**关于华润万家非商品（POS会员分级推券、电子优惠券费用归属及生鲜商品向统配仓订货等）需求-应用要求**

* 1. 项目背景
1. 随着业务的发展，便于整合万家优势资源，节约成本，互惠互利，OLE的生鲜商品需要向万家总部统配仓要货，目前系统不支持需深加工的生鲜商品向万家总部统配仓要货。
2. 苏州中心物业与OLE签署了协议，Ole提供POS销售数据给物业。
3. OLE成都太古与OLE签署了协议，要求OLE提供接口采集POS销售数据并提交物业。
4. 目前OLE的优惠券分为商品优惠券、现金券、个性化优惠券三种，且并没有明确区分出各种优惠券的费用归属情况。
5. 营销活动需要对不同等级的会员分别开展，但现有的优惠券不能针对不同等级的会员进行POS推送。

基于以上原因，因此提出POS会员分级推券、电子优惠券费用归属及生鲜商品向同统配仓订货等需求。

**通过本次需求，计划实现以下价值：**

系统自动完成数据采集来节省人力并确保数据的准确性。提升一线人效、精简门店加工环节，将门店的人力资源更多释放到卖场服务,现场推广等环节，提升人效。区域一致性标准建立与覆盖，DC统一加工，明确一致性出货标准，有利于区域统一推广，一致性呈现。强化竞价单品性价比，区域集中采货压缩中间操作环节，提升毛利空间，更好管控成本，突出竞价单品性价比。整合内部资源，充分发挥规模优势，DC统一加工，包装，下单，充分集合现有各环节优势资源，统一规划，统一安排，减少繁复沟通环节，提升各环节运作效率。OLE推广后，可以在全国推广，提升全国物流效率的提升。因无门槛V1会员的涌入，而产生大量销售的仍是V2V3会员，但现在的营销方式只能针对全会员去推行，无法凸显会员等级的差距，也无法把有限的营销费用投入到V2V3会员上，现在需对不同等级的会员开展，就可以实现不同级别的会员得到的优惠券折扣和力度不一样。每个等级的客单价不一样，对不同等级设置不同的消费满额条件，可以相应提高不同等级会员的客单价，这样的提升效果会更精准更好。

* 1. 整体介绍
1. **业务需求**
2. **OLE苏州中心物业数据采集上传工具需求描述：**程序根据配置信息将POS销售数据自动生成指定格式文件，通过WebService将数据传到物业指定接口。

**2、OLE成都太古店物业数据采集上传工具需求：**程序根据配置信息将POS销售数据自动生成指定格式文件，通过WebService将数据传到物业指定接口。

**3、电子优惠券费用归属需求描述：**

|  |  |
| --- | --- |
| **需求目标\*业务场景** | 1. 把现有的券类型细分化，并重新定义为券活动类型；
2. 建立券活动类型与费用类型的对应关系
 |
| **实现功能\*** | 把现有的券类型细分化，并重新定义为券活动类型，具体如下表（一）所示；（一）具体券活动类型和费用类型对应关系码表如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **劵活动类型编码** | **券活动类型名称** | **费用类型** |
| S1a | 智能现金券 | 市场部费用/其他应收 |
| S2a | 个性化优惠券-会员积分 | 市场部费用/其他应收 |
| S2b | 个性化优惠券-会员营销 | 市场部费用/其他应收 |
| S2c | 个性化优惠券-线上营销（全顾客） | 促销折让费 |
| S2d | 个性化优惠券-线下营销（全顾客） | 促销折让费 |
| S2e  | 个性化优惠券-第三方赞助 | 市场部费用/其他应收 |
| S3a | 商品优惠券-会员积分 | 市场部费用/其他应收 |
| S3b | 商品优惠券-会员营销 | 市场部费用/其他应收 |
| S3c | 商品优惠券-线上营销（全顾客） | 促销折让费 |
| S3d | 商品优惠券-线下营销（全顾客） | 促销折让费 |
| S3e | 商品优惠券-第三方赞助 | 市场部费用/其他应收 |
| S4e | 大众点评-第三方赞助 | 市场部费用/其他应收 |

（二）具体费用类型和项目清单的对应关系如下表所示：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **对应券活动类型** | **存款礼券项目编码** | **项目名称** | **费用类型** | **费用分摊方式** |
| a、b、e | 11110027/11110029 | 市场营销 | 市场部费用/其他应收 | 手工填写市场部和客商分摊比例 |
| c、d | 11110028 | 厂家营销 | 促销折让费 | 手工填写商品部和供应商分摊比例 |

2、MPS系统：在MPS的“券规则维护”模块的表头增加一个券活动类型和费用类型的字段（具体的费用类型有两种：市场部费用/其他应收、促销折让费）；券活动类型用下拉框选择，选择好相应的券活动类型后，自动带出相应的费用类型；1. 如果费用类型是“市场部费用/其他应收”的话，则为客商和市场部分摊费用，比例可手工填写；

第三方赞助优惠券的比例为可调整手工填写，带出科目为市场部费用和应收账款，财务要维护客商信息，市场部在优惠券维护时选择客商编码；如客商和OLE一起承担的时候，在存款礼券单中新增项目编码：11110029，按照折扣券实际使用的金额\*客商分摊比例。在表体中增加客商代码与信息，可以维护分摊供应商分摊比例，按照券类型、门店、供应商维护。（现实存款礼券平账，以下方式二选一即可：1、在存款礼券单里增加费用相关项目；2、根据1111029项目清单匹配优惠券维护信息资料，在存款礼券生成不同的两条项目，即：两条科目分录）（2）如果费用类型是“促销折让费”的话，则为供应商和商品部承担毛利损失，比例可手工填写的；当需要供应商承担扣项时，按照折扣券实际使用的金额\*供应商分摊比例。在表体中增加供应商代码与信息，可以维护分摊供应商分摊比例，按照券类型、门店、供应商维护。（1、OLE 100%承担毛利损失的，以现在62活动的方式直接在存款礼券单生成收入及税金的负数。2、如OLE非100%承担毛利损失的，存款礼券操作与上面操作一致，但是后台系统需根据券维护供应商的承担比例生成“促销折让单”）（图一）（图二）**OMS系统：**接收MPS新增字段，增加存款礼券，生产促销折让，数据传单到报表系统**附：财务需求详情及举例****增加11110027、11110028、11110029三个存款礼券项目清单****例举情况一、A、B、E类情况*** **费用由市场部承担**

存款礼券生成如下：贷（红字）项目编码1111024（VIP积分折扣）；贷（红字）项目编码2221010301（代币券调整销售折让税金16％）凭证生成会计科目：贷（红字）：主营业务收入-商品收入-零售类.营业折扣及折让-积分（税率辅助1601）贷（红字）：应交税费-应交增值税-销项税额.商品零售与批发（税率辅助1601）* 费用由第三承担

增加存款礼券项目清单11110029（第三方客商）存款礼券单生成：项目清单11110029（第三方客商）凭证生成会计科目：借：其他应收款-促销活动.应收促销活动费用（项目为：促销活动、品类辅助为业务系统维护的对应活动品类，系统自动带出）* 费用进销折让费

存款礼券单生成如下：贷（红字）项目编码501005（促销活动）贷（红字）项目编码2221010301：（代币券调整销售折让税金16％）凭证生成会计科目：贷（红字）：主营业务收入-商品收入-零售类.零售-普通商品销售（税率辅助1601）贷（红字）：应交税费-应交增值税-销项税额.商品零售与批发（税率辅助1601） |

**4、生鲜商品向统配仓订货的需求**

目前系统支持Ole商品向深圳冷链仓要货（流程如下图），不支持需加工的生鲜商品向统配仓要货的需求



需求期望:

1)实现生鲜商品向统配仓（995050）订货



2)需求说明(红色为需求功能， 其他为现有规则)

* 采购在OLE的OMS【生鲜熟食订/送货清单】订货，审核后单据转到OLE DMS，产生订货审批单和订货通知单，订货通知单判断是否是内部供应商，如果是，单据转入南区DMS,南区DMS，判断是否批发客户关系和是否有批发客户商品清单，如果条件满足，根据商品的物流模式产生【直通审批单】或者【配送通知单】，走后续的批发流程。
* 在OLE DMS 根据内部供应商+生鲜商品判断，是否需要集单，不需要集单，就走正常生鲜商品订货流程，需要集单，定时集单后，传南区DMS，完成生鲜加工。
* 根据商品+DC判断是否有BOM配方表，如果没有，则正常流程产生配送通知单；如果有， 将产生的配送审批单的数据写入生鲜加工集单池（prodpuraskdata，rawpuraskdata），并产生相应的配送通知单。
* 通过OLE门店 OMS【生鲜熟食订/送货清单】模块下订单，目前单据不传南区DMS，需调整DMS的接受过程。
* 南区DMS根据生鲜加工集单池里面的数据，产生生鲜订单和原料订单，原料订单传995050，生鲜加工仓根据订单验收，加工领料，加工入库，成品分拨配送给深圳冷链（A0LG）(南区加工流程)
* 根据tasktimer设置时间进行加工集单

3)其他需求要点

1、原料无特殊要求说明，可以与大超一起混采2、集单时间、采买时间，OLE和大超规则一致；3、生鲜加工后成本对账差异，以配送到店的配送单进价为准。

**5、会员分级推券需求**

系统现状及需求价值分析（业务单元及总部业务部门需求提报人填写）

|  |  |
| --- | --- |
| **需求简述\*** | 实现优惠券可针对不同等级的会员进行发券 |
| **提出原因\*** | 因营销活动需要对不同等级的会员分别开展，但现有的优惠券不能针对不同等级的会员进行POS推送。 |
| **系统现状\*** | 无 |
| **需求价值\*** | 1：因无门槛V1会员的涌入，而产生大量销售的仍是V2V3会员，但现在的营销方式只能针对全会员去推行，无法凸显会员等级的差距，也无法把有限的营销费用投入到V2V3会员上，现在需对不同等级的会员开展，就可以实现不同级别的会员得到的优惠券折扣和力度不一样。2：每个等级的客单价不一样，对不同等级设置不同的消费满额条件，可以相应提高不同等级会员的客单价，这样的提升效果会更精准更好。 |

IT需求细节描述（业务单元及总部业务部门需求提报人填写）

|  |  |
| --- | --- |
| **需求目标\*业务场景** | 需求目标：在活动期内，可以针对V1会员、V2会员、V3会员在POS满足不同的额度，推不同的商品优惠券。业务场景：例1: V2会员购买全场商品满588元，推送一张50元优惠券 V3会员购买全场商品满1000元，推送一张300元优惠券 V1会员不参与例2：V1会员购买母婴商品满388元，推送一张20元优惠券V2会员购买母婴商品满588元，推送一张50元优惠券 V3会员购买母婴商品满1000元，推送一张300元优惠券 |
| **实现功能\*** | 实现优惠券可针对不同等级的会员进行发券 |

* 1. 实施范围

组织范围

全国范围

业务范围

本项目主要涉及OLES等相关业务。

系统范围

本项目涉及系统或模块有：OLE等。

* 1. IT技术要求

主要技术工具包括：

* 结合Java和.Net语言的特点，Congou V2将混合使用Java和.Net的技术
* 浏览器端：使用GWT技术
* Web服务器端：使用Java技术
* 应用服务器端：使用Java技术
* 设计器Congou Studio：使用.Net技术
* 管理环境Congou Manager：使用Java+GWT技术
* 数据库：支持常见的数据库类型， Oracle、Informix
* 掌握Congou V1、Congou V2开发平台的源代码,可以对Congou V1、Congou V2发生故障时在代码层面上进行开发
	1. 工作说明书

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目阶段** | **分类** | **项目工作** | **实施商职责划分** |
| **项目过程管理** | 项目管理 | **项目执行管理** | 　 |
|  | 项目管理 |  项目规划 | 参与 |
|  | 项目管理 | 项目进度监控 | 参与 |
|  | 项目管理 | 风险管理 | 参与 |
|  | 方案 | **架构设计** | 　 |
|  | 方案 | 应用架构设计 | 参与 |
|  | 方案 | 集成架构设计 | 参与 |
|  | 方案 | **交付与部署策略** | 　 |
|  | 方案 | 测试策略定义 | 参与 |
|  | 方案 | 系统切换策略定义 | 参与 |
|  | 方案 | **开发清单整理** | 　 |
|  | 方案 | 开发清单 | 主责 |
|  | 方案 | **系统功能新增** | 　 |
|  | 方案 | 功能设计 | 主责 |
|  | 集成 | **接口设计** | 　 |
|  | 集成 | 集成技术设计 | 主责 |
|  | 架构 | **架构搭建** | 　 |
|  | 架构 | 基础架构搭建 | 知会 |
| **系统开发**  | 系统修改 | **系统开发** | 　 |
|  | 集成 | 集成开发 | 主责 |
|  | 上线 | **切换方案设计** | 　 |
|  | 上线 | 切换计划 | 参与 |
|  | 上线 | 系统切换详细步骤 | 参与 |
| **测试** | 测试 | **测试准备及执行** | 　 |
|  | 测试 | 系统测试 | 主责 |
|  | 测试 | 系统集成测试 | 参与 |
|  | 测试 | 用户接受测试 | 参与 |
|  | 测试 | 性能测试 | 参与 |
|  | 测试 | 模拟切换 | 参与 |
| **部署** | 上线 | **系统切换** | 　 |
|  | 上线 | 按业务数据流分批切换 | 参与 |
| **运维** | 运维 | **系统运维** | 　 |
|  | 运维 | 切换后问题处理 | 参与 |

* 1. 项目采购清单

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序** | **需求名** | **工作量（人天）** | **人天****单价** | **金额/人民币** |
| 1 | 关于OLE成都太古店物业数据采集上传工具需求SOW | 7 | 　 | 　 |
| 2 | 关于OLE苏州中心物业数据采集上传工具需求SOW | 7 | 　 | 　 |
| 3 | 关于电子优惠券费用归属需求20180518 | 24 | 　 | 　 |
| 4 | 关于生鲜商品(深加工)向统配仓订货的需求（SOW） | 18 | 　 | 　 |
| 5 | 会员分级推券需求20180208 | 14 | 　 | 　 |
|  | **合计** | **70** |  |  |

* 1. 项目计划

合同签订之日起启动。

* 1. 实施要求

验收和交付成果要求

1. 设计文档
2. 功能清单（SOW）
3. 测试案例及测试报告
4. 项目上线报告
5. 项目验收报告

售后服务要求

1. 热线电话支持服务：7×24小时的服务。
2. 常规现场服务：乙方的专门技术小组常驻甲方总部所在地为甲方贴身服务并保障服务资源投入，应用服务内容中大部分内容采用本方式进行，采取邮件服务方式还是现场支持方式视具体的故障情况由甲、乙双方协商或者通过双方确认的工作计划另行约定。
3. 故障现场服务：采用突发故障和工作计划两种方式，乙方派出技术人员到故障现场服务。
4. 服务期间，出现软件不能正常运行，严重影响甲方及甲方关联方工作的故障，乙方须在4个小时内响应，一般故障须在24小时内响应，重大问题现场解决。
5. 针对万家业务的特殊性，万家相关系统P1故障需在30分钟内响应，P2故障需在1小时内响应。

实施团队要求

| 角色 | 能力要求 |
| --- | --- |
| 方案设计人员 | * 熟悉华润万家零售业务信息系统
* 具备运维管理经验
* 熟悉Congou V1、Congou V2平台
 |
| 项目经理 | * 熟悉华润万家零售业务信息系统
* 具备零售业务信息业务系统开发经验
* 精通 Oracle、Informix数据库
* 精通net C#、JAVA、GWT开发
* 熟悉Congou V1、Congou V2平台
 |
| 开发人员 | * 具备零售业务信息业务系统开发经验·
* 熟悉 Oracle、Informix数据库
* 熟悉net C#、JAVA、GWT开发
* 熟悉Congou V1、Congou V2平台
 |
| 测试运维人员 | * 熟悉华润万家零售业务信息系统
* 具备零售业务信息系统的测试经验
* 熟悉 Oracle、Informix数据库
* 熟悉Congou V1、Congou V2平台
 |

* 1. 供应商技术资质要求
* Congou V1、Congou V2平台的知识产权
	1. 其他要求

无。