网络进销存系统需求分析

第六组

组长：董小伟 组员：杜朝任、杨东欣、石晋戬

1

目录

绪论......................................................................... 3 1网络进销存管理 ............................................................. 4

1.1网络进销存管理的任务 ................................................. 4 1.2网络进销存管理系统的作用 ............................................. 4 2网络进销存管理系统需求分析 ................................................. 4

2.1资料管理 ............................................................. 5 2.2进货管理 ............................................................. 8 2.3销售管理 ............................................................. 9 2.4库存管理 ............................................................ 10 2.5统计分析 ............................................................ 12 3数据流程图 ................................................................ 13

3.1顶级流程图 .......................................................... 13 3.2进货流程图 .......................................................... 14 3.3销售流程图 .......................................................... 15 3.4库存流程图 .......................................................... 16

组长：董小伟 组员：杜朝任、杨东欣、石晋戬

2

。

绪论

网络营销作为一种新兴的销售形式，近年来，正成为人们生活中越来越不可缺少的一部分。作为一种新的销售形式，相较于传统的销售模式他有着如下的特点：

1、网络营销具有极强的互动性，可以帮助企业实现全程的营销目标；2、网络营销有利于企业降低成本费用；3、网络营销能够帮助企业增加销售，提高市场占有率；4、通过互联网可以有效的服务于客户，满足客户的需要；5、可以使购物过程不在使一个沉重的负担。正是这些特点使网络销售备受销售者青睐的同时，也越来越得到消费者的认可。

通过对贵公司的销售模式等的调查，针对贵公司的销售模式，主要从事网上商品销售业务，公司的商品商品来自全国各地，各种商品购进后进行库存，消费者只需要根据自己的需求，通过公司的电子商务网站下单即可购买商品。为方便公司内部管理人员更好的管理客户订单、商品的进货、销售、存储等，我们量身为贵公司定制了此网络进销存管理系统。

精选资料，欢迎下载

。

1网络进销存管理

新型的销售形式自然需要有相适宜的进销存管理系统，传统的管理手法，不仅信息传递慢，同时浪费人力资源，占用大量的公司资金，使得流动资金不能充分利用，同时信息的不快捷，严重延误了公司决策，导致耽误商机。网络进销存管理系统便捷、快速，节省人工成本，能充分利用公司流动资金，降低资金占用，同时能及时把信息传送给决策者，从而可以及时发现问题、解决问题，从而更好地把握机会。

1.1网络进销存管理的任务

进销存管理工作的主要任务有：

1. 进货、销售、退货、库存等管理；

2. 业务员、客户、厂商、商品资料等管理；

3. 进货交易金额、销售金额、商品销售量、商品退货量的简单统计功能； 4. 业务员业绩统计功能。

1.2网络进销存管理系统的作用

1. 2. 3. 4. 5. 6.

提升销售、采购业务流程效率 缩短销售、采购往来管理周期 优化管理流程、降低运营成本 改进客户服务，提高客户满意度

客户、供应商业务、资金往来一体化管理 企业经营信息高效决策，增强市场竞争力

2网络进销存管理系统需求分析

根据以上对网络进销存管理内容和进销存管理系统的分析，一个标准的网络进销存管理系统应该包括如图2-1所示的几大功能。

精选资料，欢迎下载

。

图2-1

其中每个功能都由若干相关联的子功能模块组成。下面将对这些模块一一进行介绍。

1. 资料管理：对公司历年资料进行查阅，方便公司人员进行对比分析，做出

更加有利的决定；

2. 进货管理：是对公司每季度或年份的进货的一个整体的了解，可以了解公

司年内的进货情况；

3. 销售管理：销售最为每个公司重要的一个组成部分，对每个公司都有着至

关重要的作用，销售的管理；

4. 库存管理：对商品的库存进行管理，对商品的销售有直观的认识，可以有

效的调整商品的销售和进货。

5. 统计分析：是公司决策者对公司业务和人员进行调整的依据，通过统计分

析对商品进货量等有个直观认识，有利于决策者对某类或该种商品情况的进行调整，同时统计分析对于决策者对于人事的调整也有着一定的作用，业务的统计给决策者关于某人得直观认识，方便对其进行了解，方便人事晋升。

2.1资料管理

企业经营的基础资料是一个企业最基本、最重要的信息，脱离了基础资料（包括商品资料、供货商资料和客户资料等），进销存系统就无法运行。“资料管理”功能就用于维护这些基础资料，其中所包含的功能模块如图2-2所示。

精选资料，欢迎下载

。

图2-2

各功能模块实现的功能分别为：

1. “商品编码”用于设置商品编码的方法。进销存系统的每一条商品信息都

具有惟一的一个编码，作为该商品信息的主键，一般来说，该编码是辨识该商品的手段之一，并且具有一定的规律。

描述 商品编号 商品名称 商品类别 生产厂家 商品价格 商品数量 进货金额 备注

字段名 spbh spmc splb sccj spjg spsl jhje bz

说明

主键，唯一标识商品记录 外键，对应其他表中的商品名称

外键，对应其他表中的生产厂商名称

2. “厂商资料”用于维护企业供货商的基本信息，内容包括供货商号、名称、

地址、邮编、电话、传真、开户行、开户行邮编、银行帐号、税号、库房地址、库房电话、业务员、业务部门等。

描述 供货商号 厂商名称 地址 邮编 传真 银行账号 业务部门 备注

字段名 ghsh csmc dz yb cz yhzh ywbm bz

说明

主键，唯一标识供应商记录 外键，对应其他表中的供应商单位名称

精选资料，欢迎下载

。

3. “客户资料”用于维护企业客户的基本信息，内容包括客户编号、地址、

邮编、电话、开户行、开户行邮编、银行帐号、税号、姓名，信用度等等。

描述 客户编号 姓名 地址 邮编 电话 银行账号 信用度 备注

字段名 khbh xm dz yb dh yhzh xyd bz

说明

主键，唯一标识客户记录 外键，对应其他表中的客户姓名

4. “业务员信息”用于维护销售业务员的基本信息，内容包括业务员号、姓

名、性别、电话、手机、地址、邮编、身份证号、类别等。

描述 业务员号 姓名 性别 电话 身份证号 备注

字段名 ywyh xm xb dh sfzh bz

说明

主键，唯一标识业务员记录 外键，对应其他表中的业务员姓名

5. “进货合同管理”用于维护企业与供货商的采购合同，内容包括供货商号、

货号、进价、付款方式、帐期、签订日期、合同期限等。合同的内容对业务可以产生影响，例如合同规定了进价，在填写采购单时系统就会自动生成进价。

描述 供货商号 货号 进价 订单日期 合同期限 备注

字段名 ghsh hh jj ddrq htqx bz

说明

主键，唯一标识供货商记录 外键，对应其他表中的进货货物的货号

6. “销售合同管理”，用于维护企业与客户签订的销售合同，由于公司属于

网络销售，合同是网络形式，购买商品时合同即生效，内容包括客户编号、货号、售价、帐期、签订日期、合同期限等。

描述 客户编号 货号 售价 订单日期 合同日期

字段名 khbh hh sj ddrq htrq

说明

主键，唯一标识客户记录

外键，对应其他表中的售出货物的货号

精选资料，欢迎下载

。

备注 bz

2.2进货管理

“进货管理”用于管理企业的进货业务，所包含的功能模块如图2-3所示。

图2-3

各功能模块实现的功能分别为：

1. “进货单”用于录入企业的进货单，也分为主从两张表，主表“进货单”

内容包括编号、货商号、进货日期、业务员、制单人、验收员、保管员、税价合计、不含税价、税额、订单号等，从表“进货单明细”内容包括编号、进货单号、货号、进货数量、进价、税价合计、扣率、税率、不含税价、税额、仓库、货物质量等。根据企业的规模和管理方法，可以直接作进货单而不用作采购订单，但对于较大规模的企业，采购部门和库房部门一般是分开的，由采购部门填写采购订单，货物运输到库房后由库房验收人员填写进货单。填写进货单后商品的库存才会增加并产生应付款。

描述 编号 货号 进货日期 制单人 订单号 进价 备注

字段名 bh hh jhrq zdr ddh jj bz

说明

主键，唯一标识进货记录

外键，对应其他表中的进货货物的货号

外键，对应其他表中的进货的价格

2. “退货单”用于录入企业进货时的退货单。进货的退货有两种方法，一是

直接在进货单中填写负数的进货数量，另一种是填写进退货单，一般采用前一种方法。

精选资料，欢迎下载

。

描述 编号 货号 退货原因 退货日期 制单人 订单号 进价 备注

字段名 bh hh thyy jhrq zdr ddh jj bz

说明

主键，唯一标识编号记录 外键，对应其他表中退货货号 外键，对应其他表中的退货原因

3. “价格调整”用于调整历史进货单的价格，内容包括内部编号、编号、进

货数理、原进价、新进价、调整日期、制单人等。

描述 编号 进货数量 原进价 新进价 制单人 备注

字段名 bh jhsl yjj xjj zdr bz

说明

主键，唯一标识价格记录

外键，对应其他表中的价格

4. “历史查询”用于查询商品采购、进货的历史。一般可以让用户按照任何

条件查询，如按供货商、日期、商品货号、商品拼音等。

2.3销售管理

“销售管理”用于管理企业和销售业务，所包含的功能模块如图2-4所示。

图2-4

精选资料，欢迎下载

。

各功能模块实现的功能分别为：

1. “销售订单”用于录入企业的销售订单。主表“销售订单”的内容包括编

号、客户编号、销售日期、有效起日、有效止日、业务员、制单人、税价合计、不含税价、税额等，从表“销售订单明细”的内容包括编号、订单号、货号、销售数量、销售价、税价合计、扣率、税率、不含税价、税额等。

描述 编号 销售日期 有效起日 有效止日 订单号 备注

字段名 bh xsrq yxqr yxzr ddh bz

说明

主键，唯一标识销售订单记录

销售日期

外键，对应其他表中的订单

2. “销售单”用于录入企业的销售单，主表“销售单”内容包括编号、客户

编号、销售日期、业务员、制单人、保管员、税价合计、不含税价、税额、订单号等，从表“销售单明细”内容包括编号、销售单号、货号、销售数量、销售价、税价合计、扣率、不含税价、税额、出货仓库等。

描述 编号 销售日期 有效起日 有效止日 订单号 备注

字段名 bh jsrq jj zdr ddh bz

说明

主键，唯一标识售出记录

外键，对应其他表中的订单

3. “销售退货单”用于录入企业销售退货单，内容包括编号，销售单编号，

货号、退货数量、销售价，税价合计、扣率、税率、不含税价，税额、退货仓库等。

描述 编号 销售单编号 货号 退货原因 退货数量 备注

字段名 bh xsdbh hh thyy thsl bz

说明

主键，唯一标识退货记录

外键，对应其他表中的货号

4. “历史查询”用于查询商品销售的历史。一般可以让用户按照任何条件查

询，如按照客户、日期、商品货号、商品拼音、业务员等信息查询。

2.4库存管理

“库存管理”用于管理企业的库存信息，所包含的功能模块如图2-5所示。

精选资料，欢迎下载