

# 思迅食通天系统

方案书

版本V8.0



深圳市思迅软件股份有限公司

Shenzhen International Solusoft Software Co.,Ltd.(SISS)

---

## 说明

本建议书中所涉及的信息不能泄露到双方以外的任何机构 也不允许为除评估该建议书以外的其他任何目的而进行全部或部分复制 使用或透露 在合同最终授予我公司或与 我公司的建议书提交有关的前提下 用户拥有在合同许可范围内复制 使用或透露相关 信息的权利 本限制条款对于用户使用本建议书中包含的从其他非限制性渠道获得的信 息不做约束。

### 版权声明

如非另行说明 我公司拥有本建议书所有内容的版权 这些有版权的资料仅为所建议的 方案使用 未经我公司许可不得向项目人员以外的任何人泄露。

除非得到我公司或资料所有人的书面批准 我公司在此明确声明本建议书中的任何文件 或资料不得被部分或全部再版 复制 转售或分发 也不准许用于任何商业用途或出售。

---

# 目录

1. 公司介绍.....	1
1.1. 思迅简介.....	1
1.2. 公司历程.....	1
2. 项目分析.....	3
2.1. 开发背景.....	3
2.2. 项目分析.....	3
3. 核心优势.....	4
3.1. 企业优势.....	4
3.2. 营销体系.....	4
3.3. 产品特点.....	7
3.4. 移动互联.....	11
4. 系统简介.....	12
4.1. 概要总述.....	12
4.2. 系统结构.....	15
4.3. 系统功能列表.....	17
5. 功能介绍.....	18
5.1. 总部系统.....	18
5.2. 物流配送系统.....	33
5.3. 门店系统.....	38
6. 移动应用.....	62
6.1. 思迅微餐厅.....	62
6.2. 小程序.....	67
6.3. 无线点菜系统.....	68
6.4. 移动支付.....	72
6.5. 老板助手.....	73
6.6. 订货快.....	74
6.7. 外卖平台.....	74
7. 系统需求.....	75
7.1. 硬件.....	75
7.2. 软件.....	76
7.3. 云服务.....	76
8. 服务体系.....	77
8.1. 服务宗旨.....	77
8.2. 服务时限.....	77
8.3. 联系我们.....	77
9. 客户案例.....	78
9.1. 近期客户.....	78
9.2. 典型案例.....	78
9.3. 本地案例.....	79
10. 方案报价.....	79
10.1. 系统软硬件报价.....	79

---

## 1. 公司介绍

### 1.1. 思迅简介

深圳市思迅软件股份有限公司（简称“思迅软件”，股票代码：838758），总部位于深圳软件产业基地，是第一批“国家级高新技术企业”和“深圳市重点软件企业”，是北京中长石基信息技术股份有限公司（简称“石基信息”，股票代码：002153）控股成员企业。2017年成功进入新三板创新层，是中国POS行业中唯一一家进入创新层的公司。

思迅软件长期致力于零售流通业、商业自动化与餐饮娱乐行业信息化技术研究开发与推广应用，是国内较早的零售业软件产品开发商之一，也是目前国内零售流通信息化解决方案的领导供应商和服务商。思迅软件旗下拥有知名品牌“思迅”、“美世家”、“美食家”、“eShop”、“天店”，产品覆盖零售、专卖、餐饮三大行业，以及在线进销存、云计算二大领域，提供连锁超市、便利店、百货、购物中心、连锁品牌专卖店、分销、物流和餐饮娱乐业专业解决方案，以及管理咨询、项目实施、系统集成、技术支援等全程服务。

思迅软件拥有成熟的市场销售渠道及完善的技术服务网络，在南京、武汉、郑州、昆明、南宁设有5个分公司，并建立了思迅学院及武汉支持中心，为客户提供专业化、特色化的管理咨询、项目实施、系统维护、专业培训、优化升级等全程服务。目前，思迅软件在全国500多个城市拥有超过1000多家业务合作伙伴，建立了遍及全国的强大思迅合作联盟阵营、渠道分销体系及技术支持服务体系，形成了强大的IT营销服务网络。

思迅软件将继续以“有商业的地方，就有思迅软件”为原动力，携手广大合作伙伴，为我们的客户提供高效、低成本的零售及餐饮解决方案。

### 1.2. 公司历程



---

2017年05月 进入新三板创新层  
2017年03月 荣获第十届中国商业信息化行业大会“十年贡献成就奖”  
2016年08月 新三板上市（股票代码：838758）  
2016年01月 深圳市思迅软件股份有限公司成立  
2015年11月 思迅软件设立全资子公司“思迅网络”  
2015年10月 思迅软件荣获“2015年中国软件行业最高3A信用评级”  
2015年05月 思迅软件荣获“深圳市2014年优秀软件企业”称号  
2014年11月 思迅软件发布基于公有云服务模式的管理软件--思迅天店  
2014年11月 思迅软件成立硬件事业部  
2014年05月 思迅软件再度获评“深圳市重点软件企业”  
2013年12月 引入战略投资者一石基信息（股票代码：002153）  
2013年06月 思迅荣获“深圳市重点软件企业”称号  
2013年03月 思迅商锐9被评为“2012年深圳市优秀软件产品”  
2013年03月 思迅软件荣获“深圳市优秀软件企业”称号  
2012年08月 思迅软件被评为“深圳市重点软件企业”  
2012年03月 思迅软件被评为2011年深圳市优秀软件企业  
2011年12月 思迅软件用户数突破20万  
2011年06月 思迅软件推出B/S系列的软件产品  
2010年08月 思迅软件名列中国零售信息化解决方案十大供应商  
2010年04月 思迅软件荣获行业信息化“十大品牌企业奖”  
2009年08月 荣获“2009年度中国行业信息化优秀企业奖”  
2009年03月 思迅软件荣获“国家级高新技术企业奖”  
2008年03月 思迅软件当选“零售业最受好评十佳IT软件服务商”  
2005年02月 荣获IBM亚太区零售业成就奖  
1998年05月 推出国内第一个产品化的零售管理软件 --- “思迅2001进销存V2.0”  
1995年05月 为沃尔玛中国POS系统本地化开发与实施  
1991年07月 由IBM投资创立万国软件公司

---

## 2. 项目分析

### 2.1. 开发背景

根据中国投资网发布的餐饮业研究报告显示，餐饮业作为我国第三产业中的一个传统服务性行业，始终保持着旺盛的增长势头，取得了突飞猛进的发展，展现出繁荣兴旺的新局面。与此同时，我国餐饮业发展的质量和内涵也发生了重大变化。特色餐饮高质量发展特点明显。餐饮业整体朝着两个方面发展，一种是特色、文化餐饮，满足个性化、多元化、社交化的消费需求，一种是连锁餐饮零售化、工厂化，满足快速化、便捷化的消费需求。在线外卖市场保持高速增长。2017 年线外卖市场规模达到 2046 亿元，增长 23%，在线订餐用户规模达到 3 亿人，同比增长 18%。新餐饮成为行业创新主要驱动力。

在餐饮市场陷入困境时期，政府部门不断发出政策组合拳，调整产业结构，优化发展环境，降低银行卡刷卡手续费、营改增、两证合一等利好政策频出，支持鼓励发展大众化餐饮，促进餐饮业可持续健康发展。尤其最近几年里，餐饮业可以说完全享受到了移动支付带来的一大波“支付红利”，高效便捷使其快速抢先支付市场并占据主导位置。移动支付已经成为深圳市思迅软件股份有限公司（简称思迅软件）产品的基本功能之一，公司紧跟行业步伐，积极投入对产品的研发，产品针对餐饮行业发展自助化、智能化的功能更有时代科技感。

美食家食通天餐饮管理系统 8 作为思迅软件餐饮人凝集 20 年餐饮行业经验精心铸造，功能模块覆盖传统的餐饮管理流程，同时从各个管理环节上和业务场景上进行细分化，满足产业行业变化多样管理需求，系统重点面向正餐酒楼、西餐厅、火锅城，当然也适用于酒吧、咖啡厅等大型且管理较为复杂的餐饮企业。

未来餐饮业的竞争越来越变成了体验的竞争，星巴克的烘焙体验工厂、海底捞的服务等等。他们都从不同的方面来阐释体验，能用体验拉拢到消费者，就能脱颖而出。食通天 8 功能设计尤为重视客户体验，产品研发结合多年来行业客户的实际运用经验，与餐饮业先进的管理思想相融合，同时实现与各外卖平台打通，形成无缝对接闭环；全新打造全自助和以人为本营销体系，引入具备时代科技感的人脸识别技术等运用先进的 IT 技术将管理模式，从移动应用、移动支付、自助系统、人脸识别、个性化营销等方面食通天 8 提升用户体验。

### 2.2. 项目分析

科技是第一生产力。在餐饮市场日益庞大的今天，这句话越来越体现其重要性，一些新技术、新设备陆陆续续地从各个应用场景应用渗透到餐饮领域中。人工智能、无人餐厅、人脸识别等技术开始大面积像餐饮行业迈进，餐饮中对科技的引入越来越普遍。但是并不是每一项科技的出现都能对餐饮大环境产生影响。餐厅需要的不仅是科技感，实用性才是最迫切的需求，比如如下几点：

1. 自助可以降低人工成本投入，加大顾客参与度，简化业务流程，提升客户体验。
2. 降低传统纸质营销和视频营销投入，加大电子营销投入，扩大消费群体的同时细分

---

消费群体，实现精准营销同时，达到慧营销的智能效果。

3. 整合现有以餐饮业密切的开放性平台资源，实现跨外卖平台、多业务系统、线上线下一等链块业务一体化
4. 企业的扩张需要快速复制，维护简单，并且及时，避免反复培训等人工投入成本
5. 随着人脸识别技术的不断发展壮大，餐饮业主迫切需要分享这个饕餮盛宴
6. 各个门店的数据监控、采集、维护难，无法针对所有数据的多维度大数据分析
7. 时下中国无处不在移动应用和移动支付，日益开始实时支配着大众生活，餐饮作为民生基础尤为凸显，餐饮的移动应用和移动营销就成为增长点的热土。
8. 传统的单机房存储模式，伴随运营时间增长、和更多线上业务的开展对存贮能力和云交互有更多的要求

## 3. 核心优势

### 3.1. 企业优势

1. 公司在全国所有的省份及大中城市设有分公司、办事处及服务机构，拥有一支由资深管理专家、出色行业顾问及专业软件工程师组成的高素质团队。
2. 思迅为客户提供专业化、特色化的管理咨询、项目实施、系统维护、专业培训、优化升级等全程服务，还配备了先进的技术支持中心，以 call center（呼叫中心）、在线服务系统、传真、电子邮件、现场支持等多种手段为思迅产品用户提供 7 天\*24 小时的全方位高质量技术支持服务。
3. 思迅食通天 8 餐饮管理系统是深圳市思迅软件股份有限公司在多年行业经验的基础上，结合 500000 多家客户的实际需求和国外先进的管理理念而设计开发的，专门针对餐饮企业的现代化信息管理系统。
4. 本系统以界面贴近移动互联网终端应用设计、直观、易学易用、功能全面、系统稳定为主要特点，支持连锁及多业态经营管理模式，能从根本上满足现代餐饮企业的管理高效、分析精确、降低成本的要求，帮助企业实现全自助、慧营销、智能化现代管理理念，为企业从餐饮业务的各个环节进行开源节流管控，提升餐饮企业的竞争力、对企业快速扩张奠定坚实的基础。

### 3.2. 营销体系

#### 3.2.1. 消费群体入口

企业吸引顾客成为会员，需要那些入口作为切入点；如何让顾客很乐意配合成为会员；如何让商家不需要花很大成本，短时间内内容很快增大商家会员量；如何让上商家可以预知的消费群体？食通天 8 提供解决办法如下：

- 
1. 支付即会员（a、通过人脸识别，到收银台买单实现；b、非会员前台结账时，实现支付引导扫码注册会员）
  2. 进店即熟客（通过人脸识别，识别该顾客进店次数）
  3. 自助点餐系统，识别身份为非会员时，自动引导顾客扫码注册为会员
  4. 前台发送实体卡会员
  5. 关注即会员（关注商家公众号自动转为会员）
  6. 外卖即可会员

### 3.2.2. 营销体系的建立

顾客信息收集后，就需要建立一个完整营销组织结构把顾客圈起来，然后在此组织结构下，才可以合理调动商家可以利用资源或者营销方式。食通天 8 通过：发放实体卡、扫码成为电子会员、思迅微会员形成 3 个会员主体脉络。

### 3.2.3. 消费群体的细分

食通天 8 经过前面几个步骤，汇聚了大量的客户信息，这些信息包含会员和熟客两大类。会员与熟客，会员与会员之间往往存在部分相同消费习惯。需要系统提供办法把他们找出来，对这部分有共性群体进行细分分化。消费群体细分后，商家才可以对不同的消费群体做精准营销，才能最大化利用的营销手段带动顾客消费，最终达到商家利益最大化。对此食通天 8 提供如下办法：

1. 熟客与会员区分
2. 会员等级细分会员
3. 通过消费共性贴标签

### 3.2.4. 促销方式的归类

吸引顾客成为会员，建立会员结构，对消费者进行细分；最终目的都是为了能快速精准对消费者推送符合消费者需要营销方式，实现商家与消费者双赢。食通天 8 根据餐饮业的业务各个场景提供各种各样促销方式。并且对促销方式结合务的各个环节进行归类，让商家轻松实现慧营销。

1. 社交营销：注册绑定券、分享券、定向券、买满送券、充值赠金额、充值送券、智能充值引导、打赏、签到有礼、注册有礼、幸运转盘、分享有礼、消费评价、满减金额、限时促销
2. 场景营销：会员买满促销、发卡有礼、首次消费有礼、完善信息奖励、多次消费惊喜
3. 精准营销：会员生日特价、高收益、忠实客户、沉睡唤醒、特殊日期折扣方案、特殊日期特价、节日促销、商家促销、
4. 标签营销：会员定向发券、会员消费标签、会员消费菜品标签、会员画像营销
5. 充值营销：充值赠送、充值积分赠送、会员生日充值赠送、会员充值赠送、会员充值方案
6. 红包营销：充值红包方案、储值提成申请、菜品提成申请



### 3.2.5. 红包营销

红包营销分为：对内（充值、消费）、对外。对内针对商家人员进行红包发放，发放源头分为菜品销售提成、充值提成；发放提成方式为即时红包、公司统一结算两种组成；金额发放形式为现金红包。对外针对的顾客发放方式结账红包；金额发放形式分为现金红包、券红包。红包营销带来如下优势：

1. 顾客红包：可对单桌或全场就餐顾客发红包，促进拉新会员、二次消费
2. 员工红包：商家员工发放销售、充值提成，调动工作积极性
3. 红包效果分析，通过红包营销带来会员，分析会员转化成本

### 3.2.6. 充值营销

充值营销从入口进行区分，分为：正常充值营销、前端消费充值营销。正常充值营销的入口为后台充值、前台充值、大屏自助充值，前台充值和大屏自助充值实现方法均采用充值时依据当前会员类型，副屏列举出商家提供的充值优惠方案，供会员自行选择理想充值方案。

前端消费充值营销入口为前台消费充值、微餐厅消费充值、大屏自助消费充值；实现方法均依据消费金额、会员余额、会员优惠方案智能自动推送最优的小额充值方案，供会员快速充值。充值营销的优势：

1. 让会员减轻充值顾虑，很愉快接受我们系统推送引导充值
2. 增加商家的会员储值额度，促进二次消费

### 3.2.7. 画像营销

会员画像营销系统以人为基本导向，分别从会员基本信息、消费入口、消费偏好、时间要素、消费情况、付款方式等 6 个勾勒会员画像，然后形成最终营销。六个维度内容包含：

1. 基本资料：会员卡号、卡类别、姓名、性别、会员生日、手机、微信号、微信头像、发卡门店、剩余积分、累积积分、余额、累积充值金额、可用礼券数
2. 消费入口：PC 前台营业、微餐厅、移动应用端、外卖平台
3. 消费偏好：最偏爱菜类（类别）、最偏爱餐桌（类别）、最偏爱做法、最偏爱加料、最偏爱消费菜品明细
4. 时间要素：注册时间、发卡时间、最近消费时间、消费时间段、年龄
5. 消费情况：本月消费次数、本月消费金额、上月消费次数、上月消费金额、本年度消费次数，本年度消费金额，预订次数、外卖次数、累积消费次数等
6. 付款方式：付款方式、线上支付、线下支付

### 3.2.8. 营销效果分析

做各种营销后，这些营销的整体效果如何，给商家带来了那些利益，有没有达到商家的预期目标，是否需要转变营销策略，系统同以下几个维度进行给商家提供分析：

1. 券响分析
2. 营销数据分析
3. 会员等级统计

4. 会员转化情况分析
5. 会员消费情况分析
6. KPI 分析
7. 会员决策支持

### 3.3. 产品特色

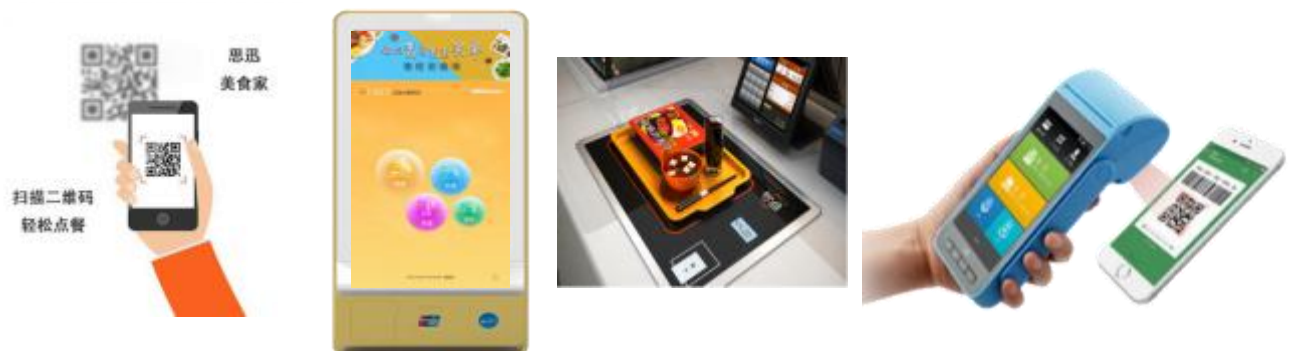
#### 3.3.1. 点餐入口

丰富多用的用餐场景,促使的传统触摸屏、纸质点单的点单方式已经不能满足客户需求,需要灵活多样或者复合多样点餐应用来提升餐厅业务效率。

1. 传统点菜宝,快速稳定
2. 平板点菜,直观方便
3. 触屏一体机,小巧时尚
4. 手持 POS,随手买单
5. 扫码点单,节省人力
6. 自助点餐,提升顾客体验
7. 智慧餐盘,点餐结账瞬间完成
8. 智慧餐台,取牌点餐

#### 3.3.2. 自助点餐

餐饮业面临用人荒、人力成本急剧上升的局面,并且日趋严重。商家共识中寻求一种点餐工具替代服务员的点餐工作,降低服务员的需求量;减少服务员的工作量,避免错单,漏单,提高点餐、送餐的效率;同时避免顾客在等位期间焦躁不安,“无事可做”,提升用餐体验。食通天 8 自助点餐终端就应运而生,为众多餐厅业者量身设计研发。



---

#### 3.3.2.1. 扫码自助

1. 全新无公众号扫码点餐采用 MQ 消息队列传递模式，C 端实时与商家数据库交互数据，实时读取实效性业务数据，同时摆脱网络限制，提高响应能力，降低数据丢失风险，加快应用部署。
2. 支持微信扫码点餐、支付宝扫码点餐，同时支持多人扫码点餐，
3. 支持会员优惠，实现在线支付
4. 全新界面 UI，加快速点餐效率，引领点餐新体验

#### 3.3.2.2. 大屏自助

1. 触摸大屏自助点餐系统，顾客可以自行点餐、下单、支付、充值、查卡
2. 自助点餐系统不仅仅是点餐系统，同时也是自助营销系统

#### 3.3.2.3. 明档自助

1. 无菜单式自助点菜，给顾客带来逛街式的点菜体验
2. 明档自助让点餐、收银成为餐饮流水线

#### 3.3.2.4. 支付自助

1. 扫码支付方便快捷，节省埋单时间，提升翻台率

### 3.3.3. 人脸识别

餐饮业靠“脸”吃饭已经来临，顾客只要走到店门口身份就会被识别，顾客无需携带或者亮出代表身份介质，如实体卡、电子卡之类。商家的咨客、服务员就能自动识别，当前接待顾客的身份，进行个性化优质接待服务，如根据顾客消费历史、消费能力、消费爱好进行点餐营销、充值营销、就座服务等，食通天 8 从餐饮业的各个应用环节上做功能部署：

1. 进店：会员进店自动识别身份；非会员，系统自动转化为会员
2. 接待：自动识别身份，提供商家进门问候，并推送商家当日营销。
3. 排号：取号自动识别身份，语音关切问候，实现人机交互新体验
4. 发卡：发卡时，自动完成 faceid 与会员卡号自动捆绑
5. 收银：刷脸识别身份，进行优惠折扣和积分
6. 客流分析：通进店人数、身份、年龄、性别等维度进行数据分析和消费群体细分

### 3.3.4. 食通天 8 服务助手

伴随餐饮企业的业务扩张，各种层出不穷应用场景出现，系统软件功能不断细分化，将导致程序出现各种不同服务接口或者辅助助手，而且分散，规范性差，就导致给商家和合作伙伴增加服务难度和服务量。食通天 8 服务助手能帮助用户和代理很好处理：

1. 服务助手集成各种互联网应用服务于一体，同时整合线下应用服务，可视化管理

## 2. 简化软件部署、安装、维护等方面的工作量



### 3.3.5. 智慧厨房



餐饮业务中商家餐饮管理重灾区，无乱是从厨房耗材、顾客落单到厨房后各种跟踪追溯或者是厨师考核，均为商家一大痛点。食通天 8 智慧厨房实现厨房无纸化、菜品实时跟踪、追溯、技师考核等，智慧厨房厨房业务各个环节进行系统化监控和数字化展现：

1. KDS（接单）：可按菜品编码/餐桌/单号进行查询，分别显示制作中和制作完菜品，监控管理菜品
2. 出品：出品界面按菜/单显示，可以实现前台营业与后厨信息互通和监控
3. 叫号：顾客可随时知晓后厨备餐进度，系统叫号后有序取餐，取代人工送餐
4. 报表分析：对厨房各环节进行数据量化，延伸出对应的报表数据统计，并且拓展到前台营业

### 3.3.6. 物流一体化

信息技术的日新月异的飞速发展，企业对原料流动的动态进销存控制更加需要有条理，不仅使企业的进销存管理实现了即时性，结合互联网技术更使进销存管理实现了线上线下一体化，最终实现跨区域管理。食通天 8 通过如下几点融合形成物流一体化：

1. 思迅订货快实现线下线上一体化
2. 支持总部采购，门店或仓库收货业务功能
3. 智能配送，门店要货单自动转采购申请单、配送单、加工申请单功能
4. 支持配送收货异常处理功能
5. 分店在线要货与收货，整合供应商直拨收货，配送收货，在线操作，实时跟进单据状况；

### 3.3.7. 前台界面

合计		00001		10人		228.00		需101(101)		需时0分钟	
酒水		中餐		茶点		点心		海鲜		蔬菜	
啤酒		白酒		红酒							
10101	哈尔滨冰啤	12.00	1	0	12	10102	哈尔滨冰啤	10.00	1	0	10
10108	青岛山啤	10.00	1	0	10	10109	青島山啤	18.00	1	0	18
10115	燕京清爽	12.00	1	0	12	10116	燕京清爽	16.00	1	0	16
10201	燕京清爽	17.00	1	0	17	10207	燕京清爽	16.00	1	0	16
10209	燕京清爽	88.00	1	0	88	10209	燕京清爽	258.00	1	0	258
10213	洋河梦之蓝	368.00	1	0	368	10214	洋河梦之蓝	488.00	1	0	488
10306	长城干红	388.00	1	0	388	10307	长城干红	658.00	1	0	658
0850001	蟹位卷	0.00	1	0	0	0850002	蟹位卷	0.00	1	0	0

随着移动互联网不断普及，人们往往触网是从移动互联再到 PC，使用应用软件习惯也就延从了移动互联，食通天 8 就是从移动互联的操作和使用习惯进行设计，让用户使用前台点餐系统比传统软件更加需要集成、简洁、快捷、高效、维护简单。

- 
1. 营业功能、会员功能、餐台处理、系统管理等功能高度集成，并且随时隐藏，让界面更加简洁
  2. 前台界面快捷键采用移动互联上下结构，快捷键商家可以按需自定义设置
  3. 前厅与后厨信息传递稳定性，杜绝丢单
  4. 支持电子称、标签打印机、IC卡等市场主流硬件
  5. 实现与各大外卖平台、微餐厅等无缝对接

### **3.3.8. 灵活管理机制**

随着餐饮企业不断发展壮大，为了完善餐饮企业生态链，企业开始向加盟、跨界等方向投资。投资方向的改变，就导致餐饮企业的生态链越来越多复杂。餐饮企业集团体系下的生态链，需要系统把企业各个生态链拧成一体，形成数据一体化。食通天8专门为餐饮集团企业面临需求，提供同时兼容并存的分散式管理和集中式管理。

#### **1. 集中式管理**

- 1) 菜品资料、原料等所有资料总部统一维护
- 2) 营销总部统一处理

#### **2. 分散式管理**

- 1) 菜品资料门店维护
- 2) 总部维护原料、大小类，单位
- 3) 营销门店自行建立

## **3.4. 移动互联**

### **3.4.1. 无关号扫码点餐采用新结构、新界面、新体验**

1. 全新 MQ 结构设置，确保数据安全性，延续性
2. 业务数据直取门店数据，操作简便
3. 全新界面 UI，引领点餐新体验

### **3.4.2. 快速引流，实现智能推送、丰富营销和同步营销**

1. 引流：顾客关注商家公众号后，自动智能转为会员，实现快速引流
2. 智能：订单确认依托消费金额、会员余额、会员类型智能推送充值优惠；自动推送顾客结账红包和员工提成红包
3. 丰富的营销：分享券、定向券、买满送券、充值赠金额、充值送券、打赏、签到有礼、幸运转盘、分享有礼、消费评价、满减金额、限时促销
4. 同步：会员积分、卡券、充值等数据同步；各种营销同步；点餐、预订、外卖等营业数据同步

---

### 3.4.3. 小程序点餐，让点餐触手可及

1. 快餐或正餐模式，商户按需自行选择
2. 扫码点餐、扫码结账一气呵成
3. 支付+会员，会员管理更容易
4. 微信为您打广告，带来新的流量

### 3.4.4. 移动 POS 快速下单，安全支付，实时掌控营业情况

1. 移动点餐，随叫随到，快速下单
2. 安全、高效、快捷的全新移动支付
3. 营业状况实时掌握

### 3.4.5. 老板助手营运移动管家，营业实时掌握决策快人一步

1. 营业监控：对折扣、赠送、折价、退菜、折让等五个维度监控收银异常和当日营业情况
2. KPI 分析：KPI 分析营收和客单趋势走向调整销售战略
3. 营业统计：结合外卖、畅销、滞销等可据此调整菜单
4. 会员报表：会员报表直观体现出会员的新增、充值、消费、折扣、券消费、会员活跃度情况

### 3.4.6. 与外卖平台无缝对接、移动支付一体化

1. 外卖平台与食通天 8 无缝对接，订单即时推送给商家
2. 外卖即会员，实现与外卖平台会员引流
3. 线上线下移动支付一体化

## 4. 系统简介

### 4.1. 概要总述

食通天 8 餐饮管理系统沿用传统的 C/S 结构模型，支持多业态、连锁经营管理模式，从餐饮企业的物料流、信息流、资金流等传统数量流，进行科学管理，同时为企业的自助化管理、慧营销、一体化、移动管理、人工智能等引入更具科技特色元素，为企业提供一站式的解决方案。思迅食通天 8 餐饮管理系统的针对于连锁、多业态的餐饮企业而打造慧营销、全自助、开源节流创营收的智慧餐厅方案，方案如下方面设计：

1. 全面打造切合餐饮行业各种点餐入口：扫码自助、大屏自助、明档自助、触摸屏、点菜宝、平板点菜、移动 POS 等丰富点菜方式，适合各个应用场景，适应不同的

- 客户群体。
- 全新全自助点餐体系，它囊括了扫码自助、大屏自助、明档自助，从根子上为商家降低成本，提升用户体验。
  - 微餐厅架构全新采用 SOCKET 通讯模式，顾客与商家通讯实时交互的同时，摆脱网络束缚，确保数据完整性、安全性，加快微餐厅部署和降低服务量。
  - 所有的服务程序融为一体，让安装、设置、维护更为简单，程序显得更为简洁。
  - 食通天 8 进入刷脸新时代，系统从进店接待、排队叫号到会员注册、点餐服务、收银优惠积分等环节进行智能化管理，实现对顾客个性化服务和营销
  - 重构慧营销体系，倾力从消费群体入口、营销体系建立、消费群体细分、促销手段归类、对内对外营销、营销效果等维度进行重新阐述。
  - 会员中心由会员管理和会员营销组成，形成新会员体系，同时细分各个环节，如会员等级、营销场景、促销方式、营销效果等，同时对会员余额进行实际金额和赠送金额细分管理
  - 从餐饮业的各个块链业务功能凝集为一体，形成食通天 8 新一体化，如支付一体化、外卖平台一体化、服务程序一体化、线上线下一体化、物流一体化
  - 食通天 8 智慧厨房，吹响厨房无纸化新号角，实现后厨无死角跟踪追溯。
  - 菜品、调价单、会员、中央厨房、物流配送等业务支持总部统一维护和制定业务策略，以及门店自行管理，能及时、准确的作出业务策略。
  - 系统支持集中式和分散式管理，无论是直营店，还是加盟店均符合企业管控。
  - 库存商品的核算方法采用月度对所有原料出库数据，按先进先出原则进行汇总，剩余原料进行加权平均，得到最接近当前库存的成本。

适用范围：中餐酒楼、茶楼、海鲜酒楼、西餐厅、咖啡厅、酒吧、火锅城  
系统主界面如下：

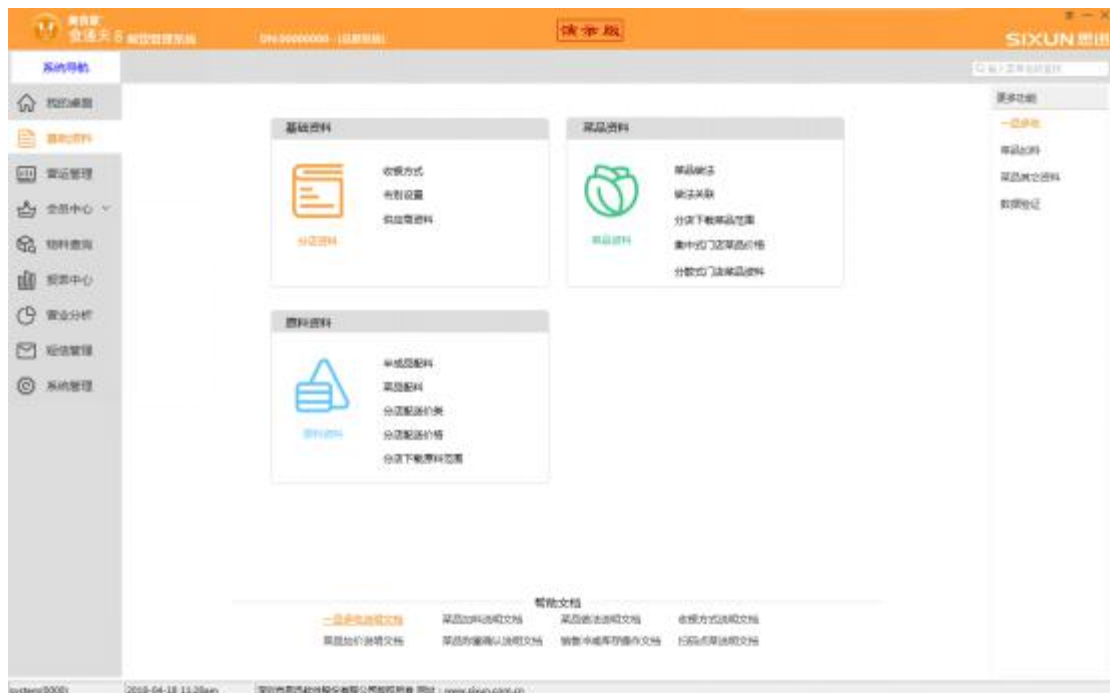


图 总部系统主界面





图 配送中心主界面



图 门店后台主界面

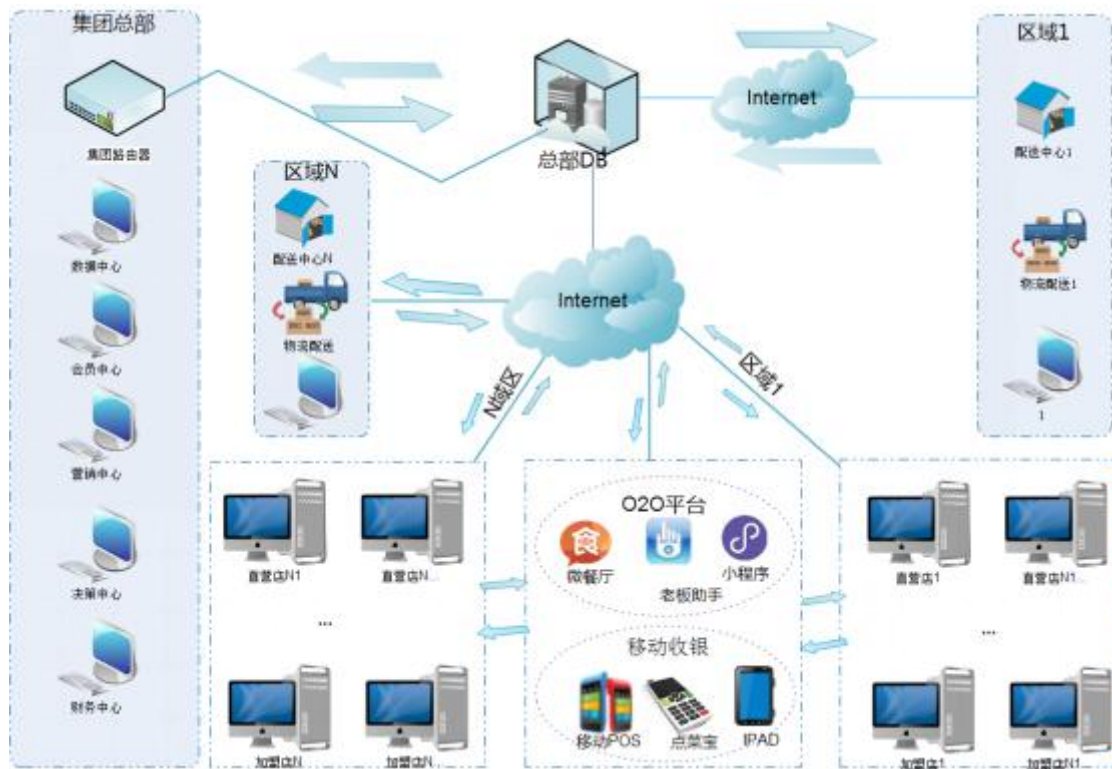


图 门店餐桌主界面

## 4.2. 系统结构

### 4.2.1. 系统总体结构图

连锁餐饮系统需求，网络方案部署图如下：



连锁餐饮系统需求，方案设计的功能架构如下：



## 4.3. 系统功能列表

### 4.3.1. 系统整体功能

#### 1. 总部系统功能列表



#### 2. 配送中心系统功能列表



#### 3. 门店系统功能列表



## 5. 功能介绍

### 5.1. 总部系统

#### 5.1.1. 基础资料维护

连锁餐饮的特点之一就是集中管理，菜品的资料以及其销售价格，每种菜品的原料配置，基本原料等都是由总部统一设置，每个分店只需借助网络资源从总部下载使用。这样将杜绝市场混乱现象，也使得总部统一管理，节省大量人力物力。具体维护如下：

- 菜品资料维护：**由总部统一进行菜品编码、菜品名称等一系列资料维护，维护完后将根据门店的具体情况，分配给相应的销售菜品范围。也就是说，总部可以设置销售菜品的数量为 1000 种，但是可以指定 A 门店只销售其中的 300 种。这样可以实现不同门店可以选择不同的销售菜品种类，提高系统的灵活度。
- 原料数据维护：**由总部统一进行原料编码、名称等一系列资料维护，其中包括原料大类、小类、单位、加工品、原材料信息等。
- 菜品成本卡维护：**除了原料基本信息外，如果有需要则还需维护菜品成本卡（BOM）、以及加工品的成本卡。通过成本卡可以实现菜品销售中及时核算出理论成本，同时还可以通过预估下期销售情况计划采购原材料种类及数量。同理加工品也一样。

4. **调价单：**门店根据季节的变化，通常会改变菜品的售价，所以系统通过调价单的方式实现，总部可以提前做好菜品的调价单，并且指定调价的生效日期，门店下载调价单后，将根据生效日期自动更换前台销售菜品的售价。
5. **其它资料维护：**包括收银方式、门店资料、市别等基础资料维护。

### 5.1.2. 营运管理

食通天 8 依据餐饮企业的消费群体按照传统模式区分为：所有消费者和会员消费者。针对所有消费的促销方式分为：价格促销和票券促销。

1. **价格促销**针对菜品在业务过程中使用促销方案及时维护进入系统，前台营业时按照设定的促销方案进行优惠。包括：套餐、菜品买赠、菜品加价优惠赠送、特价促销、优惠券促销、菜品折扣方案等，具体功能如下：

- 1) **套餐管理：**根据营业需要，将几道菜品捆绑在一起销售，其中售价统一指定，而且其价格相比几道菜品价格合计小。对于套餐中的某道菜品还可指定其替换菜品，但总价不变。例如：

A 套餐    ¥22.00    包含明细菜品如下：			
牛肉饭	1 份	¥18.00	
酸菜	1 碟	¥2.00	
可口可乐	1 杯	¥6.00	可选：雪碧、百事可乐、七喜

- 2) **促销方案：**总部根据节假日情况，提前做好菜品的促销，如：特价、优惠券等。对于促销菜品并不一定针对所有门店，系统可以选择促销的门店范围，促销的时间段等等。只有指定的促销门店以及到达指定的生效日期后，促销方案才可以有效。



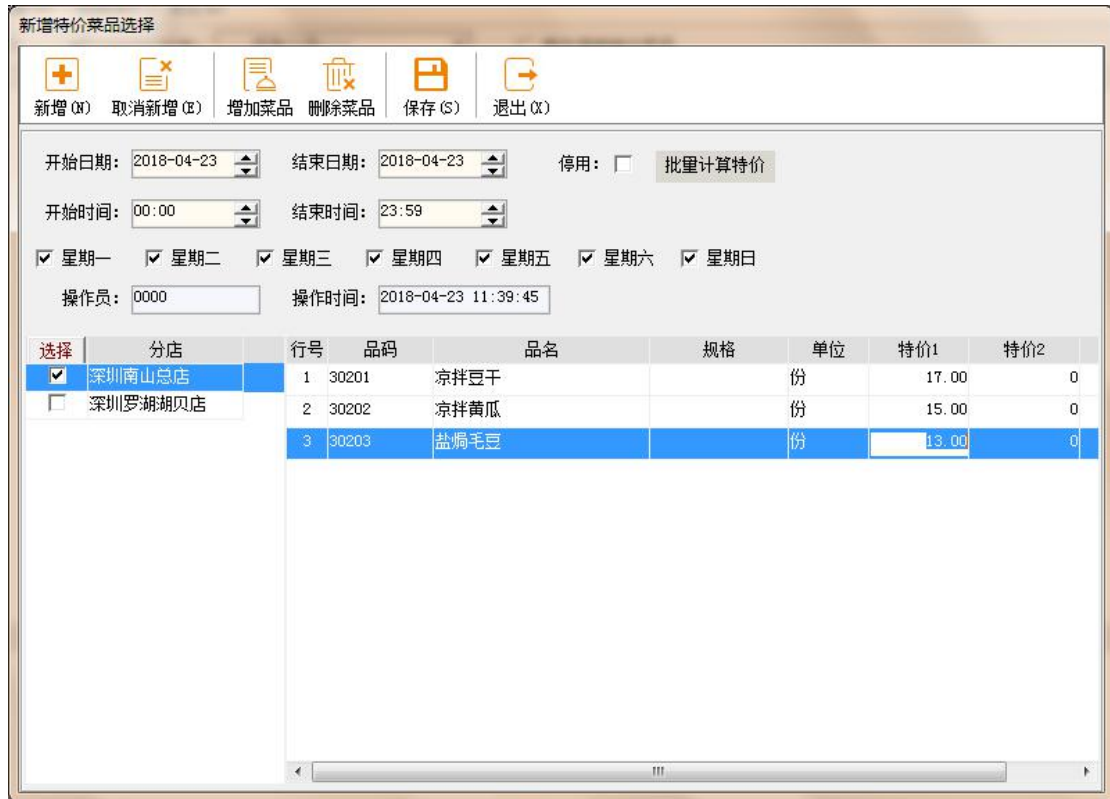


图 总部特价菜品维护界面图

2. **票券促销**针对普通消费者食通天 8 票券促销存在 2 种营销方式分别：菜品优惠券、现金券。票券促销可以针对部分门店或者针对时间范围内的某个时间段。

1) **菜品优惠券**：总部根据商家的营销计划，提前做好菜品优惠券的促销单据和票券发放。对于菜品优惠券并不一定针对所有门店，系统可以选择促销的门店范围，促销的时间段等等。只有指定的促销门店以及到达指定的生效日期后，菜品优惠券才可以有效。

**优惠券菜品资料维护**

品码: 10101      品名: 哈尔滨冰纯

规格:              单位: 瓶              售价: 12.00

优惠券价: 10.00              停用:

开始日期: 2018-05-03              开始时段: 00:00

结束日期: 2018-05-03              结束时段: 23:59

星期一    星期二    星期三    星期四    星期五    星期六    星期天

操作员: system              操作时间: 2018-05-03 16:20:43

注意: 修改操作时, 只可以增加选择分店记录, 不可取消原有选择。

前台消费: 同一有效菜品优惠券存在以操作时间后的为准

1 / 1      上一记录(U)      下一记录(N)      保存(S)      退出(Esc)

选择	分店
<input checked="" type="checkbox"/>	深圳南山总店

2) **现金券（票券维护）**：商家根据自己营销计划，不定期发放或者销售一些现金券，这些券可以通过通过票号和数量来控制。券支持选择使用门店，并且券有效期控制。

**票券维护**

新增单据(A)   取消新增(E)   审核(U)   作废(D)   保存(S)   打印(P)   退出(X)

单据号: 1805030001

票券名称: 现金券      拼音: XJQ

控制类型:  票号控制    数量控制    代金券是否校验    是否终止

票面额: 100.00      购买金额: 90.00

有效起始日期: 2018-05-03      有效结束日期: 2018-06-02

票号前缀: 1

起始票号: 1      结束票号: 9

跳号列表:   
跳号问号码用, 分隔

操作人: system      操作时间: 2018-05-03 16:21

审核人: system      审核时间: 2018-05-03 16:29

**已审核**

选择	名称
<input checked="" type="checkbox"/>	深圳南山总店
<input checked="" type="checkbox"/>	深圳罗湖湖贝店



### 5.1.3. 会员中心

#### 5.1.3.1. CRM 客户关系管理整体流程



食通天 8 的客户关系管理整体流程从客源入口，开始对顾客引流，引流手段非为店外和店内。店外采用移动互联网平台结合思迅研发产品工具：小程序、外卖平台、微会员、移动支付、微餐厅等；店内通过进店人脸识别、门店发放实体卡、自助点餐系统等实现。消费群体引流的实现入口：

1. 支付即会员（a、通过人脸识别，到收银台买单实现；b、非会员前台结账时，实现支付引导扫码注册会员）
2. 进店即熟客（通过人脸识别，识别该顾客进店次数）
3. 自助点餐系统，识别身份为非会员时，自动引导顾客扫码注册为会员
4. 前台发送实体卡会员
5. 关注即会员（关注商家公众号自动转为会员）
6. 外卖即可会员

消费者信息通过客源入口收集在系统汇总后，系统依据餐饮业务应用场景，如发放实体卡、扫码成为电子会员、思迅微会员等建立会员营销体系主要脉络。消费体系建立后，系统对消费群体细分：

1. 区分熟客与会员消费群体
2. 实行会员等级制度，实现会员消费群体细分

消费群体的细分最终目的就是根据业务场景采用适当的精准促销手段，实现最终精准营销。对于促销方式食通天 8 进行细分归类，确保商家精准选择，其中促销归类手段分为：社交营销、场景营销、精准营销、标签营销、充值营销、红包营销。其中红包营销分为员工红包营销、顾客结账营销。

商家营销展开的各种营销活动，系统通过对会员的消费分析（如：客源消费情况分析）、营销分析（如：券响应分析、KPI 分析）、充值分析（如：员工激励统计、充值红包发放分析）、综合分析（如：会员转化分析、会员结构分析）等分析报表对商家进行的营销活动进行多角度、多维度进行数据分析。

### 5.1.3.2. 会员管理

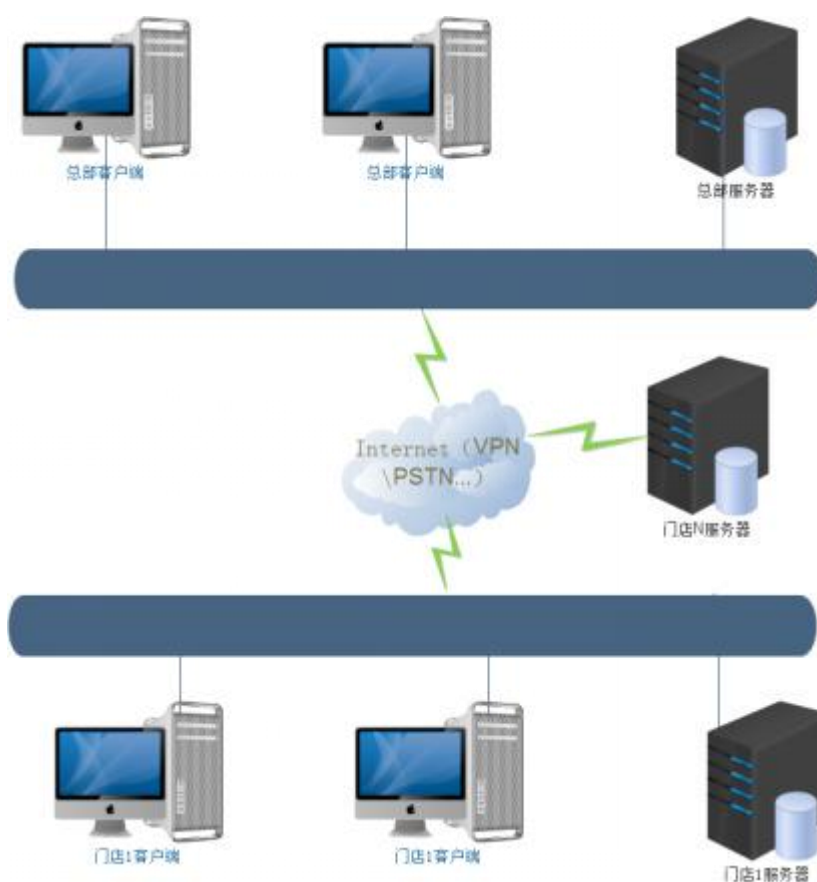


图 连锁会员管理结构

**【说明：】**

1. 会员所有数据最终存储在总部数据库，门店只是采用终端处理方式实现；
2. 门店业务处理时，时时与总部数据库连接，交易数据时时保存到总部数据库，同时本地数据库备份一份；
3. 系统提供会员资料下载功能，生成本地报表时将关联下载的会员资料数据，所以如果没有下载会员资料那么将影响门店会员报表的生成；
4. 由于必须时时与总部数据库连接，所以要求门店网络正常（VPN），否则连锁会员业务将无法进行。

### 5.1.3.3. 会员业务管理

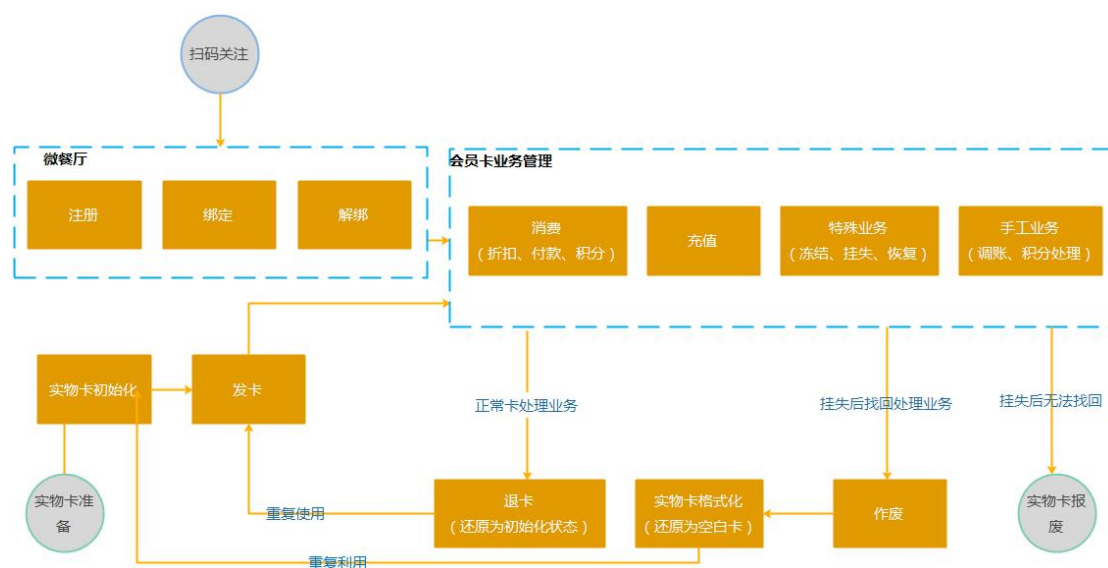


图 会员业务流程

#### 【功能介绍：】

1. 会员参数设置：设置会员相关的一系列参数，如：使用卡类、营业过程使用卡的一些规范等。可以支持的卡类包括：磁卡、条码卡、接触式 IC 卡、非接触式 IC 卡、视频卡等。
2. 会员资料管理：完成会员资料的维护操作，包括会员类型、会员详细资料、会员其它资料。可以针对不同的会员类型指定不同的优惠方案，以及积分规则。
3. 会员发卡：将会员实物卡发放到具体会员手中。具体功能如下：
  - 1) 填写会员详细资料，包括基本资料与其它资料，其中基本资料属于必填项，同时明确卡的有效期，如果是挂账卡，则给予挂账额度限制。
  - 2) 如果会员卡存在押金，同时向会员索取押金，如果是充值卡，同时可以向会员卡中充值；
  - 3) 发卡成功后，系统将打印小票作为凭证交给会员手中，标明有效期、持卡人、发卡后卡余额、积分情况等信息。
4. 会员充值功能：针对正常且可进行充值的会员进行操作，具体功能如下：
  - 1) 将收银金额充入到指定会员卡上，充值时将会根据充值方案，自动换算赠送额度，并且将收款额 + 赠送额度作为充值额增加到指定会员卡上。
  - 2) 有效期变化：充值后，会员卡将根据充值方案设定，自动更新有效期。
  - 3) 充值完后，系统将打印小票作为凭证交给会员手中，标明有效期、持卡人、发卡后卡余额、积分情况等信息。

- 
5. 会员退卡功能：针对正常持卡会员进行操作，统计出当前卡内余额以及押金额，退卡后系统将归零，同时将会员状态改为“未发卡”状态，并清除会员资料，同时打印退卡凭证。
  6. 会员异常状态处理：对会员的异常情况进行处理，包括有：挂失、止付（暂停使用）、作废、重新启用。
  7. 会员积分管理：对会员在营业过程中的积分进行管理，如积分的手工调整、积分明细查询、积分兑换礼品等。
  8. 会员报表统计：对会员生成相应报表，如会员消费报表、会员汇总报表等。

#### 5.1.3.4. 挂账协议客户管理

类似银行信用卡业务，顾客可以在消费时签单挂账，过后定期进行结算。具体功能如下：

1. **挂账客户资料维护**：包括个人与集体挂账客户，除基本资料外，还需维护其有效期与每个客户的可挂账额度，在具体业务时，系统根据其额度限制与有效期判断是否可进行挂账操作。对于集体挂账客户必须维护其可进行挂账操作的具体个人，同时在标明每个人的挂账额度，其中个人挂账额度不能大于集体的挂账总额度。
2. **营业挂账处理**：在前台营业结账时，进行签单挂账业务，包括持卡挂账与非持卡挂账，持卡挂账要求系统提供读（刷）卡接口，由收银员进行读（刷）卡操作后，系统快速进行有效判断，然后将当前应收余额进行挂账处理，非持卡挂账则是系统显示快速查询界面，可以通过会员号、手机号、姓名、证件号等信息，快速查找挂账会员记录，确认记录后，系统再进行有效判断，然后将当前应收余额进行挂账处理。挂账后必须要求挂账会员进行签名确认，以备后续凭证。
3. **挂账结算**：针对前台挂账记录进行结算处理，首先生成应收账款，然后针对应收账款进行具收款操作，而且每笔应收账款可以一次或多次收银，也可以是多笔应收账款一次或多次收银。

#### 5.1.3.5. 会员营销

餐饮公企业根据自身的营运需要不定期策划促销方案，主动通过一些让利促销手段，拉动新老顾客的消费。针对会员消费群体促销方式分为：社交营销、场景营销、精准营销、标签营销、充值营销、红包营销。这些促销方式的区分，让商家精准定位营销范围，并提供跟踪促销效果。具体功能如下：

1. **场景营销**：针对餐饮业务中不同业务场景或者业务环节做提供不同营销活动，具体如下：

- 1) 会员买满促销：商家针对不同等级会员，在活动时间内或者时间段，同时排除利润点比较低菜类进行阶梯性立减或者折扣；

会员买满促销

新增单据(A) 取消新增(E) 新增满减(N) 删除满减(L) 审核(U) 作废(D) 保存(S) 打印(P) 退出(X)

单据编号: F000018050300002 方案名称: 你消费我减现 会员等级: 所有类型  停用

方案摘要: 消费满一定金额就减现金, 酒水除外 买满折扣  买满减额  按倍数减 满折或满减由参数控制

促销日期: 2018-05-03 至 2018-06-02  优惠菜品不参加买满

促销时间: 00:00 至 23:59

促销日:  星期一  星期二  星期三  星期四  星期五  
 星期六  星期天  会员生日  启用会员日 会员日: 1

不含类别: 101|102|103 选择 查看列表

操作员: system 制单时间: 2018-05-03 17:09:44 审核人: 审核时间:

选择	分店	行号	买满金额	减少金额
<input checked="" type="checkbox"/>	深圳南山总店	1	100.00	10.00
<input checked="" type="checkbox"/>	深圳罗湖湖贝店	2	200.00	18.00
		3	300.00	26.00
		4	400.00	38.00
		5	500.00	40.00
		6	600.00	50.00

1. 买满是可以阶梯设置, 如: 买满1000减50; 买满2000减120;  
2. 买满折扣也是可以阶梯设置

- 2) 菜品券：分为折让券、赠送券、升级券。
  - 3) 完善信息奖励：当会员主动完善自己信息，会员信息包含的主要项目“手机、生日、证件编码、地址”等系统自动推送菜品券或者电子券。
  - 4) 首次消费有礼：针对会员首次消费发送奖励菜品券或者电子券。
  - 5) 消费发电子券：会员消费满多少后发送奖励电子券
2. 精准营销：针对商家已经明确了促销群体，针对这些会员群体进行不定期营销活动：
- 1) 会员生日特价：会员生日在促销活动的时间范围内，即可享受会员生日特价。
  - 2) 高收益：根据会员的消费次数高低，加上商家收益高低，结合分级指数，进行整体评估或者会员等级评估统计出这部分消费群体，并支持对这部分消费群体进行发放菜品券和电子券；
  - 3) 忠实客户：根据会员的消费次数的高低，加上消费额的高低，结合分级指数，进行整体评估或者会员等级评估统计出这部分消费群体，并支持对这部分消费群体进行发放菜品券和电子券。
  - 4) 沉睡唤醒：时间条件范围内无消费、有消费或者 AB 两个时间内有无消费的会员群体，通过发放菜品券和电子券唤醒客户消费意愿。

- 
- 5) 特殊日期折扣方案：商家根据门店运维需要自行定义的活动主题，在活动时间范围内内容，依据类别设置折扣率。
  - 6) 特殊日期特价：指定消费会员群体，在时间范围内做菜品特价
  - 7) 节日特价：商家预先设定节日活动，如店国庆、元旦等节日，由商家指定消费会员群体，在时间范围内，发放菜品券和电子券
  - 8) 商家特价：商家从会员群体中，通过会员信息过滤挑选出自己做活动的会员对象，然后发放电子券和菜品券
3. **标签营销**：从现有会员消费数据以及会员资料状况（如会员生日、纪念日等）等多维度分析会员，然后给会员贴标签，并给这部分标签会员促销，给会员带来关怀，既能带来更多消费机会，也大大增加企业与顾客之间的黏度，保持企业固定消费群体，从而实现利润稳步增长。
- 1) 会员定向发券：
  - 2) 会员消费标签：
  - 3) 会员画像：
4. **充值营销**：系统从商家、服务员和会员三个餐饮业务中不可缺失的角色建立充值通路。具体实现如下：
- 1) 商家根据客户使用应景和应用环节进行定位营销，如会员生日充值赠送、会员日充值赠送、首次充值赠送、充值赠送、充值送积分
  - 2) 服务员方面系统通过顾客充值就给员工发放提成红包，来调动当班员工的积极性和工作热情。
  - 3) 会员方面主要从会员与程序直接交互的 C 端程序入手，这些程序包含：前台副屏、微餐厅、大屏自助点餐系统。实现的方法为通过界面自动智能推送界面提醒和界面显示最优方案供顾客选择，具体如下：
    - ✓ 前台副屏和微餐厅自动智能推送充值提醒办法结合会员消费应收、会员余额、会员等级、会员充值赠送阶梯方案。规则为会员消费 - 会员余额=充值赠送阶梯段，然后根据等级取到充值赠送最优方案阶梯段的下一个级别作为提醒
    - ✓ 大屏自助点餐系统，点餐界面智能推送同上。充值界面则是把该会员能享有优惠政策展示在顾客面前，供顾客自行选取。



行	菜品	赠
1	32.8单人牛排套餐 1份	26.24
2	原味奶茶 1杯	0.00
3	美式薯条 1份	0.00
4	黑椒菲力牛排 1份	0.00
5	4-5人套餐 1份	66.24
6	干锅香辣虾(例牌) 1份	0.00
7	糖醋排骨 1份	0.00
8	玉米烙 1份	0.00
9	爽口金针菇 1份	0.00

会员编号: 13  
 会员名称: 批量13  
 会员余额: 47.68  
 会员积分: 65.00  
**推荐充值: 47.68 赠: 47.68**

品项: 184.60      优惠: 36.92  
**应收: 147.68**      其它: 0.0  
 现金: 147.68      找零: 0.0

5. **红包营销**: 对内（充值、消费）、对外。对内针对商家人员进行红包发放，调动员工工作积极性，发放源头分为菜品销售提成、充值提成；发放提成方式为即时红包、公司统一结算两种组成；金额发放形式为现金红包。对外针对的顾客进行消费红包营销，拉动顾客二次消费；发放方式结账红包；金额发放形式分为现金红包、券红包。关于红包营销的实现的功能点详细如下：

- 1) 基本设置
  - ✓ 员工使用关注商家公众号
  - ✓ 员工与餐桌建立对应关系通过员工餐桌分配实现（PS:仅 PC 端维护）
  - ✓ 员工设置提成比例通过“充值红包方案”实现
  - ✓ 员工与菜品消费提成设置
- 2) 公司结账红包申请
  - ✓ 员工储值提成申请（PS:审核即发送）
  - ✓ 员工菜品提成申请（PS:审核即发送）
- 3) 顾客充值营销



- 
- ✓ 微餐厅充值智能推送
  - ✓ 前台副屏充值智能推送
  - ✓ 大屏自助智能推送
  - 4) 顾客消费红包营销
    - ✓ 顾客结账后自动推送现金红包给结账人（可转发参与抢红包）
    - ✓ 顾客结账后给点餐人、结账人、游客等自动推送信息，进行领券（可转发、可裂变）
  - 5) 员工激励提成实现
    - ✓ 即时红包（充值、消费结账）
    - ✓ 公司统一结算（充值、消费结账）
  - 6) 员工储值红包相关报表
    - ✓ 会员充值汇总报表--按店
    - ✓ 会员储值汇总报表
    - ✓ 员工激励统计，分别为：门店汇总报表、员工汇总报表、明细报表
  - 7) 红包营销效果分析
    - 统计分析报表分别为：门店汇总报表、明细报表、红包活动效果分析
6. **社交营销：**居于微餐厅在线平台，顾客关注商家公众号后，进行推送一系列社交营销包括：注册绑定券、分享券、定向券、买满送券、充值送金额、充值送券、幸运转盘、分享有礼、消费评价、注册有礼、打赏、签到有礼

#### 5.1.3.6. 会员分析

会员分析是针对会员业务进行数据分析统计，系统根据会员各个数据源，并结合会员业务从四个维度板块进行数据分析统计，这四个维度分别为消费分析、营销分析、储值分析、综合分析。各个维度具体如下分析如下：

1. 消费分析主要汇总会员的消费情况、客源、积分兑换、消费喜好等会员业务数据，包含会员消费汇总报表、会员消费排行分析、客源消费情况分析、会员制/发卡情况、会员积分兑换报表、会员喜好报表、会员明细报表
2. 营销分析统计商家营销活动效果数据统计分析，包含营销数据分析、电子券报表、菜品券报表、券响分析、充值红包发放分析
3. 储值分析针对会员充值、支付、员工充值提成等方面数据进行统计分析，包含会员充值统计、会员日储值账务报表、会员卡储值汇总、会员储值按店汇总、员工激励统计
4. 综合分析从会员活跃度、消费结构、会员转化率等方面进行数据统计分析，这块包含会员的报表为会员结构分析、会员决策支持、会员综合业务报表、会有转化分析

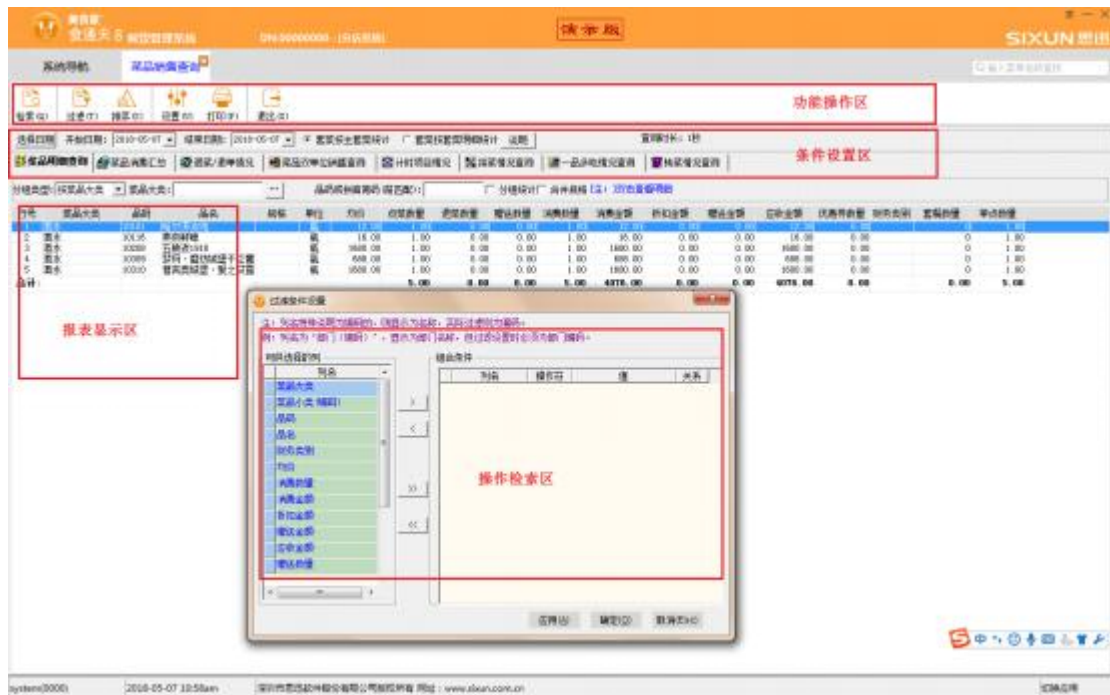


## 5.1.4. 报表中心

### 5.1.4.1. 数据查询

系统提供包括数据查询、决策分析、物料查询等多类型报表查询体系。可有效帮助管理人员跟踪了解企业经营管理情况，并对经营策略、经营决策等提供强有力的参考。

1. 菜品销售查询：统计菜品的各种销售数据及折扣情况，包括退菜、赠菜、套餐及出品情况等，可按菜品类别、餐桌、部门、市别(班次)等统计



图： 数据查询主界面图

2. 收银情况查询：查询出每种收银方式的收款金额，从而得到实际营业收入。
3. 门店消费情况查询：具有多种灵活的统计条件，可按菜品类别、餐桌、部门、市别(班次)等统计数量、金额、折扣额、奉送额、实际金额等等。
4. 营业情况查询：统计餐桌开台次数、人数、收入金额等，从而得到翻台率、人均消费、营业收入等信息及外送情况。
5. 服务提成查询：统计推销提成、服务员提成、点菜提成、服务费及低消和小费收取情况。

### 5.1.4.2. 数据分析

1. 日营业统计报表：

## 日营业情况统计表

营业日: 2010年05月18日

制表人: 0000

制表时间: 2010-05-18 11:48:01

统计类型	统计项目	日营业值	月累计值	占当月比例
营业分析	每桌平均消费菜品数量	3.38	3.38	
	每桌平均消费金额	106.56	106.56	
	人均消费金额	66.86	66.86	
营业统计	总消费金额	3410.00	3410.00	100.00%
	**凉菜	385.00	385.00	100.00%
	**热菜	194.00	194.00	100.00%
	**粥类	17.00	17.00	100.00%
	**酒水-饮料	68.00	68.00	100.00%
	**套餐类	30.00	30.00	100.00%
	应收金额	3410.00	3410.00	100.00%
营业结算	**现金	3176.00	3176.00	100.00%
	**会员挂账	69.00	69.00	100.00%
	**会员充值卡	165.00	165.00	100.00%
	应收金额	3410.00	3410.00	100.00%
	实际收入	3410.00	3410.00	100.00%

应收金额 = 现金 + 会员挂帐付款 + 会员充值付款 + 免单 + 抹零

实际收入 = 现金 + 会员挂帐付款 + 会员充值付款

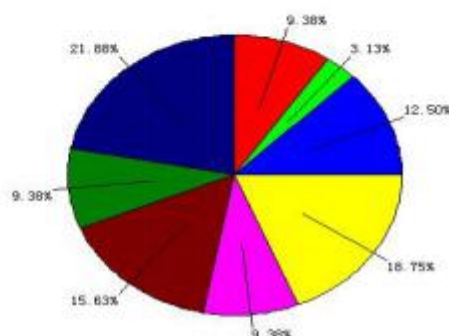
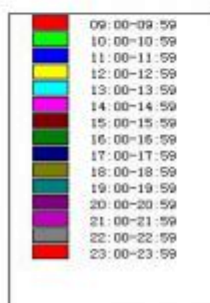
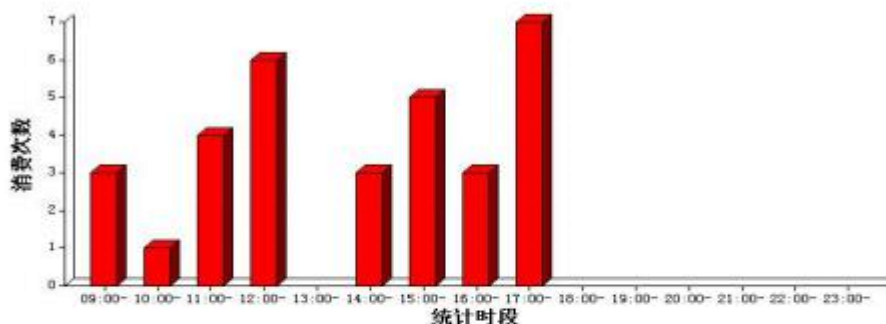
### 2. 时段营业分析报表:

#### 时段营业情况图表分析

营业日: 从2010-05-18 到 2010-05-18

制表人: 0000

制表时间: 2010-05-18 11:49



3. 采购综合报表: 包括采购汇总报表、采购明细报表、库存汇总报表等。
4. 日营业统计报表消费菜品评排行榜: 自动分析金牌菜、畅销菜、滞销菜、最优菜。

通过波士顿矩阵原理对菜品进行分析:

- 1) 畅销率和毛利率(额)“双高”的菜品群(明星类菜品);

- 2) 畅销率和毛利率（额）“双低”的菜品群（瘦狗类菜品）；
- 3) 畅销率高和毛利率（额）低的菜品群（问号类菜品）；
- 4) 销售增长率低、毛利率（额）高的产品群（金牛类菜品）
- 5) 统计报表：包括类别销售报表、销售增长率分析、同期销售分析等。

小菜名称	编码	品名	单价	销售量	销售额	销售量比率	销售额比率	欢迎指数	售罄指数	畅销度	高利润	评估
主食品类	1002	豆汤饭	35.00	10.00	350.00	62.50%	59.60%	1.25	1.19	A	A	1.畅销、高利润
	1003	鸡汤饭	33.50	6.00	201.00	37.50%	40.40%	0.75	0.81	C	B	4.不畅销、低利润
小计:					460.18							
汤类	10201	菜豆汤	32.00	1.00	32.00	7.69%	10.29%	0.23	0.31	C	C	4.不畅销、低利润
	10202	蚕豆炖蹄花	24.00	3.00	72.00	23.08%	23.15%	0.69	0.69	C	C	4.不畅销、低利润
	10204	耙耙菜	23.00	9.00	207.00	69.23%	66.56%	2.08	2.00	A	A	1.畅销、高利润
小计:					311.00							
蔬菜	10301	绍子蛋蛋	22.00	1.00	22.00	4.17%	3.66%	0.33	0.29	C	C	4.不畅销、低利润
	10302	蒸南瓜	23.00	2.00	46.00	8.33%	7.65%	0.67	0.61	C	C	4.不畅销、低利润
	10303	肉末土豆泥	24.00	4.00	96.00	16.67%	15.97%	1.33	1.28	A	A	1.畅销、高利润
	10304	粉蒸肉	25.00	3.00	75.00	12.50%	12.48%	1.00	1.00	A	B	2.畅销、低利润
	10305	绍子豆腐	25.00	2.00	50.00	8.33%	8.32%	0.67	0.67	C	C	4.不畅销、低利润
	10306	咸烧白	26.00	2.00	52.00	8.33%	8.65%	0.67	0.69	C	C	4.不畅销、低利润
	10307	粉蒸牛肉	26.00	5.00	130.00	20.83%	21.63%	1.67	1.73	A	A	1.畅销、高利润
	10308	粉蒸排骨	26.00	5.00	130.00	20.83%	21.63%	1.67	1.73	A	A	1.畅销、高利润
小计:					601.00							
拌菜	10402	香樟土豆丝	22.50	1.00	22.50	12.50%	11.84%	0.75	0.71	C	C	4.不畅销、低利润
	10407	凉拌茄子	23.00	2.00	46.00	25.00%	24.21%	1.50	1.45	A	A	1.畅销、高利润
	10408	虎皮青椒	23.00	2.00	46.00	25.00%	24.21%	1.50	1.45	A	A	1.畅销、高利润
	10409	蒜泥白肉	26.00	1.00	26.00	12.50%	13.68%	0.75	0.82	C	B	4.不畅销、低利润
	10412	双椒牛肉	27.00	1.00	27.00	12.50%	14.21%	0.75	0.85	C	B	4.不畅销、低利润
	10413	姜汁豇豆	22.50	1.00	22.50	12.50%	11.84%	0.75	0.71	C	C	4.不畅销、低利润
小计:					190.00							
肉类	10602	凉拌排骨	26.00	1.00	26.00	100.00%	100.00%	1.00	1.00	A	A	1.畅销、高利润
小计:					26.00							
合计:					1588.18							

### 5.1.4.3. 餐饮指标分析

1. 营业额分析：趋势、同比、环比；
2. 交易额分析：趋势、同比、环比；
3. 客单数、人数分析：趋势、同比、环比；
4. 客单均价、人均消费分析：趋势、同比、环比；

### 5.1.5. 系统管理

系统管理模块是供企业信息系统管理员使用的功能，用于维护系统的日常数据处理、管理系统用户和定义业务规则等。由以下几个模块组成：

#### 【主要功能：】

1. 员工档案，设置部门岗位、维护员工档案等。
2. 操作员管理，维护操作员和收银员，维护操作与数据权限。可有效做到权限控制，对应企业中的管理架构和工作职能划分。

3. 数据库管理，数据库定时备份、恢复、优化、修复工具。
4. 数据管理，提供数据库维护功能，包括数据导出、数据导、历史数据删除。
5. 系统公告，发送与查阅内部公告信息。
6. 系统日志，可记录前后台操作日志，可用于监控敏感操作，预防舞弊现象发生。

## 5.2. 物流配送系统

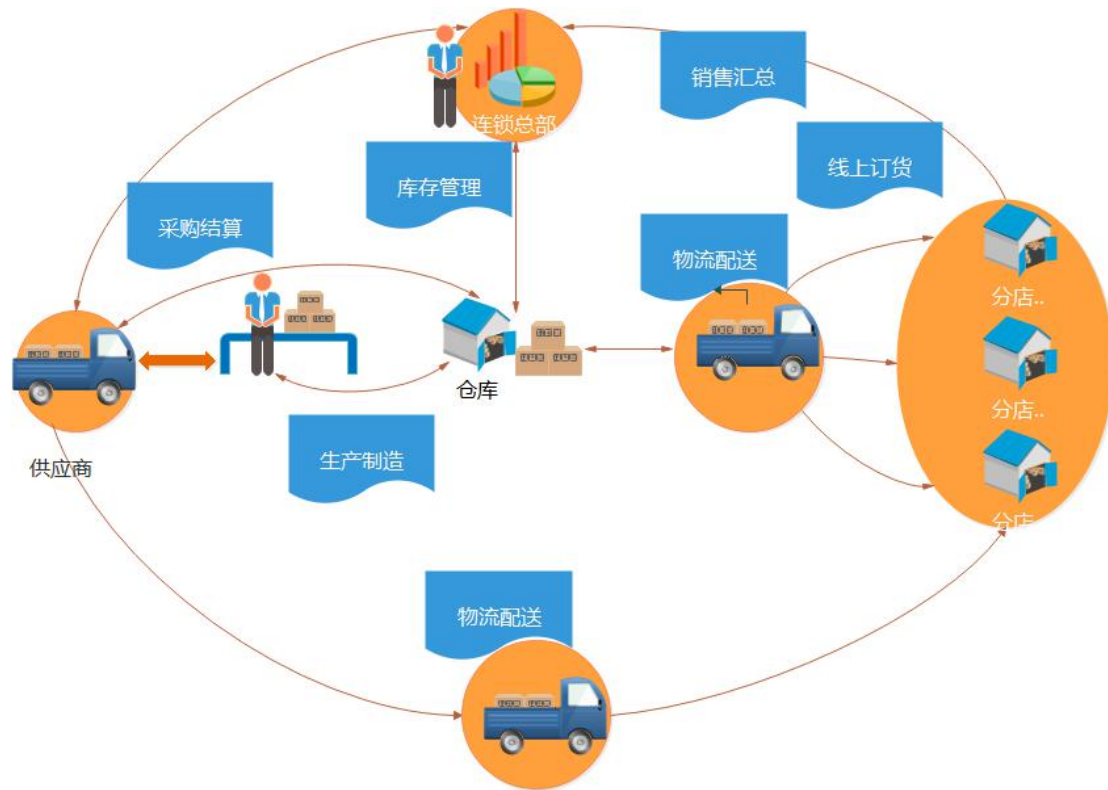
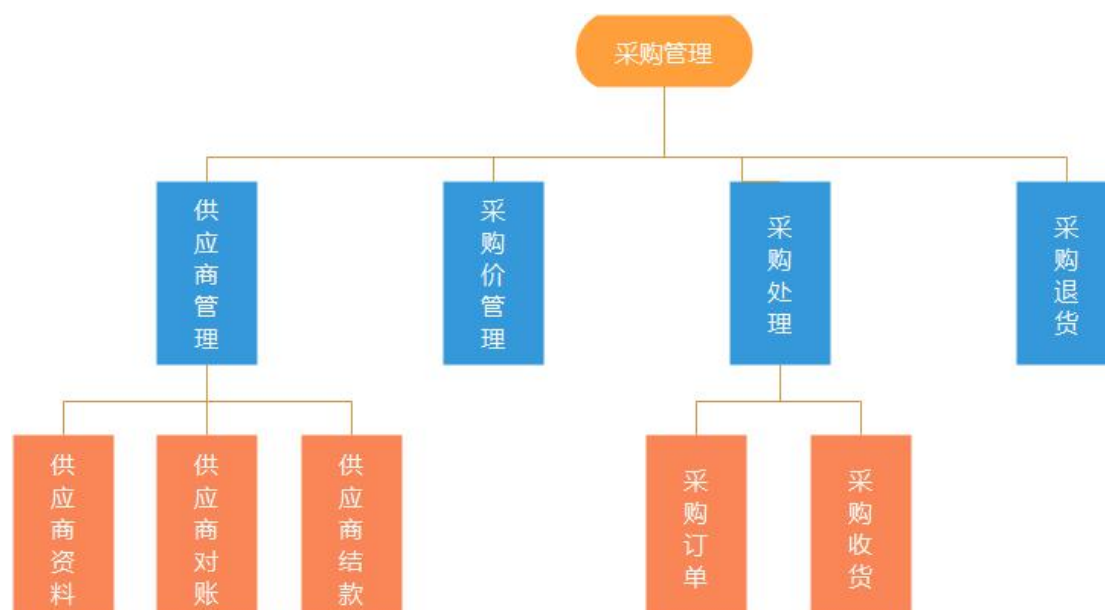


图 物流管理业务流程

### 5.2.1. 集中采购



图：采购功能图

#### 1. 供应商管理：

- a) 供应商资料管理：针对下载的供应商资料可以进行查询操作，但不可增、删、改操作；
- b) 供应商勾单对账：定期与供应商进行勾单对账，生成应付款；
- c) 供应商结款：针对供应商应付款进行结款操作，同时将结款对应到具体单据。

#### 2. 采购价管理：针对每种原物料设置其采购价，同时保存历史采购价设置，以供查询。

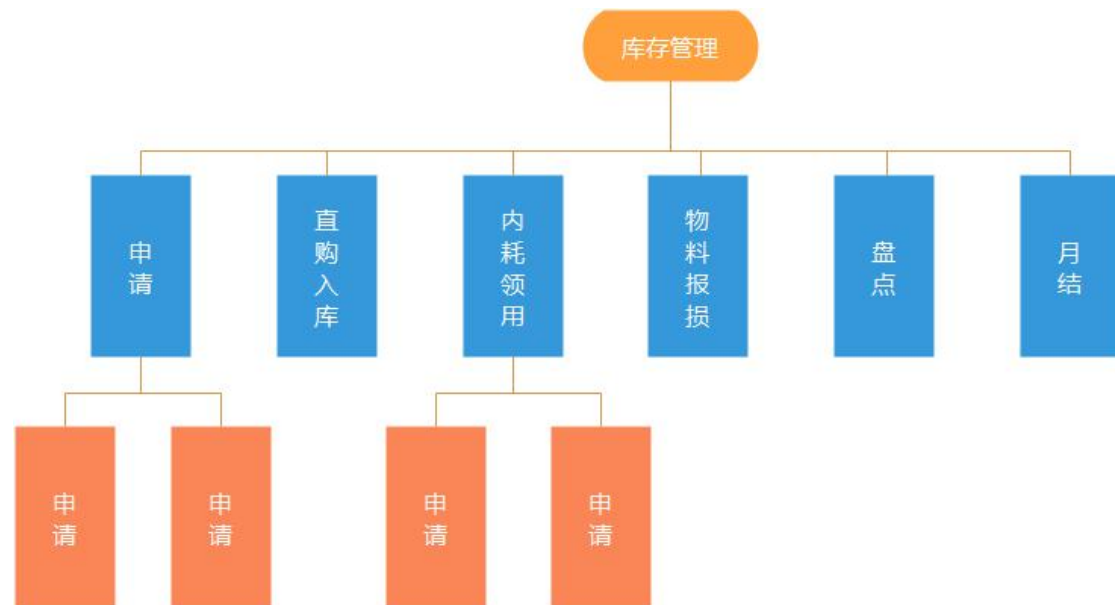
#### 3. 采购处理：

- a) 采购订单：根据采购计划单或采购申请单，系统按照其供应商情况进行分单处理，生成相应的采购定单；也可以根据实际情况，人工填写采购订单；最后由权限人对采购订单进行审核，审核完后，可以发往供应商，由其备货，送货。
- b) 采购收货：根据订单情况，按单收货，将收货的具体数量填入收货单中，最后由权限人员进行审核。

#### 4. 采购退货：

- a) 退货申请：仓库填写退货申请单，审核后发往采购部；
- b) 退货审批：根据退货申请单，按供应商分单，生成相应退货单，审核后生效；
- c) 人工填写退货单：根据业务需要，无需退货申请，直接人工填写退货单，审核后生效。

## 5.2.2. 中心库存管理



### 1. 申请：

- a) 采购申请：根据库存情况填写采购申请单，可以新增、作废、审核，审核后生效，采购管理中将可以看到申请单，然后进行下步操作；
- b) 退货申请：由采购入库的原物料，退还给供应商时，填写退货申请单，由采购部按单进行退货处理。

### 2. 直购入库：直接市场购买，无需通过采购途径，入库时填写直购入库单。功能包括新增、修改、作废、审核和查询。

### 3. 内领：

- a) 领用：办公用品，内部领用时填写单据。
- b) 退库：使用不完的原物料退还给仓库时填写退库单。

### 4. 物料报损：由于人工损坏、自然损耗或其它非正常途径造成原物料损耗，填写物料报损单。审核后，对应仓库的原物料库存量减少。

### 5. 盘点：

- a) 生成盘点单：指定盘点库位，原物料范围，系统自动生成盘点单，统计当前系统理论库存量，同时针对盘点原物料进行锁定，即盘点原物料不允许进行任何库存单据的审核操作。（系统影响库存量的变化是以审核为生效时点）
- b) 实际盘点量录入：生成盘点后，打印空白单据（只显示盘点原物料，数量不打印），由盘点人按单所示原物料进行实际点量，最后在系统中将实际盘点量录入；
- c) 盘点审核：确定盘点数量无误后，对盘点单据进行审核，更改库存量，同时盘盈亏量记录到 IO 表中。
- d) 盘盈亏处理：盘点完成后，库存量更改过来，对于盘盈亏数量进行后续处理，如：

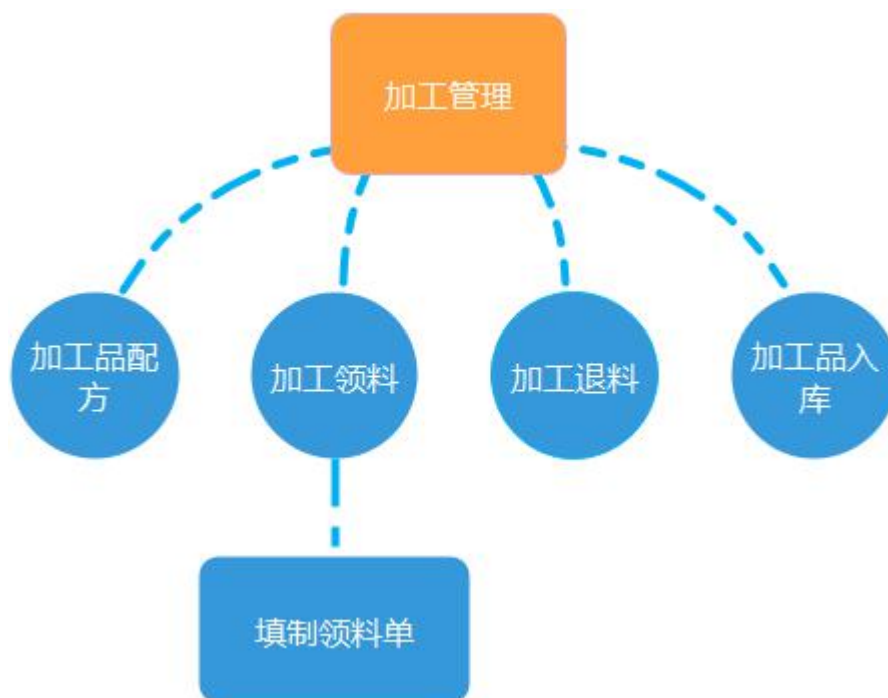


盘盈数据作“入库”处理，盘亏数据作“门店调拨”、“报损”、“加工领料”等处理。**注意：盈亏处理可以过后处理，但影响库存量的时点与盘点审核时点一样。即对盘点审核时生成在 IO 表中盈亏记录标明处理原因即可。**

#### 6. 月结：

- a) 月结数据校验：按照月底时点，生成为每种原物料的库存量，对于库存量小于 0 的记录为非正常记录，月结不允许，必须让其调整为正确库存量。
- b) 月结算法：根据月结库存量，自动匹配最后入库单据，得到库存量的库存金额。如：A 物料月结库存为 127；以月底时间为限，最后一次入库量为 80，金额为 600，到数第二次入库量为 60，金额 444。那么月结金额将为  $600 + (127 - 80) * 444 / 60 = 947.8$ 。
- c) 月 IO 记录加权价处理：针对当月所有 IO 明细记录（入库记录除外），重新按月加权计算每条记录的价格，误差记入最后一条记录。
- d) 生成月度进销存报表。

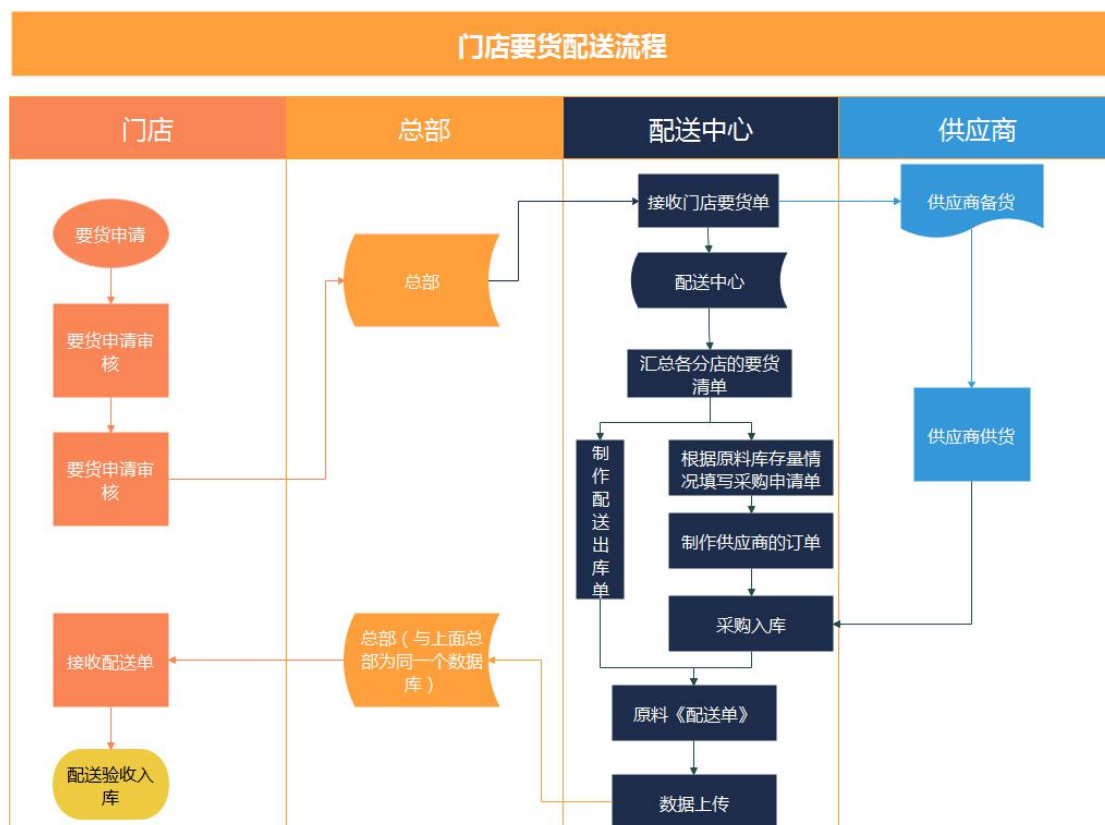
#### 5.2.3. 中央厨房管理



- 1. **加工品配方管理：**数据通过数据交换功能由总部数据中心下载而来，在此只能查询，不能增、删、改。
- 2. **加工领单：**
  - a) 根据业务需要，人工填制领料单；
  - b) 领料单审核处理后，对应仓库物料存量减少，且领料单生效。

3. **加工退料：**人工填制，将加工多余的原物料退还给对应仓库，也可不填制退料单，剩余原物料作为下批加工使用。
4. **加工入库：**针对作业单，进行实际入库量填写，以及入库仓库选择，最后审核。
5. **加工单据查询：**
  - a) 作业单查询：条件日期段，统计每种加工品下达作业数量与实际入库量，分为汇总与明细，汇总双击可以弹出相应明细数据。
  - b) 领料单查询：条件日期段，统计每种原物料的领料量与退库量，得到实际用量，分为汇总与明细，汇总双击可以弹出相应明细数据。
6. **加工分析：**提供月度成本分析报表，按月度加工品入库情况，参照 BOM 单，得到每种原物料的理论用量，根据领料与退库单据流水，得到每种原物料实际用量，价格由月度加权生成，得到实际用料金额，对比实际用量与理论用量，生成原物料的超耗用量以及超耗率。

#### 5.2.4. 物流配送



#### 【流程说明：】

1. 要货申请单：门店根据实际营业情况，提前向配送中心要货，填写《要货单》，审核后上传到总部；
2. 门店的要货单处理：配送中心接收到总部下传的各门店的要货单，然后进行报表汇总处



理，得到每种物料的具体要货数量，然后参照当前库存量，如果库存量不够，则填写《采购申请单》，交由采购部集中采购，当物料满足配送数量后，进行各门店的具体配送，并生成相关门店的配送单；

3. 物料配送：送货员接到配送单后，来到相应库位点货进行出货，然后配送至对应门店；
4. 门店验货入库：当配送货物到指定门店后，由门店进行验货处理。

### 【异常处理：】

发货和收货数量不符。要求收货单位先按实收数量入库，在送货人持有的“调拨单”上注明差异数。配送中心视情况作单据调整差异。如货比单多，补“调拨单”，注明原因；货比单少，查找原因，对少发货的补“入库单”，对于运输损耗或丢失补“物料损耗单”。

## 5.3. 门店系统

### 5.3.1. 正餐业务管理

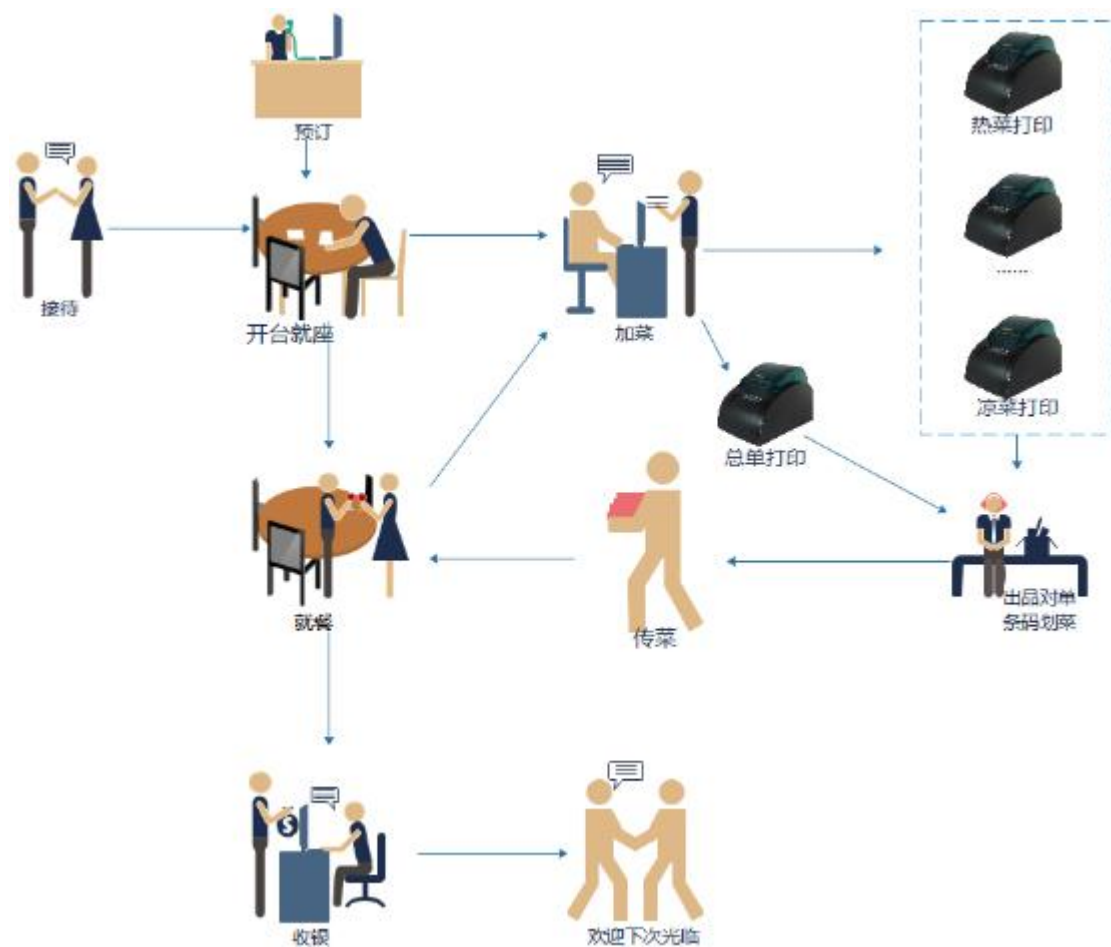


图 酒楼正餐营业

前台营业主要完成销售收银管理，主要分为接待、点菜、和收银管理。

1. **接待：**完成宾客的接待工作，其中包括为普通宾客、预订宾客和宴会宾客。



1) **普通宾客接待：**当宾客来到酒楼后，咨客将根据宾客的要求，按照酒楼就座情况，带领宾客来到满意的餐桌；



图：普通开台界面

2) **预订宾客接待：**预订宾客都是预先打电话或其它方式，已经确定就座餐桌，所以咨客将按照预订情况直接带宾客来到指定餐桌。美食家餐饮管理系统的楼面导航功能可以让咨客及时了解最新的餐桌占位情况、客人的用餐状态、结账情况，使咨客能够合理带位，有效防止有台拒客，无台留客的情况发生，使用咨客服务质量得到提

升。

- 3) 宴会宾客接待：分为预订宴会接待与普通宴会接待两种，预订宴会接待可以走预订接待流程，普通宴会接待则是现场根据客人要求，完成宴会开台工作。包括：宴会主题、宴会席价、人数、宴会菜品选择、宴会餐桌安排等，具体界面如下：

1:宴会信息录入

2:宴会餐桌选择

4:宴会内容确认

3:宴会菜品选择

2. 台位处理：包含有消台、并台、加台、转台、搭台及清台操作。

- 1) 消台：客人就座后有急事或其它原因，来不及消费，那么在没有消费的情况下，客人将直接离开餐厅，不用结账，而所占餐桌状态将直接变为空闲状态；
- 2) 加台：宾客来的人太多，一张餐桌不能坐下，那么，就需增加餐桌，账单记录在一起，这种操作系统称为加台；
- 3) 并台：将两台账单独立的餐桌并在一起，统一结账，称为并台；
- 4) 转台：客人对所座餐桌不满意，需要换另一张餐桌，这种操作为转台；
- 5) 搭台：餐桌完全占用的情况，将一些大的餐桌拆分成两张或多张临时餐桌；
- 6) 清台：客人结账后，餐桌需要打扫，在这期间，餐桌状态为待清状态，等服务将餐桌清扫完毕，将由操作员执行清台操作，将餐桌状态变为空台状态，以供下批客人开台消费。



3. **点菜消费：**客人就座完毕后，将点菜消费，一般情况下有两种点菜消费情况。一种为现场点菜消费，另一种为预订点菜消费，现场点菜消费：客人将依据菜谱单上列出菜品，点出自己将消费的菜品，服务员在旁边记录客人所点菜品；预订点菜消费：系统根据预先点菜单，自动完成点菜操作，对于席位预订，系统开台依据事先约定的席价产生点菜单，而其中点的菜的价格都为零；而普通预订点菜则是根据菜品的实际价格来核算。点菜操作包含如下功能：

- 1) 赠送：客人为熟客或其它原因，需要将所点菜品赠送，结算时，赠送菜品将不算为应收账款；
- 2) 推销员的选择，如果客人所点菜品为推销菜，那么就有可能需要指定相应的推销员；
- 3) 优惠券，客人手中所持当前所点菜品的优惠券，那么就需按规定给予优惠；
- 4) 退菜，客人由于某些原因需要退掉所菜品；
- 5) 挂起，客人有可能先点菜，待所有客人到齐后，然后上菜，那么这就需要暂时将所点菜单挂起；
- 6) 换菜，客人需要将点菜品使用其它菜品还替换，所以将使用换菜功能；
- 7) 删菜，客人对所点菜不满意，需要马上退掉，所以在没保存之前可能删除其点菜记录；
- 8) 套餐，酒楼为了促销，将几个菜组合一起捆绑销售，这就是套餐功能；
- 9) 临时菜，菜谱上不存在的菜，但客人又有需要，所以需要临时建立菜品资料，并给客人点菜消费。

- 10) “一品多吃”：点菜时选择可“一品多吃”的菜品（多用于海鲜）时，系统提供具体吃法子菜选择，落单后，其中“一品多吃”的菜品打印到对应部门时，同时列出具体吃法子菜，多吃子菜品则还需按系统设置格式打印到具体对应部门。
- 11) “拼菜”：由多道菜品拼组成一道菜功能，价格则由每道菜具体拼组数量\*价格合计而成，厨打时则同时打印在一起，打印位置为拼菜中第一道菜所设置对应的厨房打印机。

美食家 食通天 8 餐饮管理系统 DM: 00000000 SIXUN 思迅

合计 00004 10人 2728.00 桌18(18) 用时27分钟

酒水	中厨	茶点	面点
啤酒	白酒	红酒	

菜品	数量	退量	价格
1 哈尔滨淡爽 10102 (¥10)	1	0	10
2 喜力清爽 10109 (¥18)	1	0	18
3 燕京鲜啤 10116 (¥16)	1	0	16
4 长城干红赤霞珠 10301 (¥128)	1	0	128
5 五粮尊 10209 (¥1280)	1	0	1280
6 茅台王子酒 10203 (¥588)	1	0	588
7 梦玛·磨坊城堡干红葡萄酒 10309 (¥688)	1	0	688

10101 哈尔滨冰纯 12.00	10102 哈尔滨淡爽 10.00	10103 嘉禾优酿 10.00	10104 金威水晶纯生 15.00
10105 金星原汁 10.00	10106 老青岛 10.00	10107 青岛纯生 10.00	10108 青岛山水 10.00
10109 喜力清爽 18.00	10110 雪花淡爽 10.00	10111 雪花纯生 15.00	10112 雪花酷爽 18.00
10113 雪花清爽 16.00	10114 雪津蓝尊纯生 20.00	10115 燕京清爽 12.00	10116 燕京鲜啤 16.00
10201 古越龙山 168.00	10202 红楼梦 168.00	10203 茅台王子酒 588.00	>

<上一页> <下一页>

挂起 催菜 数量 做法 加料 退菜 套餐 换菜 拼菜 其他 落单 结账 取消

点菜人: system 点菜时间: 17:17 状态为: 加菜 餐桌: 桌18 切换应用

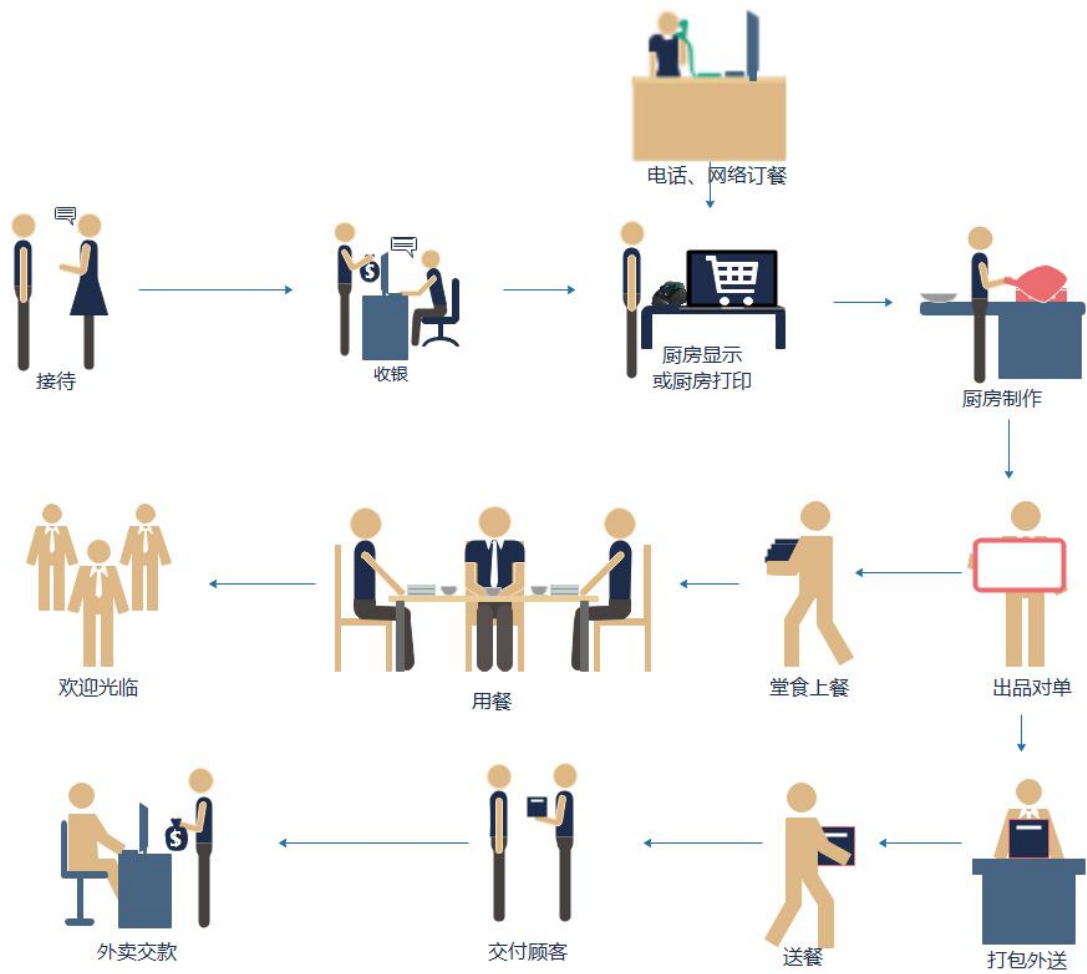
4. **收银**：完成宾客的买单工作，其中包括对宾客的优惠折扣，收费等处理。结单时电脑打单，收银员结账的主要工作是按单收银，无需计价，节省了收银时间，由于电脑控制收银员的权限、并且改价、改单、逆结等易出问题环节每步都有相关经手人的记录，前面列举的收银问题已具有可监控性，有力地保证了收银的安全性。收银方式多样化，包含有现金、支票、挂账、信用卡、会员卡、礼券、买单、扣预付款、跑单等多种付款方式。

<div style="display: flex; align-items: center;"> <span style="background-color: #f96; padding: 2px 5px; font-size: 8px;">应收金额</span> <span style="margin-left: 20px; font-size: 24px; font-weight: bold; color: #f00;">2182.00</span> </div>		<div style="display: flex; align-items: center;"> <span style="background-color: #f96; padding: 2px 5px; font-size: 8px;">现金</span> <input style="width: 60px; text-align: center; font-size: 18px; border: 1px solid #ccc;" type="text" value="2182"/> </div>		<div style="display: flex; align-items: center;"> <span style="background-color: #f00; padding: 2px 5px; font-size: 8px;">找零</span> <input style="width: 60px; text-align: center; font-size: 18px; border: 1px solid #ccc;" type="text" value="0"/> </div>																																										
品项消费: 2728.00	优惠小计: 546.00																																													
其它: 0.00	可发礼券: 0.00																																													
押金: 0.00																																														
会员编号: 11 <span style="float: right; font-size: 8px;">详细信息</span>		<table border="1" style="width: 100%; text-align: center; font-size: 18px;"> <tr> <td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>&lt;-</td><td rowspan="2" style="background-color: #00c853; color: white; font-weight: bold;">暂结</td> </tr> <tr> <td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>清除</td> </tr> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>全额</td><td rowspan="2" style="background-color: #f96; color: white; font-weight: bold;">埋单</td> </tr> <tr> <td>0</td><td>00</td><td>.</td><td>返回</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: center; font-size: 10px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-around; padding: 5px;"> <div style="text-align: center; width: 20%;">  支付宝         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  微支付         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  思迅Pay         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  代金券         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  更多支付         </div> </div> </td> </tr> <tr> <td colspan="2">         名称: 李泽坤      类型: 111       </td> </tr> <tr> <td colspan="2">         会员余额: 0 <span style="float: right; font-size: 8px;">余额付款</span> </td> </tr> <tr> <td colspan="2">         会员积分: 0       </td> </tr> <tr> <td colspan="2">         菜品券: 无       </td> </tr> <tr> <td colspan="2">         电子券: 无 <span style="float: right; font-size: 8px;">充值</span> </td> </tr> <tr> <td colspan="2">         备注:       </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: 8px;"> <span>刷会员卡</span> <span>折扣</span> <span>预打单</span> <span>更多功能</span> </div> </td> <td colspan="4"></td> </tr> </table>				7	8	9	<-	暂结	4	5	6	清除	1	2	3	全额	埋单	0	00	.	返回	<div style="display: flex; justify-content: space-around; padding: 5px;"> <div style="text-align: center; width: 20%;">  支付宝         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  微支付         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  思迅Pay         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  代金券         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  更多支付         </div> </div>					名称: 李泽坤      类型: 111		会员余额: 0 <span style="float: right; font-size: 8px;">余额付款</span>		会员积分: 0		菜品券: 无		电子券: 无 <span style="float: right; font-size: 8px;">充值</span>		备注:		<div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: 8px;"> <span>刷会员卡</span> <span>折扣</span> <span>预打单</span> <span>更多功能</span> </div>					
7	8					9	<-	暂结																																						
4	5					6	清除																																							
1	2					3	全额	埋单																																						
0	00					.	返回																																							
<div style="display: flex; justify-content: space-around; padding: 5px;"> <div style="text-align: center; width: 20%;">  支付宝         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  微支付         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  思迅Pay         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  代金券         </div> <div style="text-align: center; width: 20%;">  更多支付         </div> </div>																																														
名称: 李泽坤      类型: 111																																														
会员余额: 0 <span style="float: right; font-size: 8px;">余额付款</span>																																														
会员积分: 0																																														
菜品券: 无																																														
电子券: 无 <span style="float: right; font-size: 8px;">充值</span>																																														
备注:																																														
<div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: 8px;"> <span>刷会员卡</span> <span>折扣</span> <span>预打单</span> <span>更多功能</span> </div>																																														

图：收银界面图



### 5.3.2. 快餐业务管理



快餐可以分为 2 种模式：堂食与外卖。

**堂食：**点完菜品后直接结账。具体操作界面如下：



**外卖：** 外卖入口有两大方向分别为：1、系统前台外卖点餐； 2、对接第三方外卖平台，如美团、饿了么、百度外卖等，通过外卖平台落单，然后自动推送到门店前台的外卖管理模块中。

1. 系统前台外卖有 3 步操作分别为外卖点单、外卖送出、外卖结算。

1) 外送点单：选择菜品后,点击外送,调出外送界面。外送主要记录的是客人的姓名，电话，地址等信息。在外送的时候如果选择了送餐人，系统会默认已经送出，会跳过外送送出这个步骤。外送界面如下图：



**外送单登记**

消费单号: B0118051700001 消费金额: 12.00 折扣金额: 0.00  
 赠送金额: 0.00 抹零金额: 0.00 应收金额: 12.00

联系电话: 13570810001 订餐人: 李先生 ...

地址: 深圳软件产业基地2C栋13楼

送餐人: 预支金额:

外送单注:

7	8	9	手写输入	新顾客	送餐人
4	5	6	菜品折	整单折	方案折
1	2	3	确定		取消
0	.	<-	说明: 如果不选送餐人,则此处不打印外送单,系统自动将该单添加到外送出货中。		

2) 外送送出: 没有选择送餐人的外送。在此功能选择外送人并且单据为送出状态。界面如下:

**外卖单管理** 自动接单  关闭(ESC)

来源: 全部来源 排序: 下单时间 ↑

李先生 13570810001 送餐:

深圳软件产业基地2C栋13楼

单号: B0118051700001 下单: 2018-05-17 13:45  已付款  
 单据序号:

扫码取餐 取消外卖

送出

燕京清爽 1  
¥12.00

菜品小计: ¥12.00  
 配送费: ¥0.0  
 总计: ¥12.00  
 优惠: ¥0.00 应收: ¥12.00

第 1 页, 共 1 页

全选 输入单号\电话\地址查找

点击送出按钮，选择送餐人后，外卖状态即送出

3) 外卖结算：已经执行外卖送出的单据，会出现在外卖结算窗口，并可以进行外卖结算。



2. 对接第三方外卖平台如美团、饿了么、百度外卖等，当在第三方平台落单后，自动推送到思迅外卖服务平台，由思迅外卖服务平台自动推送到商家总部服务器数据库中，最后由门店从总部服务器上下载到门店的外卖单管理模块中。如果手工接单单据落单外卖单管理的新订单页面，然后由前台操作进行接单处理，进入后厨，同时转入待配送页面；如果商家启用了“自动接单”，外卖单据下载到后，自动进行厨打，单据转入待配送页面。其它步骤与系统前台外卖点餐一样。



### 5.3.3. 厨房业务管理

#### 5.3.3.1. 厨打通监控

当厨房与电脑距离较远时，厨房打印机将无法直接连接到电脑的并口或串口上进行打印，此时就需要利用远程打印技术。厨打监控就是实现此功能。

**实现远程厨房打印有两种主要的方案：**

1、使用打印服务器或者网口打印机，通过局域网传送打印数据。这种方案使用打印机必须有驱动程序，对打印机数量没有限制。**注意：此方案由于借助操作系统处理机制，所以无法准备得到打印机的状态，所以期间打印机异常也无法反馈，故而系统无法保证打印任务是否完整无误打印到指定打印机，有可能出现丢单。**

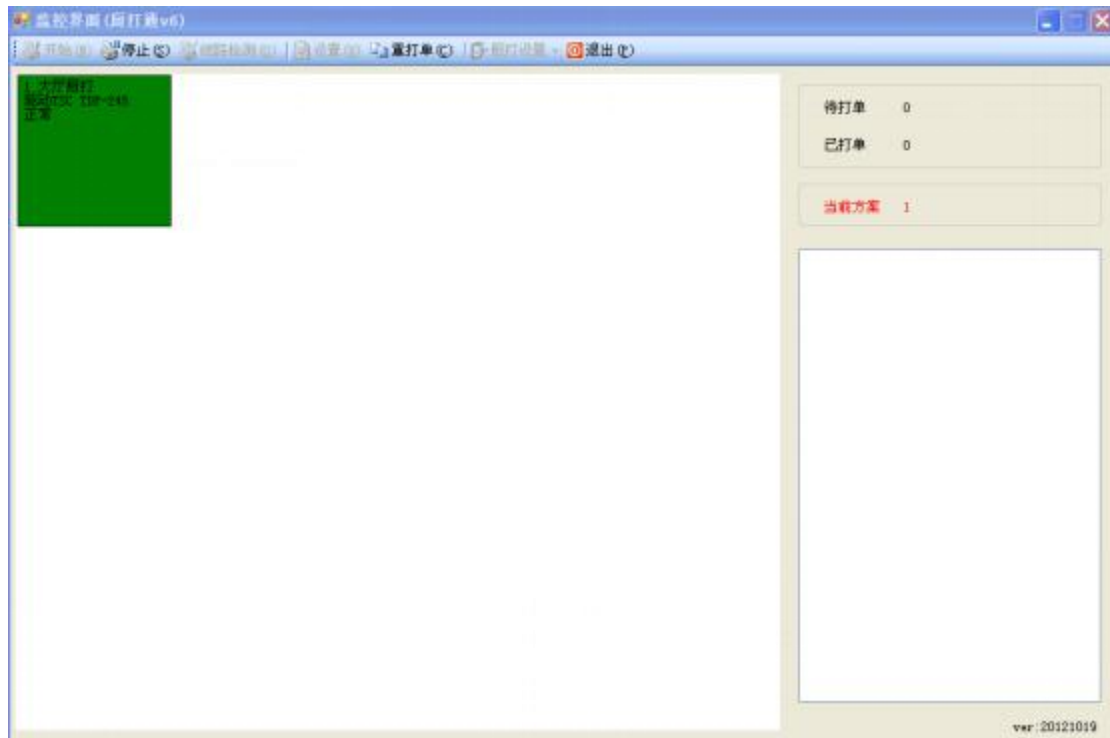
2、使用网口或 RS232 串口通讯延长器加长通讯距离，直接连接到电脑上。这种方案使用网口打印机或串口打印机，如果是串口方案，则需要电脑使用多串卡扩展。此方案运行过程中，系统通过监控程序，将点菜时产生的厨打任务打印到指定的厨房打印机前，通过特殊指令发送，监控打印机状态，如果打印机非正常，则打印任务暂缓发送，直到打印机恢复正常后，再发送打印任务到打印机，最大程度防止丢单。**同时系统或者打印机如出现故障，系统立即反馈到前台，提示维护整修，避免因为机器或系统故障，无人值守的情况下，导致厨**

房无法正常工作。

如下图中显示为绿色则表示为正常状态。错误则显示的是红色状态，连接失败则是显示为灰色。

待打单，已打单：表示已经打印的单据和未打印单据的监控。

当前方案：表当前方案的监控



图：厨打监控界面图

**【功能介绍】：**

1. 可清楚表示菜单的品名、调味方式、特殊要求、数量、桌号、出处等讯息；
2. 格式多样可按多菜一单或一菜一单的需求打印厨房单；
3. 同一道菜不同楼层分送各层厨房；
4. 支持超高质量热感式自动裁纸、矩阵式列表机；
5. 支持双语菜名及客户选项的打印；
6. 列表机转向备援服务，不用担心列表机故障；
7. 搭配控菜模组。

### 5.3.4. 智慧厨房

1. 智慧厨房的业务流程和数据流程

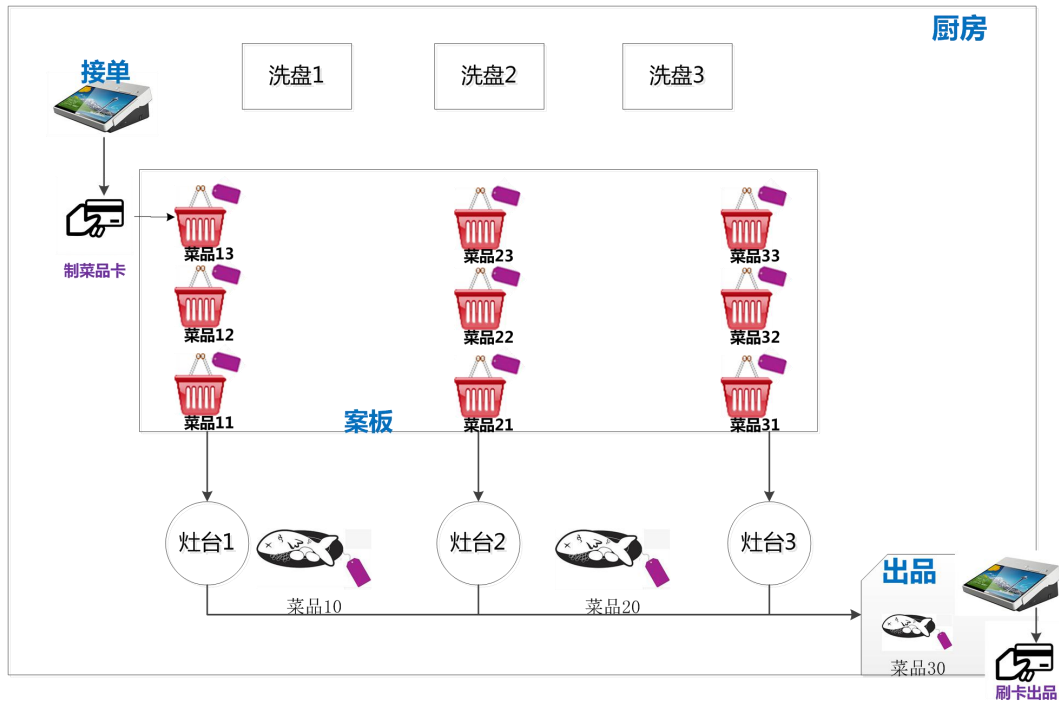


图 业务流程

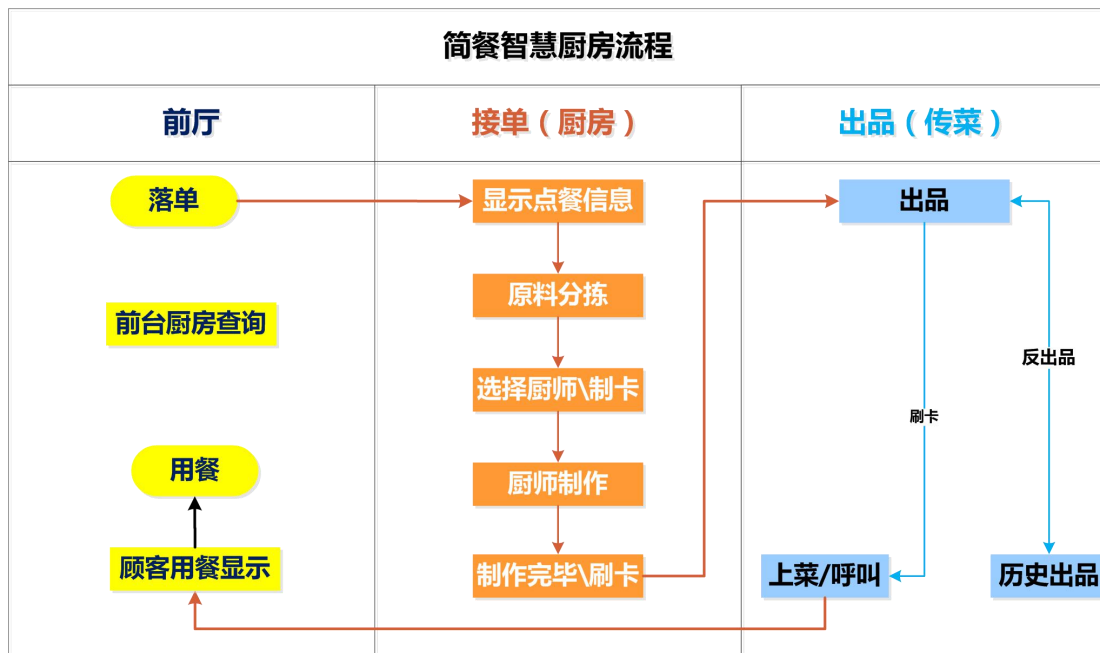


图 数据流程

2. 主要功能



### 3. 产品特点

#### 1) 绿色环保无纸化，节约成本

菜品落单后进入智慧厨房的厨房 KDS 系统，进行可视化显示，无需打印，绿色环保，节省成本。

菜品进入后厨关联菜品卡，菜品卡是厨房内部周转凭证，让信息系统与菜品实物同步，出品快捷，提高厨房耗时，提升上菜效率。

#### 2) 轻松实现永不丢单，突破漏单、错单、不出单瓶颈

智慧厨房数据直接读取落单数据，即是前台落单后，实时在智慧厨房同步显示。实现永不丢单、漏单、错单，也无需因为打印机等问题导致不出单烦恼。实现餐厅单据完整性和销售最大化。

#### 3) 超时预警，加菜提醒，实时提醒厨师把握做菜进度

超时实时变色和加菜提醒标识，优先排序等清晰明了，让配菜员和厨师更加合理管理菜品制作进度，提升顾客满意度。

#### 4) 菜品状态的实时监控，实现菜品状态管理，让厨房有条不紊

- ✓ 加菜：前台做催菜操作，接单界面（厨房 KDS 界面）标识提醒，同时提供加菜明细查询
- ✓ 催菜：前台做催菜操作，接单界面（厨房 KDS 界面）标识提醒，并提供催菜明细

---

界面，让数据更加清晰明了。

- ✓ 换菜：前台做换菜操作，接单界面（厨房 KDS 界面）提醒厨师，并提供明细查看
- ✓ 叫起：前台挂单菜品在叫起界面显示，同时叫起界面也可以进行叫起操作
- ✓ 退菜：菜品进入制作默认不允许退菜，如确实需要退菜，通过出品中的退菜实现，接单界面（厨房 KDS 界面）做提醒，知会厨师停止制作。
- ✓ 反出品：出品操作失误，在历史出品中做返出品处理。

#### 5) 前厅与厨房互动，实时监控后厨菜品进度

前厅实时监控菜品进入厨房后的进度和厨房信息，更加轻松自如地灵活应对服务中存在与菜品关联的各种突发事件，提升前厅服务员的服务质量。

#### 6) 实时监控厨师，轻松完成厨师绩效考核

实时监控厨师的制作菜品进度；当天制作数量、退菜数量、理论毛利等实现自动化，量化完成厨师绩效考核。

#### 7) 报表数据分析实现厨房各个环节进行精细化、数据量化

报表数据分析查询到菜品进入厨房后的各个环节的实时进度，同时报表能从点菜、落单、到进入后厨各个环节、收银、最终结账等各个节点的数据全程体现。

报表数据分析把厨房各个环节进行量化，延伸出对应的报表数据统计扩展到前台营业，如分析退菜是否是因为厨房那个环节出现问题导致，管理层根据突发情况调整应对策略，提升顾客满意度。

### 5.3.5. 咨客预订管理

完成宾客进场消费前的接待工作，包括：引领宾客进入就餐位、电话咨询及预订、入场消费前的排号等位等工作。咨客预订管理包含功能点为：咨客接待、预订管理、排号管理。

#### 5.3.5.1. 咨客接待

完成宾客现场接待工作，根据宾客要求，引领宾客到相应的餐位就座。所以要求咨客接待员实时了解整场餐饮消费区的餐位状况以及餐位预订情况。系统就此需求，提供实时餐位状况图，如下图：



如图所示，系统可以根据餐桌类型或区域快速检索相关餐位信息，同时显示每个餐位的当前状况，包括：空台、在用、待清、待结、预订等状态。咨客员可以一目了然的知道整场餐位消费情况，然后引领宾客到相关餐位就餐消费。

### 5.3.5.2. 咨客接待

- 1. 来电监控：**系统提供来电监控管理，当有电话打入时，系统自动抓取电话号码，然后查询系统中会员与熟客资料，找出相关的资料，并显示到界面，让操作员一目了然。通过来电情况系统可以进行预订操作。

如果来电为陌生电话，系统将只显示电话号码，没有其它明细信息，操作员看到此情况，可以立即咨询来电人员的相关信息，如：姓名、住址等。并马上录入到系统中，下次来电时则自动显示来电人员信息。

电话：	姓名：
地址：	

- 2. 普通预订：**宾客预先打电话或其它方式，要求餐厅为其预留餐位，预留的时间由系统设置而订，宾客到达的时间以实际为准。例如：有一宾客预订 1 个餐位，并指定是中午 12:30 到，预留时长为 30 分钟，那么，操作员通过餐位状态查询，为其指定 1 个餐位，设置开始生效时间为 11: 00，那么从 11: 00 开始时，此预订生效，所指定餐位将不能普通开台，只是预订开台，在系统设置的预留最大时间（即 13: 00）宾客没有到达，那么该预订自动取消。



普通预订

预订信息 | 菜品明细

餐桌: <input style="width: 80%;" type="text"/> <span style="float: right;">F3</span>		
订单号: <input style="width: 150px;" type="text"/>	人数: <input style="width: 50px;" type="text" value="1"/>	市别: <input style="width: 100px;" type="text" value="晚市"/>
预订时间: <input style="width: 150px;" type="text" value="2018-05-09 19:30"/> 预留时长: <input style="width: 50px;" type="text" value="30"/> 分钟	预警时间: <input style="width: 150px;" type="text" value="2018-05-09 17:30"/>	
押金: <input style="width: 50px;" type="text" value="0.00"/>	付款方式: <input style="width: 100px;" type="text" value="现金"/>	营销员: <input style="width: 100px;" type="text" value="F11"/>
备注: <input style="width: 250px;" type="text"/>		操作员: <input style="width: 100px;" type="text" value="system"/>

联系电话: <input style="width: 100px;" type="text"/>	预订人: <input style="width: 100px;" type="text"/>	第二电话: <input style="width: 100px;" type="text"/>
性别: <input type="radio"/> 男 <input type="radio"/> 女	联系地址: <input style="width: 250px;" type="text"/>	
口味嗜好: <input style="width: 150px;" type="text"/>	备注1: <input style="width: 150px;" type="text"/>	
备注2: <input style="width: 150px;" type="text"/>	备注3: <input style="width: 150px;" type="text"/>	

输入本地会员或熟客电话可自动带出客人信息!

新增

新增 (F2)
取消预订(F4)
保存 (F9)
订单打印(F7)
菜单打印(F5)
预点菜(F6)
押金(F8)
退出 (Esc)

图：普通预订界面

3. **宴会预订：**预先点好菜的预订，需要提前半天预订，否则所点菜谱不一定准备到位。操作人员根据宾客要求，并且依据餐位状态为宾客设置好预订餐位。然后将宾客所点菜谱生成点菜单，餐厅根据所点菜单，参照自身备料情况决定物品采购计划。预订时还需谈妥价格，因为宴会是按桌席计价，所点菜品将不单独计价，所以预订时须谈妥，并且还需交一些押金。

宴会预订

订单号: B180509-001	性质: <input type="text"/>	类型: 按桌	点菜操作(F2)
预定(公历): 2018-05-09 19:30	市别: 晚市	人数/桌: 1	加减餐桌(F4)
预定(农历): 2018-03-24 19:30	预留时长: 120 分钟	预警时间: 2018-05-09 17:30	取消预订(F8)
定金: 0.00	付款方式: 现金	席价: 0.00	预订完成(F9)
备注: <input type="text"/>	宴会套餐: 宴会套餐	打印预订(F7)	
营销员: <input type="text"/>	操作员: system	操作时间: 2018-05-09 17:10	押金(F6)
退出(Esc)			

联系电话: <input type="text"/>	第二电话: <input type="text"/>	传真: <input type="text"/>
预订人: <input type="text"/>	性别: <input type="radio"/> 男 <input type="radio"/> 女	联系地址: <input type="text"/>
口味嗜好: <input type="text"/>	备注1: <input type="text"/>	
备注2: <input type="text"/>	备注3: <input type="text"/>	

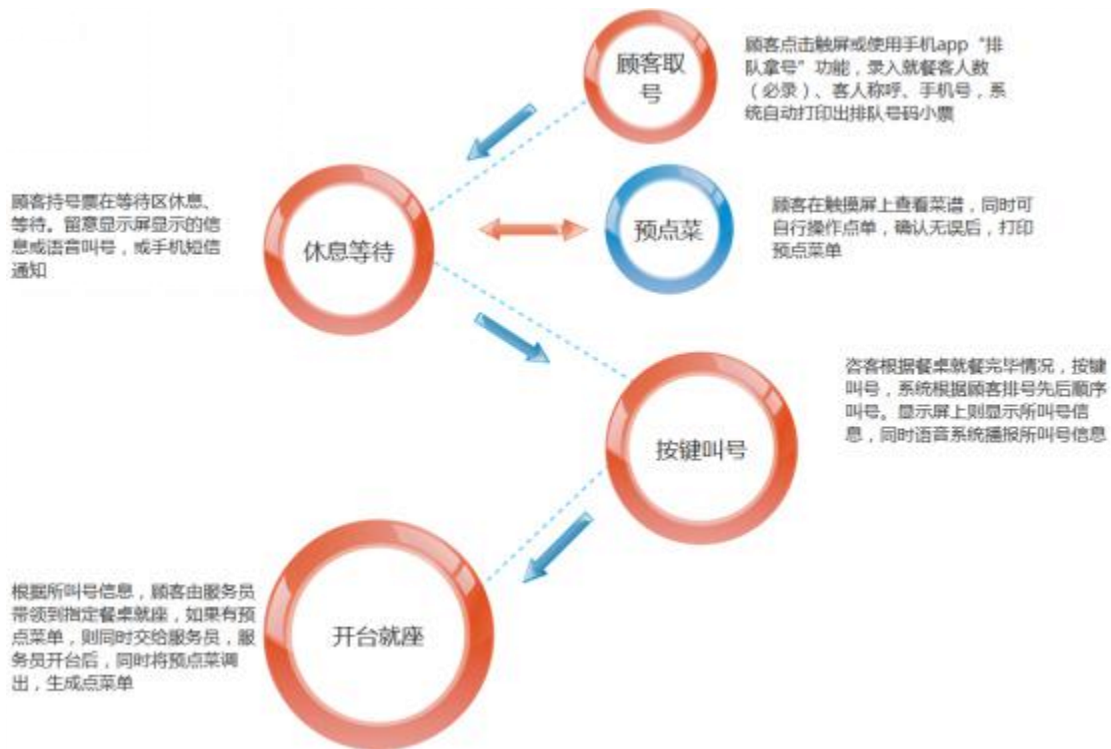
打印方式  
 A4纸打印  
 小票打印

行号	餐桌号	餐桌名	行号	品名	规格	数量	价格	特殊做法	加价
小计							0.00		

输入本地会员或熟客电话可自动带出客人信息!

图：团体预订界面

### 5.3.5.3. 排号系统



图：排号等位业务流程图

## 1. 咨客排号管理：

排号系统为企业提供排号等位功能，支持排号预点挂单功能，更科学方便的方式实现顾客排号管理。



对号入座：在排号轮序之后，需要给轮到的客人进行入座操作。点击对号入座输入自己的排号后，选择桌号之后即可开台，完成对号入座。

## 2. 顾客自助排号：



- 1) 顾客根据自身情况录入手机号码以及人数，系统将自动根据人数，自动匹配餐桌类型，或者人为手工选择将要就餐的餐桌类型进行排号等待；
- 2) 点击取号，系统将自动按选择类型给予最新排号
- 3) 系统排号确定后打印排号小票，告之当前所排号码，以及前面所等待号码数。

### 3. 取号：



- 1) 系统根据餐桌类型，列出当前所排号；
- 2) 可以选择号进行“叫号”、“过号”、“留号”、“留号启用”功能；
- 3) 叫号时，系统将启用音频，通过外接音响，进行呼叫；
- 4) 系统根据设置，可以提前短信通知排号人准备就餐。

#### 5.3.6. 大屏自助点餐系统

食通天 8 大屏自助点餐系统面向餐厅存在的快餐业务，顾客可通过触摸屏自助终端自行：点餐、下单、支付、充值、查卡。自助点餐不仅仅是一个点餐系统同时也是一个营销终端。



## 功能介绍与功能特色

### 1. 整体简介

- 1) 界面操作简单，让人一看就会；
- 2) 提供树形菜品类型选择功能，让顾客可以快速找寻将要点菜菜品；
- 3) 图片式显示菜品信息，让顾客视觉了解菜品样式；
- 4) 点击菜品图片，可以显示菜品大图，让顾客更清晰了解菜品信息；

### 2. 点餐

- 1) 顾客通过简单的进入、点餐、支付三部曲完成交易
- 2) 普通顾客点餐是实现点餐营销：
  - ✓ 热销榜：商家畅销排行榜
  - ✓ 常点菜：系统后台自定义菜牌
  - ✓ 套餐：支持多选，自由组合
  - ✓ 自动配餐：选择主食，自动推送配套辅食
  - ✓ 做法：个性化做法，由自己选择
- 3) 会员点餐是实现点餐营销：
  - ✓ 顾客刷卡登录后，点餐界面所有的菜品的价格自动为会员价
  - ✓ 底部显示该会员积分和储值情况
  - ✓ 根据消费金额+会员余额，自动推送充值营销最优优惠方案
  - ✓ 余额不足，不充值自动转为移动支付

### 3. 自助充值



- 1) 自助充值支持实体卡和微会员
- 2) 充值营销：充值系统自动推送该卡享受最佳优惠方案
- 3) 支持微信充值和支付宝充值

### 4. 自助查询

顾客在自助机上可以查询到自己销售和充值记录

#### 5.3.7. 财务接口方案

##### 5.3.7.1. 接口描述

本公司有着多年的财务系统接口开发实施经验，其中有金蝶、用友、管家婆等系统成功接口经验。当然，实现接口前提要求，需要财务系统开发商方面提供接口文档，里面需要详细介绍数据传输协议，数据传输方式以及相关接口技术说明。

---

### 5.3.7.2. 集成的方法

本公司提供了三种不同的与其他信息系统集成的方法：

1. 文件：与第三方信息系统采用 XML 或其他格式数据交换文件，由用户或批处理程序完成数据的转换或迁移；
2. API：需要在本公司餐饮管理软件中或第三方信息系统中利用 API 开发定制的接口程序；
3. 中间件：可以借助用户已经具备的数据集成中间件完成本公司餐饮管理系统与信息系统的集成。

### 5.3.7.3. 集成的数据

在本公司餐饮管理软件与第三方信息系统集成时，数据的交换可能是双向的，例如：餐饮管理软件需要人力资源系统中的员工基本信息，而人力资源系统需要餐饮管理软件提供该员工的业绩信息。我们建议用户尽量减少在不同业务系统之间进行数据交换，这样通常会导致数据的不一致并增加了实施的风险。

### 5.3.7.4. 集成的频率

你需要分析该项集成发生的频率（月/周/日/小时），这决定了集成的技术方案，例如：针对统一财务管理和一次性导入人力资源数据，所使用的集成方法肯定是不一样的。

### 5.3.7.5. 安全性

集成通常还会遇到企业的安全政策限制，例如：是否可以导出人力资源系统中的员工数据，当餐饮管理软件与其它信息系统位于不同的位置时，是否存在防火墙等物理限制。

### 5.3.7.6. 数据导入接口

本公司餐饮系统支持多种数据导入导出格式，如 TXT、XML、EXCEL 等，支持本系统的文件导入导出和备份功能。一些基础数据资料通过导入和导出功能进行备份，不会因误操作丢失，使系统更具有安全性。

在进行批量设置和旧系统数据迁移，以及衔接其他外包方 POS 系统时，我们建议客户采用此数据接口方案。



### 5.3.8. 其它业务管理功能

1. **交班统计：**完成当前班次的收银情况统计，进行交班工作。

- 1) 统计当前班次的收银情况；
- 2) 统计当前班次内的菜品消费情况；
- 3) 统计当前班次里的交款数据，以及备用金记录，最后得到应交款额；
- 4) 交班时，交班报表同步打印。

2. **营业单据查询：**

营业单据查询：（今日单据）											
行号	结算单号	开单号	餐桌	行号	餐桌	菜品名称	规格	数量	退菜量	价格	应收金额
1	P0212103000001	B0112102600011	桌1041	1	桌1041	青瓜肉片		1.00	0.00	22.00	2
2	P0212102900001	B0212102900002	Q000	2		鱼香茄子		1.00	0.00	13.00	1
3	P0212102600001	B0112102500013	桌1005	3		青瓜肉片		1.00	0.00	3.00	
4	P0112103000004	B0112103000003	桌2010	4		大类统计				0.00	
5	P0112103000003	B0112103000003	桌2010	5		热菜		3.00	0.00	0.00	3
6	P0112103000002	B0112102900007	桌1004								
7	P0112103000001	B0112102900007	桌1003								
8	P0112102900004	B0112102400008	桌1004								
9	P0112102900003	B0112101900004	桌1014								
10	P0112102900002	B0112102400005	桌1013								
11	P0112102900001	B0112102400005	桌1003								
12	P0112102600010	B0112102600027	桌4003								
13	P0112102600009	B0112102400012	桌1021								
14	P0112102600008	B0112102600014	桌1001								
15	P0112102600007	B0112102400013	Q000								
16	P0112102600006	B0112102600005	Q000								
17	P0112102600005	B0112102600004	Q000								
18	P0112102600004	B0112102600003	Q000								
19	P0112102600003	B0112102600002	Q000								
<b>合计：</b>						<b>¥38.00</b>					
行号	收银方式	收款金额	付款金额	原币找零	RMB找零	误差					
1	人民币	149.00	149.00	0.00	0.00	0.00					
<b>合计：</b>						<b>149.00</b>					

今日单据 昨日单据 指定查询时间 选择餐桌 补打账单 反结账 过滤 返回

- 1) 快速查询当天营业单据，选择每个单据记录时，界面将同步显示选择单据的详细消费与收银情况，直接明了；而且可以快速查询昨日单据，或者自定义时间段，查询相关单据；
- 2) 补打账单，对于已结账的单据可以重新补打账单，前提：在当前操作员有权限的情况下才可执行此操作；
- 3) 反结账：如果已结账单有错误，如：账单上的某道菜品是已退菜品，由于操作失误，没有进行退菜处理，那么可以做反结账处理，将指定菜品做退菜处理后，对于多收账款做退款处理，最后再结账。前提：在当前操作员有权限的情况下才可执行此操作。

3. **经理查询：**前台常用查询报表功能集合，包括消费查询、收银查询、综合查询、退菜查询、当前沽清、当前特价、发票查询、礼券查询、当前台况统计、其它收入查询等。例



如：消费统计，统计方式包括：按菜品统计、按菜品大类统计，条件可以快速选择今日、昨日，也可以自定义，同时提供打印功能。具体如下图：

经理查询-消费查询

消费查询

结账时间统计类型: **菜品统计** 点菜人:  选择 餐桌:  选择 打印

显示编码  显示金额为零的菜品 小类:  选择 指定查询时间 今日消费 昨日消费 返回

综合查询

退菜查询

当前沽清

当前特价

发票查询

礼券查询

当前台况统计

其他收入

**消费情况统计表**  
(按菜品统计)

开始时间: 2012-10-30 00:00  
结束时间: 2012-10-30 23:59  
制单时间: 2012-10-30 12:20:44  
制单人: 0000

项目	数量	金额
鱼香茄子	1.00	13.00
青瓜肉片	2.00	25.00
宴合套餐	2.00	222.00
卤水拼盘	2.00	32.00
卤鸡脚	4.00	48.00
卤鸡翅	4.00	48.00
卤鸭脚	4.00	52.00
凉拌猪耳	2.00	40.00
炒花甲	1.00	38.00
基围虾	8.00	448.00
大头鱼	17.00	144.50
大片酸菜鱼	3.00	54.00
红烧鱼块	1.00	15.00
水煮鱼	1.00	18.00
剁椒鱼头	3.00	54.00
荤菜套餐	3.00	75.00
合计:	58.00	1326.50

< 上一页 > < 下一页 >

#### 4. 其它功能:

- 1) 礼券发放: 系统根据预先设置参数, 每次结账时, 系统都将自动算出应发礼券金额数, 结账完毕后, 可以按量发放, 系统并记录, 形成报表统计应发礼券与应发礼券之间差额对比。
- 2) 发票发放: 结账完毕后, 应顾客要求, 如果需要发票的则发放发票, 否则不发, 系统将发放发票情况进行记录, 并形成相应报表统计。让管理层对发票情况进行了解。

## 6. 移动应用

### 6.1. 思迅微餐厅

#### 6.1.1. 微餐厅简介

微餐厅是思迅软件结合自身二十年餐饮行业经验和对餐饮 O2O 的理解, 全新推出的一站式餐饮 O2O 营销平台。

其服务于广大实体店商户，数据与思迅软件无缝对接。商户只需开通微信服务号，即可实现微信开店，将预订、点餐、外卖等业务转移到线上，极大的提高服务效率、顾客试用体验、降低人力成本。

商户通过美食家微餐厅提供的数十种卡券、促销、互动游戏、积分商城等活动，可以有效的进行粉丝的引流、转化、重复消费，在投入资源有限的情况下，有效的增加门店营业收入，降低人力成本。



### 6.1.2. 微餐厅功能特色

1. 扫码点餐  
打开微信扫一扫即可点餐，点菜单实时到达后厨与前台，顾客用餐体验更佳、提升服务效率、降低人力成本；
2. 智能会员管理
  - 1) 商家线上会员/订单/商品等数据与线下无缝对接
  - 2) 会员积分/储值线上线下同步
  - 3) 筛选会员、定向发券，制订个性化营销方案

- 
3. 促销优惠管理
    - 1) 会员注册/绑定有礼、积分兑换、买满送、优惠券等多样营销方式，轻松提升客单量；
    - 2) 点菜营销：C端界面有折扣页面，商家向顾客会员直接展现可以折扣菜品；同时在订单确认界面，直接展示折扣优惠金额和优惠信息，提升会员尊享体验。
    - 3) 充值营销：C端消费时在支付页面，系统自动结合该会员余额和消费金额，智能推送最佳充值优惠方案。
    - 4) 红包营销：会员结账后，系统自动推送微信现金红包和券，奖励更直接；
  4. 多支付方式  
在线微信支付、思迅 PAY、门店现金、储值卡等多样支付方式；
  5. 微营销  
传统营销：幸运抽奖、分享有礼、签到有礼、评价有礼，助商家快速传播、立体吸粉；
  6. 员工激励  
粉丝推广员、推荐菜现金红包、服务餐桌充值提成现金红包、服务员打赏，多样激励政策，员工奖励更丰富；
  7. 免费推广平台  
微信推动替代短信通知，低成本更高效地帮助商家节省大量的短信费用；

### 6.1.3. 微餐厅功能介绍

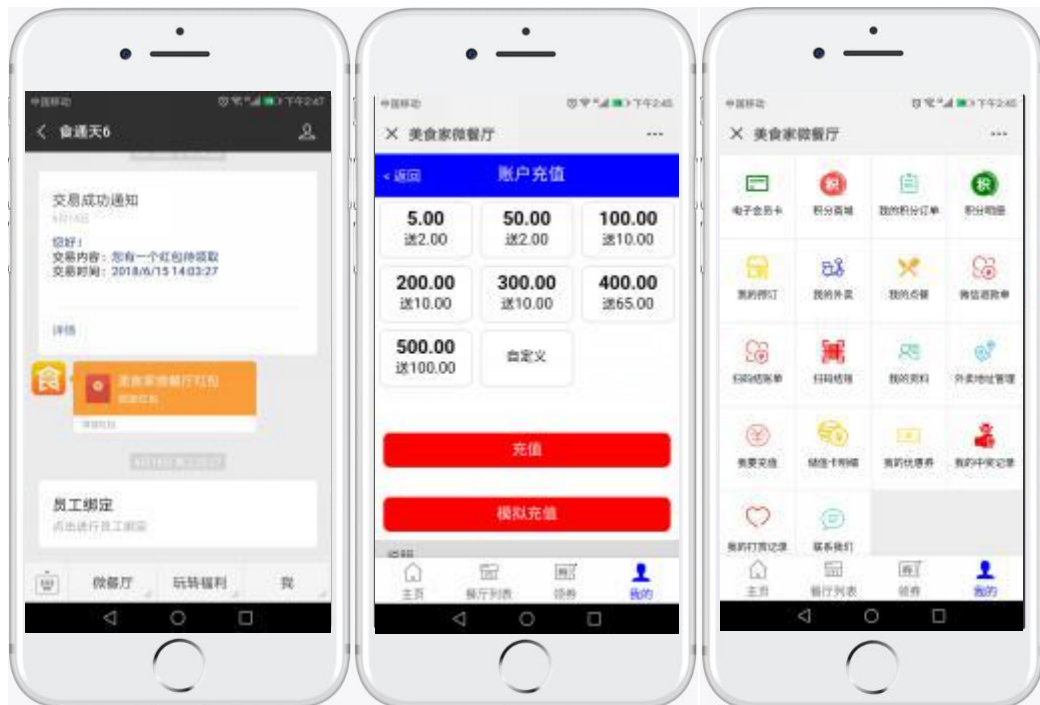
#### 1) 门店扫码自助点单业务，减少服务员等待时间，提升工作效率

传统餐厅顾客到店点餐过程可能会比较久，特别是新顾客，服务员会存在一直在旁边等待的情况，降低了服务员的工作效率。通过微餐厅 3.0 提供的扫码自助点单业务，顾客到店之后扫描桌台二维码，可以直接关注餐厅公众号，然后进入自助点餐模式。浏览菜品图片、乡情、价格等信息，下单之后订单实时到达收银台，服务员跟顾客确认菜品之后就可以正式下单然后到后厨打印了。这种创新的点单模式极大的减少了服务员的等待时间，另外可以增加公众号的粉丝数量，便于餐厅后续营销推广。



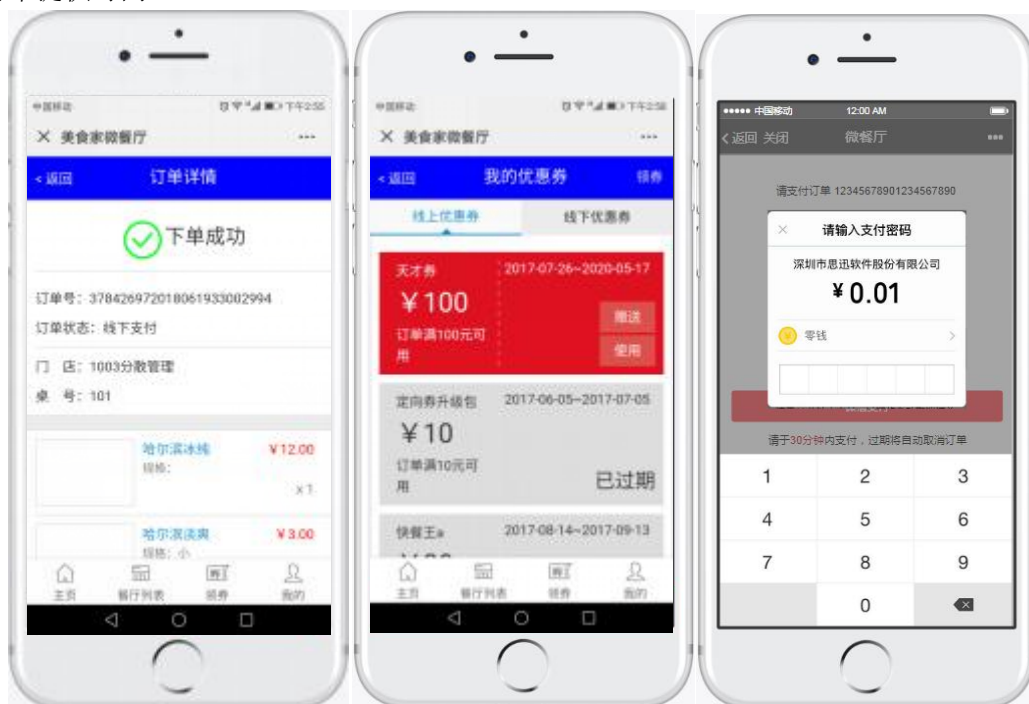
- 2) 线上线下会员打通，积分/储值实时同步，会员可以在线直接使用储值卡消费，增加会员粘性和活跃度

美食家微餐厅 3.0 通过创新的架构，实现线上线下的真正打通，订单/积分/储值实时同步。这种全面的融合，才能帮助实体店最大程度的利用已有的资源，拓展新的业务。



- 3) 扫码结账分流前台收银压力，加快结账速度，节省就餐整体时间，提升营业翻台率  
美食家微餐厅 3.0 在全新的 SOCKET 通讯机制，助手直接部署在门店，C 端实时取到门

店数据，当顾客进行扫码结账时，系统从数据库直接把顾客的消费数据，展现在顾客的手机端，实现顾客自己核单结账，分流商家收银前台的压力，同时也缩短顾客用餐时间，为提升翻台率提供时间。



4) 订单实时推送到门店并且提醒，服务员无须时刻关注，省时省力。

顾客手机下单之后，PC 端软件前台会有订单提醒，分为预定/外卖/预点菜三大类，提醒服务员及时操作。



## 6.2. 小程序

小程序出现的主要目的在服务于连接线下的业务场景，餐饮行业正是最大的线下场景。随着用户需求日趋多样化，餐饮业的信息化同样面临着诸多挑战，小程序的多种能力，也将帮助餐饮企业大幅提升经营效率。

思迅小程序点餐，用最便捷、最简单的方式，满足顾客最核心的需求。体验至上，支付闭环，营销便捷，为商户提供一整套的“支付+营销”解决方案。

### 1. 便捷的操作入口，顺畅的点餐+支付服务

消费者不必像以往那样下载 APP 或关注公众号才能使用。打开微信，扫描餐桌二维码即可进入小程序开始点餐，选择完菜品和数量后可，用微信支付快速完成买单，整个操作一气呵成，一体化的就餐体验。



### 2. 手机结账，便捷高效

支持快餐或正餐模式，商户可根据营业需要自行设置。进入小程序可自助结账，在线支付方便快捷，免去排队等候。

### 3. 支付+会员，会员管理更容易

未注册过会员的用户，可在扫描桌角上的二维码后进入小程序内一键领取、注册、激活会员卡，快速成为新会员。如果是会员，通过使用小程序点餐支付，系统也将自动识别顾客会员身份，为顾客推送专属的消费积分、积分领代金券、消费折扣等，顾客直接优惠买单。

### 4. 微信为您打广告，带来新的流量

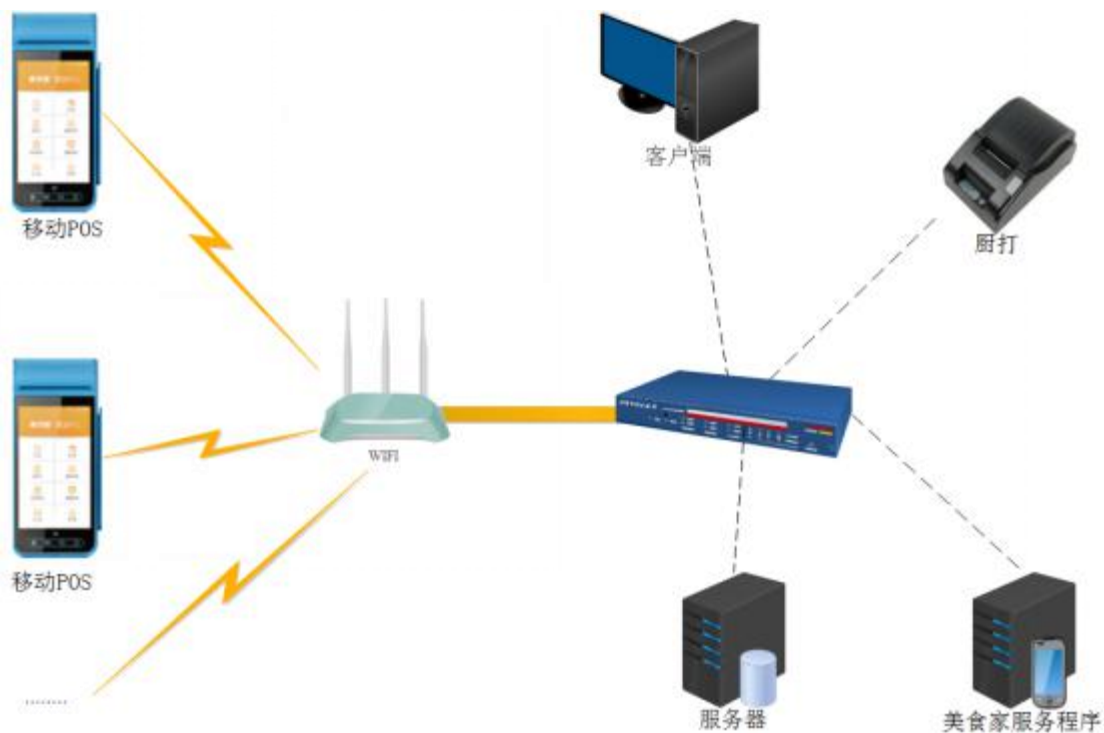
微信实时定位到顾客最近配送门店，通过附近的小程序吸引顾客。用户点餐使用后还可以沉淀到小程序历史列表，这代表着店铺在微信内获得额外曝光的机会。小程序结合微信公众号，达到最佳推广效果。



## 6.3. 无线点菜系统

无线点菜系统分为移动 POS、平板移动点菜和点菜宝移动点菜方案。

### 6.3.1. 移动 POS

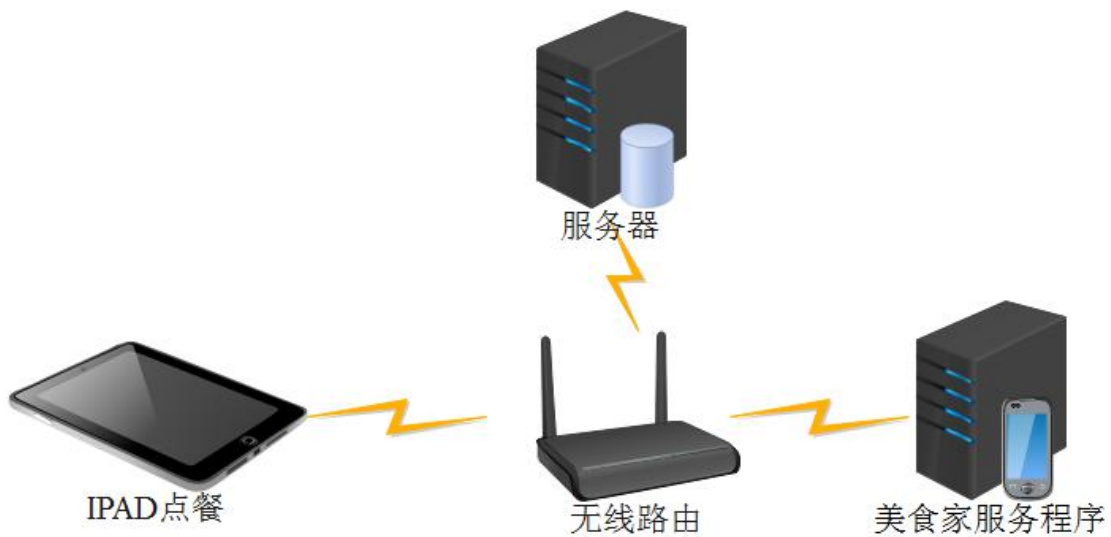


对于实体餐饮店而言，旺铺是永恒的追求，旺铺也是美食家·移动 POS 的追求。如今，餐饮业传统线商户都在寻求服务提升，寻求顾客更好的消费体验，以求如何在当前严峻环境下寻求突破，得到更好的发展，成为传统餐饮店亟待解决的难题。而引领时尚的 POS 产品——美食家·移动 POS 即将发布，为旺铺餐饮店提供了更好的解决方案。移动 POS 能给餐厅带来什么：

- 1) 高效快捷服务体验  
服务员无误来回奔跑，给顾客贴心温暖的服务，让顾客享受高规格的服务体验
- 2) 为餐厅提升翻台率，增加收入  
移动扫码点菜，节省时间高峰期分流点单结账，高效服务
- 3) 一机在手，营业我有  
开台、点菜、收银、退菜，划菜功能齐全
- 4) 便捷的支付方式  
支付宝、微信支付、银行卡等多种移动支付，提供完美消费体验



### 6.3.2. 平板电脑



#### 1) 点菜功能:

以菜类的方式展示菜品；支持开台、取消开台、修改开台、转台、并台、点菜、已点菜品、我的账单、沽清菜品、台状查询、会员查询等一系列业务功能。





图：平板电脑菜品资料展示



图：平板电脑已点菜品列表

---

### 6.3.3. 点菜宝

#### 1. 点菜宝系统特色

- 1) 点菜累加：支持多次点菜累加，避免产生多条相同记录；
- 2) 单次点菜上传记录可达 50 条，大于市场上通用 20 条记录的点菜宝；
- 3) 同一基站所带点菜宝数据增多，不影响下载速度，原因是基站会依次选择点菜宝一台一台的进行下载，市场通用点菜宝则是相同点菜器越多，下载越慢；
- 4) 可以设置通讯密码，基站与点菜宝设置相同密码必须才能通信，避免同其它营业场所串网；
- 5) 支持多基站漫游功能，如果是多台基站，如选择的信道不同，有自动调频功能不会出现重单的现象；
- 6) 通过专业串口 + USB 线直接 PC，无需另外通过电源取电。

#### 2. 点菜宝功能介绍

- 1) 无线点菜传输功能：发送点菜信息的同时也发送点菜桌号、时间、服务员编号等后台管理软件所需的全部数据。
- 2) 全面的查询功能：查询餐台的预订、空闲和使用状态；查询客人的口味、爱好及禁忌，客人如有本店的储金卡可查询帐面余额；查询已上菜数目及未上菜品的信息；查询菜品在厨房的制作进程，如：尚未制作，正在制作，已传菜，已上菜。
- 3) 多方式菜品查询：一台点菜机可以储存 5000 条菜品,服务员可按菜品类别、菜品编号、套餐、推荐菜等多种方式查询菜品信息。
- 4) 催菜、等叫、加菜、退菜：服务过程中可随时使用点菜机的催菜、等叫、加菜、退菜功能为客人服务。
- 5) 支持点菜单复制功能。
- 6) 可以按整桌催菜和单一菜品催菜。
- 7) 桌台管理功能：查询餐台使用状态，进行开台、换台、并台、拆台、修改台头等操作。
- 8) 勾挑功能：服务员可在菜品上桌后使用勾挑功能核查菜名。
- 9) 帐单查询和价格计算：查看所点菜品并计算总价，方便顾客总体了解自己的消费金额。
- 10) 短信息功能：无线点菜机还特别增加了短信息功能，它能实现点菜机与点菜机之间、点菜机与总台之间、点菜机与库房之间、点菜机与总经理查询系统之间的短信互联，这样极大的方便了酒店的管理，各部门之间有事情就不用跑上跑下，发个短信一切轻松搞定。
- 11) 输入简捷快速：只需输入数字编码或拼音字头就可以代替输入菜品、套餐、客人口

- 味要求、短信等，独特的按键式输入方式，可使点菜机的使用寿命增加至 5 年以上。
- 12) 主菜单标题自定义功能：自主人性化屏幕显示界面设计，客户可在屏幕显示主菜单中输入公司的名字，进而提升公司的品牌价值。
- 13) 可同时支持多台使用：单一点菜机可以同时服务任意个餐台，服务内容可自由交叉进行。

**【技术指标】：**

无线通信	429.0012—433.6092MHZ，发射功率 200mW
传输距离	室内 > 200 米，开阔地 > 1000 米
通信可靠性	8 信道，曼彻斯特编码，9600bps，16 位校验
容量	单一基站最多可带 200 台点菜机，可容纳菜品数据 5500 条
电源特性	随机配备两节 550mA 的锂电池，待机关屏耗电 < 0.35mA，待机开屏耗电 < 4mA，发射耗电 < 200mA，背光开耗电 < 35mA
分辨率	160 * 98 像素，6 行 * 每行 10 汉字
外形尺寸	63 * 92 * 16mm(不含天线)
重量	70 克（不含电池）
温度范围	0—50℃

## 6.4. 移动支付

食通天 8 线上线下支持多种移动支付方式，同时支持多种移动支付并存，商家可以因需选择设置。



### 1. 功能介绍

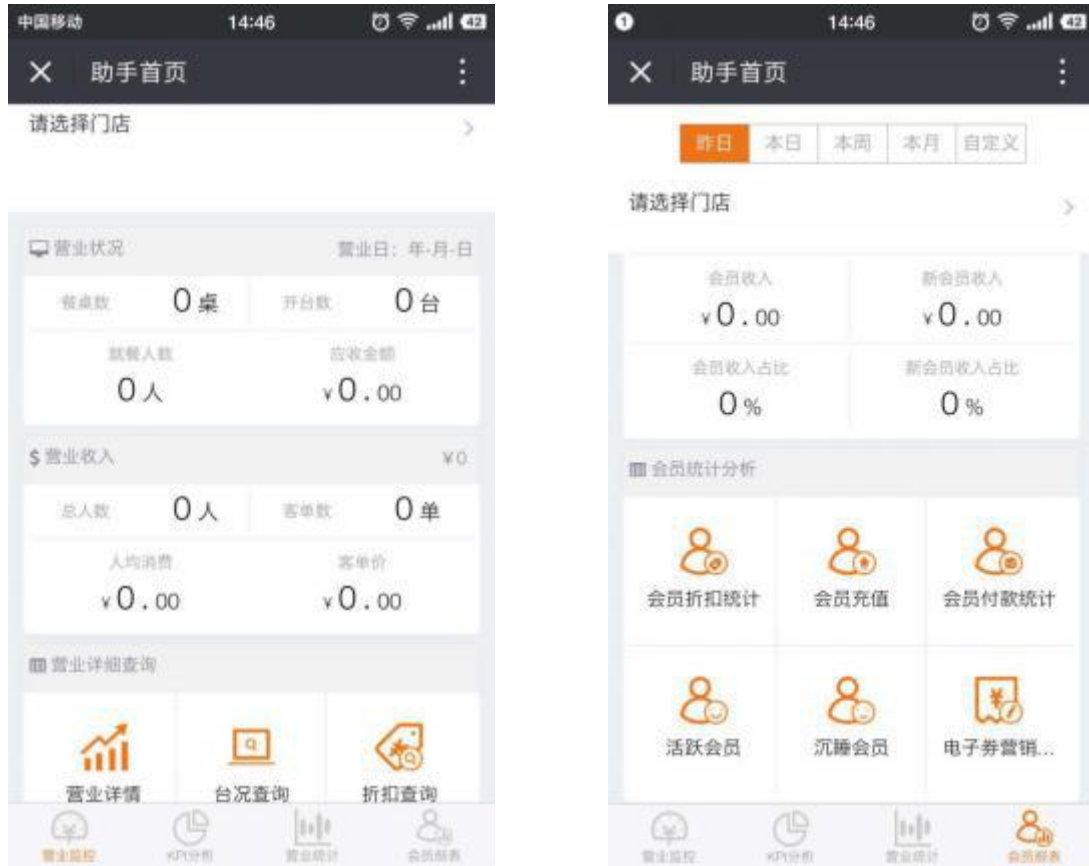
- 1) 微信支付：后台设置好后，前台点微信支付，使用扫描枪扫描客户的二维码即可，安全可靠，钱不会到非法的账号里。
- 2) 支付宝支付：支持 1.0 和支付宝 2.0，后台设置好后，前台点支付宝支付，使用扫描枪扫描客户的二维码，安全可靠，不需要商家再去确认
- 3) 思迅 PAY：思迅 pay 兼容微信支付和支付宝支付，商务开通，到食通天 8 后台和微餐厅后台设置思迅 pay，系统在线上线下使用微信或者支付宝支付时，系统自动默认走思迅 PAY 通道。

## 6.5. 老板助手

客户无公众号，也不想做线上餐厅运营，但是又想移动查询营业数据，可以使用微信老板助手 2.0，不需要单独公众号，不需要开通微餐厅也可使用。

### 1. 老板助手功能特色

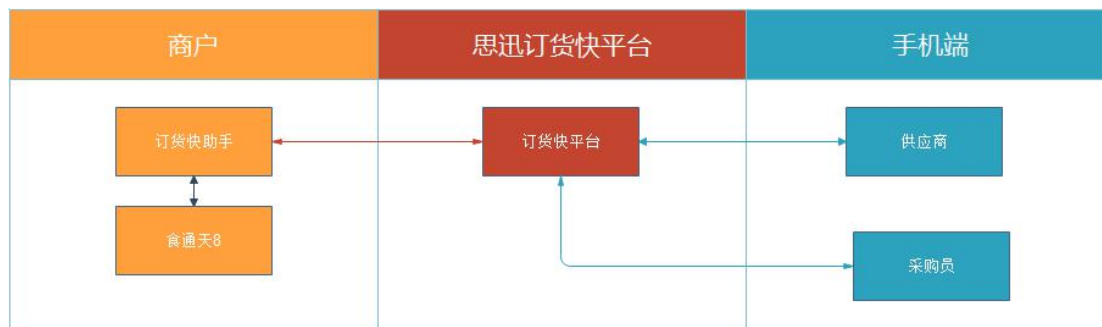
- 1) 实时监控门店营业情况，给运营决策做出数据支撑
- 2) 可以权限控制每个操作员的操作门店范围，各级灵活查询各自所需数据
- 3) 管理者在任何地方都可以通过手机来查看所需要的数据



### 2. 功能介绍

- 1) 营业监控：实时餐厅营业情况、营业收入、台况、营业异常情况（台况、折扣、折让、赠送、退菜等）
- 2) KPI 分析：统计餐厅营业收入、客流、客单数、客单价、人均、整体营业趋势分析（营收、客单）、环比分析（客单、营收）
- 3) 营业统计：从类别统计、收银统计、外卖统计、畅销统计、滞销统计、品项销售汇总方面进行营业统计分析
- 4) 会员报表：从当天用餐会员、新增会员、会员收入、新增会员收入、会员收入占比、新增会员收入占比进行会员统计。同时对会员进行 6 个维度的细分统计分析分别为：会员折扣、会员充值、会员付款、活跃会员、沉睡会员、电子券营销。

## 6.6. 订货快



食通天8支持思迅订货快，订货快是一个轻量级的订单协同平台，供应商可通过手机实时收到商家采购申请的电子订单，让商家与上游供应商的订单协同快、准、高效；完美实现从商家采购订货、供应商发货、到商家收货的全过程跟踪。

### 1. 通过公众号进行管理

采购入库一体化，采用云平台，聚集供货端客户，完成订单环节闭环；

### 2. 打破双方的传统屏障

全新订单处理方式，可实时收到微信推送订单通知并进行处理，能实时查看订单进度，大大提升业务效；

### 3. 配置简单、实用方便

系统可扩展性强，轻量级应用，系统资源占用少，配置简单方便；

### 4. 革新订单处理方式

与思迅全系列零售系统无缝对接，打破零售商和供应商之间的系统及屏障，彻底革新的订单的处理方式；

### 5. 配置简单，使用方便

无须在线下进行繁琐的设置，零售商商家简单三步即可开始使用；供应商直接扫码绑定，一步到位；

### 6. 实时传递，提升效率

订单状态及时传递，通过微信推送消息，各个环节都可以做到有效的监控，极大的提升订单处理效率；

## 6.7. 外卖平台

为了引流顾客越来越多的餐厅开始入驻各大外卖平台，甚至部分商家外卖占很大比重，食通天无缝对接市场是主流的三大外卖平台：美团、百度、饿了么，外卖平台下单，线下直



接出单，省时省力，而且可以把外卖平台的消费者数据转到线下成为我们的会员，进行二次营销。食通天对接各大外卖平台整体部署如下：



图 外卖平台对接

顾客外卖落单后，自动推送到思迅外卖服务平台，思迅外卖平台接收到外卖单据后，反馈确认信息给外卖平台；同时推送外卖单据到商家的思迅外卖服务助手。

思迅外卖服务助手自动把数据写入食通天 8 的数据库，生成有效的外卖单据，同时自动进行分单厨打，菜品制作、打包后，通过外卖管理模块进行外卖送出。

## 7. 系统需求

### 7.1. 硬件

客户机运行业务管理系统，主要完成库存、配送管理等业务功能；具体数据体现在总部进行综合查询体现；

所有电脑和门店，通过网络形式连接服务器，可固定的 IP 或域名连接，VPN 也可以根据不同的门店数客户，选择不同的网络 and 不同的硬件配置

为使系统能更好地发挥其性能，我公司对本方案中所涉及到的硬件建议采用以下地型号和配置（或使用等同配置地硬件设备）。

硬件方案：

参数\用户	1~10	10~15	16~30	30~50	50~80	80~100	100 以上	200 以上	500 以上
CPU	Xeon E3	Xeon E5	Xeon E5	Xeon E5	Xeon E7	Xeon E7	Xeon E7	Xeon 7550	Xeon 7550
内存	8G	16G	16G	16G	32G	32G	32G	>=32G	>=64G
网卡	双端口千兆网卡				双端口万兆网卡				

## 7.2. 软件

项目	软件要求
服务器	Windows 2003/2008 Server 简体中文版
数据库	MS SQL Server 2005/2008/2012 中文企业版
后台客户机	Windows XP/WIN7/WIN8 简体中文版
前台 POS 机	Windows XP WIN7/WIN8 简体中文版

## 7.3. 云服务

食通天 8 总部支持云服务器（阿里云、腾讯云、百度云等）部署管理，建议使用 ECS（Elastic Compute Service）云服务器，ECS 是一种弹性可伸缩的计算云服务器，可随时升级配置而不会数据丢失，安全易用，低成本，拓展性高的云服务器。

1. 先进、科学、简单、高效的云端管理数据；
2. 摆脱硬件加密锁困扰；随时随地管理监控；
3. 24 小时在线，不用担心断网断电问题。
4. 不用担心场地，设备，配置，专业管理等问题；
5. 服务器硬件基础高，配置随时可以升级；
6. 网络速度快，兼容性好，数据安全性高；
7. 网络防护好，固定 ip 地址，无需购买 VPN，域名；



---

## 8. 服务体系

对于大型的系统集成及应用软件项目，优质的售后服务是保证客户系统连续、稳定、高效运行必不可少的强大后盾。

思迅SIXUN作为优秀的应用软件和系统集成供应商，全心致力于开创中国知识经济的新时代，一贯把服务放到与集成和软件同样重要的地位上，始终把满足客户需求、提供优质全面的服务作为企业宗旨；

思迅SIXUN在提供软件开发和系统集成服务的同时，帮助您解决技术疑难问题，为您的系统稳定运行提供后盾，并不断提高系统运用水平，最终使SIXUN的服务成为实现您事业宏图的得力工具。

### 8.1. 服务宗旨

#### 1. 以客户为本

本着“以客户利益为最高利益”的原则，始终以用户的出发点作为判断和决策的依据，确保系统正常、稳定地运行。

#### 2. 以追求最佳的时效性为第一要义

对于银行的任何业务系统，时间的损失往往直接意味着金钱的损失。所以，对任何不可预测的故障及灾难，如何能够在第一时间内恢复系统的正常运作是我们在考虑售后服务技术方案时首先考虑的因素。为此，SISS针对不同的情况制定有多套技术方案。

### 8.2. 服务时限

自系统正式运行起一年以后为止。

[此处可由代理商自己加入](#)

### 8.3. 联系我们

深圳市思迅软件股份有限公司

地 址：深圳市南山区科技园路1003号深圳软件产业基地2C栋13楼

邮 编：518057

总 机：0755-26520701

传 真：0755-26520744

## 9. 客户案例

### 9.1. 近期客户

此处由思迅渠道实时更新

### 9.2. 典型案例



奇人火锅

区域：全国

规模：400+

行业：火锅

彼岸咖啡

区域：浙江

规模：40+

行业：西餐

花之林

区域：全国

规模：200+

行业：茶餐厅



星洲蕉叶

区域：全国

规模：400+

行业：火锅

九祥岭农庄

区域：深圳

规模：27910 m<sup>2</sup>

行业：景区

海物会

区域：福建

规模：5000 m<sup>2</sup>

行业：海鲜



---

### 9.3. 本地案例

此处由代理商自己加入

## 10. 方案报价

### 10.1. 系统软硬件报价

硬件价格：

名称	单价	数量	金额	备注

软件价格：

名称	单价	数量	金额	备注