

06指导案例分销行业通用解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022_06_E6_8C_87_E5_AF_BC_E6_A1_c40_61609.htm 分销是指产品从生产出来一直到消费者手中的整个传递过程中所涉及的一系列活动，还包括在商品转移过程中取得这种商品和服务的所有权或帮助所有权转移的所有企业和个人（生产者、中间商、代理中间商、最终消费者等）。分销是当前国内绝大多数批发型商贸企业以及产供销一体化的企业所采取的销售管理模式。分销服务已不仅仅涉及批发和零售，还包括了直销、代理、批发、零售到仓储、物流、售后服务等各个方面，是一种全方位的流通方式。只有掌握了分销服务领域的主动权，才可能掌握市场竞争的主动权。从经济理论的观点来看，分销的基本职能在于对产品从生产者转移到消费者过程中所必须完成的工作加以合理高效的组织，其目的在于缩短产品提供者与使用者之间的距离。国内市场的迅猛发展使得分销管理模式在新一轮的竞争中受到重视。销售渠道的管理方式、操作模式与控制方法再次成为企业关注的焦点。目前，许多企业的分销成本已经超过生产成本和产品开发成本，成为企业总体运行成本的第一构成要素。分销扮演着最终消费者与商品提供者间桥梁的角色，最为贴近市场，受市场影响最大也最直接。为了充分满足市场的需要，分销业务应具备极高的弹性与严谨的管理。分销业务一般分布的地理范围广阔，各地差异性较大，落实管理有一定的难度，由于上述原因，分销企业更需要一套优良的管理工具来协助进行有关商品、存货、价格、促销、渠道等各方面的管理。神州数码作为国内IT行

业产品分销的龙头，在分销业务方面有深厚的积累与实务经验。神州数码ERP的用户中，有超过三分之二的比例使用ERP的分销模块。DCMS愿以良好的产品与服务协助国内分销企业提升管理，增强竞争力。行业特性说明 分销行业属于流通买卖业，主要针对商品的购入及销售，它有着以下一些特点：

- 形态多样，可能是产供销一体，也可能是单纯作品牌代理；
- 地理范围广阔，分支机构众多，信息收集、管理不易；
- 大量的基于POS系统的业务往来；
- 价格波动频繁，调整不易，价格管理困难；
- 应收账款管理难度大，存在大量预收保证金或支票情况；
- 客户众多，交易频繁，需作信用额度管理；

行业管理重点与常见的困扰

1. 复杂的销售网络管理
首先销售机构分布广泛，人员素质参差不齐，很难收集每日的详细营业状况，导致总部无法及时了解各点的销售库存状况，为经营管理带来困扰。其次由于分支机构的营业数据很难及时、准确的上报到总部，无法准确了解分支机构的销售状况、回款状况、计划完成情况、费用支出情况等，在进行营业分析时，定性、估计的比重比较大，无法做到科学决策。
2. 制定计划困难
市场变幻莫测，如何将各分支的需求收集汇总，并制定有效的订货或生产计划，是分销型企业管理的难点。如何有效的收集需求，及时汇总为整个企业的生产/订货计划，实现销售对生产的指导作用，变得越来越困难。
3. 业绩考核难
业绩指标是销售管理考核的重点，面对散落各地的销售机构，人数众多的业务人员，采用遥控管理，难以获得真实的信息。大量的数据统计工作既耗费人力，又容易产生疏漏，无法做到奖惩分明，必然使得业绩考核形同虚设。
4. 库存状况难以实时掌握
分销型企业往往有多个工厂

、仓库、办事处、门市等。往往收集不到底层的数据，可能造成大量商品滞留，周转率低，占压流动资金，吞噬利润，也可能造成商品短缺，丧失销售机会，降低客户满意度。

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