

物流案例分析：物流ERP电子元器件管理解决方案物流师考试 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_E6_A1_88_E4_c31_620174.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](#) 纵横物流ERP电子元器件IC管理系统(IC电子电子元器件近销存)是纵横软件专门为电子元器件IC代理销售行业设计的业务管理信息系统，是面向电子元器件IC代理销售的企业管理的软件精品，她不仅吸取纵横软件其它产品的优点，并且是在不断跟踪客户需求，不断的跟踪信息技术和不断吸取新管理思想基础上开发而成的；在输入输出界面上，采用先进的导航图技术，使软件操作更加方便，在软件功能上，实现财务和进销存业务的一体化，促使财务软件、购销链软件协同使用，加速信息化向企业级应用发展。纵横软件始终贯穿于电子元器件IC企业的整个经营过程，完全按照电子元器件IC代理销售行业的特点，对企业经营活动进行全面监管，实时的提供各种业务数据，全面反映电子元器件IC行业的进、销、调、存和成本、毛利，以及应收、应付等资金往来情况。参与经营预测和决策，是商业企业实现管理现代化的理想选择。她以业务为基础，财务为核心，整个系统一体化设计，功能流畅，操作方便，界面美观友好。包括进货管理、销售管理、仓库管理、帐务系统等子系统。广泛适用于深圳，上海，北京等全国的电子元器件IC代理销售行业的客户。

一、概述 随着IC代理销售企业竞争的日益加剧和规模的不断扩大，混乱的业务流程，效率低下的手工操作，不及时准确

的信息反馈等都成为左右当前国内IC代理销售行业企业发展的瓶颈。在现实面前，大量IC代理销售行业企业认识到科学管理和及时准确信息的重要性，对企业管理软件的需求已日益明显。为此，纵横软件与多家IC代理销售行业企业合作，对国内的IC代理销售行业进行深入研究。在多年从事企业管理系统开发的基础上，充分考虑我国国情、行业特点和企业现状，精心设计和制作，推出纵横IC代理销售行业管理系统。纵横IC代理销售行业管理系统是一套专门为IC代理销售行业各大生产商、经销商及代理商设计开发的一套专业的进销存管理软件，界面简洁、功能强大。它的设计是以IC行业的贸易流程作为设计参考模型，软件界面及功能，以适应客户的贸易思维和习惯为出发点，从而使客户能更为轻松方便的使用该软件。软件特点：首先，有行业性、专业性的经验，融合我们行业自身用户的贸易特点，可以说是量身定做的。其次，光从我们的软件名称的字面上就可以理解，他涵盖了进、销、存整个贸易的流程具备强大的功能支持与数据维护。本系统以客户需求、询价、订单为驱动，以相互关联的单据链为主线，以丰富多样直观的图表分析为决策的依据，贯穿每笔业务的始终，使得公司的整个运作流程变得更加清晰严谨，业务数据更加准确，工作效率更加提高，决策更加具有科学性。

二、系统特点

清晰严谨的业务流程 各工作站可依据自己的喜好设定个性化的界面风格 强大灵活的报表自定义功能可满足您在不同时期设计不同的报表格式 多种库存查询方式和出入库时的批次控制可使您清晰地了解和控制库存的分布情况，最大限度地降低库存积压 及时的工作提醒和等待提醒可避免员工因工作上的不及时而造成不必要的损失 强大

的单据链管理将每笔业务的每张单据串联起来，可使您清晰地了解到每笔业务具体的实施情况，当出现问题时，可以通过单据链逆向追查 强大的权限管理和详细的系统操作日志相结合可确保工作分工的明确性和系统使用的安全性 所有的单据可导出生成Excel、Html、报表等格式的文件，可直接通过Email发给客户、供应商或在外地的工作人员，以降低公司的运营成本 可多人并行审核单据确保业务数据的准确性 全过程的业务单据导入和复制功能可大大降低劳动强度，提高工作效率，同时也减少了因手工输入而造成的错误，提高了数据的准确性 丰富多样的图表分析，为公司做出正确的决策提供了及时、科学的依据 商务信息管理，详细记录你的供应商、客户及其它资料，它就相当于一个功能强大的通讯录，可实行独立管理，同时也可以为入库、出库、查询等提供供应商和客户的资料信息。众所周知，无论是公司的管理，想做到合理化、条理化。公司的财务、报表想更清晰、更精确，最终根源，取决于我们在座各位对公司工作流程-即商品流通环节的管理，只有对商品的进、销、存管理到位、相应的公司管理、财务管理也会更加清晰化、条理化。

三、功能简介

企业资料 基本资料的输入接口、部门信息、职员信息、付费方式、付费状态、发货方式、出库方向，记录公司的内部信息等 其他资料 外币资料、出入库类型、客户资料、供应商资料等 设功能置记录公司运作过程中的辅助信息

询价管理 (1)

客户询价 填写客户询价单、客户报价单查询统计等功能记录客户的每次询价报价的具体情况，按不同时间、客户、物料等查询分析统计报价次数、最低报价、最高报价、平均报价、最后报价等。

(2) 供应商询价 填写供应商询价单、供应商

报价单查询统计等功能记录供应商的每次询价报价的具体情况，按不同时间、供应商、物料等查询分析统计报价次数、最低报价、最高报价、平均报价、最后报价等。样品管理 (1) 客户样品申请 填写客户样品申请单、客户样品申请单查询统计等功能记录客户每次样品申请和跟踪的具体情况，可清楚的知道每次样品客户申请及跟踪的全过程，最终情况及原因。计划管理 (2) 客户需求 填写客户的需求计划、客户需求计划查询汇总统计分析等功能可让你及时地抓住潜在的机会，把握备货的时机和准确性。5、订单管理 (1) 客户合同 填写客户合同、取消客户合同、客户合同查询统计、客户合同取消查询统计等功能完成对客户合同的管理，您可以及时清晰地了解到客户合同的签订、已完成数量、未完成数量、取消数量、送货情况、收款情况等重要信息 (2) 采购订单 填写采购订单、取消采购订单、采购订单查询统计、采购订单取消查询统计等功能完成对采购订单的管理，您可以及时清晰地了解到采购订单的签订、已完成数量、未完成数量、取消数量、入库数量、付款情况等重要信息 库存管理 (1) 到货入库 采购入库、备货入库、客户退货入库、其他入库、入库单查询等功能完成物料入库，包括其他未知类型的入库 (2) 发货出库 送货单、送货出库、供应商退货出库、其他出库、出库单查询等功能完成物料出库，包括其他未知类型的入库 (3) 盘点管理 盘点单录入、库存调整、库存差异表查询等功能完成对仓库物料盘点的管理，找出账面库存与实际库存的差异，找出原因并及时作出对策，以避免不必要的损失继续下去 (4) 库存查询 系统库存查询、在途库存查询、锁单库存查询、实际库存、库存台账查询等功能方便您对物料库存进行多方面、多

角度的查询统计分析。在途库存=已向供应商下采购订单，但尚未入库的物料，即采购订单中的未完成数量 (5) 单据链 单据链管理将每笔业务的每张单据串联起来，可使您清晰地了解到每笔业务具体的实施情况，当出现问题时，可以通过单据链逆向追查 应收应付管理 (1) 应收款管理 付款单、应付款核销，根据在供应商资料中设置的付款方式自动计算付款日期，用不同的颜色表示应付款的实施情况，通过此功能您可以清晰的知道每个供应商、每笔应付款的已付款、未付款情况，并提前提示要付的款项和超期未付的款项 (2) 应付款管理 收款单、应收款核销、客户对账单，根据在客户资料中设置的付款方式自动计算收款日期，用不同的颜色表示应收款的实施情况，通过此功能您可以清晰的知道每个客户、每笔应收款的已收款、未收款情况，并提前提示要收的款项和超期未收的款项 (3) 图表管理 丰富多样的直观的图表分析，如进销存统计明细报表、销售柱状图、销售比例图、采购比例图等为公司做出英明决策提供了及时、准确、科学的判断依据 系统管理 (1) 用户管理 用户管理、用户组管理、密码修改等，按岗位分配员工使用本系统的功能权限，对系统的所用的功能可进行增加、修改、删除、提交、审核、完成、打印、导出等权限控制的任意组合，分工明确，权责分明 (2) 辅助功能 数据备份、系统日志等系统使用跟踪记录确保系统使用的安全性，当系统出现操作问题时，可通过系统日志进行逆向追查。 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