH 500 và 2 ĐBH phen 500 tang 1 ĐBH 500			18,600.00			
				Mua 5 va 2 ĐBH tang 1			11,400.00			
		Hồ Chí Minh 5	NPP Thuận Hưng	Mua 10 gói ĐBH 1kg tang 1 gói ĐBH 1kg		200,000,000.00	595,200.00	199,404,800.00	8,710.56	0.60
				Mua 5 gói ĐBH 500 và 2 ĐBH phen 500 tang 1 ĐBH 500			186,000.00			
(blank)	(blank)	(blank)	(blank)	(blank)						

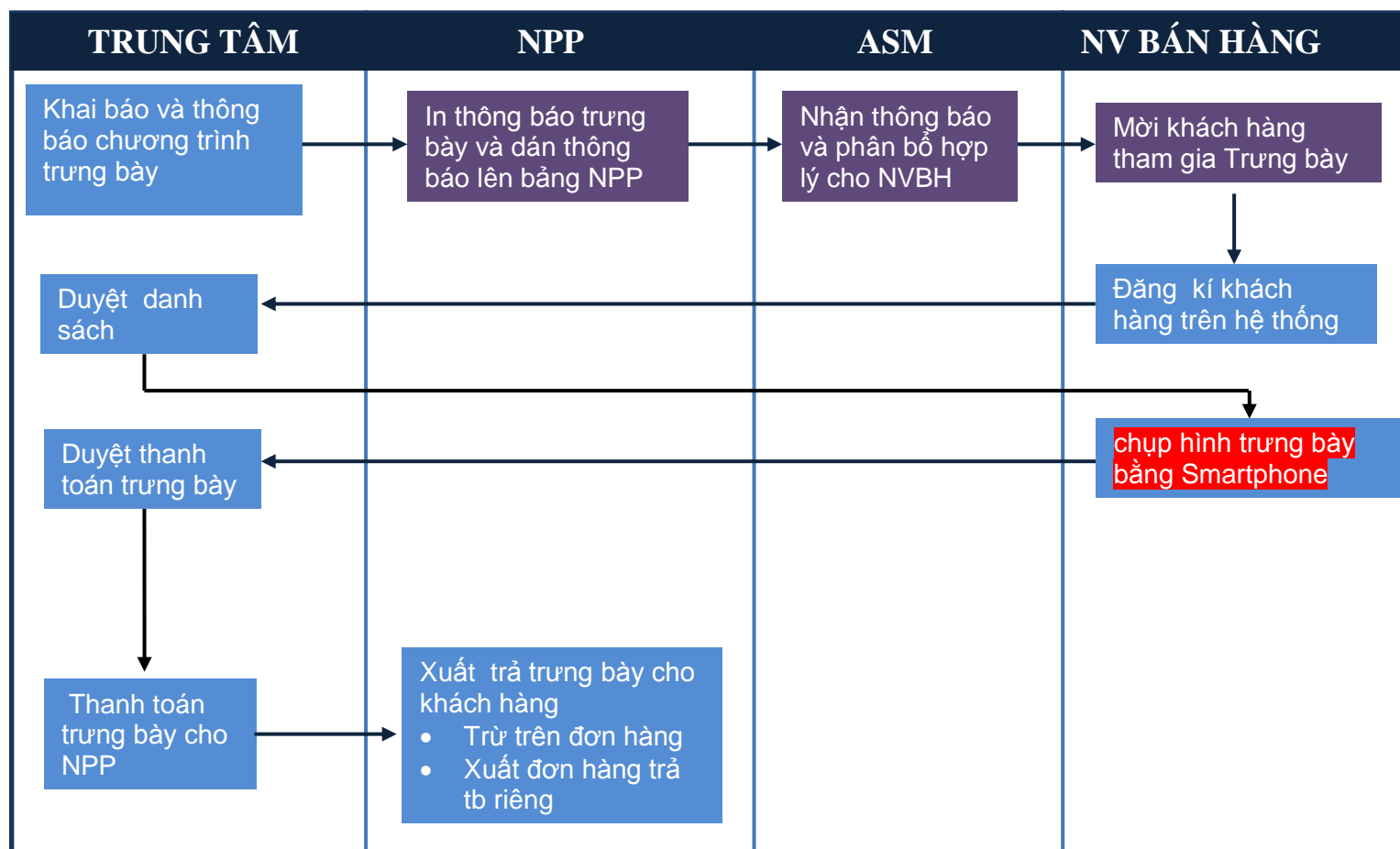
Bước 4: Cuối mỗi tháng, nhân viên NPP xuất báo cáo: “Chi tiết xuất KM” của tất cả các chương trình trong tháng và gửi về Công ty

Hàng : 07	Năm : 2012						
Ngày báo cáo: 14-08-2012 : 01:40:20							
Được tạo bởi: Admin							
MaSanPham	(All)						
MaChuongTrinh	(All)						
KenhBanHang	ChiNhanh	KhuVuc	NhaPhanPhoi	DienGiai	SanPham	Data	Total
General Trade	Hồ Chí Minh	Hồ Chí Minh 4	CÔNG TY TNHH DV&TM TĂNG M	CK 2% cho các SP Đường tỉnh lỵ 1kg	Không xác định	Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	33000
				mua 10 ĐBH tầng 1 ĐBH 01012013_2012	Đường tỉnh lỵ Biên Hòa	Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	2 6000
				mua 10 ĐBH tầng 1 ĐBH 01012014_2012	Không xác định	Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	
				mua 10 ĐBH tầng 1 ĐBH 01012015_2012	Không xác định	Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	
				mua 10 ĐBH tầng 1 ĐBH 01012016_2012	Đường tỉnh lỵ R5 đồng	Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	10 92700
				mua 10 ĐBH tầng 1 ĐBH 01012019_2012	Đường tỉnh lỵ Biên Hòa	Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	
				mua 10 ĐBH tầng 1 ĐBH 01012021_2012	Không xác định	Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	
				mua 10 ĐBH tầng 1 ĐBH 01012023_2012	Đường vàng khoáng chất	Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	110000
				mua 10 ĐBH tầng 1 ĐBH 01012028_2012	Không xác định	Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	13600
						Sum of SoLuong(Le) Sum of SoTien	22

Trang 28

5. Quy trình quản lý trưng bày

5.1. Quy trình thực hiện



Bước 1: Nhân viên công ty khai báo chương trình trưng bày, cho phép khai báo điều kiện có mua đơn hàng mới thanh toán trưng bày.

Bước 2: Nhân viên NPP in thông báo trưng bày và dán thông báo lên bảng NPP, ASM hoặc NPP nhận thông báo vào phân bổ hợp lý cho nhân viên bán hàng, NVBH mời khách hàng tham gia trưng bày.

Bước 3: Nhân viên NPP đăng kí khách hàng tham gia trưng bày trên hệ thống

Bước 4: Trung tâm duyệt danh sách đăng ký

Bước 5: NVBH chấm điểm các khách hàng tham gia trưng bày, chụp hình trưng bày bằng Smartphone

Bước 6: ASM và ASM xác nhận danh sách đề nghị thanh toán trưng bày

Bước 7: Nhân viên NPP làm đề nghị trả trung bày theo danh sách khách hàng thỏa điều kiện vào cuối tháng.

Bước 8: Nhân viên công ty sẽ dựa vào kết quả kiểm tra ngoài thị trường mà phê duyệt thanh toán trung bày cho NPP.

Bước 9: Nhân viên NPP xuất trả trung bày cho khách hàng, đối với trường hợp trả trung bày bằng tiền thì giá trị đơn hàng mua phải lớn hơn hoặc bằng giá trị tiền trung bày mới được trả. Đối với trường hợp trả trung bày bằng hàng, chỉ cần mua đơn hàng là xuất trả trung bày mà không quan tâm đến giá trị đơn hàng

Bước 10: khách hàng ký xác nhận thanh toán trung bày (ký ngoài hệ thống)

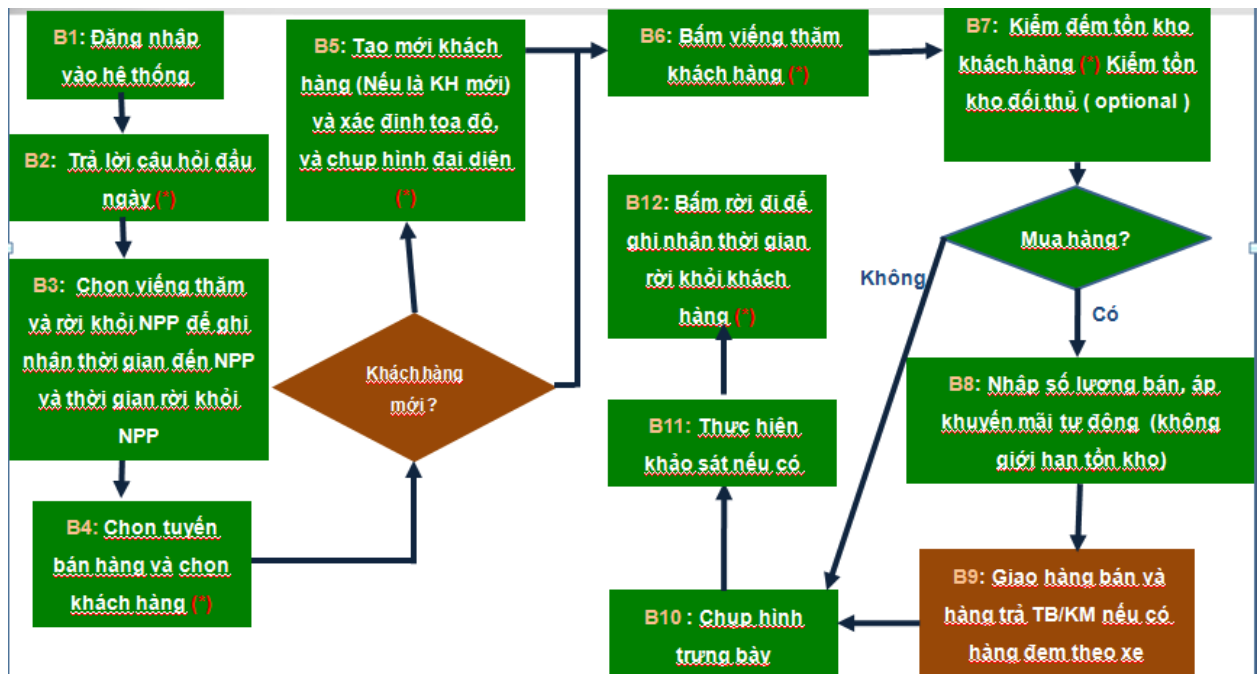
Bước 11: NPP ký xác nhận chi trả trung bày và gửi danh sách về Công Ty (ngoài hệ thống)

Bước 12: Thanh toán cho NPP

6. Quy trình quản lý bán hàng từ NPP/Chi nhánh đến Khách hàng

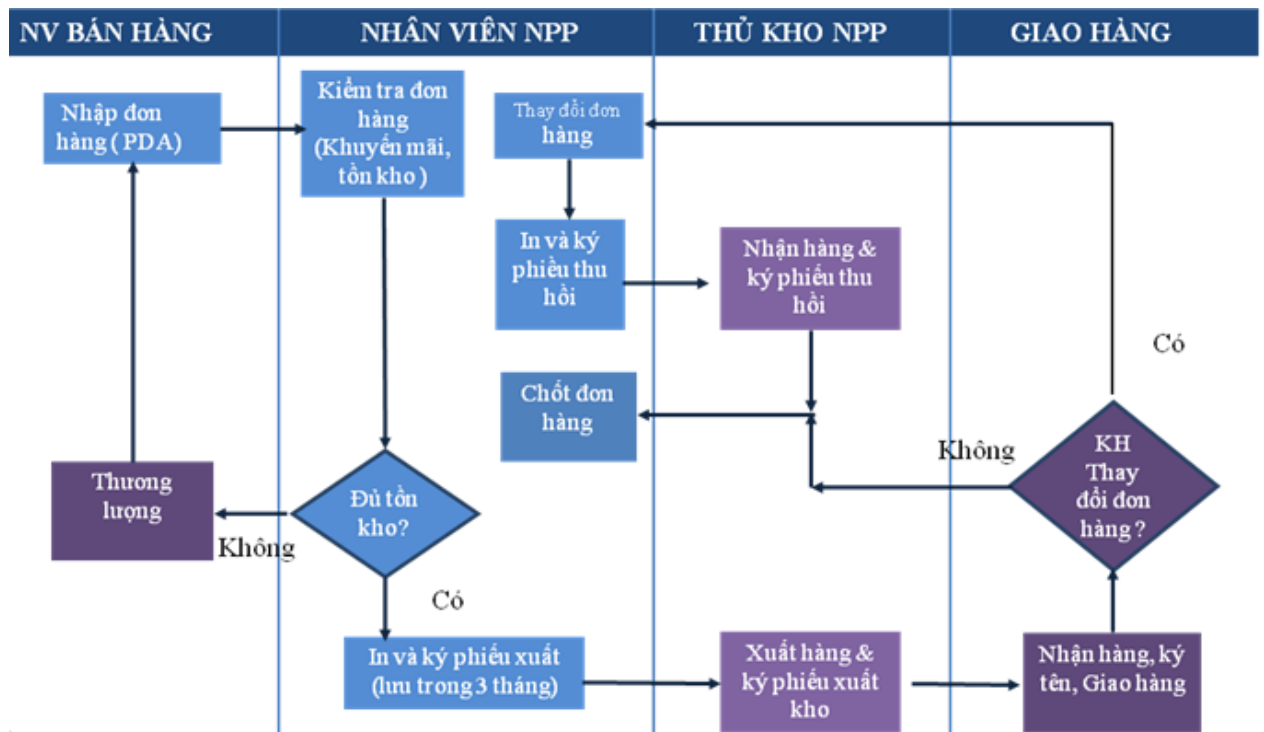
6.1 Quy trình thực hiện :

6.1.1 Quy trình bán hàng trên thiết bị di động:



- Nhân viên phải bán hàng đúng tuyến, không cho phép bán hàng trái tuyến.
- Hệ thống có chức năng lưu trữ tài liệu hướng dẫn, huấn luyện của DƯỠC PHẨM dành cho TDV

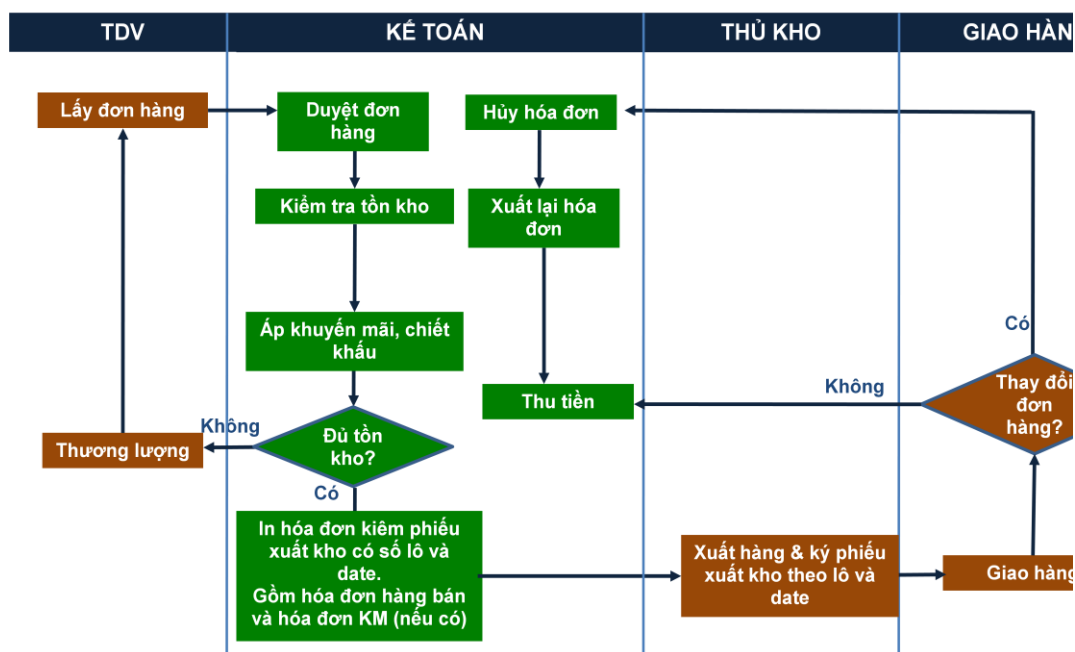
6.1.2 Quy trình xử lý đơn hàng tại NPP:



Khi NPP nhấn in đơn hàng -> trạng thái đơn hàng là “ đã xử lý “, khi NPP chốt (sau khi giao hàng xong) -> trạng thái đơn hàng là “ hoàn tất”. Doanh số sales out được tính sau khi đơn hàng hoàn tất

- ⇒ Nhà phân phối in đơn hàng chuyển cho kho
- ⇒ Kho kiểm tra công nợ và các yếu tố khác bên ngoài
- ⇒ Giao hàng và nhập vào số lượng thực giao (giao hàng phải kèm biên nhận)
- ⇒ Chốt đơn hàng
- ⇒ Hủy đơn hàng: trong trường hợp đơn hàng sai sót hoặc khách hàng không nhận NPP có thể điều chỉnh hoặc hủy luôn đơn hàng . Lưu ý khi chỉnh sửa đơn hàng hệ thống tự động sinh ra phiếu thu hồi.

6.1.3 Quy trình xử lý đơn hàng OTC tại Chi nhánh:



Duyệt đơn hàng (Sales):

Sau khi Trình Duyệt Viên tạo đơn hàng trên PDA, bộ phận xử lý đơn hàng tại chi nhánh tiến hành duyệt đơn hàng.

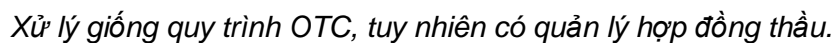
Xuất hóa đơn: Sau khi duyệt thì đơn đặt hàng Chi nhánh tiến hành xuất hóa đơn cho đơn hàng , thủ kho dựa vào thông tin hóa đơn và phiếu xuất kho đã in để lấy hàng.

Hủy hóa đơn: Nếu đơn hàng sau khi giao có thay đổi, nhân viên tại Chi nhánh tiến hành hủy hóa đơn, khi đó trạng thái đơn hàng trở thành chưa chốt , nhân viên vào đơn hàng điều chỉnh lại số lượng rồi chốt đơn hàng và xuất lại một hóa đơn khác. Nếu không muốn xuất lại nhân viên có thể xóa luôn đơn hàng.

Số hóa đơn : Số hóa đơn được thiết lập ứng với mỗi chi nhánh , số hóa đơn nếu cùng ký hiệu không được trùng nhau. Hóa đơn và P XK có số lô và hạn dùng của sản phẩm.

Thu tiền: Đơn hàng sau khi ra hóa đơn có thể tiến hành thu tiền, khi làm thu tiền được phép chọn đối tượng nộp tiền, khách hàng, số tiền và hóa đơn muốn nộp.

6.1.4 Quy trình xử lý đơn hàng ETC tại Chi nhánh



Báo Cáo Đơn Hàng Bán Trong Kỳ

Từ ngày: 2014-02-01 Đến ngày : 2014-02-28

Ngày tạo : 15-12-2014 : 10-46-37

Người tạo : CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYÊN

Ten San Pham	(All)		Ma Khách Hàng	(All)		Ma San Pham	(All)	
So Luong	(All)		Don Gia	(All)		Chiet Khau	(All)	
Dia Chi	(All)		Ma Don Hang	(All)		Trang Thai	(All)	

Sum of Tong Tier							
Ma NPP	Ten NPP	Ngay Hoa Don	Dai Dien Kinh Doanh	Ten Khách Hàng	CTKM	Total	
112859	CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYỄN	2014-02-05	ĐÀO NGỌC LAN	CHI SƯƠNG	CTKM test Thu 1	250,000.0	
				CHI SƯƠNG Total		250,000.0	
				CỔ BẦY		205,000.0	
				CỔ BẦY Total		205,000.0	
			ĐÀO NGỌC LAN Total			455,000.0	
		2014-02-05 Total				455,000.0	
	CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYỄN Total					455,000.0	
112859 Total						455,000.0	
Grand Total						455,000.0	

BÁO CÁO ĐƠN HÀNG HỦY TRONG KỲ

Từ ngày : 2013-01-01 Đến ngày : 2014-01-31

Ngày tạo : 15-12-2014 10:48:05

Tạo bởi :

								Data
Loại Đơn Hàng	Ngày Xóa	Ma Kh	Tên Khách Hàng	Ma Đơn Hàng	Ngày Hoa Đơn	Ma San Pha	Tên San Phẩm	Sum of So Luong
Đơn hàng hủy	2013-08-23	1549	MINH VỆ	5812966	2013-08-23	01D.06.014	Đường túi Biên Hòa Pure 1kg NY	20
						01D.06.015	Đường Biên Hòa Pure 500g NY	86
		2502	ĐẠI LÝ GẠO	5812989	2013-08-24	01D.06.015	Đường Biên Hòa Pure 500g NY	210
	2013-09-13	4	MINH ANH	5827642	2013-09-13	01D.06.014	Đường túi Biên Hòa Pure 1kg NY	40
	2013-09-16	123	SƠN HẢI	5828117	2013-09-14	01D.06.014	Đường túi Biên Hòa Pure 1kg NY	40
Đơn hàng hủy Total								396
Grand Total								396

BÁO CÁO DOANH SỐ BÁN HÀNG THEO NGÀY

Từ ngày : 2013-01-01 Đến ngày : 2014-12-15

Ngày báo cáo: 2014-12-15

Được tạo bởi: CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYỄN

Nhan Hàng	(All)
Ngày	(All)

Đơn Vị Kinh Doanh	(All)
Chung Loại	(All)

	Values		
Dại Diện Kinh Doanh	Sum of Tong Tien	Sum of So Luong Le	Sum of San Luong
ĐÀO NGỌC LAN	995,843,500	69,501	49,578
HOÀNG VĂN XUÂN	806,338,750	59,455	40,487
LÊ MINH ĐẠO	1,096,351,500	81,757	55,132
LÊ PHƯỚC TÂM	911,998,000	65,857	45,909
NGUYỄN HÀ NAM	837,448,500	61,684	42,029
NGUYỄN NGỌC ẮN	959,117,500	67,387	48,446
TRƯƠNG THỊ THU THỦY	1,513,150,050	106,061	76,298
VÕ HOÀNG MỸ XUÂN	924,902,850	68,027	46,351
Grand Total	8,045,150,650	579,729	404,229

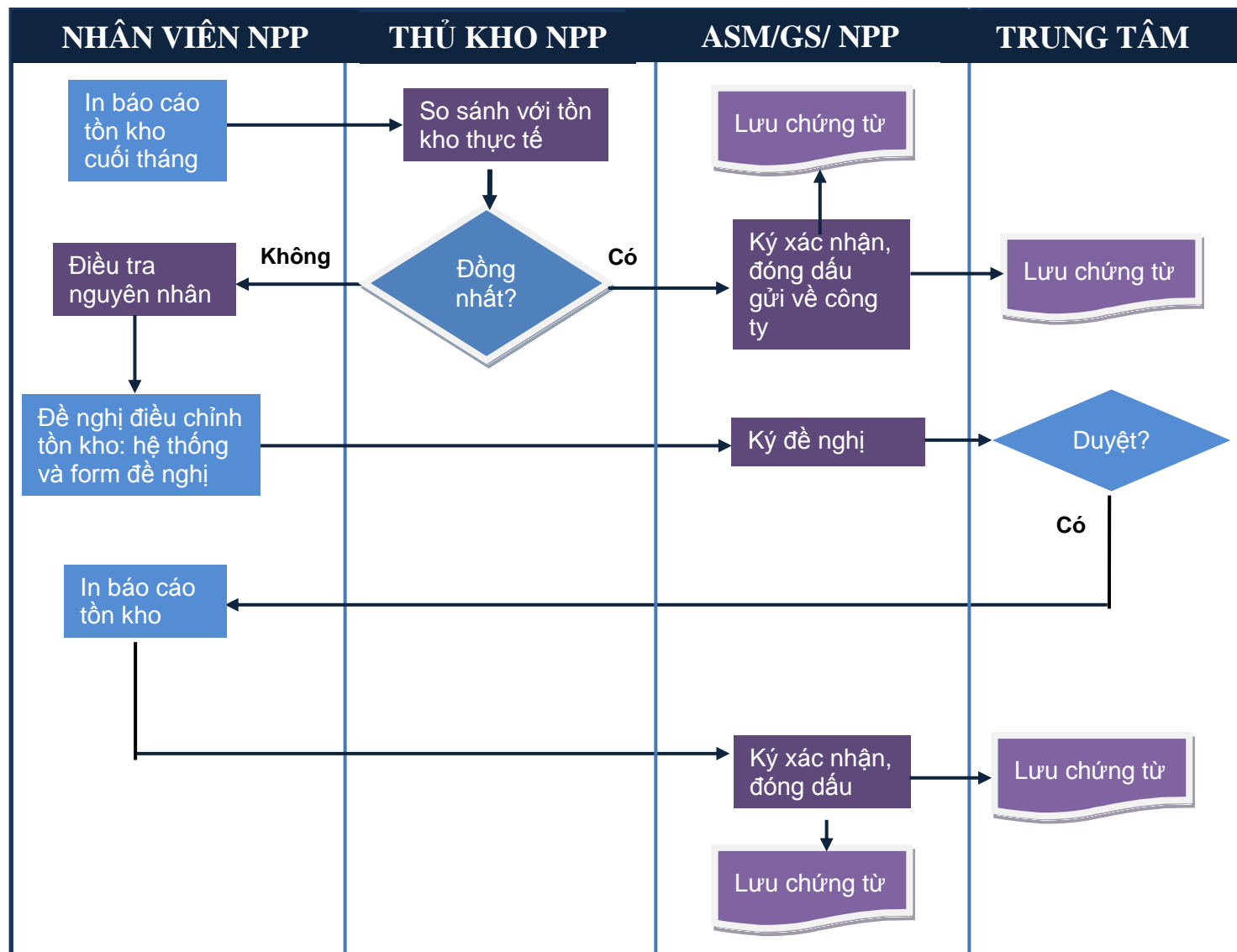
C

BÁO CÁO DOANH SỐ NHÂN VIÊN GIAO NHẬN						
Từ ngày : 2014-01-01 Đến ngày : 2014-12-15						
Ngày báo cáo: 2014-12-15						
Được tạo bởi: CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYỄN						
KenhBanHang	(All)		KhuVuc	(All)		MaSanPham
NhaPhanPhoi	(All)		NVGN ID	(All)		SoLuong(Thung)
DonViKinhDoanh	(All)		SoLuong(Le)	(All)		TenSanPham
	Ngày	Values				
	2014-02-05		2014-03-02		Total Sum of SoTien	Total Sum of SanLuc
Ten NVGN	Sum of SoTien	Sum of SanLuong(Kg)	Sum of SoTien	Sum of SanLuong(Kg)		
LÂM BÌNH NGUYỄN	455,000	15	10,328,000	10.79999995	10,783,000	25.7
Grand Total	455,000	15	10,328,000	10.79999995	10,783,000	25.7

7. Quy trình quản lý tồn kho nhà phân phối

7.1. Quy trình thực hiện:

7.1.1.1. Quản lý kho NPP:



Bước 1: NPP in báo cáo tồn kho đưa xuống cho thủ kho

Bước 2: Thủ kho đối chiếu giữa báo cáo xuất ra từ hệ thống so với tồn kho thực tế

Trường hợp 1: Nếu có sự chênh lệch:

- NPP phối hợp giám sát bán hàng và thủ kho điều tra nguyên nhân.

- NPP tiến hành làm đề nghị điều chỉnh tồn kho trên hệ thống

Ngày điều chỉnh	Kho	Lý do điều chỉnh	Sản phẩm	Tồn mới	Điều chỉnh (+/-)	Thành tiền

- NPP ký đề nghị điều chỉnh tồn kho để chuyển về Công ty chờ xét duyệt.

Đề Nghị Điều Chỉnh Tồn Kho

(theo chính sách ban hành từ công ty)

Nhà Phân Phối: CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYỄN

Ngày điều chỉnh:

Lý do điều chỉnh:

Kho:

Mã SP	Tên SP	Tồn hiện tại	Đơn vị	Tồn mới	Điều chỉnh (+/-)	Giá mua TB	Thành tiền

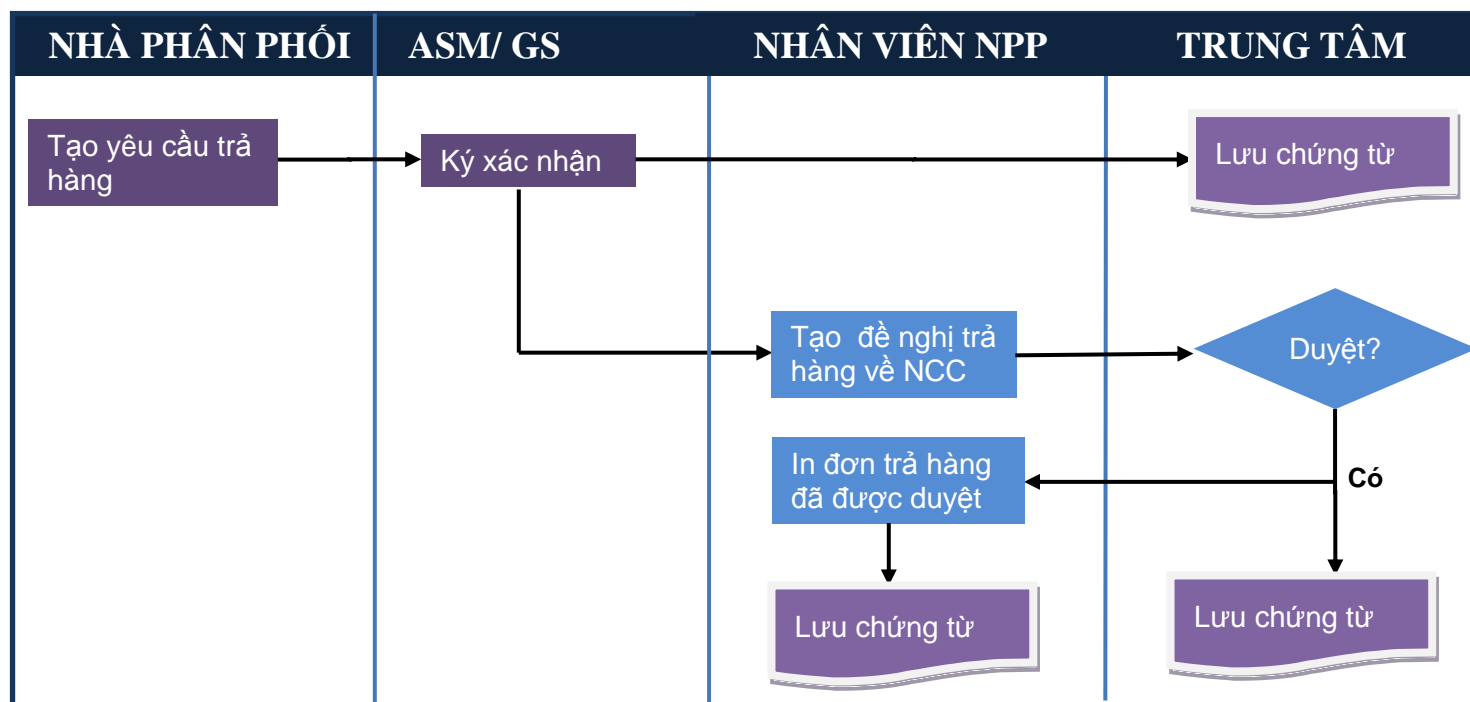
Bước 3: Công ty tiến hành duyệt đề nghị điều chỉnh tồn kho để tồn kho hệ thống tại NPP bằng với thực tế.

Bước 4: NPP in báo cáo tồn kho sau khi làm điều chỉnh, ký đóng dấu và gửi về công ty

Trường hợp 2: không chênh lệch -> NPP in báo cáo tồn kho, ký đóng dấu và gửi về công ty

⇒ **Bắt buộc mỗi tháng NPP phải thực hiện đối chiếu 1 lần và gửi biên bản có đóng dấu về công ty.**

7.1.2 NPP trả hàng về công ty:



Bước 1: Nhà phân phối yêu cầu trả hàng về công ty

Bước 2: ASM và Giám sát ký xác nhận yêu cầu trả

Bước 3: NPP tạo đề nghị trả hàng về công ty trên hệ thống đồng thời đính kèm biên bản đề nghị có chữ ký

Ngày trả hàng	Kho	Sản phẩm	Số lượng trả hàng	Thành tiền

Đề Nghị Trả Hàng Về NCC

Tên NPP: CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNHNGUYỄN

Fax Đường Biên Hòa:

Tỉnh/ TP:

Tel/Fax NPP:

Ngày Trả Hàng: 2014-09-18

Mã SP	Tên SP	Tồn kho	Trả hàng	Đơn vị	Đơn giá	T.Tiền

Tổng Tiền: 0
Thuế VAT (5%): 0
Tổng Giá Trị: 0

Bước 4: Công ty duyệt đơn trả hàng của NPP

Bước 5: NPP xuất hóa đơn trả hàng về lại công ty theo sản phẩm và số lượng đã được duyệt.

Hàng trả về thì DUỢC PHẨM tiếp nhận và giảm công nợ cho KH (Không trả tiền, nếu hết công nợ thì dành cho đơn hàng sau). Hàng trả về bắt buộc phải có hóa đơn, đối với đơn vị là công ty thì có hóa đơn trả hàng + biên bản đầu ra theo mẫu DUỢC PHẨM.

7.1.3 Hàng Bundle:

- Chức năng cho phép DUỢC PHẨM có thể bó các hàng hóa tại NPP thành 1 sản phẩm khác. Khi bán không hết có thể rã bó ra về lại các sản phẩm ban đầu.

7.2 Báo cáo

CẢNH BÁO TỒN KHO

Ngày báo cáo: 16-12-2014

Được tạo bởi: CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYỄN

						Values		
KenhBanHang	DonViKinhDoanh	NhanHang	ChungLoai	MaSanPham	TenSanPham	Sum of TonKho(+Hangdangdiuong)	Sum of DoanhSoBanTB	SoNgayTonKho
GT	Food	Đường	Biên Hòa Joy	01D.08.002	Đường viên Biên Hòa Joy	9,980	-	
				01D.08.003	Biên Hòa Joy Stick	314	-	
			Biên Hòa Pro	01D.09.002	Đường phèn Biên Hòa Pro	327	-	
			Biên Hòa Pure	01D.06.001	Đường túi Biên Hòa Pure 1kg	9,999,989	-	
				01D.06.005	Đường Biên Hòa Pure Gold Mineral 1kg	375	-	
				01D.06.014	Đường túi Biên Hòa Pure 1kg NY	4,313	-	
				01D.06.015	Đường Biên Hòa Pure 500g NY	28,369	-	
			Biên Hòa Val	01D.07.001	Đường trắng Value Vitamin A 450g	128	-	
				01D.07.002	Đường trắng Value Vitamin A 900g	80	-	
				01D.07.004	Đường trắng Value Vitamin A cảnh mai	23	-	
			Que	01D.03.008	Đường Sticksu	1,041	-	
Food Total						10,044,939	-	11,000
GT Total						10,044,939	-	11,000
Grand Total						10,044,939	-	11,000

TÒN KHO THEO QUY ĐỊNH			
Ngày báo cáo: 2014-12-16			
Được tạo bởi: Lê Duy Vũ			
Vung	(All)		
Ngày	2014-11-01		
KhuVuc	(All)		
		Values	
NhaPhanPhoi	SoNgayLamViec	ChiTieu	TonQuyDinh
CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYỄN	25	89,220	-
CÔNG TY TNHH HAI MƠI	25	20,170	-
Grand Total	50	109,390	-

TÒN HIỆN TẠI

Từ ngày 16-12-2014 Đến ngày 16-12-2014

Ngày Tạo : 16-12-2014 : 12-24-09

Tạo Bởi: CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYỄN

Sum of So Luong Quy Le				Kho
Kenh Ban Hang	Don Vi Kinh Doanh	Ma San Pham	Ten San Pham	WH001
GT	Food	01D.03.008	Đường Sticksu	1,041
		01D.06.001	Đường túi Biên Hòa Pure 1kg	9,999,922
		01D.06.005	Đường Biên Hòa Pure Gold Mineral 1kg	375
		01D.06.014	Đường túi Biên Hòa Pure 1kg NY	4,313
		01D.06.015	Đường Biên Hòa Pure 500g NY	28,369
		01D.07.001	Đường trắng Value Vitamin A 450g	128
		01D.07.002	Đường trắng Value Vitamin A 900g	80
		01D.07.004	Đường trắng Value Vitamin A cảnh mai 450g (NY)	23
		01D.08.002	Đường viên Biên Hòa Joy	9,980
		01D.08.003	Biên Hòa Joy Stick	314
		01D.09.002	Đường phèn Biên Hòa Pro	327
Food Total				10,044,872
GT Total				10,044,872
Grand Total				10,044,872

TÒN KHO THEO NGÀY

Từ ngày 2014-01-01 Đến ngày 2014-01-14

Ngày Tạo: 16-12-2014 : 12-25-01

Tạo Bởi: CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYỄN

MaNhaPhanPhoi	(All)	NhanHang	(All)	
KenhBanHang	(All)	MaSanPham	(All)	
Kho	(All)	DonViKinhDoanh	(All)	

	Ngày		Values				Total Sum of
	2014-01-01		2014-01-02		2014-01-03		
TenSanPham	Sum of SanLuong	Sum of SoTien	Sum of SanLuong	Sum of SoTien	Sum of SanLuong	Sum of SoTien	
Biên Hòa Joy Stick	96	4,183,872	96	4,183,872	96	4,183,872	
Đường Biên Hòa Pure 500g NY	14,185	295,488,667	14,185	295,488,667	14,185	295,488,667	
Đường Biên Hòa Pure Gold Mineral 1kg	375	8,485,538	375	8,485,538	375	8,485,538	
Đường Sticksu	420	14,269,742	420	14,269,742	420	14,269,742	
Đường trắng Value Vitamin A 450g	58	1,183,706	58	1,183,706	58	1,183,706	
Đường trắng Value Vitamin A 900g	72	1,382,040	72	1,382,040	72	1,382,040	
Đường trắng Value Vitamin A cánh mai 450g (NY)	10	212,697	10	212,697	10	212,697	
Đường túi Biên Hòa Pure 1kg	10,000,000	11,000,000,000	10,000,000	11,000,000,000	10,000,000	11,000,000,000	
Đường túi Biên Hòa Pure 1kg NY	4,313	85,463,820	4,313	85,463,820	4,313	85,463,820	
Đường viên Biên Hòa Joy	5,000	250,118,000	5,000	250,118,000	5,000	250,118,000	
Grand Total	10,024,529	11,660,788,082	10,024,529	11,660,788,082	10,024,529	11,660,788,082	

XUẤT NHẬP TÒN

Từ ngày : 2014-12-01 Đến ngày: 2014-12-09

Ngày tạo: 16-12-2014 Tạo bởi : Lê Duy Vũ

Don Vi Kinh Doan	(All)
Kenh Ban Hang	(All)
Vung	(All)
Khu Vuc	(All)

Sum of So Luong l		Du Lieu						
Ten Nha Phan	Ten San Pham	1.Tồn đầu	2.Nhập hàng bán	4.Xuất hàng bán	5.Xuất hàng KM	7.3.Ban Cho NPP	9.Tồn cuối	
NHAN THỊ BÍCH	Đường Biên Hòa Joy Stick túi 600g	78.00					78.00	
	Đường Biên Hòa Pro Brown 1kg	93.00					93.00	
	Đường phèn Biên Hòa Pro	96.00					96.00	
	Đường Sticksu 8g	24.00					24.00	
	Đường trắng cao cấp 1kg	540.00					540.00	
	Đường Trắng Cao Cấp 500g	1.00					1.00	
	Đường túi Biên Hòa Pure 0.5kg	138.00					138.00	
	Đường túi Biên Hòa Pure 1kg	64.00					64.00	
NHAN THỊ BÍCH NGỌC Total		1,034.00					1,034.00	
CHI NHÁNH CTY	Đường Biên Hòa Pro Baking 1kg	304.00					304.00	
	Đường Biên Hòa Pro Brown 1kg	142.00					142.00	
	Đường Biên Hòa Pure Gold Mineral 1kg	1,000.00		500.00			1,500.00	
	Đường phèn Biên Hòa Pro	688.00					688.00	

8. Bộ báo cáo quản trị

BÁO CÁO DOANH SỐ BÁN HÀNG - HÀNG NGÀY																			
VND 1000 Đồng																			
Stt	Vùng	Khu vực	ASM(Quản lí khu vực)	Tỉnh	Mã NVBH	Tên NVBH	Total Outlet	Tần xuất viếng thăm				Số Call cộng dồn / Tháng							
								F1	F2	F4	Total Call	Tổng số Call	Call Visited	Actual Call	%				
Vùng 1							8,657	-	7,081	1,575	20,462	20,462	14,156	3,575	25%				
Vùng 2							10,498	-	7,684	2,814	26,624	26,624	16,265	3,471	21%				
Total Nationwide							19,155	-	14,765	4,389	47,086	47,086	30,421	7,046	23%				
1	Vùng 1		Nguyễn Mạnh Hùng	HaNoi Retail +WS	T01	Phạm Thị Hồng Sâm	71			71	284	284	212	26	12%				
2	Vùng 1		Nguyễn Mạnh Hùng	HaNoi Retail +WS	T02	Phạm Văn Thắng	227		223	4	462	462	298	45	15%				
3	Vùng 1		Nguyễn Mạnh Hùng	HaNoi Retail +WS	T03	Lê Văn Lợi	216		210	6	444	444	277	48	17%				
4	Vùng 1		Nguyễn Mạnh Hùng	HaNoi Retail +WS	T04	Lê Xuân Thanh Hà	229		225	4	466	466	287	54	14%				

DOANH SỐ NGÀNH HÀNG							
DCL OTC	NHÓM HÀNG	21/05/2016	22/05/2016	23/05/2016	24/05/2016	25/05/2016	26/05/2016
Giảm đau hạ sốt viên	AA-C	35,350,430	-	38,593,995	35,792,700	51,528,730	23,521,950
Giảm đau hạ sốt sủi	AA-E	11,393,280	-	120,073,350	83,732,400	356,001,314	38,713,680
Giảm đau hạ sốt - tổng		46,743,710	-	158,667,345	119,525,100	407,530,044	62,235,630
Giảm đau kháng viêm	ANTI	10,607,480	-	69,022,920	100,957,323	93,529,771	1,114,360
Vitamin và khoáng chất	VIT&M	5,394,580	-	82,638,750	16,489,331	21,567,830	887,000
Kháng sinh	ANTIB	188,334,120	-	478,616,884	290,723,422	462,422,784	11,764,692
Tiêu hóa	GAST	9,112,760	-	75,610,650	29,101,040	81,158,480	722,160
Kháng dị ứng	ANTIS	1,114,020	-	9,823,752	3,949,223	2,941,389	132,930
Hô hấp	RESP	22,531,550	-	276,801,175	92,327,280	180,714,015	17,426,450
Kháng Virus -Nấm	ANTIF	9,128,000	-	25,077,900	24,601,500	12,316,400	570,500
Tim Mạch - Tiểu Đường	CA&DIA	258,750	-	538,800	1,619,410	849,850	-
Thần kinh	NERV	940,620	-	5,612,220	6,548,700	6,589,780	56,754
Dùng Ngoài da	DERM	343,656	-	290,000	200,000	-	-
Dụng Cụ Y tế	MED INST	-	-	-	-	-	-
Nhóm khác	Others	3,060,000	-	13,392,000	13,536,000	16,326,000	162,000
Total DCL OTC		297,569,246	-	1,196,092,396	699,578,330	#####	95,072,476
Total DCL ETC							
Total DCL							

Doanh số từng khu vực		DVT: mil VND (*10^6)			77%
Khu vực	Phân loại	Tháng 5			Vs Target
		MTD	Target		
Hanoi	Hà Nội	999	4,070	25%	
North Central	Bắc Miền Trung	437	1,406	31%	
North East 1	Đông Bắc 1	1,012	1,369	74%	
North East 2	Đông Bắc 2	251	796	31%	
North south coast	Nam Miền Bắc	1,065	2,701	39%	
North West	Tây Bắc	345	463	75%	
Red River 1	Sông Hồng 1	610	1,628	37%	
Red River 2	Sông Hồng 2	1,370	1,554	88%	
NORTH	Miền Bắc (vùng 1)	6,088	13,986	44%	
HCM	HCM	2,875	6,771	42%	
South East 1	Miền Đông 1	932	1,147	81%	
South East 2	Miền Đông 2	482	962	50%	
South East 3	Miền Đông 3	507	888	57%	
South Mekong 1	Nam Miền Tây 1	1,639	2,849	58%	
South Mekong 2	Nam Miền Tây 2	2,888	5,920	49%	
North Mekong	Bắc Miền Tây	713	1,147	62%	
South Central	Nam Miền Trung	468	1,406	33%	
Central Highland	Tây Nguyên	840	1,924	44%	
SOUTH	Miền Nam (vùng 2)	11,345	23,014	49%	
	PKD VINH LONG	1			
TOTAL	Tổng DCL OTC	17,433	37,000	47%	

TOTAL	01/05/2016	02/05/2016	03/05/2016	04/05/2016
999,099,902	-	-	-	-
436,645,870	-	-	-	-
1,011,670,185	-	-	-	-
250,577,663	-	-	-	-
1,065,498,150	-	-	-	-
344,941,925	159,260,520	-	-	-
609,838,678	-	-	4,870,680	2,649,600
1,369,508,325	-	-	-	-
6,087,780,698	159,260,520	-	4,870,680	2,649,600
2,875,079,440	-	-	-	95,355,000
932,341,925	-	-	-	-
481,860,076	-	-	-	17,458,794
506,793,422	-	-	-	11,273,400
1,638,647,631	-	-	-	38,144,209
2,888,192,965	-	-	-	159,083,374
713,273,920	-	-	-	-
468,335,550	-	-	-	-
840,457,770	-	-	-	5,398,020
11,344,982,699	-	-	-	326,712,797
636,600	-	-	-	-
17,433,399,997	159,260,520	-	4,870,680	329,362,397

S.No.	Khu vực	Tỉnh/ TP	Tên Quản lý khu vực	Mã NPP	Tên NPP/ Chi nhánh	Vùng	PABEMIN			NHÓM GIÁM ĐAU HẠ SỐT		
							CHỈ TIÊU	CÔNG ĐỒN THÁNG 05	% THỰC ĐẠT SO VỚI DOANH SỐ	CHỈ TIÊU	CÔNG ĐỒN THÁNG 05	% THỰC ĐẠT SO VỚI DOANH SỐ
1	Hà Nội	HaNoi Retail +WS	Nguyễn Mạnh Hùng	R1A01HNO	Công ty Cổ Phần Dược Phẩm AMIGO Việt Nam	Vùng 1	286	358	125%	297	42	14%
2	Hà Nội	HaNoi Retail +WS	Nguyễn Mạnh Hùng	R1A01HTA	Công ty Cổ Phần Dược Phẩm AMIGO Việt Nam	Vùng 1		0			0	
3	Bắc Miền Trung	QUANGTRI	Ngô Lê Quốc Hưng	R1A08QTR	Công ty TNHH Dược Phẩm Hoàng Đức	Vùng 1	10	13	125%	11	2	22%
4	Bắc Miền Trung	THUATHIENHUE	Ngô Lê Quốc Hưng	R1A08TTH	Công ty Cổ Phần Dược Phẩm Miền Trung	Vùng 1	16	0	0%	16	7	44%
5	Bắc Miền Trung	QUANGBINH	Ngô Lê Quốc Hưng	R1A08QBI	Công ty TNHH Thương Mại Dược Phẩm Ngọc Hà	Vùng 1	16	0	0%	16	0	0%
6	Bắc Miền Trung	DANANG	Ngô Lê Quốc Hưng	R1A08DAN	Công ty TNHH Dược Phẩm- Thương Mại Thái Gia Bảo	Vùng 1	31	0	0%	32	17	54%
7	Bắc Miền Trung	QUANGNAM	Ngô Lê Quốc Hưng	R1A08QNA	Công ty CP Thương Mại -Dược-Sâm Ngọc Linh Quảng Nam	Vùng 1	26	2	8%	27	4	13%

	phẩm								
	Bảng giá bán								
	Bảng giá mua								
	Nhóm hàng								
Dữ liệu nền ___ Kinh doanh	Kênh bán hàng								
	Miền								
	Khu vực								
	Phụ trách Vùng								
	Giám Đốc Miền								
	Phụ Trách Tỉnh/ GĐCN								
	Trình được viên								
	Chi nhánh / Đối tác								
	Khách hàng ETC								
	Tọa độ khách hàng								
	Danh mục khách Hàng								
	Hạng khách hàng								
	Vị trí khách hàng								
	Nhóm khách hàng								
Quản lý chỉ tiêu ___ Khai báo	Chia chỉ tiêu Trình được viên								
	Chỉ tiêu NPP								
	Công thức thưởng								
Quản lý chỉ tiêu ___ Báo cáo	Thực đạt & chỉ tiêu NPP								
	Thực hiện chỉ tiêu SR								
	Thực hiện chỉ tiêu SS								
	Thực hiện chỉ tiêu ASM								
	Thực hiện chỉ tiêu RSM								
	Chỉ tiêu khách hàng								
Quản lý kho trung tâm ___ Chức năng	Nhập kho								
	Xuất chuyển nội bộ								

	Kiểm kê								
	Khóa sổ tháng								
	Báo cáo tồn hiện tại								
	Báo cáo hàng nhập kho								
	Báo cáo hàng xuất kho								
	Báo cáo nhập xuất tồn								
	Đổi số lô								
	Xuất kho khác								
Quản lý kho chi nhánh ____ Chức năng	Duyệt kiểm kho								
	Duyệt hàng trả về NCC								
Quản lý kho chi nhánh ____ Báo cáo	Cảnh báo hàng tồn kho								
	Tồn kho hiện tại								
	Tồn kho tháng								
	Hàng chưa nhập kho								
	Hàng nhập kho								
	Báo cáo xuất nhập tồn								
	Kiểm kho								
	Thẻ Kho								
Quản lý bán hàng ____ Chức năng	Hợp đồng								
	Bán hàng cho ETC								
	Bán hàng cho đối tác								
	Đơn hàng khuyến mại								
	Duyệt đơn hàng								
	Xuất kho								
	Xuất HĐTC								
	Đơn đặt hàng khác								
Quản lý khuyến mãi ____ Khai báo	Nhóm sản phẩm khuyến mãi								
	Nhóm khách hàng KM								
	Điều kiện khuyến mãi								
	Trả khuyến mãi								
	Chương trình								

	khuyến mãi								
	Phân bổ khuyến mãi								
	Thêm sản phẩm CTKM								
Quản lý khuyến mãi ___ Báo cáo	Sử dụng và chi trả KM								
	Sử dụng phân bổ khuyến mãi								
	Xuất khuyến mãi								
	Thanh toán khuyến mãi								
	Trả khuyến mãi tích lũy								
	Thưởng KM tích lũy theo mức								
	Trả khuyến mãi ngày								
Quản lý trưng bày ___ Khai báo	Nhóm CT trưng bày								
	Điều kiện trưng bày								
	Trả trưng bày								
	Chương trình trưng bày								
	Phân bổ suất trưng bày								
	Duyệt trả trưng bày								
	Cho phép khai báo trưng bày								
Quản lý trưng bày ___ Báo cáo	Báo cáo trưng bày								
	Thưởng trưng bày								
Quản lý công nợ ___ Chức năng	Thu tiền khách hàng								
	Công nợ khách hàng								
Quản lý công nợ ___ Báo cáo	Báo cáo chi tiết công nợ								
	Bảng cân đối phát sinh công nợ								
	BC Tổng hợp số dư công nợ								
Quản lý thông báo ___ Chức năng	Thông báo								
	Văn bản								
	Hộp thư đến								

	Cảnh báo								
Quản lý khảo sát ____ Chức năng	Khảo sát								
	Thống kê khảo sát								
Báo cáo quản trị ____ Báo cáo doanh thu	Doanh thu theo sản phẩm								
	Doanh thu bán ra								
Báo cáo quản trị ____ Báo cáo phân tích	Doanh số theo nhóm sản phẩm OTC (CSBH)								
	Doanh số theo nhóm sản phẩm								
	Doanh thu theo loại khách hàng OTC								
	Doanh thu theo khách hàng								
	BC Lộ Trình								
	Lộ trình bán hàng								
	Lộ Trình Online								
	Danh mục khách hàng								
Báo cáo quản trị ____ Chỉ số thành tích	Chỉ số thành tích của NVBH								
	Độ phủ sản phẩm								
	Đơn Đặt Hàng NPP								
	Kế hoạch nhân viên								
Báo cáo quản trị ____ Báo cáo khác	ĐH Bán trong kỳ NPP								
	Đánh giá cửa hiệu								
	Cửa hiệu mới có doanh số								
	Cửa hiệu có sản phẩm mới								
	Tuyển bán hàng								
	Tóm tắt tuyển bán hàng								
	Thực hiện viếng thăm Outlet								

	Độ phủ ngành hàng								
	BC Hóa đơn bán ra								
	Tọa độ nhân viên								
Báo cáo quản trị ____ Biểu đồ	Báo cáo biểu đồ								
	Báo cáo doanh số theo địa bàn								
	Báo cáo doanh số theo Miền								
	Báo cáo doanh thu theo địa bàn								
	Báo cáo doanh thu theo miền								
	Báo cáo doanh số theo NSP								
	Báo cáo tồn kho theo địa bàn								
	Báo cáo tồn kho theo Miền								
Quản trị hệ thống	Cập nhật quyền								
	Cập nhật nhân viên								
	Mở khóa sổ								
	Import Tồn kho								
	Upload tuyến bán hàng								
	Dữ liệu Import FAST								
	Báo cáo theo đối đăng nhập.								

Xác nhận

Xác nhận của GESO