

物流案例:解析杭州中小企业信息化成功案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/249/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_249426.htm 中小企业的优势主要来自于快速的反应能力。随着规模的扩大，企业的高层仅凭主观判断和经验决策，无疑会给企业的发展带来巨大的风险。对于这些中小企业来说，要突破发展瓶颈，根本的方法就在于坚持长期的投入，同时逐渐优化企业管理。信息化的管理手段，一直以来都是企业非常重视的工程。但真正实施起来，企业还会遇到错综复杂的困难。不过，经过十几年的发展，杭州地区已经产生出许多成功的案例，这对于一些还没有或者即将进行信息化建设的企业，肯定是一个很好的借鉴。

案例一：移动办公组网 数据实时共享 杭州邦达物流公司是唯一一家专业的医药物流服务商，在浙江各个县市都设有许多分支机构，在国内也是较早进行信息化建设的物流企业。对于邦达公司来说，公司的高层需要随时了解货物流的动态信息，同时也要实时掌握公司的运作情况，如库存情况、货物的流向、资金运作等。其中，公司与网点的数据传输成为了重中之重。据邦达公司的枢纽中心总监方菊称，邦达公司的分支机构遍布浙江全省，公司与这些网点之间的联系，主要依赖电话和网络。以前要了解下面的具体信息，只能依靠网点把数据打包传到公司，不仅速度慢，效率也比较低。“公司的高层一直都很注重信息化建设，在邦达公司建立之初就紧跟着时代的步伐。目前，公司拥有的电脑已经达到了50多台，多为联想、DELL品牌机。在得知杭州电信推出商务领航业务后，公司领导更是主动联系洽谈，并且于2006年初正

式使用上移动办公组网业务。”通过3个月的试用之后，“商务领航”业务的确解决了困扰邦达公司信息实时共享的难题。于是，邦达公司根据自身的实际需求，决定使用“商务领航”中的移动办公组网业务。据了解，移动办公组网解决了邦达公司与下面各网点的物流系统的互联，同时还解决了公司与省内外各分支机构数据的同步传输，构建了全公司统一的信息化平台，大大提高了公司的工作效率。“在使用了移动办公业务后，下面网点的数据可以实时共享。只要他们把数据输入到数据库中，公司这边就可以监控到，并且安全又稳定！”这得归功于“商务领航”中移动办公组网业务具备高效性、安全性和稳定性。从数据传输速度来说，移动办公组网独有的数据流量压缩技术，能够把网络带宽利用率提高130%。从安全性来说，移动办公组网采用了传输加密、密码接入鉴权、硬件捆绑接入认证、权限管理等四种措施，确保企业信息传输安全、可靠。从稳定性来说，移动办公组网系统电信级的设计和设备配置，能够长时间地稳定运行，完全能满足邦达物流公司对网络稳定性的要求。通过对移动办公组网业务的使用，方总监认为，它的确让公司在反应速度、办事效率上得到了很大的提升。因此，如果有需求的话，后期邦达公司还会与杭州电信进行合作，继续使用“商务领航”中的其它产品，其中目前该公司对网络病毒查杀解决方案“蓝剑”、网络安全解决方案“蓝盾”兴趣很大。点评：作为物流公司，简单的信息化建设必不可少。对于邦达公司来说，应用适合企业自身发展需求的中国电信“商务领航”品牌下的产品和服务，无疑让企业在同行中凸显出很明显的竞争优势。案例二：优化流程管理 提升企业竞争力 浙江杰牌

控股集团有限公司(以下简称杰牌控股)座落于以钱江潮而闻名于世的钱塘江畔，毗邻沪杭甬高速公路和萧山国际机场，是一家致力于传动设备、建设机械开发研究、生产销售于一体的现代型工业企业。随着企业的发展，杰牌控股逐渐发觉自身的业务流程因陈旧、老化，存在很多不合理之处，其中流程执行中人为的随意操作现象严重。另外，采购部门下订单时，有时候直接用电话通知供应商来代替订单流转，导致订单是否下达，对方是否确认无从查证.仓库出货时，常常出现先出货后填单的现象，造成账实不符.下达销售订单时经常绕过财务部门的商务审核环节，直接向生产公司下单、排产导致应收款难以管理、销售价格失去监控等等，诸如此类流程不规范的现象还有很多，严重影响公司的生产效率。另外，公司财务与产供销业务系统是脱节的，财务管理浮在账面上，无法真正实现对公司财、物的全过程管理。遭遇到如此多的问题，企业积极的想通过信息化的手段来扭转这种局面。通过和用友公司的接触，最终该公司选择用友U8来规范流程，提高生产效率。现在，杰牌控股将包括产供销在内的所有业务环节整体置入用友ERP系统内，打破了以往各个系统各自为政的状况。杰牌控股财务总监钱立文认为：通过ERP系统的上线，杰牌控股实现了企业内各种物料信息的准确与完整，企业各部门可以通过ERP系统实时共享这些信息。通过系统对各种信息的统筹，公司产品零部件的成套性显著改善，生产计划的准确性以及对客户的交期承诺有了保证，从而提升了产品本身的竞争力和企业的综合实力。另外，在统筹安排生产上，杰牌控股基本实现了对企业上下游资源的统筹安排。客户服务部每日下午三点前，将当日接到的销售订

单录入系统，经财务部门审核确认，然后下达各生产公司，生产公司制造部当天进行MRP运算生成生产计划，并于次日早晨8点向客户服务部进行订单复命。用友软件股份有限公司咨询专家叶根平认为，杰牌控股的ERP项目有两个显著特点：一是非常重视基础数据的规范，例如经过多次设计和反复论证而最终确定的集团物品编码方案。二是特别强调业务流程的梳理和优化，借助ERP-U8所体现的先进管理思想和理念，启发并设计了更合理的业务管理流程。而通过固化流程与管理模式，杰牌控股实现了对采购、生产、销售、仓库和财务等主要业务的流程化管控。其实，相对于具体的软件功能实现和业务信息的自动化处理，企业管理基础的提升和业务流程的优化更为重要。从这个意义上说，杰牌控股ERP项目是成功的。点评：杰牌控股在实施ERP的过程中曾经遭遇过失败，然而失败后依然坚持对企业进行信息化建设，可想而知，如今的现代化的企业要想立足，要想提升企业的竞争力和综合实力，必要的信息化手段不可缺少。

案例三：寻找适直软件 助力企业腾飞 对于大部分中小企业来说，上大型的ERP系统耗费的时间、财力都难以承受。因此，有一部分的企业就开始把目光转移到一些小软件上。杭州陶氏建材有限公司，作为一家从事建材相关产品的销售公司，在客户管理、业务流程管理、分支机构管理上，都碰到一些难以用传统方法解决的问题。于是，公司的高层决定利用信息化的手段来走出这种困境。经过一番周折，他们与任我行公司接上了头。针对制造型行业、商贸行业及分支机构的协同管理，管家婆CRM为陶氏建材了提供一系列的应用解决方案。

- 1、以客户为中心的营销管理。管家婆CRM认为营销是市场销售

的紧密结合，既要注重客户的管理，又要注重对销售团队的管理，更要注重对销售过程的监管以及对各类市场活动的设计。基于营销管理的管家婆CRM，可对客户进行分类管理，并对不同分类进行不同的字段定义.还可以对售前-售中-售后进行一体化管理，更可管理细节至确保所有职员对客户沟通细节完整记录。

2、以流程规范为核心的运营管理。针对制造业而言，流程数量庞大，流程走向环节复杂，对流程的管理是运营管理的核心，也是企业运营管理最棘手的。管家婆CRM能够针对流程管理的复杂化、随意化进行规范管理，固化管理，使流程清晰起来、活跃起来。在流程管理中，管家婆CRM提供并行、顺序、接力三种走向方式，确保流程走向的准确性、不遗漏和单一性。

3、分支机构的协同管理 管家婆CRM的诞生，起源于任我行软件自身对分支机构和代理商群体的信息交流需求。在分支机构的协同管理中，管家婆CRM可以广泛管理分支机构间的信息流即时对称交流，并可管理部分财务活动的审核流程及一系列活动、流程的审核。

在通过对管家婆CRM系统的了解后，陶氏建材认为它的设计模块能够满足公司的实际需求，于是最终达成了合作协议。实施过后，陶氏建材相关负责人认为，“管家婆CRM系统实用性比较强，便于营销的基础管理，以及便于我们很好地控制的销售费用。”目前，陶氏建材在利用管家婆CRM系统后，在国内、国外市场屡获大单。点评：“适合企业自身的，就是最好的。”有些企业在信息化建设的过程中，求大、求全，最终难逃失败的厄运。而对部分企业来说，寻找适合企业发展的管理软件，也收到了意想不到的效果。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

