

# 食品行业企业 分销及零售管理解决方案



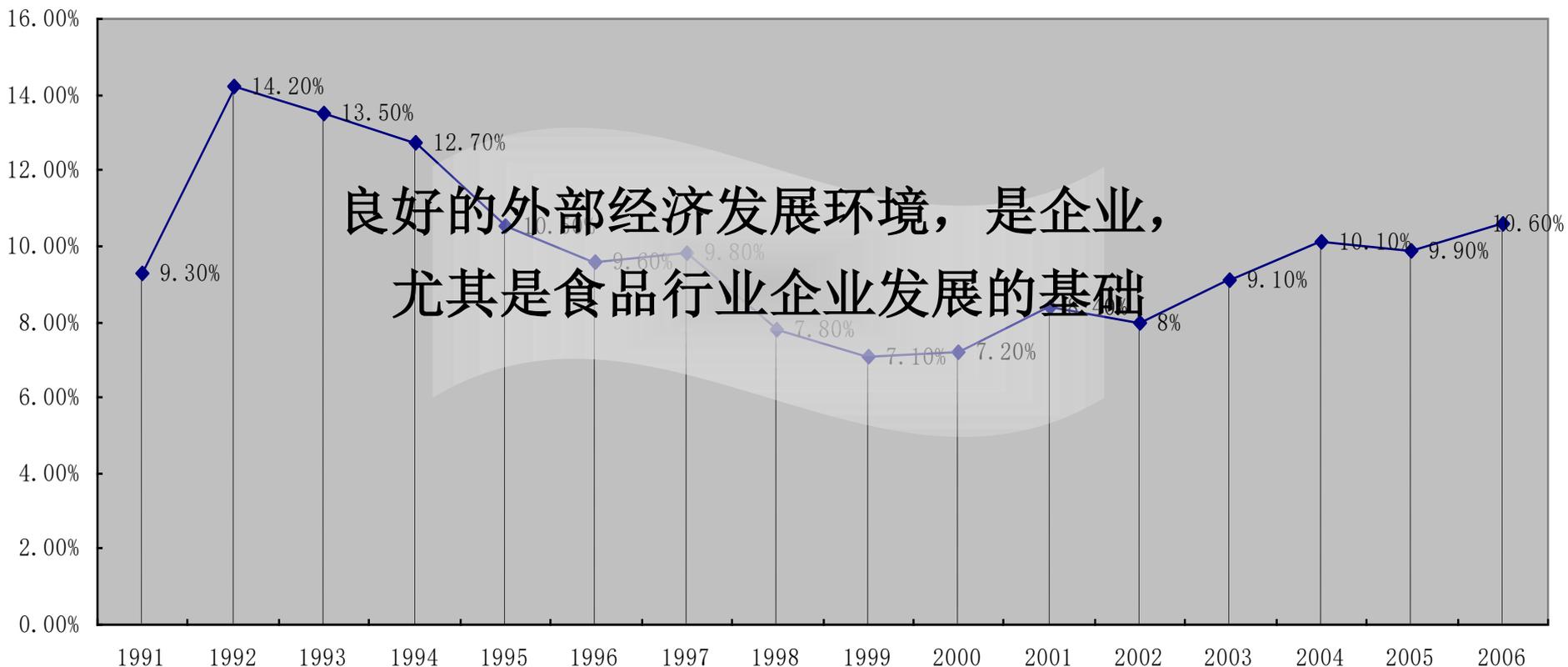
# 目录

- 2、 ××企业分销及零售管理现状分析
- 3、 ××企业分销及零售信息化管理解决方案
- 4、 ××企业分销及零售信息化项目规划建议
- 5、 用友承接此项目的优势
- 6、 案例介绍

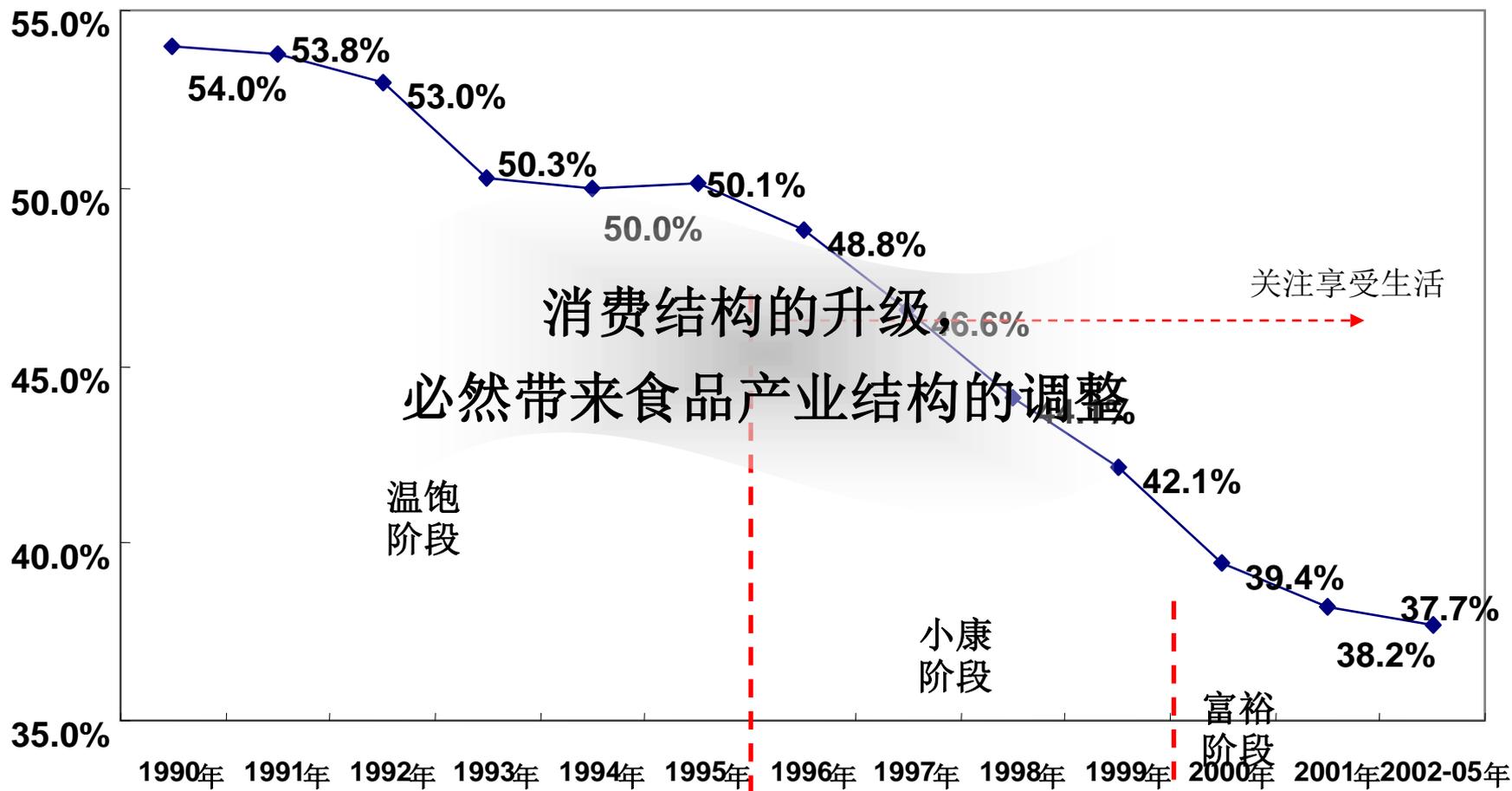
# 食品行业企业分销及零售管理对IT系统的需求1/4

## 食品行业发展环境

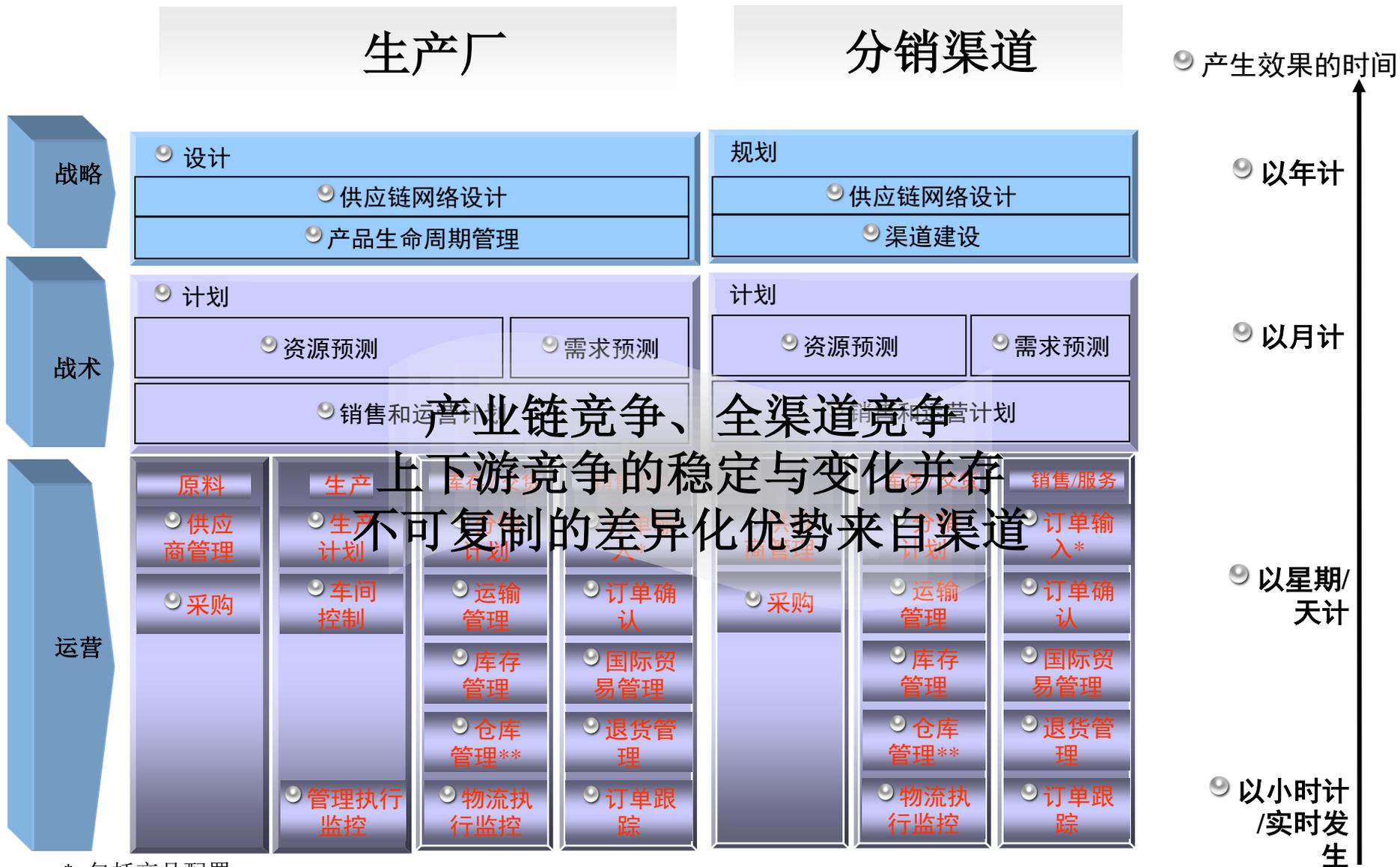
中国GDP增长率



## 城市居民家庭恩格尔系数



# 食品行业企业分销及零售管理对IT系统的需求3/4

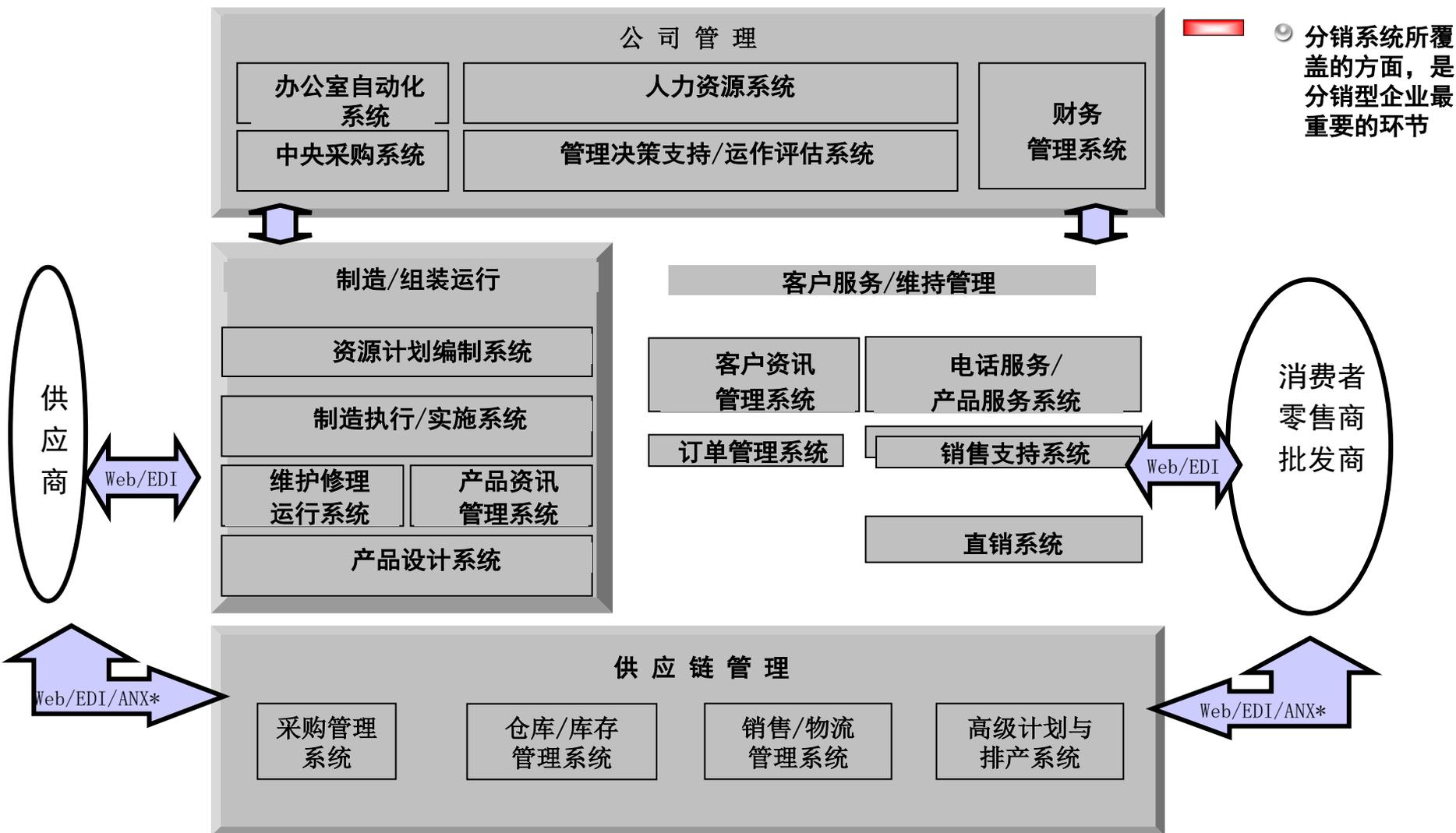


产业链竞争、全渠道竞争  
上下游竞争的稳定与变化并存  
不可复制的差异化优势来自渠道

\* 包括产品配置

\*\* 包括包装、提货和运送

# 食品行业企业分销及零售管理对IT系统的需求4/4





# 目录

## 1、 食品行业分销及零售管理对IT系统的需求

## 3、 ××企业分销及零售信息化管理解决方案

## 4、 ××企业分销及零售信息化项目规划建议

## 5、 用友承接此项目的优势

## 6、 案例介绍

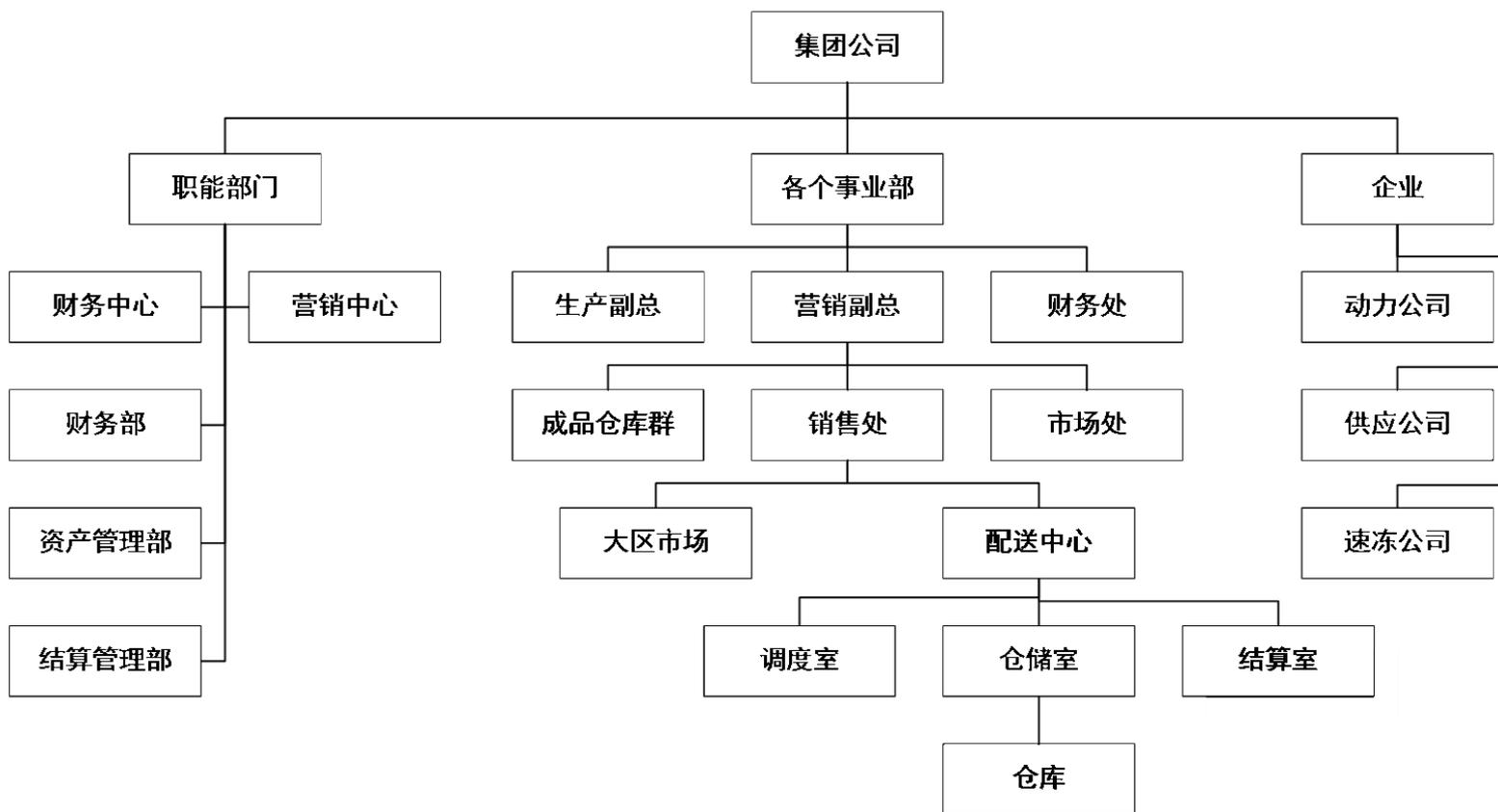
## ◎ ××企业简介

**概况：** ××企业是一家大型食品加工企业，公司占地129000平方米，总资产4.8亿元，属大型一档企业。现有员工2000人，其中大中专以上各类专业人员占49.3%。

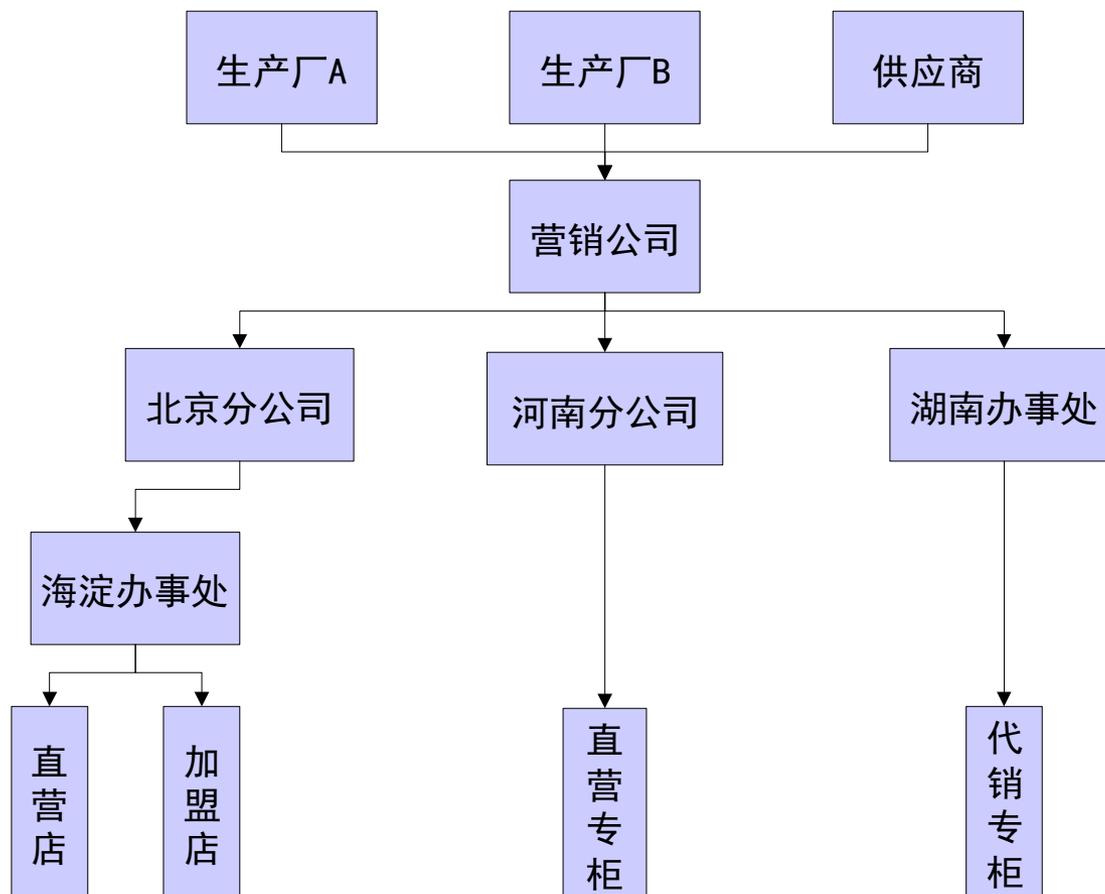
**主营业务：** 公司主要从事液态奶生产和销售，年生产能力已达到26万吨以上；产品拥有五大系列。

**分销模式：** 目前公司拥有省级分公司十四个，经销商两千余家，通过这些良好的自营渠道和经销商网络使产品销售网络遍布全国二十八个省市。

## 企业组织结构设置



## 企业分销网络



## 分销及零售管理中面临的困惑

- ◆ 产品如何合理的分销；
- ◆ 客户资源如何充分利用；
- ◆ 业务风险如何有效控制；
- ◆ 业务员行为如何规范管理；
- ◆ 生产如何保证有序；

向不同的客户分销什么、  
分销商、业务员把控制最终  
业务量和业务复杂度带  
业务员在做什么乳传达  
需求者、周期需求、促销需求、  
确定性因素。对市场的消  
费需求要素基于大量的经营  
业务数据，合理的工具进  
行分析，合适的预测模型  
的建立等。

## 管理关键点分析

- ◆ 关注商品批次和保质期；
- ◆ 商品包装方式灵活；
- ◆ 商品价格体系繁杂；
- ◆ 信用控制；
- ◆ 赠品促销；

食品安全问题越来越受重视，涉及批发、分销和零售业务，不同地区消费差异、渠道位置、业务量大同时业务类型复杂，市场活动频繁，对市场赠品的促销活动效果评定没有严格规范的依据，终端市场反馈比较困难，成本较高。



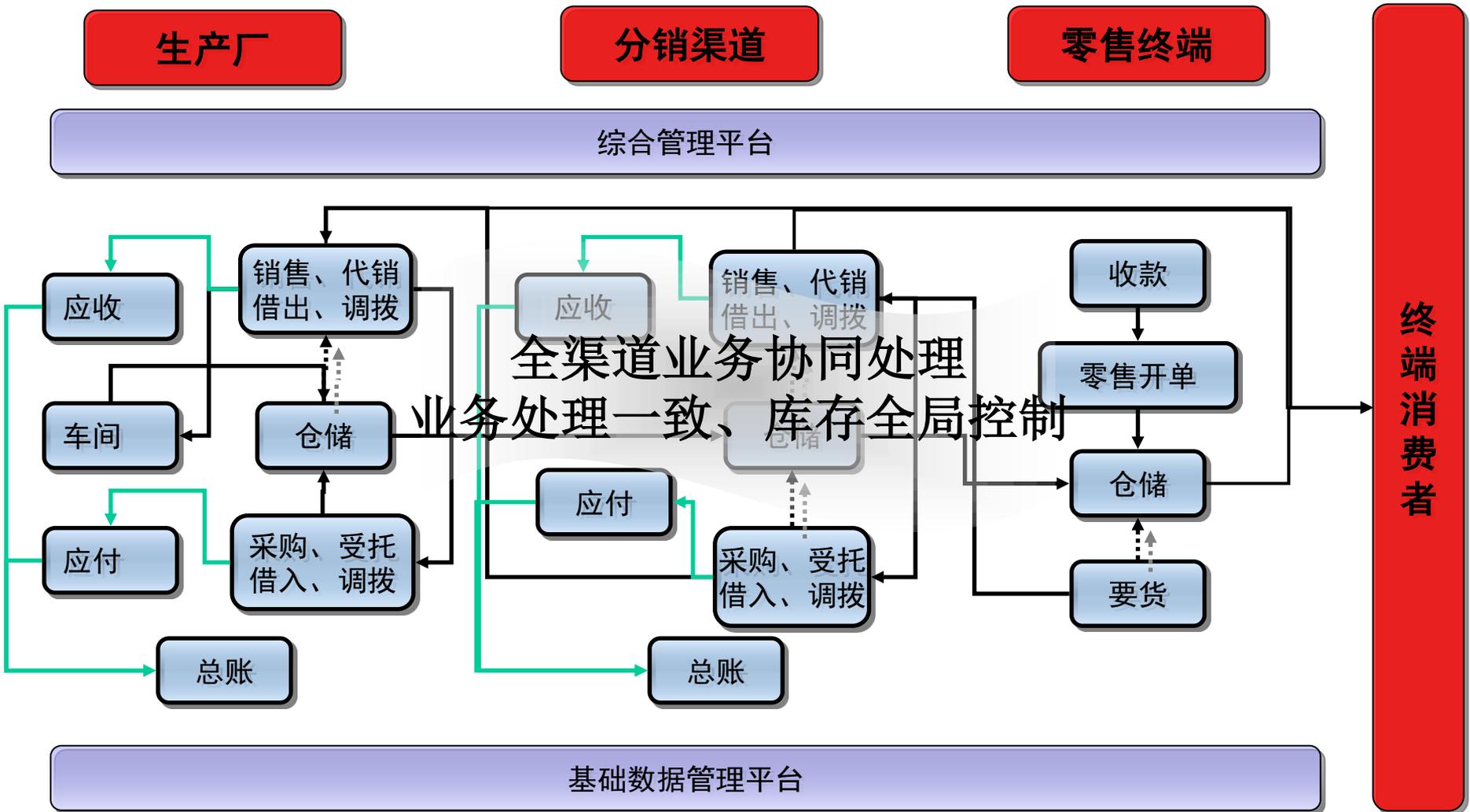
# 目录

- 1、 食品行业分销及零售管理对IT系统的需求
- 2、                   ××企业分销及零售管理现状分析
- 3、                   ××企业分销及零售管理现状分析
- 4、                   ××企业分销及零售信息化项目规划建议
- 5、                   用友承接此项目的优势
- 6、                   案例介绍

# ××企业分销及零售信息化管理解决方案1/24

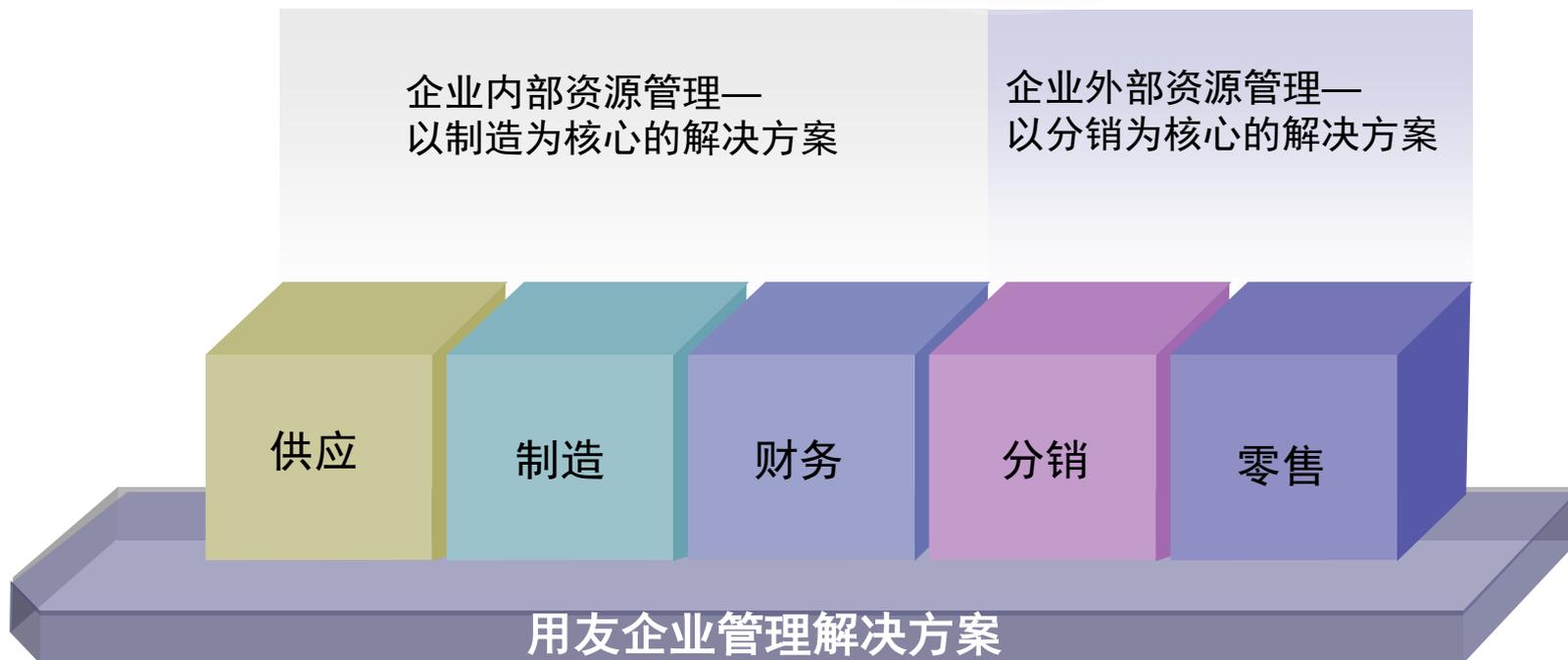
## 整体应用方案

豪旗科技 HAOQITECH 企业云服务

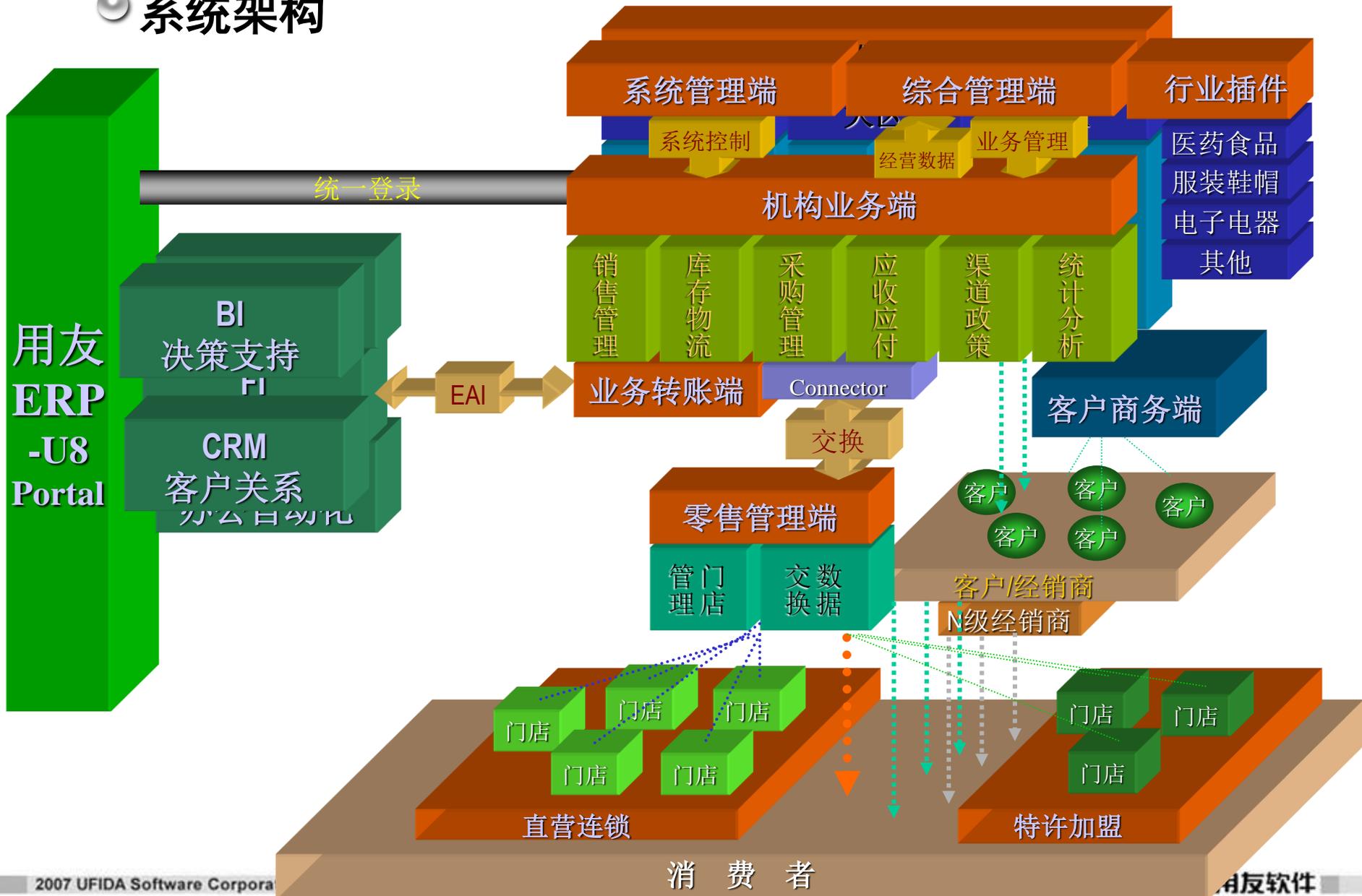


## ◎ 全业务解决方案

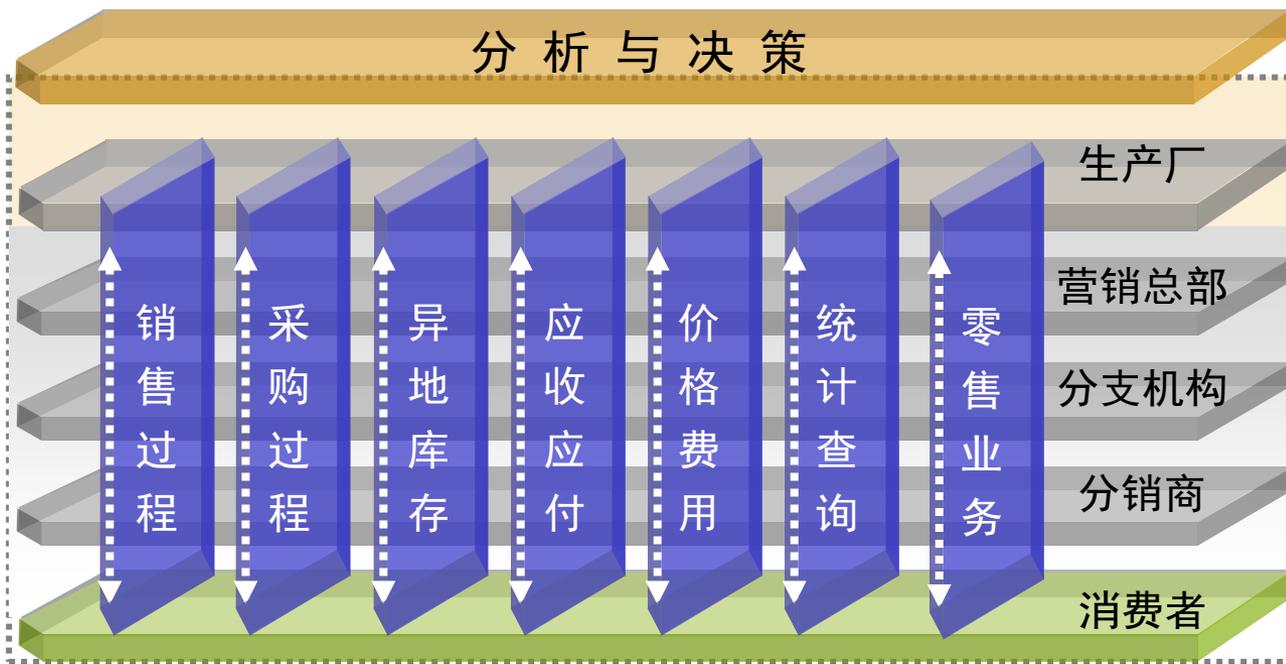
分销系统具有很高的扩展性，  
可与用友其他产品线一起组合，  
为您提供卓越的企业管理解决方案



## 系统架构



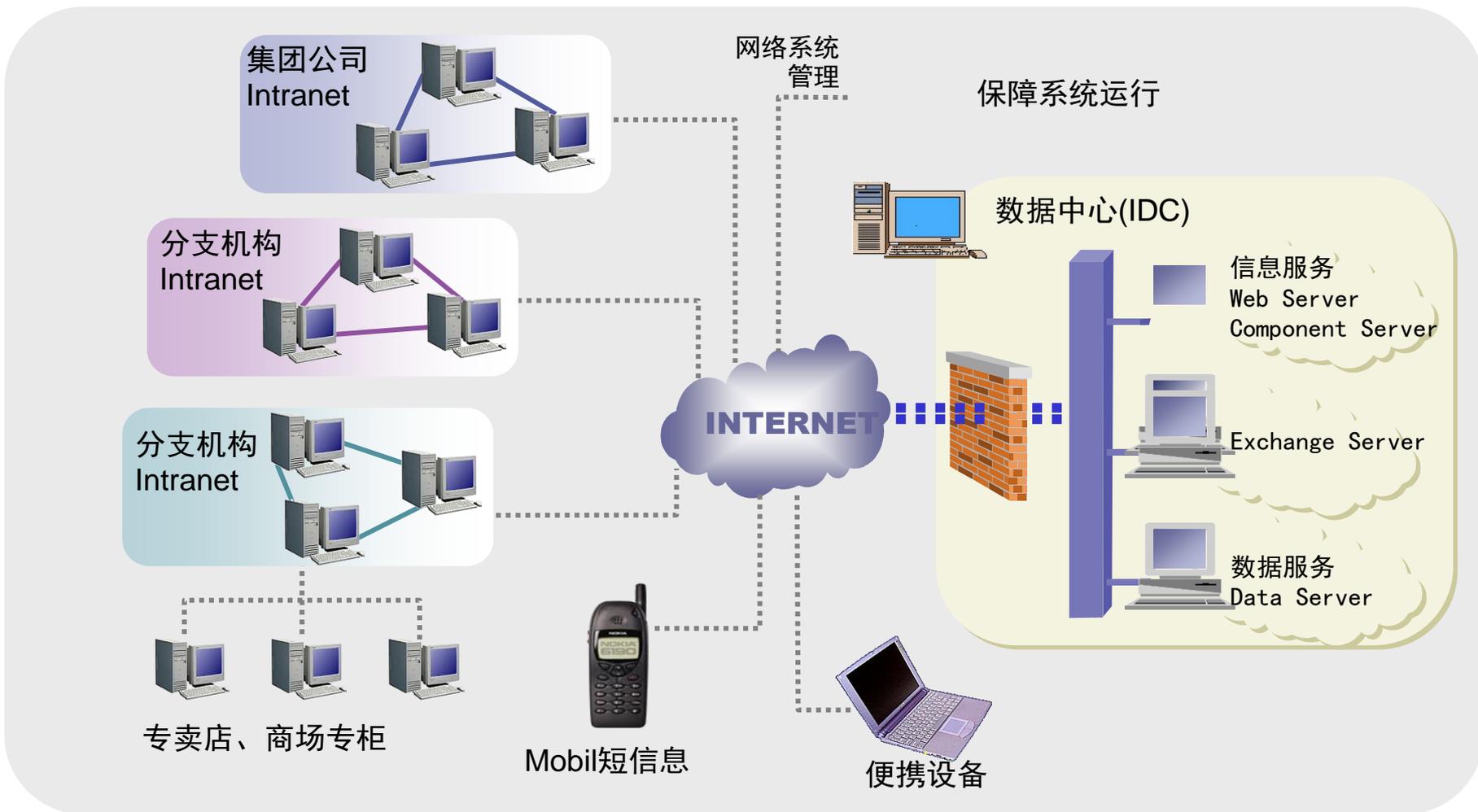
## ● 系统功能构成



# ××企业分销及零售信息化管理解决方案5/24

## 网络部署

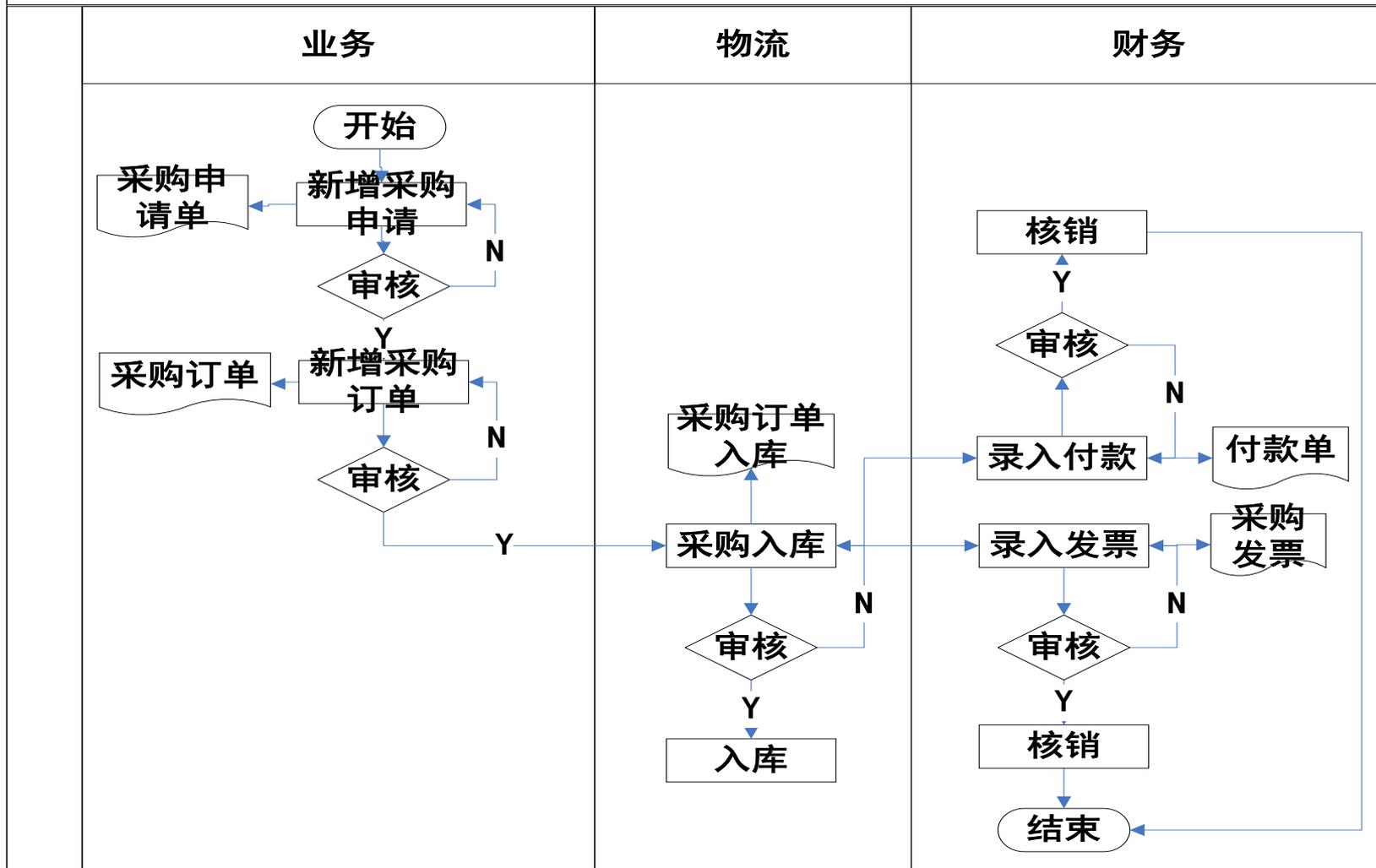
豪旗科技 | 企业云服务  
HAOQITECH



# ××企业分销及零售信息化管理解决方案6/24

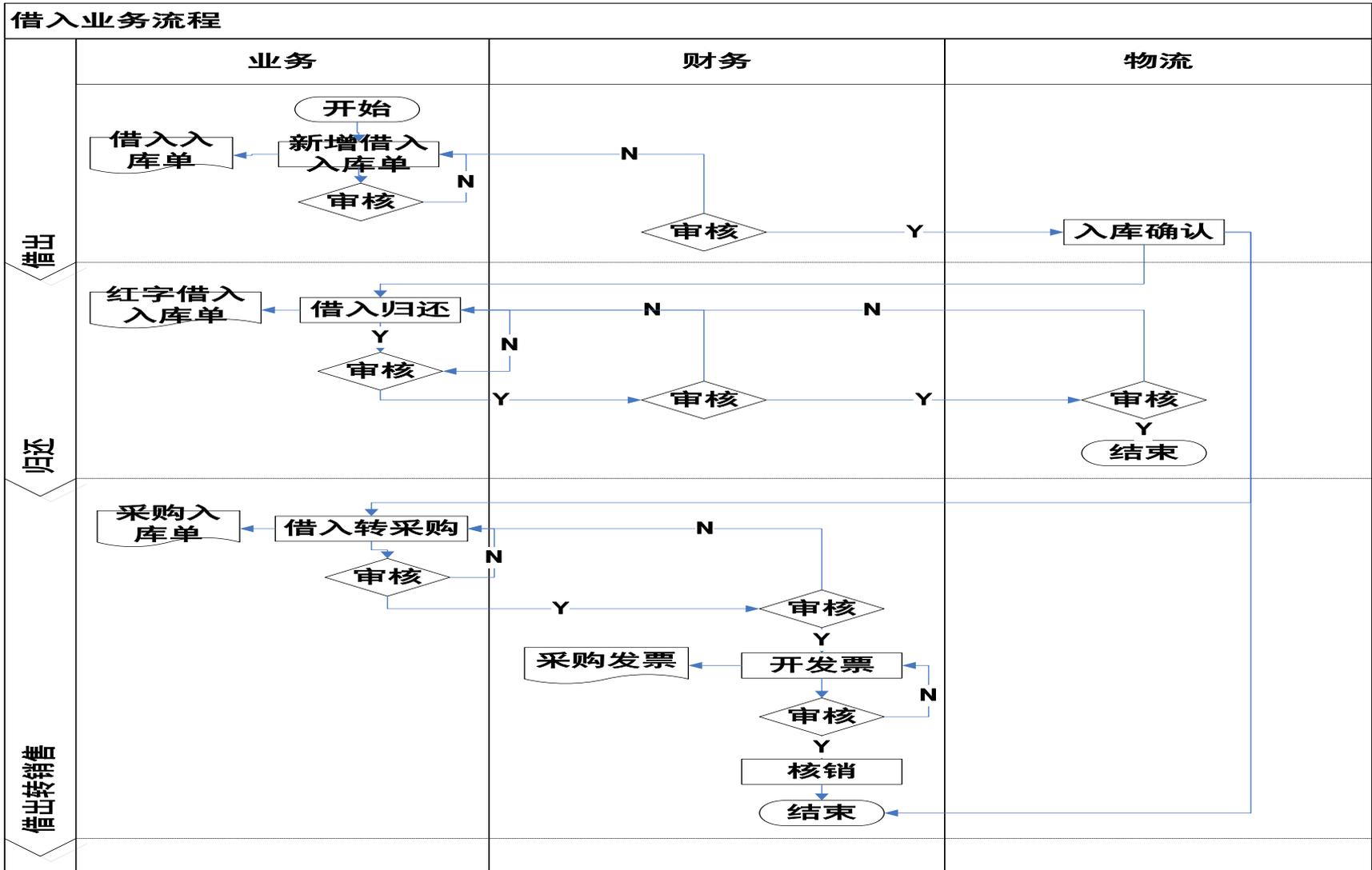
## 流程解决方案一采购

采购业务流程

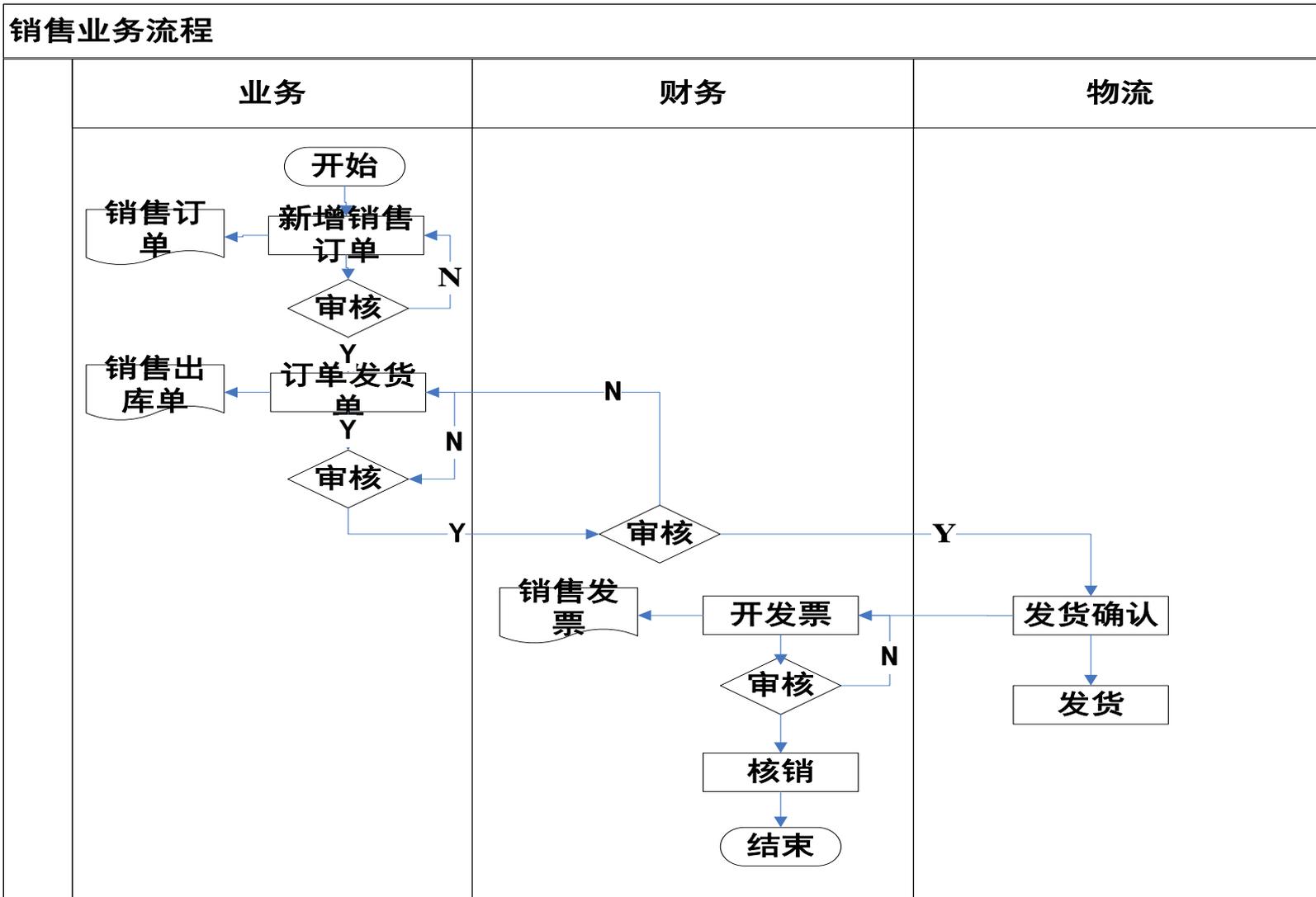


# ××企业分销及零售信息化管理解决方案7/24

## 流程解决方案一借入

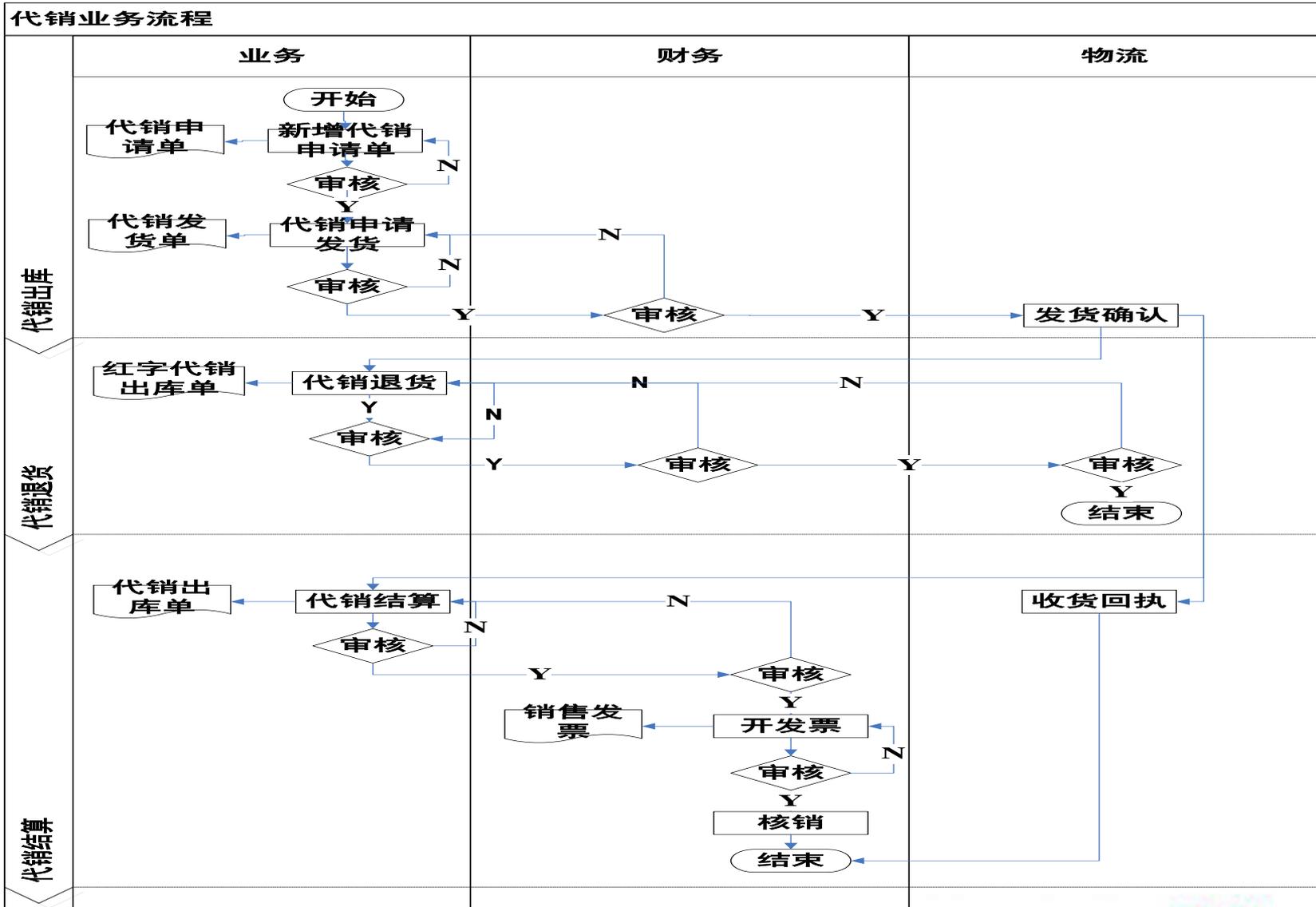


## 流程解决方案一销售



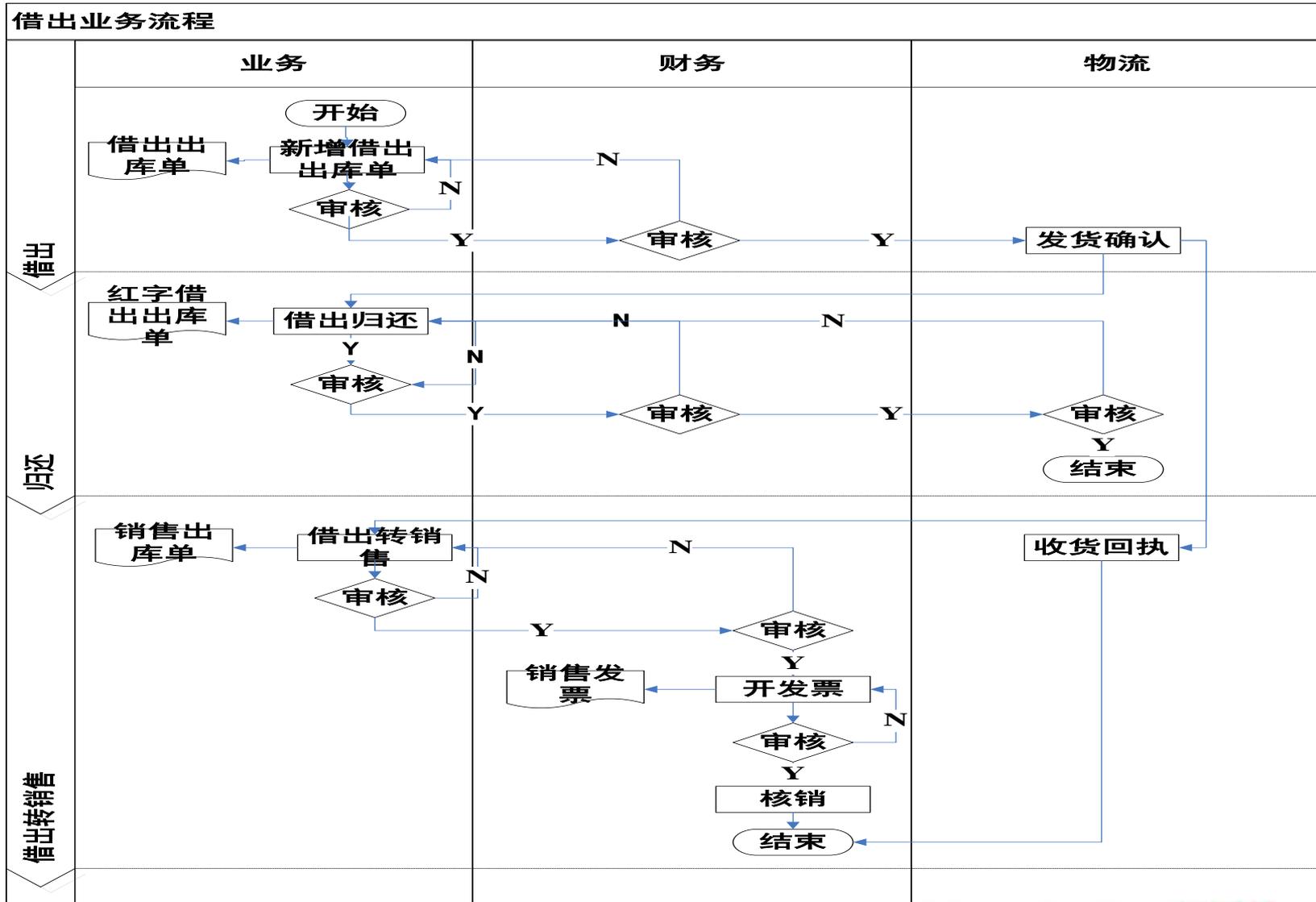
# ××企业分销及零售信息化管理解决方案9/24

## 流程解决方案一代销



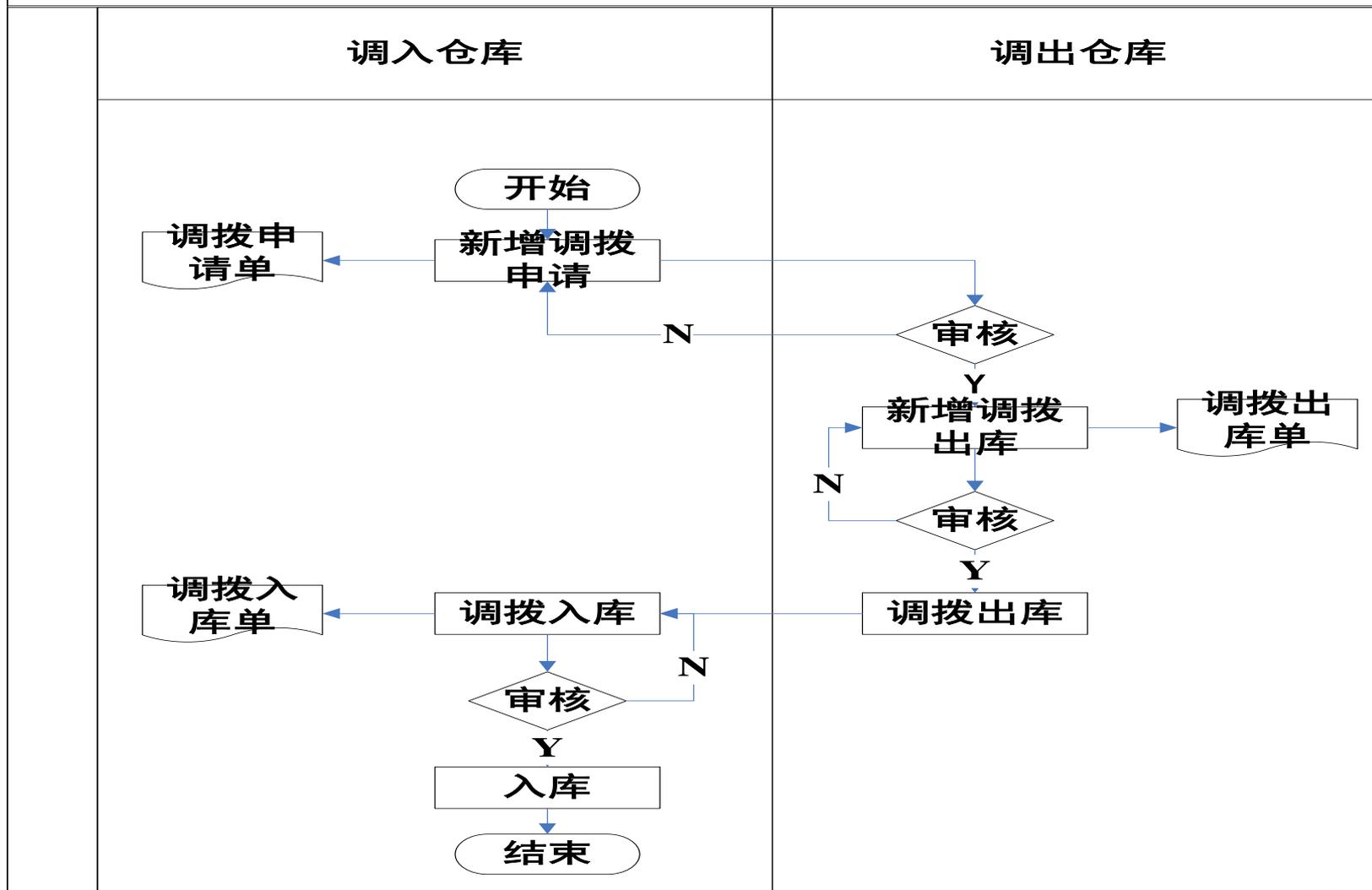
# ××企业分销及零售信息化管理解决方案10/24

## 流程解决方案一借出



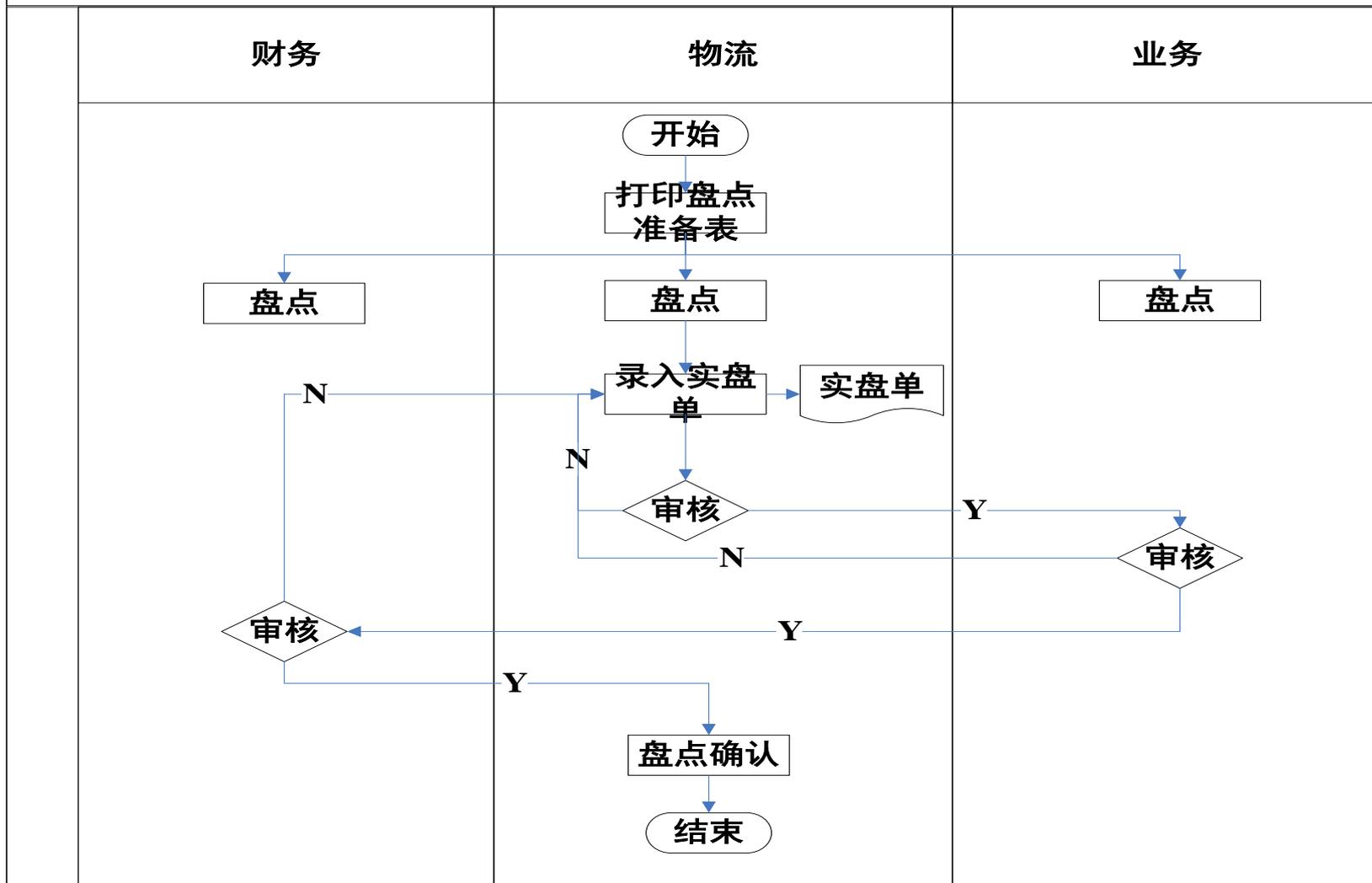
## 流程解决方案一调拨

调拨业务流程



## 流程解决方案—盘点

盘点业务流程



## 流程解决方案—门店业务

业务菜单

- 零售管理
  - 零售开单
  - 零售单查询
  - 零售收款
  - 收款单查询
  - 零售退货
  - 退货单查询
  - 零售退款
  - 退款单查询
  - 查询统计
- 店存管理
- 日结管理
- 基础设置
- 系统管理

零售收款

零售退货

原单退货 非原单退货 修改 删除 保存

零售退款

退款信息

退货单号: [ ] 应退金额: 0.00

退款员: zhang

班次: 早班

结算方式: 结算方式2202 实退金额: 0.00

备注: [ ]

选择退货单(S) 退款(G) 关闭(X)

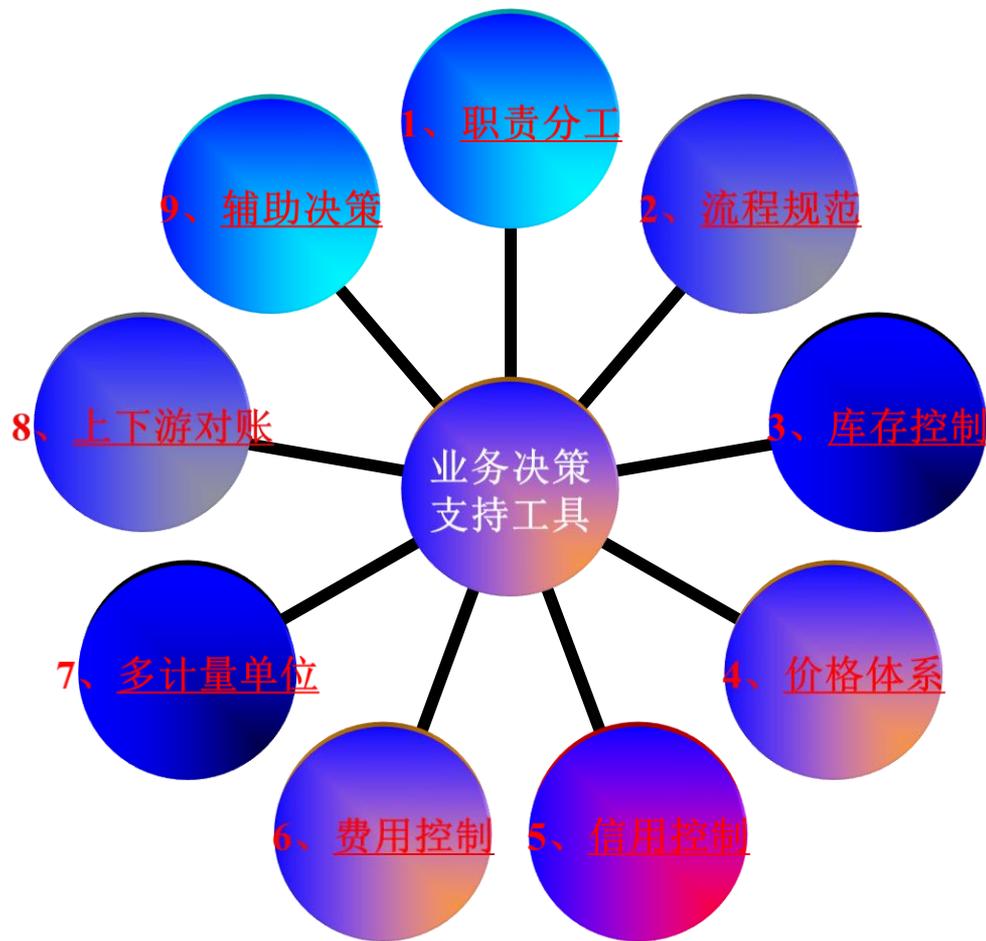
选择	退货单号	退货单号	退货单号	退货单号	商品名称	单位	数量
<input checked="" type="checkbox"/>		100.00	LS200504200001		品名2201	斤	

数量合计: 1.00 折扣合计: 0.00 金额合计: 2000.00

## 流程解决方案—门店业务

业务菜单	业务菜单	业务菜单	业务菜单
<ul style="list-style-type: none"><li>零售管理</li><li>店存管理<ul style="list-style-type: none"><li>要货申请单</li><li>要货申请单查询</li><li>库存<ul style="list-style-type: none"><li>店存出库单</li><li>店存出库单查询</li><li>店存入库单</li><li>店存入库单查询</li><li>店存出入库通知单</li></ul></li><li>盘点<ul style="list-style-type: none"><li>盘点准备单</li><li>盘点准备单列表</li><li>实盘单</li><li>实盘单列表</li><li>盘点复核</li></ul></li><li>查询统计<ul style="list-style-type: none"><li>店存余额表</li><li>商品进销存汇总表</li><li>商品出入库明细表</li><li>商品盘盈盘亏表</li><li>商品盘点盈亏预查</li></ul></li></ul></li><li>日结管理<ul style="list-style-type: none"><li>日结处理</li><li>打印销售日报</li><li>交班对账</li></ul></li><li>基础设置</li><li>系统管理</li><li>联营管理</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>零售管理</li><li>店存管理</li><li>日结管理<ul style="list-style-type: none"><li>日结处理</li><li>打印销售日报</li></ul></li><li>交班对账<ul style="list-style-type: none"><li>录入底款</li><li>收款统计</li><li>店存统计</li></ul></li><li>基础设置</li><li>系统管理</li><li>联营管理</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>零售管理</li><li>店存管理</li><li>日结管理</li><li>基础设置<ul style="list-style-type: none"><li>班次</li><li>商品</li><li>仓库</li><li>折扣卡</li><li>结算方式</li><li>退货原因</li><li>商品自由项</li><li>门店</li><li>整单折扣</li><li>商品类别</li><li>营业员(列表)</li><li>小票打印设置</li></ul></li><li>系统管理</li><li>联营管理</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>零售管理</li><li>店存管理</li><li>日结管理</li><li>基础设置</li><li>系统管理<ul style="list-style-type: none"><li>操作员管理</li><li>数据交换</li><li>系统参数</li><li>数据管理</li><li>日志</li><li>设备管理</li></ul></li><li>联营管理</li></ul>

## ● 关键点解决方案



# ××企业分销及零售信息化管理解决方案16/24

## ● 关键点解决方案一 职责分工

系统分为 系统管理端、综合管理端、机构业务端、业务转账端, 通过权限控制各司其职

操作员编号	操作员名称	操作员姓名	密码有效期	停用状态	操作员性质	最后登录时间	启用日期	所属机构
1666666						2006-07-25 13:45:11	2006-01-01	集团营销公司
2888	华建				综合管理端操作员	2006-11-14 17:31:57	2006-11-14	
388888	88888				综合管理端操作员	2006-07-29 19:10:38	2006-06-26	
4888888	andy	andy	永远有效	未停用	综合管理端操作员	2006-07-25 15:21:47	2006-01-01	
5901	综合管理端操作员	901	永远有效	未停用	综合管理端操作员	2006-08-25 07:44:20	2006-07-19	
6902	采购业务经理	992	永远有效	未停用	机构业务端操作员	2006-08-23 10:03:18	2006-07-19	生产基地二
79527	lzyq	lzyq	永远有效	未停用	综合管理端操作员	2006-04-23 18:34:35	2006-04-21	
8999	营销业务经理	999	永远有效	未停用	机构业务端操作员	2007-03-26 10:05:02	2006-07-19	集团营销公司
99999	zhf	zhf0909	永远有效	未停用	机构业务端操作员	2006-09-29 07:37:43	2006-09-29	集团营销公司
1099999	sy	sy	永远有效	未停用	机构业务端操作员	2006-11-28 14:22:00	2006-11-28	集团营销公司
11999999	99999	99999	永远有效	未停用	机构业务端操作员		2006-11-28	集团营销公司
12ddd	dd	001	永远有效	未停用	机构业务端操作员	2006-11-28 10:54:08	2006-05-19	生产基地一
13sdl	sdl	sdl	永远有效	未停用	机构业务端操作员	2006-11-06 15:30:16	2006-11-06	集团营销公司
1412346	12346	12346	永远有效	未停用	业务转账端操作员		2007-03-29	

返回

## ● 关键点解决方案一 流程规范

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【集团营销公司】 - Microsoft Internet Explorer

订货会业务 销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 价格折扣 通路数据 统计查询 基本档案 期末业务 工具

功能权限卡片

按角色分配

账套参数

账套公共 应收

客户是否按销售录入销售订

标准订单发货时仓

销售

销售单据上是否允许

是否接收

直运采购订单、受托

防伪税控接

销售专用

销售专用

销售价保是否

销售价保是否对

功能权限

- 订货会业务
- 销售业务
  - 标准订单
    - 销售订单新增
    - 销售订单查询
  - 销售发货计划
  - 销售发货
  - 销售转直运
  - 销售订单汇总采购
  - 标准退货
  - 代销业务
    - 代销发货
    - 代销退货
    - 代销结算
  - 借出出库
  - 借出处理
  - 销售发票
  - 红字销售发票
  - 零售单
  - 年计划
  - 月计划

支持由参数控制的多种业务模式, 通过详细的功能授权实现流程统一规范

返回

# ××企业分销及零售信息化管理解决方案18/24

## ● 关键点解决方案一 库存控制

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【综合管理端】 - Microsoft Internet Explorer

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【生产基地一】 - Microsoft Internet Explorer

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【生产基地一】 - Microsoft Internet Explorer

订货会业务 销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 价格折扣 通路数据 统计查询 基本档案 期末业务 工具

设置显示列 查询条件 打印 导出 帮助 退出

商品保质期预警表 固定前 1 列 [ 1 / 1 ] 到 1 页

截止日期: 2007-03-29 包含停用商品: 否 汇总方式: 按商品自由项展开

商品编码	品名规格	计量单位	预警天数	有效期	合计			
					总数	金额	预警数	预警百分
1010101	瓶纯1218ml×6	件	90	180	57.00			
1010102	瓶纯973ml×8	件	90	180	5,583.00			
1010103	瓶纯973ml	件	90	180	483.00			
1010105	瓶纯243ml	件	90	180	3,409.00			
1010106	瓶纯195ml×24	件	90	180	49,879.00			
1010201	瓶甜243ml×24	件	90	180	798.00			
1010203	瓶甜195ml×24	件	90	180	2,713.00			
1010303	瓶酸195ml×20	件	90	180	122.00			
1010501	瓶巧克力195ml×24	件	90	180	2,522.00			
1010601	瓶香橙195ml×24	件	90	180	2,790.00			
1020101	砖纯250ml×24	件	90	180	9,193.00			
1020102	砖纯学生奶200ml×2	件	90	180	3,262.00			
1020104	砖纯250ml×16	件	90	180	2,604.00			
1020301	砖酸250ml×24	件	90	180	20,430.00			
1020401	砖草莓250ml×24	件	90	180	14,078.00			
1030101	枕纯486ml×10	件	30	45	6,061.00			
合计								

短缺超储与保质期实时关注

返回

# ××企业分销及零售信息化管理解决方案19/24

## ● 关键点解决方案一价格体系

用友网络分销管理系统(标准企业)【生产基地一】 - Microsoft Internet Explorer

订货会业务 销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 价格折扣 通路数据 统计查询 基本档案 期末业务 工具

用友网络分销管理系统(标准企业)【生产基地一】 - Microsoft Internet Explorer

订货会业务 销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 价格折扣 通路数据 统计查询 基本档案 期末业务 工具

用友网络分销管理系统(标准企业)【生产基地一】 - Microsoft Internet Explorer

订货会业务 销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 价格折扣 通路数据 统计查询 基本档案 期末业务 工具

发货计划 | **自动报价** | 增行 | 改行 | 删行 | 保存 | 审核 | 暂存 | 载入 | 打印 | 帮助 | 退出

商品档案

商品档案

折扣属

销售订单新增

打印模版

销售订单号 自动添加... 销售订单日期 2007年 03月 29日 是否业务调整

(\*)客户 开票单位银行

开票单位账号 开票单位银行

(\*)收货单位地址 收货联系人 (\*)收货单位

邮政编码 收货联系人 联系电话

希望到货日期 2007年 03月 29日 计划发货日期 2007年 03月 29日 运输方式

(\*)发货优先级 一般 付款方式 电汇 账期

(\*)部门 业务员 是否要求直运

制单人 sysManage 摘要 订货会

灵活的价格体系规范设置

返回

# ××企业分销及零售信息化管理解决方案20/24

## ● 关键点解决方案一信用控制

订货会业务 销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 价格折扣 通路数据 统计查询 基本档案 期末业务 工具

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【集团营销公司】 - Microsoft Internet Explorer

销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 统计查询 工具

单据列表

审核 辅助信息 查看审核记录 发货计划 发货 自动报价 增行 改行 删行 保存 打印 帮助 返回

销售订单审核

审核辅助信息 -- 网页对话框

审核辅助信息

信用状况 本单收款信息 历史交易状况 库存状况 代销未结算量 可用量展望

信用余额是否包含本单

信用额度	0.00
信用余额	-233,175.52
应收余额	232,956.12
代销未结算余额	0.00
订货待发货余额	0.00

信用对象维度客户、  
操作员、时间维度等  
防止呆账坏账损失

出库单号	超账期天数
金额合计	0.00

商品编码

1	1010101
2	1010102

数量: 7.00 金额: 219.40 重量: 0.053060 体积: 0.0000

当前操作员: 营销业务经理

可信站点

返回

# ××企业分销及零售信息化管理解决方案21/24

## ● 关键点解决方案一 费用控制

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【集团营销公司】 - Microsoft Internet Explorer

订货会业务 销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 价格折扣 通路数据 统计查询 基本档案 期末业务 工具

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【集团营销公司】 - Microsoft Internet Explorer

订货会业务 销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 价格折扣 通路数据 统计查询

登录信息

用友网络分销管理系统  
企业: 集团  
位置: 集团营销公司  
操作人: sysManage  
今天是: 2007年3月29日 (星期三)  
登录时间: 19:17:31

机构列表

机构编码	机构名称
001	生产基地一
002	生产基地二

零售参数 费用管理 寄存业务

年计划开始月份 1月

月计划开始日期

费用预算控制状态

费用类别各级编码长度 4:3:3

费用项目编码 5

费用申请最晚支付日期与费用申请间隔月份 3

费用申请自动关闭日期与最晚支付日期间隔天数 1

费用申请、费用报销的默认费用对象类型 部门

**控制各种营销费用**

返回



## ● 关键点解决方案一 上下游对账

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【系统管理端】 - Microsoft Internet Explorer

机构设置 基本档案 数据管理 客户化 工具

查询条件 查看 帮助 退出

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【集团营销公司】 - Microsoft Internet Explorer

协同设置查 订货会业务 销售业务 采购业务 库存业务 应收应付 价格折扣 通路数据 统计查询 基本档案 期末业务 工具

复制 查看 查询条件 打印本页 打印全部 帮助 退出

1 采购订单  
2 销售出库  
3 采购退货  
4 受托申请  
5 代销售出库  
6 采购付款  
7 借入借出  
8 受托归还

采购入库准备单查询列表

单据来源 单据日期 单据编号 供应商 库存组织 仓库 部门 采购员

销售出库单协同生成 (跨账套)	2006-05-19	ZB200605190002	生产基地1	默认库存组织		营销公司本部	刘春霞
销售出库单协同生成 (跨账套)	2006-05-19	ZB200605190001	生产基地1	默认库存组织		营销公司本部	刘春霞

上下游业务协同联查  
减少出错的可能性, 提高对账工作效率

返回

# ××企业分销及零售信息化管理解决方案24/24

## ● 关键点解决方案一 辅助决策

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【集团营销公司】 - Microsoft Internet Explorer

用友网络分销管理系统 (标准企业) 【综合管理端】 - Microsoft Internet Explorer

订货会业务 应收分析 销售分析 客户分析 采购分析 库存分析 价格分析 账套内查询 通路管理 工具

设置显示列 查询条件 打印 导出 帮助 退出

商品销售价格机构商品销售汇总表 固定前 1 列 [1 / 1] 到 1 页

年度: 2005 日期: 2006年1月1日--2007年3月28日 数量计量单位: 基本计量单位 客户统计范围: 全部  
考虑退货: 是 显示格式: 金额

商品	机构编码	机构名称	商品编码	品名规格	计量单位	订货金额	实销金额
1010101	000	集团营销公司	1010101	瓶纯1218ml×6	件	470.40	
1010103	000	集团营销公司	1010103	瓶纯973ml×6	件	131.20	
1010105	000	集团营销公司	1040101	百利草莓220ml×20	件	8,322.00	9,64
1010106	000	集团营销公司	1040301	百利巧克力220ml×20	件		2,46
1010201	000	集团营销公司	1040401	百利麦香220ml×20	件		95
1010202	000	集团营销公司	1040601	百利核桃花生220ml×20	件		1,02
1010203	000	集团营销公司	1040801	瓶纯1218ml×6	件		4,64
1010301	001	生产基地一	1010101	瓶纯973ml×6	件		1,02
1010304	001	生产基地一	1010104	瓶纯500ml×12	件	49.20	17
1010401	合计					3,662.80	19,93
1010501							
1010601							
1010602							

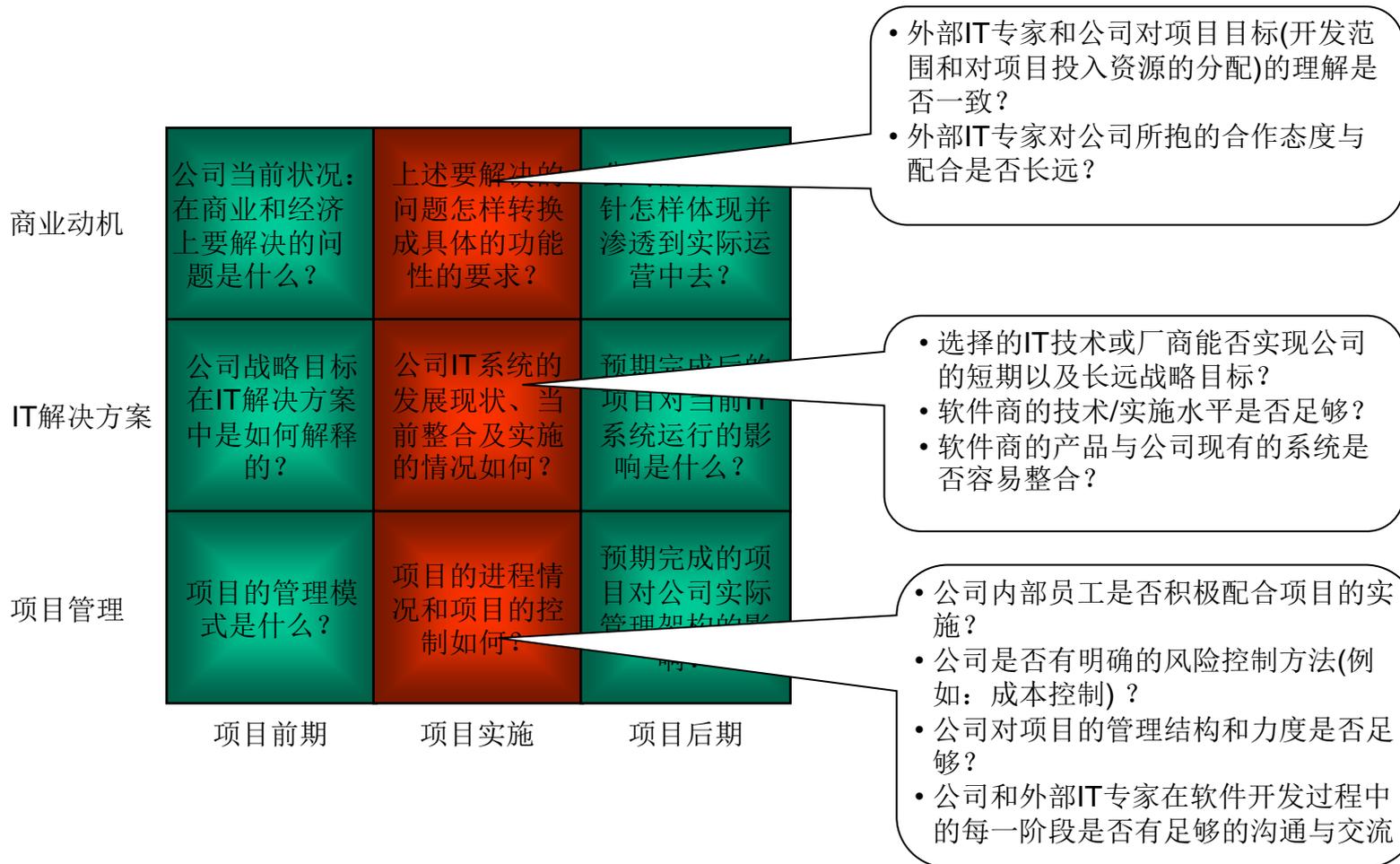
全业务数据的完整记录  
多维的查询, 提供丰富内容的决策支持

返回

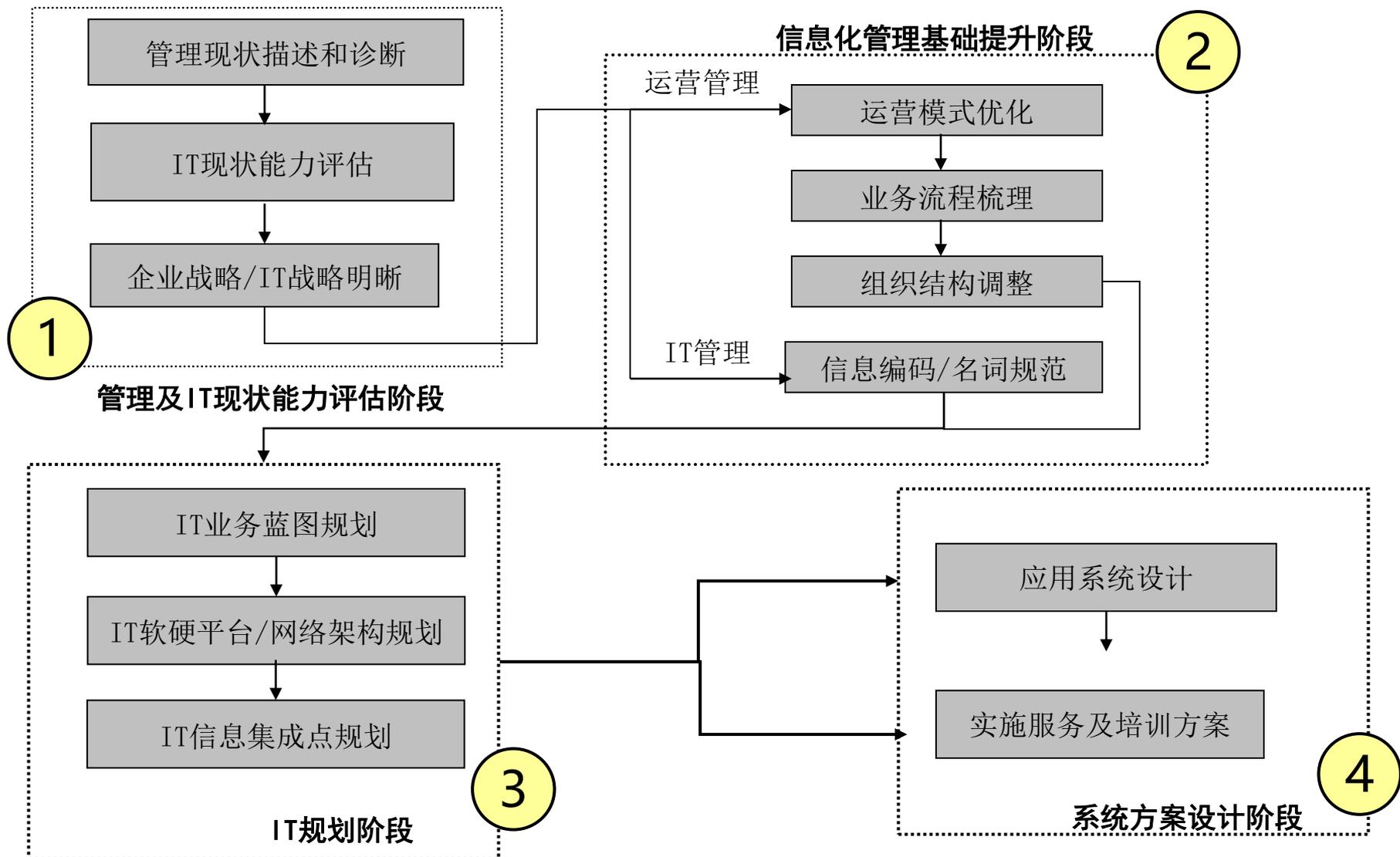


# ××企业分销及零售信息化项目规划建议1/5

## 关键问题及可能碰到的风险



## 总体思路



## 项目实施过程

### 用友软件服务标准流程

#### 成功的知识转移

售前咨询

项目准备

项目承建

项目交付

运行支持

- ◆ 调查分析
- ◆ 制定项目实施建议书

- ◆ 制定实施主计划
- ◆ 项目组建设
- ◆ 调研准备
- ◆ 培训准备
- ◆ 项目启动会

- ◆ 系统安装测试
- ◆ 项目组培训
- ◆ 业务分析与设计
- ◆ 系统配置与测试
- ◆ 制作客户化操作手册

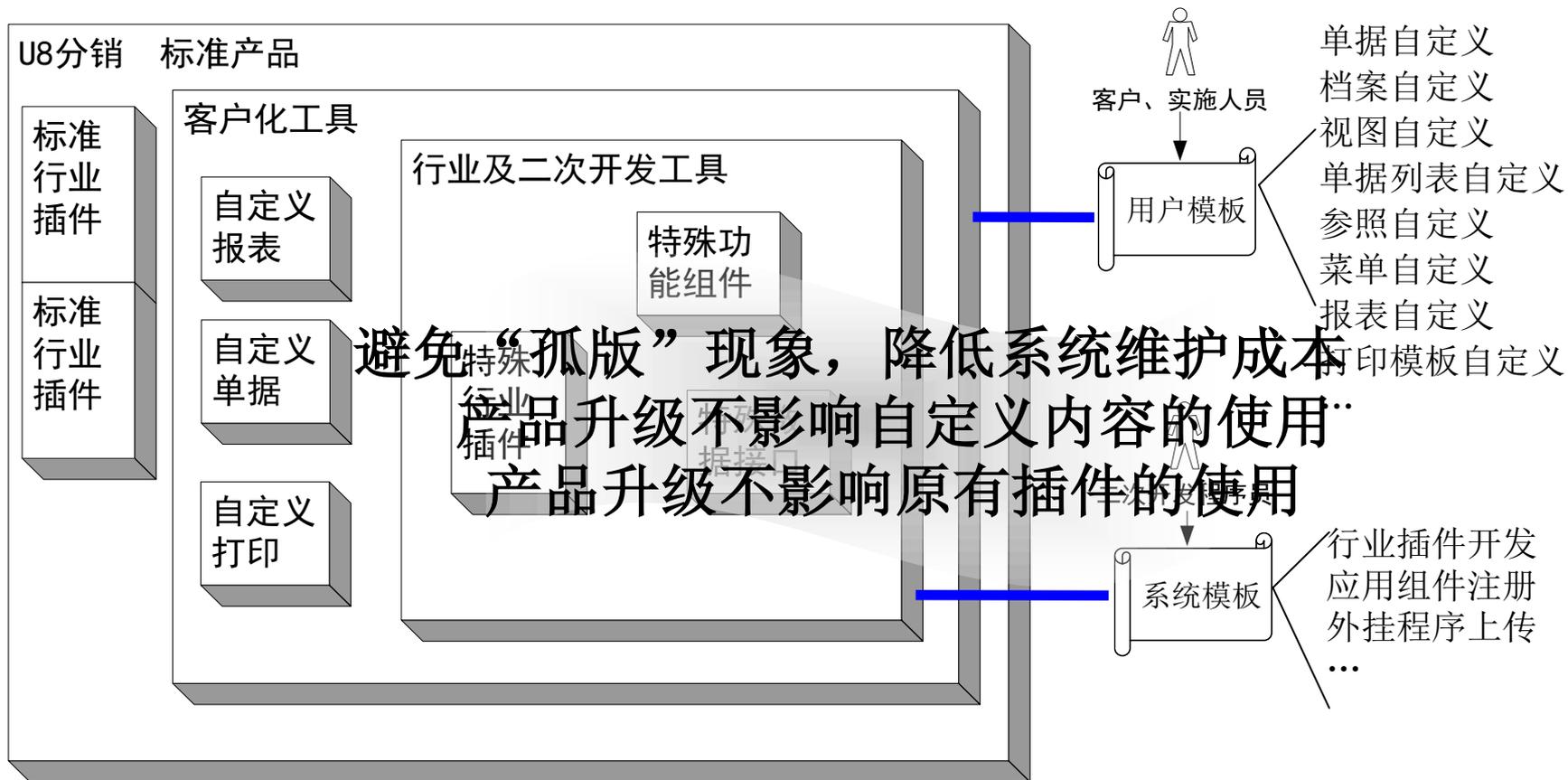
- ◆ 最终用户培训
- ◆ 系统权限设计分配
- ◆ 辅助建立客户内部支持体系
- ◆ 系统切换

- ◆ 现场支持
- ◆ 持续支持与改善

专业化实施团队  
本地化服务体系

项目管理、变革管理

## 项目个性化交付



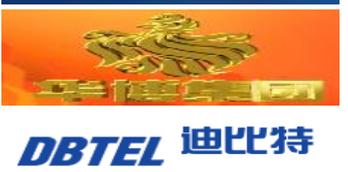
## 项目应用前景





# 用友承接此项目的优势1/4

## 典型客户

电子电器	医药	食品	服装服饰	手机通讯
         	    <p>上海黄金搭档生物科技有限公司 Shanghai Goldpartner Biotech Co., Ltd.</p>   <p>深圳金活药业</p>	    <p>金光集团 AFP SINAR MAS GROUP-AFP</p>    	        <p>三兴特步运动鞋</p>	    <p>其他</p>  



## 亚太本土最大管理软件供应商

全球ERP软件供应商年均复合增长率排名第二



20.4%

**中国最大  
管理软件供应商**  
持续保持市场份额第一，  
营业收入超过市场第二、  
第三位的总和



23.7%

**中国最大  
ERP软件供应商**  
连续4年保持中国市场第一，  
营业收入相当于市场第二、  
第三位的总和



28.6%

**中国最大  
财务软件供应商**  
连续15年保持中国市场  
第一

数据来源：CCID 2005-2006年度市场调查数据

## 今日用友

用友软件战略性加强商业伙伴业务

用友软件拥有各类合作伙伴2500多家

4年形成25亿的伙伴经营规模

## 打造中国管理软件产业链

推动ERP在中国的普及应用





## 内蒙古伊利集团一简介

### 公司概况

- 传统快速消费品制造销售企业
- 沪市A股上市公司，股票代码：600887
- 总资产56亿，2006年上半年主营业务收入79.33亿，净利润2.02亿
- 在全国有百家分支机构和销售办事处，生产厂近30家，全国约有仓库近60座
- 员工超过10000人

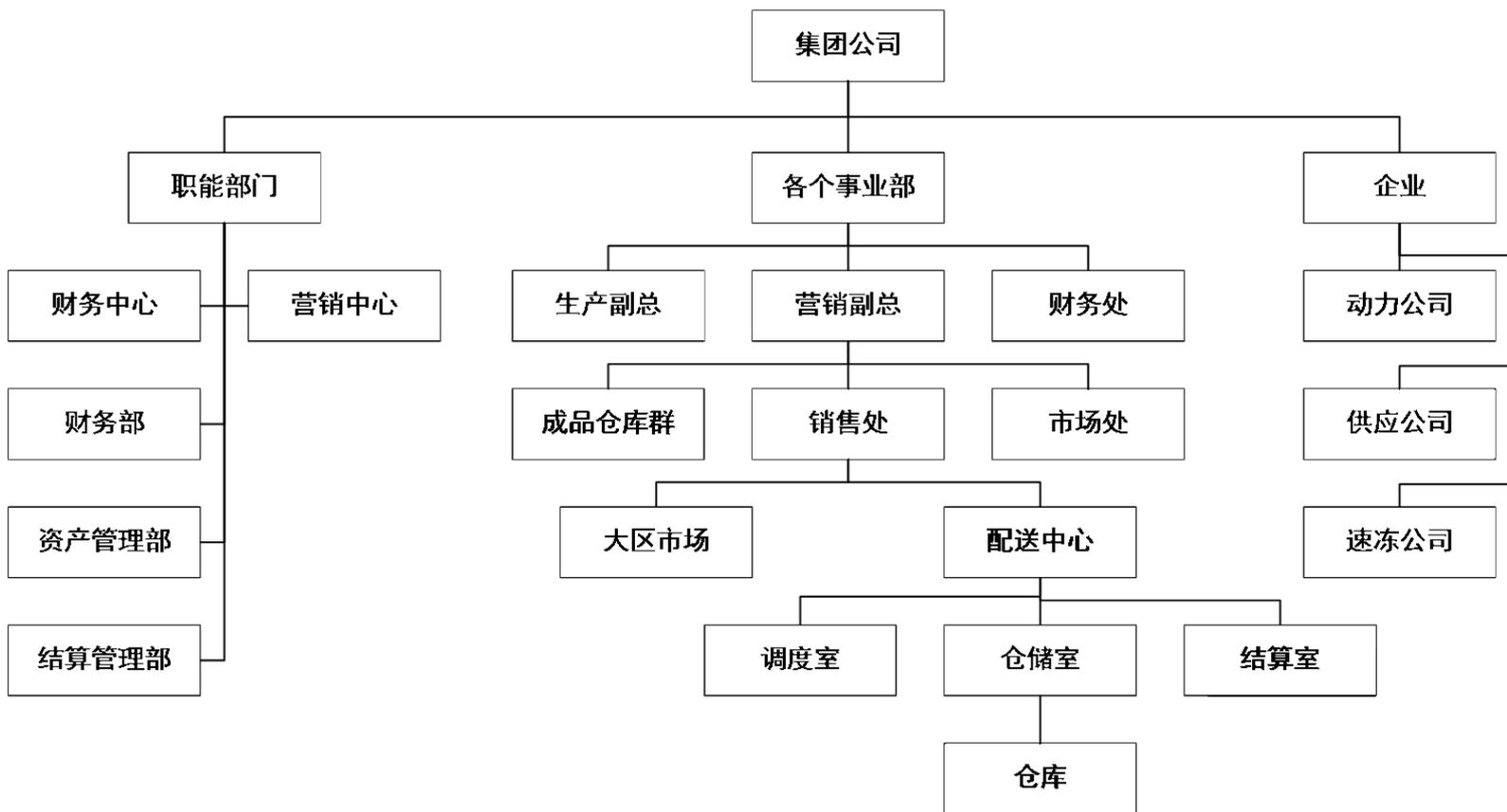
### 主营业务

- 中国最大的乳制品企业，同时从事食品和饮料加工，主要产品为乳制品及其深加工产品，下设液态奶、冷饮、奶粉、酸奶和原奶五大事业部，所属企业130多个

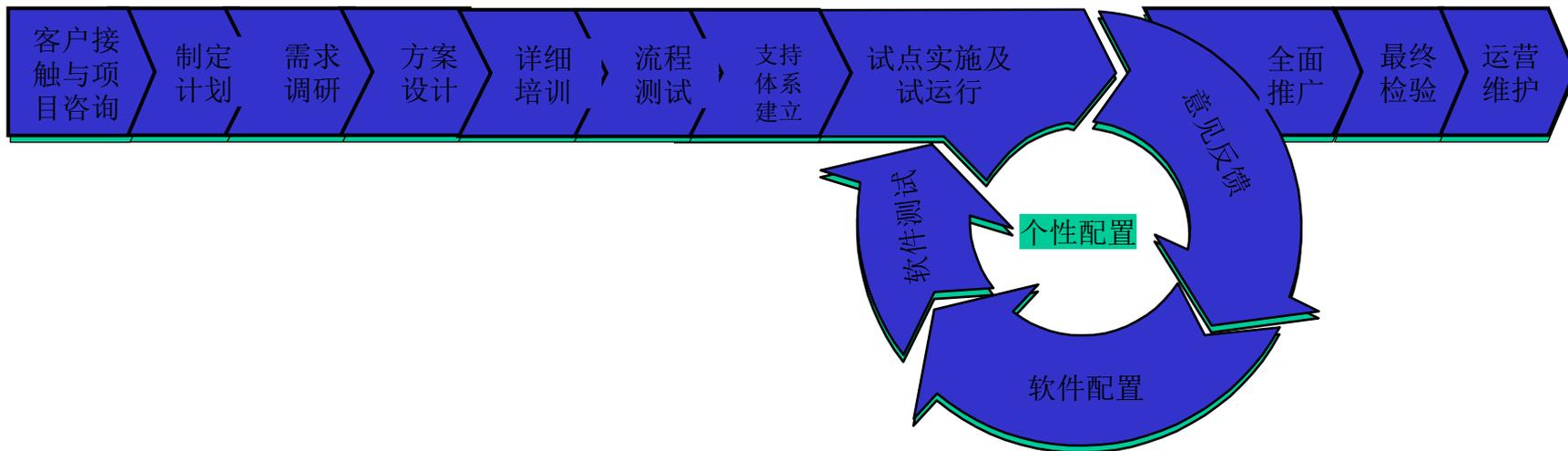
### 管理模式

- 采取公司、事业部、分公司、仓库、4级管理3级核算体制，集团公司独立核算、事业部独立核算，分公司财务科半独立核算体制
- 各个事业部全面负责事业部所辖各个区域分公司的业务管理

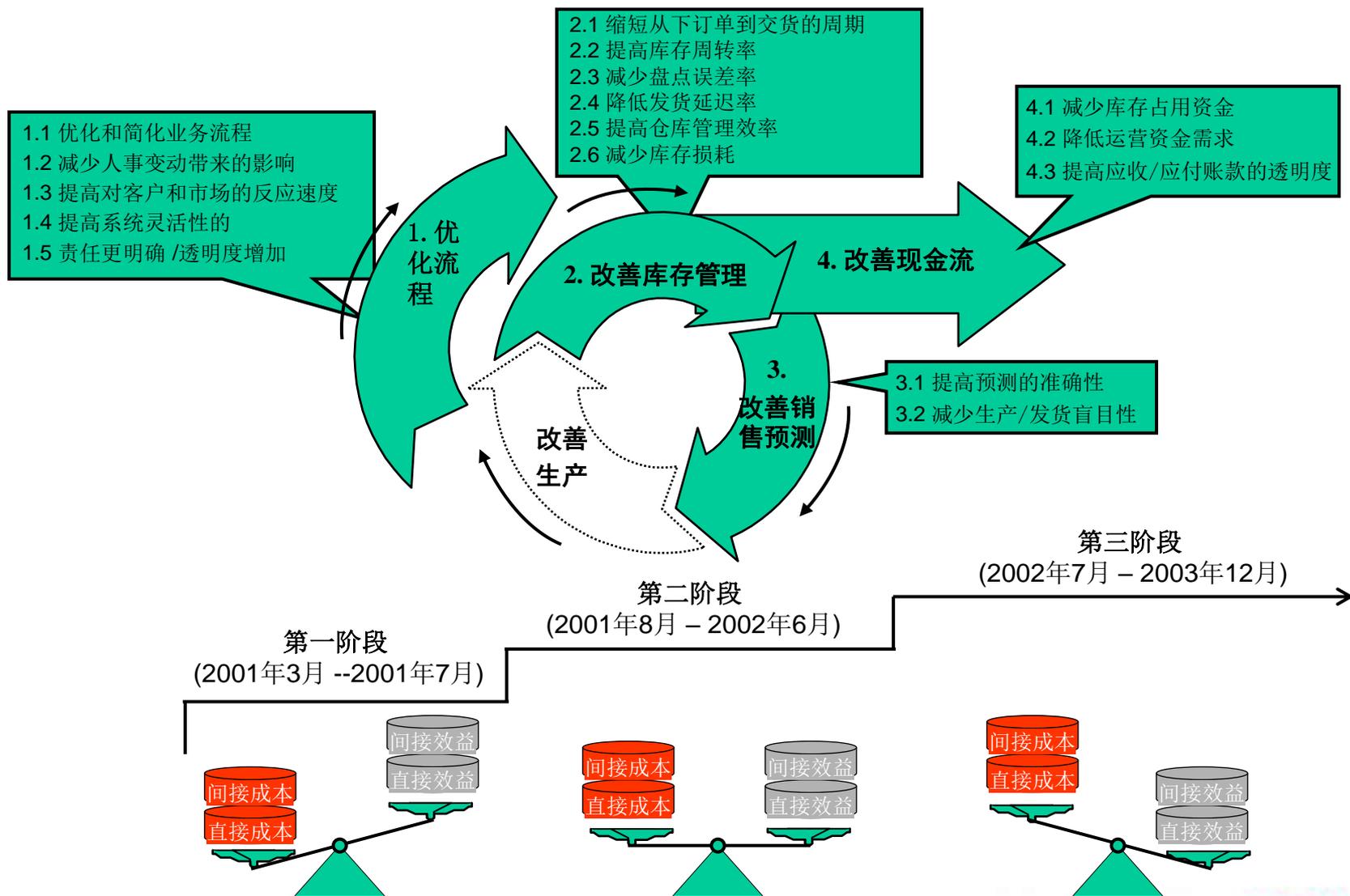
## 内蒙古伊利集团—组织机构图



## 内蒙古伊利集团—实施步骤



## 内蒙古伊利集团—实施过程与效果



## ● 内蒙古伊利集团—效益及价值

流程优化

提高库存管理水平

改善销售和生产计划

改善现金流

减少库存占用资金；

降低运营资金需求；

有效控制客户信用；

加强应收/应付账的管理；



**UFIDA** 用友软件  
客户信赖的长期合作伙伴