

2010



Hướng dẫn sử dụng SmartBiz POS



Nguyễn Trần Bảo Minh

minh@smartbiz.vn

SunflowerVN Co. Ltd.

07/15/2010

Mục lục

I.	Tổng quan hệ thống	5
I.1.	Thông tin chung và Danh mục	5
I.2.	Quản lý bán hàng và Tiền	5
I.3.	Quản lý kho	5
I.4.	Quản lý chương trình khuyến mãi	5
I.5.	Báo cáo và Biểu đồ	6
II.	Cấu hình hệ thống	6
II.1.	Cài đặt phần cứng và phần mềm	6
II.2.	Khởi tạo dữ liệu ứng dụng	6
II.3.	Thiết lập các thông tin hệ thống	6
a.	Cửa hàng	6
b.	Hỗ trợ Serial/IMEI	6
c.	Kho	6
d.	Ngôn ngữ	6
e.	Tiền tệ	6
f.	Mật khẩu cho nhân viên	7
III.	Hướng dẫn sử dụng cho nhân viên bán hàng	7
III.1.	Tổng quan về giao diện	7
III.2.	Thanh toán	8
III.3.	Bán hàng	9
a.	Chọn khách hàng (không bắt buộc)	9
b.	Chọn mặt hàng bán	9
c.	Chọn số Serial/IMEI (cho chế độ Serial/IMEI)	10
d.	Thay đổi giá bán, chiết khấu, số lượng của mặt hàng, xóa mặt hàng, tách hóa đơn và thay đổi thuộc tính của mặt hàng được bán	11
e.	Chiết khấu và thuế cho hóa đơn	12
f.	Khuyến mãi cho khách hàng	13

g.	Thanh toán và in hóa đơn	16
III.4.	Sửa đơn hàng và nhận trả lại hàng.....	16
III.5.	Thu chi tiền mặt không liên quan đến bán hàng.....	17
III.6.	Công nợ khách hàng.....	17
III.7.	Công nợ nhà cung cấp.....	17
III.8.	Đóng quầy: Xem kết quả bán hàng hoặc nộp tiền cho quản lý.....	17
IV.	Hướng dẫn sử dụng cho quản lý	18
IV.1.	Lưu ý khi xóa thông tin chung và Danh mục.....	18
IV.2.	Khách hàng (mức thuế, mức nợ tối đa, nợ hiện tại, v.v...).....	18
IV.3.	Loại sản phẩm.....	19
IV.4.	Sản phẩm (mã vạch, giá bán, thuế, v.v...)	19
IV.5.	Sản phẩm và thuộc tính.....	20
IV.6.	Sản phẩm không được mua bán nữa	20
IV.7.	Nhập xuất kho.....	20
IV.8.	Nhập xuất kho (Serial/IMEI).....	21
IV.9.	Thiết lập chương trình khuyến mãi - TBD.....	22
IV.10.	Thêm, thay đổi thông tin nhân viên, cấp phép và thay đổi mật khẩu cho nhân viên	26
V.	Báo cáo	27
V.1.	Đối tác.....	27
V.2.	Kho.....	27
V.3.	Bán hàng.....	27

Mục lục hình

Hình 1. Màn hình chính - màn hình bán hàng	7
Hình 2. Thanh thao tác	8
Hình 3. Màn hình bán hàng - Chọn mặt hàng và khách hàng	9
Hình 4. Màn hình bán hàng chọn Serial/IMEI	10
Hình 5. Màn hình bán hàng - Thay đổi số lượng, thuộc tính và chiết khấu cho từng mặt hàng..	11
Hình 6. Màn hình bán hàng - Chiết khấu và thuế cho hóa đơn	12
Hình 7. Màn hình khuyến mãi – Quà tặng cho một sản phẩm	13
Hình 8. Màn hình khuyến mãi – Giảm giá cho một sản phẩm.....	14
Hình 9. Màn hình khuyến mãi – Giảm giá cho một hóa đơn	15
Hình 10. Màn hình thanh toán.....	16
Hình 11. Màn hình nhập xuất kho (Serial/IMEI)	21
Hình 12. Các thành phần của Chương Trình Khuyến Mãi.....	22
Hình 13. Chi tiết của Chương Trình Khuyến Mãi	22
Figure 14. Promotion Campaign - Customer Card Levels.....	23
Hình 15. Chương Trình Khuyến Mãi – Luật Khuyến Mãi.....	23
Hình 16. Chương Trình Khuyến Mãi – Phần Thưởng	24
Hình 17. Chương Trình Khuyến Mãi – Tập Điều Kiện.....	25

I. Tổng quan hệ thống



I.1. Thông tin chung và Danh mục

- Sản Phẩm (theo Serial/IMEI, hoặc không), Loại Sản Phẩm, Sản Phẩm Phụ
- Thuộc Tính, Tập Thuộc Tính, Giá Trị Thuộc Tính
- Kho
- Khách Hàng, Nhà Cung Cấp
- Thuế, Loại Thuế, Loại Thuế Khách Hàng
- Nhân Viên, Vai Trò

I.2. Quản lý bán hàng và Tiền

- Bán hàng dùng Máy Đọc Barcode, Bàn Phím, Chuột, Tìm Kiếm Sản Phẩm, Khách Hàng
- Tách Đơn Hàng
- Chiết Khấu (theo số tiền hoặc %)
- Sửa Đơn Hàng, Trả Lại
- Thu chi không liên quan đến kinh doanh
- Công Nợ
- Đóng Quầy

I.3. Quản lý kho

- Nhập Xuất Kho: Trả Hàng, Di Chuyển Kho, Hàng Hỏng
- Quản lý hàng hóa theo số Serial/IMEI

I.4. Quản lý chương trình khuyến mãi

- Chương trình khuyến mãi: thời gian bắt đầu, thời gian kết thúc, trạng thái
- Thẻ khách hàng hoặc loại thẻ khách hàng

- Thông tin khách hàng trong chương trình khuyến mãi
- Luật khuyến mãi và quà tặng

I.5. Báo cáo và Biểu đồ

Tham khảo [Chương Báo Cáo](#)

II. Cấu hình hệ thống

II.1. Cài đặt phần cứng và phần mềm

Tham khảo tài liệu hướng dẫn cấu hình phần cứng và cài đặt phần mềm

II.2. Khởi tạo dữ liệu ứng dụng

Tham khảo tài liệu hướng dẫn khởi tạo dữ liệu và [Chương Hướng dẫn sử dụng cho quản lý](#)

II.3. Thiết lập các thông tin hệ thống

a. Cửa hàng

- Thao tác: *Hệ thống > Cấu Hình > Đăng Ký Quầy*
- Nhập liệu:
 - Tên (cửa hàng)
 - Máy In (biên lai): HP A799 CD1 Partial
 - Máy In Báo Cáo

b. Hỗ trợ Serial/IMEI

- Thao tác: *Hệ thống > Cấu Hình > Đăng Ký Quầy*
- Nhập liệu:
 - Chọn Cho Serial/IMEI mục Đơn Hàng

c. Kho

- Thao tác: *Quản Trị > Bảo Trì > Kho*
- Nhập liệu: tên và địa chỉ kho

d. Ngôn ngữ

- Thao tác: *Hệ thống > Cấu Hình > Địa Phương*
- Nhập liệu:
 - Địa Phương: Tiếng Việt (Việt Nam)

e. Tiền tệ

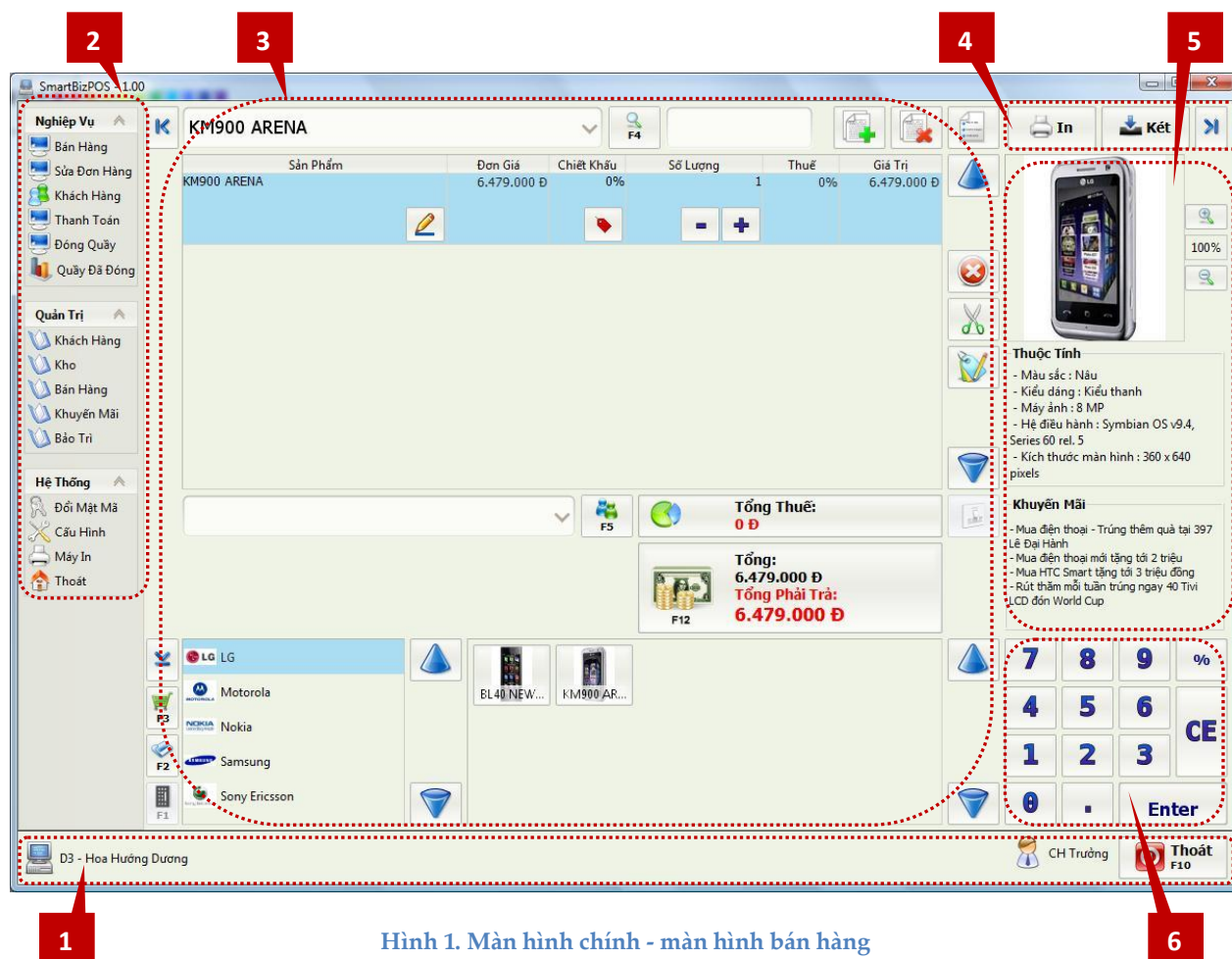
- Thao tác: *Hệ thống > Cấu Hình > Địa Phương*
- Nhập liệu: Tiền Tệ: #,##0 'Đ'

f. Mật khẩu cho nhân viên

- Thao tác: Đăng nhập vào tài khoản của *CH Trưởng*
- Nhập liệu: Mật khẩu mặc định: abc123!@#
- Để đổi mật khẩu của người đang sử dụng hệ thống: *Hệ thống > Đổi Mật Mã*
 - Nhập mật mã cũ
 - Nhập mật mã mới
 - Nhập lại mật mã mới
- Để đổi mật khẩu của các nhân viên khác: *Quản Trị > Bảo Trì > Nhân Viên > Chọn tên nhân viên > Mật Mã*
 - Nhập mật mã mới
 - Nhập lại mật mã mới

III. Hướng dẫn sử dụng cho nhân viên bán hàng

III.1. Tổng quan về giao diện



Hình 1. Màn hình chính - màn hình bán hàng

Chú thích các khối chính trên màn hình:

- 1** Tên cửa hàng, Tên nhân viên và Thoát khỏi ứng dụng (Phím tắt là F10)
- 2** Danh mục chức năng (tùy theo phân quyền mà chức năng sẽ khác)
- 3** Màn hình chính (màn hình bán hàng)
- 4** Các nút chức năng: In hóa đơn hiện tại, Mở Kết và Thu gọn màn hình
- 5** Hình ảnh của sản phẩm, Các thuộc tính của sản phẩm và Thông tin khuyến mãi
- 6** Bàn phím số ảo (thay thế cho bàn phím thật)

III.2. Thanh thao tác



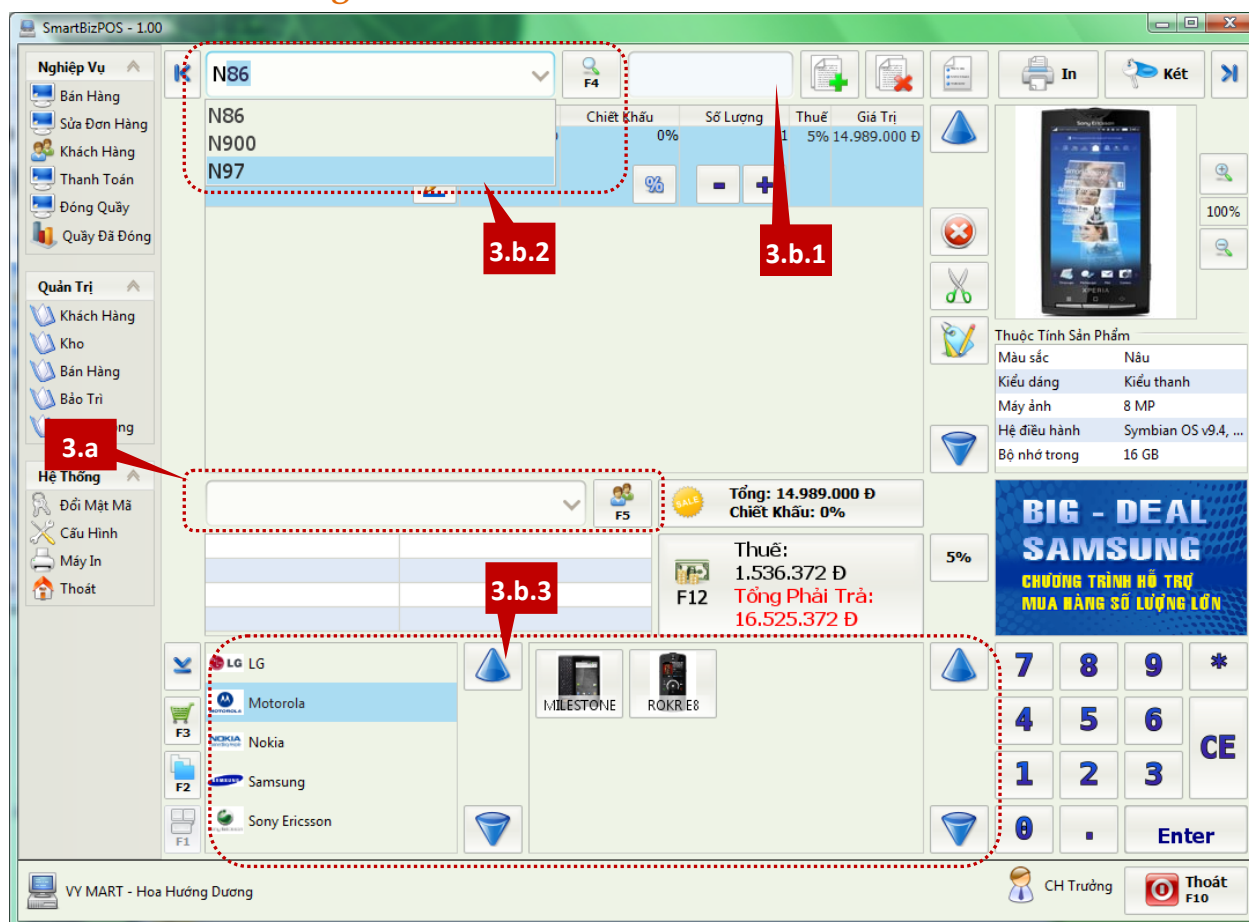
Hình 2. Thanh thao tác

Chú thích các nút chức năng: Các nút này sẽ xuất hiện trên tất cả các màn hình liệt kê danh mục (Sản Phẩm, Thuộc Tính, Nhân Viên, Kho, v.v...):

STT	HÌNH	CHỨC NĂNG	CHÚ THÍCH
1		Chuyển đến mục đầu tiên	
2		Chuyển đến mục trước đó	
3		Chuyển đến mục tiếp theo	
4		Chuyển đến mục cuối cùng	
5		Nạp lại danh mục	
6		Tìm kiếm	
7		Sắp xếp	
8		Thêm mục mới	
9		Xóa mục hiện tại	

10		Lưu lại các thay đổi	
----	---	----------------------	--

III.3. Bán hàng



Hình 3. Màn hình bán hàng - Chọn mặt hàng và khách hàng

a. Chọn khách hàng (không bắt buộc)

Nhập tên khách hàng với chức năng autocomplete vào mục **3.a**

b. Chọn mặt hàng bán

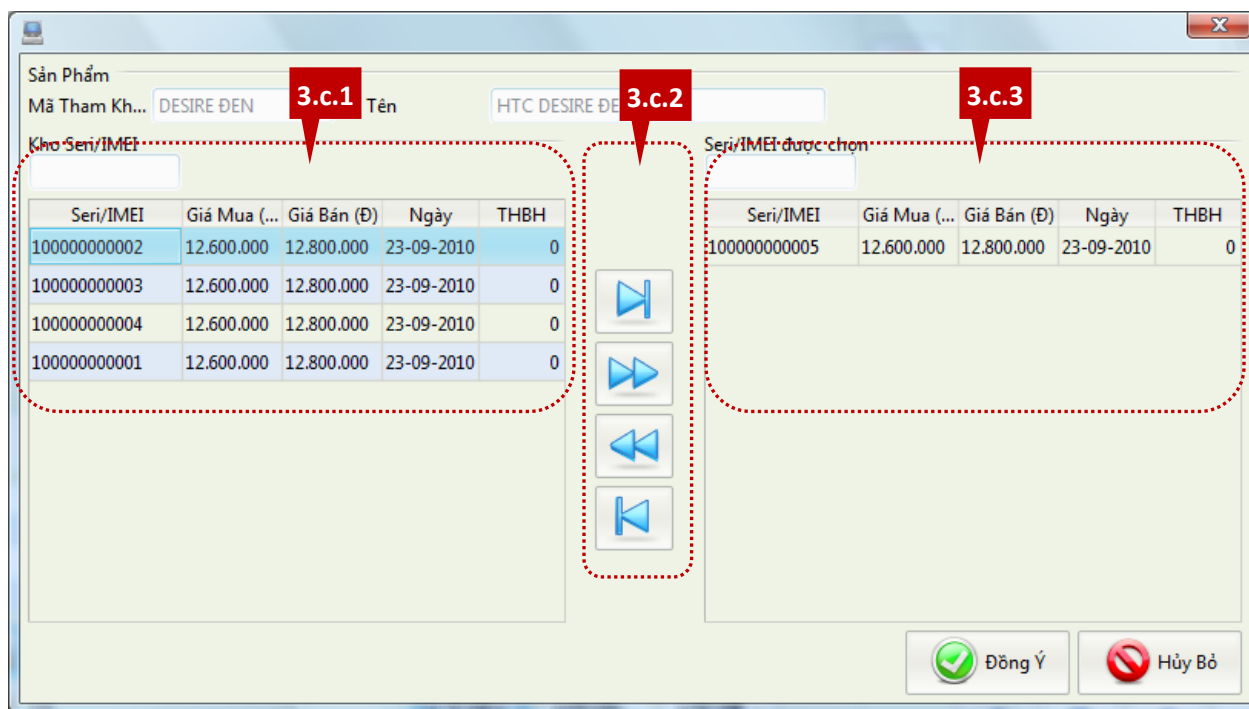
Có 3 cách chọn một mặt hàng

- Cách 1: dùng máy quét barcode **3.b.1**. Ưu điểm là tốc độ nhanh, chính xác.
- Cách 2: tìm theo tên mặt hàng như **3.b.2** hoặc dùng phím tắt F4 để tìm kiếm. Ưu điểm là rất trực quan và hỗ trợ autocomplete.

- Cách 3: tìm theo danh mục như **3.b.3**. Ưu điểm là tốc độ khá nhanh và khá trực quan.

c. Chọn số Serial/IMEI (cho chế độ Serial/IMEI)

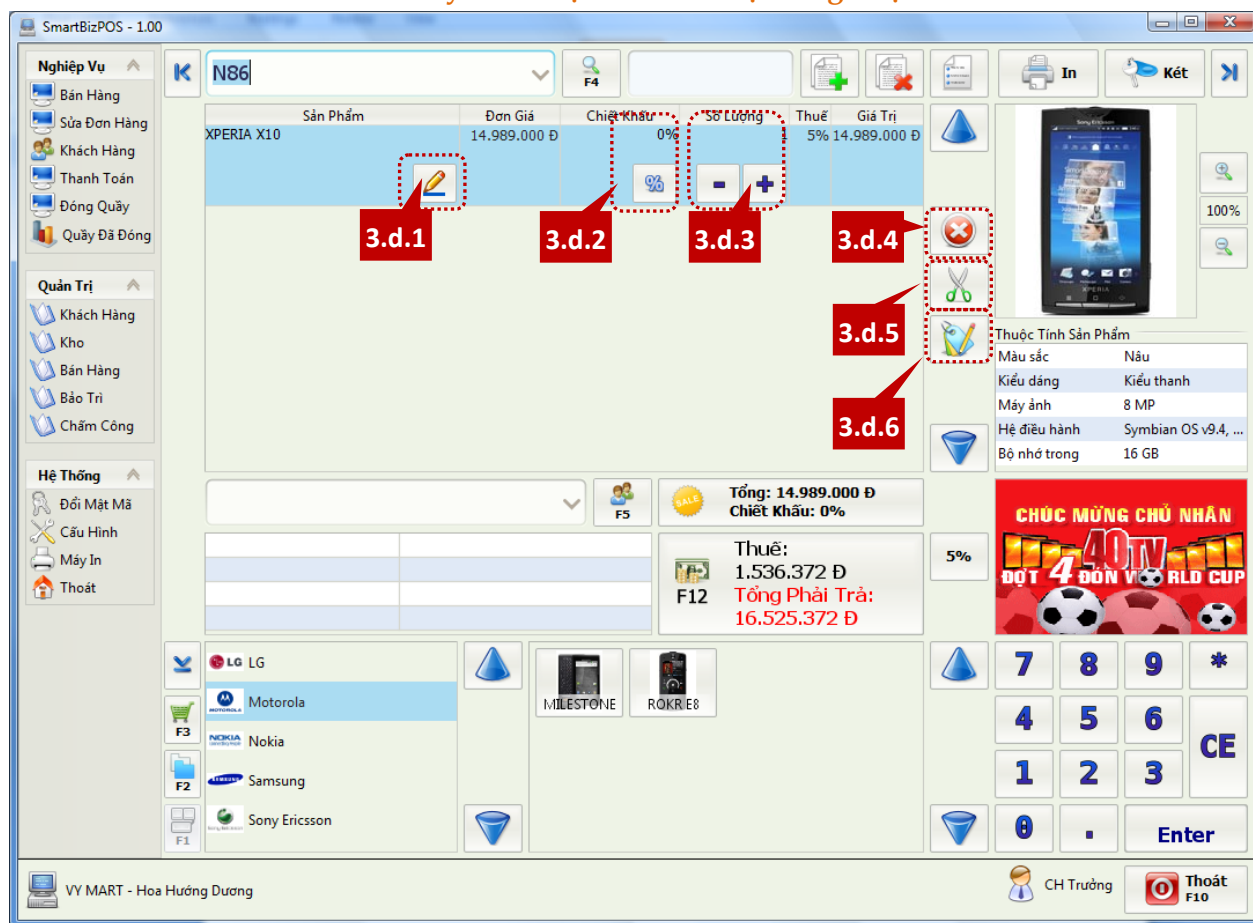
Bước này chỉ áp dụng cho chế độ hỗ trợ Serial và IMEI



Hình 4. Màn hình bán hàng chọn Serial/IMEI

- Bước 1: dùng máy quét barcode hoặc chuột để chọn số serial/imei muốn bán **3.c.1**.
- Bước 2: Sử dụng các nút thao tác **3.c.2**.
- Bước 3: Kiểm tra danh mục các serial/imei được bán cho đơn hàng này **3.c.3**.

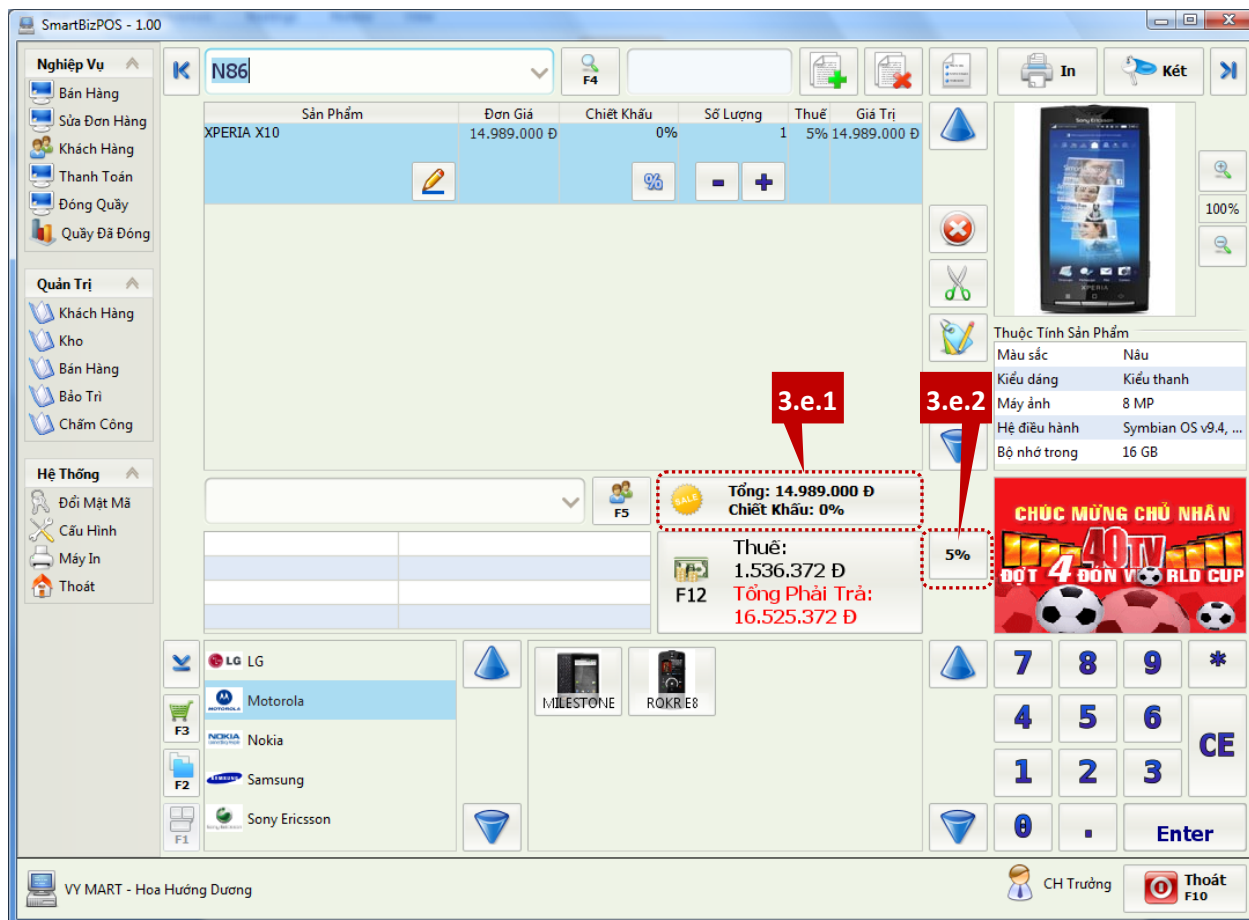
d. Thay đổi giá bán, chiết khấu, số lượng của mặt hàng, xóa mặt hàng, tách hóa đơn và thay đổi thuộc tính của mặt hàng được bán



Hình 5. Màn hình bán hàng - Thay đổi số lượng, thuộc tính và chiết khấu cho từng mặt hàng

- 3.d.1** Thay đổi thông tin của mặt hàng
- 3.d.2** Thay đổi chiết khấu cho mặt hàng: theo % hoặc theo số tiền.
- 3.d.3** Thay đổi số lượng: có thể tăng/giảm từng đơn vị hoặc nhập con số trực tiếp
- 3.d.4** Xóa mặt hàng trong đơn hàng
- 3.d.5** Tách đơn hàng
- 3.d.6** Thay đổi thuộc tính của mặt hàng. Ví dụ: màu sắc, kích thước, v.v...

e. Chiết khấu và thuế cho hóa đơn

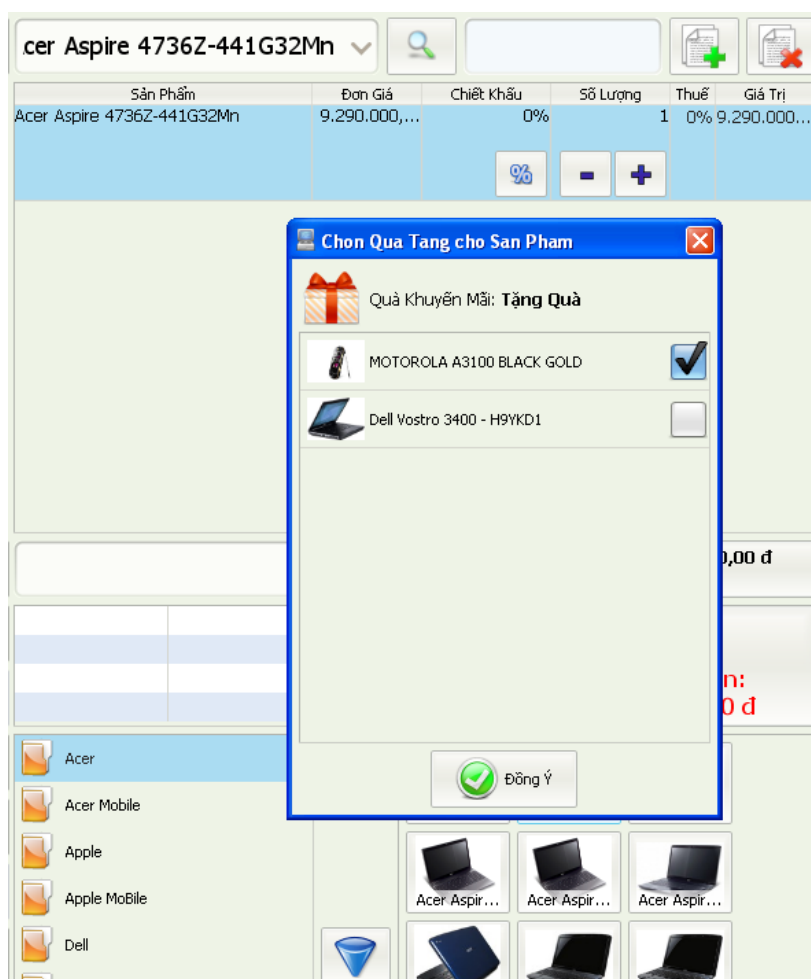


Hình 6. Màn hình bán hàng - Chiết khấu và thuế cho hóa đơn

3.e.1 Chiết khấu cho hóa đơn

3.e.2 Thuế cho hóa đơn


f. Khuyến mãi cho khách hàng



Hình 7. Màn hình khuyến mãi – Quà tặng cho một sản phẩm

Trong quá trình chọn sản phẩm đưa vào phiếu bán hàng, nếu sản phẩm đó đang được khuyến mãi sẽ có hộp thoại hiện ra. Nếu loại khuyến mãi là quà tặng, nhân viên bán hàng có thể chọn món quà tặng như hình trên, nếu loại khuyến mãi là giảm giá tiền, hộp thoại sẽ là thông báo như hình dưới. Lưu ý là hình thức khuyến mãi này áp dụng trực tiếp lên quà tặng.

Sản Phẩm	Đơn Giá	Chiết Khấu	Số Lượng	Thuế	Giá Trị
Acer Aspire 4736Z-441G32Mn	9.290.000,...	0%	1	0%	9.290.000...
MOTOROLA A3100 BLACK GOLD	0,00 đ	0%	1	0%	0,00 đ
Dell Studio 1558-i5 520	20.100.000...	0%	1	0%	20.100.00...


Quà Khuyến Mãi: Giảm 5% SP

Chiết Khấu: 0%


Thuế: 0,00 đ

F12 Tổng Số Tiền: 29.390.000,00 đ


Hình 8. Màn hình khuyến mãi – Giảm giá cho một sản phẩm

Sản Phẩm	Đơn Giá	Chiết Khấu	Số Lượng	Thuế	Giá Trị
Acer Aspire 4736Z-442G32Mn	13.299.000...	0%	1	0%	13.299.00...
MOTOROLA A3100 BLACK GOLD	0,00 đ	0%	1	0%	0,00 đ


Chon Qua Tang cho San Pham ✕




Quà Khuyến Mãi: **Giảm 10% Hóa Đơn**



Đồng Ý

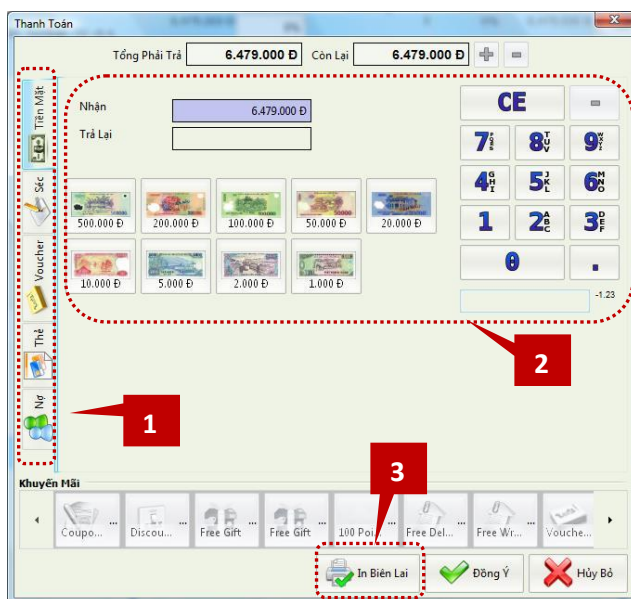

Tổng: 13.299.000,00 đ
Chiết Khấu: 10%


Thuế:
0,00 đ
Tổng Số Tiền:
11.969.100,00 đ

Hình 9. Màn hình khuyến mãi – Giảm giá cho một hóa đơn

Nếu loại khuyến mãi áp dụng trên toàn phiếu bán hàng, khi nhân viên bán hàng nhấn nút thanh toán, hộp thoại thông báo sẽ hiện ra về giảm giá trên toàn hóa đơn. Xem thêm hình trên.

g. Thanh toán và in hóa đơn



Hình 10. Màn hình thanh toán

- 1** Chọn phương thức thanh toán: Tiền mặt, Séc, Voucher, Thẻ, Nợ
- 2** Số tiền đã nhận từ khách hàng: Theo tổng số tiền, hoặc theo số lượng mỗi tờ tiền. Dùng nút CE để thiết lập số tiền nhận bằng số tiền cần thanh toán
- 3** In hóa đơn, có 3 loại: In hóa đơn theo mẫu của cửa hàng, In hóa đơn đo theo mẫu của nhà nước, và Không in.

III.4. Sửa đơn hàng và nhận trả lại hàng

- Thao tác
 - Nghiệp Vụ > Sửa Đơn Hàng > Tìm Kiếm
 - Chọn Đơn Hàng cần sửa (Đơn Hàng có thể là của Bán Hàng hoặc Trả Hàng).
Màn hình sẽ hiện lên Đơn Hàng đã được in ra.
 - Nhấn Sửa / Trả lại / In ra tùy theo yêu cầu
- Nhập liệu:
 - Thực hiện chỉnh sửa trên Đơn Hàng (tương tự như màn hình Bán Hàng)
 - Thực hiện Thanh Toán (phím tắt F12)
- Kiểm tra:
 - Nghiệp Vụ > Đóng Quầy để xem các thanh toán và bán hàng

III.5. Thu chi tiền mặt không liên quan đến bán hàng

- Thao tác
 - Chọn *Nghiệp Vụ > Thanh Toán*
 - Màn hình sẽ cho phép người sử dụng nhập thông tin về thanh toán
 - Dùng các nút Thêm mục mới, Xóa mục hiện tại, và Lưu (trên thanh thao tác) để thực hiện thay đổi
- Nhập liệu
 - Chọn Lý do Vào/Ra, và Tổng số tiền
- Kiểm tra
 - Chọn *Nghiệp Vụ > Đóng Quầy* để xem các thanh toán

III.6. Công nợ khách hàng

- Thao tác
 - Chọn *Nghiệp Vụ > Khách Hàng*
 - Nhấn nút Tìm Kiếm Khách Hàng (góc trên bên trái)
 - Kiểm tra Nợ Hiện Tại
 - Nhấn nút *Trả Nợ*
- Nhập liệu
 - Số tiền khách hàng trả nợ
- Kiểm tra
 - *Quản Trị > Đối Tác > Khách Hàng (Báo Cáo)*

III.7. Công nợ nhà cung cấp

- Thao tác
 - Chọn *Nghiệp Vụ > Nhà Cung Cấp*
 - Nhấn nút Tìm Kiếm Nhà Cung Cấp (góc trên bên trái)
 - Kiểm tra Nợ Hiện Tại
 - Nhấn nút *Trả Nợ*
- Nhập liệu
 - Số tiền trả nợ cho nhà cung cấp
- Kiểm tra
 - *Quản Trị > Nhà Cung Cấp > (Báo Cáo) Nhà Cung Cấp (CH Còn Nợ)*

III.8. Đóng quầy: Xem kết quả bán hàng hoặc nộp tiền cho quản lý

- Thao tác
 - Chọn *Nghiệp Vụ > Đóng Quầy*

- Báo Cáo Thanh Toán: Báo cáo về tiền từ lần đóng quầy trước đến thời điểm hiện tại
- Báo Cáo Bán Hàng: Báo cáo về việc bán hàng từ lần đóng quầy trước đến thời điểm hiện tại
- Lưu ý: chỉ nhấn nút *Đóng Quầy* khi nộp tiền và báo cáo cho Quản Lý
- Kiểm tra
 - Chọn *Nghiệp Vụ > Quầy Đã Đóng > Tạo Báo Cáo*

IV. Hướng dẫn sử dụng cho quản lý

IV.1. Lưu ý khi xóa thông tin chung và Danh mục

- Thông tin chung và Danh mục bao gồm: Tham khảo [Thông tin chung và Danh mục](#)
- Để đảm bảo tính toàn vẹn của dữ liệu, hệ thống không cho phép xóa các thông tin đã được sử dụng trong các Danh Mục và Báo Cáo khác
- Ví dụ khi muốn xóa một Sản Phẩm, phải đảm bảo chưa có thông tin Nhập Xuất Kho liên quan đến sản phẩm đó, không có Đơn Hàng nào có Sản Phẩm đó

IV.2. Khách hàng (mức thuế, mức nợ tối đa, nợ hiện tại, v.v...)

- Thao tác
 - Chọn *Quản Trị > Đối tác > Quản Lý Đối Tác*
 - Màn hình sẽ hiện lên Danh mục khách hàng và thông tin chi tiết của khách hàng đang được chọn
 - Dùng các nút Thêm mục mới, Xóa mục hiện tại, và Lưu (trên thanh thao tác) để thực hiện thay đổi
- Nhập liệu
 - Mã Số Thuế
 - Từ Khóa Tìm Kiếm
 - Tên
 - Thẻ: Mã số thẻ khách hàng thân thiết của khách hàng, có thể tạo tự động bằng nút bên cạnh
 - Số Tài Khoản
 - Loại Thuế Khách Hàng
 - Cho Phép Thấy: để đưa tên khách hàng vào đơn hàng
 - Nợ Tối Đa
 - Nợ Hiện Tại
 - Liên Hệ

- Địa Chỉ
 - Chú Thích
- Kiểm tra
 - *Quản Trị > Đối Tác > Khách Hàng (Báo Cáo)*

IV.3. Loại sản phẩm

- Thao tác
 - Chọn *Quản Trị > Kho > Loại Sản Phẩm*
 - Màn hình sẽ hiện lên Danh mục loại sản phẩm và thông tin chi tiết của loại sản phẩm hiện tại
 - Dùng các nút Thêm mục mới, Xóa mục hiện tại, và Lưu (trên thanh thao tác) để thực hiện thay đổi
- Nhập liệu
 - Tên
 - Loại: Chọn loại cha (để phân cấp) của loại sản phẩm đang thay đổi
 - Cho Phép Thấy
 - Hình Ảnh
- Kiểm tra
 - Chọn *Nghiệp Vụ > Bán Hàng* để xem mặt hàng vừa được thêm hoặc sửa

IV.4. Sản phẩm (mã vạch, giá bán, thuế, v.v...)

- Thao tác
 - Chọn *Quản Trị > Kho > Sản Phẩm*
 - Màn hình sẽ hiện lên Danh mục sản phẩm và thông tin chi tiết của sản phẩm hiện tại
 - Dùng các nút Thêm mục mới, Xóa mục hiện tại, và Lưu (trên thanh thao tác) để thực hiện thay đổi
- Nhập liệu
 - Mã Vạch (hệ thống sẽ tạo ra hình ảnh mã vạch tại *Kho > Nhập Sản Phẩm*)
 - Giá Mua, Giá Bán, Loại, Thông tin về Kho, v.v...
 - Tập Thuộc Tính bao gồm nhiều Thuộc Tính Sản Phẩm, mỗi Thuộc Tính Sản Phẩm có nhiều Giá Trị Thuộc Tính
 - Loại Thuế bao gồm nhiều Thuế
- Kiểm tra
 - Chọn *Nghiệp Vụ > Bán Hàng* để xem mặt hàng vừa được thêm hoặc sửa

IV.5. Sản phẩm và thuộc tính

- Thuộc tính của sản phẩm hoạt động theo nguyên tắc sau: Mỗi sản phẩm có (hoặc không) duy nhất 1 tập thuộc tính. Mỗi tập thuộc tính có nhiều thuộc tính. Mỗi thuộc tính có nhiều giá trị để chọn lựa. Thứ tự nhập liệu như sau:
 - Tạo thuộc tính (*Quản Trị > Kho > Thuộc Tính Sản Phẩm*)
 - Tạo và gán giá trị cho thuộc tính (*Quản Trị > Kho > Giá Trị Thuộc Tính*)
 - Tạo tập thuộc tính (*Quản Trị > Kho > Tập Thuộc Tính*)
 - Gán thuộc tính vào tập thuộc tính (*Quản Trị > Kho > Giá Trị Thuộc Tính Được Dùng*)
 - Gán tập thuộc tính vào sản phẩm (*Quản Trị > Kho > Sản Phẩm > Tập Thuộc Tính*)

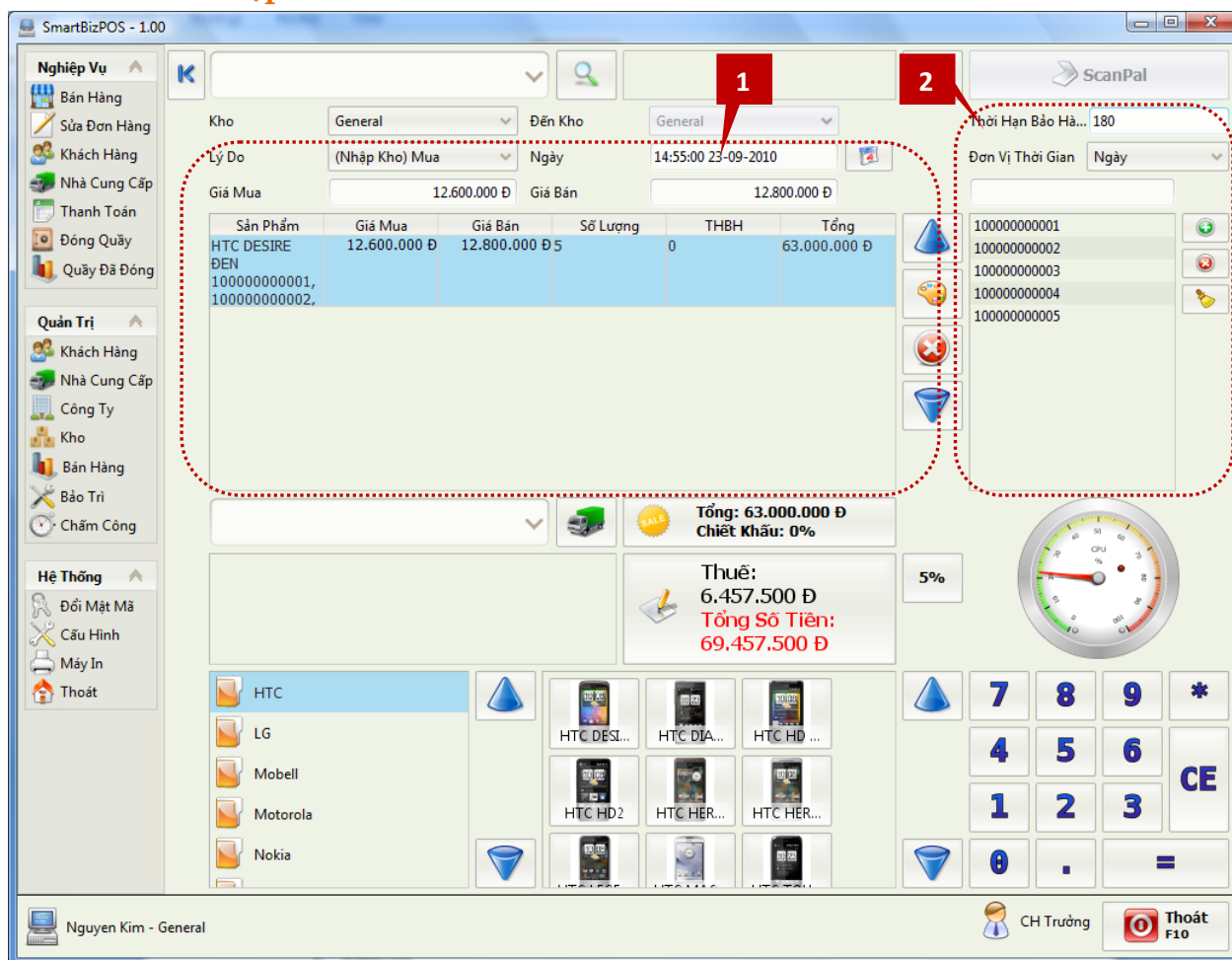
IV.6. Sản phẩm không được mua bán nữa

- Thao tác
 - Chọn *Quản Trị > Kho > Sản Phẩm*
 - Mục *Kho*
 - Bỏ chọn *Trong Danh Mục*
- Kiểm tra
 - Chọn *Nghiệp Vụ > Bán Hàng* để xem mặt hàng không được giao dịch nữa

IV.7. Nhập xuất kho

- Thao tác
 - Chọn *Quản Trị > Kho > Bảo Trì Kho*
 - Màn hình sẽ cho phép người dùng nhập thông tin về Nhập Xuất hàng
- Nhập liệu
 - Chọn Lý Do Nhập/Xuất
 - Chọn tên Kho
 - Chọn mặt hàng sẽ được Nhập/Xuất (bằng Mã Tham Khảo, Mã Vạch, hoặc từ Danh mục)
 - Chọn Số Lượng và Đơn Giá
- Kiểm tra
 - *Quản Trị > Kho > Hàng Tồn Kho*

IV.8. Nhập xuất kho (Serial/IMEI)

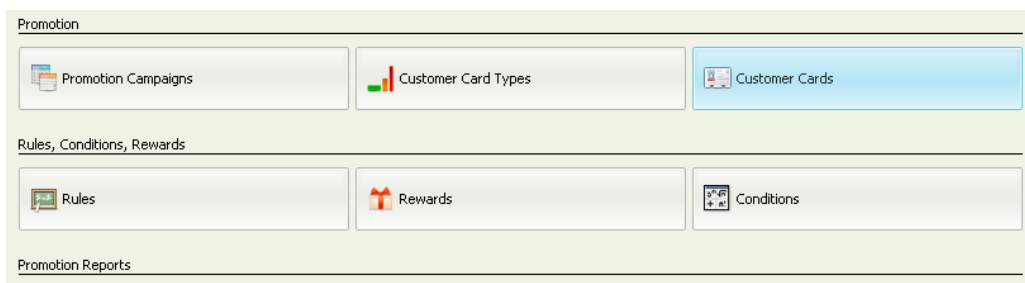


Hình 11. Màn hình nhập xuất kho (Serial/IMEI)

- Thao tác
 - Chọn *Quản Trị > Kho > Nhật Ký Kho*
 - Màn hình sẽ cho phép người dùng nhập thông tin về Nhập Xuất hàng
 - Dùng các nút Thêm mục mới, Xóa mục hiện tại, và Lưu (trên thanh thao tác) để thực hiện thay đổi
- Nhập liệu
 - **1** Lý do nhập/xuất, tên kho, mặt hàng sẽ được nhập/xuất (bằng mã tham khảo, mã vạch, hoặc từ danh mục), Đơn Giá, Giá Bán
 - **2** Thời hạn bảo hành, nhập các Serial/IMEI vào danh sách
- Kiểm tra
 - *Quản trị > Kho > (Báo cáo) Hàng tồn kho theo Seri*

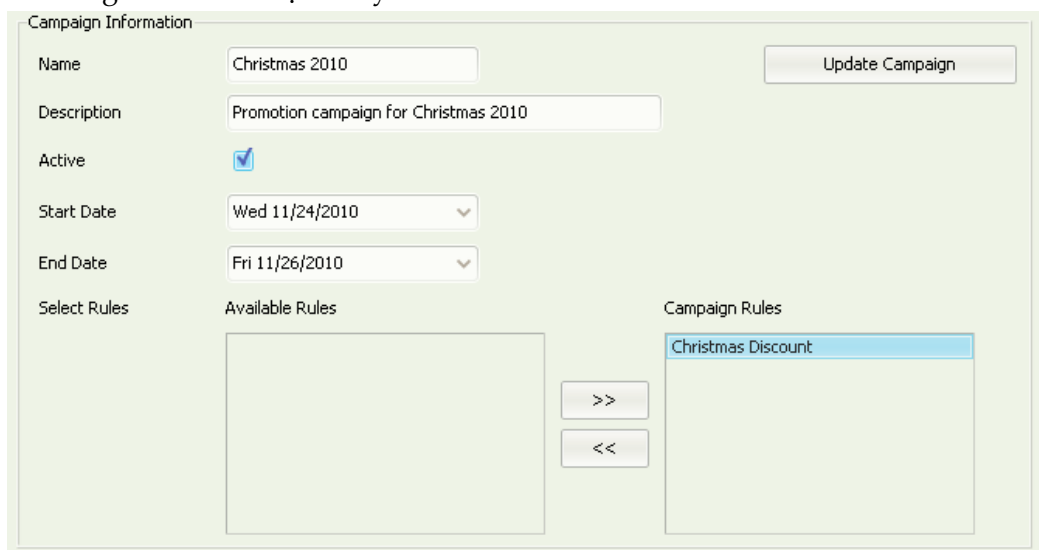
IV.9. Thiết lập chương trình khuyến mãi - TBD

- Thao tác
 - Chọn *Quản Trị > Khuyến Mãi*



Hình 12. Các thành phần của Chương Trình Khuyến Mãi

- Chương Trình Khuyến Mãi bao gồm thời gian và tình trạng. Nhiều Chương Trình Khuyến Mãi có thể có hiệu lực tại cùng một thời điểm. Chương Trình Khuyến Mãi có thể ví dụ là Giáng Sinh 2010, Đón Mừng Năm Mới 2011. Trong đó, mỗi chương trình bao gồm nhiều Luật Khuyến Mãi.



The screenshot shows a 'Campaign Information' form. It includes fields for 'Name' (Christmas 2010), 'Description' (Promotion campaign for Christmas 2010), 'Active' (checked), 'Start Date' (Wed 11/24/2010), and 'End Date' (Fri 11/26/2010). There is an 'Update Campaign' button. Below these fields are two columns: 'Available Rules' and 'Campaign Rules'. The 'Campaign Rules' column contains 'Christmas Discount'. There are '>>' and '<<' buttons between the columns.

Hình 13. Chi tiết của Chương Trình Khuyến Mãi

- Loại Thẻ Khách Hàng hay Loại Thẻ. Ví dụ: VIP, Gold, và Regular. Sự khác biệt được quy định bởi Tổng Số Tiền Tối Thiểu đã tích lũy.

Card Level List

Name	Description	Min Total Money
Regular	This is the starting level for a regular customer	0
Gold	Customer can receive gold standard services and promotions	5,000
VIP	Customer can receive VIP only services and promotions	50,000

Figure 14. Promotion Campaign - Customer Card Levels

- Thẻ Khách Hàng
- Luật Khuyến Mãi bao gồm Tình Trạng, Hành Động Kích Hoạt, Loại Thẻ Khách Hàng Đối Tượng, Tập Điều Kiện, và Phần Thưởng. Ví dụ dưới đây có thể được hiểu như sau: luật Happy Hours đang trong Tình Trạng có hiệu lực. Mỗi khi Hoạt Động Kích Hoạt là thêm/sửa một dòng của phiếu bán hàng xuất hiện, Tập Điều Kiện sẽ được kiểm tra. Nếu Tập Điều Kiện thỏa mãn, Phần Thưởng là Giảm Giá (Discount) 5% sẽ được tặng cho khách hàng có Loại Thẻ là Regular.

Rule List

Name	Active	Action	Level	Condition Set	Reward
Happy Hours	<input checked="" type="checkbox"/>	Add/Edit Line	Regular	Happy Hours	Discount 5%

Hình 15. Chương Trình Khuyến Mãi – Luật Khuyến Mãi

- Phần Thưởng là thứ khách hàng nhận được khi đáp ứng được yêu cầu của Chương Trình Khuyến Mãi. Phần Thưởng gồm Tên, Loại, Giá Trị và Số Lượng Tối Đa Được Chọn (trong số tất cả các món quà). Giải thích hình minh họa:
 - Phần Thưởng là Giảm Giá 5% là Loại 0 (Giảm Giá - Discount). Giá Trị 0.05 tương ứng 5% của tổng số tiền. Số Lượng Tối Đa Được Chọn là 0 vì không được nhận vật phẩm nào.
 - Phần Thưởng là quà tặng thuộc loại 1 (Quà Tặng - Gift). Giá Trị tương ứng 50 USD. Và khách hàng có thể chọn 1 vật phẩm trong số các món quà tặng.

Reward List

Name	Type	Value	Max Selected
Discount 5%	0	0.05	0
Gift Coupon	1	50	1

Delete Reward
Add Reward

Reward Information

Name

Gift Coupon

Update Reward

Type

Gift

Value

50

Max Selected

1

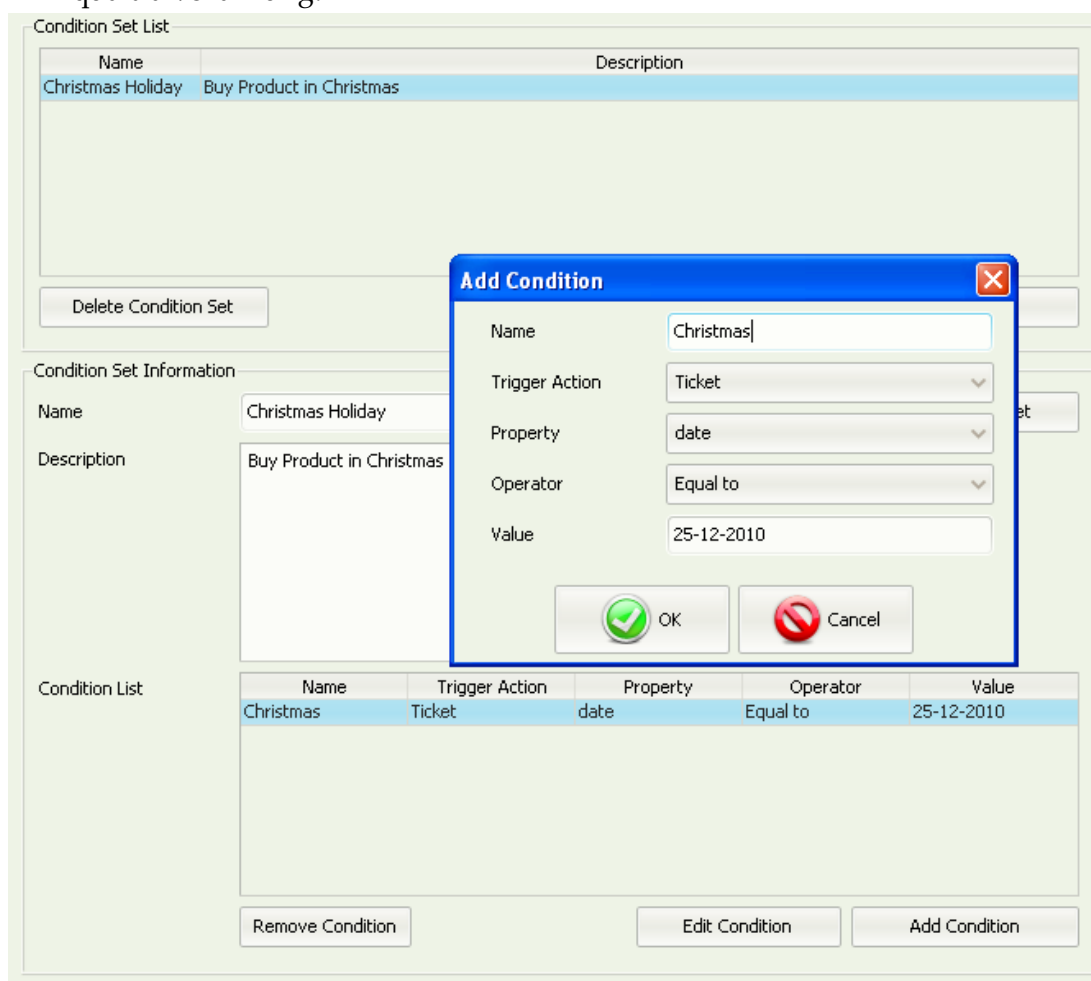
Reward Products

Order	Name
0	Gift Voucher

Remove Product
Change Product
Add Product

Hình 16. Chương Trình Khuyến Mãi – Phần Thưởng

- Tập Điều Kiện bao gồm nhiều Điều Kiện với Tên, Đối Tượng (được dùng để xem xét và so sánh), Thuộc Tính (của đối tượng), Toán Tử (phép so sánh), và Giá Trị (để sử dụng trong phép so sánh). Khi Điều Kiện được kích hoạt nó sẽ so sánh Thuộc Tính của Đối Tượng với Giá Trị và trả về kết quả Đúng/Sai. Ví dụ: Nếu Ngày (Thuộc Tính) của Phiếu Bán Hàng (Đối Tượng) Bằng (Phép So Sánh) với '25-12-2010' (Giá Trị), kết quả trả về là Đúng.



The screenshot displays the 'Add Condition' dialog box in the SmartBizPOS application. The dialog box is titled 'Add Condition' and has a close button (X) in the top right corner. It contains the following fields and options:

- Name:** A text input field containing 'Christmas'.
- Trigger Action:** A dropdown menu with 'Ticket' selected.
- Property:** A dropdown menu with 'date' selected.
- Operator:** A dropdown menu with 'Equal to' selected.
- Value:** A text input field containing '25-12-2010'.
- Buttons:** 'OK' (with a green checkmark icon) and 'Cancel' (with a red X icon) buttons at the bottom.

The background interface shows the 'Condition Set List' and 'Condition List' sections. The 'Condition Set List' has a table with columns 'Name' and 'Description', showing 'Christmas Holiday' with description 'Buy Product in Christmas'. The 'Condition List' has a table with columns 'Name', 'Trigger Action', 'Property', 'Operator', and 'Value', showing 'Christmas' with 'Ticket', 'date', 'Equal to', and '25-12-2010'.

Hình 17. Chương Trình Khuyến Mãi – Tập Điều Kiện

- Các bước thực hiện Chương Trình Khuyến Mãi minh họa:
 - Bước 1: Tạo Phần Thưởng là Giảm Giá 5%
 - Bước 2: Tạo Điều Kiện Giảm Sinh kiểm tra Ngày Phiếu Bán Hàng là ngày 25/12/2010
 - Bước 3: Tạo Loại Thẻ Khách Hàng tên là Regular với Tổng Số Tiền Tối Thiểu là 0

- Bước 4: Tạo a Luật Khuyến Mãi để Giảm Giá cho Giảm Sinh, luật được kích hoạt khi phiếu bán hàng được thêm hoặc sửa một hàng. Chi tiết: Loại=Regular (Bước 3), Điều Kiện=Giảm Sinh (Bước 2), và Phần Thưởng=Giảm Giá 5% (Bước 1)
- Bước 5: Tạo Chương Trình Khuyến Mãi tên là Giảm Sinh 2010 với Luật=Giảm Giá Giảm Sinh (Bước 4)

IV.10. Thêm, thay đổi thông tin nhân viên, cấp phép và thay đổi mật khẩu cho nhân viên

- Thao tác
 - *Quản Trị > Bảo Trì > Nhân Viên*
 - Dùng các nút Thêm mục mới, Xóa mục hiện tại, và Lưu (trên thanh thao tác) để thực hiện thay đổi
- Nhập liệu
 - Tên
 - Mật Mã: để thay đổi mật khẩu cho nhân viên
 - Thẻ: Nhấn nút bên cạnh để tạo mã số thẻ cho nhân viên
 - Vai Trò: Nhân viên của cửa hàng được chia thành 4 Vai Trò với quyền và mức ưu tiên khác nhau. Vai Trò CH Trưởng: Có tất cả các quyền để thay đổi thông tin hệ thống và ứng dụng. Vai Trò Quản Lý: Giống như CH Trưởng, nhưng Quản Lý không có quyền thay đổi thông tin về nhân viên, cửa hàng, cấu hình hệ thống POS. Vai Trò Nhân Viên: Chỉ thực hiện đơn hàng, sửa đơn hàng, nhận & xuất tiền. Vai Trò Khách: Xem danh mục sản phẩm nhưng không có quyền thực hiện hóa đơn. Vai Trò của các nhóm nhân viên có thể được thay đổi bằng cách chọn. Tham khảo tài liệu Phân quyền màn hình.
- Kiểm tra
 - *Quản Trị > Bảo Trì > Nhân Viên (Báo Cáo)*

V. Báo cáo

V.1. Đối tác

- Danh mục khách hàng
- Khách hàng còn nợ
- Lịch sử mua hàng của một khách hàng

V.2. Kho

- Danh mục sản phẩm (loại, giá mua, giá bán)
- Nhân sản phẩm: dùng để in thẻ giá với barcode trên đó
- Tồn kho (hiện tại, min, max)
- Kho hàng lỗi
- Nhật ký kho (số lượng đã nhập, số lượng đã xuất)
- Báo cáo bán hàng cuối ngày
- Báo cáo tiền mặt cuối ngày

V.3. Bán hàng

- Doanh thu theo nhân viên
- Bán hàng – Số lượng sản phẩm đã bán theo từng mặt hàng
- Thuế
- Đồ thị bán hàng – Theo doanh số và theo nhân viên
- Bán hàng – Theo Số lượng và Doanh thu của từng sản phẩm
- Doanh thu theo khách hàng
- Lịch sử đăng ký quầy
- 10 sản phẩm bán chạy nhất
- Doanh thu theo loại sản phẩm
- Báo cáo dòng tiền
- Danh mục bán hàng – Catalog của sản phẩm với hình ảnh
- Phân tích doanh số sản phẩm – Thông tin chi tiết, hình ảnh, và doanh số theo nhân viên của từng sản phẩm