

2011物流案例：NEC物流销售管理系统 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E7_89_A9_E6_B5_81_c31_646076.htm 2011物流案例：NEC物流销售管理系统

随着生产销售型企业信息化系统（包括财务、人事、ERP）的建设，企业对广域分销渠道方面的管理，如销售管理（金额、数量、应收帐款等）、库存管理（状况、移动、配送）等，要求越来越高，需求也越来越多。如何利用信息系统来解决销售和生产的矛盾、各地区库存不平衡的问题、把握应收帐款状况、如何分析本企业客户状况等等都是企业非常关心的问题。针对这些需求，NECSI自主开发了企业物流销售管理系统NEC-PRO-LODIC（Logistics Distribution Information Chain），使企业的管理者能及时准确地把握企业区域物流管理各环节中的业务流程、业务数据、存在问题等，管理控制整体的物流贩卖业务系统，并根据系统提供的业务统计汇总数据进行评估分析帮助管理者做出及时正确的决定。NEC-PRO-LODIC系统的管理功能是根据企业自身的管理职能的要求来划分的，由下列4大部份组成：1、总部整体管理系统（1）产品、商店等各项基本信息的统一管理；（2）销售和会员发展目标计划的制定；（3）产品申请确认和物流指令的发出；（4）各项业务数据的查询分析；（5）月末处理和统计报表打印；（6）与财务、人事等系统的无缝连接。2、各区域中心（各地营业所）管理系统（1）所属店铺产品申请确认；（2）所属店铺业务数据的查询分析；（3）所属店铺目标计划的制定；（4）所属店铺销售人员的管理考核。3、仓储配送（区域）管理系统（1）产品的入库出

库处理；（2）库存盘点和差异的处理；（3）退货的收集再处理。4、各销售网点（柜台、专营店）管理系统（1）会员管理：新入会登记 会员数推移 会员数目标与实际业绩对比 各销售代表会员数目标管理（2）顾客信息分析管理：会员/非会员分析/各会员点数统计直邮发送（3）销售管理：产品销售管理 产品存货管理 销售目标对应实际业绩管理 各销售代表销售管理 各会员销售管理 订单 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