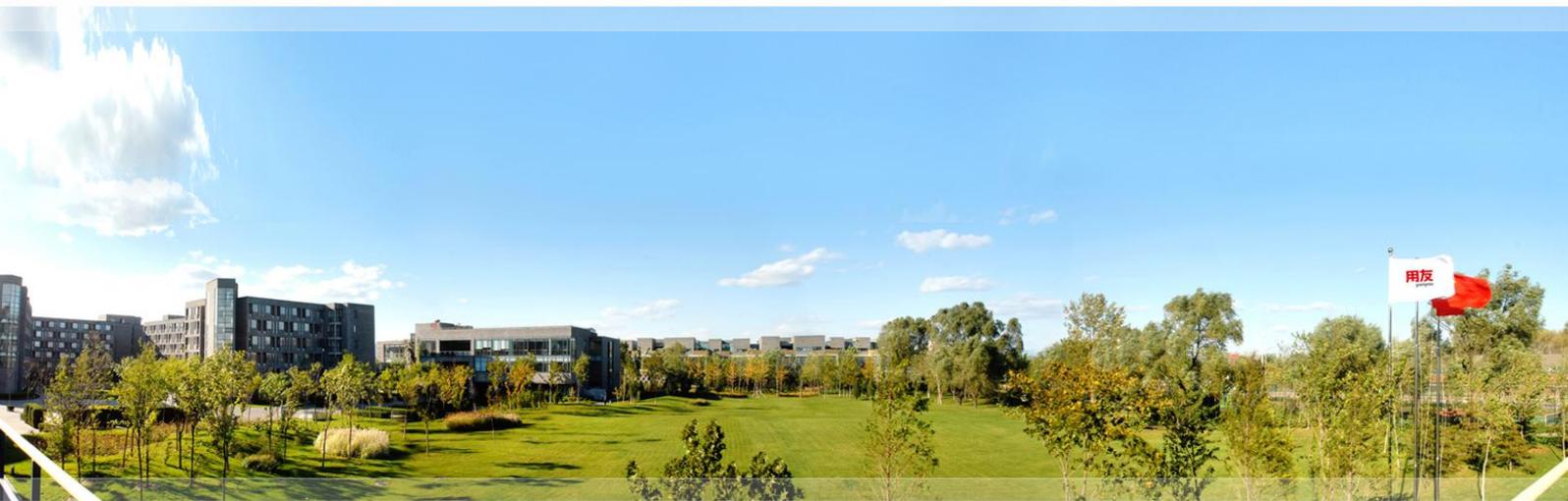


用友电子销售解决方案



方案概述

用友 B2B 电子销售解决方案帮助制造、消费品和流通型企业在 ERP 系统基础上，搭建一个高效而规范的 B2B 在线交易平台，全面管理经销商分销网络，整合集团总部、制造企业、分销企业、经销商、物流运输商、售后服务机构、网银等相关资源，打造自动化分销及服务管理体系，实现产业链的整体协同：

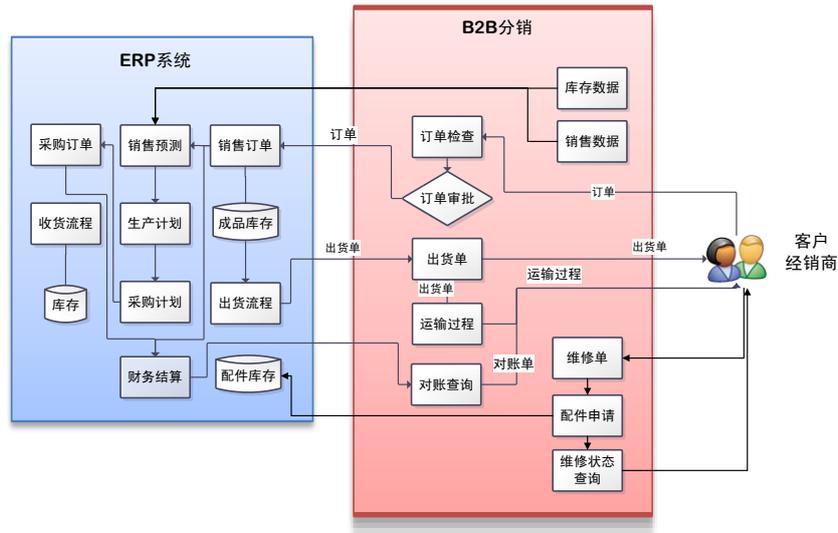
- ✓ 构建以渠道/客户为中心的经营模式；
- ✓ 渠道扁平化，贴近终端客户，提高对市场的响应速度；
- ✓ 在利润空间不断受到挤压的市场环境中，大幅提升销售体系运作效率；
- ✓ 准确掌控渠道库存和销售状况，降低库存积压成本。

用友 B2B 电子销售解决方案，实现下游渠道的在线自助业务数据查询、在线订单交易、渠道协同等功能，提升客户服务水平。降低商务运作成本，为企业销售规模的快速扩张奠定良好的运作基础。

关键应用

应用 B2B 电子销售解决方案的企业，从企业形态的角度，主要分为两类：

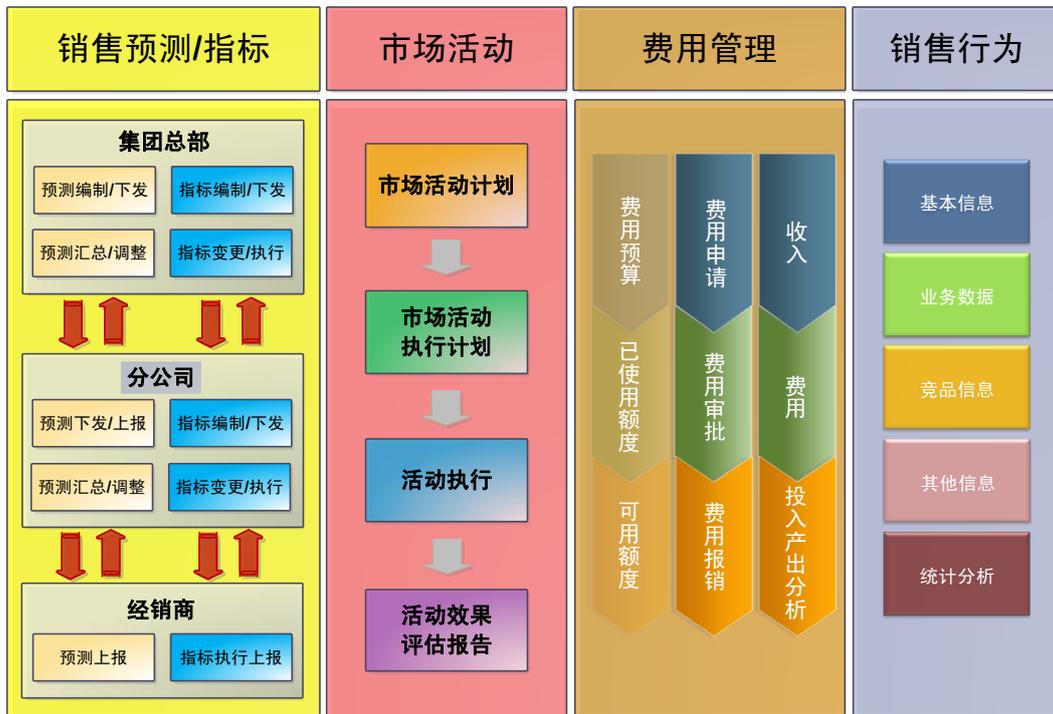
- 自有品牌的制造商：具备自主品牌产品的生产能力，销售方面一般通过分公司，代理商，直营门店，或者商超渠道完成；
- 大型分销贸易商：代理销售原厂商产品，通常是全国总代理商或者总分销商，通过经销商或者分公司完成销售。



用友 B2B 电子销售解决方案包括渠道管控体系的营销管理、经销商管理、交易管理、渠道服务管理模块实现了企业销售体系与渠道经销商/代理商相关业务协同应用，全面提升企业经销商分销网络管理深度。通过整合集团总部、制造企业、分销企业、经销商、物流运输、售后服务等相关资源，打造自动化分销及服务管理体系，实现产业链的整体协同。

 企业客户	B2B 分销	营销	销售预测/指标		市场活动		费用管理		销售行为管理	
			渠道	客户开发		客户档案		客户绩效		行为分析
		产品		产品分类	产品信息	产品组合	产品策略	价格	促销	
			交易	经销商	订单管理	配送管理	对账管理	渠道库存		
		KA 客户		销售管理	费用管理	导购员管理	数据导入接口			
		服务	呼叫中心	维修流程	配件运作	条码管理	投诉建议			

营销过程管理



销售预测/指标：用友全程化电子商务系统中支持各级经销商填报销售预测，然后逐级汇总，形成企业总体销售预测。销售预测的数据可以作为基础，经过适当调整生成销售指标，再逐级下发分配给各级分公司和经销商。系统中还可以查看销售指标和实际完成销售状况的对比数据，以及销售预测准确度。必要时候，可以将预测准确度列入经销商考核指标，并与返利政策挂钩，以提高销售预测准确度。

市场活动：销售部门或者经销商可以在系统中填报市场活动计划，审批通过后制定市场活动执行计划，包括预算、参与人员、活动安排、任务分派等。活动执行完毕后，可以在系统中填写“活动效果评估报告”，做投入产出分析。市场活动结束后进入费用报销流程。

费用管理：每年企业都会有大量资金投入给经销商做市场宣传，用友全程化电子商务解决方案可以帮助企业对市场费用进行系统性管理：

- **费用申请：**经销商或者企业销售员可以在系统中提出市场营销计划及相应费用预算，由销售主管部门审批后，才可以正式执行。
- **费用报销：**经过审批的市场活动执行结束后，经销商可以在系统中填写费用报销申请以及市场活动效果分析报告，审批通过后执行费用报销。

- **费用分析：**在系统中，每个销售部门，每个经销商都可以看到自己今年的市场费用预算额度，已使用额度，剩余额度。销售主管部门可以对比每家经销商带来的收入，发生的费用，以及投入产出的损益状况。

销售行为：对业务员日常销售行为进行管理，完整记录业务员拜访客户时了解到的各类信息：拜访日期、拜访客户、销量、竞品销量、其他信息等。

交易过程管理



用友全程化电子商务解决方案全面覆盖电子交易的全流程，企业可以把产品列表，客户可以享受的渠道价格，客户剩余的账面金额和信用余额，订单发货情况等数据实时发布出去，每个客户用账号登录后可以随时自助查询看到自己相关的信息，用友全程化电子商务解决方案将大幅降低销售管理中的事务性工作，提高销售体系运作效率。

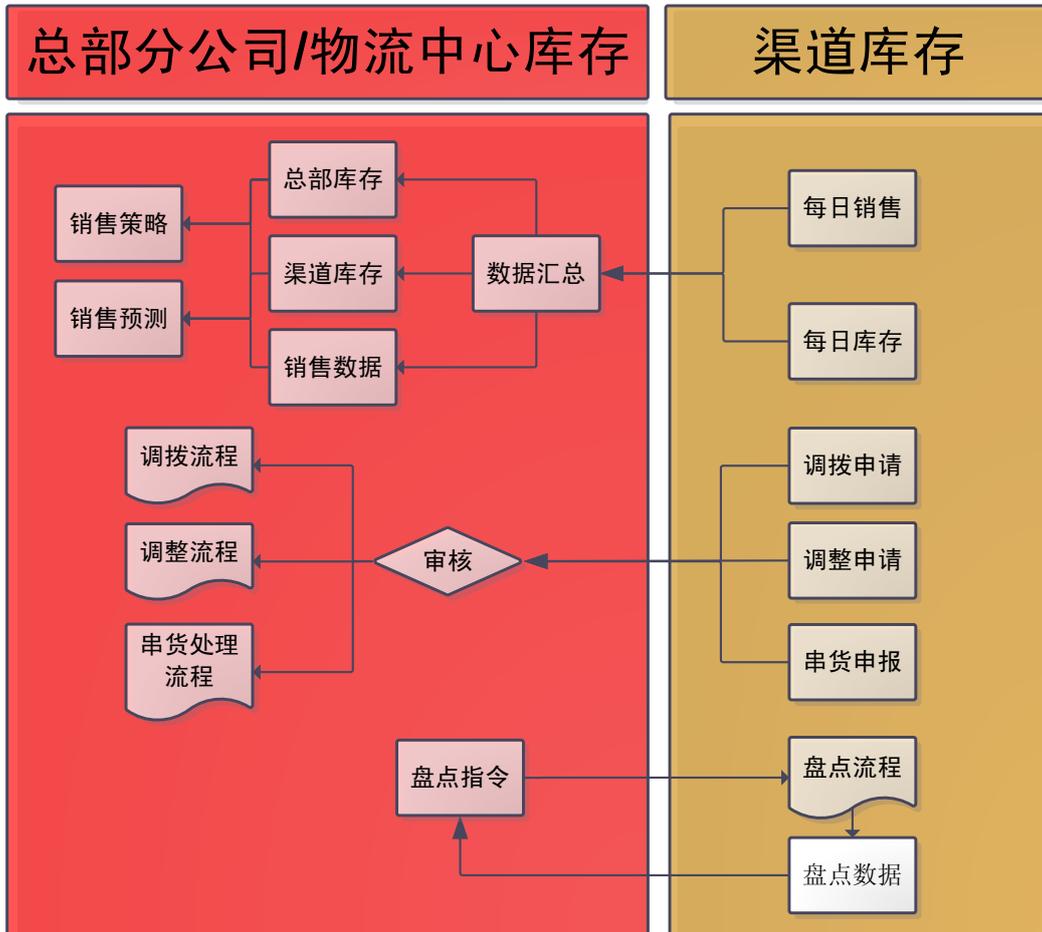
1. **合同：**对经销商年度合同进行统一管理，包括年度销售业绩，销售产品目录，价格折扣，返利政策等。
2. **订单来源：**支持多种业务场景下，按照不同方式生成销售订单，包括：询价单、预订单、定制产品、购物车、销售预测、销售指标、项目报备等。
3. **销售订单：**根据不同的订单来源生成销售订单，同时支持手工录入和 Excel 导入。
4. **支付：**支持预付款、信用额度、在线支付在内的多种支付方式。
5. **订单执行：**订单生成时，系统会自动进行多项检查，例如客户选购产品是否有库存，客户预付款余额或者信用余额是否足够等，如果检查不通过，系统将自动触发审批，由管理人员审批通过后才能生成正式订单，传入 ERP 系统，执行发货。
6. **返利：**系统中可以设定不同的返利政策参数，由系统根据交易数据生成给经销商的返利清单，商务人员可以在此基础上作出适当调整。
7. **配送：**ERP 系统中销售订单状态，以及发货状态将实时反馈到用友电子商务平台，供客户随时查询。订单到货后，客户可以登录系统录入签收确认的信息，客户的签收确认信

息会实时导入 ERP 系统。

8. **对账管理：**客户可以随时登录用友电子商务系统查询对账单和发票信息，而这些信息实时来源于 ERP 系统。客户还可以在线确认对账单中每笔财务往来数据的准确性，并由企业财务管理人员做最后确认。
9. **退换货：**在系统中经销商可以填写退货申请，由商务人员审核后进入 ERP 系统，执行退货流程。

掌控渠道库存

由于对市场需求预测不够准确，以及销售策略的引导，容易产生渠道库存积压的现象，给企业经营带来巨大压力。用友全程化电子商务系统，可以帮助企业搭建渠道管理体系，实时准确掌控渠道库存、销售、调拨、串货等业务状况，提高渠道透明度，降低库存积压，对市场需求的波动能够快速响应。



通过用友全程化电子商务系统，企业总部可以实时掌控渠道运行状况：

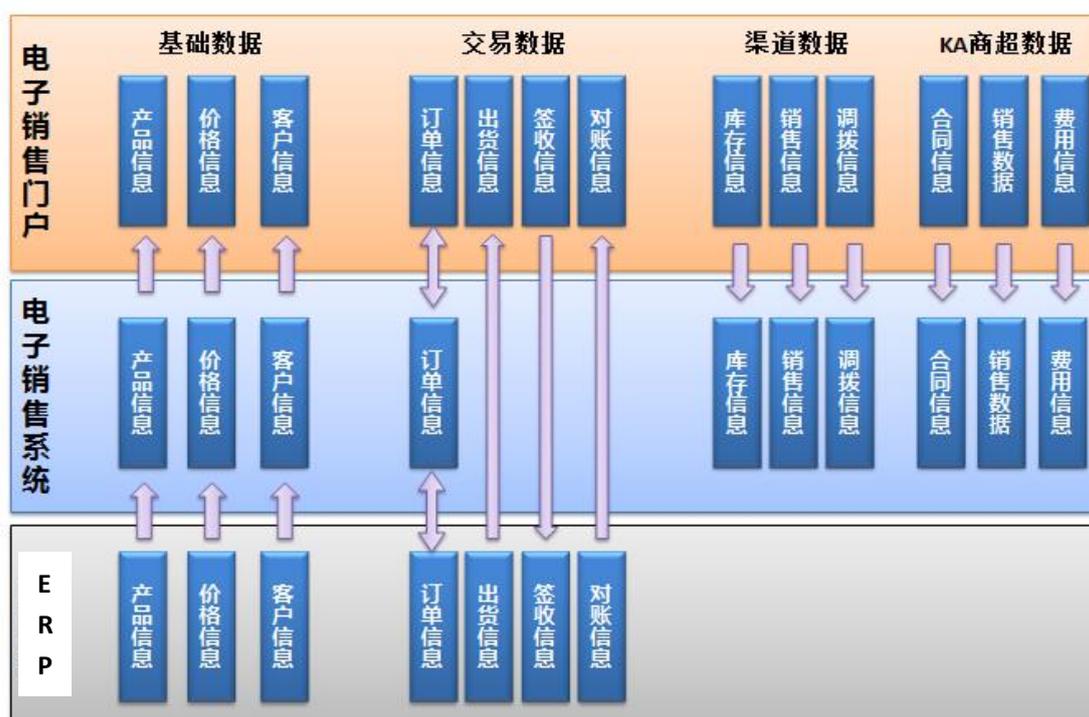
- 库存：经销商每天的库存数量及出入库信息；
- 销售：经销商每天的销售数据及条码信息；
- 调拨：经销商不同仓库之间，以及不同经销商之间的调拨过程管理；
- 串货：经销商发现串货可以在系统中提报，企业总部给出处理意见；
- 调整：当系统库存销售数据与实际情况发生差异时，可以在系统中申请调整；

- 盘点：经销商可以通过系统汇报盘点数据。

在用友全程化电子商务系统中支持并兼容三种不同的方式，帮助不同规模和形态的经销商接入电子商务系统，便于企业总部掌握经销商库存和销售数据：

1. **Web 表单**：经销商可以直接登录用友电子商务平台，每天录入库存和销售数据。
2. **数据导入**：经销商也可以将 Excel 表格中的库存销售数据导入用友电子商务平台。
3. **ERP 集成**：经销商也可以将自身的 ERP 系统与用友电子商务平台集成，实时传递库存和销售数据。

与 ERP 系统一体化集成



用友全程化电子商务平台实现了与 ERP 系统的无缝集成，所有业务数据可以在两个系统之间实时同步，避免数据重复录入和数据不一致：

- 用友电子商务平台的基础数据会和 ERP 系统实现同步，例如客户、产品、价格等；
- 用友电子商务平台上的订单和签收信息会实时写入 ERP 系统；
- ERP 系统中的业务数据，如发货信息、对账单等，可以在用友电子商务平台实时查询。

应用价值

	解决方案特色	为客户创造的价值
先进的 电子商务 交易模式	<ul style="list-style-type: none"> • 自动化规范化网上交易 • 掌控渠道库存和销售状况 • 流程化管理 • 经营分析 	<ul style="list-style-type: none"> • 大幅提升销售体系运作效率 • 加强销售和预测的有机协同，快速响应市场需求变化 • 有效控制经销商销售费用，实现基于经销商的投入产出分析 • 快速见效，迅速降低运营成本 • 通过数据分析提升整体经营管理水平
领先的 一体化 集成	<ul style="list-style-type: none"> • 领先的集成平台 • 支持多种集成方式 • 实时与 ERP 集成 	<ul style="list-style-type: none"> • 无缝集成的一体化系统，无需手工重复录入单据 • 销售流程一目了然，从产品查询，到下订单，发货，发票，对账的整个交易过程，可以做到全程跟踪查询。 • 可以独立应用，对信息化基础要求不高 • 可以与 ERP 集成，形成完整销售管理体系
成熟适用的 产品软件	<ul style="list-style-type: none"> • 功能丰富，成熟，稳定 • 销售流程可配置 • 高可用性，高可扩展性 • UAP 平台 	<ul style="list-style-type: none"> • 快速见效，迅速降低 IT 运营成本 • 易于实施，可以在不同的范围内分步骤推广，易用性好 • 确保稳定高效的持续运行 • 适应业务流程的频繁变化，保护 IT 投资

成功案例

企业介绍

洁丽雅集团组建于 2003 年，其前身是成立于 1986 年的“诸暨县毛巾厂”。历经 20 多年的建设和发展，集团现已成为中国毛巾行业的龙头企业，中国家用纺织品行业协会副会长企业。集团下辖八大职能中心，现有直属独立法人企业 9 家，外协合作企业 23 家，员工 6200 多名。集团总资产逾 20 亿元，总占地面积 80 多万平方米，拥有浙江、湖北两大生产研发基地，是一家集纺纱、织造、染整、营销、物流及其他产业于一体的大型综合性集团公司。现已形成以



毛巾等家纺产品为核心产业，以针织品、房地产为两翼的多元化发展格局，并跻身中国民营企业 500 强。

洁丽雅一直大力实施品牌发展战略和科技创新战略，认真落实科学发展观，大力发展品牌经济和节能环保型经济，肩负“生活就要洁·丽·雅”的品牌使命，实现“打造百年经典企业，勇攀世界品牌巅峰”的宏伟愿景，已成为针棉织品行业品牌运作商和毛巾品类领导者。

构建一个高效、易用、与 ERP 能够紧密集成的渠道销售业务管理平台，解决洁丽雅集团当前在供应链协同、经销商网络管理、经销商服务等环节上存在的问题，实现经销商在线提交订单，订单状态查询，提升企业整体供应链的运作效率，从而全面提升企业的整体信息化管理水平。

解决方案



- 建立管理企业电子销售业务的电子销售后台，实现预订单处理、商品管理、分类管理、经销商管理、信用管理等电子销售功能与 ERP 系统进行无缝集成。
- 通过 B2B 电子销售平台，扩大商务处理能力，支撑企业实现渠道扁平化管理，减少各级渠道间的中间环节
- 实现企业对渠道订单的自动化管理；
- 实现企业销售管理人员由流程管理、费用控制，数据统计的销售职能向战略性的销售职能转变，以提高战略决策的正确性、经营决策的准确性、销售预测的可控性和业务管理的一致性。
- 开放一个外网门户给经销商，实现经销商在线提交订单。经销商可通过经销商门户进行交易、查询信息、浏览公告、销售协同等活动。

用友 推动管理进步

地址：北京市海淀区北清路 68 号用友软件园
邮编：100094 总机：+86 10 6243 6688
网址：www.yonyou.com 客户专线：4006 600 588
服务邮箱：contact@yonyou.com