

物流案例：山东冰淇淋大王的分销ERP写真 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/474/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c67_474117.htm 从济南市中心驱车向西，大约半小时后，就进入一片相对僻静的城郊地带，而济南市福康物流配送中心的总部（以下简称福康）就设立在附近一家仓库大院内。从外表看，你很难将福康与济南地区最大的速冻食品经销商联系在一起。福康的总经理边新泉看起来不过三十几岁，一副精明能干的样子。当初，正是他从一家"小卖铺"开始创业。凭着山东人勤奋刻苦的精神，经过近10年的发展，如今的福康在济南市已经拥有了四个大型冷冻配送中心，员工将近100人，冷藏配送车20多辆，上游供应商30多家，下辖500多家二级批发商和零售商，同时在周边的淄博、泰安等地还拥有60多家下游经销商，一跃成为国内著名冰淇淋品牌"蒙牛"以及区域品牌天津"大桥道"的济南地区总代理。因为做冰淇淋业绩突出，因此，福康在速冻食品行业内"山东冰淇淋大王"之称，有在国内做速冻食品这一行的，几乎没有人不知道济南福康的。 分销商的烦恼 在速冻食品摸滚爬打多年以后，边新泉渐渐有了一些对这一行生意的心得体会。他发现做速冻食品分销商，不同于厂家，不存在生产利润，而靠分销的毛利润却低得可怜，只有靠不断做大"流水"（营业额）才能真正赚到钱。大规模的"流水"从何而来？只有从众多的下级批发商和零售店处得来，可以说，谁控制了遍布大街小巷各类冷饮批发商和零售网点，谁就可以成为该行业的"一方诸侯"。为此，边新泉购置了大量的冰柜，配置给福康在济南地区的下线经销商，并通过签订类似于"联销体"的

协议建立起自己的渠道网络，悄悄地抬高了其他同行进入当地市场的门槛。然而，不为外人所知的是，近一两年来，福康在济南地区急剧扩张的渠道网络让边新泉心里越来越不塌实。由于冰淇淋行业的特点，阜康经营了几百个品种，每到旺季，每天和几百个客户打交道，交易发生频率高，而且不同客户之间的价格不同，使得每天的信息量庞大而繁杂。由于四个配送中心彼此相距甚远，彼此调拨和业务数据汇总很不方便，在业务量大的时候，很多单据来不及作帐，而各仓库出入库手续不统一，仓管人员进货和发货随意性大，进销存管理相当混乱。一开始，边新泉以为是管帐的问题，就请了一个会计高手，可人家没干一周就辞职了，临走时说："你给多少钱都不干了，你的帐目太琐碎太复杂了，把人累死做不完。"边新泉很无奈，不得不每天开车往返于一个配送中心到另一个配送中心，即使这样"疲于奔命"，却总也理不清一个头绪，问题似乎越来越多了！回想起那段日子，边新泉至今有些后怕，"公司经营得一塌糊涂，有大半年根本就是瞎忙，没有赚到什么钱。"后来，边新泉逐渐意识到越来越大的局面已经不是通过人来控制的了。实施分销ERP 边新泉想到了管理软件，但他却不知从何入手实施信息化。他于是找到了济南长川科技公司的刘勇。两年前，正是刘勇用一套《管家婆》财务软件对他进行了信息化的启蒙。在刘勇的启发下，边新泉把当前公司存在的各种问题"一股脑"讲了出来，福康的问题逐渐浮出了水面。当初，福康的"圈地运动"只是铺设了一张有形的"销售网"，但这张网却缺少"神经系统"的控制，运营效率很低而管理成本高。其实质问题在于如何实现即时的异地物流的集中管理，实现物流、资金流和信息流的一体

化。同时，作为食品分销商来说，最好能以自身为枢纽，建立一条畅通的连接上、下游生意伙伴的整个信息沟通系统。最后，根据福康的实际应用需求以及对价格承受能力，济南长川科技公司建议福康实施任我行分销ERP信息系统。任我行分销ERP是一套以物流为核心的，集成进销存、分销、财务、办公信息管理为一体的中高端企业管理系统。该系统基于B/S结构，在企业进销存各个环节中，利用Internet工具，提供完善的业务流程控制和财务管理。目前，该系统在国内400多家企业实施成功，得到了用户广泛的认可和肯定。在实地参观了任我行分销ERP济南的一家用户后，边新泉终于下定决心，上任我行分销ERP系统。2003年3月初，济南长川科技公司的一个实施小组进驻福康，深入企业内部，对其组织结构和业务流程进行了细致地调研分析，对福康的现行业务流程作了一些调整，并根据管理职能的不同，对每一操作员的具体权限进行了细致地规划。一周后，福康的分销ERP正式上线，边新泉宣布福康停业整顿3天，四个物流中心分别安装ADSL，亲自督导公司员工参加封闭式培训。实施效果通过任我行分销ERP，福康以不到10万元的总投入，将公司的四个配送中心紧密地联系在一起，建立起一个采购、配送、库存、批发为一体的物流信息管理平台，并实现物流、信息流与资金流的快速集中管理。而且，通过权限管理，将下游重点经销商的库存与订单管理纳入到福康信息管理中心，缩短了下游定单处理周期，直接加强了对下游渠道的管理和控制。目前，福康公司每天的运营情况可以很快查询到，应收、应付、分仓库存、单品销售状况等清清楚楚，福康总经理再也不用开车四处奔波了。甚至，一些大的速冻食品厂商来

找福康谈代理合作时，由分销ERP所构建起的强大物流管理系统已经成为福康谈判时的一个重要砝码。福康的下一步则是继续扩大经营规模，将现有的四个配送中心由现在的4个增加为6个，覆盖济南市各区以及周边地市，成为山东的速冻食品大王。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