

电子商务:ERP理顺汽车销售 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\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c67\\_295690.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/295/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_295690.htm)

ERP与MRPII的重大区别在于一个以市场为核心，一个以生产为核心，对于销售企业来说，市场、销售伙伴、客户比供应商更为重要，我们来看看上海汽车工业销售总公司是如何引进ERP来管理销售业务和庞大的客户的。

一．企业背景与需求 上海汽车工业销售总公司是上海汽车工业总公司下属企业,负责总公司内其他厂家产品的对外集中销售，并为各厂家统一采购主要原材料。其最主要的业务工作为销售桑塔纳整车。随着桑塔纳产量的逐年增加,其年销量达25万辆，营业额已突破330亿,利润超过10亿。该公司是大型的全国分销/经销型企业，有120多家独资或合营的分公司、近千家经销点分布在全国。每月合同开票、凭证数量接近4万，客户、供应商等往来户约六千个。另外公司还有12个分销中心，100多个联营公司及近100个专卖店。上汽销售公司主要是买、卖两种业务。采购原料时，品种规格繁杂，订货合同、库存、财务应付款之间的数量和金钱关系复杂、混乱，对帐要求特别高。在内部销售时应收款拖期很长。整车销售较简单，但销售时由于业务量极大，涉及合作伙伴众多,数据繁多，动态对帐要求高。

二．管理与业务同步发展

1．从手工到PC网络管理 在1992年销售部搞了一个PC网，自行开发了一个销售管理软件，将销售业务流程和开票处理速度提高了。随后，又在财务部搞了一个PC网，购买了一套PC财务管理软件，加快了财务处理速度。

2．从PC网到AS/400集中管理 原有PC网络管理是各自独立的管理

模式，相互间没有关系，这样销售部与财务部之间有很多问题搞不清楚。各有各的帐，各有各的说法。在1993年初购买了IBM AS/400-E45，配置为48M内存，4G硬盘。随后与开思软件公司合作，购买了应用管理软件，并由开思公司为主，进行了软件的客户化修改，替代了原有PC网络上的软件，使得公司内部的所有业务在小型机AS/400中实现了统一管理和信息数据共享，理顺了各环节间的障碍，实现了所有业务的数量帐、金钱帐在各部门间的实时对清。整个管理水平达到了高度科学化。系统于1994年元旦正式投入运行，共有70多台终端和30多台打印机联在网上。公司内所有业务部门都在网上统一工作，相互间信息清晰，流程简洁，工作效率极高，当时只有180人就管理了相当庞大的业务。总经理每天只在终端上了解和管理情况，淘汰了书面报表。系统的应用给企业带来了非常显著的好处。

3. 从总部到全国 随着市场竞争和业务量的进一步加大，桑车产销量每年已达25万辆。轿车的市场也从卖方转向了买方。销售公司逐渐调整了管理方法，将原来的略带计划经济特性的管理分几次过渡到面向客户的市场经济模式，集中管理也变为多个大区的分散管理，对管理软件进行了大区管理等业务修改。上汽销售公司为了加强对全国上百个销售网点的管理，公司决定加大对计算机系统的投资。同时原有计算机系统负担了公司所有业务，虽然一直没有出过任何故障，但风险也是存在的。所以，在96年初安装了一台新型的AS/400 - 300。配置为6G硬盘，128M内存，网络通讯卡，可连接近千个终端。另外还购买了一套双机备份设备，新的AS/400作为总公司的业务管理工作机，原AS/400 - E45具有三个职能，一是备份机，随时将AS/400

- 300上的数据、用户切换过来，保障系统能连续工作；二是作为一百多家分公司的网络管理机，统管全国所有独资子公司和合资分公司；三是用来做开发机，对系统的一些小变动做修改。随着计算机管理力度的进一步加大，一九九八上半年上海汽车工业销售总公司又增加了一台AS/400-640服务器替代了原来系统中的AS/400-300服务器工作，大大地提高了运行速度和数据处理能力，增加了数据存储量。上汽销售总公司按照AS/400上开思软件系统的结构和模式为所属子公司编制了一套对应管理软件，在各分公司用PC网络运行。同时，通过X.25公共数据交换网与各子公司进行实时通讯。各子公司都可以远程访问总公司主机。这样总公司可以监控各分公司的价格政策执行情况、销售业绩、各子公司也可以随时了解总公司的库存量，自己在总公司帐上的财务情况，自己所有合同的执行情况等信息。另外，建立了远程移动工作模式。工作人员出差在外时，只要用笔记本电脑通过电话线，就可随时进入总公司计算机网络，了解业务状况。由于计算机应用成果显著，应用面广，所有业务均通过计算机管理，企业已经一刻离不开计算机。所以，逐渐地将公司本部的计算机主要设备全部配备了备份系统，确保安全可靠。至此，双机系统共联接程终端70台，高速行打2台，终端打印机和票据打印机30台，远程终端共有150350个站点。

#### 4. 增强管理深度和广度

总公司通过使用条型码管理系统使企业资源管理的变得更加细致，进一步促进了企业的发展。为了加强管理和竞争服务的优势，上海汽车工业销售总公司与上海大众一起进行了针对每辆车的条码跟踪管理和质量索赔跟踪管理。通过这个管理细化工作能够得知每辆车的详细记录。同时还准

备通过对分销中心、经营公司的管理，直接掌握最终用户的销售记录数据。另外还在加强经营决策分析系统的管理深度，进一步提高企业的竞争优势。

5. 增加决策分析系统 决策分析系统可从大量数据中按照科学的分析方法提炼出有价值的信息为领导办公提供服务。该公司为了使业务更上一层楼。在公司计算机系统中建立了决策分析模块，将各个零零散散的业务数据资料按照一定的规律进行分类和分析。最终由计算机系统自动产生动态的分析报告、预测报告。为公司领导在当前市场经济中作出决策提供科学可靠的理论依据。

6. 建立内部办公自动化系统 随着业务的大踏步发展，公司的各类公文和信息越来越多，为了公文的电脑化管理及信息共享。上海汽车工业销售总公司建立了办公自动化系统。

7. ERP与OA系统有机结合 上海汽车工业销售总公司为了使计算机管理系统更加完善，近期准备将ERP系统和办公自动化系统进行动态连接，使ERP系统中的某些报批工作自动地在办公自动化系统中流转，最后将结果返回到ERP系统中。通过实现业务管理和事务流程管理的结合，对企业实施全方位有效的管理，进一步提高管理的层次和境界。

三.系统具备的先进性 由于业务飞速发展，保持系统的先进性对于管理来说是非常重要的，为此，我们选择了较为先进的技术。

1. 先进的Client/Server结构。
2. 使用系统运行稳定、可靠、处理能力强的AS/400服务器。
3. 采用二台AS/400服务器作为热备份的主机，能够自动诊断故障保证数据的安全性。
4. 计算机系统规模大、网络技术先进，覆盖面广。全国范围的X.25广域网络，保证数据传输的高速度和高稳定性。
5. 应用软件集成度高，管理效率和应用效果好。保证系统每天开发票

近千张、制作财务凭证近千张以及其它功能。6. 使用二维条码，使条码的信息含量更加大。7. 先进的工作流技术

#### 四.应用与效益

通过建设现代企业资源计划（ERP）管理系统，不单提高了计算机及应用水平，也大大提高了管理层的决策分析水平。决策分析是建立ERP最大的收获，尤其是及时的销售分析、客户反馈和市场分析，为管理层提供了迅速相应市场变化的手段。根据需要，公司上了如下模块:仓储库存分析、销售分析、客户反馈、PDI检查分析、市场分析。下面具体介绍一下这方面的内容：

- 1.仓储库存分析系统 此模块将上海汽车工业销售总公司所有仓库中车辆的累计量与状态量作出及时准确的分析查询，并通过与购销的联网保持数据的准确性。
- 2.销售分析系统 销售系统已有：年销售分析、年销售比较、月销售分析、月销售比较、客户月销售比较、车辆流向分析、车辆颜色流向分析七个模块。通过及时的销售分析指导订货和调整库存。
- 3.客户反馈系统 此模块主要反映客户对桑车整套服务的满意程度。由市场部录入数据，根据用户档案跟踪用户，得到客户反馈情况，可以直接面对最终用户，这在私人用户逐步成为主流用户时具有极其重要的意义更好地提供个性化服务是占领市场的重要因素。
- 4.PDI质量检查分析系统 该模块将收集仓库的PDI质量检测信息进行统计分析，为决策人员及质检人员在综合评定车辆质量及在为生产人员、运输人员提供合理建议时拿出科学的依据，并掌握车辆质量的动态情况。
- 5.市场分析系统 本分析系统用于汇总，比较和分析各种车辆在市场上的需求量，供应量。通过这些信息的反馈，可以使公司及时了解每种车辆在市场中的占有率，在每一个销售窗口的销售状况和在每一个城市中各

种车辆的上牌数等，使公司在今后的生产计划安排，车型的调整，人员的分配等方面有可靠的信息参照，从而作出相应的措施。目前已经建好的子系统之间支持多种计量单位的自动转换，各子系统之间有良好的接口，充分保持了数据的一致性。各子系统与其它管理系统联合使用，组成完整的企业管理信息系统。本系统已成为企业经营管理的强有力的工具，同时为企业带来良好的效益。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](http://www.100test.com)