

电子元器件（IC）贸易行业信息化解决方案

一、电子元器件（IC）贸易企业需求分析

1、业务需求分析-短平快的业务运作模式

业务模式：电子元器件(IC)贸易公司，一般都地处深圳华强北及北京中关村，为下游客户都能提供广泛的物料供应信息，并通过全球的物流体系为客户提供可靠的质量保证。同时电子元器件(IC)贸易公司还专门为工厂提供配单供料服务或急缺货的调配，与欧洲美洲的一些大型 OEM、EMS 工厂建立深度的合作关系，长期为他们提供现货或急缺货供货服务。可以用“短平快”来形容业务运转的模式，即快速的货物信息查询、快速的订单信息反馈、快速的交付，一般从客户有需求到最后的订单确认都在 15 天内完成；

组织机构特征：电子元器件（IC）贸易公司一般人员规模不大，20-50 人，主要是销售人员和采购人员，同时还有库房及财务等职能部门；

产品特征：电子元器件销售及服务过程中，涉及到序列号保修服务，需要针对产品进行序列号的管理；

2、信息系统需求分析-整合的信息平台

- 销售员前期客户关系管理（CRM）系统需求：希望有 1 套快速的 CRM 系统进行销售活动的管理，同时和订单之后的信息实现共享；
- 业务运作系统需求：希望有 1 套系统来满足销售询价单管理、采购询价单反馈管理、销售报价单管理；
- 基本的进销存管理需求：希望有 1 套系统能够快速的处理销售订单及采购订单之后的内部运转流程；
- 财务管理系统需求：希望有 1 套系统进行应收/应付管理，成本管理，毛利管控，费用报销管理等；
- 管理分析需求：希望有 1 套系统能够适时的统计分析各个运作层的完成情况，及时进行管理手段的调整；

二、电子元器件（IC）贸易行业解决方案概览

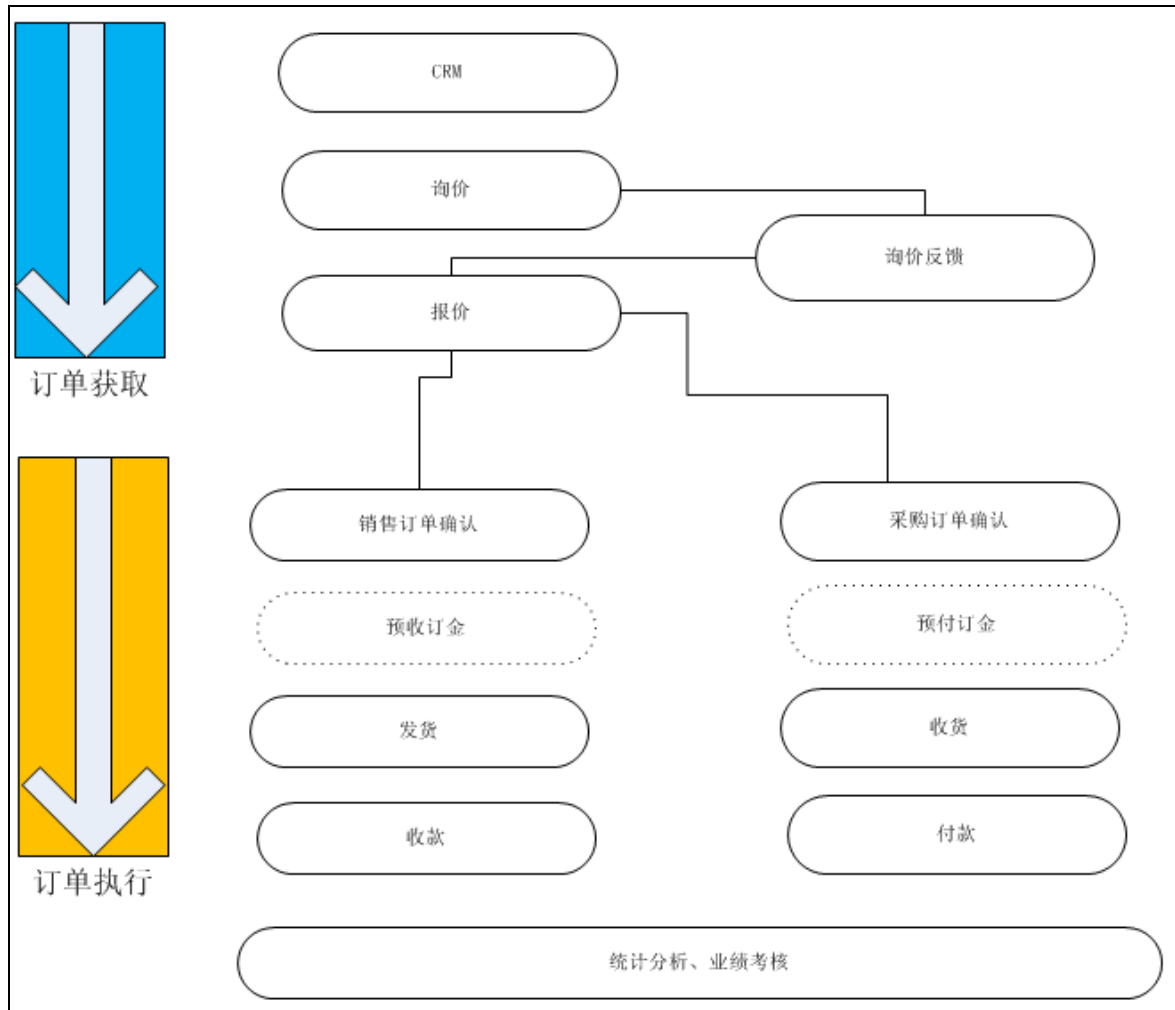
作为基于 SAP Business One 构建的行业管理解决方案，奥维科技公司提供的电子元器件（IC）贸易行业解决方案充分利用了 SAP Business One 平台提供的 SDK 开发工具包（个性化需求开发包），把客户业务运作流程分为销售订单之前和之后的管理流程。

在销售订单之后继续采用 SAP Business One 系统已经很成熟的业务运作流程，实现企业管理中的基本进销存+财务+管理分析；

在销售订单之前，融合了电子元器件（IC）贸易行业特性，开发了销售询价单请求、询价单反馈、销售报价确认流程，同时增强了 SAP Business one 系统中客户关系管理部分，尤其是销售员之间的权限管理增强，让管理者更加放心的把销售信息放到 SAP Business One 这样的信息平台上来；还有结合现代营销必备的电子邮件沟通方式，也整合到了 SAP Business One 平台上；

通过奥维科技的整合，把电子元器件（IC）贸易企业所涉及到的询报价管理、销售、采购、库存、财务、商业智能（管理统计分析）、电子邮件发送、内部工作流传递整合到 1 个平台上，让企业管理者更有效地管理和组织现有的客户资料和内部资源的整合，开拓崭新的商机。

2.1 信息系统总体设计示意图



2.2 客户关系管理流程（CRM）应用举例

如何利用客户关系管理系统帮助企业管理者留住更多的客户资源和提高销售的成功率，是电子元器件（IC）贸易企业管理者必然面临的难题。那么常规的客户关系管理平台都会从客户资料、销售员活动管理、销售商机跟进过程管理等环节进行客户关系的管理；这些作为 SAP Business One 平台同样具备了基本的客户关系管理的流程，更重要的是能够在同一个平台上完成客户资源的共享。下图是某个业务员某次活动的应用举例说明：

活动 电话呼叫 编号 13
 类型 常规 业务合作伙伴代码 755.NanDa 客户
 主题 业务伙伴名称 南大电子
 已分配到 Nina 联系人
 个人信息 电话号码

常规 内容 链接凭证 附件

品牌用的比较多，也有从欧美拿货，会有缺货现象，不过称有固定的拿货和找货公司，不是太合作。

确定 取消

2.3 销售询价及采购报价应用举例

销售询价管理作为电子元器件（IC）贸易企业业务流程中的关键环节，需要内部能够完整的、快速的流程传递，奥维科技基于 SAP Business One 平台研发出来的销售询价及采购报价管理过程中需要的业务单据-询价单、询价反馈单，并能够进行自动的信息流传递，在销售询价源头就可以把需求很好的传递给采购报价员，系统应用图示如下：

料号	品牌	紧急	客户需求量	单位	目标价格	币种	封装类型	包装	批号	含铅	备注	采购A	采购B	采购C	品牌采购
1	AMD761ACT1	AMD	普通询价	100	5.00	美元	普通封装	10+	合格			Carry			Sunny
2			普通询价	0	0.00	美元									

图 2-1 销售员添加询价信息



图 2-2 采购员收到询价信息



图：询价反馈---封装类型、包装、批号、市场情况、物料

5、销售报价及生单

业务场景：采购传递过来的反馈信息成为销售员的报价依据，销售员向客户报价，当达成交易后，则向行政跟单下达销售订单及采购订单，以便公司开始下一阶段的“订单的执行”。

系统实现：销售员通过系统实现“报价记录”管理。销售员根据反馈信息生成报价记录，当成交后，则由系统同时生成销售订单与采购订单，并且自动发系统消息告知行政跟单。

截图如下：

询价

客户判断: [] 单据日期: 2010.04.30
销售员: Petty

料号	品牌	紧急	客户需求量	单位	目标价格	币种	封装类型	包装	批号	含铅	备注	采购A	采...
1	AMD761ACT1	AMD	普通询价	100	5.00	美元	普通封装		10+	含铅		Carry	
2			普通询价	0	0.00	美元							

询价结果

询价币种	报价	币种	供应商编码	供应商名称	封装类型	包装	批号	供应商判断	市场判断	物料判断	备注	基础单号	基础行号	已报价
180JSD		美元	001.Conve	Converge	DIP	卷带	99+	专业翻新	唯一货源	全新无原包		1328	1	0

图：采购传递过来的询价反馈信息

报价记录

客户编码: 001.ABNUNIVER 编号: 529
客户名称: ABN Universal LLC 状态: 未清
销售员: Petty 单据日期: 2010.04.30

#	料号	品牌	封装类型	包装	批号	数量	币种	价格
0	AMD761	AMD	普通封装	1	99+	100	美元	6.0000

确定 取消 成交

图：销售员生成报价记录，成交后，同时生成销售订单与采购订单

6、订单执行流程

订单执行流程一般包括以下阶段：

- 1) 销售订单的客户确认
- 2) 采购订单的供应商确认
- 3) 预收客户的订金
- 4) 预付供应商的订金
- 5) 收货后，再给客户发货

- 6) 收客户尾款, 支付供应商尾款
- 7) 财务费用报销处理

7、方案价值

1) 打通销售、采购、跟单、财务等各个业务流程, 集成在一个数据平台中运行
 奥维科技公司推出的解决方案绝对具有很高的性价比, 让电子元器件 (IC) 贸易公司既拥有了世界级的管理信息系统, 又不用投入太大的费用。

- 2) 降低各部门沟通成本, 加快内部信息流通
- 3) 明晰各角色的职责, 避免责任不清、相互推诿现象
- 4) 各使用人员按固化流程流转, 经理只关注例外流程
- 5) 经理可快速统计分析业绩考核, 专注于决策方面的思考

部分测试数据统计分析表示例:

按物料的销售分析 (每年)								
双击行编号可详细显示全部销售								
#	物料号	物料描述	客户代码	客...	数量	销售金额	毛利	毛利 %
1	04023J1R5BBSTR	04023J1R5BBSTR	6349.IONICS	IOI	70,000	47,331.90 RMB		85
2	15MA5935BT3G	15MA5935BT3G	9192.Nucleus	Nu	10,000	3,688.20 RMB		53
3	25J244JYTR	25J244JYTR	65.cei	CE	4,000	3,005.20 RMB		26
4	302R29W102KV3E	302R29W102KV3E	91.CONTINENTAL	CO	4,000	4,644.40 RMB		75
5	50CE100AX	50CE100AX	512.zhong	昆	1,000	400.00 RMB		33
6	512965494	512965494	66.optrex	OP	3,000	21,924.30 RMB		87
7	74ALVC164245DGG	74ALVC164245DGG	6349.IONICS	IOI	320	3,059.84 RMB		37
8	74HCT595D	74HCT595D	66.optrex	OP	2,500	2,390.50 RMB		11
9	AD590JH	AD590JH	60.harmer	HA	200	5,573.28 RMB		16
10	AD8130ARZREEL7	AD8130ARZREEL7	66.cytech	"C	500	5,737.20 RMB		07
11	AD822BRZREEL	AD822BRZREEL	039.RDE	RD	2,500	58,567.25 RMB		30
12	AD8362ARUZREEL7	AD8362ARUZREEL7	91.micro	Mic	1,000	39,477.40 RMB		63
13	ADG3308BRUZREEL7	ADG3308BRUZREEL7	8862.POTATOES	PO	2,000	24,588.00 RMB		83
14	AM29LV320DB90EI	AM29LV320DB90EI	9117.CONTIN	CO	1,050	16,494.45 RMB		84
15	APT8015JVR	APT8015JVR	014.AEP	AEI	90	7,376.40 RMB		13
16	AT91F40816-33CI	AT91F40816-33CI	0145.JDI	JD	270	29,321.19 RMB		45
17	ATMEGA128L8MU	ATMEGA128L8MU	3388.PN	PN	1,800	70,075.80 RMB		04
18	B37923K5030B960	B37923K5030B960	91.CONTINENTAL	CO	10,000	478.10 RMB		02
19	bankfee	bankfee	039.AERTRONICA	Aei	1	170.75 RMB		00
20	BAT54T1G	BAT54T1G	86755.sogno	SO	6,000	2,049.00 RMB		48
21	BAV99WT1G	BAV99WT1G	66.optrex	OP	3,000	819.60 RMB		76
22	BLF861A	BLF861A	9021.GALATA	GA	10	4,234.60 RMB		73
23	B5170FTA	B5170FTA	91.CONTINENTAL	CO	6,000	3,688.20 RMB		79
24	BTS282ZE3180A	BTS282ZE3180A	049.CE GLOB	ce	10,000	307,350.00 RMB		00