

# U8 连锁零售管理解决方案

## 一、U8 连锁零售管理方案综述

U8 连锁零售解决方案，符合企业经营管理平台的要求，在性能效率、行业深入应用、精细管理、易用交互性、管理者应用等多方面有了大幅提升与丰富，极大满足客户在异地商流、物流、资金流上的管理需求，是广大零售用户管理的最佳选择。

U8 连锁零售解决方案通过先进的计算机技术和管理思想的结合，为连锁零售企业提供适应企业发展的连锁零售管理系统；而连锁零售企业在自身的发展中也需要引入先进的管理手段和工具，以支撑连锁体系的快速扩张和应对激烈的市场竞争。

## 二、U8 连锁零售管理方案构成

库存+销售+应收管理+EAI+零售管理端+门店客户端

## 三、目标客户

- 1、通过开设连锁零售门店进行商品销售的工贸一体化企业
- 2、通过开设连锁零售门店进行商品销售的商贸流通企业

## 四、企业关键需求

### 4.1 开店成本高

**诊断：**库存成本、物流成本、管理成本居高不下，无法实现有效的管理运营，事后的业务数据反映慢，难以掌控企业的经营动态。

### 4.2 门店扩张太慢

**诊断：**缺乏对门店的统一管理机制，无法快速的复制，扩大企业规模。

### 4.3 店面管理难

**诊断：**粗放式管理的现状，致使店头在管理制度和业务流程的贯彻执行上大打折扣，增加了企业潜在的管理风险。

### 4.4 市场响应慢

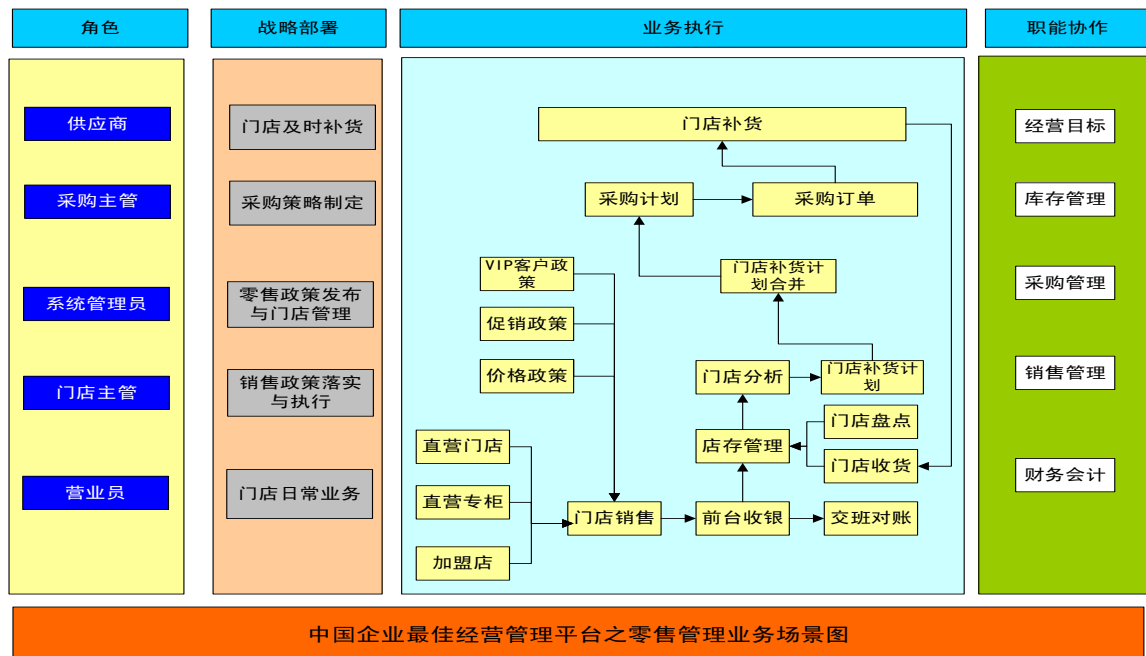
**诊断：**终端数据采集困难，致使企业汇总分析数据不能及时有效，企业无法对市场终端做出行之有效的管理措施。

### 4.5 客户忠诚低、产品的替代性强

**诊断：**产品的替代性强、同行间的激烈竞争，对客户需求把握不准、门店服务水平低下，导致零售客户忠诚度很低。

## 五、解决方案

### 5.1 方案架构



用友 ERP-连锁零售系统以实现终端消费者需求的快速响应为目标，帮助连锁零售企业建立高效率、低成本的企业运营平台，实行对连锁门店的有效管理和控制，规范门店的销售业务，及时掌握所有门店的经营状况，促进商品在门店的合理部署和快速周转。

## 5. 2 方案对策

### 5.2.1 诊断问题：开店成本高

#### 对策一：降低运营维护投入

系统采用 B/S 与 C/S 的混合架构，以“集中管理、分散处理”为原则，在保证多连锁门店高效率的功能应用前提下，降低了系统对网络条件的要求。系统通过集中配置和下发业务规则，大大减少了使用分散的门店软件所带来的后期维护和升级成本。

#### 对策二：减少运输成本和库存成本

系统能够大幅削弱因消费者需求变化给供应链中多层组织带来的需求波动，压缩门店库存的总体保有水平，通过系统的统筹调配，为门店制订准确的配货计划和促销方案，最大限度地减少运输成本和库存成本，规范费用管理流程，为企业实现业务费用的总额控制和局部节约。

### 5.2.2 诊断问题：门店扩张慢

#### 对策一：快速复制，推动连锁体系扩张

系统将企业统一的管理规范和业务流程转化为标准的、可快速复制的软件应用模式，推动企业不断扩展连锁体系，扩大销售规模，开拓异地市场，为企业的快速扩张提供强力的、低成本的、高效率的零售管理平台和商务协同工具。

### 5.2.3 诊断问题：店面管理难

#### 对策一：引入零售管理规范

用友连锁零售系统引入国际先进的零售管理思想，结合领先企业的最佳业务实践，为中国的品牌和品类连锁零售企业导入透明的业务体系和规范的业务流程，使得整个连锁体系中

所有成员建立起统一的业务操作模式和销售管理流程。

#### 5.2.4 诊断问题：市场响应慢

##### 对策一：实时反应市场需求，制定各种销售策略

连锁零售解决方案，使企业及时掌握最终销售者的需求动向，快速调整产品结构和销售策略，实现对客户需求的迅速响应；领先进入新的市场，为消费者提供高附加值的产品和服务；对客户需求的高速响应使得企业的服务水准大为提升。

#### 5.2.5 诊断问题：客户忠诚低、产品的替代性强

##### 对策一：制定营销规划，加强业绩评估与考核

巩固并开拓产品消费群体，为企业持续发展培养了不断增长的客户资源群体。

## 六、方案应用价值

- **灵活的门店价格体系：**通过灵活的价格政策，满足了不同类型门店采用不同价格策略，同时有效控制了门店行为。
- **丰富的销售活动：**折扣率、折扣额、促销价、赠品等多种优惠方式的有机组合，使企业根据市场变化灵活制定销售策略。
- **VIP客户的全生命周期：**从会员档案、会员卡，到会员等级，到会员积分，再到会员晋级以及积分兑付、会员关怀，真正实现了会员全生命周期管理，极大的稳定了客户群。
- **快速掌握门店销售、库存、收款数据：**实时掌握门店库存、销售情况、收款信息，做到账款明细管理，为领导决策提供充分依据。
- **集中调配货品，做到货品合理分布：**根据销售排名及时调整库存，把合适的品种调拨到合适的门店。

## 七、示范企业-深圳八马茶业

### 7.1 企业简介

深圳市八马茶业公司成立于 1993 年，是一家集茶叶、茶具及相关产品的生产、加工、销售为一体的大型专业化公司，其前身“信记”茶庄早在百年前就在铁观音的发源地——福建安溪西坪以生产、加工优质的乌龙茶而享誉东南亚。八马茶业定位于中国茶叶专家，公司现有正式员工近 500 人，整体平均年龄在 25 岁，是同行业内最年轻化的公司。在全体同仁的共同努力下，承专家品质，挟百年雄风，八马茶业取得了令同行瞩目骄人的成绩，曾荣获“明星乡镇企业”、“全面管理达标企业”、“全国乡镇企业创名牌重点企业”、“广东省茶业行业综合竞争力十强之一”等各项殊荣。八马茶业现在深圳已设立 70 家专卖店，稳居业内第一，计划三年翻一番。在稳定广东、福建市场的同时，公司又相继在东北、山东、湖南、上海、北京、重庆等国内大中城市设立了上百家自营专柜。

### 7.2 诊断问题

#### 1、业务处理流程被割裂，效率低下

来自各层的业务数据实时性和准确性无法保障，各个业务部门无法为高层领导决策提供准确及时的业务数据支持，业务管理和领导决策无法量化，导致决策的正确性受到影响。总部与零售门店之间的信息沟通不畅，商务处理效率低，既影响商品供应的及时性，也容易造成现货积压，造成供应链不稳定。即使在总部内部部门之间的业务处理效率也偏低，对于市场反馈的响应速度偏慢。

#### 2、渠道库存难以准确掌握：

对于遍布在各地的零售门店的实际库存情况无法准确掌握，由于茶叶行业本身的特殊性，茶叶存在保质期以及新旧茶的销售存在差异，如果造成库存积压，很有可能就会产生损失。公司制定的各类促销信息以及新产品信息下发给门店的渠道不畅通，更难以及时被目标客户了解。散布在各地的销售数据总部难以及时掌握，在制定采购计划时难以得到准确的数据支持，造成采购计划的不准确，继而引起库存、销售等环节的连锁反应，给企业带来损失。市场信息无法统一管理、共享、分析，市场部对于销售终端（售点）和重点客户的状况无法及时了解，对市场活动缺乏项目化管理与分析的手段。

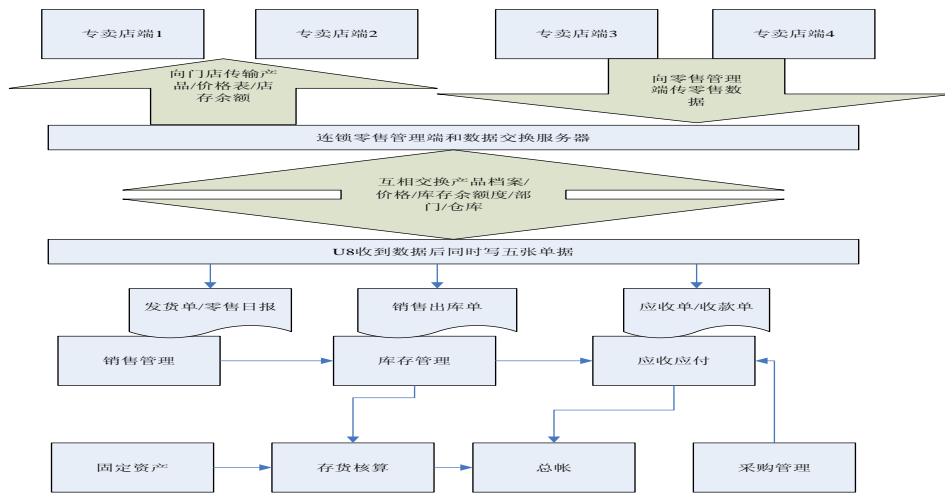
### 3、终端数据无法准确获取，市场反应速度慢

缺乏来自售点的第一手资料，无法及时进行准确的产品市场分析，不利于新产品的开发与推广，也容易降低市场促销活动的针对性，降低促销措施的效率，无法及时准确掌握各区域的销售情况，难以依据实际的销售情况调整销售政策，以快速适应市场的变化。

#### 7.3 诊断方案

要解决业务流程割裂，业务处理效率低下的问题，必须依靠一套整体的连锁零售管理系统，将异地分布的销售终端连接起来，提供彼此间顺畅、及时的信息沟通，实现协同商务，同时共享统一的基本数据，保证数据一致性，统一规范业务流程和控制，提供适合于总部和销售终端的业务系统，来提高各机构和业务部门的工作效率和质量，对其他诸如等关键部门及领导提供更及时、准确、全面的数据和数据分析服务，支持管理层的经营决策。

用友连锁零售解决方案通过零售门店的门店客户端以及销售总部的零售管理端和供应链系统，为八马茶业提供了把销售总部和分布在各地的零售门店有机的连在一起的整体解决方案。



#### 7.4 应用效果

■ 提高了工作效率，降低人为误差，提高信息准确率：

由于企业内部与企业之间都通过联网操作，大大减少了纸面工作和差错。管理人员即使不在办公室也能对公司的业务情况了如指掌。

■ **在线查询门店库存，合理调配：**

及时把握各地库存，确保及时供货，同时降低库存。总公司可以及时了解门店的库存情况，因而也能更为合理地安排采购，以保证供应。

■ **实时了解门店的销售数据，准确分析门店销售情况：**

手工环境下，每种茶叶的销售数据全靠手工记录，手工统计，工作量很大而且不准确，更加难以对这些数据进行分析。用友系统能提供给企业及时准确的销售汇总数据，还有各品种的销售排名。企业甚至可以很方便的查询到店里一个月内的销售的情况。大大简化了相关人员的工作量。