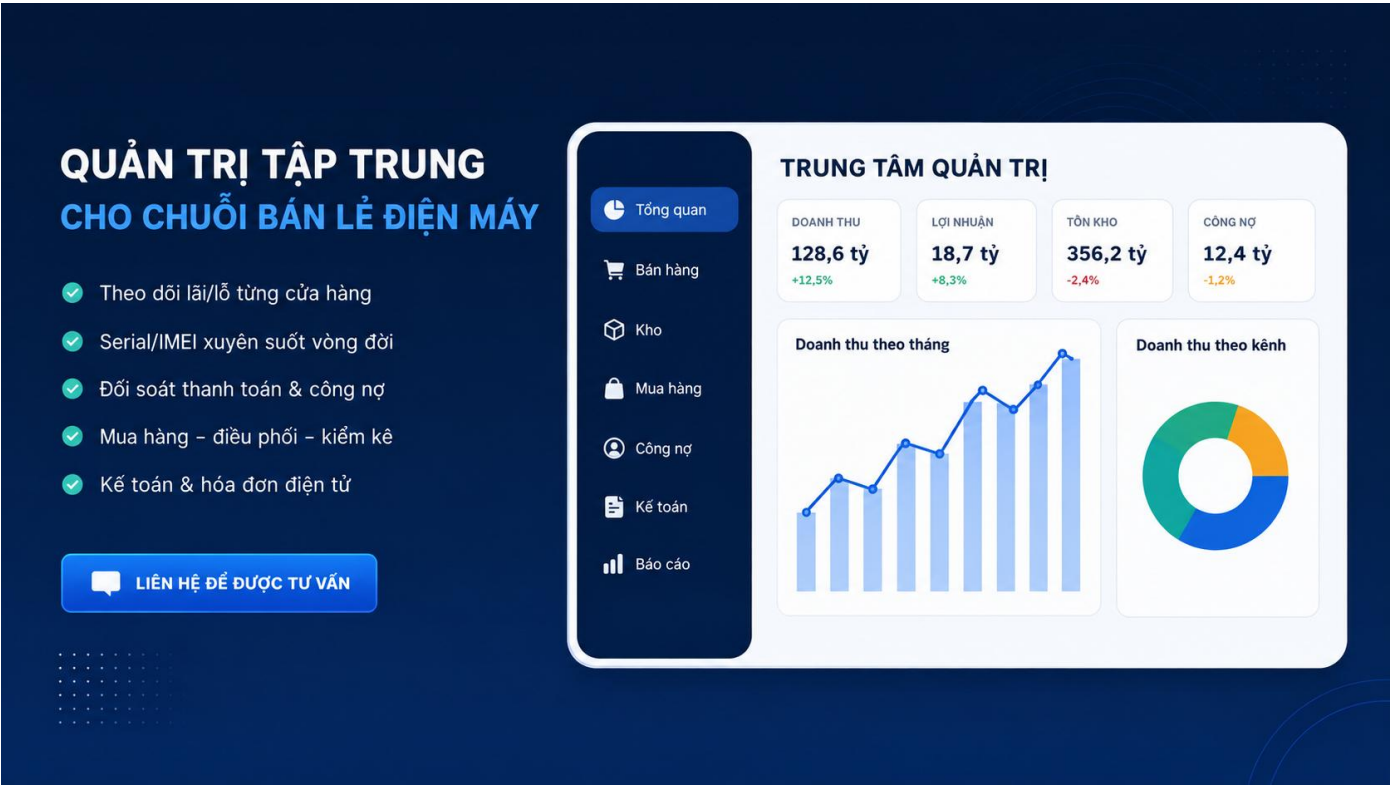


GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ LỖI

CHO HỆ THỐNG BÁN LẺ ĐIỆN MÁY

Quản trị tập trung • Kiểm soát xuyên suốt • Kết nối bán hàng - kho - thanh toán - kế toán



BÁO GIÁ GIẢI PHÁP

Liên hệ Maxv để được khảo sát nhu cầu, tư vấn phạm vi triển khai và báo giá phù hợp với mô hình doanh nghiệp.

01 TỔNG QUAN

Giải pháp dành cho doanh nghiệp bán lẻ điện máy

Khi hệ thống bán lẻ phát triển từ một cửa hàng thành nhiều cửa hàng/chi nhánh, bài toán quản trị không còn chỉ là “bán được bao nhiêu”, mà là kiểm soát được lãi/lỗ, hàng hóa, công nợ, dòng tiền và chứng từ trên toàn chuỗi.

Maxv được định vị như một nền tảng quản trị lõi kết nối các nghiệp vụ bán hàng, Trung gian xử lý, kế toán và đối tác trung gian. Trọng tâm là giúp dữ liệu đi xuyên suốt từ giao dịch bán/mua đến kho, Serial/IMEI, công nợ, hóa đơn điện tử và hạch toán.

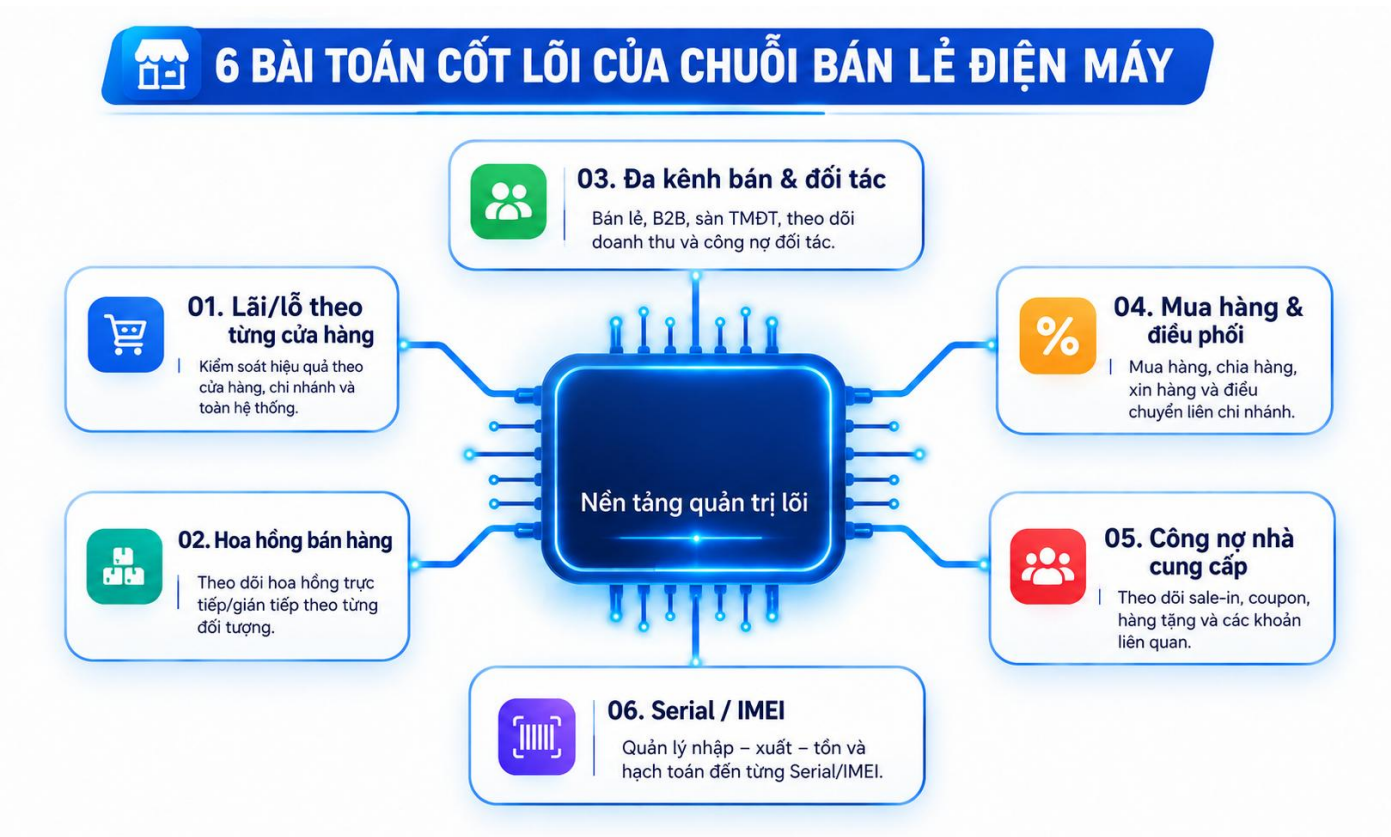
Theo dõi lãi/lỗ Quan sát hiệu quả theo từng cửa hàng, chi nhánh và toàn hệ thống.	Quản lý hoa hồng Theo dõi chi tiết hoa hồng theo đối tượng trực tiếp và gián tiếp.
Bán hàng đa kênh Quản lý bán lẻ, B2B, sàn TMĐT và các kênh liên quan.	Công nợ đối tác Theo dõi nhà cung cấp, trung gian thanh toán, giao vận và các đối tác liên quan.
Serial / IMEI Quản lý nhập - xuất - tồn và hạch toán đến từng Serial/IMEI.	Mua hàng & điều phối Kiểm soát mua hàng, chia hàng, xin hàng và điều chuyển liên cửa hàng/chi nhánh.

“Một nền tảng giúp doanh nghiệp bán lẻ điện máy kiểm soát xuyên suốt từ đơn hàng, hàng hóa, thanh toán đến kế toán - thay vì quản trị rời rạc theo từng bộ phận.”

02 BÀI TOÁN DOANH NGHIỆP

Những vấn đề cốt lõi cần giải quyết

6 nhóm bài toán được tổng hợp trực tiếp từ tài liệu nghiệp vụ gốc.



Điểm đáng chú ý của mô hình bán lẻ điện máy là dữ liệu tài chính và hàng hóa có quan hệ rất chặt: doanh thu, thuế, chiết khấu, hoa hồng và công nợ đều có thể cần truy ngược đến giao dịch và Serial/IMEI cụ thể.

03 KIẾN TRÚC NGHIỆP VỤ

Một luồng xử lý xuyên suốt toàn hệ thống

Bốn lớp nghiệp vụ chính: Bán hàng → Trung gian xử lý → Kế toán → Kết nối đối tác.



Trung gian xử lý đóng vai trò bóc tách một giao dịch bán thành các nghiệp vụ phù hợp: loại giao dịch, phương thức thanh toán, hình thức giao hàng, hóa đơn điện tử và đối tác liên quan. Dữ liệu sau đó được chuyển sang lớp kế toán để hạch toán chi tiết.

Lớp **Kết nối đối tác** xử lý hoặc hỗ trợ đối soát với các đối tác như ví điện tử, đơn vị trả góp, ngân hàng, công thanh toán và đơn vị giao vận.

04 BÁN HÀNG

Bán hàng đa kênh & nhiều hình thức thanh toán

Một đơn hàng có thể đồng thời chứa nhiều nghiệp vụ thanh toán, giao nhận và hóa đơn.



Loại giao dịch Bán lẻ, B2B, sàn thương mại điện tử và các hình thức tương ứng.	Thanh toán Tiền mặt, chuyển khoản, ví điện tử, trả góp và các phương thức liên quan.
Giao hàng Tại quầy, tại nhà, COD hoặc theo quy trình vận hành của doanh nghiệp.	Hóa đơn điện tử Xuất HĐĐT tương ứng với từng loại giao dịch.

Điểm mạnh

Khách hàng không chỉ cần “ghi nhận đơn hàng”, mà có một hệ thống hiểu một đơn hàng đang tạo ra những nghĩa vụ nào về tiền, hàng, công nợ, hóa đơn và kế toán.

05 ĐỔI / TRẢ

Hàng bán trả lại & đổi hàng

Xử lý đồng thời nghiệp vụ kho, Serial/IMEI, kế toán và hóa đơn điện tử.



Hệ thống cần xử lý nhiều tình huống: đổi/trả theo chính sách, đổi/trả có trừ phí, hàng hoàn từ COD, hàng hoàn từ sàn TMĐT, đổi/trả cùng cửa hàng hoặc khác cửa hàng/chi nhánh, kể cả khác MST.

Ở lớp kế toán, chứng từ thu hồi cần phản ánh doanh thu, thuế, chiết khấu, hoa hồng, công nợ với đối tác trung gian và phí trả lại (nếu có). Đồng thời phải xử lý điều chỉnh hóa đơn điện tử cho chứng từ gốc khi bán ra.

06 MUA HÀNG & ĐIỀU PHỐI

Mua hàng & điều phối hàng hóa

Từ mua hàng nhà cung cấp đến chia hàng, xin hàng, điều chuyển và theo dõi hàng đi đường.



- Mua hàng từ nhà cung cấp.
- Mua lại hàng cũ/mới từ khách hàng.
- Chia hàng về các shop/cửa hàng.
- Xin hàng từ shop khác.
- Điều chuyển hàng giữa cửa hàng cùng MST hoặc khác MST.
- Theo dõi hàng đi đường.
- Tích hợp lấy thông tin theo PO nhà cung cấp.
- Xuất HĐĐT theo giá vốn trong trường hợp mua bán nội bộ.

07 SERIAL / IMEI

Theo dõi Serial / IMEI xuyên suốt vòng đời hàng hóa

Một trong những đặc thù quan trọng nhất của ngành bán lẻ điện máy.

THEO DÕI HÀNG HÓA ĐẾN TỪNG SERIAL / IMEI



HỒ SƠ SERIAL / IMEI

	Mã hàng	: SP-TV-55-001
	Serial / IMEI	: SN-8X39A-2026
	Trạng thái	: Đã bán
	Kho / cửa hàng	: Chi nhánh A
	Giá vốn	: Theo chứng từ mua
	Doanh thu	: Theo chứng từ bán
	Thuế / CK / HH	: Hạch toán chi tiết



HẠCH TOÁN CHI TIẾT THEO SERIAL

Doanh thu	✓
Thuế	✓
Chiết khấu	✓
Hoa hồng	✓
Công nợ đối tác	✓
Phí trả lại (nếu có)	✓

Tài liệu gốc đặt yêu cầu quản lý nhập/xuất/tồn theo Serial & IMEI và hạch toán chi tiết cho từng Serial/IMEI. Đây là cơ sở giúp doanh nghiệp truy vết hàng hóa từ lúc nhập đến bán, điều chuyển hoặc đổi/trả.

“Không chỉ biết còn bao nhiêu hàng, mà biết chính xác từng thiết bị đang ở đâu, đã phát sinh giao dịch nào và các chỉ tiêu tài chính liên quan ra sao.”

08 KIỂM KÊ

Kiểm kê kho & xử lý thừa thiếu

Từ kiểm đếm thực tế đến biên bản và chứng từ kho tương ứng.



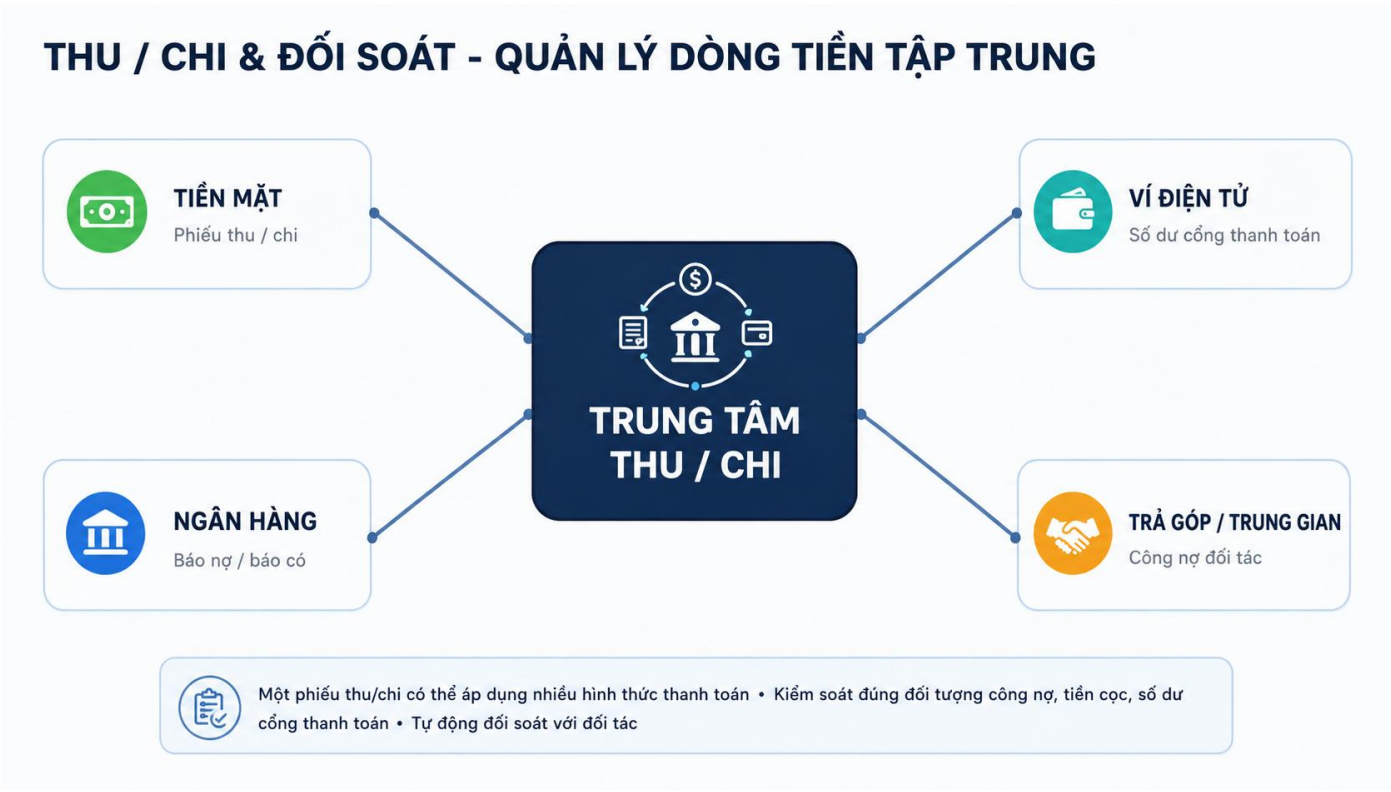
Hệ thống hỗ trợ kiểm kê định kỳ hoặc kiểm kê đột xuất theo chỉ đạo; tổng hợp kết quả thành biên bản kiểm kê và tự động sinh phiếu nhập/xuất cho trường hợp thừa/thiếu theo yêu cầu nghiệp vụ.

Trường hợp thiếu có thể phát sinh phiếu xuất kho hoặc xuất bán đền bù; khi xuất bán đền bù, hệ thống cần xử lý hóa đơn điện tử tương ứng.

09 TÀI CHÍNH & ĐỐI SOÁT

Quản lý thu / chi, tiền cọc & đối soát

Kiểm soát dòng tiền theo đúng đối tượng và nhiều hình thức thanh toán.



Giao dịch tài chính Thu tiền đặt cọc, thu tiền công nợ, chi hoàn cọc và chi hoạt động thường xuyên tại cửa hàng.	Đối tượng kiểm soát Công nợ khách hàng, số dư tiền cọc, số dư tại các công thanh toán và đối tác liên quan.
Nhiều phương thức trên 1 phiếu Cho phép tiền mặt, chuyển khoản, ví điện tử cùng xuất hiện trên một phiếu thu/chi.	Đối soát đối tác Tự động đối soát với ví điện tử, trung gian thanh toán, ngân hàng và đối tác liên quan.

10 • CÔNG NỢ NHÀ CUNG CẤP

Theo dõi công nợ & quyền lợi từ nhà cung cấp

Không chỉ theo dõi số phải trả, mà còn các khoản chiết khấu và quyền lợi liên quan.

Theo tài liệu gốc, công nợ nhà cung cấp cần theo dõi thêm các nội dung như chiết khấu sale-in, coupons và hàng tặng của hãng dành cho khách. Với chuỗi điện máy, các khoản này có thể ảnh hưởng trực tiếp đến biên lợi nhuận và việc đối soát với nhà cung cấp.

Công nợ mua hàng Theo dõi nghĩa vụ thanh toán phát sinh từ các giao dịch mua.	Chiết khấu sale-in Ghi nhận và theo dõi quyền lợi/chiết khấu từ nhà cung cấp.
Coupon / ưu đãi Theo dõi các chương trình gắn với giao dịch bán hoặc quyền lợi của khách.	Hàng tặng của hãng Theo dõi quyền lợi hàng tặng để tránh thất thoát hoặc bỏ sót khi đối soát.

Đây là điểm nên khai thác khi tư vấn cho chuỗi có nhiều hãng/nhà cung cấp, bởi công nợ thực tế thường phức tạp hơn một con số “phải trả”.

11 GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP

Giá trị kỳ vọng cho từng bộ phận

Các giá trị dưới đây là diễn giải từ các chức năng trong tài liệu gốc, không phải cam kết định lượng.

GIÁ TRỊ KỲ VỌNG CHO CÁC BỘ PHẬN TRONG DOANH NGHIỆP

**BAN LÃNH ĐẠO**

- ✓ Theo dõi hiệu quả từng cửa hàng
- ✓ Nắm công nợ & dòng tiền tập trung
- ✓ Có góc nhìn xuyên suốt chuỗi



**KẾ TOÁN**

- ✓ Chứng từ gắn với từng nghiệp vụ
- ✓ Theo dõi doanh thu, thuế, CK, hoa hồng
- ✓ Đối soát đối tác & công nợ rõ ràng



**BÁN HÀNG / VẬN HÀNH**

- ✓ Xử lý đơn nhiều hình thức thanh toán
- ✓ Đối/trả linh hoạt theo tình huống
- ✓ Điều phối hàng giữa các cửa hàng



**KHO / KIỂM KÊ**

- ✓ Theo dõi Serial/IMEI
- ✓ Kiểm kê định kỳ hoặc đột xuất
- ✓ Xử lý thừa/thiếu theo chứng từ



Khi dữ liệu bán hàng, kho, thanh toán và kế toán được kết nối trong một luồng xử lý thống nhất, doanh nghiệp có điều kiện giảm việc đối chiếu thủ công giữa các bộ phận và tăng khả năng truy vết nghiệp vụ.

12 KỊCH BẢN THỰC TẾ

Kịch bản minh họa: từ một đơn bán đến báo cáo kế toán

1. Tạo đơn hàng

Nhân viên bán một sản phẩm có Serial/IMEI; đơn có thể sử dụng nhiều hình thức thanh toán.

2. Bóc tách nghiệp vụ

Trung gian xử lý xác định loại giao dịch, phương thức thanh toán, giao hàng, HĐĐT và đối tác trung gian.

3. Xuất hàng

Kho cập nhật Serial/IMEI cụ thể đã được xuất khỏi cửa hàng/kho.

4. Hóa đơn điện tử

Xuất HĐĐT tương ứng với loại giao dịch.

5. Hạch toán

Ghi nhận doanh thu, thuế, chiết khấu, hoa hồng và công nợ chi tiết.

6. Đối soát

Nếu có ví điện tử, trả góp hoặc ngân hàng, dữ liệu được dùng để đối soát với đối tác.

7. Nếu phát sinh đổi/trả

Hệ thống xử lý thu hồi Serial/IMEI, chứng từ kế toán và điều chỉnh HĐĐT liên quan.

BẠN ĐANG QUẢN LÝ MỘT HỆ THỐNG BÁN LẺ ĐIỆN MÁY?

Hãy để Maxv khảo sát quy trình và đề xuất giải pháp quản trị phù hợp với mô hình doanh nghiệp của bạn.

BÁO GIÁ: LIÊN HỆ ĐỂ ĐƯỢC TƯ VẤN

Khảo sát nghiệp vụ → Đề xuất giải pháp → Xác định phạm vi → Báo giá

1 • KHẢO SÁT Tìm hiểu quy trình và hiện trạng quản trị của doanh nghiệp.	2 • ĐỀ XUẤT Đề xuất cách tổ chức luồng nghiệp vụ phù hợp.
3 • PHẠM VI Xác định các module/ng nghiệp vụ cần triển khai.	4 • BÁO GIÁ Lập báo giá dựa trên phạm vi thống nhất.

MAXV - Giải pháp quản trị doanh nghiệp

Website: maxv.vn