

|                            |          |
|----------------------------|----------|
| <b>YIPPEE开心果软件说明 .....</b> | <b>1</b> |
| YIPPEE是什么? ——定义.....       | 1        |
| YIPPEE对用户的作用——重要性.....     | 2        |
| 使用YIPPEE餐饮系统的好处.....       | 4        |
| 改善的主要表现.....               | 6        |
| 系统设计的性能目标.....             | 8        |
| 门店点单收银系统.....              | 9        |
| 基本功能模块.....                | 9        |
| 总部数据汇总、会员管理、远程监控系统.....    | 13       |
| 总公司的网络拓扑示意图.....           | 13       |
| 门店网络拓扑图.....               | 14       |
| 系统安全问题.....                | 14       |
| 数据汇总、会员管理、远程监控系统的内容.....   | 15       |
| 数据中心.....                  | 15       |
| 数据接受系统.....                | 15       |
| 数据处理和转换系统.....             | 15       |
| 门店数据发送系统.....              | 15       |
| 数据中心报表系统.....              | 16       |
| 数据中心管理系统.....              | 16       |
| 操作日志系统.....                | 17       |
| 总经理查询系统.....               | 17       |
| 门店的进销存的功能包括.....           | 18       |
| 自动根据门店销售情况扣减门店的库存信息.....   | 18       |
| 出仓管理.....                  | 18       |
| 库存管理.....                  | 18       |
| 配送管理.....                  | 18       |
| 总部的进销存的功能包括.....           | 18       |
| 基本资料管理.....                | 18       |
| 进货管理.....                  | 19       |
| 销售管理.....                  | 19       |
| 库存管理.....                  | 20       |
| 配送管理.....                  | 20       |
| 报表管理.....                  | 20       |
| 原材料成本、利润分析.....            | 21       |
| 系统管理.....                  | 21       |
| 连锁店的门店以及配送中心的库存管理综合描述..... | 22       |
| 库存与营业分析.....               | 24       |
| 管理流程.....                  | 26       |
| 成本管理.....                  | 28       |
| 餐饮客户关系管理.....              | 28       |

# YIPPEE 开心果软件说明

“软件创造客户价值”。我们强调客户的价值，因为软件企业生存的基础是客户的价值。如果不能为客户带来价值的软件，软件也就没有价值。所以我们把这样的理念作为公司经营的发展方向，我们始终把公司的价值体系建立在用户的价值体系基础之上。而一个让用户满意和创造价值的公司，必须了解用户的需求，满足应用的质量，不断跟踪用户的发展，不断向用户学习和交流，不断通过服务来完善软件的满意程度，不断地通过技术创新快速地满足用户变化的需求。

软件是一种服务，其意义在于软件是为用户的需求而制作的，服务于用户的应用需要；其另一层含义在于软件本身的利润是在用户在使用软件过程中所创造的利润的一部分，即“软件创造客户价值”；软件的服务包括售前咨询服务、集成服务、开发及培训服务、维护服务等，服务也有费用并且是高价值的。

## YIPPEE 是什么？——定义

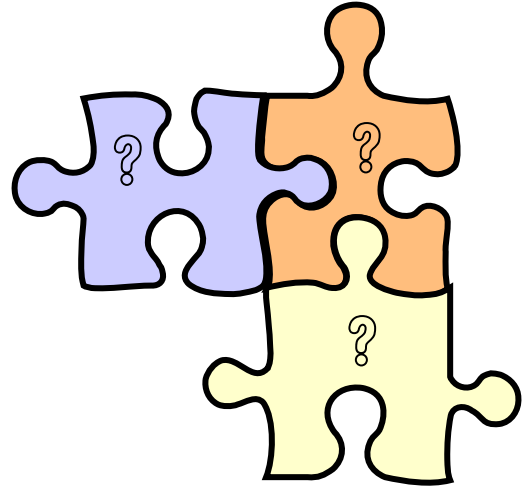
开心果（Yippee）餐饮系统是一个专业的餐厅、酒楼、酒店管理软件，可用于触摸屏电脑、普通电脑、PDA 机、POS 收银机。该软件灵活多变，美观实用，能快捷、方便地完成前 endpoint 菜操作，亦能准确地帮您分析财务状况，是广大餐饮老板的好帮手。若贵公司是连锁店的经营模式，使用开心果是最好不过了，只要您能上网，在世界上任何地方都可以随时了解贵公司的经营情况，这就是开心果财务汇总的功能所为。经过多年的开发和完善，站在全球餐饮、娱乐、酒店的软件基础上，很好地融合了中国的饮食的特点需求，已经具备了挑战世界最优秀的餐饮、娱乐、酒店软件的实力。

YIPPEE 是一个专门用于餐厅计算机管理的软件系统。

目标客户餐厅类型包括娱乐、西餐厅、快餐店、咖啡厅、酒吧、中餐厅、酒店、酒楼、火锅店、连锁店、娱乐城、食街等。

面向的客户群不仅包括中国大陆，还成功拓展到了香港、台湾、美国、东南亚、欧洲的华人市场。并为之建立了有效的销售渠道并为这些代理商提供了行之有效的相应的客户服务手段。

## YIPPEE 对用户的作用——重要性



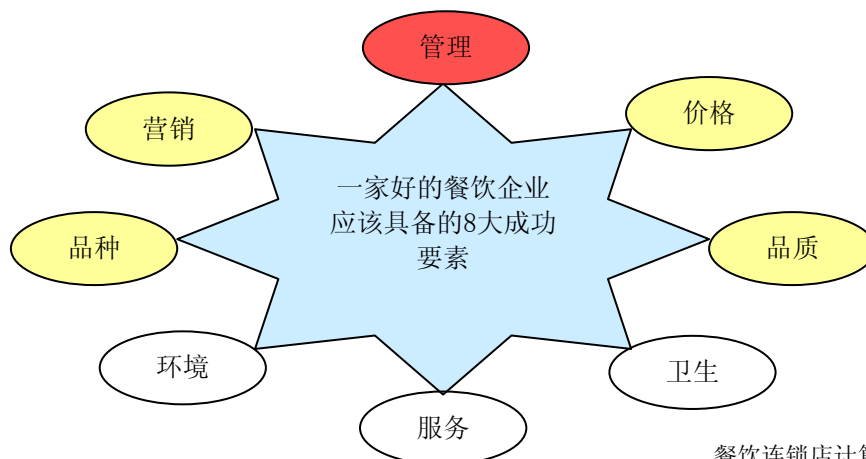
1. 在市场竞争日益激烈的今天您是否感觉到您餐厅的生意已经不象以前那么好做？餐厅的赢利也不象以前那么丰厚？
2. 您是否注意到周围不断新张的餐厅已经影响到您的生意，而原先的老顾客也减少了光临的频率？
3. 您是否感觉到原行之有效的一套管理营销模式，在今天的效果已经显的苍白无力，难以继为？

事实上是中国的餐饮业已经进入一个群雄四起，强者生存的时期。竞争越来越激烈。在这样一个市场环境中，餐饮企业要么做大，增强自己的实力，要么被别人挤跨，在这个行业中慢慢萎缩。象以往那种只要开张就有钱赚的好时光已经一去不复返了。

如何增强自己的实力？如何提高自己企业的核心竞争力？如何使自己维持领先优势？依靠什么来保持企业的利润？这些都是放在每个餐饮企业经营者面前需要迫切解决的问题。

如果您已经感觉到市场的压力，那么依靠什么后来居上呢？

首先我们来分析一下，一个好的餐饮企业应该具备八大成功要素：



环境、服务、卫生是一个通过管理容易达到的目标，所以它也容易被您的竞争对手所效仿，只要做好企业雇员的管理，通过各种优秀管理措施的实施（如5S管理），上述目标是容易实现的。

营销应该怎么做？

做营销其实就是最大限度的让顾客了解自己的产品，刺激顾客的消费欲望，不同的营销目的，营销手法也不同，比如搞特价促销，什么样的特价可以最大限度的吸引顾客，同时什么样的特价可以保证餐厅的收益最大？其实这些数据也是建立在销售数据分析上的，有了这些数据，您营销手法就有了正确的保证，如果没有数据支持，那么只好根据经验靠天收了。

如何控制品质？

每个菜式的品质包含多方面的因素，既有原材料的因素又有厨师出品的因素，如何控制它就有了一些难度，但是在某种程度上我们还是可以控制的，例如：根据销售数据我们可以知道哪个供应商提供的原料是上乘的，哪种出品方式的菜是最受顾客喜好的，这样我们就可以逐步在用料和出品流程上规范，最大程度上满足顾客的要求。



什么样的价格是合理的？

价格并不是随意制订或者通过简单的成本利润计算就可以得到的，它必须通过对销售数据进行分析，根据餐厅的营销计划通过复杂的计算才能得到的，而且价格制订后也不是一成不变的，随着销售数据的变化，价格也要做相应的调整，这样您才可以即保证您的利润又可以留住您的顾客。

品种是满足和吸引顾客的重要因素！

什么样的品种可以满足顾客的喜好，并不是每一个品种都是顾客喜欢的，如果我们将顾客喜好的品种数据化，根据它们的排行，我们就可以知道什么样的菜是我们首要重点推出的，什么样的菜是应该从菜单里面删除的，这样就可以最大限度的满足顾客的喜好。



如何管理好你的餐厅？

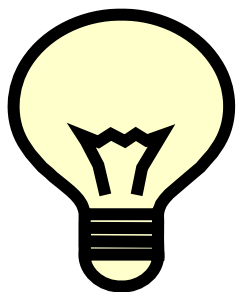
在这个方面您可以分析以下自己的现状：

人力资源是否合理？

是否第一时间了解和掌握餐厅目前的经营状况？

连锁企业是否做到了对各个分店的管理？

环境、服务、卫生是很容易被竞争对手效仿的；而营销、品种、价格、品质虽然可以被对手效仿，但对手只可以被动的随您而作出反应，只有您的管理，是您自己的，是别人学不到的，它也是您提高自己核心竞争力，保持领先地位的核心所在。这些成功的因素是建立在长期的数据积累上的，同时这也是您的对手所缺乏的，如果对手没有正确数据的支持，只知道盲目的效仿、跟随，那么他们的做法随之也变成了一种冒险行为，因为他们不知道为什么要这样做，也不知道这样做是否可以给餐厅带来利润。这种通过提高各种成功因素来提升餐厅竞争力，提高市场的门槛的方式就是“战略性的市场防御”。



如何打造一个成功的餐饮企业，如何可以尽快的提高自身的竞争力？如何做到数据积累及数据支持？出路只有一条就是尽快的实现**餐饮企业信息化**。

## 使用 YIPPEE 餐饮系统的好处

YIPPEE餐饮管理系统是结合了国外先进餐饮软件的优点，针对国内餐饮行业的现状，经历了系统分析，系统开发、实际运行、系统改进、再实践等过程，在实际应用过程中不断地根据客户的意见进行改进，至今经历了近5年的时间，最终形成的成熟定型餐饮管理系统。

该管理系统在顺畅餐厅的运作流程，减少运作流程中不必要的障碍，缩短出品及顾客等候的时间，提高工作效率，方便餐厅管理等许多方面都达到世界先进水平，有些方面如菜谱的即时更改功能，可供触摸的自定义操作界面等甚至超越了世界先进水平，成为国内最优秀的顶级餐饮管理系统。正因为以上那些先进的功能使得应用到具体的餐厅中的配置时间大大缩短，从原来的1~2个月，缩短到1~2天时间，在包括服务费、折扣、如何优惠客户、菜式点菜界面的设置以及员工培训都可以迅速完成，从而大大推动YIPPEE餐饮系统的成本价格大幅度降低，并将直接使用户受益。尽管功能强大，而她的价格却只有国外餐饮管理系统的1/3，而功能上

却更贴近国内市场，比国外的餐饮管理系统更适合中国市场。

在开发的过程中许多优秀的程序员都付出了艰辛的劳动，不少餐厅也给予我们很多的改进意见，并且也拥有了许多宝贵的忠实客户。

YIPPEE餐饮管理系统可以有效的提高餐饮企业的核心竞争力和餐饮企业的管理水平，可以帮助餐饮企业更好的实施8大因素。

YIPPEE餐饮管理系统餐厅可将目前餐厅由服务员、领班、经理完成的工作，在应用系统后绝大部分由电脑来自动完成，如点菜，入单，分单，送单，服务员在餐厅中各个部门之间的奔跑工作，统计，核对，报表等。这样在电脑系统的协助管理下，整个流程顺畅，快捷，富有效率，而且最大程度上减少工作上的差错。由于使用了电脑管理系统，杜绝了某些管理中的漏洞，防止了不正常的事件发生，不让员工有机会犯错，在运作流程中的事件有数据可查，做到有凭有据，让餐厅经营者对自己的营运及收益做到了然于胸，以方便更好的管理餐厅。

YIPPEE餐饮管理系统对餐厅各种菜式的打折进行控制，如全场打折、整体打折、部分菜式打折、特价菜不参加折扣，优惠卡等等的设定，并且还可以对折扣进行实时监控。有它的帮助，数以百千计的菜式管理起来将显得易如反掌，并让餐厅的价格显得更灵活多变，更好的配合餐厅的促销计划，更好的配合餐厅的运作管理。

YIPPEE餐饮管理系统还可以进行套餐的设置、独立的套餐报表、时价菜式（如海鲜、野味、新鲜蔬菜等菜式）的设定和操作，并对菜式进行说明，如不要葱、不要香菜、辣一点，不要辣，加冰块等等，甚至可设定差价，如加冰块应多收取2元等。菜式可以定义属性（主餐、附餐、饮料、套餐、说明信息）并根据菜式属性执行相应的操作及菜式的动态追踪。

YIPPEE餐饮管理系统可以自动计算服务费，修改就餐人数、修改台号、转台、同台不同单、合并账单、拆分账单、横向和纵向的多种方式对菜式进行统计（比如可以对某部分菜式的销售情况进行跟踪）。

YIPPEE餐饮管理系统可方便的管理餐台，员工、经理不同的级别的权限管理，大批量菜式的综合输入及VIP管理。

YIPPEE餐饮管理系统还开发了针对餐饮企业高层管理者的整套报表统计功能。这个如此贴心的功能，它可以列出菜式销售的排行榜（可以按照数量和销售金额列出排行榜）、时段销售情况的统计，会员消费情况的统计、每个账单的简要统计和明细查询等，这些统计数据可以让管理者对餐厅的整个运营情况了然于胸。

YIPPEE餐饮管理系统还具有厨房远程打印功能，不同部门的菜式自动在不同部门出通知单，这将使厨房与大厅更好的联系起来。有了这个功能，这样对服务员的要求低了，可以更好的为顾客服务，而且服务员不需花费超过1/3的时间为顾客的点菜、上菜、菜式的变更而频频往返，其所要做的仅是在屏幕上按一按，就一切OK了。

YIPPEE餐饮管理系统还提供了各类数据接口、各个分店的销售数据汇总统计等等功能，管理者足不出户，就可以对分店时行管理。

## 改善的主要表现

应用YIPPEE餐饮管理系统给您带来的改善：

### 1. 工作效率的提高：

根据我们在一些餐饮企业现场既定项目的测试，结果如下：

| 项目       | 应用前的时间       | 应用后的时间      | 节约的时间  |
|----------|--------------|-------------|--------|
| 点单时间     | 90' s~150' s | 30' s       | 3至5倍   |
| 菜单送入出品部门 | 30' s~250' s | 3' s~5' s   | 10倍以上  |
| 收银时间     | 40' s~300' s | 20' s~30' s | 2倍至10倍 |

单位：秒

从上述结果来看应用电脑系统后工作效率的提高是显而易见的。

### 2. 工作人员责任明确，分工到位：目前状况下餐厅主要依靠的是员工勤力工作，良好

的管理制度，在最大限度上节约时间，加快出品速度，提高服务质量，从某种角度来看也许是好事，是企业文化的优秀表现，但是从管理的角度，从更好的提高效率来看，这样会造成员工事情过于烦琐，劳动强度大，精力过于分散，而人的精力是有限的，顾此失彼，反而降低了工作效率，降低了服务品质。而应用电脑系统后，电脑参与店面的管理当中，员工责任明确，分工到位，效率提高，工作被简化，体力劳动减少，这样员工才有更多的精力去进行与顾客的交流，推进餐厅的促销计划，提高服务质量，提高顾客满意度。

3. 对员工的要求降低了，使他们有更多的时间去提高服务质量：由于电脑系统自动区分不同出品部门的菜式，员工不再需要记忆菜式属于哪个出品部门，也就不再需要手工去分单填写，更不需要将点菜单送往不同的出品部门，他们所要做的就是将单张点菜单交给收银台，由收银员输入电脑，或者在店堂的工作点自行输入顾客所点的菜式，入单后，各出品部门就收到相应的通知单，就可继续下一步操作了，这样的流程顺畅，员工不需要在各个出品部门来回奔跑，提高效率，降低劳动强度，换种说法就是劳动强度低了，对员工的要求低了，这样原先的工作可以用更少的人来完成，相应的培训费用也降低许多，新员工可以更快的成为合格员工，可以更快的上岗，同样管理人员的主动权也就更多了，可以更好的管理餐厅。
4. 降低运营成本：应用电脑系统后相同的工作量不再需要那么多人手，降低了人工薪水的发放，在经营过程中原先需要多单操作，现在单张单就可以满足需要，降低了内部成本，由于电脑的限制，原先因笔误，看不清或者写错单而造成出品错误，上错菜等失误在最大限度内被降到最低，在此方面也降低了内部成本。在商业竞争如此激烈的今天，开源节流就显的格外的重要。
5. 管理人员不必亲临现场，就可用后台管理软件了解营业中的即时数据，做到了然于胸。
6. 在结束一天的营业后，由于所有的营业数据都存储在电脑里，可由电脑自动结算，大大减轻了结算人员的劳动强度，避免了工作差错，提高了综合数据的精确性。
7. 减少收银环节，加快收银速度：客人一般要求得到比较快的服务速度，现在的现状



是收银员在结帐时往往面对的是一大堆点菜单，由于出品部门的不同，往往一个客人有好几张点菜单，收银员不但要查找，核对、而且还要重新计算金额，从而造成收银时间的延误，有些性急的客人，看久久不被买单，便不付帐就离开，给公司带来损失，造成不良影响，而这些有了电脑系统后，收银员要做的就是电脑上打开结帐顾客的台号（里面如实记录了顾客所点的食品），点结帐，钱箱自动打开，找零附上收银单即可，流程简单，结帐迅速。

8. 一些困扰已久的问题，将迎刃而解：以一个问题为例，当饭市时，有许多客人点同样的菜式，而出菜口的服务员，往往因为繁忙，不记得先后顺序及该快餐的台号，造成上错台，或者先来后吃的情况，这样在餐厅里面是不允许的，在使用电脑系统后，每一个快餐的的点菜时间，及台号在通知单上都有详细的记录，这样厨师只要在出品的快餐后附上通知单就可以了，出菜口的服务员送餐时看见所附的通知单后，一切都很明白，同样也就不会造成如上后果，所以一些老问题在使用电脑系统后也就不知不觉的解决了。
9. 严谨的电脑管理，将使内部管理规范化，堵塞管理漏洞：应用电脑系统后，每一笔交易都被如实的记录在电脑当中，在统计数据时，数字是敏感的，所以不会出现“飞单”等情况，在管理上限制员工，不给员工以犯错的机会，也让你更好，更如实的了解到自己的经营状况，更如实的了解自己的赢利状况。
10. 丰富的数据报表，使你制定营销计划时如虎添翼：通过对销售数据的积累，系统提供规范真实的报表，使你了解自己的经营状况，通过分析相应的报表数据，使你可以制定自己的营销计划，计划相应的促销方案，去赚取最大的商业利润。这些报表包括：报表包括：大类报表，品种（菜式）报表，收银员时段报表，收银员对帐报表，系统时段财务报表，系统财务报表，产品（菜式）销售份数排行榜，产品（菜式）销售金额排行榜，顾客消费份数排行榜，顾客消费金额排行榜，退单（VOID）报表，餐台报表，礼卷编号报表，顾客人数报表，查询已结单的详细情况。

## 系统设计的性能目标

实用性

稳定性

事务和完整性

高效性

可存储数据的大容量性

安全性

先进性

易于扩展性

## 门店点单收银系统

### 基本功能模块

#### 1) 预订、排位

餐厅预订基本信息设置及维护，包括客户详细资料的建立及查询；系统可采用 CTI（Computer Telephony Integration 计算机与电话集成）技术，可自动捕获来电客户的电话号码，如果该来电客户曾在本餐厅订过餐或是本店会员，系统根据来电号码调出客户资料。如果该来电客户最近有预订，系统还自动调出其预订单据，从而便于修改、取消等操作。该系统可方便地完成订台、订席等操作，并可对整个电话通话过程录音，可回放录音，从而降低了因接待人员未听清楚客人要求，或忘记客户要求造成的错误操作；提高了餐厅服务档次，给客户留下很好的印象。

- ✓ 餐厅平面图，方便而直观的图形化界面能清楚直观地显示餐厅房台座位的分布情况，分楼层，分区域，分时段操作更快捷顺手。
- ✓ 餐位预订及配菜，不管是现场预订的客人还是电话预订的客人，都可以根据客人的人数、环境的要求、用餐的性质安排最佳最合理的餐位。预订客满时可以让系统自动分配等位列表，尽量缩短客人的等候时间。操作员对餐位预订及菜单配制一气呵成，支持配菜单打印，更可一客多房台预订。
- ✓ 预订转入及查询，结合前台点菜系统，当日订餐信息自动被前台点菜系统识别，分时段显示桌台预订情况，便于点单开台。更可有预订超时提醒功能，及时提醒服务人员做好调整工作。

- ✓ 预订及排位报表，可生成预订报表，打印领位明细表。客人抵达后，服务人员可更准确的进行带位工作。

## 2) 客户及积分管理系统

- ✓ 客户资料维护、查询，根据预订资料或手工录入的资料生成贵宾信息资料库，可依据客人姓名、公司名称、电话、VIP 卡、储值卡等查询客人的基本资料及消费信息
- ✓ 客户会员卡管理，全面支持磁卡、条码卡、接触式 IC 卡系统或非接触式 IC 卡，有效地杜绝伪卡而造成的经济损失，适用于各个领域的（尤其会员制）的消费系统。收费系统将根据会员级别（不同级别有不同折扣，累计可自动升级）自动扣除卡中消费金额。
- ✓ 老客户生日、重要节日及喜好提醒，系统可根据时间要求提前提醒老客户的生日或重要节日，更可根据其个人喜好提示客户服务人员做好客户联系工作和促销工作。可根据客户的消费积分情况，进行礼品赠送管理。

## 3) 前厅点菜系统

根据不同餐厅的情况，使用多种点菜方式，得到最佳的前厅管理效果。利用细分菜品类别、独特的拼音助记码软键盘、模糊查询等点菜技术，通过触摸屏或无线手持设备快速录入菜单，并且具有价格提示、烹饪制作方法提示、口味提示、一单多发、复制账单、并台、并账、分台、分账等等实用的功能对前厅经营流程起到非常有效的支持。

- ✓ 触摸屏方式点菜入单。
- ✓ 鼠标、键盘、可编程键盘方式点菜。
- ✓ 支持楼面、外卖多种模式。
- ✓ 登录，刷卡或密码登录系统，确定个人业绩的关键步骤，通过不同操作权限的划分，严格设定相应人员可查询或操作的功能。
- ✓ 更改人数，可修改来宾人数。
- ✓ 转台，根据客人要求转至相应房台
- ✓ 点菜入单，支持无线手持设备、触摸屏或键盘操作。轻松进行菜单选择，分别在各部门打印机上打印出房台所点菜肴的出品单。

- ✓ 改单，对所点菜肴应客人要求可以退回，也可以更改其数量。对于时价食品，可更改其价格。
- ✓ 厨房，可对厨房提出一些如等叫、开炒、停起、催单等要求。
- ✓ 折扣，根据不同的客人，不同消费，可做不同程度的折扣；也可按不同会员用会员卡来打折扣（需要用户权限授权）。
- ✓ 打印结帐单，根据客人的消费金额，打印出清单及需付的金额。

#### 4) 收银结帐系统

- ✓ 登录，刷卡或密码登录系统，确定个人业绩的关键步骤。
- ✓ 跳单打印，系统自动监控各端口打印机运行状态，在打印机发生故障或者缺纸时，系统将自动将打印要求送往后备打印机，保障打印可靠打印。
- ✓ 食品管理，管理食品的供应、暂停、沽清，设置菜品定量数、时价等。

**时价设置：**每天开市前对时价菜品进行价格设置

**菜品沽清：**每天开市前对没有销售量的菜品设置沽清，保证客人点菜时第一时间得到准确的点菜信息。

**菜品定数量设定：**每天开市前对定量销售的菜品进行设置，当菜品销售完时，系统自动将该菜品设置为沽清菜品。

- ✓ 结帐管理，打印消费清单，折扣（需要经理授权）、代金券、发票处理。提供灵活多样的折扣方式，包括单品折扣、类别折扣、会员折扣、整单折扣等。贵宾卡折扣及签单挂账处理时，必须输入贵宾卡号或挂账号，核对客人信息后，才能进行结帐操作。

✓ 多种结算方式，现金、支票、信用卡、签单、免单等，可根据需要无线扩充。对服务费、房台费、司机费可灵活处理。

- ✓ 重新打印已结账单（需要经理授权）
- ✓ 消理当天营业账单，打印相应的统计报表。
- ✓ 可以自动计算出消费总额。
- ✓ 根据所设置的折扣方式、折扣比率计算出总的折扣额。
- ✓ 计算出应收金额，并计算出找补额。

- ✓ 可自动弹出钱箱。
  - ✓ 支持多种付款方，如：现金、现金卷、刷卡、会员管理等方式。
- 5) 套餐、特价菜定义
- ✓ 可以定义套餐。
  - ✓ 可以对菜式进行说明（如加辣、免葱、先上、后上等）。
- 6) 餐台管理
- ✓ 台号可以按餐厅实际进行配置。
  - ✓ 可以合并帐单、修改就餐人数。
- 7) VIP 管理
- ✓ 可以对顾客实行目前国际上流行的 VIP 管理，通过对顾客与餐厅之间的互动进行管理，可以以顾客在餐厅的消费情况有着更深入的了解，也将可以使餐厅可以根据实际情况采取更灵活多变的营销手段提供依据。
  - ✓ 感应式 IC 卡贵宾管理，贵宾客户可以在自己的贵宾卡中进行预付款，消费，查询自己的消费情况等等，以及可以进行黑名单设置。
- 8) 自动分单及远程打印
- ✓ 所点菜式可以自动分单。
  - ✓ 每个点可以控制四个票据打印机打印。
- 9) 权限管理与人事管理
- ✓ 权限分为系统管理员、授权经理、收银员、财务、普通员工，不同权限可以对系统进行不同的操作。
  - ✓ 可以对餐厅员工的人事进行管理。（需要后台）
- 10) 财务管理
- ✓ 可以对菜式的类别销售情况进行统计。
  - ✓ 可以对单个菜式的销售情况进行统计。
  - ✓ 可以对付款方式进行统计。
  - ✓ 可以对折扣进行统计。
  - ✓ 所有报表可以实时获得。

✓ 财务报表可以分时段如年、月、星期、天等进行汇总统计。

#### 11) 操作界面设置

✓ 操作界面可以实时修改。

✓ 界面可以互相复制。

#### 12) 菜式自动生成

✓ 后台输入菜式，前台菜式自动生成。

✓ 所生成的菜式可以复制到另外一台 YIPPEE 系统中，无须重新输入。

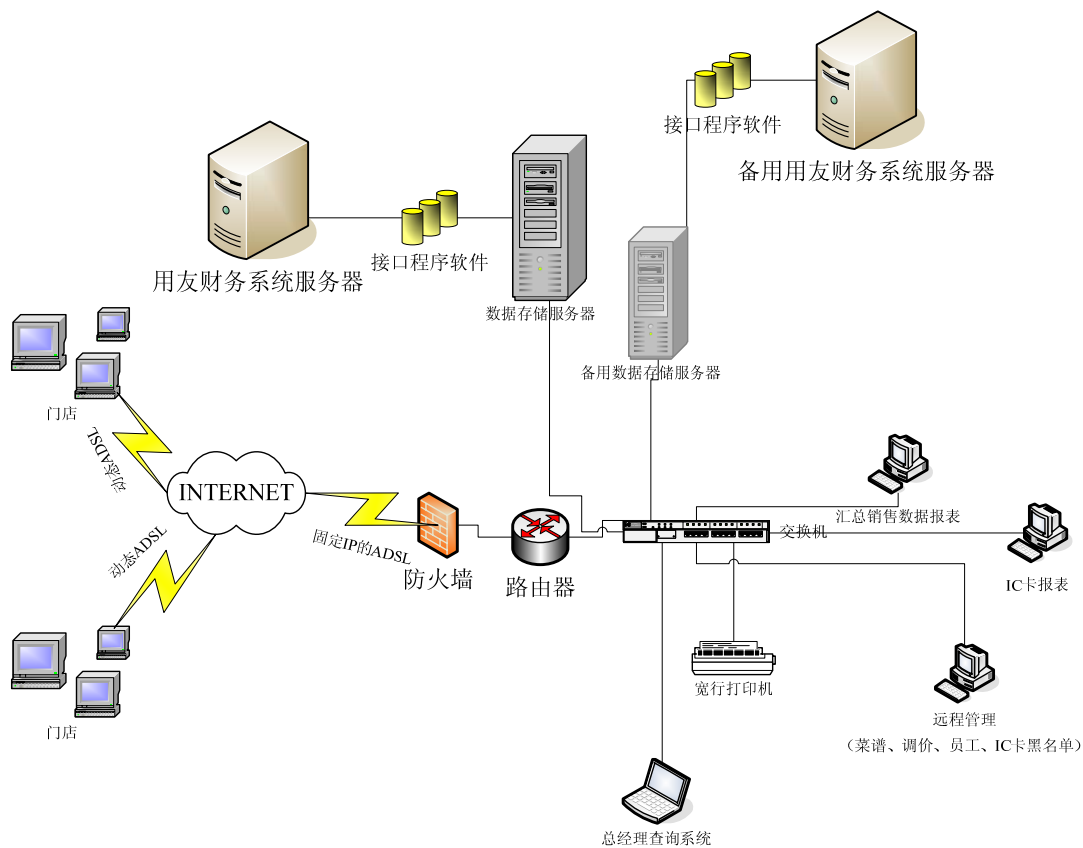
#### 13) 出品部管理

✓ 可分别稽核各个出品部的出品情况，提供相应的报表

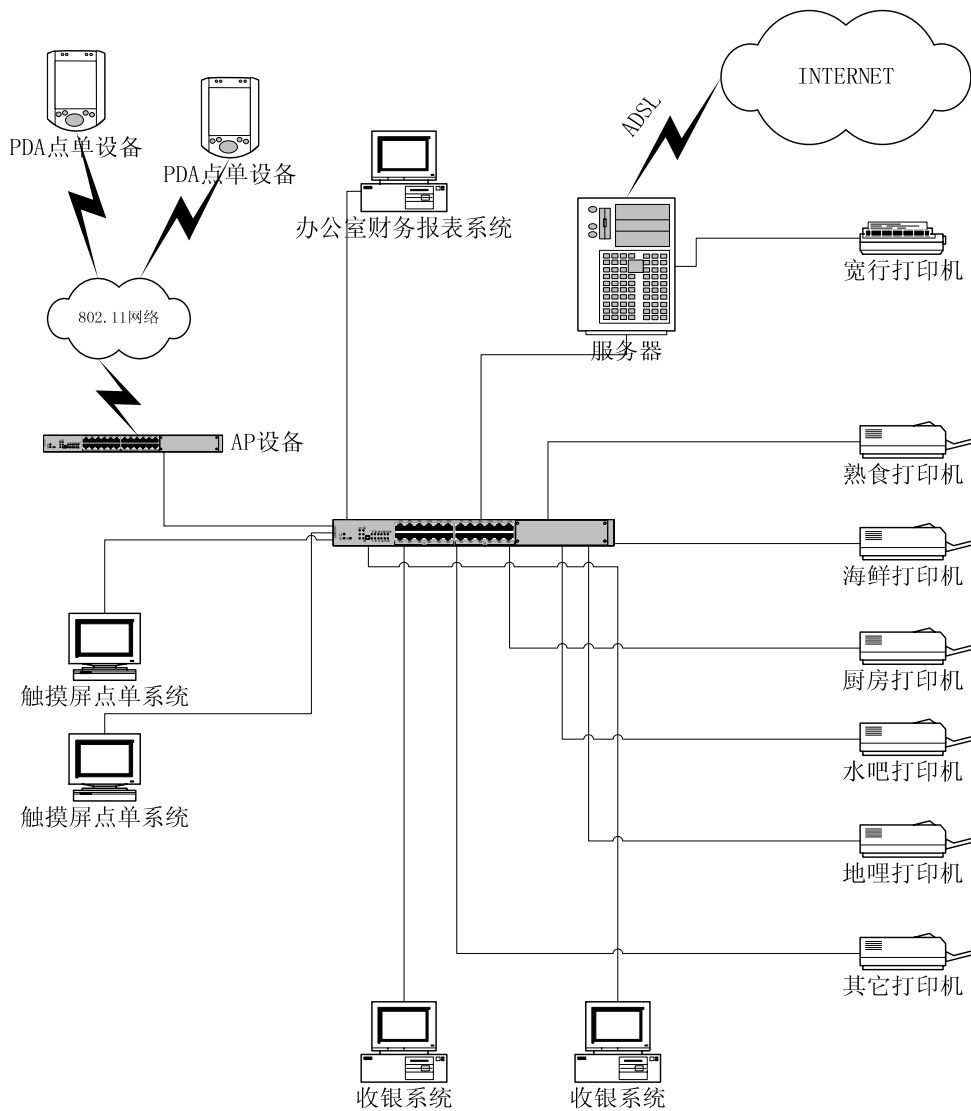
#### 14) 与总仓/总部的网络连接系统

## 总部数据汇总、会员管理、远程监控系统

### 总公司的网络拓扑示意图



## 门店网络拓扑图



## 系统安全问题

- 所有的数据传输均采用数据库的数据完整性加以保证，避免数据发生遗漏。
- 由于数据传输过程中，使用的是数据库数据传输机制，安全性能获得美国 C2 安全级别的数据安全保障，完全可以保证数据在互联网上传输过程中途无法被黑客破解。

## 数据汇总、会员管理、远程监控系统的内容

本部分包含以下内容：

- 建设总部的高效、稳定、易于扩展、业界领先的大容量数据中心。
- 建设接受能力高达 100 个门店的数据接受系统。
- 建设数据转换和处理系统，将收集到的数据（门店销售数据，IC 卡付款数据，IC 卡充值数据，以及未来将要建设的进销存数据）转换为统一的数据格式，以便于统一的管理和存储。
- 建设各个门店的数据的发送系统，数据压缩转换系统。
- 建设数据中心的报表系统。
- 建设数据中心的数据管理系统。
- 建设数据中心数据操作的强大的日志系统。

## 数据中心

数据中心的建设是整个连锁企业的计算机系统的核心和灵魂。

## 数据接受系统

提供高性能的数据接受能力。容量达到100个门店。

## 数据处理和转换系统

数据的处理和转换——我们将为每种不同的数据建立不同的数据适配器，实现数据的类型转换，数据的格式转换。

## 门店数据发送系统

- 数据的压缩

数据在传送到总部之前先要进行压缩处理，以减少数据的传送时间。

- 数据的加密

为保证数据被不法人员非法获得，数据在传送过程中，将要进行RD5的加密处理。

- 数据的传送的事务完整性和一致性

数据从门店到总部的传送过程中，一旦某个环节出了错，将使用两级事务的办法，将整个事务回滚，



以保证数据的完整性和一致性。

- 门店数据的内容

销售数据，IC卡充值数据，IC卡付款数据。

## 数据中心报表系统

- 收银员收银报表

可以选择不同的时间段（日、周、月），选择不同的门店，不同的收银员，来统计具体的收银情况。（详细列出不同的付款方式）

- IC卡充值报表

可以选择不同的时间段（日、周、月），选择具体的IC卡（或者全部IC卡），的充值情况。

- IC卡付款报表

可以选择不同的时间段（日、周、月），选择具体的IC卡（或者全部IC卡），的付款情况。

- IC卡余额情况

可以查询某张卡的余额情况。（由于IC卡数量很大，要从汇总数据中一次性统计完所有的IC的余额，将导致计算量过大，因此不能一次性列出全部IC卡的余额）

- IC卡充值、付款流水报表

可以选择不同的时间段（日、周、月），选择具体的IC卡（或者全部IC卡），的充值、付款的流水报表，包括充值或者付款的其他信息（时间、余额、操作人员、店信息）。

- 品种销售分析报表

可以选择不同的时间段（日、周、月），选择不同的门店（或者全部门店），各个品种的销售数量以及销售金额。

- 品种类别的销售分析报表

可以选择不同的时间段（日、周、月），选择不同的门店（或者全部门店），各个品种类别的销售数量以及该类别的总销售金额。

- 系统财务报表

可以选择不同的时间段（日、周、月），统计TOTAL信息。

包括：

- （1）列出各个门店的总收银金额和全部门店的总收银金额（详细列出不同的付款方式）
- （2）列出各个门店和全部门店的IC的总充值金额和总付款金额。

## 数据中心管理系统

- 数据备份与恢复

系统管理人员可以定期对系统的数据进行备份和恢复工作，以备难以预期的系统故障。

- 员工管理

对系统的用户进行管理和权限级别的管理。

- 权限管理

管理员可以设定不同的使用者的操作权限，如：系统管理员，经理，财务人员，普通职员等等。

- 数据筛选、保存期限等整理子系统

可以将上一个年度的数据另外独立保存，也可以设定数据中心的数据的保存期限，系统将根据设定，自动删除过期的数据。

## 操作日志系统

**目的：**日志可以按照时间、日志级别、日志类型、操作人员、内容进行综合查询，以便于对特定的事件进行责任追查。

**内容包括：**

- 对数据中心的数据接受，权限审批，数据删除，数据修改的时间、日志级别、日志类型、操作人员、内容进行记录。
- 对日志记录的内容，系统将自动进行定期的清除（日志保留的时间长短可以由系统管理员进行设置）

## 总经理查询系统

(1) 首页实时报表内容如下：

|       |      |   |   |  |  |  |  |  |  |    |
|-------|------|---|---|--|--|--|--|--|--|----|
| 店名/日期 | 1    | 2 | 3 |  |  |  |  |  |  | 31 |
| 1     | XXX店 |   |   |  |  |  |  |  |  |    |

(2) 进一步选择分店后，可以列出具体门店的情况，如：历史销售收入情况，品种的销售情况，各部门的销售情况，早晚市的销售情况（可以最多可以分6个统计时段），用餐方式（堂食、外卖）的销售情况。

(3) 时间段可以选择：日均，半个月，月，跨月，年。

(4) 可以保留3年的各门店的总销售金额情况，可以保留最近2个月的时间段的销售额以及时间段品种销售情况，2个月以前的数据（时间段的销售额以及时间段品种销售情况）以文件形式保留。也就是说，如果要查询历史时间段的销售额以及时间段品种销售情况，则必须将以文件形式存在的数据人工倒入时段数据库中，方可查询（历史时间段的销售额以及时间段品种销售情况）。

## 门店的进销存的功能包括

### 自动根据门店销售情况扣减门店的库存信息

#### 出仓管理

- ✓ 出仓订单
- ✓ 终止出仓订单的执行
- ✓ 出仓单管理（冲红）
- ✓ 出仓收款（冲红）
- ✓ 现金出仓（冲红）
- ✓ 出仓退货（冲红）
- ✓ 领料
- ✓ 退料

#### 库存管理

- ✓ 报损单
- ✓ 报溢单
- ✓ 库存盘点
- ✓ 食品加工

#### 配送管理

- ✓ 配送申请单管理
- ✓ 根据门店销售请款自动生成配送申请单
- ✓ 差额配送申请单管理
- ✓ 配送申请单状态查询

## 总部的进销存的功能包括

#### 基本资料管理

- ✓ 地区资料
- ✓ 客户资料

- ✓ 供应商资料
- ✓ 现金银行资料
- ✓ 收付款方式
- ✓ 币种资料
- ✓ 收入支持类别
- ✓ 会计科目
- ✓ 货品类别
- ✓ 仓库资料
- ✓ 计量单位
- ✓ 货品管理
- ✓ 部门资料
- ✓ 员工类别
- ✓ 员工管理
- ✓ 凭证资料

### **进货管理**

- ✓ 进货单管理
- ✓ 进货单冲红
- ✓ 收货单付款
- ✓ 进货付款单冲红
- ✓ 进退管理
- ✓ 进退冲红
- ✓ 进货订单
- ✓ 终止进货订单的执行

### **销售管理**

- ✓ 销售订单
- ✓ 终止销售订单的执行
- ✓ 销售单管理（冲红）
- ✓ 销售收款（冲红）
- ✓ 现金销售（冲红）
- ✓ 销售退货（冲红）

## 库存管理

- ✓ 领料
- ✓ 退料
- ✓ 报损单
- ✓ 报溢单
- ✓ 产品进仓
- ✓ 库存盘点
- ✓ 存货调价
- ✓ 仓库调拨
- ✓ 变价调拨
- ✓ 食品加工
- ✓ 库存变动

## 配送管理

- ✓ 配送单管理

## 报表管理

- ✓ 详细供应商资料
- ✓ 客户详细资料
- ✓ 员工详细资料
- ✓ 商品详细资料
- ✓ 仓库详细资料
- ✓ 商品采购统计
- ✓ 商品采购明细
- ✓ 供应商供货统计
- ✓ 供应商供货明细
- ✓ 业务员采购统计
- ✓ 业务员采购明细
- ✓ 应付款查询
- ✓ 应付款明细
- ✓ 应收款查询
- ✓ 应收款明细
- ✓ 库存商品汇总

- ✓ 库存商品分仓明细
- ✓ 变价调货统计
- ✓ 期初库存修改
- ✓ 配送实收监控汇总
- ✓ 月利润报表
- ✓ 商品销售统计
- ✓ 商品销售明细
- ✓ 商品销售利润表
- ✓ 客户销售统计
- ✓ 客户销售明细
- ✓ 客户销售利润表
- ✓ 业务员统计
- ✓ 业务员明细
- ✓ 业务员利润表
- ✓ 进货订单统计（供货商）
- ✓ 进货订单统计（职员）
- ✓ 进货订单统计（商品）
- ✓ 销售订单统计（客户）
- ✓ 销售订单统计（职员）
- ✓ 销售订单统计（商品）
- ✓ 库存上下限报警

## 原材料成本、利润分析

- ✓ 根据楼面销售情况自动扣减原材料减损情况。
- ✓ 理论出成率、实际出成率、销售成本、利润、毛利率分析、成本卡合理性分析、原材料减损用料情况、具体到部门的盈利分析等多种智能化数据挖掘和分析。

## 系统管理

- ✓ 数据整理
- ✓ 数据复位
- ✓ 月结
- ✓ 年结

## 连锁店的门店以及配送中心的库存管理综合描述

也称中央仓库，以下只称为配送中心。配送中心的工作人员可以进行品种的采购，品种进仓，品种进退，库存商品库存查询。还可以对品种进行加工处理，加工材料的领料，成品、半成品的入仓。

每个品种都有多个价格单位，可以自动进行单位的转换。其中，不同品种的相同的单位名称的转换公式可以定义得不一样，比如：一种饮料的单位有“箱”，“瓶”，单位转换可能为一箱等于 24 瓶，但是另外一种饮料的一箱却等于 12 瓶。

### 配送处理流程

首先由店面填写“配送请求单”，提交后，配送中心将会自动提示有配送请求单到达，配送中心的工作人员选择了“配送请求单”后，可以对照请求单进行发货处理，并利用“配送请求单”填写“配送单”，确认后打印出配送单据，随车一起发送到店面。此时“配送请求单”的状态是“已发货”。

店面接收到货物以及配送单据后，进行验货入仓，并打开系统的“配送请求单”，查看请求单的状态，店面的工作人员可以选择“确认”和“有误”。如果数量有误，则选择“有误”，那么配送中心的工作人员将看到被返回的“配送单”，并打电话与店面的工作人员进行数量核对工作，找到原因后，配送中心的工作人员修改“配送单”，得到店面工作人员最终“确认”以后，配送流程才最终完成。此时，系统将自动修改配送中心的库存数量以及其他信息的修改工作。

### 原材料分析、成本分析

店面的销售情况最终会自动送到总部的数据库中，系统可以根据销售品种的原材料的情况，进行原材料分析，以及根据原材料的成本进行成本分析工作。

### 财务

(1) 财务部门可以查看配送中心的各种采购、进货、进退、加工、成品/半成品的入仓情况，配送中心的库存情况，也可以看到店面的配送以及库存情况。

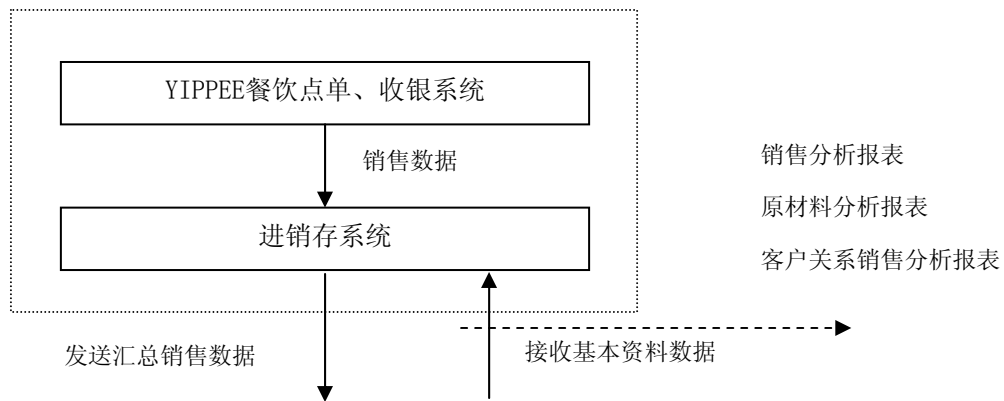
(2) 财务部门也可以查阅店面的销售的收银员的收银以及店面的财务状况。

### 进销存管理

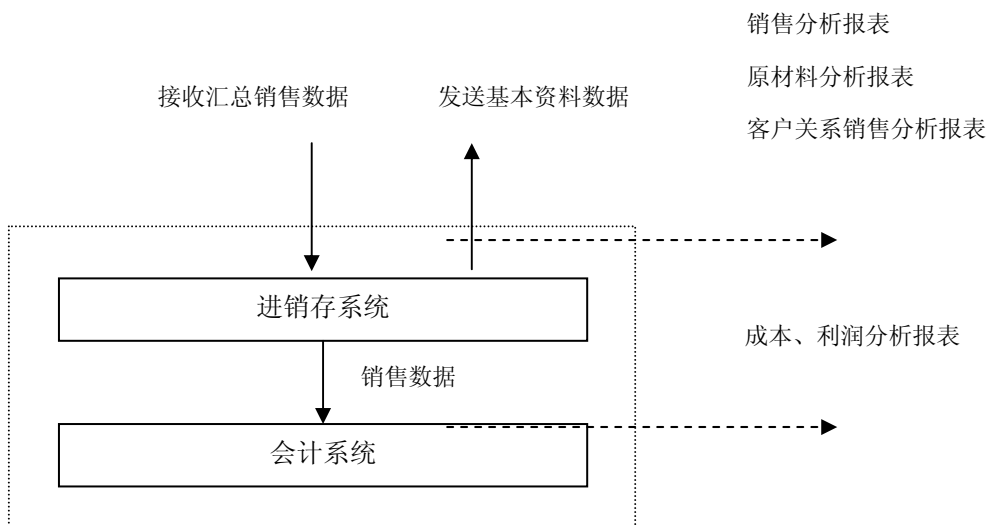
店面可以进行材料的领料、退料操作。但是对于简单的单仓管理中，也可以设定店面可以进行采购，进货，进退，品种加工，材料的出仓，成品、半成品的入仓等操作。

#### (1)、门店系统

以下包括直营门店和加盟店



#### (2)、总公司

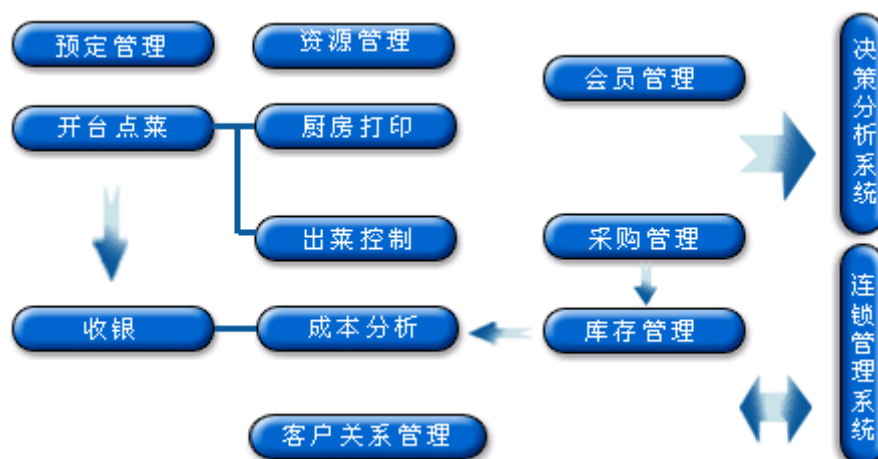




(3)、门店与总公司交换数据的方式

VPN企业虚拟局域网

(4)、点单收银系统与进销存的关系图



## 库存与营业分析

### 一、 库存管理

各种出入库、移库业务处理。

支持多种计价方式核算物品成本

支持多计量单位。

实时动态查询物品库存。

短缺、超储物品报警。

仓库盘点处理。

各种仓库帐表、各种部门出入库统计表。

### 二、 营业分析

#### 1、 成本管理

根据统计的菜肴销售量乘以标准配方卡(BOM)上所列需用原材料的份量,就可得出某一原材料的标准用量。再与实际用量比较从而得出成本差异。并分析此成本差异是否在允许损耗范围内,以达到从原材料用量上进行控制的目的

菜肴标准成本卡管理,表明每个菜品由哪些主料、辅料、调料组成,及其所需数量和损耗率。如:

标准成本卡

菜肴名称: 宫爆鸡丁 标准售价: 15 元/份

产量: 5 份 标准成本: 4.17 元/份

标准成本率: 27.8%

| 原料名 | 用量 | 单价 | 成本 |
|-----|----|----|----|
|-----|----|----|----|

|     |        |     |       |
|-----|--------|-----|-------|
| 鸡脯肉 | 1.50公斤 | 12元 | 18元   |
| 花生米 | 0.15公斤 | 8元  | 1.2元  |
| 干辣椒 | 0.01公斤 | 15元 | 0.15元 |
| 调料  | 0.15公斤 | 10元 | 1.5元  |

与前台餐厅挂接，自动读取餐厅销售数据。  
与仓库管理系统挂接，自动读取领料成本数据。  
按照领料单单价，动态计算餐饮成本。

## 2、菜单分析

分析给定日期区间内门店各种菜肴的销售情况，统计出顾客欢迎指数和销售额指数，作为管理者调整菜肴品种的决策参考。

菜肴销售状况的定量分析是菜肴选择的一项十分重要的工作，它是对菜单上各种菜肴的销售情况进行调查，分析哪些菜肴最受顾客欢迎，分析哪些菜肴盈利最大，在此基础上，对企业的菜肴组合做出合理调整，以保持、提高餐饮利润水平。

菜肴销售状况定量分析的理论基础是“波士顿矩阵”（Boston Matrix）。“波士顿矩阵”也称作“四象限产品定位法”，由美国波士顿咨询集团于 1970 年首创，随后被许多企业采用，其基本思路是将产品按“销售额增长率”与“市场占有率”划分为四类：明星产品、金牛产品、问题产品和淘汰产品。

畅销、高利润的菜（明星菜品），既受顾客欢迎又有盈利，在调整菜单时，理应保留。

不畅销、低利润的菜（淘汰菜品）一般应取消，但有的菜如果顾客欢迎指数和销售额指数都不是很低，接近 0.7 左右，又在原料平衡、营养平衡、价格平衡上需要的，仍应保留。

畅销、低利润菜（金牛菜品）一般可用于薄利多销的低档餐厅中，如果价格和盈利不是太低而顾客又较欢迎，可以保留，使之起到吸引顾客到餐厅来就餐的诱饵作用。餐饮消费是种典型的组合消费，就餐者一般至少点三个或三个以上的菜肴就餐，所以这样的畅销菜有时会赔一点，但就整体而言，它能带动其它菜的销售。但有时盈利很低，而又十分畅销的菜，也可能会转移消费者的注意力，挤掉那些利润大的菜肴的生意。如果这些菜肴已明显地影响盈利，则应果断取消。

不畅销、高利润的菜肴（问题菜品），可以用来迎合一些愿意支付高额的客人。高价菜毛利额大，如果不是太不畅销的话可以保留。但如果销量太小，会使菜单失去吸引力。因而，长期销量一直很小的菜就应予以取消。

## 3、菜品销售预测与原材料采购计划

预测是利用可得的相关数据来预计未来。它是对未来的一种有根据的推测。如果能对未来的销售量作较精确的预测，就能较妥当地作好餐饮生产和采购计划，能够每日正确地安排各种菜品的生产份数，避免盲目生产和采购，降低食品饮料变质和丢失的机率，减少浪费。

\*反映餐厅菜品总需求量的趋势以及各份菜的销售趋势。这种信息可用于下周、下月和次日销售量的预测，便于对各菜品的生产数量作好计划。

反映一个星期中每天客流量的变化情况及各天的销售模式和规律，了解和掌握各天中各份菜的销售份数。便于计划一个星期中各天、各菜的生产数量和人员配备。

## 4、管理指标

### 收益性分析

营业额达成率 = 实计营业额 / 目标营业额

毛利率 = 毛利额 / 营业额

营业费用率 = 营业费用 / 营业额

人事费用率 = 人事费用 / 营业额

投资报酬率 = 税后净利 / 资产总额

### 效率性分析

人均消费 = 平均日营业额 / 来客数

损益平衡点 = 固定费用 / 1 - 变动成本率

位效/人效 = 营业额 / 座位数 人数

交叉比率 = 毛利率 x 周转率

综合损耗率 = 损耗额 / 营业额

总资产周转率 = 营业额 / 总资产

### 结构性分析

交叉比率 = 毛利率 X 周转率

菜品贡献度 = 菜品销售结构率 X 毛利率

ABC 重点菜品分析

畅滞销菜品分析

### 成长性分析

营业额成长率 = 今年(月)营业额 / 去年同期营业额

新开店速度 = 今年开店数 - 去年开店数 / 去年开店数

营业利益成长率 = 今年(月)营业利益 / 去年同期营业利益

卖场面积增加率 = 今年(期)卖场面积 / 去年同期卖场面积

新品销售趋势销售历年比较

单品销售历年比较

## 管理流程

### ☞开台点菜

- ◇支持代码点菜方式。
- ◇支持按类别、单个菜品折扣控制。
- ◇支持品项多餐厅多价格。
- ◇支持按餐别、星期别、时间段设置促销价格。
- ◇支持口味、特殊要求、退菜。
- ◇支持触摸屏点菜。

### ☞厨房打印

- ◇每个菜可以指定打印到某一台厨房打印机。
- ◇传菜部自动打印核单。
- ◇催菜、退菜、特殊要求自动、快速传送到厨房。
- ◇厨房打印机出错自动转向备用打印机功能，避免丢单。

### ☞收银结帐

- ◇支持多种结帐方式。可用现金、信用卡、支票、会员卡、优惠券等方式结帐。
- ◇支持 IC 储值卡结帐。
- ◇可以组合结帐。
- ◇支持合并帐单（确定主单台号，合并帐单）。
- ◇可以分帐（一个桌台分多张帐单）。

### 资源管理

- ◇桌台管理。包含桌台编号，桌台名称。
- ◇菜品管理。包含菜品的基本信息、菜品的标准成本卡、菜谱、套餐、菜品类别、时特价、菜品折扣控制等。
- ◇餐厅、厨房、餐具基本资料管理。
- ◇人员与权限管理。人员编号，登录密码，可使用的功能权限管理。
- ◇餐厅、厨房、餐具基本资料管理。

### 会员管理

- ◇管理往来客户，包括往来单位和往来个人的详细信息，挂帐单位及可签单个人的管理。
- ◇打折卡、储值卡等会员卡的发放、充值、作废、查询等管理。

### 决策分析系统

- ◇菜肴销售状况定量分析、数据四象限分析。
- ◇营业收入分析、成本分析、毛利润分析
- ◇每客人平均销售额。
- ◇座位周转率，桌台周转率。
- ◇销售能力的考核。
- ◇时段客人数和消费额：时间段的分析—峰时与闲时的掌握，妥善安排工作。
- ◇菜品销售数量、销售额、利润额排行。
- ◇库存周转率。
- ◇当班营业情况实时监控。

### 财务管理

- ◇查询各类单据和消费情况，包括帐单查询、点单查询、会员查询和挂帐查询、历史帐单查询、库存凭证查询。
- ◇可提供与标准财务软件（金碟、用友）的接口。

### 库存管理

- ◇各种出入库、移库业务处理。
- ◇支持多种计价方式核算物品成本，有移动平均、先进先出、后进先出、实际计价和月末一次平均等 5 种计价方式。
- ◇支持多计量单位。
- ◇实时动态查询物品库存。
- ◇短缺、超储物品报警。
- ◇仓库盘点处理。
- ◇各种仓库帐表、各种部门出入库统计表。

### 采购管理

- ◇ 采购申请、采购订单、采购验收处理。
- ◇ 根据销售预测和库存原料情况，按照菜肴配方，生成各种原料采购数量建议。
- ◇ 支持采购比价和价格趋势分析。
- ◇ 可以进行供应商评比。
- ◇ 采购申请和采购审批。
- ◇ 跟踪采购订单到货情况。
- ◇ 供应商的管理。

## 成本管理

- ◇ 菜肴标准成本卡管理，表明每个菜品由哪些主料、辅料、调料组成，及其所需数量和损耗率。
- ◇ 成本差异分析。成本差异分析就是从原材料用量上对成本进行控制，用标准用量（成本总额）与实际用量（成本）进行比较，以达到从原材料用量上进行控制的目的。

## 餐饮客户关系管理

客户资源是最重要的核心资源，很多餐厅在不断宣传“客户就是上帝”的同时，却忽略了客户忠诚度下降、客户流失等严重问题，对如何把握客户需求并加以满足，缺乏充分的认识和研究。

在市场经济环境中，客户已经拥有了更多的选择空间和多样化的消费渠道，如果客户对餐厅感到不甚满意，会迅速转向其它餐厅。

客户关系管理系统是利用最新的客户行为分析方法和数据仓库技术，对客户的行为进行量化分析的一套提高老客户忠诚度和把新客户变成老客户的科学的客户管理方法。

### 客户价值量化分析

企业 80% 的利润来自于 20% 的价值客户，客户关系管理通过对客户价值的量化评估，能够帮助企业找到价值客户将更多的关注投向价值客户。

### 全程业务管理、协同工作

从就餐到后台，客户关系的理念贯穿整个系统，使客户感受到一种宾至如归的感觉。

### 深入分析客户消费行为和个性偏好

- ▲ 满足客户个性化需求。口味、菜肴类型、环境、服务。利用客户数据仓库，对客户的生日、结婚纪念日、小孩生日、公司成立纪念日等，进行各种方式的关怀。
- ▲ 挖掘新的销售机会。通过对客户数据的分析，提供给销售人员针对客户的特征，进行针对性销售，可大大提高销售成功率。



YIPPEE 专业餐饮软件  
将您从繁忙琐碎的工作中解脱出来，让您可以集中精力于关键性业务的拓展。