

物流案例分析：利玛物流与分销管理系统解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/295/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c67_295591.htm 利玛物流与分销管理系统（LDS）软件适用范围 利用分支机构或渠道伙伴完成商品销售和配送的制造企业、商贸企业。 需要提高营销总部、分支机构或渠道伙伴、销售终端等供需链的销售管理水平和配送能力的制造企业、商贸企业。 希望对营销总部、分支机构或渠道伙伴、销售终端上的信息，进行有效的动态控制和分析的制造企业、商贸企业。 软件功能架构 对整个系统各层次的功能按照共性归纳的方式进行统一规划 包括企业流通环节的各层次应用模块，同时体现各层次的特点 满足企业基础业务、经营管理、决策分析 实现分销渠道销售业务、物流业务和账款的一体化管理 软件功能概述 利玛物流与分销管理软件是解决企业与客户之间以及企业分销体系内部各部分有机协作的综合管理系统，包括营销总部系统、分支机构和分销商系统、门店系统，各系统可独立运行，同时数据具有高度集成性保证了工作和管理效率的提高。利玛分销管理软件以实际客户应用为背景，采用了复合式多层系统结构应用模式,下层系统视作上层系统的客户，对于利用分支机构或渠道伙伴来实现市场目的的企业尤为适用。各管理分系统的具体描述如下： 营销总部管理系统： 销售管理：实现客户档案、销售合同、销售报价等销售基础数据的设置，完成销售业务，包括销售单、发货、补货、退货、样品试用管理，并提供销售台账查询。 促销管理：实现一系列销售的市场行为，包括促销计划维护、促销费用维护、折扣管

理。 库存管理：完成库房日常库存作业并管理各分支机构和分销商的库存，包括入库、出库、盘点、库房初始化、库存台账、分布式库存管理。 采购管理：支持规范的日常采购业务，包括供应商档案、采购报价、采购申请、采购合同、采购计划、采购单、返厂。 配送管理：合理安排、管理企业配送资源，明确各配送过程的指标。包括车辆动态管理、货物配载管理、派车计划、行车日志管理、配送事故管理、货物交接管理。 客户资信管理：合理评估、维护客户综合品质并在业务中严格加以控制，主要包括账期维护、信用等级维护、信用指标维护、欠款查询、坏账处理。 应收处理：完成企业销售业务的应收款管理，包括期初数据录入、现金单、收/付交款单、应收票据、核销处理、销售记账、账龄分析、应收款预警。 应付处理：完成企业采购业务的应付款管理，包括期初数据录入、收/付交款单、应付票据、核销处理、采购记账、账龄分析。 售后服务：提供服务记录、跟踪，包括消费者投诉、客户服务维护、重点客户管理。

系统管理：系统登录；系统用户管理；系统用户组管理；操作日志维护和查询；数据备份与恢复；界面操作权限管理；数据访问权限管理；信息/单据授权访问管理；数据上传、下发和同步管理。 基本资料维护：如单据编码维护、商品类别编码维护、商品编码维护、单位维护、部门人员编码维护、税种维护、系统开关量设置、库房资料（库房、货区货位）等。 综合查询统计：提供通用的查询和汇总信息，满足客户任意的需求组合。 决策支持：提供企业领导层决策的准确分析数据，包括供应商供货品质分析、客户信誉分析、客户销量月对比分析、地区销量月对比分析、客户销额月

对比分析、地区销额月对比分析、地区销量销额分析、客户销售排名、商品销售排名、业务员销售排名、部门销售排名、地区销售排名、客户欠款分析、缺货月对比分析、报废品月对比分析、地区销售排名企业商品销售排名表、企业商品类别销售排名表等。

分支机构/分销商管理系统：

- 销售管理：**实现客户档案、销售合同、销售报价等销售基础数据的设置，完成销售业务，包括销售单、发货、补货、退货、样品试用管理，并提供销售台账查询。
- 促销管理：**实现一系列销售的市场行为，包括促销计划维护、促销费用维护、折扣管理。
- 库存管理：**完成库房日常库存作业并管理各分支机构和分销商的库存，包括入库、出库、盘点、库房初始化、库存台账、分布式库存管理。
- 配送管理：**合理安排、管理企业配送资源，明确各配送过程的指标。包括车辆动态管理、货物配载管理、派车计划、行车日志管理、配送事故管理、货物交接管理。
- 客户资信管理：**合理评估、维护客户综合品质并在业务中严格加以控制，主要包括账期维护、信用等级维护、信用指标维护、欠款查询、坏账处理。
- 应收处理：**完成企业销售业务的应收款管理，包括期初数据录入、现金单、收/付交款单、应收票据、核销处理、销售记账、账龄分析、应收款预警。
- 应付处理：**完成企业采购业务的应付款管理，包括期初数据录入、收/付交款单、应付票据、核销处理、采购记账、账龄分析。
- 售后服务：**提供服务记录、跟踪，包括消费者投诉、客户服务维护、重点客户管理。
- 系统管理：**系统登录；系统用户管理；系统用户组管理；操作日志维护和查询；数据备份与恢复；界面操作权限管理；数据访问权限管理；信息/单据授权访问管理；数据上传

、下发和同步管理。 基本资料维护：如部门人员维护、系统开关量设置、库房资料（库房、货区货位）等。 综合查询统计：提供通用的查询和汇总信息，满足客户任意的需求组合。 决策支持：提供企业领导层决策的准确分析数据，包括供应商供货品质分析、客户信誉分析、客户销量月对比分析、地区销量月对比分析、客户销额月对比分析、地区销额月对比分析、地区销量销额分析、客户销售排名、商品销售排名、业务员销售排名、部门销售排名、地区销售排名、客户欠款分析、缺货月对比分析、报废品月对比分析、地区销售排名企业商品销售排名表、企业商品类别销售排名表等。

门店管理系统： 销售管理：进行客户档案等基础数据的设置，完成销售业务，包括销售单、要货、退货、返厂管理，并提供销售台账查询。 促销管理：实现一系列销售的市场行为，包括促销计划维护、促销费用维护、折扣管理。 库存管理：完成库房日常作业并管理各分支机构和分销商的库存控制，包括入库、出库、盘点、调拨、库房初始化。 售后服务：提供服务记录、跟踪，包括消费者投诉、客户服务维护、重点客户管理。 系统管理：系统登录；系统用户管理；系统用户组管理；操作日志维护和查询；数据备份与恢复；界面操作权限管理；数据访问权限管理；信息/单据授权访问管理；数据上传、下载和同步管理。

产品特色 容易使用，培训成本低。 良好的功能扩展性。产品是具有开放性的应用系统，提供标准接口，可以同企业原有使用成熟的管理信息系统有效连接，方便的采集和共享数据；同时方便用户进行二次开发；可实现平滑扩展，不需中断业务处理。

有条不紊的产品线计划。产品基于大量的市场调研数据基

础，为满足不同行业的不同时期的不同功能需求而规划和设计的，符合企业不断提升的需求曲线。 实现统一共享的商务平台 实现了分销与物流的统一，做到分销体系中销售业务、库存、配送协同作业，发挥企业联盟优势 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com