

物流案例：银川大中电器走出供应链管理怪圈 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_645783.htm 2003年国内家电零售连锁巨头国美、大中、苏宁在北京的战场上打得如火如荼。先是国美在国庆节宣称销售额突破5亿大关.随后北京苏宁标榜仅高端家电就进账2.8亿.而大中则透露他们与国美、苏宁市场占有率的比例数字1:0.45:0.2。如此看来，北京的战场一时还难决胜负。而此时大中电器已把触角伸向了大西北，并发起了“闪电战”。2003年3月15日，银川大中电器有限公司(下文简称银川大中)隆重开业，成为大中公司西北首家加盟店……2004年1月，银川大中电器第四家门店开业。在不到一年的时间里，银川大中以迅雷不及掩耳的速度覆盖了整个银川。“1”至“4”的背后企业的迅速扩张，对于银川大中来讲是一场严峻的考验，在门店数量迅速扩张的压力下，其原有的单店管理模式已不能再适应新要求统一进货、统一配送、统一结算。对此，公司财务经理冯炯炯深有感触，“刚开业时银川大中是以单店和一个配送中心的模式运行，以前的单门店软件足以应付。可当我们计划开到第四家门店时，原来的构架体系就不能满足多门店、多配送中心、分部、总部的运行模式。”确定项目实施的具体需求以后，银川大中马上进行下一个环节选型，在对四五家软件厂商进行权衡之后，他们最终选择了北京大有时代软件技术有限公司(下文简称大有时代)的“财神连锁3000”。几天之后，双方开始做进一步沟通，想尽快找到适合目前银川大中运营模式的最佳解决方案。为了按照预定计划开店，系统的上线过程也进展

得非常快。2003年8月，总部汇总系统业务财务管理系统、配送系统、门店收款系统逐渐上线。2003年9月初一次性切换上线，实现了单店、配送中心分布集中式结构管理模式，“财神连锁3000”运行正常。这一连串的“动作”进展得如此顺利，是让银川大中领导意想不到的。在没有任何系统实施经验和专业人才的情况下，公司能在这么短的时间里上线30多个系统模块，其业务骨干们为此暗暗捏了一把汗。经过三个月的磨合期后，“财务连锁3000”迅速推广到新开张的门店。从2003年11月至2004年1月，系统在银川大中电器的4家门店、2个配送中心和一个分部运行正常，其配送中心也实现了跨区域店之间的配送，应有的效果逐渐显现。准确“把脉”

“驻扎在银川的软件厂商很少，再加上银川零售业通常采用的是用友、金蝶等比较综合的财务通用软件，在这种情况下进行系统选型时，我们面临的阻力非常大。但幸运的是，我们准备充分，提出需求明确系统要体现流通业和电器行业的特点。”冯炯炯强调，“当时我们在几家软件厂商中进行对比，最后财神这套新开发的电器连锁系统，由于其体现了ERP的可移植性，更适合企业目前的经营模式。”

.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