企业销售管理系统解决方案

一、 概述

本系统的功能目标是：以企业销售业务需求为核心，实现从报价、汇总、成本预算、审批、合同及订单管理到采购收货、应收帐款管理、佣金计算等全过程信息的电子化处理；提供销售业务所涉及产品、客户、供应商及企业内部有关部门/分公司的进、销、存管理及业务协同功能；实现以业务数据为基础，以市场需求为导向的动态统计分析和查询功能，以辅助企业业务决策。

对安全方面的功能要求：本系统应用涉及销售部门、上级公司及各级分公司等，因此，对内部信息必须建立分级管理机制，并采取"信息分块、对每块信息分级授权"的方式分配用户访问，对关键的信息资源，任何用户未经授权均无权访问。

二、 销售业务需求分析

1、企业销售部门结构及业务现状分析

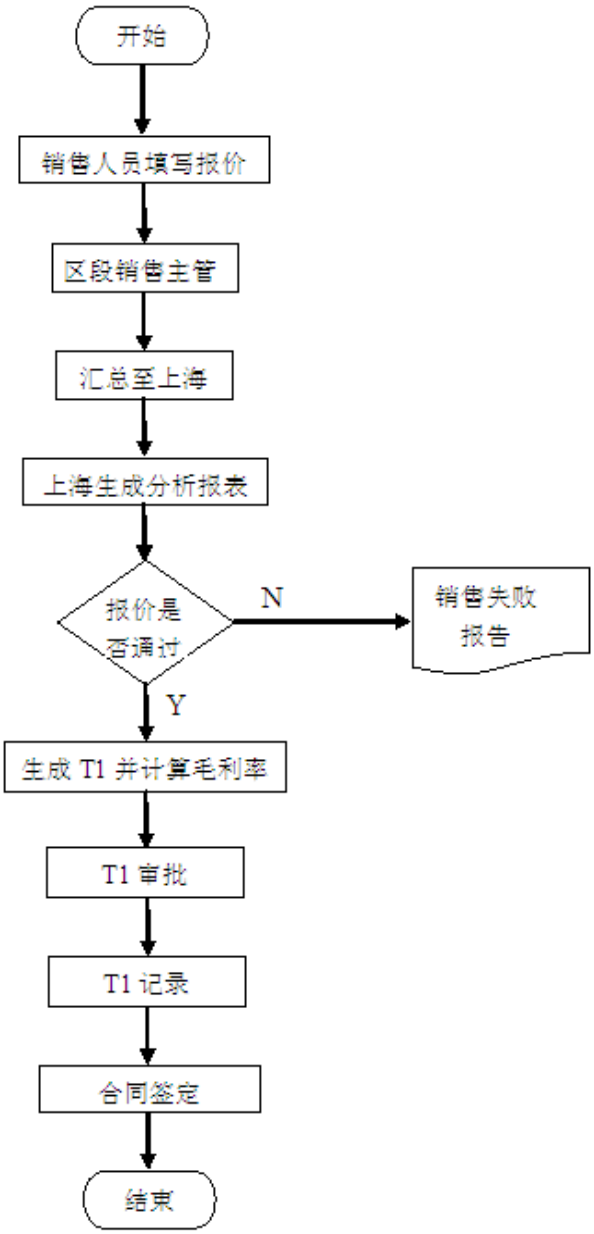
企业销售的采购业务一般可分为年度预算采购和项目采购两种。年度预算采购根据年度采购计划进行采购，产品入库后备用。项目采购是根据客户项目需求进行采购的业务模式。

企业的项目采购业务流程是从报价开始的，其间经过成本预算、毛利预估、合同签订、订单提交、报关入库和帐款管理等环节实现一个完整的销售过程。

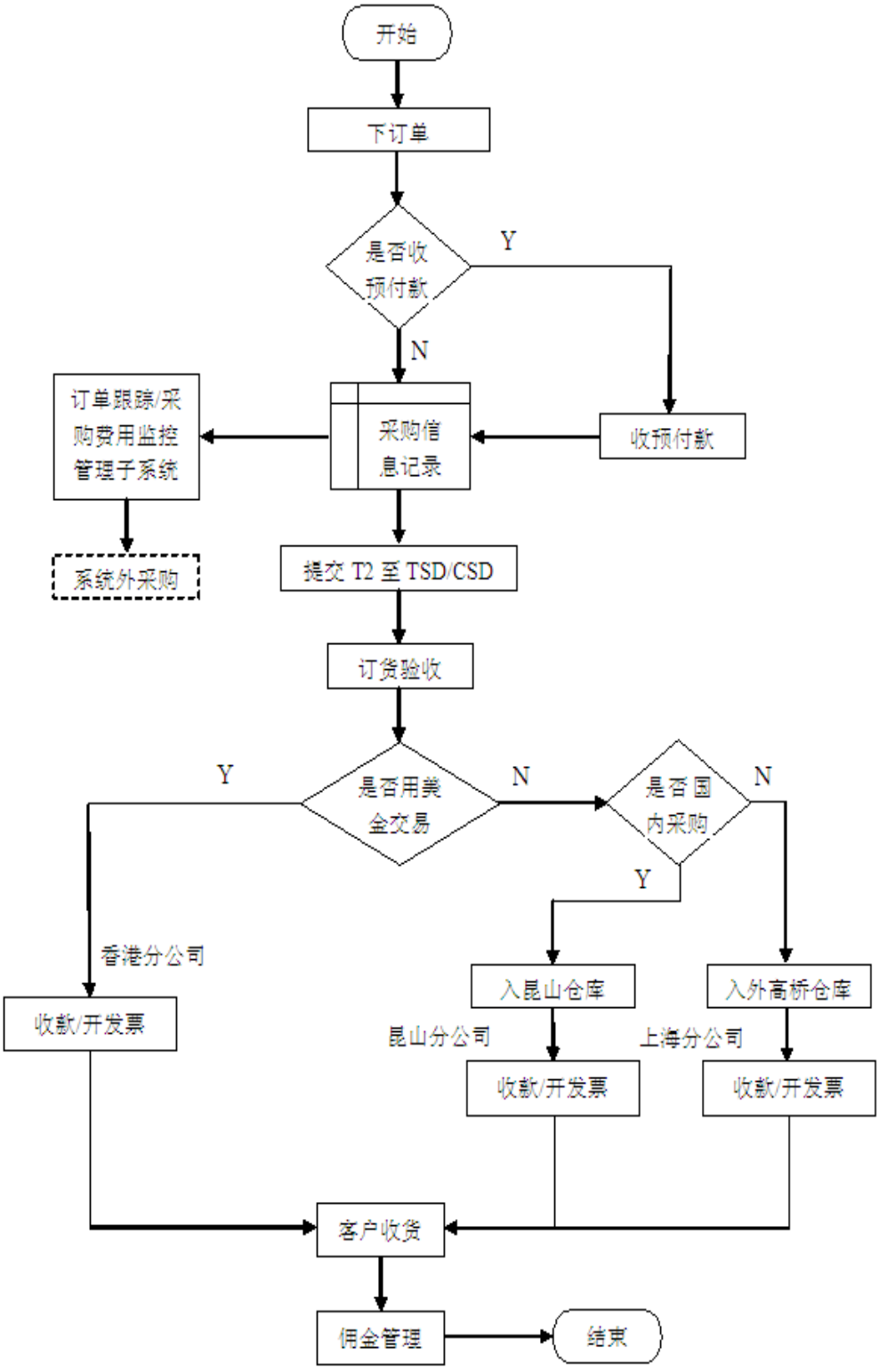
2、流程范例

以下是来自实际项目中的业务流程范例。

销售报价处理流程：


开始
销售人员填写报价
区段销售主管
汇总至上海
上海生成分析报表
报价是否通过
N
销售失败报告
Y
生成 T1 并计算毛利率
T1 审批
T1 记录
合同签定
结束

采购交付流程：



三、系统设计方案

1、总体设计思想

基于客户终端的需求响应，着眼于市场的动态分析，以项目成本预算和采购成本管理为重点，优化内部资源的调配和商业流程的管理，以“提升业务分析和决策能力”为核心设计思想，并体现在系统的各个模块与子系统中。

2、系统设计原则

上海优点信息技术有限公司根据客户的实际需要，在本系统设计及实施过程中秉承以下之设计原则及设计理念：

简易实用原则：通过友好的用户界面，使操作人员能用键盘、鼠标方式，方便、简捷地使用本系统。

技术先进原则：本系统充分吸取国内外企业信息系统（进销存管理系统、CRM 系统等）建设的成功经验，采用最新软硬件技术，保证系统在五年内的领先地位。

系统数据准确性、完整性原则：采用可靠的网络结构和数据库软件，以保证数据采集、录入、传输的合法性、一致性检查。

可靠性、稳定性原则：系统因停电等出现故障时能脱机运行，并能进行逐级自动恢复，而在正常运行时能随时进行数据的备份。

系统扩展性原则：包括功能需求的扩充、应用范围的变化以及运行环境的适应性、兼容性，采用模块化组合设计方式。

数据安全保密性原则：根据操作人员的岗位，授权、设置不同的数据存取权限。

3、系统功能定位

业务---以基本业务的事务性需求为基础，实现各类业务表单的录入和维护。

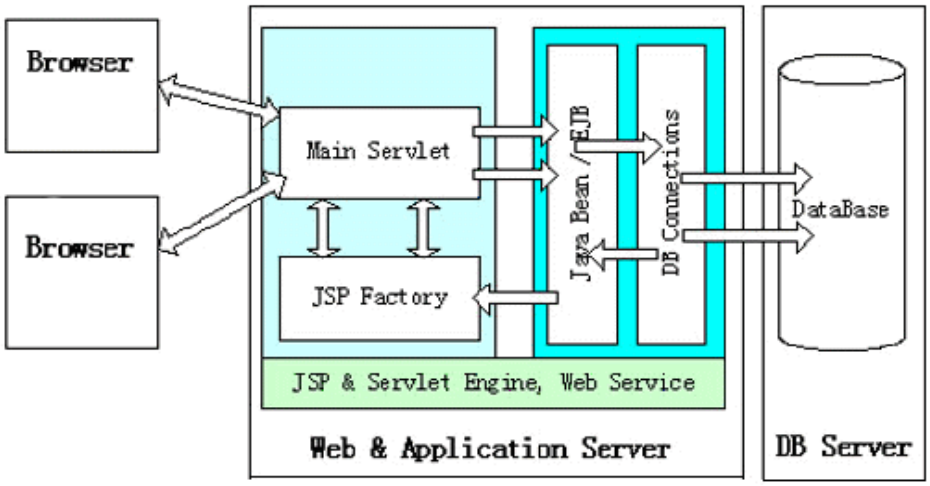
协同---以需求驱动，销售、采购、装配/生产、物流协作、同步。

决策---以“提升业务分析和决策能力”为核心，在历史交易数据的基础上提供详尽而强大的统计分析和决策辅助功能。

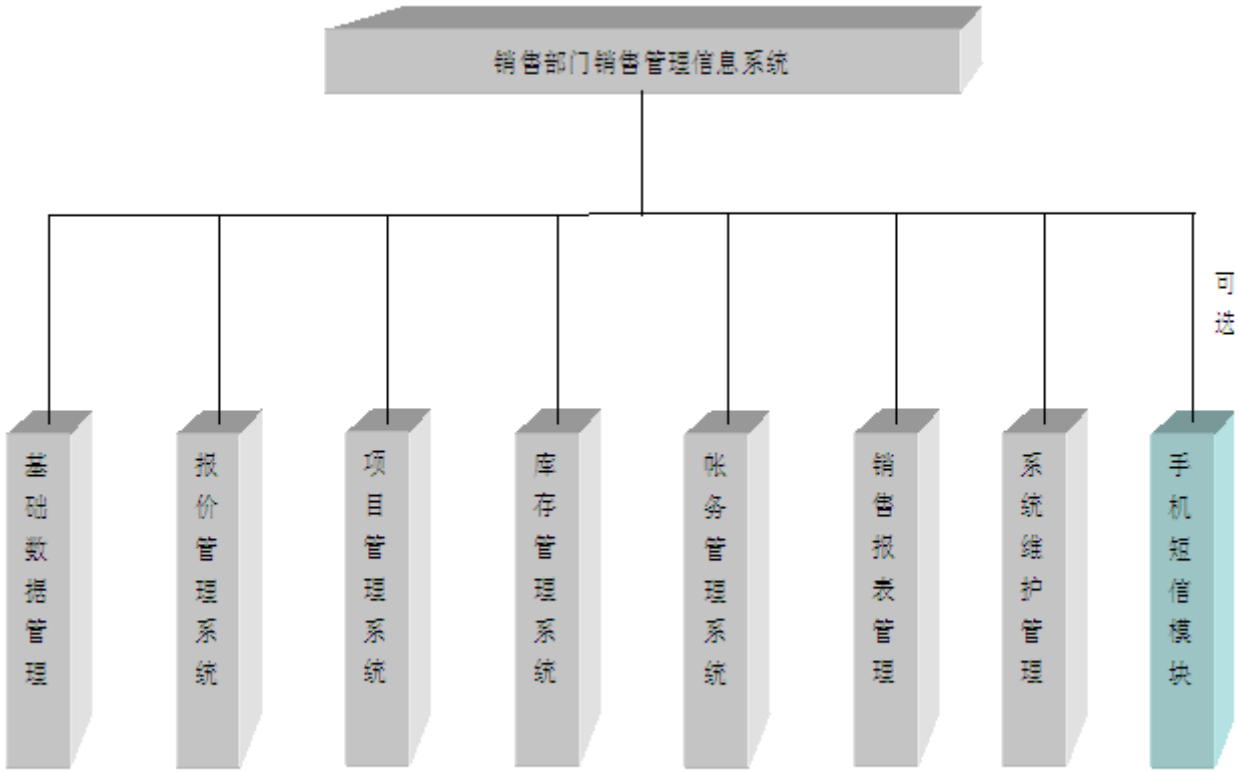
智能---包括事件预警、图形化报告、业务事件管理、项目绩效评估、合作伙伴评估等各项功能。

服务---基于软件功能的增值服务、提供客户支持服务体系，涵盖系统服务的方方面面。

4、技术实现

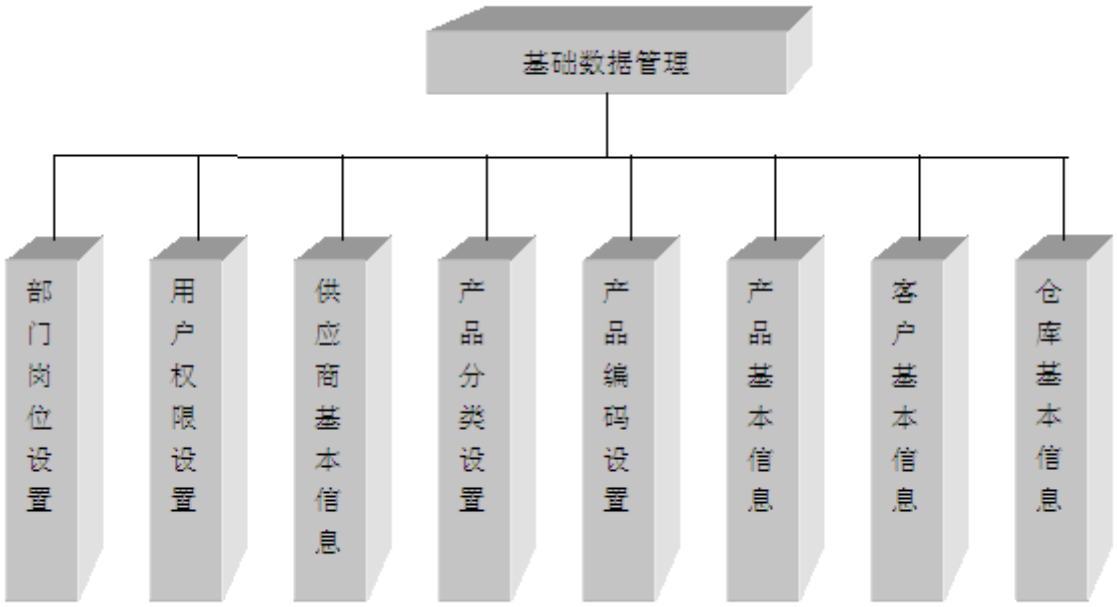


5、系统功能



6、系统功能描述

基础数据管理



基础数据管理包括部门岗位设置、用户权限设置、供应商基本信息、产品分类设置、产编码设置、产品基本信息、客户基本信息和仓库设置等子模块，共同实现系统基础数据的设置与维护功能。

部门岗位设置：用于维护部门及岗位等组织结构信息。

用户权限设置：用于管理系统中的各类用户，并为他们分配适当的角色和权限。

供应商基本信息：用于维护各级供应商的基本信息。

产品分类设置：可设置产品分类，支持多级分类设置（最多三级）。

产品编码设置：产品编码的业务规则设置，系统可根据此规则自动生成。

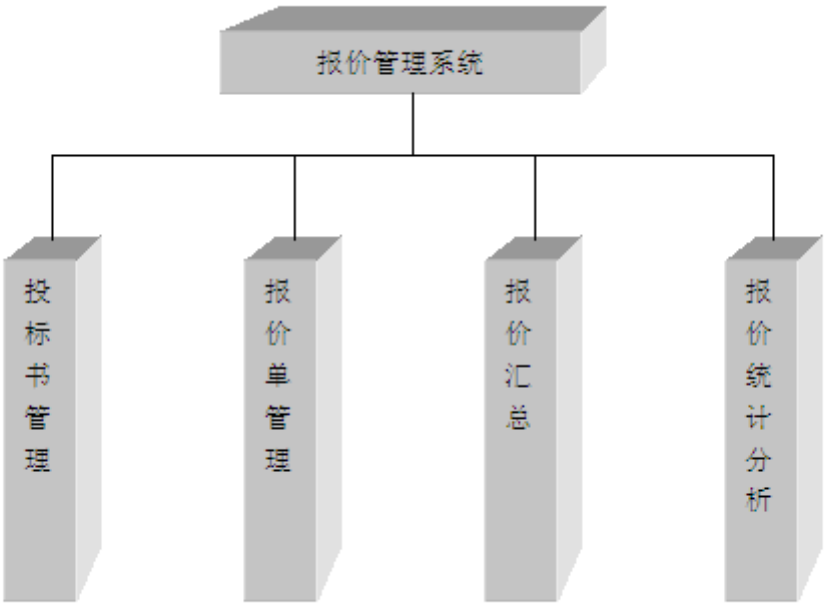
产品编码（也可手工录入）。

产品基本信息：用于建立和维护产品的基本信息。

客户基本信息：用于建立和维护客户的基本信息。

仓库基本信息：用于建立和维护仓库基本信息。

报价管理系统



报价管理系统包括投标书管理、报价单管理、报价汇总和报价统计分析等子模块，共同实现报价过程中的业务信息管理功能。

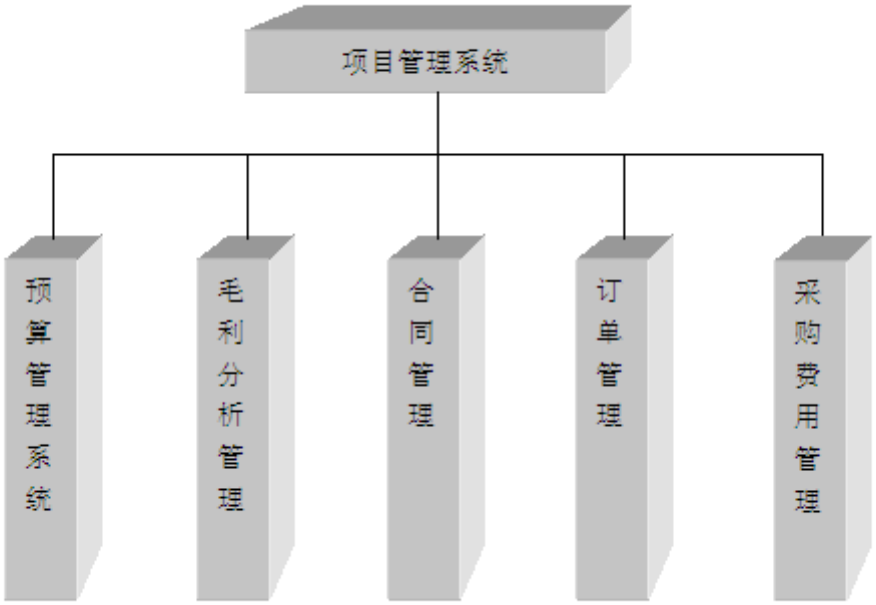
投标书管理：用于客户招标项目的标书管理，可对标书设定不同的处理级别，报价部分须在系统中录入，其余信息可以附件方式加入。

报价单管理：用于管理系统中非客户招标项目的各类报价单。和投标书管理一起实现报价单的录入及维护管理，支持多种外币，并自动计算本位币；支持税别，货物折扣和总折扣，并自动计算总金额和税额；可记录业务人员名称，并记录是否最后成交；支持输出各种单据格式；支持有效日期维护。

报价汇总：用于对各类投标书和报价单的报价汇总。

报价统计分析：用于对汇总后的报价进行统计分析。

项目管理系统



项目管理系统包括预算管理系统、毛利分析管理、合同管理、订单管理和采购费用管理等子模块。

预算管理系统：根据报价单和历史交易数据进行预算分析，可根据多种算法由系统自动进行预估，也可手工调整。

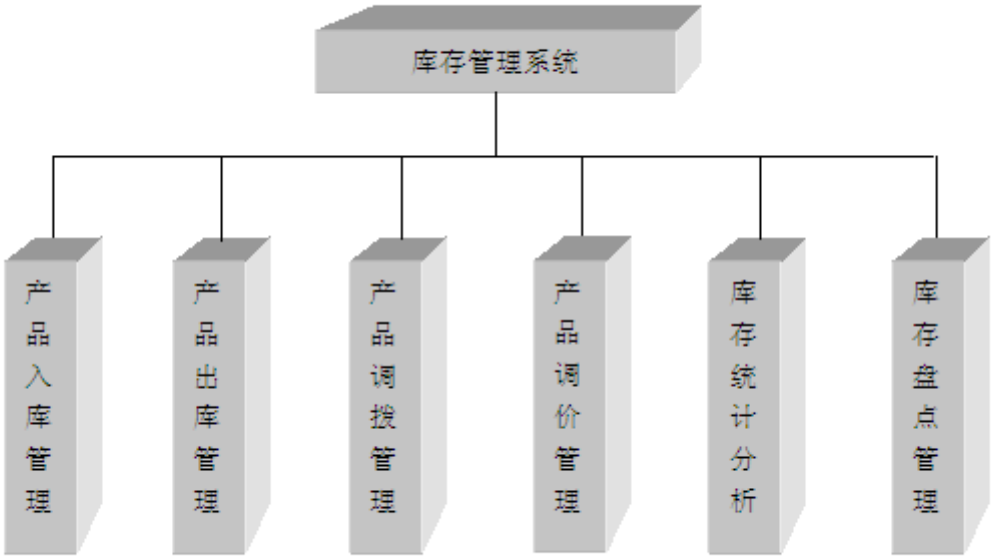
毛利分析管理：根据项目预算对毛利进行分析统计，并可在不同的阶段对毛利进行跟踪分析和管理。

合同管理：与客户签订的项目合同的录入与管理，支持对合同执行的跟踪管理。

订单管理：用于对供应商的采购订单管理，支持多厂商询比价和已交数量显示、自动结案和强迫结案等；支持多币种和税金处理；支持多种单据格式。

采购费用管理：用于对采购过程中的费用监控和管理，支持动态统计分析和多种报表输出等。

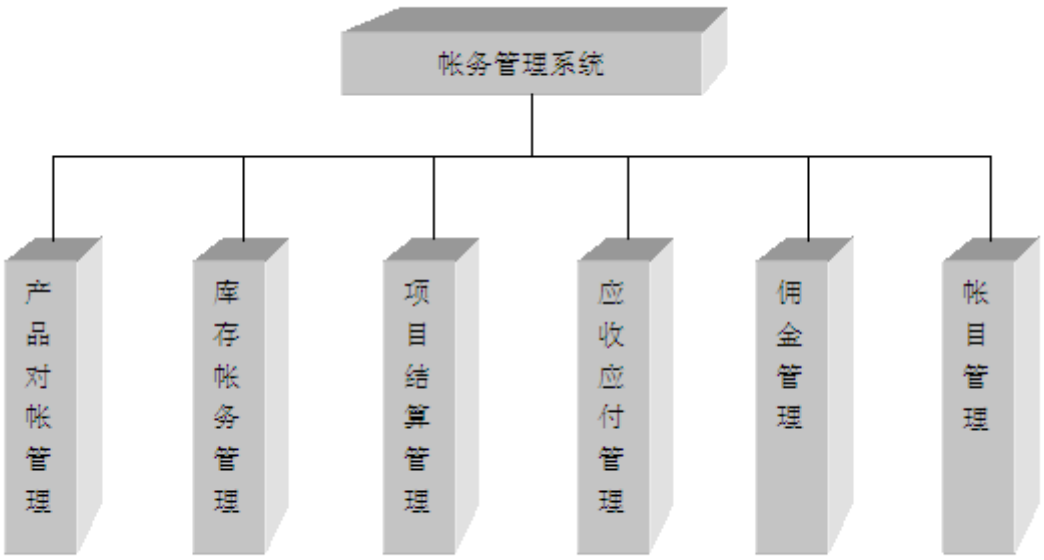
库存管理系统



库存管理系统包括产品出/入库管理、产品调拨管理、产品调价管理、库存统计分析和盘点管理等子模块。

库存管理系统支持为物品设置最大库存量和安全库存量，并有超界限报警处理和物品积压与短缺统计等功能。

帐务管理系统



帐务管理系统包括产品对帐管理、库存帐务管理、项目结算管理、应收应付管理、佣金管理和帐目管理等子模块。

概言之，帐务管理系统其它模块提供的信息，加上帐目信息等，实现系统进销存各个环节的帐务管理功能，并在此基础上提供各种帐务分析统计及报表查询功能。

产品对帐管理：对单个产品的对帐管理功能。

库存帐务管理：对库存帐务的管理功能，其中对库存成本的计算支持移动加权、年加权平均、月加权平均等多种方法。

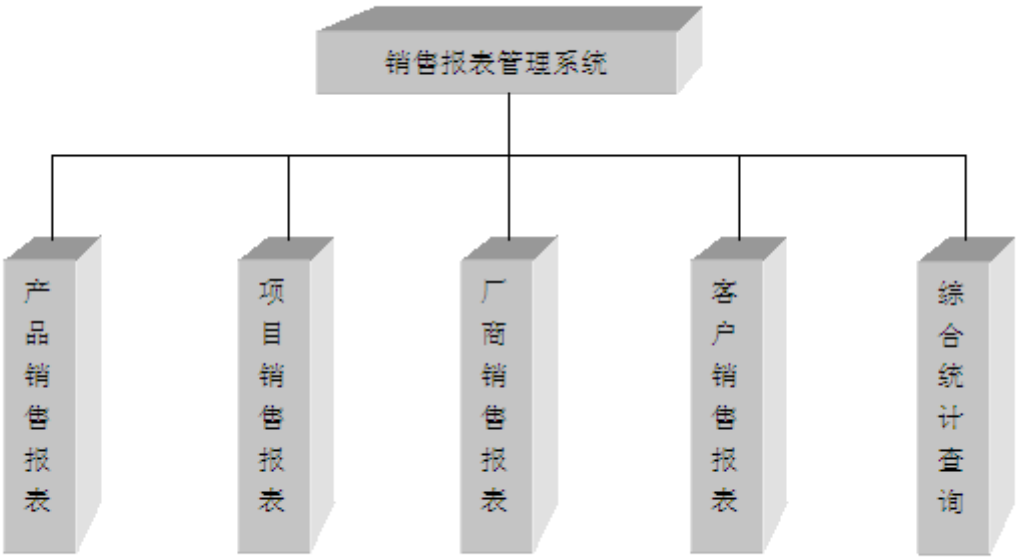
项目结算管理：项目的帐务结算管理功能，可按照项目对费用和应收应付进行专项结算。

应收应付管理：对销售部门业务所涉及的所有科目的应收应付帐款管理。包括收款提醒、收款处理、分析收款情况、付款提示、付款处理、收付款对照分析等。

佣金管理：包括对佣金的计算和发放处理、发放记录等佣金管理功能。

帐目管理：可根据销售部门的业务需要设立会计帐套和科目等信息。

销售报表管理系统



销售报表管理系统的具体模块应在项目正式启动后与客户具体商定，现暂分为产品销售报表、项目销售报表、产商销售报表、客户销售报表和综合统计查询等子模块。

产品销售报表：按产品或产品分类统计的销售报表等。

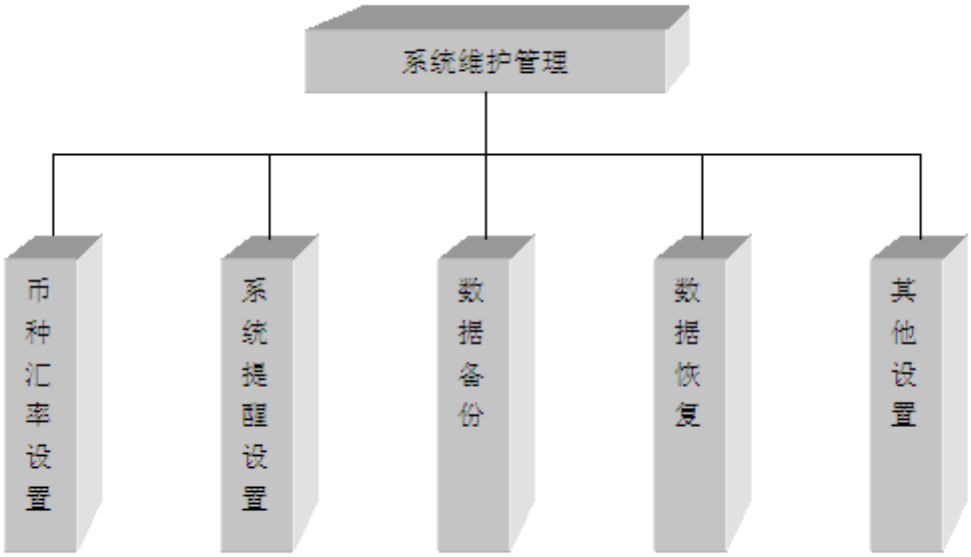
项目销售报表：按项目统计的销售报表等。

厂商销售报表：按厂商统计的销售报表等。

客户销售报表：按客户统计的销售报表等。

综合统计查询：按多种过滤条件进行查询或统计分析，也包括各种定制的销售日报表/周报表/月报表等，还提供对市场的预测等功能以辅助用户决策。

系统维护管理系统



系统维护管理包括币种汇率设置、系统提醒设置、数据备份/恢复和其他设置等子模块。

币种汇率设置：对系统使用的币种及其汇率进行设置，并可设定系统所使用的本外币。

系统提醒设置：可对销售部门各个业务环节设定是否开启系统提醒功能和提醒的方式等，如：登录时提醒、邮件提醒或手机短信提醒（可选）。

数据备份：对系统的数据备份功能。

数据恢复：用备份数据对系统数据进行恢复的功能。

其他设置：系统所需的其它参数的设置功能。

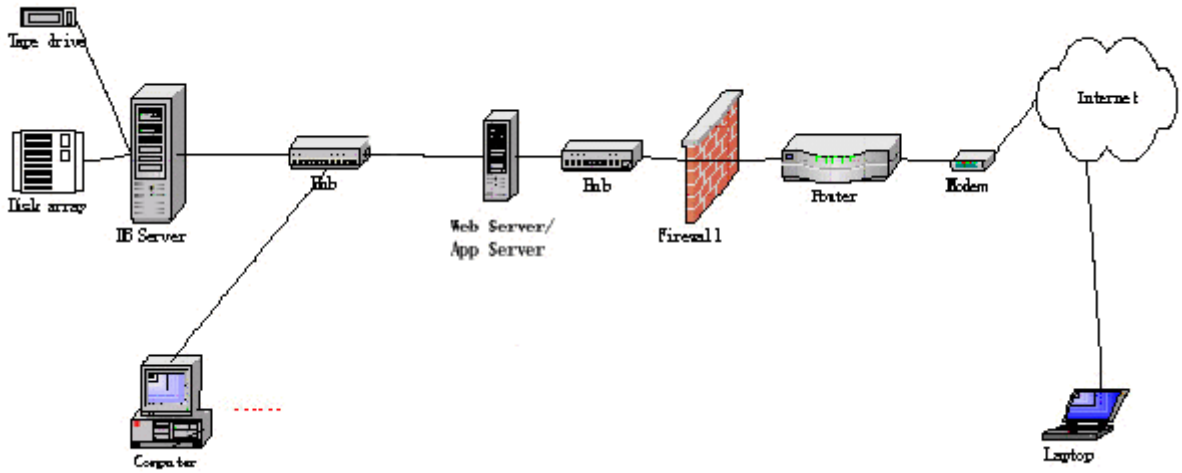
手机短信模块

本模块为可选模块，客户选择该模块，可实现系统自动发送手机短信至相关业务人员。根据系统自动提醒的功能设置，通过添加手机短信模块可对客户业务起到更为积极的促进作用。不论业务人员身在何地，手机短信都能及时提醒他们处理紧急业务。

四、系统集成方案

1、系统网络配置

系统网络拓扑图如下：



2、服务器配置建议

综合考虑，我们给出如下的服务器建议配置：（单位：GB）

服务器	内存建议配置	硬盘建议配置	备注
Web 服务器 应用服务器	2	40	Web 服务器和应用服务器放在一台物理服务器上
数据库/文件服务器	2	40	按照两年的数据容量计算

3、软件配置建议

软件配置如下表：

软件类别	**软件选型**	**软件说明**
操作系统	Windows 2000 Server/Windows XP	Microsoft 公司开发的服务器操作系统
数据库	Ms Sql Server 2000	Microsoft 公司开发的关系型数据库管理系统
Web 服务器	Apache	主流 HTTP 服务器软件
应用服务器	Jboss	基于的 J2EE 的 web 应用服务器,也被人称作 Web 操作系统（operating system for web），它体现了 J2EE 规范中最新的技术