



家纺连锁贸易案例 - - 红绵家纺

连锁分销行业案例 - - 红绵家纺

LOGO

四川红绵家纺有限公司

四川红绵家纺有限公司，目前拥有连锁专卖店达56家，员工300余人。现已在四川成都及周边地区二级市场突破逐步发展壮大，以自营专卖店进行销售方式进行销售。销售直销体系网络，现在已覆盖成都市区、新都、温江、都江堰、内江、资阳、简阳、内江、自贡、宜宾、泸州、乐山、江津、遂宁、南充、巴中、达州等20几个城市和地区。

在2009年以前，以手工账的方式进行记账。



连锁分销行业案例 - - 红绵家纺

LOGO

系统实施介绍

应用系统:

SAP FORWIN连锁门店解决方案（门店应用、管理后台应用）、数据接口，金蝶K3财务核算系统

应用部门:

营销中心、物流中心、财务中心、采购中心、行政中心、省内56家门店

实施团队:

顺风公司项目经理何倩、系统管理员罗奕炎、关键用户各业务骨干

盛普公司项目经理张林、实施顾问刘宇鹏、李德高、产品开发顾问黄毅



企业困惑及需求

竞争日趋激励，对终端的数据掌握，对全局库存的把握，销售的分析都要求越加精细化。原来手工化的记账方式，使市场反馈、物流信息严重滞后，造成企业决策无法即时准确把握商机，库存信息不能共享，造成大量货物积压。由于手工账的处理方式，很容易造成账面错误与混乱，致使账面不准，也容易滋生“蛀虫”，使企业资产流失。企业价格与促销政策门店不能严格有效地执行，更无法延展到销售分析、指导销售，对企业精细化管理造成了阻碍。

后期根据公司多方位的考虑评估，最终选了SAP合作伙伴盛普公司，最终选定SAP的发展中企业解决方案连锁门店解决方案。

实施过程：按计划分步实施，确保实施成功

一期项目从2009年4月16日项目启动会开始，主要以门店应用逐步推广管理为突破口，以门店销售、库存、价格、促销政策为管理要点，渐渐实现门店销售数据实时收集、库存准确共享，价格、促销政策实时监控。

二期以企业内部管理采购、物流、财务一体化，2009年8月开始，2010年3月完成上线。核心使管理后台对公司采购、库房进行明确精细管理，从商品开发后，数据建立到采购订单的下达，到货后，仓库的收货及发货都被逐一打通，并可以实时查看相应状态，真正打破各个部门之间的信息堡垒。财务的进销存数据通过接口定期导入金蝶K3，完全避免了两个系统会造成数据错误这一可能，大大减少了财务的工作量，使财务有更多时间来履行他的监督职能。

整体项目着重于基础数据的整理和企业流程固化，根据对连锁行业的实施经验，盛普对项目提交了相应的改进意见和建议。整体实施过程划分为了五个步骤：项目准备、蓝图规划、蓝图实现、项目验收、持续支持。

实施过程中严格按照实施方法论和计划管理对项目分阶段支持，严格按照实施主计划、周计划进度，并且坚持周例会、阶段总结相结合，确保在计划时间内顺利验收。实施过程中严格执行上线完整测试、测试成功后再实施应用的方式，这样确保实施顺利上线。

实施效果

SAP系统的上线，货品开发、采购业务、物流规范了销售门店业务操作、也规范了物流中心、采购中心等基本业务流程，对管理起到辅助和强化作用，通过SAP系统对企业流程进行固化，各操作人员在系统中有严格的权限划分、明确的职责归属。规范化的业务操作，有利于持续提高企业管理水平。

- 1、现在门店及业务部端使用SAP完成采购、物流、销售、通过使用校验，实现K3和SAP两个系统数据接口传输稳定；
- 2、系统信息流不仅完整反映实际商品流，还导入了采销环节的预算（计划）数据，提供了后期业务精细化管理的基础；
- 3、通过门店连续3个月的盘点校数，数据准确率从4月的35%提升到7月的97%，且已精确到颜色规格型号（K3系统数据准确率最高时是精确到颜色规格型号的99.99%）；
- 4、通过仓库连续2个月的盘点校数，数据准确率从10月的70%提升到12月的96%，且已精确到颜色规格型号（K3系统数据准确率最高时是精确到颜色规格型号的99.99%）；
- 4、尤其物流端，订单分配环节e化使货品分配时间缩短3倍；
- 7、条码制作e化节约1倍时间，总仓物流配送提速2倍；
- 8、业务数据采集和传输的e化，系统业务数据基本实现实时、动态，提速3倍、特别是促销期间提速高达8倍；

实施经验借鉴

- 1、一期推广周期相对较长，主要考虑人员习惯，系统内、外两种模式并行进行，避免习惯差异，但同时也出现了一些流程上不统一的问题；
- 2、条码应用若能由厂商直接进行，对收货效率会最佳；
- 3、对数据的盘点效正，必须不断进行，才能真正将实际数据与系统数据达到一致，不只是一二次方式进行。



角色体验分析

LOGO

物流中心

仓库管理，实时准确

商品出库，库存量自动检查；在线模式下，实时查询各门店货品库存，方便整体掌握货品销量；
分店可以查询异地分店的库存情况，方便店间货品的调济；
智能且方式多样的补货方式，系统根据商品的采购方式；

销售部

会员管理，功能强大

一卡多能：也支持单独的会员卡、储值卡、积分卡、折扣卡以及几卡合一；

促销管理，灵活多样

可以针对每一个细分类会员制定不同的促销策略；

促销模式多样：促销特价、100+1促销、类别品牌促销、赠品促销、超额促销、捆绑促销、款式超量特价单；

财务部

智能接口，加速核对

通过智能接口，直接与K3库存、库存核算、总帐数据衔接，直接完成财务核算，既保存原系统投资，又实现增值；

汇总生成单据，能满足出入库单据的管理处理；能满足财务对单据处理核对；

灵活权限，避免查账

根据权限要求设置门店销售额的查询，可以实现减少销售单价或销售金额；

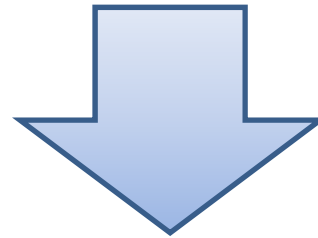
支持脱机应用，单店可只保留本店数据，查询根据要求设置缩水营业比例；



物流部

仓库管理，实时准确

商品出库，库存量自动检查；可支持零库存，预计库存量查询；
在线模式下，实时查询各门店货品库存，方便整体掌握货品销量；
分店可以查询异地分店的库存情况，方便店间货品的调济；
智能且方式多样的补货方式，系统根据商品的采购方式；



加速了点收效率

行业化单据应用，更方便点收核对

全局库存有利于库存规划，与采购协调驱动业务



销售部

会员管理，功能强大

一卡多能：

也支持单独的会员卡、储值卡、积分卡、折扣卡以及几卡合一；

促销管理，灵活多样

可以针对每一个细分类会员制定不同的促销策略；

促销模式多样：支持单品促销、支持整单促销、公式促销；满足全场折扣、会员特价、个别特价；

覆盖现代流行的多样商场营销模式，支持按组合销售，买A赠B、剪角折扣、数量折扣等等；



会员真正应用于实处

真正做到服务营销创新，留住核心客户

多营销组织，既满足客户心理，又能促销销售实现



角色体验分析

LOGO

财务部

智能接口，加速核对

通过智能接口，直接与用友库存、库存核算、总帐数据衔接，直接完成财务核算，既保存原系统投资，又实现增值；
汇总生成单据，能满足出入库单据的管理处理；能满足财务对单据处理核对；

灵活权限，避免查账

根据权限要求设置门店销售额的查询，可以实现减少销售单价或销售金额；
支持脱机应用，单店可只保留本店数据，查询根据要求设置缩水营业比例；

