



# SAP助力企业管理提升

蓝月亮 陈维

2010.08.09

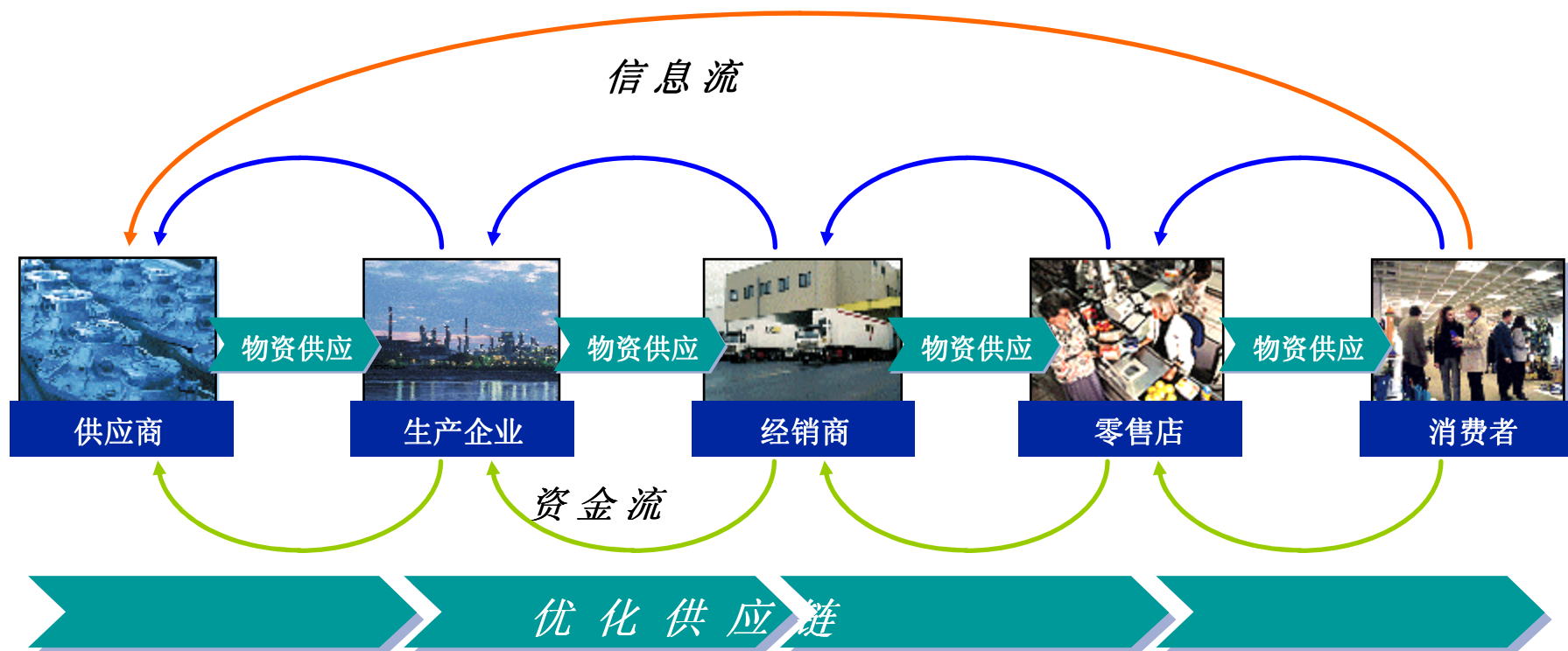
# 目 录

□ 蓝月亮SAP项目实施概览

□ ERP实现供应链一体化

□ CRM实现渠道管理清晰化

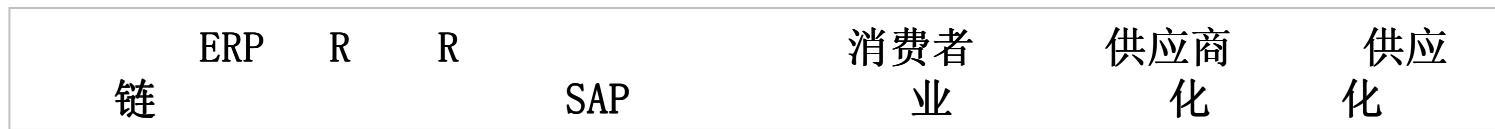
# 蓝月亮SAP项目实施概览



▶ 实现从供应商到最终消费者的集成化支持链

# 基于SAP的业务系统解决方案

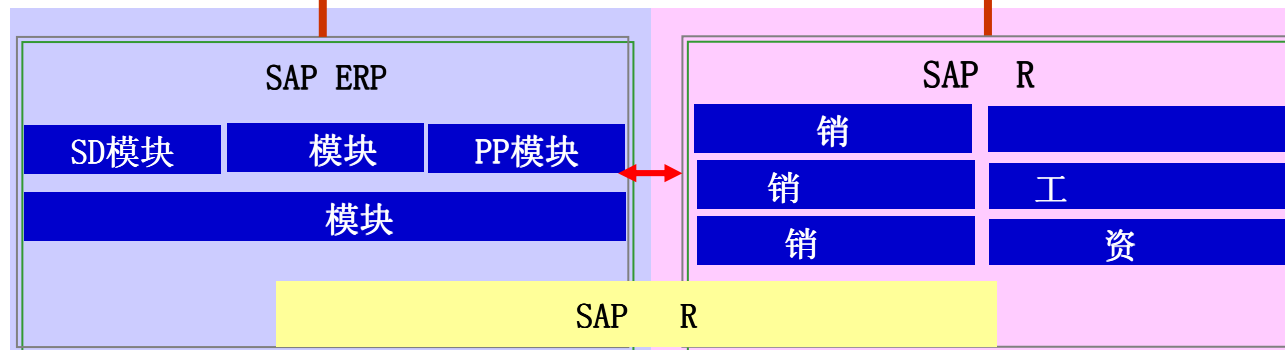
决策支持



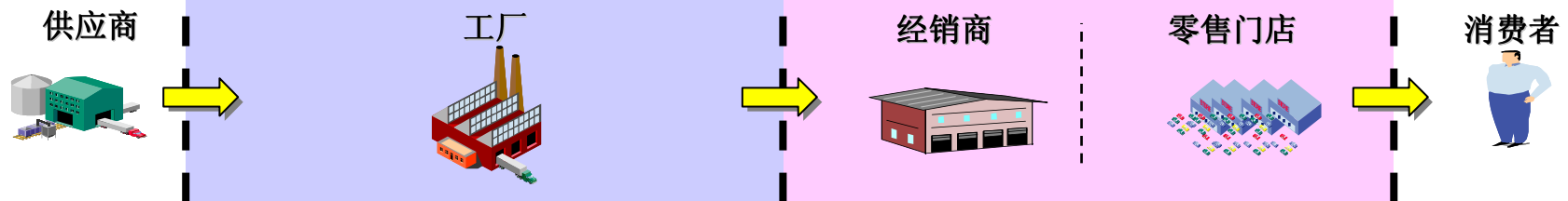
管理分析



业务执行



业务范围



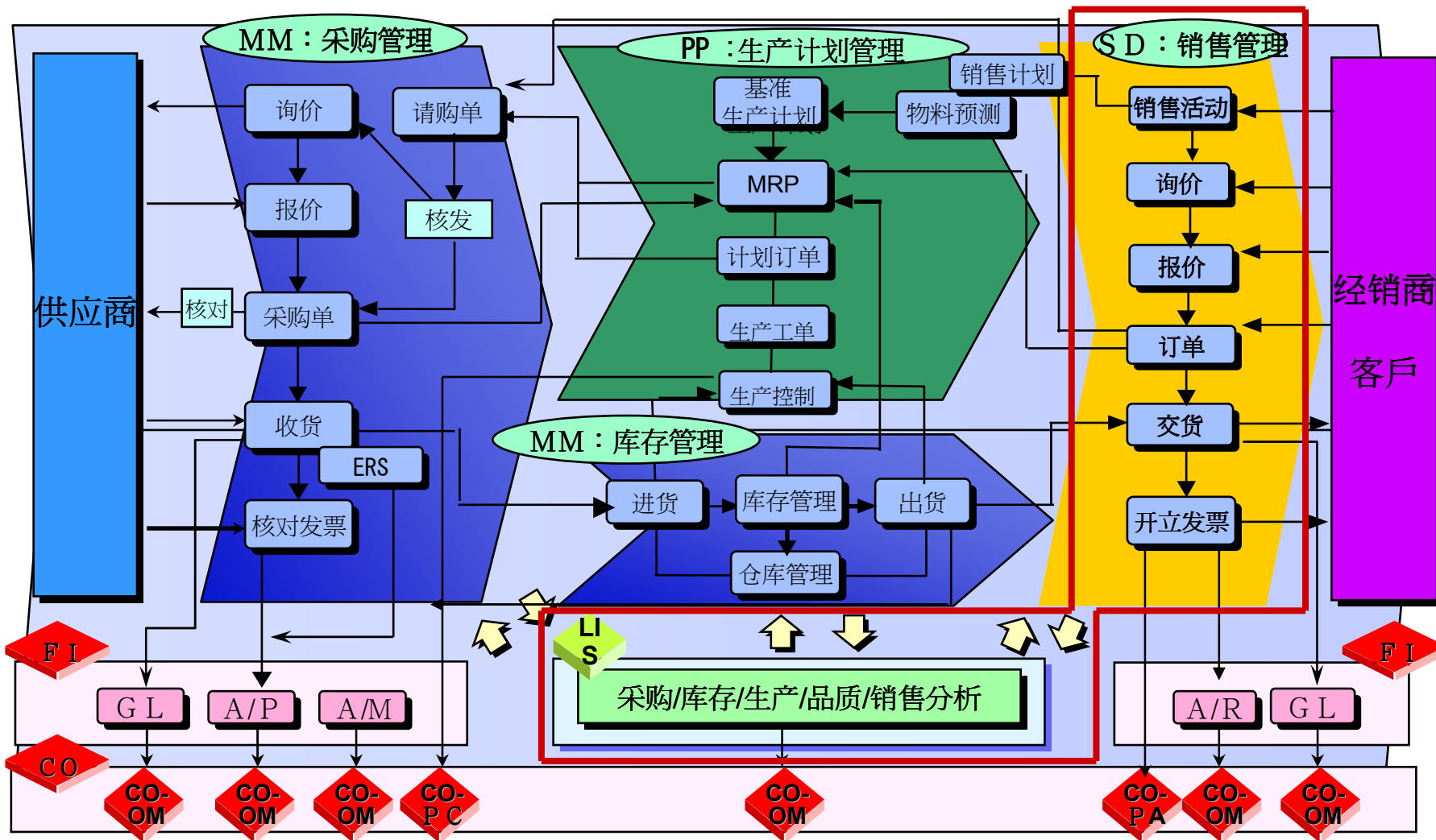
# 目 录

□ 蓝月亮SAP项目实施概览

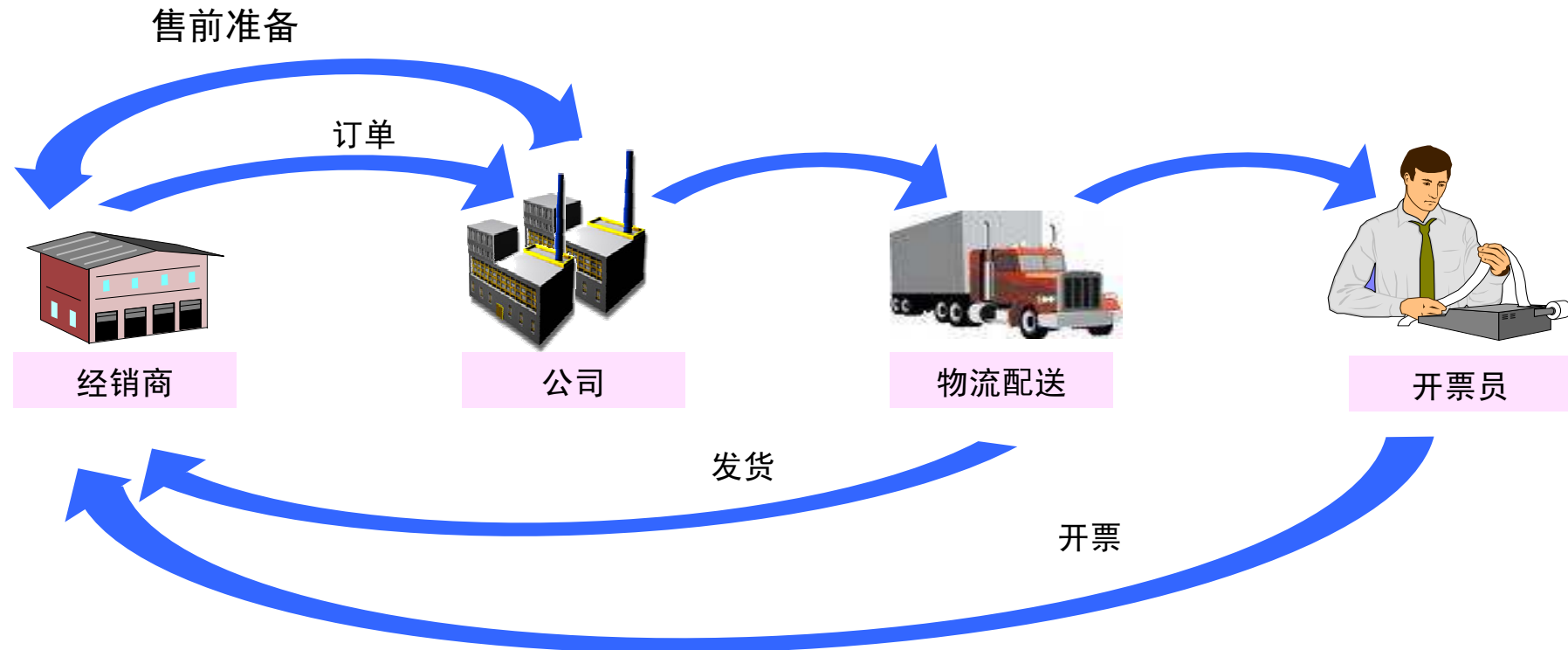
□ ERP实现供应链一体化

□ CRM实现渠道管理清晰化

# SAP ERP系统整体流程



# SD模块概览



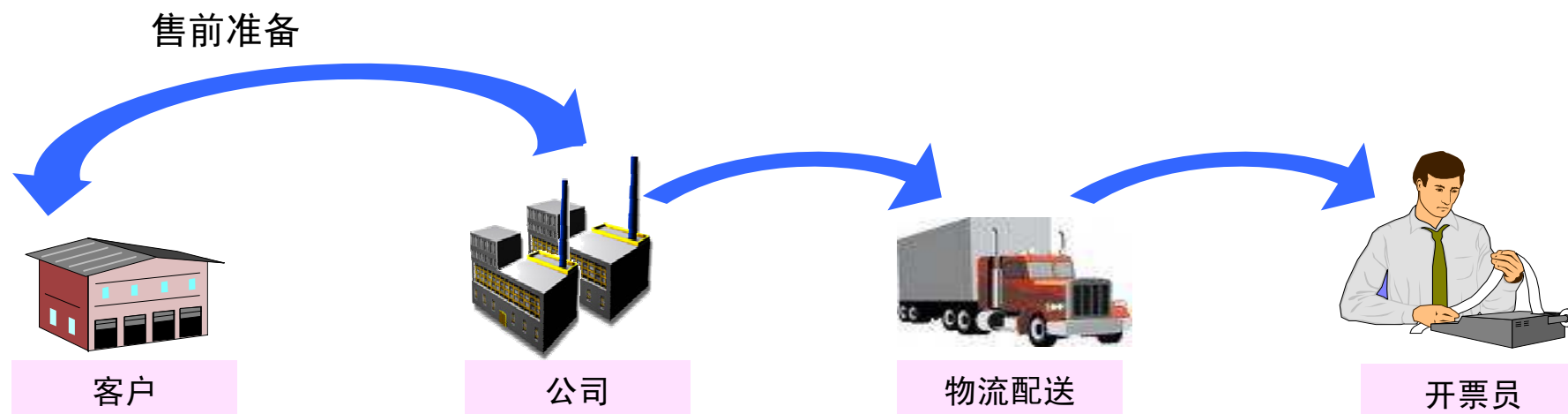
# 售前准备

客户主数据管理：设计客户分类方法，按不同分类制定客户编码规则，实现客户分类管理

价格管理：通过价格有效期管理，及区分管理正常价格和活动价格，便于价格变化后订单管理

配额管理：联合小组根据销售和发货计划，调整产品配额，通过控制配额，调整订单与发货

信用管理：对不同客户设置相应的信用额度+帐期+缓冲期进行控制

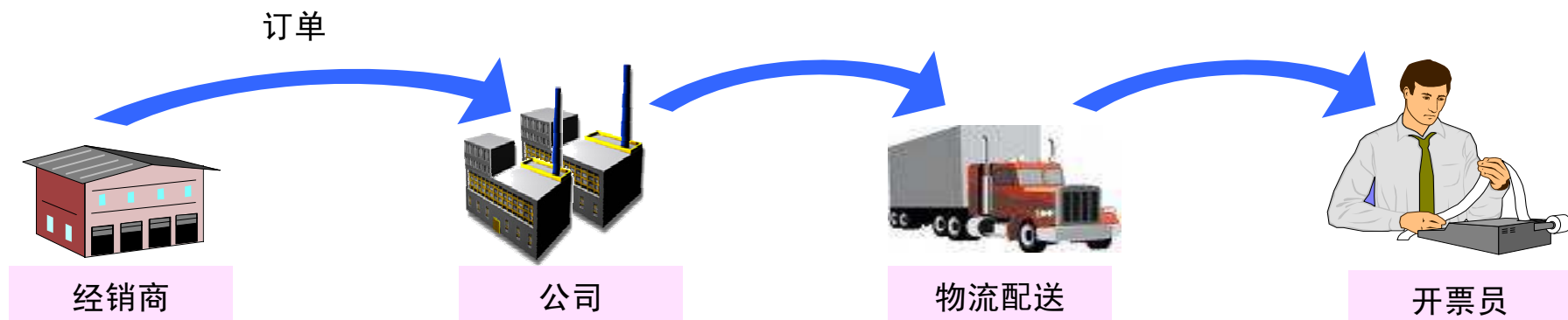




# 订单管理

价格确认：系统中自动读取价格信息，并做确认

信用与配额审核：自动审核配额和信用，对应收帐款加以控制，防止资金风险

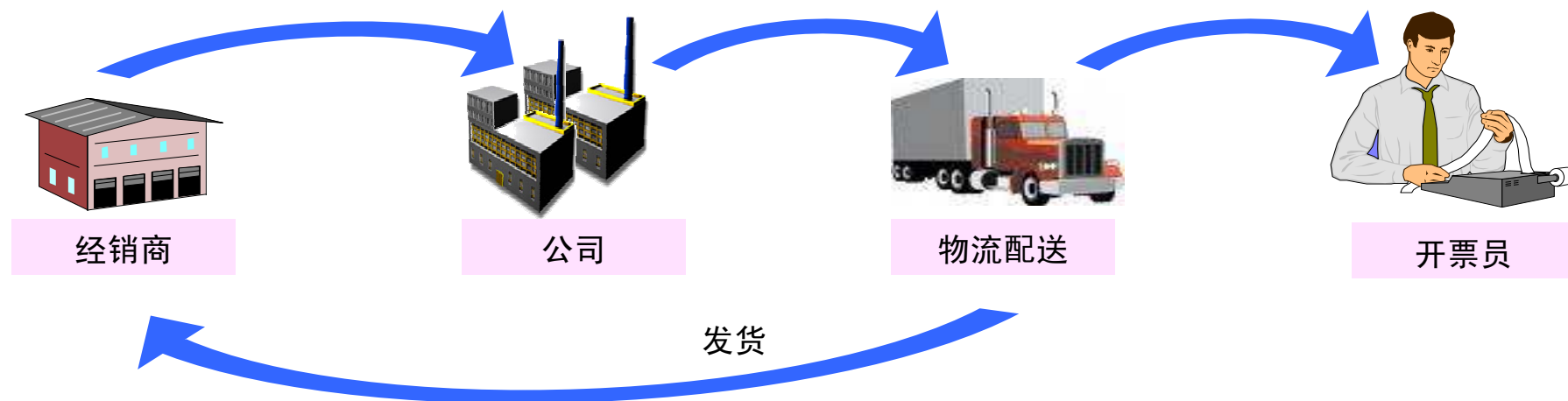


# 发货管理

发货单类型：预设多类型的发货单以满足不同客户需求

批次管理：在ERP系统内自动进行发货单的批次分配和管理，可以根据批次进行相应的发货信息跟踪

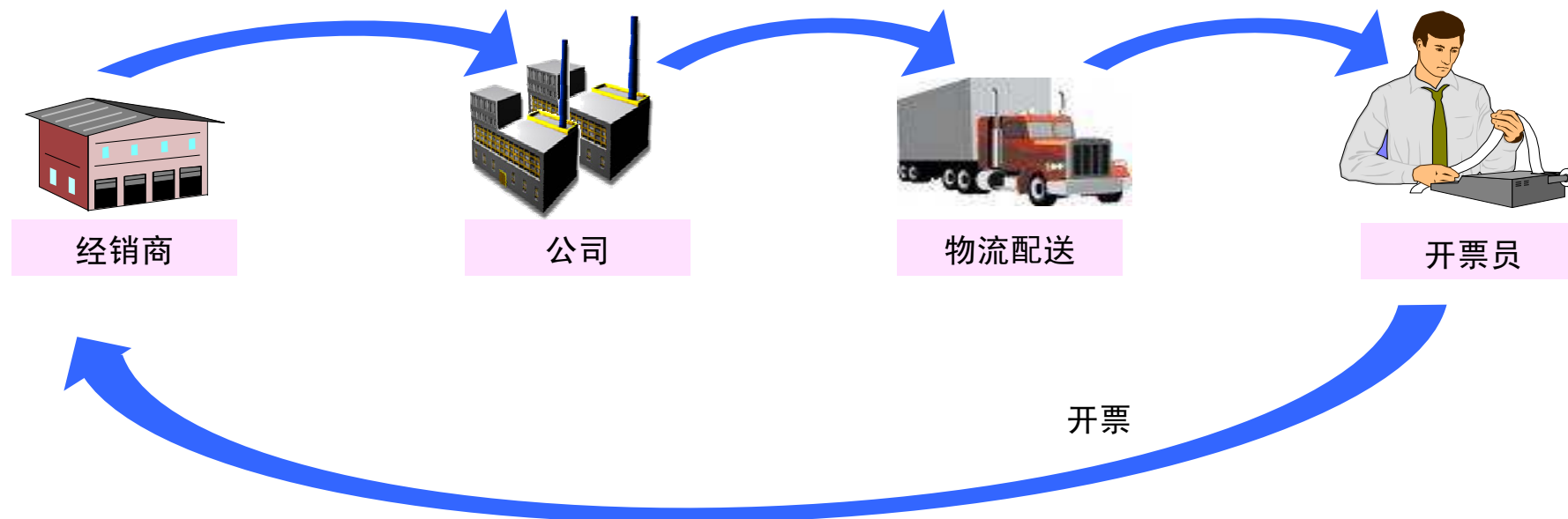
库存检查：系统中实施库存可用性检查，以及产品预留控制，提高直营客户的订单满足率，防止断货



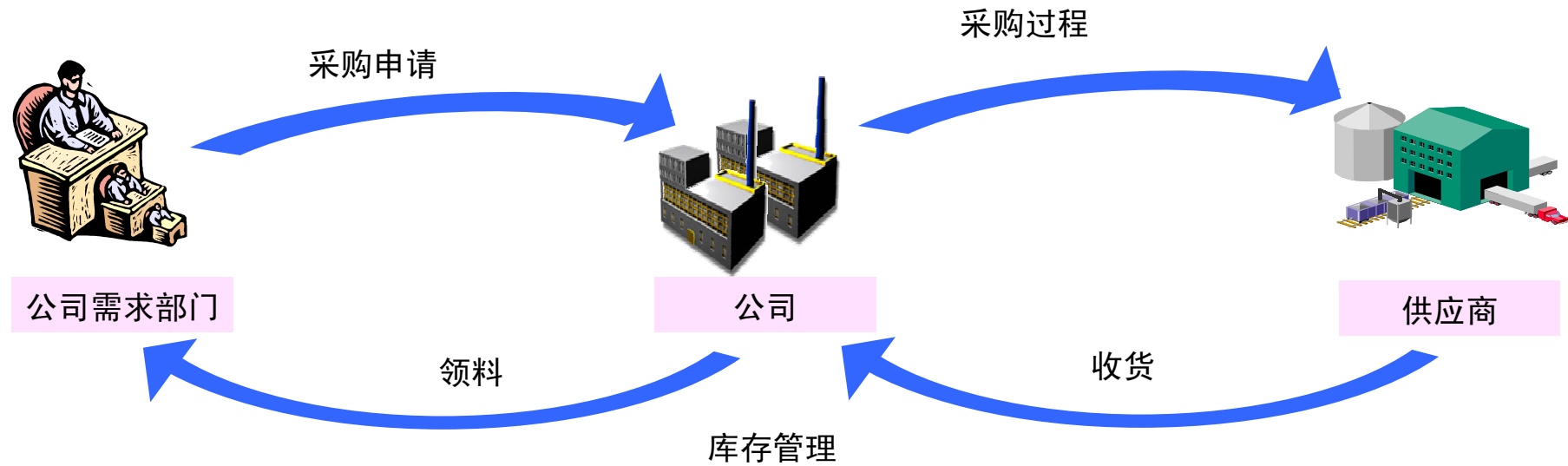
# 开票管理

系统开票： 出具系统发票同时即自动记账， 提高入账的及时性。

税控发票： 由系统接口导入税控机， 并回写税控发票号， 提高工作效率并实现税控发票双向可查

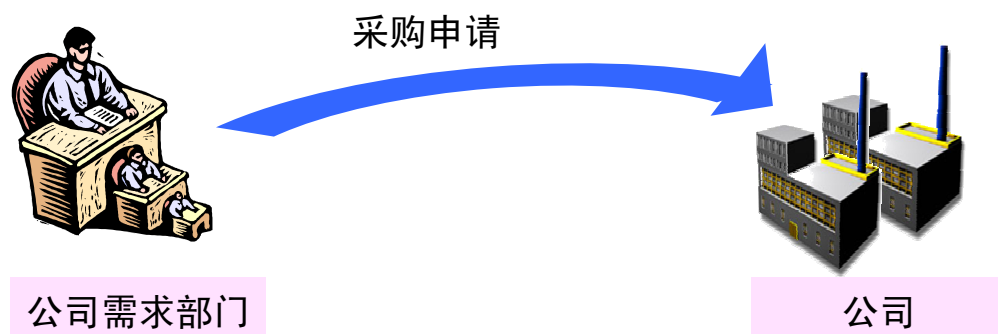


# MM模块概览

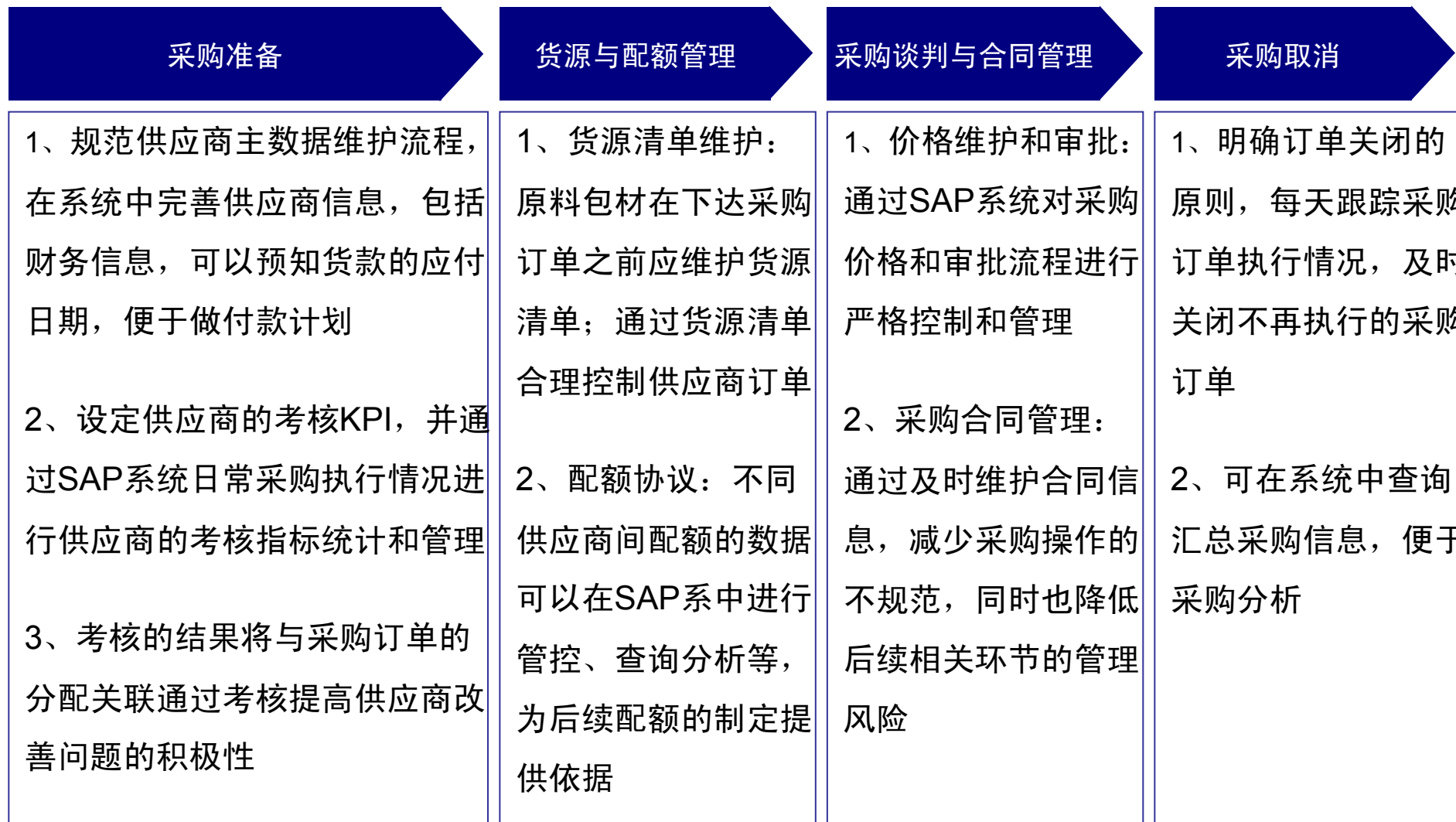


## 采购申请创建

需求部门提前和相关技术部门沟通技术方案，明确采购需求，以及对应的技术标准和采购验收标准，降低了采购实施过程中反复的论证和变更采购需求的频次



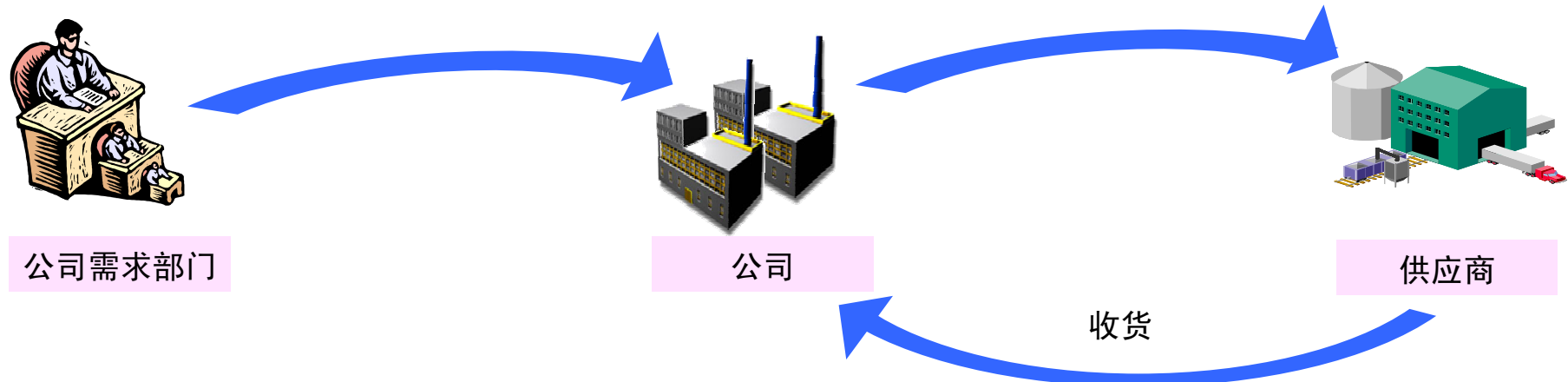
# 采购过程



# 采购收货管理

质量检验：通过SAP 系统实施，物料到货后收货到仓库的质检状态，记入到公司帐上

原料批次管理：化工原料实行批次管理，有利于产品质量的追溯性，根据批次日期进行先进先出；同时加强了串货跟踪管理。

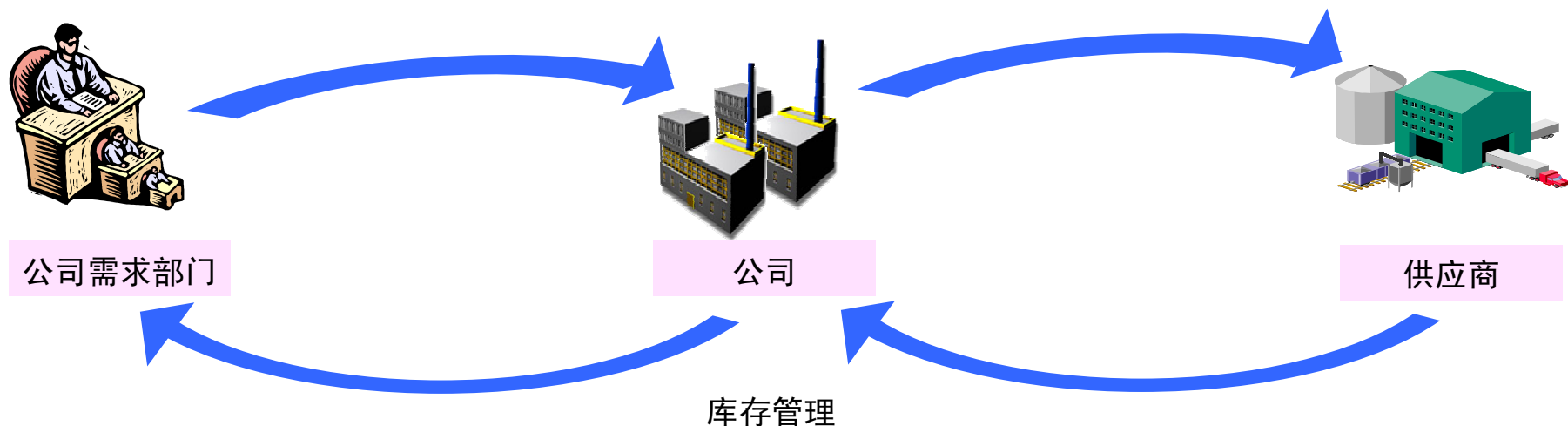


# 物料库存管理

进销存信息反馈：在SAP系统随时查到库存物料的进销存的准确信息；同时能清晰查询物料库存多种状态（如：合格、待检、冻结，报废等）

库存盘点与账实相符：

- 1) 启用的标箱模式，加强了仓库各种出入库和盘点等作业管理规范
- 2) 确认盘点差异后，先调账，再提交差异原因报告，保证仓库货物账实相符程度
- 3) 在SAP系统中输入盘点数量，系统自动汇总盘点数量，可直接打印盘点报表和编制差异报表，操作方便，准确，效率有所提高



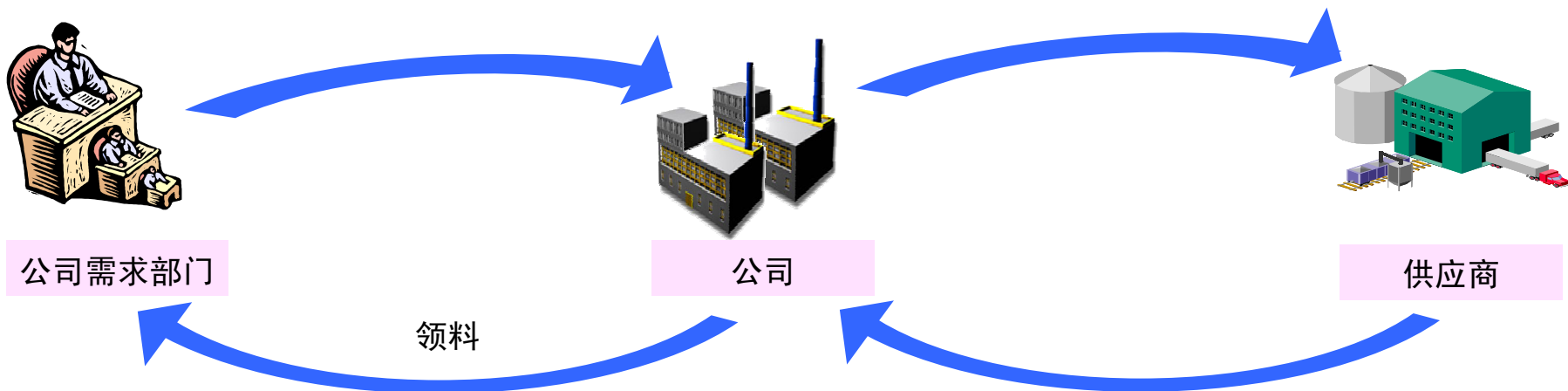


# 物料出库管理

生产发料：严格按生产订单的材料需求量发料，生产部门需超领材料，应办理超领手续，以规范仓库的发料管理，通过SAP系统实施，实现库存数据的整合和统一，在进行生产订单的可用库存检查时快捷、方便

非生产发料：每一步的物料移动都能在SAP系统中体现，同时可以进行库存预留设计，这样核算更加快捷、方便、准确，工作效率在一定程度上，有所提升

批次管理：根据批次日期进行先进先出，有利于产品的跟踪和追溯



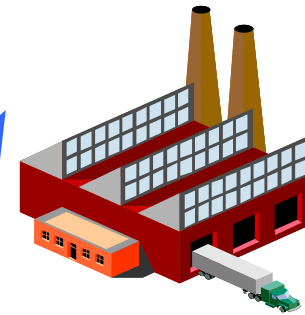
# PP模块概览



制定销售发货计划



制定生产计划



生产执行

## 制定销售发货计划

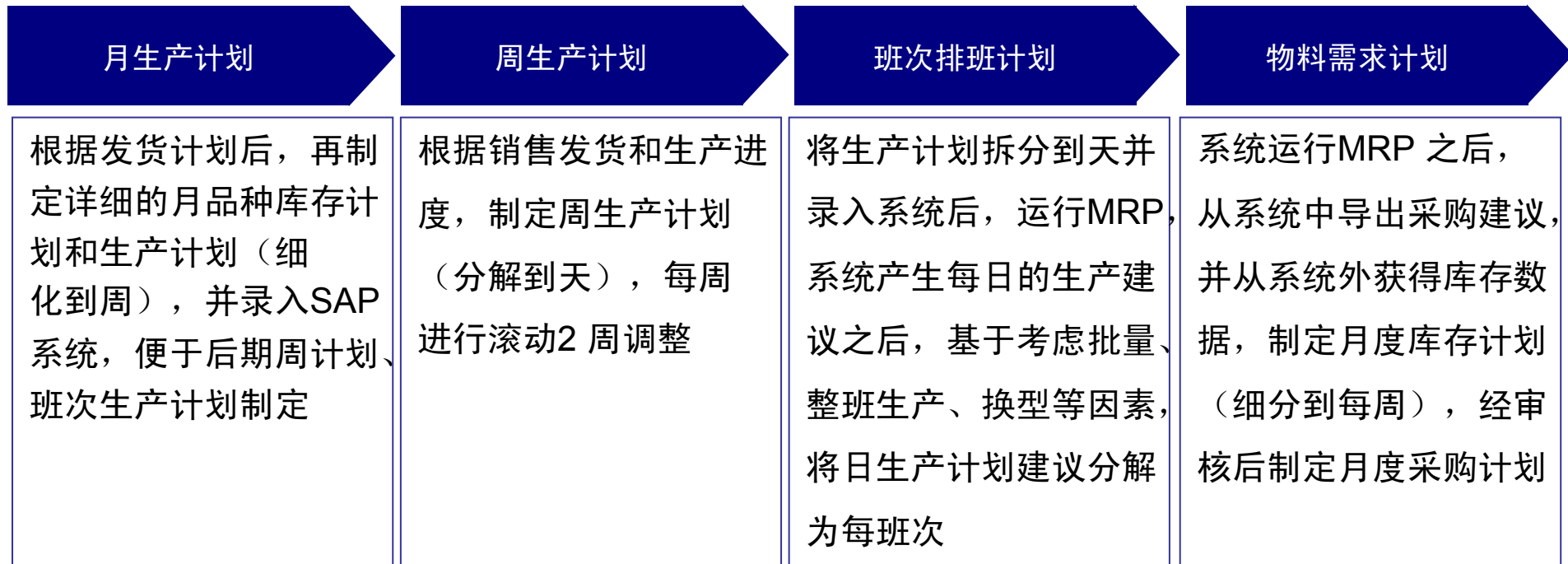
发货计划：通过产供销协调会制定滚动2个月的销售发货计划（品种细化到SKU），其中第1个月的销售发货计划细化到每周，滚动第2个月发货计划作为生产计划部制定库存计划时的参考。

生产基础数据：生产主数据管理方面得到很大的加强，特别是BOM，加工中心，工艺路线，产能，生产版本等方面规范统一，便于生产计划安排，生产控制和生产标准产品估算。



制定销售发货计划

# 生产计划管理

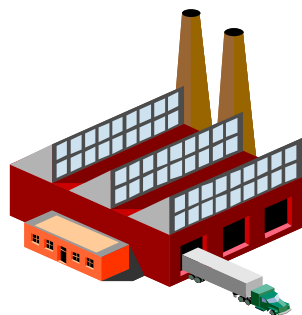


通过系统基础数据和实时准确的业务数据，生产计划制定方面的效率和准确性都得到较大的提高；同时目前已做到至少1周的生产计划和数据能在系统中自动运算MRP处理。

## 生产执行

在SAP系统中，管控生产执行的整个过程（包括生产物料、半成品、产成品日清日结、工时数据及时录入，人工成本有效管理，规范领料和补退料手续，反应半成品和桶装反应半成品实际耗用量统计，生产进行批号细化管理等），目前生产订单的报工可以做到每2小时进行一次，生产效率也较大提升。

同时，可以在SAP系统预先定义生产损耗数据，并通过实际损耗结果进行统计分析，加强了管理清晰度，同时生产损耗率也在不断的降低。



生产执行



## FICO模块（管理会计）

### 总账管理：

整理了一套合适于蓝月亮集团各公司共同使用的会计科目表，并在系统中予以实现，增加了成本要素的维护

### 应收管理：

应收应付的重分类调整与物资采购的调整，在SAP中可实现自动调整，不需人工调整  
应收部分和销售与分销模块紧密关联，通过产品的销售订单发票开具环节产生应收账款

### 应付管理：

通过供应商的子账管理，可以查询该供应商不同业务的账务处理，同时通过对子账的记账实现对总账的实时更新,减少了错误，提高了效率

应付部分和物料管理模块紧密关联，通过物料采购订单，在物料模块中收货，系统通过自动记账功能确定存货，财务人员据入库物料凭证、送货单、发票三单匹配进行发票校验，产生应付账款科目，并实现GR/IR 清账功能

## FICO模块（财务分析）

### 资金预测：

通过SAP 系统实施，实现集团公司下各公司代码的资金汇总预测，进行资金计划与实际的比较分析，提供实时动态的资金信息。

### 获利能力：

过SAP 系统实施，实现渠道、经销商、产品名称统一，转变管理，获利能力分析报表可以实时的多维度的分析公司的利润情况，为管理层提供决策依据；同时数据来源于SAP 系统，数据的集成性较高，极大提高效率，降低了操作失误和风险。



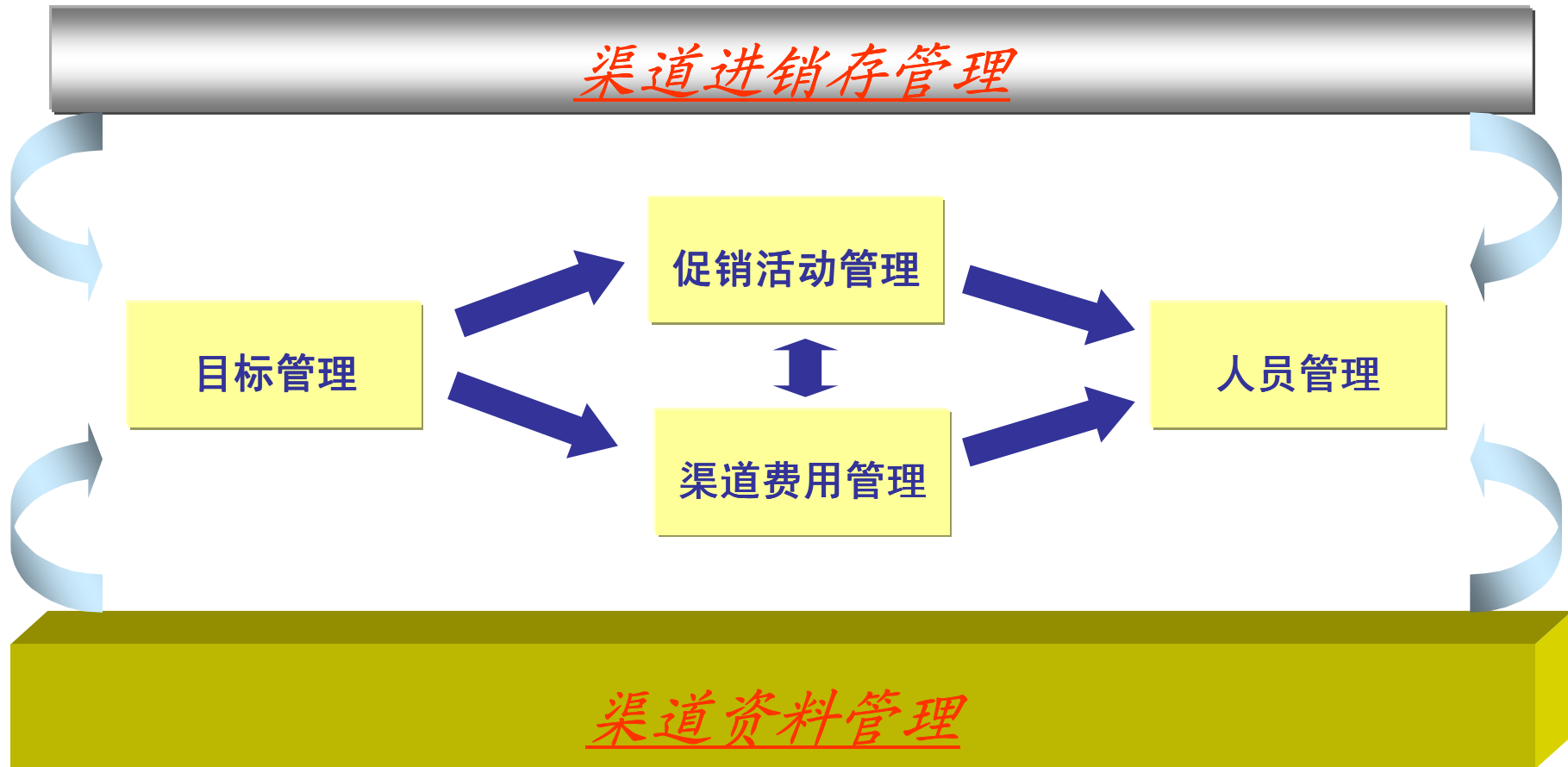
# 目 录

□ 蓝月亮SAP项目实施概览

□ ERP实现供应链一体化

□ CRM实现渠道管理清晰化

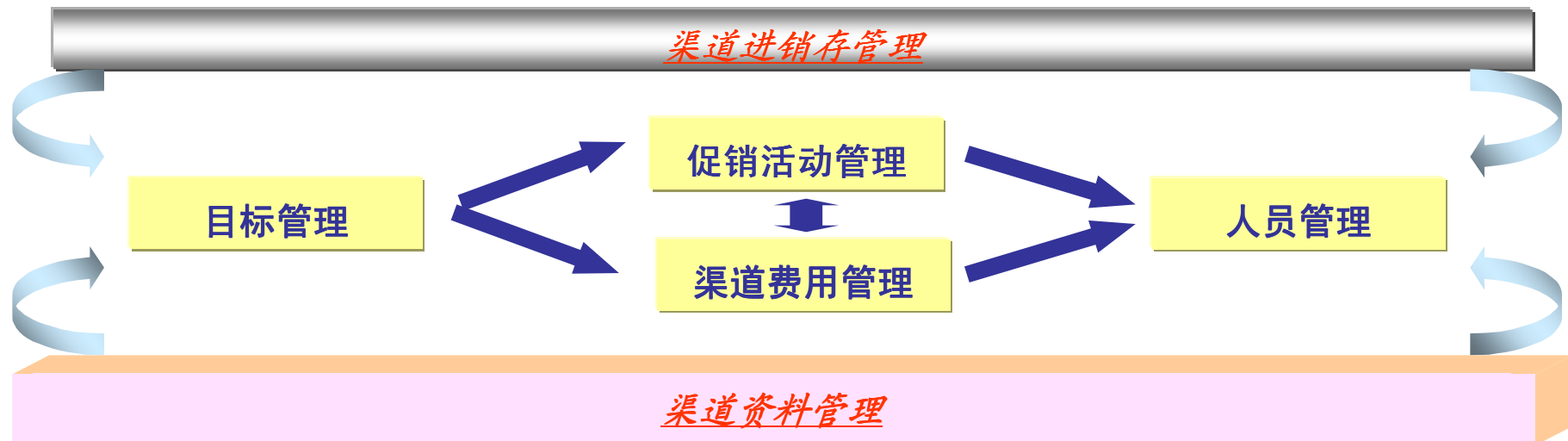
# CRM模块概览



# 渠道资料管理

渠道资料整理：在CRM中建立一整套渠道资料，包括渠道基础资料、渠道陈列与分销、渠道管理架构、渠道促销日历、渠道竞品及容量等信息，为渠道规划提供依据

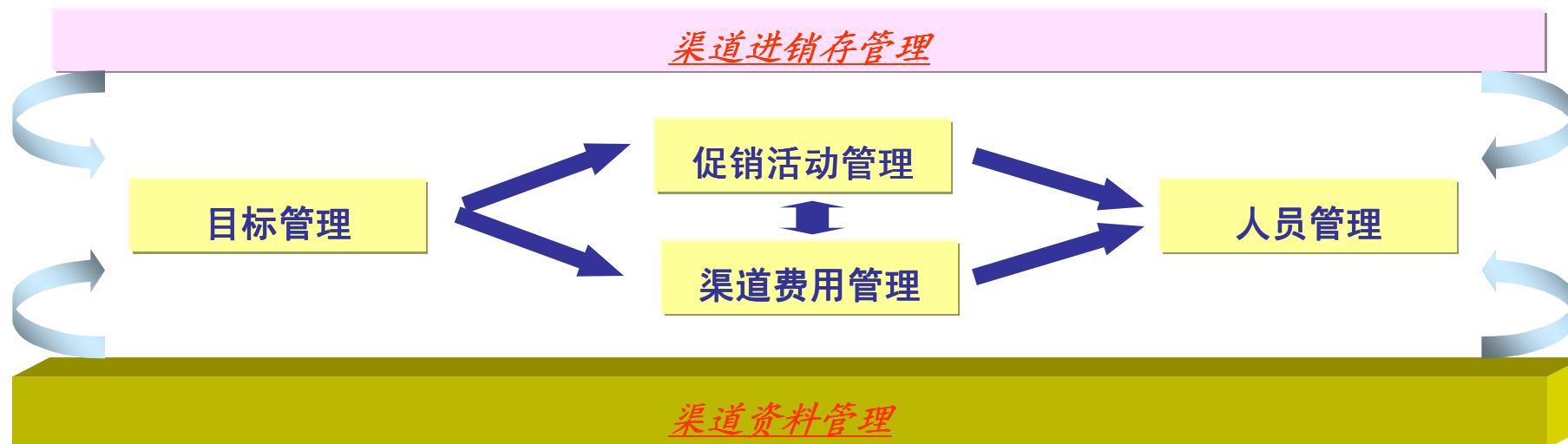
渠道分类：从各维度进行渠道分类，便于针对不同渠道采取不同的促销策略



# 渠道进销存管理

经销商进销存管理：按经销商类型不同，记录相应的经销商的进销存数据

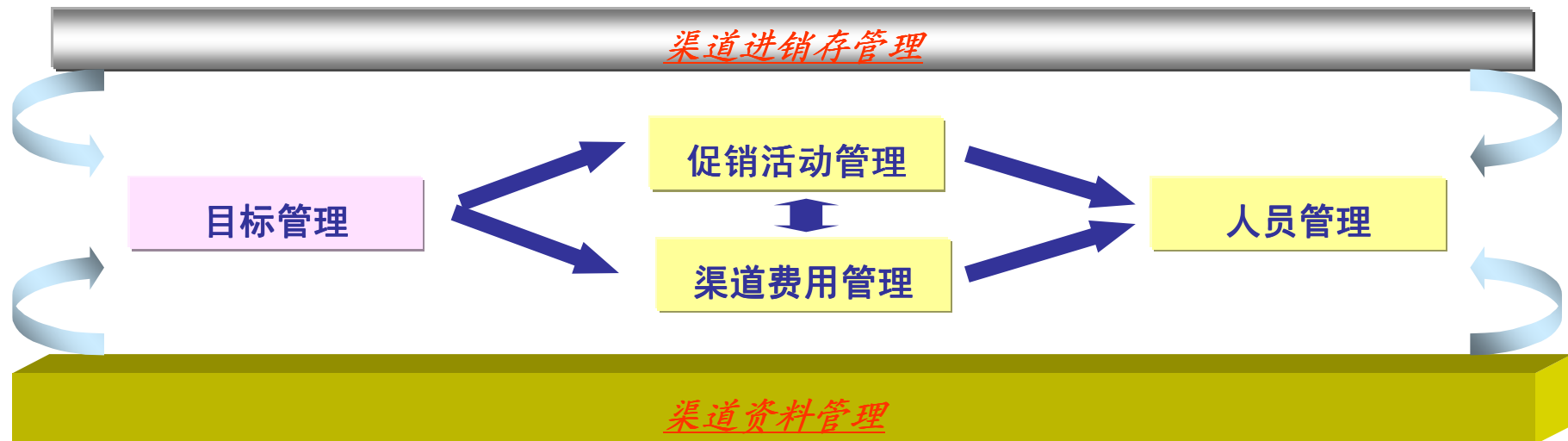
门店进销存管理：通过促销员提报，记录门店零售数据



# 目标管理

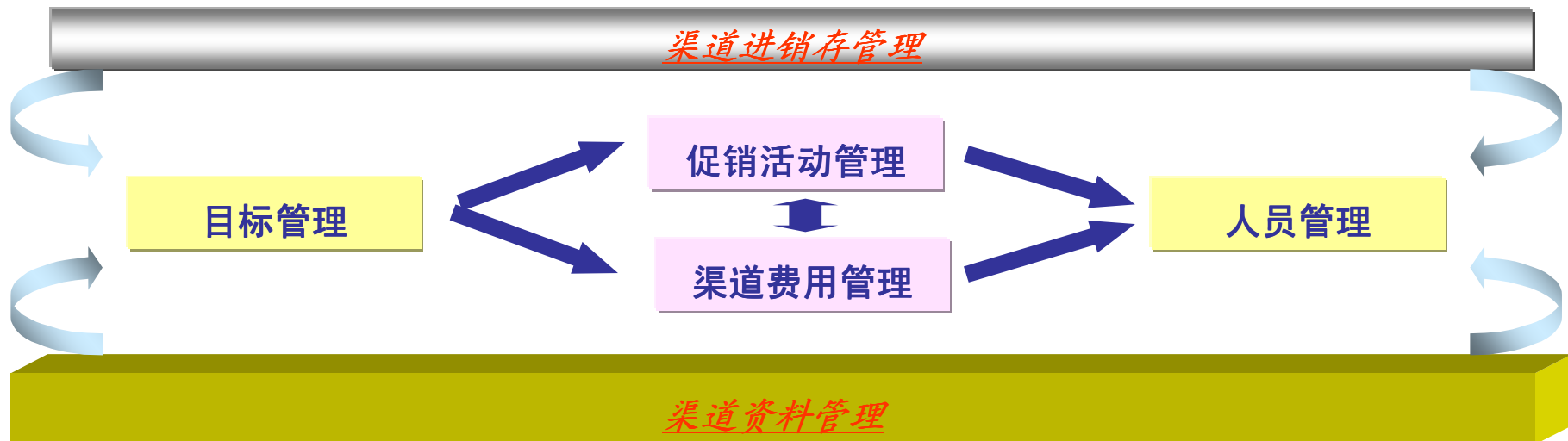
门店管理：通过门店规划，制定门店零售目标

促销员目标管理：将门店目标根据促销员排班站位不同，制定相应的促销员目标



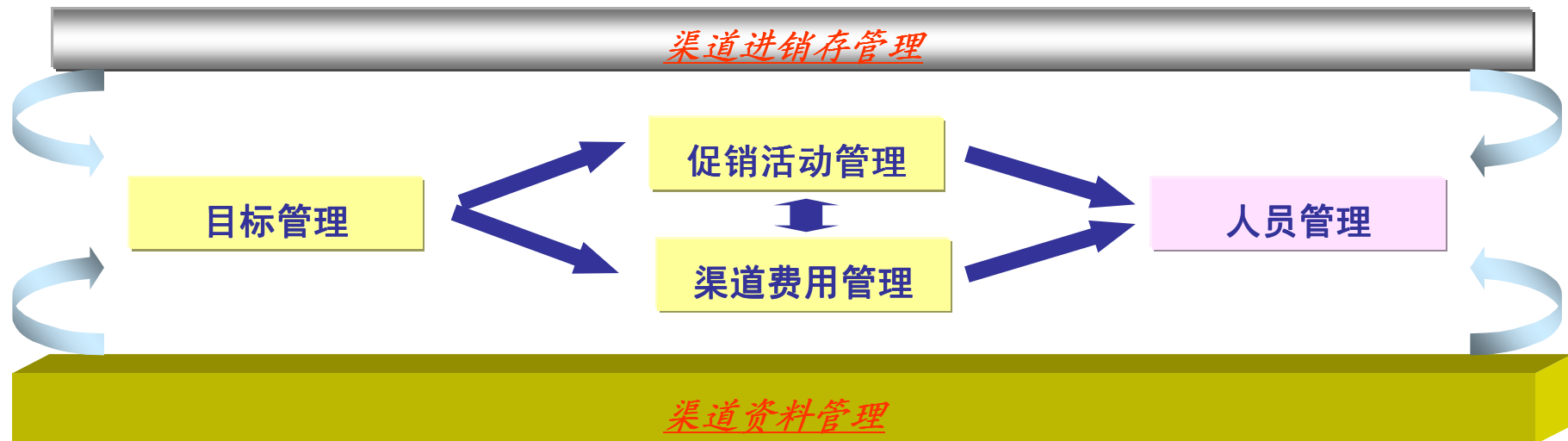
# 促销活动与费用管理

记录促销活动计划、协议签订、执行、费用审核、兑现等全过程，便于监控活动规划和执行过程，同时监控整个费用的执行过程。



# 人员管理

基于目标的各项人员管理措施，并落实到CRM系统中，如工作日志、促销员排班考勤管理、人员培训、人员评价等。从而固化人员管理，提升人员工作能力和效率



蓝月亮



蓝月亮