

## بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على سيدنا محمد رسول الله وعلى آله وأصحابه ثم أما بعد:  
تم تقسيم الأوامر في نقاط البيع إلى ستة أقسام حسب المهام الوظيفية لكل أمر وهذه الأقسام هي :

١. البطاقات: وتحتوي على الأوامر:

- ✓ نقطة بيع.
- ✓ طرق الدفع.
- ✓ الفترات.

٢. عمليات نقاط البيع: وتحتوي على الأوامر:

- ✓ استلام الصندوق.
- ✓ التحويل النقدي.
- ✓ المبيعات.

٣. تقارير: وتحتوي على التقارير:

- ✓ الحركة التفصيلية لنقاط البيع.
- ✓ حركة التحويل النقدي.
- ✓ حركة تسليم الصندوق.
- ✓ حركة مدفوعات نقاط البيع.
- ✓ كوبونات الأعضاء.

٤. إدارة نقاط البيع: وتحتوي على الأوامر:

- ✓ إعدادات.
- ✓ كلمة سر العميل.
- ✓ استعلام.

٥. الأعضاء: وتحتوي على الأوامر:

- ✓ إصدار كوبونات.
- ✓ تجديد كوبونات أعضاء.
- ✓ تجديد العضوية.

٦. بطاقات ذات صلة: وتحتوي على الأوامر:

- ✓ بطاقة قسم.
- ✓ بطاقة موظف.
- ✓ بطاقة سيارة.
- ✓ بطاقة مقطورة.
- ✓ بطاقة حساب.
- ✓ بطاقة مادة.
- ✓ بطاقة مستودع.
- ✓ بطاقة مجموعة.

١. **البطاقات:** من خلال الاوامر الموجودة بهذا القسم يتم تعريف نقاط البيع (الكاشيرات) وكذلك إضافة طرق الدفع جديدة يتعامل معها الكاشير وتقسيم العمل على فترات (الصباح-الظهيرة-المساء.....).

- **نقطة البيع:** يتم من خلال هذا الأمر تعريف نقاط بيع جديدة (كاشيرات) خاصة بالمنشأة وكما هو واضح من خلال الشكل يظهر الرمز بشكل تلقائي ونكتب اسم النقطة والاسم اللاتيني ثم نضغط على زر إضافة:

- **طرق الدفع:** تستخدم لإضافة طرق دفع جديدة يتعامل بها الكاشير مع إمكانية إضافة الحساب الذي ستربط به طريقة الدفع وإدراج قيمة الخصم كما هو موضح في الشكل:

- **الفترات:** يمكن من خلال هذا الأمر تقسيم اليوم إلى فترات زمنية والتي يتم العمل خلالها وتخصيص كل فترة لمستخدم معين ومتابعة التقارير الخاصة بكل مستخدم. ويوجد بشكل افتراضي ثلاث فترات زمنية مدة كل فترة ٨ ساعات كما يمكن إضافة أو تعديل الفترات كما موضح بالشكل:

٢. **عمليات نقاط البيع:** يفيد هذا القسم في معرفة النتائج المحققة من قبل كل مستخدم وإثبات نقل المبالغ بين نقاط البيع ويحتوي على :

- **استلام الصندوق:** يفيد هذا الأمر في معرف النتائج المحققة من قبل كل مستخدم وبالتالي استلام نقدية الصندوق منه، عند اختيار هذا الأمر يظهر الشكل التالي:

الحالة	التاريخ	نقطة البيع	الفترة	
				١
				٢
				٣
				٤

**معلومات الفترات**

**لائحة المستخدمين**

المستخدمين

إظهار المستخدمين المستلمين

إظهار الفترات المستلمة

حساب

حفظ

تصميم

عرض

معاينة

طباعة

إغلاق

يتم تحديد الفترة المراد استلام الصندوق فيها ومن ثم نضغط مرة واحدة على لائحة المستخدمين فيظهر اسماء المستخدمين ضمن اللائحة نختار اسم المستخدم المراد استلام الصندوق منه فتظهر الفترات التي عمل بها هذا المستخدم والحالة (مستلمة أو غير مستلمة)، يتم تحديد الفترات المراد استلام الصندوق فيها ثم نضغط على زر حساب فتظهر في القسم السفلي إجمالي المبالغ في تلك الفترة ويتم كتابة المبلغ الذي تم استلامه ثم الضغط على زر حفظ.

**خيار إظهار المستخدمين المستلمين:** يتم فقط عرض المستخدمين الذين تم استلام الصندوق منهم.

**خيار إظهار الفترات المستلمة:** يتم فقط عرض الفترات التي تم استلام الصندوق الخاص بها.

## ملاحظة:

يوجد في إدارة المستخدمين خيار لإخفاء الربح وإخفاء الفترات المستلمة أو إظهارها، عند الدخول على بطاقة المستخدم نختار القسم نقاط البيع ومن صفحة العمليات نضغط بالزر اليمين على استلام الصندوق ثم نختار خصائص كما في الشكل:

العمليات	الفواتير	التقارير	عام
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

فيظهر الشكل:

<input type="checkbox"/>	إظهار الفترات المستلمة	<input checked="" type="button" value="موافق"/>
<input type="checkbox"/>	إظهار الربح	<input checked="" type="button" value="إلغاء الأمر"/>

- **التحويل النقدي:** الهدف منه إثبات نقل المبالغ النقدية بين نقاط البيع إذا احتاج بعض القائمين على نقاط البيع مبالغ من فئات محددة ولا توجد لديه فيتم نقل مبالغ من نقطة بيع أخرى كما هو مبين بالشكل:

ولن تتم هذه العملية إذا كان المستخدم نفسه أو نقطة البيع نفسها، والفئات النقدية الظاهرة يمكن إضافتها من خلال بطاقة العملة التي سيتم شرحها لاحقاً.

- **مبيعات:** عند اختيار هذا الأمر تظهر الشاشة التالية:

من أهم مميزات هذه الشاشة أن المستخدم يستطيع التنقل ضمنها دون الحاجة إلى استخدام الماوس وذلك أنه ليس لديه الوقت الكافي وبالتالي ستسهل عليه عملية البيع.

## بيانات الشاشة:

**الوقت:** ويظهر بشكل تلقائي من وقت الحاسب.

**الفترة:** وتظهر بناء على التقسيم الذي وضعه المستخدم.

**المستخدم:** حيث أنه يوجد لكل مستخدم اسم وكلمة مرور خاصة به يتعرف الحاسب عليه من خلالها.

**التاريخ:** يظهر بشكل تلقائي.

**رقم الفاتورة:** أيضا يتسلسل بشكل تلقائي مع إمكانية تغييره وسيبدأ بناء على الرقم الذي تم وضعه.

**نقطة البيع:** ويتم اختيارها لكل مستخدم أو تثبيتها من خلال خيارات مستخدمى نقاط البيع كما سبق أشرنا.

**العملة:** لاختيار العملة المناسبة.

**المستودع:** لاختيار المستودع الذي يتم إخراج البضائع منه ويمكن تثبيته من خلال خيارات مستخدمى نقاط البيع كما سبق أشرنا.

**المندوب:** إذا كان هناك مندوب معين ساعد في إتمام البيع.

**التبادل:** بالنسبة للعملة ويظهر بشكل تلقائي حسب العملة المختارة.

**المادة:** يتم وضع المادة التي يرغب المستخدم ببيعها وبمجرد اختيار المستخدم للمادة ستنتقل للأسفل وتصبح خانة المادة مهياًة من جديد لوضع مادة جديدة ولكن سيكون العدد الذي سيتم بيعه قطعة واحدة إذا أراد المستخدم بيع أكثر من قطعة عليه التنقل بين المادة والكمية بالأسهم وبالتالي يضع المستخدم العدد المطلوب ببيعها قبل اختيار المادة ثم يعود إلى المادة بالأسهم ويختارها لتتم العملية وإذا نسي المستخدم ذلك عندئذ عليه أن ينتقل إلى الشاشة الرئيسية للفاتورة في الأسفل للتعديل أو أن يقوم بإدخال المادة مرة أخرى وتتم العملية ويتم ذلك من خلال طرائق البحث العادية أو عن طريق الباركود بعد الانتهاء من وضع المواد التي يرغب المستخدم ببيعها يستطيع التنقل إلى خانة المدفوع عن طريق الاختصارات الموجودة أو التي قام المستخدم باختيارها أو يستطيع التنقل عن طريق الماوس لإثبات المبلغ الذي تم استلامه وتجدر الإشارة هنا إلى أن المستخدم يضع المبلغ الذي استلمه كما هو مثلا الفاتورة (٥٠) والمستلم (١٠٠) فيضع المستخدم ضمن خانة المدفوع (١٠٠) فيظهر البرنامج المبلغ الذي يتوجب على المستخدم إرجاعه وبهذا تسهل العملية ولن يظهر في التقارير إلا مبلغ الفاتورة وبعد الانتهاء من استلام المبلغ يضغط المستخدم على الزر انتر لتتم إضافة الفاتورة وفتح فاتورة جديدة أما إذا كان الدفع بواسطة فيختارها المستخدم ويضع المبلغ المستلم ثم يضغط انتر كما ويمكن أن تتم العملية بالأجل وبالتالي سيختار المستخدم في هذه الحالة اسم العميل الذي بيعت له البضائع.

لفرض أن المستخدم بعدما وصل إلى الكاشير وقام الكاشير بوضع المواد تذكر أنه بحاجة إلى مادة وسيذهب لإحضارها في هذه الحالة لا داعي لأن ينتظر الكاشير ويترك العملاء ينتظرون حتى يأتي ذلك العميل وإنما يقوم المستخدم بوضع الفاتورة في خانة الانتظار من خلال الضغط على الأمر انتظار وعندما يأتي العميل من جديد يذهب المستخدم إلى خانة الانتظار ويضغط على الفاتورة بالماوس نقرأ مزدوجا لتعود الفاتورة إلى مكانها ويقوم المستخدم بإضافة المواد الجديدة ثم يتابع كما في السابق.

وتجدر الملاحظة إلى وجود قائمة خاصة بالعملاء ليتم وضع الكوبونات فيها ووضع الشروط الخاصة بالكوبون وقد تم الإشارة إلى آلية عملها بقي ملاحظة أخيرة ألا وهي أن البرنامج لا يحدث تأثير مباشر في قسم المستودعات والمحاسبة إلا بعد أن يقوم المستخدم بعملية التجميع (تجميع الفواتير النقدية) فليتنبه لذلك.

٣. **التقارير:** تفيد في إعطاء معلومات تفصيلية عن العمليات التي تتم على نقاط البيع وتحتوي على:

- **الحركة التفصيلية لنقاط البيع:** الفائدة من هذا التقرير الحصول على معلومات عن نقطة البيع مثل معرفة الفواتير والمواد التي تم بيعها ومن المستخدم وما هي الفترة والمندوب.... وكل المعلومات التي تظهر في فاتورة مبيعات نقطة البيع وهناك خيار من أجل العرض التفصيلي عند تفعيله يظهر التقرير محتويات الفاتورة أما إذا لم يفعل يظهر في التقرير فقط قيمة الفاتورة.

الحركة التفصيلية لنقاط البيع

المستخدم مدير

اسم الصنف ٠٢٠٦٠٠١-ألوان مائية

اسم المجموعة ٠٢٠٢-لوحات مدرسية

المستودع ٠٠١-مستودع الشرقية

تصميم

عرض

معاينة

طباعة

الفواتير

مجموعة ١

نقطة

مبيعات بالتكلفة

الفترات

فترة الليل

فترة الصباح

فترة الظهيرة

فترة المساء

نقاط البيع

١٢٣

كاشير

خيارات

عرض تفصيلي

التاريخ

فترة كاملة

من 2008/01/01

إلى 2010/12/31

إغلاق



- **حركة التحويل النقدي:** الهدف من هذا التقرير مراقبة حركة التحويل النقدي بين نقاط البيع وإذا اختار المستخدم الأمر عرض سيظهر التقرير المناقشات التي حدثت بين جميع المستخدمين كما يمكن اختيار نقاط محددة لعرض الحركة الناتجة بينها ويمكن تحديد تاريخ محدد أو اختيار فترة كاملة لتتم العملية كما يظهر في الشكل:

- **حركة تسليم الصندوق:** يمكن من خلاله متابعة جميع المستخدمين أو اختيار مستخدم معين ويمكن اختيار حالة معينة للصندوق مثلا المسلم أو غير المسلم وهكذا حسب الخيارات الموجودة في الشكل التالي:

- **حركة مدفوعات نقاط البيع:** يفيد في معرفة المبالغ المدفوعة لكل نقطة بيع حيث يمكن اختيار طريقة دفع معينة ومعرفة ما تم تحصيله من كل طريقة مع الربط مع مستخدم معين أو نقطة معينة حسب الخيارات الموجودة ويمكن عرض جميع النقاط وذلك حسب تواريخ معينة إما شهرية أو بين تاريخين أو لفترة كاملة كما يظهر في الشكل:

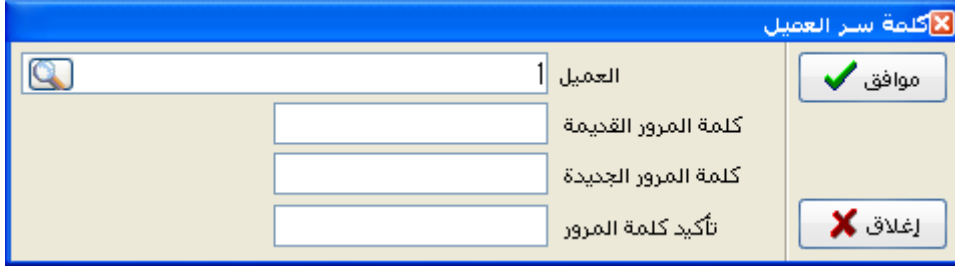
- **كوبونات الأعضاء:** من خلال هذا التقرير يمكن معرفة معلومات عن الأعضاء وعن كوبوناتهم ويمكن اختيار خيارات معينة واستخدامها للتحكم بطريقة العرض مثلا عرض الكوبونات المسددة فقط أو المنتهية الصلاحية أو إظهارها جميعا وهكذا حسب الخيارات التي يفعلها المستخدم كما في الشكل:

#### ٤. إدارة نقاط البيع:

- الإعدادات: من خلال هذه الشاشة يتم تثبيت بيانات معينة مثلا التحويل النقدي الذي مر قبل قليل إذا لم يكن لدى المسؤول سوى نقطتي بيع فمن الأفضل تثبيتها وهكذا لكل الخيارات الموجودة كما في الشكل:



- كلمة **سر العميل**: عادة ما يكون البيع في نقاط البيع نقدي ولكن قد يضطر المستخدم أحيانا للبيع الآجل وبالتالي ولزيادة التوثق من حدوث العملية يمكن ربط ذلك بكلمة سر حيث تكتب من قبل العميل للتم عملية تخزين البيانات، ويتم وضع اسم العميل ثم يتم وضع كلمة المرور في خانة كلمة المرور الجديدة ومن ثم يقوم المستخدم بإعادة كتابة الكلمة وذلك عند وضع الكلمة لأول مرة أما عندما يريد المستخدم تغيير الكلمة فيضع كلمة المرور القديمة ثم يضع كلمة جديدة ويعيد كتابة الجديدة للتم العملية كما يظهر في الشكل:



- **استعلام:** تستخدم بعض الشركات هذه الشاشة كنافذة استعلامية حيث يتم وضعها على شاشة مستقلة ليتم عرض المعلومات الموجودة فيها للزبائن كما في الشكل:

شاشة عرض الزبون

اسم المادة  
Material

اسم المادة  
Mat Price

إجمالي الكميات  
Total Qty

إجمالي القاتورة  
Total Amount

المدفوع  
paid

المباقي  
Remained

صورة المادة  
Material picture

رسائل  
Messages

المبيعات , Sales  
00966-506813066  
00966-508401530  
00963-955920820

مؤسسة نظم تكنولوجيا الحاسب والاتصالات  
System Technology For Computer & Communications Est.  
الدمام - السعودية هاتف : ٠٣٨٤٢٤٢٥٤ - فاكس : ٣٨٤٣١٢١٥ - دمشق - سوريا هاتف : ٠١١٥٩٢٠٨٢٠  
Al-Dammam Saudia Arabia Tel : 038424254 - Fax : 038431215 Damascus - Syria Tel : 0115920820

AMOTKAMEL  
للحماية العنق وادارة القوائم و البنية

## ٥. الأعضاء:

- **إصدار كوبونات:** الهدف من إصدار الكوبونات إحداث عملية حسابية يتم من خلالها معرفة المبيعات التي تمت لشخص ما ثم إصدار كوبون له يسمح بالشراء بالمجان خلال فترة معينة من نفس المركز، ولإتمام العملية يجب أن نختار مجموعة أو عضو أو جنسية... ثم نختار الفترة هل هي شهرية أم بين تاريخين كما في الشكل:

العضو	اسم المجموعة	الجنسية	مجال العمل	إجمالي المبيعات	إجمالي الخصم	صافي المبيعات	صافي الربح

## بيانات النافذة:

- **الحساب حسب:** من خلالها يتم اختيار المعادلة التي سيحسب الكوبون على أساسها وفيها خيارين الأول حسب الربح والثاني حسب المبيعات.
- **المبلغ أكبر من:** لوضع المبلغ الذي يجب أن يتجاوزه العضو كي يحصل على الكوبون.
- **قيمة الكوبون:** يمكن وضع قيمة معينة مثلا (١٠٠) أو وضع نسبة معينة من مبلغ الربح أو مبلغ المبيعات المحقق لكل عضو وذلك حسب المعادلة التي تم اختيارها من قبل المستخدم.
- **التقريب:** لتقريب قيمة الكوبون حسب عدد الخانات العشرية التي يختارها المستخدم.
- **المدة:** ويتم من خلالها تحديد المدة التي يستطيع العضو الاستفادة من قيمة الكوبون خلالها.
- **تاريخ الانتهاء:** يعبر عن التاريخ الذي سينتهي فيه الكوبون.
- **شرط الاستفادة:** يمكن وضع شرط مبيعات ليستطيع العضو أن يستفيد من قيمة كوبونه ففي حال الرغبة في منح استفادة العضو من قيمة الكوبون حتى يحقق مبيعات تقدر ب (١٠٠٠%) من قيمة الكوبون يتم وضع (١٠%) في شرط

الاستفادة أي أن قيمة الكوبون يجب أن تكون ( ١٠% ) من قيمة مبيعات العضو حتى يستفيد من كامل خصومات الكوبون.

- تجديد كوبونات الأعضاء:
- تجديد العضوية:
- بطاقة عضو: : الهدف من هذه البطاقة إنشاء بطاقات أعضاء وصرف كوبونات لهم وبالتالي منحهم مزايا وخصومات عند شراء كميات معينة كما يظهر في الشكل:

بطاقة عضو

المجموعة الأب

الرقم

الإسم

الإسم اللاتيني

النوع

عضو  مجموعة

تاريخ الاشتراك 2008/06/25

تاريخ الانتهاء 2009/06/26

الجنسية

مجال العمل

هاتف

فاكس

جوال

الرقم السري ٢٥٤GFH812RTY756

بريد الكتروني

العنوان

الرسالة

إضافة

تجديد

تعديل

حذف

إغلاق

#### بيانات النافذة:

- **المجموعة الأب:** يمكن من خلالها وضع مجموعة من الأفراد تحت مسمى معين مثلا الأصدقاء أو العائلة ولكن يجب تعريف هذه المجموعة قبل استخدامها.
- **الرقم:** وهو رقم البطاقة ومن الأفضل أن يكون الرقم مثلا (٠٠٠٠٠١) وخاصة إذا كان عدد العملاء لا بأس به.
- **الاسم والاسم اللاتيني:** لوضع اسم العضو المشترك.
- **النوع:** مجموعة أم عضو إذا كان مجموعة فهذا يعني أن هناك أعضاء سيتم إضافتهم إليها.
- **تاريخ الاشتراك:** لإثبات تاريخ اشتراك العضو.
- **تاريخ الانتهاء:** لإثبات تاريخ انتهاء اشتراك العضو.
- **بقية المعلومات:** هي معلومات خاصة بالعميل.

٦. بطاقات ذات صلة: تم شرح جميع البطاقات في أقسام البرنامج.

ملاحظات:

١. هناك صلاحيات مستخدمين لفاتورة نقاط البيع يمكن الرجوع إليها في صلاحيات المستخدمين.

٢. هناك صلاحيات مستخدمين لفاتورة نقاط البيع يمكن الرجوع في أنماط الفواتير.

وبهذا تم العمل فالحمد لله الذي تتم بنعمته الصالحات.