

物流师案例分析：SCM渠道信息管理系统成功案例物流师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/620/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E5\\_B8\\_88\\_E6\\_c31\\_620137.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/620/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E6_c31_620137.htm) 把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问

：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心 引言 2005年12月，美国寰通商务科技有限公司（以下简称“寰通科技”）的渠道客户信息管理平台在西安杨森制药有限公司（以下简称“西安杨森”）三期项目的成功交付标志着杨森公司经历两年时间的加强销售渠道信息管理的推广工作全面的展开。回顾杨森项目的实施的历程，寰通科技项目小组经理董威深有感触：“杨森的项目成功是一个营销体系多方紧密合作最终共赢得经典案例”。杨森背景介绍 西安杨森制药有限公司成立于1985年10月22日，是由陕西省医药总公司、陕西省汉江药业股份有限公司、中国医药工业公司和中国医药对外贸易总公司与美国强生公司所属比利时杨森制药公司合资建立的现代化制药企业，总投资2.9亿元人民币。强生公司1886年创建于美国新泽西州新布仑兹维克，是目前世界上综合性最强、分布范围最广的卫生保健产品的制造商和服务商，其产品涉及消费品、药品、医疗器械和临床诊断产品。强生已在全球54个国家拥有200家子公司、11万余名员工，是美国50家最大的企业之一，同时也是美国6家持有3A信用等级工业公司之一。西安杨森生产和销售20余种专利药品，涉及真菌病学、胃肠病学、精神病学、神经病学、麻醉镇痛学、变态反应学、抗感染等领域。西安杨森连续四年被评为“中国十大最佳合资企业”之一，并两度摘取第一名桂

冠。西安杨森总部位于北京外资企业云集的中心商业区（CBD），工厂位于西安，并在全国设有20多个办事处，拥有1500名优秀员工。西安杨森渠道信息化的管理需求作为中国最成功的合资企业之一，西安杨森一直秉承：产品：追求独特标准化生产 营销：独树一帜差异取胜 管理：不断创新止于至善的经营理念。针对市场渠道杨森的专家销售，互惠互利，规范管理的策略一直是业界公认的成功范例。但是随着杨森产品线的丰富，市场区域不断扩张，销售信息的管理越来越成为管理的重要问题，尤其近年来随着医药市场的发展和开放，医药行业的竞争愈演愈烈，新的竞争环境对杨森的管理提出了更高要求。西安杨森的产品主要分OTC（非处方药）和RX（处方药）两类，OTC产品主要通过遍布全国的经销网络经各层经销商进入药店、医院促进购买，RX产品主要通过推动医院从经销商处采购促进购买。不管是那种方式，经销商等中间渠道、大型连锁药店及各种诊所等渠道终端、重点医院等大型客户，这三类客户管理的好坏都对销售的结果有至关重要的影响。目前西安杨森的销售做法：将经销商分为一级和二级，由专门的商业队伍管理，主要通过协议进行业务关系和销售任务的维护；渠道终端中的大型终端和其余的广阔市场（分散在中小城市或乡镇未开发或未完全开发的市场）由广阔市场管理队伍维护；重点医院由专门的医院销售队伍维护。这几类队伍的业务重点有所区别，考核的方式有所不同，但业务是有交叉的，所以各队伍分别取得的用于管理的销售数据也是互有交叉但又都不完整。想要提高各类客户的管理水平，快速有效的寻找市场并作出反馈，提高公司的销售业绩，保持行业内领先的竞争力

，需要解决以下问题： 如何加强对经销商的规范，防止或减少非杨森渠道的经销商交易 如何加强和经销商的数据交流，为经销商销售管理和返利管理提供依据 如何解决大量广阔市场的销售数据的管理和收集分析，提高管理的可行性 如何管理医院的购进数据，进而分析经销商的选择和产品的覆盖组合以及在替代品中的竞争力 如何解决管理分析时各队伍的销售数据和分析语言的不一致 如何整合支持各队伍销售和考核的信息数据，节省重复劳动的成本，提高管理效率解决这些问题，要求杨森必须建立一套能集成现有各销售层次和环节的信息系统，并具有良好扩展性的一体化管理系统，将企业内外部资源有机结合起来，从而提高企业的市场竞争力，帮助企业适应动态的、变化的、复杂的市场环境。这套系统的应用过程也是企业业务流程优化和调整的过程，是企业获取市场利益和规模扩张的过程。西安杨森渠道信息化管理系统的建设目标 在西安杨森系统选型和实施过程中，西安杨森制定了清晰的系统建设目标：通过分步实施打造一个和渠道客户沟通的平台，能够对所有渠道客户信息收集和管理，包括销售、库存、进货等数据。在商业数据管理应用中增加新的业务管理模式，对签约渠道客户进行EDI（EmailReader）方式收集数据。对大数据量的各种业务类型数据提供灵活的报表分析及系统订阅和邮件分发等功能。能够整合现有多个销售信息管理系统，并和相应的后台ERP等系统进行良好接口。能够快速实施 - 成熟产品应用。有良好的扩展性和先进的整体架构，降低业务扩展的总体技术成本。西安杨森渠道信息化管理系统的解决方案 寰通科技和西安杨森分3期完成整个项目实施，该系统基于Internet技术，实现

上述多种销售客户的销售、库存、采购信息的全面管理。

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)