

HUIRUAN

行业管理软件专家

郑州惠软科技有限公司

产品介绍

用科技创造业绩 · 用智慧提升利润



20120718

郑州惠软科技有限公司

全国服务电话：400-0580-616
<http://www.huiruantec.com>

序：

我不会选择做一个普通人的。如果有机会的话，我有权成为一名不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安稳，我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我感到痛苦不堪。

我要做有意义的冒险。我要梦想，我要创造，我要失败，我也要成功。

我拒绝用刺激来换取施舍；我宁愿向生活挑战，而不愿过有保障的生活；我宁愿要达到目的时的激动，而不愿要乌托邦式毫无生气的平静。

我不会拿我的自由去与慈善做交易，也不会拿我的尊严去与发给乞丐的食物做交易。我决不会在任何一位大师面前发抖，也不会为任何恐吓所屈服。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧。我勇敢地面对这个世界自豪地说：在上帝的帮助下，我已经做到了。所有的这一切都是一位企业家所必备的。

【美】托马斯·潘恩



目录 | CONTENTS

01 / 公司简介

03 / 产品介绍

品牌

版本

客户定位

运行环境及平台

光盘及包装

行业定位

界面截图

功能描述

15 / 售后服务

处理原则

服务响应时间

服务项目及收费标准

21 / 后记

批发、零售业，你的本质是高科技

WE GO
THE WAY
THAT
OTHERS DO NOT COME

开创出自己的路...



公司简介

Company Profile



2012, 我们在路上...

一群年青人, 怀揣着梦想走到了一起, 他们想为中国的中小企业信息化发展尽一份绵薄之力...

公司简介 Company Profile

公司使命

推动中国中小企业信息化的发展和进步!

公司愿景

以行业管理软件的开发和实施为主要手段, 致力于成为零售、批发等行业的信息化发展和进步的推动者。同时通过多元营销、服务提升、技术革新、机制创新、科学管理等多种整合手段, 使公司在两年内成为中原行业管理软件的领跑者!

核心价值观

专注: 定位于中小企业管理信息化领域, 使我们更专注于研发我们的产品, 提升我们的服务质量, 从而保持市场中的领先地位。

合作: 我们秉承与员工合作、与客户合作、与商业伙伴合作的精神, 努力营造共赢的发展机会。

诚信: 公司要求每一位员工都要诚信待人, 不仅在公司内部表现诚信, 对客户更要诚信为先。

创新: 创新不仅仅是一个口号, 更是全体员工发展的动力。不论是在技术、市场、服务等方面, 公司都要求员工不断加强学习, 勇于实践和创新。

服务: 顾客是上帝, 不能仅仅停留在口头上! 更要通过我们的实际行动让我们的顾客或合作伙伴在点点滴滴中感觉到高品质的服务。

惠软科技致力于 行业管理软件的研发与咨询



The customer is no small matter,
intention to treat the company's Every customer.

客户经理: QiCheng
齐程

客户无小事, 用心对待公司的每一位客户。

The fastest speed and the best attitude
to solve problems for customers

技术员: LiShuai
李帅

不但要给客户解决问题, 而且要用最快的速度 and 最好的态度为客户解决问题



Understanding, collaboration, and efficient operation of the
team is the key to our success!

软件开发工程师: JiHuiZhong
姬慧忠

默契、协作、高效的运作团队是我们成功的保证!



When to see our software to bring convenience to the customer
write the code Dull and depressed debugging code will be gone!

软件开发工程师: LiYang
李洋

当看到我们的软件给客户带来便利时, 写代码的
枯燥和调试代码的苦闷便荡然无存了!



DO

产品不仅要满足客户的需求，更要为客户提供先进的理念！

CUSTOMERS

REALLY NEED



产品介绍

Product Description



品牌

由郑州惠软科技有限公司（以下简称：惠软科技）自主研发的行业管理软件品牌包含：“易商通”和“易商隆”。



版本

品牌	版本	单机版	网络版	适用行业
易商通	超市版	✓	✓	小型超市、便利店、百货店等
	服装版	✓	✓	小型服装店、鞋帽店等
	会员销售版	✓	✓	洗车行、鲜花店、孕婴店等
	餐饮版	✓	✓	茶楼、咖啡店、餐饮店等
易商隆	超市版	×	✓	中大型超市、卖场
	超市连锁版	×	✓	中大型连锁超市、大卖场等
	服装版	×	✓	对管理有较高要求的服装店、鞋帽店等
	服装连锁版	×	✓	中大型连锁服装店、专卖店
	商贸批发版	✓	✓	中大型商贸批发企业
	商业管理版	×	✓	中大型批、零兼营的商贸企业
符号说明：✓表示支持 ×表示不支持				

客户定位

易商通系列软件主要是针对小型的超市、服装店、餐饮店等零售行业。易商通系列软件的特点是：

- 1、人性化设计、操作简单，非常容易上手
- 2、界面清新大方、功能不失强大
- 3、操作灵活多变，适合人员分工不十分明确，对管理要求不高的店面
- 4、价格相对较低，一般的小型店面容易接受

易商隆系列软件主要是针对大中型的超市、服装店等批发及零售行业。易商隆系列软件的特点是：

- 1、人性化设计、操作简单，容易上手
- 2、界面清新大方、亲和力强，进销存功能严谨高效
- 3、使用时必须按流程操作，适合人员分工相对明确，对管理要求较高的店面
- 4、具有强大会员管理及会员营销功能
- 5、具有自动创建网店及网店订单管理功能，此功能适合社区店使用
- 6、指纹验证功能使得账号管理和储值卡管理更安全

运行平台及环境

品牌	运行平台	运行环境	支持数据库
易商通	winXp/win7/ win2003	.Net Framework2.0	MS SQL Server 2005
易商隆	winXp/win7/ win2003	.Net Framework2.0	MS SQL Server 2000
			MS SQL Server 2005
			My SQL 5.x(暂不支持)
推荐使用:	winXp(非 Ghost 版)		SQL Server2005 标准版

光盘及包装

易商通系列软件配套设备:



2、包装盒



1、光盘



3、加密锁

易商隆系列软件配套设备：



1、光盘



3、加密锁



2、包装盒

行业定位

惠软科技从成立之初一直致力于批发、零售业的信息化建设，在研发技术纵深发展的同时，业务范围所涉及的行业也不断的发展。

公司未来将在以下七大行业中纵深发展：

- 1、超市、大卖场、便利店等
- 2、服装
- 3、餐饮
- 4、医药（暂未涉及）
- 5、汽配（暂未涉及）
- 6、IT相关设备的批发与零售（暂未涉及）
- 7、建材（暂未涉及）



界面截图

为了让您对易商通和易商隆系列软件有一个直观的了解，特选择了一些有代表性的界面截图供您查看。

[易商通软件截图] 以易商通超市管理系统为例



易商通启动界面



易商通启登录界面



易商通信心管理界面

添加商品信息

商品基本信息

所属类别: 商品条码:

商品编号: 商品名称:

进价: ¥ 0.0 售价: ¥ 0.0

规格型号: 商品单位: 无

商品颜色: 无 最低库存: 0

生产厂商: ☐ 普通 ☐ 称重

进货单位: 无 单位数量: 0

照片:

商品打折: ☐ 启用 促销商品: ☐ 启用 ¥ 0.0

消费积分: ☒ 启用 会员价格: ☐ 启用 ¥ 0.0

☐ 期初建账

期初库存: 0 成本均价: ¥ 0.0 存放仓库:

易商通软件
信息添加界面

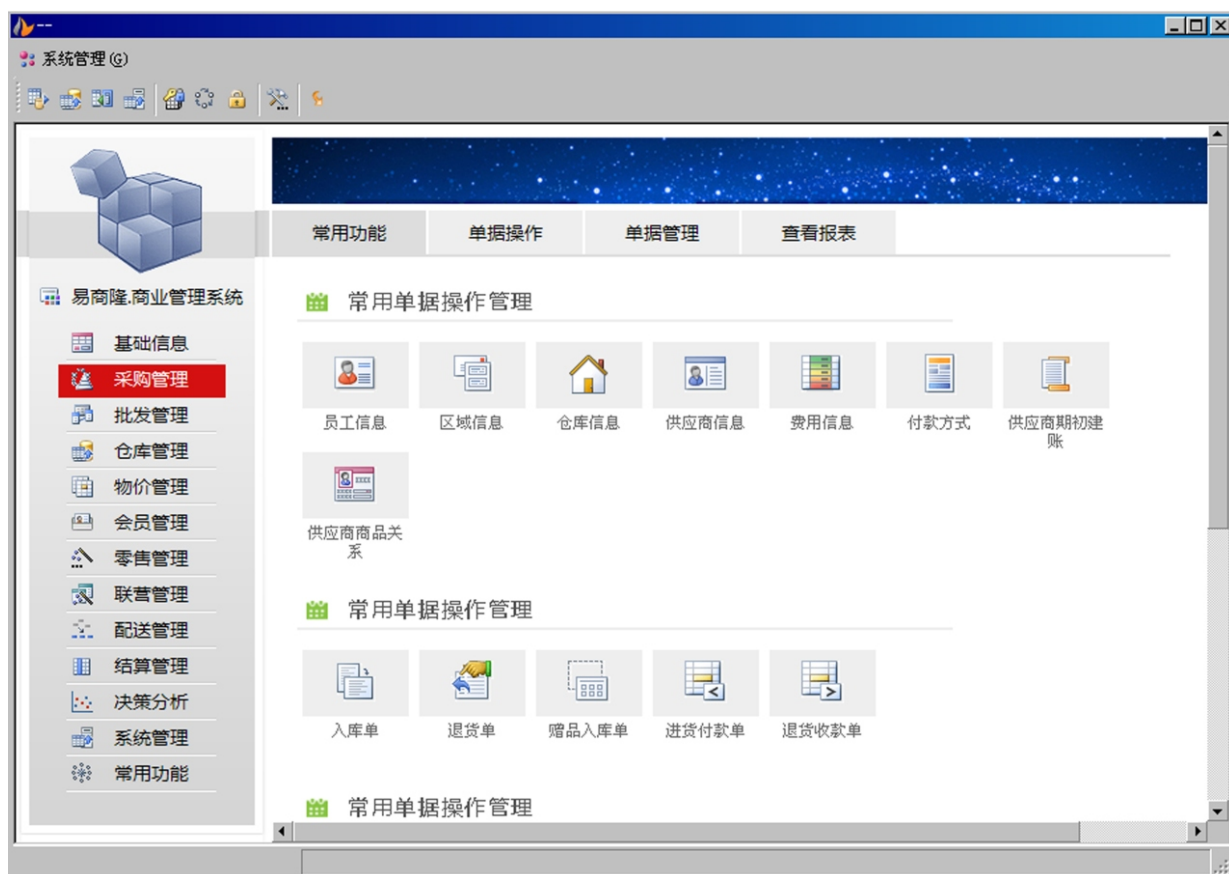
[易商隆软件截图] 以易商隆商业管理系统为例



易商隆软件
启动界面



易商隆软件
登录界面



易商隆软件主界面

采购入库单

新建 保存 审核 反审 选择单据 选择商品 配置 打印 退出

采购入库单
CJ10011207190002

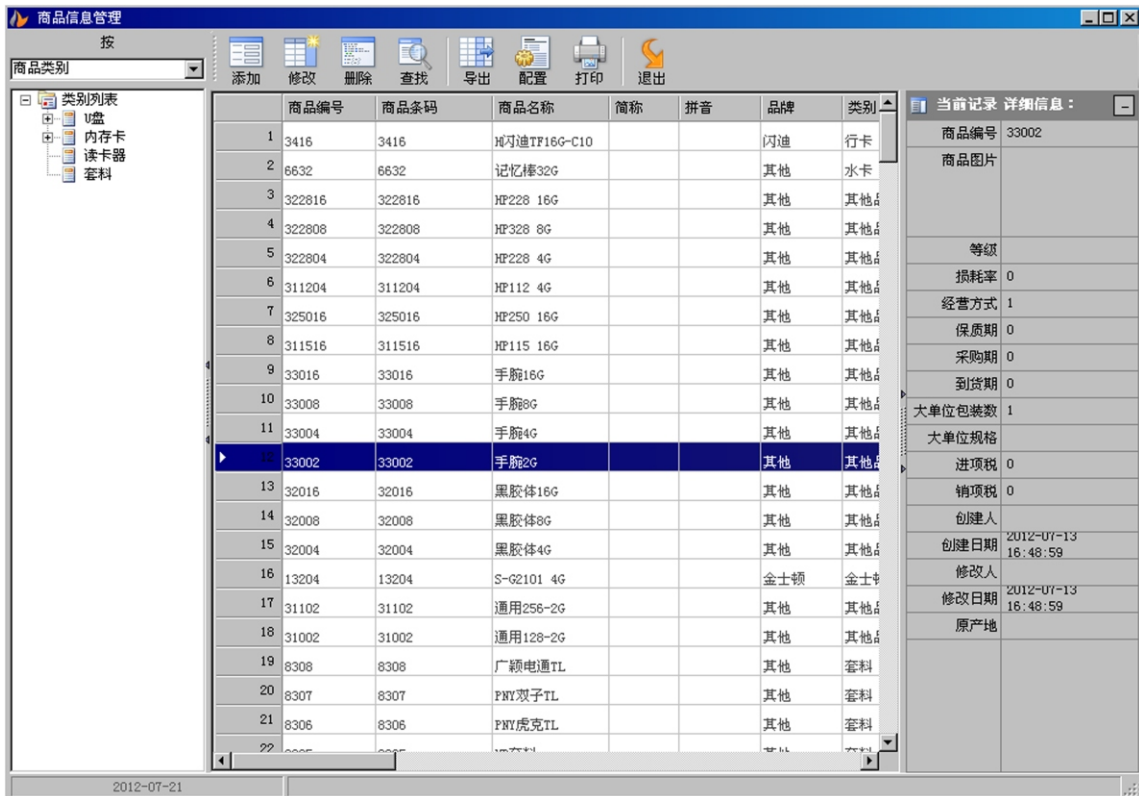
供应商: 深圳倍乐仕 开单日期: 2012-07-19 经办人: 于昕民 操作员: ZhangSan
仓库: 汽配库 应付款日期: 2012-07-19 采购方式: 正常采购 审核人:
原始单号: 经销方式: 购销 备注: 操作日期: 2012-07-21

	店内码	条码	名称	进货单位	大单位数量	大单位单价	单位	数量	单价	金额	备注
1	10204	10204	H-G2101 4G	个	1	22.7	个	1	22.7	22.7	
2	10208	10208	H-G2101 8G	个	1	28.2	个	1	28.2	28.2	
3	21016	21016	倍小胖 16G	个	1	0	个	1	0	0	
4	1016	1016	H金TF16G	个	1	43.8	个	1	43.8	43.8	
合计					4			4		94.7	

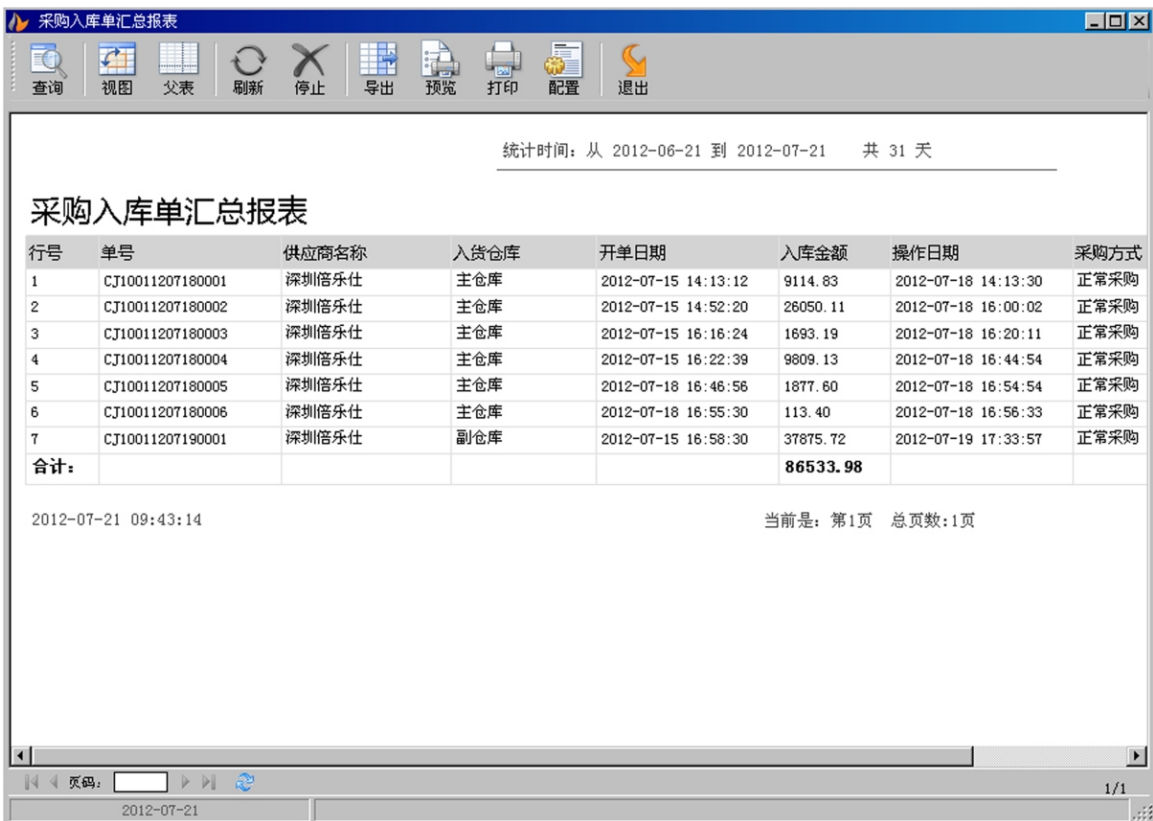
2012-07-21

未经审核

易商隆软件单据界面



易商隆软件信息管理界面



易商隆软件报表界面

CUSTOMER
GROWTH
IS OUR GROWTH

售后服务

After-sales service

客户的成长就是我们的成长

售后服务

为了提高我们的服务水平和效率，提升客户满意度，并进一步加强和提高易商通、易商隆软件的品牌形象，公司制定了相关的客户服务制度，为合作伙伴和最终客户提供及时、专业、高效的技术支持与服务。

如果您在售后技术服务过程中遇到问题需要帮助，可以通过以下途径向我们反馈：

技术服务电话：0371-53707601 / 53707600

技术服务QQ：2276727488 / 2469978176 / 991683156

工作时间说明：（周一至周五：8:30 — 18:00，周六：10:00 — 12:00）
工作时间的热线电话，我们只能在上班时间提供有关的服务。

处理原则：

对于我公司受理的所有问题，我公司将按以下的处理原则处理：

一般的使用咨询，我公司的客服人员将直接给您在电话或邮件中给予答复，如其他问题，我们将按问题的分类进行处理，并及时以邮件或电话等方式告知解决问题的方法和结果。

对于同时提出的问题和需求，我们一般会优先改问题，需求由负责人评估后决定是否修改。

对于软件异常、修改要求或服务要求，将会进入问题处理流程，对于客户反馈的系统错误，将及时以邮件或电话等方式告知解决问题的方法和结果，每周要对上周末做确认的问题以邮件或电话等方式与客户确认。

服务响应时间

问题类型	处理时间	处理效果	备注
严重错误	4 小时	必须解决好或提出应急措施	如：影响用户正常营业，结算的情况下，我们将安排优先处理，在 4 小时内处理好或提出应急措施。
一般错误	1 天	必须当天解决或提出处理建议	程序错误，在当天下班前 30 分钟内接报必须当天解决；数据不准的问题，在 24 小时内协助解决好或提出处理建议；如需提供客户数据库，以我方收到数据库时间为准。
其他问题	1 天	必须在 24 小时内协助解决好或提出处理建议	如：数据库损坏、网络、远程拨号/宽带连接、操作系统等，由于很多情况我们不可以控制，我们将尽快协助解决。
功能模块的修改和增加	2 天	答复处理意见（如：是否可以修改，修改所需要的时间等）	功能修改和增加需求（如：增加和改进功能，使用方便性调整），接报告 48 小时内给予答复，并提出有关的意见。

说明：某些情况下，处理的时间将可能长一些，如：需要等待代理商（或客户）协助将数据库传到我公司进行分析；等待现场技术服务人员测试的结果等。非上班时间（下班时间、法定节假日）一般性技术咨询问题，将会由值班人员给予答复。需要测试环境的问题，值班人员将会记录下来，并于上班后当天优先测试，优先答复。紧急问题，值班人员将记录您的联系方式，并与我公司相关负责人联系。

服务项目及收费标准

服务项目	服务方式	描述	收费方式
软件安装	1、电话指导 2、远程控制 3、邮件指导	数据库的安装和易商通、易商隆软件的安装（不包括操作系统的安装）。	免费 3 次/年 超出 50 元/次
软件设置	1、电话指导 2、远程控制 3、邮件指导	软件初装后帮助用户进行操作员建立、权限设置、数据备份等初始化设定；或由于对软件增加新功能后为了适应新的操作环境而对软件进行的设置或重装。	免费
日常维护	1、电话指导 2、远程控制 3、邮件指导	因操作系统、数据库等外部环境与软件不匹配带来的调整工作；软件的日志分析、异常处理。	免费 3 次/年 超出 50 元/次
软件培训	1、电话指导 2、远程控制 3、邮件指导 4、通过视频教程学习	对易商通、易商隆系列软件的初装或升级，以及对操作人员进行的系统培训。	免费 2 次 超出 100 元/次
数据导入导出	1、电话指导 2、远程控制 3、邮件指导	由于软件的更换而导致的不同软件之间的数据导入导出。	免费 2 次 超出 100 元/次
数据维护	1、电话指导 2、远程控制 3、邮件指导	在使用软件的过程中，因误操作或感染电脑病毒等原因造成数据错误或数据损坏，我们将根据数据的具体损坏情况，尽可能为您修复。	一年内免费
软件升级	1、电话指导 2、远程控制 3、邮件指导	同系列同版软件的更新换代。	免费
软件定制修改		如果软件的某些功能不能完全满足您的需要，我们可以为您定制开发。	具体协商
加密锁更换	邮寄	如果软件加密锁在一年之内非人为因素坏了，我们免费给您更换新的，如果因为人为因素或使用超过了一年期限，需要付费更换新的。	120 元/支



联系我们:

邮箱: huiruan@huiruantec.com

电话: 400-0580-616

地址: 郑州市红专路28号财源大厦B座7楼

郑州惠软科技有限公司

后记：

改革开放30年，经济跌宕轮回。中国的中小企业历经野蛮生长和痛苦变革，正在告别一个旧时代，进入一个新天地。批发、零售行业在这轮变革中也经历着前所未有的阵痛...

一谈起批发、零售业，人们立即会想到这是一个劳动力密集型的产业，这里雇佣的劳工大多是刚刚踩着最低工资水平线上的员工，批发、零售业一定要靠苦干加拼命干才能够生存，批发、零售业一定是低成本运作等等，于是，零售业变成了最传统的行业，也成了科技含量最低的行业。

很多人以为随随便便把东西拿来放到货架上，然后顾客从货架上取下东西，接着到收银台付账拿东西走人，这肯定是没有多少科技含量的活，但是如果追问：你为什么放这些东西在这些货架上？这些商品为什么是这样陈列的？你为什么以这个价格出售？商品从供应商到顾客手中所经历的物流是怎样的？为什么要这样走？是否还有更节省的路径？到你门店来的每一位顾客都买了哪些东西？这些顾客将来会买什么……

当我们开始问这些问题，并试图回答的时候，我们就发现我们传统的批发、零售业根本无法回答这些问题，或者说他们的简单回答根本无法令我们满意。此时，我们会明白，要真正回答清楚这些问题，只有借助现代的信息化的科技手段才能如愿。

一家大卖场的每日客流量少则数千、多则数万，每一个顾客买了什么，他/她的偏好是什么，他/她将来还希望买什么，要寻求这样的答案，同样也是非常不容易的。

上述这些高难度的问题正是影响批发、零售业发展走向的潜流，正如我们看到波涛汹涌的大海一般，其表面波浪的高度及走向其实是受下面的潜流的左右的，因此，这些问题代表着批发、零售业的本质问题，是批发、零售业迫切

需要回答的，而批发、零售业若想对这些问题做出令人满意的答复，就必须借助数据挖掘，借助精确营销技术。

由此，我们可以说，“批发、零售业，你的本质是高科技”。

从目前我们所熟知的两家经营业绩非常突出的跨国公司沃尔玛和便利店之王7-11的身上，我们还是不难看到这一点，这两家企业在信息系统、物流系统、门店运营、总部管理体系方面的高科技投入上已经不亚于任何一家高科技公司了，比如沃尔玛的信息系统已经成为美国仅次于国防部的最强大的企业信息系统了，而7-11的卫星定位系统、强大的信息系统也是在日本国内屈指可数的，正是因为这两家公司在高科技上舍得投入，才使得其在业内的领先地位一直毫不动摇，也正是因为他们在零售业高科技方面的大手笔，以及从这种大手笔中所品尝到的甜头，他们重新对零售业进行了诠释，那就是如果要想将零售企业真正经营出色，并保持不败的境地，那就必须将其当做高科技企业来经营才行。

几乎所有从事批发、零售业的企业都信奉这样一个信条——低成本运作，但是为何从最终结果来看，许许多多想低成本运作的企业往往最后的相对成本是很高或较高的，因为这些企业往往忽略了一点——资源的投入与产出之间并不是简单的线性关系，而是往往呈现着抛物线状的，当企业将投入成本控制在最前面的区间时，其产出的效益也往往落在了产出最差的区段，此时企业的成本运作又怎么可能不是相对的高成本呢？

而要想精确把握企业投入产出曲线所在的区段，就必须利用信息化技术手段来监控反馈、来不断调整，如此方能不断逼近企业投入产出比最高的区间，这正是零售业是高科技企业的核心机理所在。

国内的零售企业都离这种境界相距甚远！加油啊，中国的批发、零售业！