

WeM 美容管理系統™

銷售項目

零售項目，銷售項目的一種，不會影響庫存及會員戶口。

產品，一件有形的貨物。在產品交易過後，系統會自動更新庫存。

護理項目，預繳項目的一種，會員購買一定數量的護理項目預期他們可立即或者將來享用相同的護理。

自選護理項目，護理項目的一種，會員購買任選護理項目預期他們立即或者將來享用一個指定的護理。這護理必須在預設的護理表內。

預付金，另一種預繳項目，會員預付一定價值的預付金，預期他們享用護理或購買其他項目時，可以預付金價值扣除(例如享用面部護理需從\$12,500預付金價值內扣除\$350)。從市場學角度，預付金價值應與實際支付金額不同(例如會員以\$10,000購買價值\$12,500的預付金價值來扣減護理或購買產品)。如果預付金價值應與實際支付金額一樣的話，就會在扣除時打折(例如享用面部護理價值 \$350 只扣除 \$280)

扣格仔，另一種預繳方式，會員購買一定數量的格仔(例如100BU)，預期他們享用護理時，可扣除指定數量的格仔(例如面部護理需扣除2BU)。

不同的護理會扣除不同的格仔數量(例如享用面部護理需扣除 2BU 但享用按摩需扣除 4BU)。扣除格仔不僅限於整數，更可扣除 1/4、1/2 或 3/4 (例如享用面部護理需扣除 2-1/4 BU但享用按摩需扣除4-3/4BU)。

優惠組合，一個多方位的銷售項目，以一個編號包括以上不同組合的銷售項目，使用戶更容易開出發票。

會籍，是一種以時間作銷售的預繳項目，如一個月會籍或一年會籍。好處是未必需要服務，只要時間流逝，就可以得到收益，是最佳抵消固定成本之工具。但另一方面，要成功銷售，就要令客戶覺得有賺的感覺才可。如主題公園的一年通行証，去三次就有賺，客戶未必有去三次的需要，但去得一次，唔通成年都去唔到多二次，所以買住先。

團購，是近年興起的銷售方式，通過團購公司找來大量客戶進行銷售。團購公司會在收集客戶後以團購號碼通知公司。客戶拿著團購單據到訪公司以折扣價接受服務，當客戶享用完服務後會向團購公司收取費用。

禮券，同團購一樣包含了銷售和扣除，而銷售和扣除可以是不同的客戶，所不同是禮券售與單一客戶而非團購公司。

優惠券，是比較簡單的銷售項目，公司向某一羣體發出有編號的優惠券，客戶憑優惠券以折扣價接受服務。與禮券的分別是優惠券沒有銷售的部分，只有扣除的部分。