

电子商务网络营销:销售管理解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/471/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_471610.htm

一、多码销售管理的业务目标销售是企业生产经营成果的实现过程，是企业生产经营的重要环节，也是企业价值的来源。多码销售是销售中的一种特殊形式，其工作目标应包括以下几点：（一）处理多码单据并完成销售业务管理按多码形式处理销售订单、入库单、出库单等业务单据。（二）完成销售业务核算及时形成销售收入、成本和毛利的销售账项。

二、华岳多码销售管理软件的功能（一）基础设置

1. 商品目录：属于分级编码目录。在此设置产品的规格型号、货号、计量单位、包装数量、包装重量、包装体积、规格系列等产品信息。
2. 客户目录：设置公司客户的详细资料，包括客户的基本信息、信用关系、折扣设置等。
3. 供应商目录：设置供应商的基本信息。
4. 仓库货位：定义仓库货位。一经设定，在不能确实后果的情况下，不可随意更改。
5. 业务分类：自定义入库种类、出库种类、结算方式、发票种类等。
6. 号码系列：定义产品系列编号和对应的多个码段。同一系列的商品规格型号、单位和单价均相同。
7. 工作簿：分类单据的一种方法。
8. 商品组合：用于输入单据时，批量调入商品目录。
9. 业务人员：确实销售业务涉及的业务人员，以便填制相关单据时从中选择，提高输入效率。
10. 导入导出：导入导出系统中的数据，如：销售订单、采购订单、商品入库单等。
11. 账套参数：显示账套编号、账套名称、当前年度、当前月份。
12. 操作人员管理：管理操作人员并设置其权限。

（二）业务处理

1. 销售订单

：根据与客户所订合同而填写的单据。可以以此有效管理销售合同的执行情况。2. 采购订单：用于销售的商品直接从外部采购的情况。确定采购内容、时间、供货单位等。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com