



金蝶云·星辰酒类行业场景解决方案

安徽宇辰软件技术有限公司

获取方案：15855000501

技术支持：0550-7020080

CONTENTS

第一部分 | **酒类行业洞察**

第二部分 | 金蝶云·星辰酒类行业场景解决方案

第三部分 | 酒类行业客户案例

酒类行业市场概况

- **市场规模**

酒类行业销售收入在2020年预计达到万亿级别，增长较快，2019年增长达到13.6%，2020年增长18.5%

- **销售收入占比**

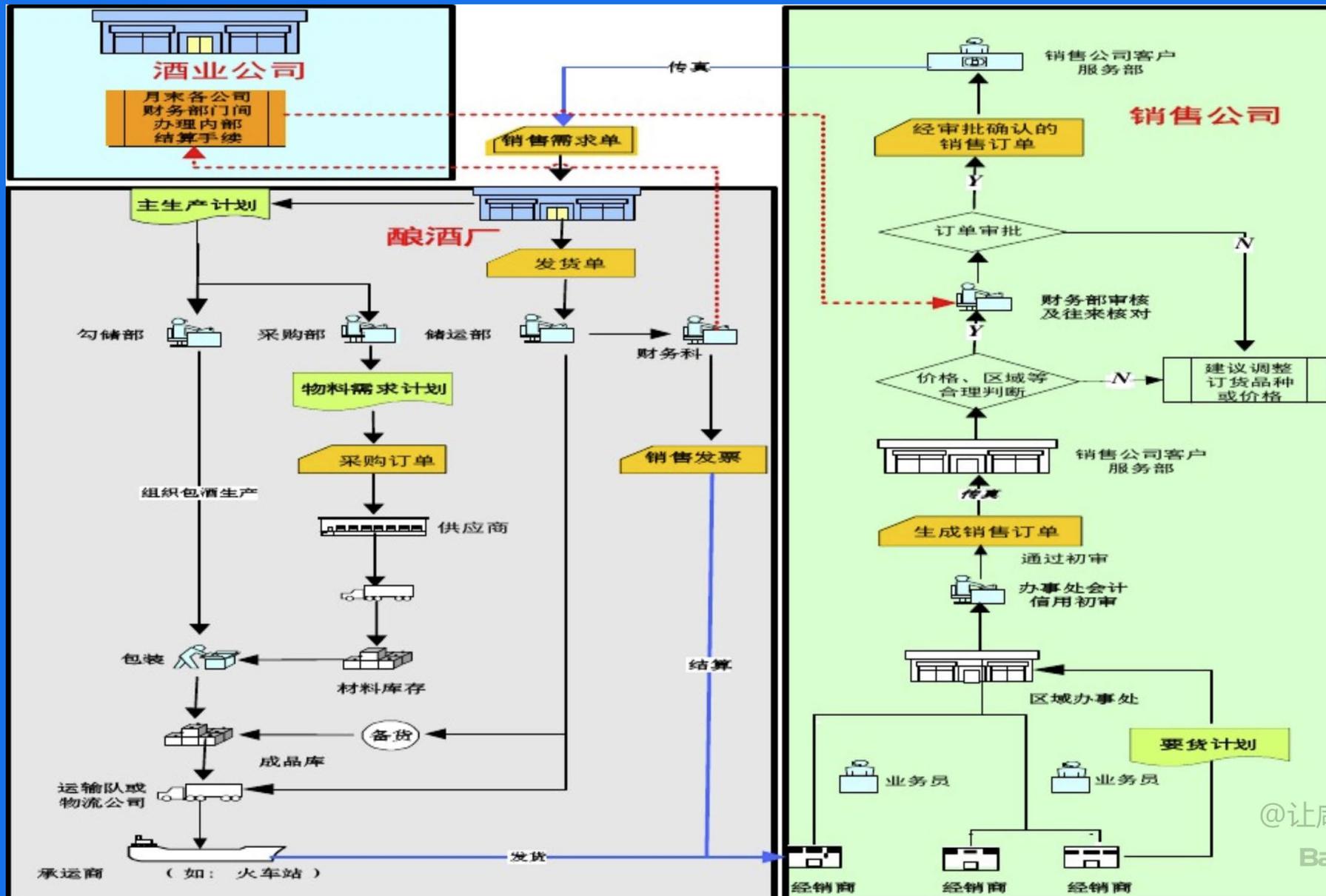
酒类产品中白酒占销售收入的66%，啤酒占18.1%，其他葡萄酒等占据15.9%，白酒啤酒为主要销售产品

- **销售利润分析**

啤酒销量是白酒的4倍，但销售额仅为白酒的27%，白酒的利润是啤酒的10倍



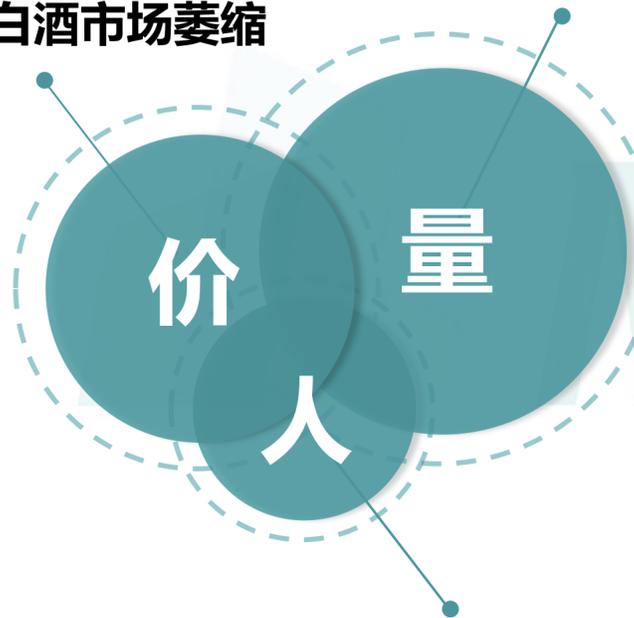
酒类行业业务流程



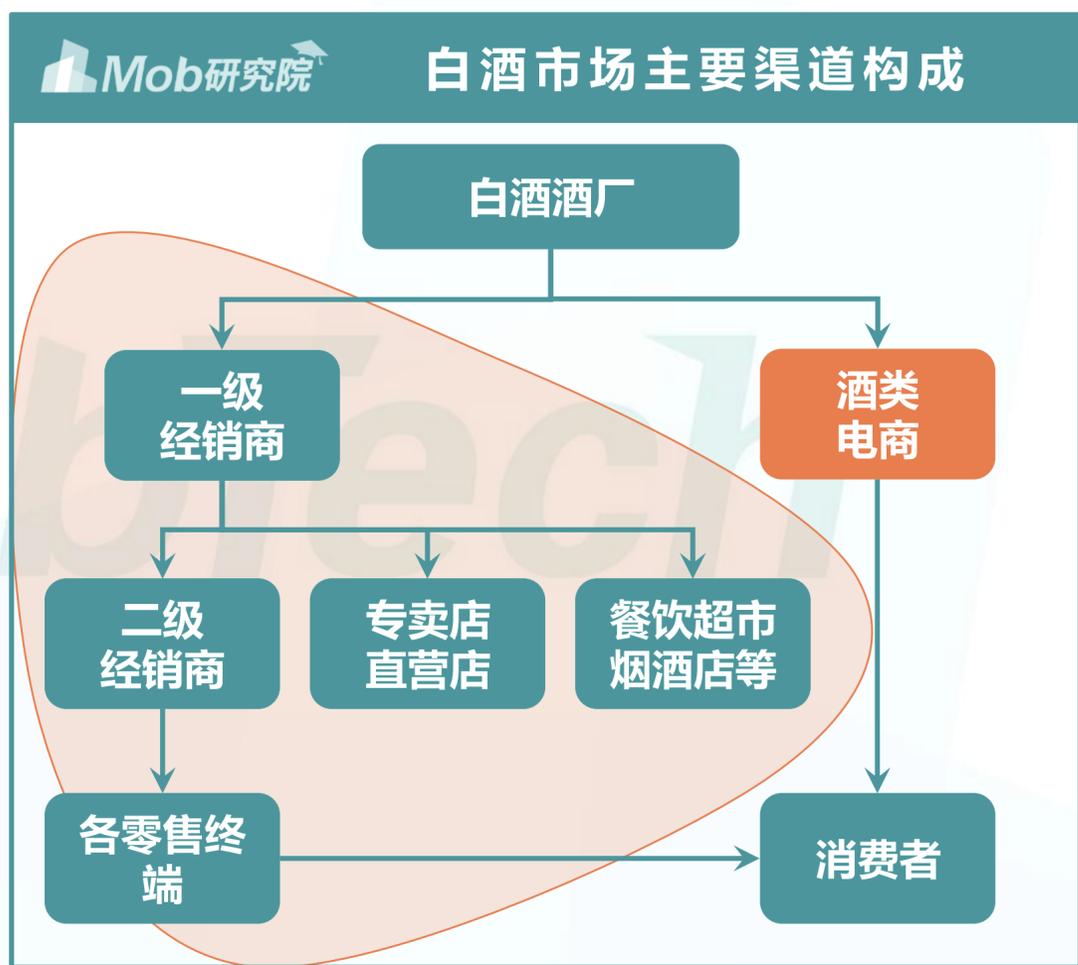
价、量、人三大原因造成酒类行业利润率不断降低，白酒从高端消费品回归为大众消费品，传统多层级的渠道体系受到冲击，电商成为酒类行业销售主流趋势

三公消费不断受限
高端白酒市场萎缩

固定资产投资增速见顶
政务商务消费规模骤减



新一代年轻消费者的崛起
酒类进入多元化和个性化的大众消费时代



产品体系复杂

1

- 创新周期短
- 产品种类繁多
- 产品组合多样

库存管理难

2

- “零库存”管理
- 更新换代频繁
- 周期性市场，增补频繁

经销商管理难

0

- 经销商体系庞大
- 价格策略多样
- 质量控制
- 销售策略指导生产策略

销售手段单一

4

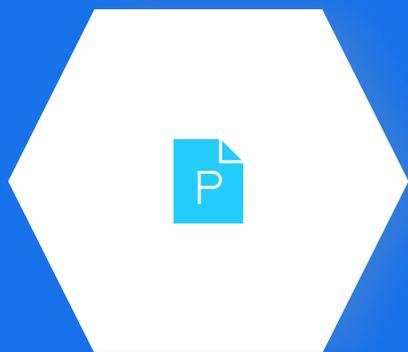
- 线上覆盖率低
- 自建商城能力弱
- 没有社群会员组织能力

CONTENTS

第一部分 | 酒类行业洞察

第二部分 | 金蝶云·星辰酒类行业场景解决方案

第三部分 | 酒类行业客户案例



商品管理

品牌管理、批次保质期管理、商品信息云端获取

优化库存

以销订购、企业互联、智能补货、物流跟踪

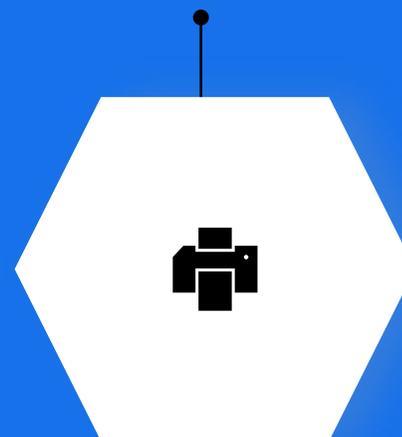


经销商管理

订货商城、信用管理、取价策略、经销商转化、营销策略

增加销售手段

消费者商城、会员体系、礼品卡



业务场景1：品牌管理解决经销商多品牌销售难题

场景：XX酒业代理销售多家头部品牌及新兴品牌白酒，希望对各品牌产品进行管理，快速统计每个周期各品牌的销售占比、销售毛利，以便调整销售策略

解决方案：根据**品牌管理**商品，销售排行表、销售汇总表等报表支持按照品牌汇总统计

筛选 汇总依据：商品品牌；类别汇总级次：1；单据类型：全部；审核状态：已审核；显示辅助属性：否

*日期 2020-11-01~2020-... 白

*汇总依据 商品品牌

*类别汇总级次 1

单据类型 全部

审核状态 已审核

商品类别

显示辅助属性

商品品牌

商品品牌	价税合计本位币	销售占比(%)	累计占比(%)
	32,480.00	82.59	82.59
	3,510.00	8.92	91.51
	2,600.00	6.61	98.12

显示更多 重置 查询

筛选 汇总依据：按商品；类别汇总级次：1；单据类型：全部；审核状态：已审核；是否赠品：全部；显示商品明细：是；显示辅助属性：否

*单据日期 2020-11-01~2020-... 白

*汇总依据 按商品品牌

*类别汇总级次 1

单据类型 全部

*审核状态 已审核

客户分类

显示商品明细 显示毛利 (销售毛利 = 销售收入 - 销售成本 - 销售费用)

按客户

按客户分类

按商品

按商品类别

按商品品牌

商品图片	商品编码	客户商品编码	客户商品名称	商品品牌	规格型号	销售数量	基本单位	币别
	007#000003					56	瓶	人民币

显示更多 重置 查询

业务场景2：记录产品批次、保质期保证酒类质量



场景：XX酒业酒类产品需要能够追踪溯源每个产品批次，以便在出现质量问题或真伪问题时能够快速溯源商品批次，低酒精度饮品或啤酒需要记录产品保质期

解决方案：使用金蝶云·星辰商品批次管理，加强酒类商品安全管理规范，溯源质量、真伪问题产品；使用保质期管理功能，提前进行保质期预警，确保产品质量

☰ 基本信息 📄 扫码

*商品编码 007#000003	*商品名称 [REDACTED] CN	商品类别 酒类	商品标签	条形码	*商品类型 普通
规格型号 CN	品牌 [REDACTED]	产地 CN	助记码 wly	*计量单位 瓶 <input checked="" type="checkbox"/> 启用多单位	
描述 CN			ali	电子防伪码	运输条件

☰ 商品特性

序号管理 批次管理 可销售 可采购 可为子件 可为组件

保质期管理 保质期单位: 月 保质期: 12 预警天数: 7

辅助属性管理

业务场景3：商品信息云端获取

场景：XX酒业代理多个品牌白酒，种类繁多组合多样，且产品包装材料和种类更新换代较快，每个商品都是使用的标准国家69码，每天都要新增一些商品，希望能够快速进行产品录入

解决方案：金蝶云·星辰支持商品资料可[连接国家商品条码库](#)，有新品入库时直接扫描条码可自动获取商品的名称、规格、价格等商品信息，提升效率和准确性

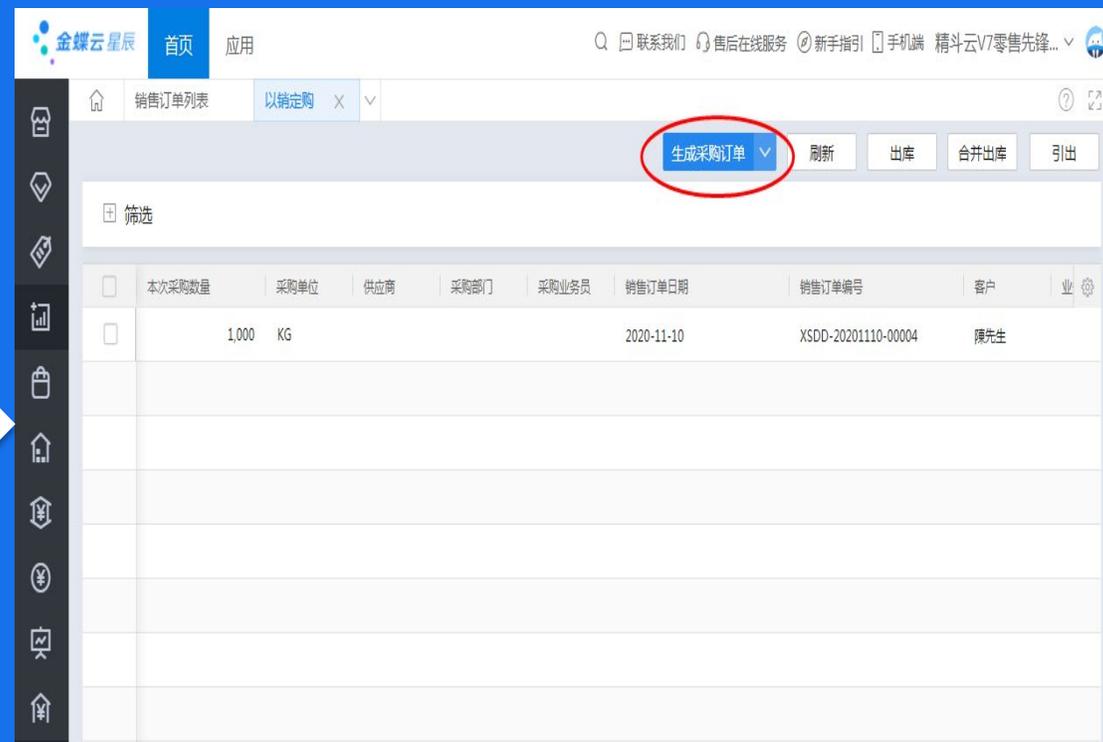
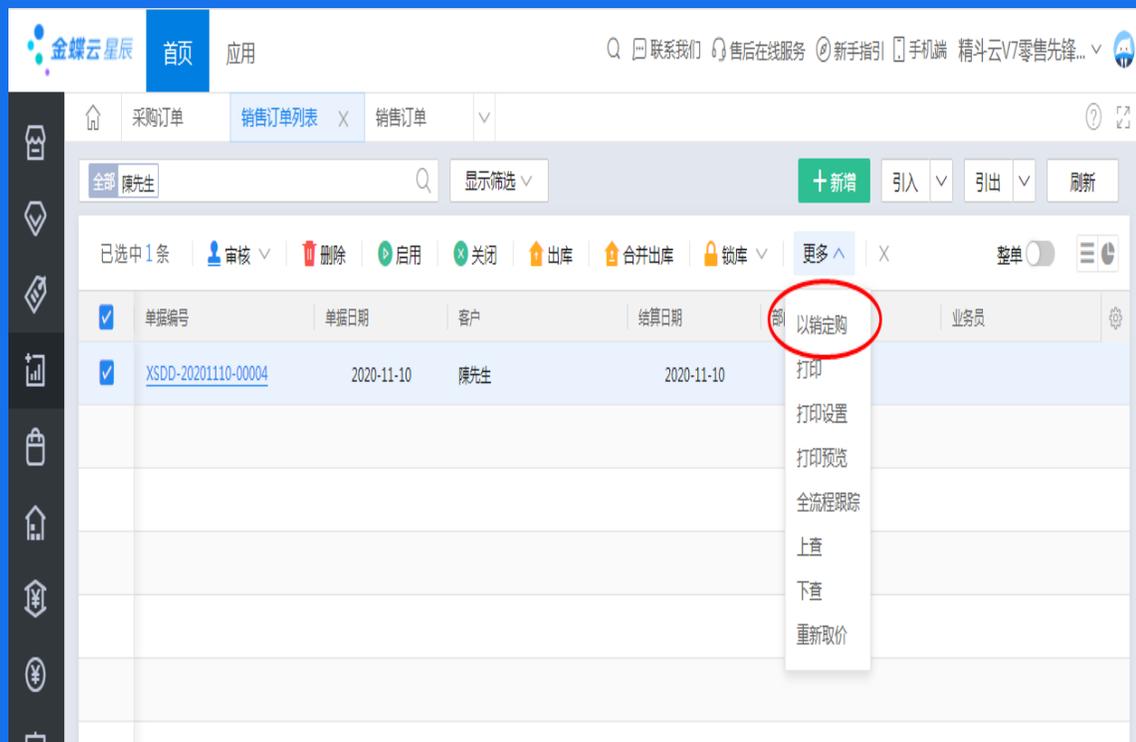
☰ 基本信息		📄 扫码				
*商品编码 007#000003	*商品名称 [REDACTED]	CN	商品类别 酒类	商品标签	条形码 6972023 [REDACTED] 095	*商品类型 普通
规格型号 CN	品牌 [REDACTED]	产地 CN	助记码 wly	*计量单位 瓶	启用多单位 <input checked="" type="checkbox"/>	
描述 CN			ali	电子防伪码 2020111702 [REDACTED] 31123	运输条件	



业务场景4：以销订购提升酒类客户库存周转效率

场景：白酒行业多采用“零库存”方式，XX酒业需要在收到客户订单后，汇总统一下单采购，上游生产商根据销售计划安排生产任务。

解决方案：金蝶云·星辰支持以销订购，按交期、商品类别、品牌等维度筛选**销售订单合并生成采购订单**，可按不同供应商生成多张采购订单，帮助企业**提高库存周转率**。

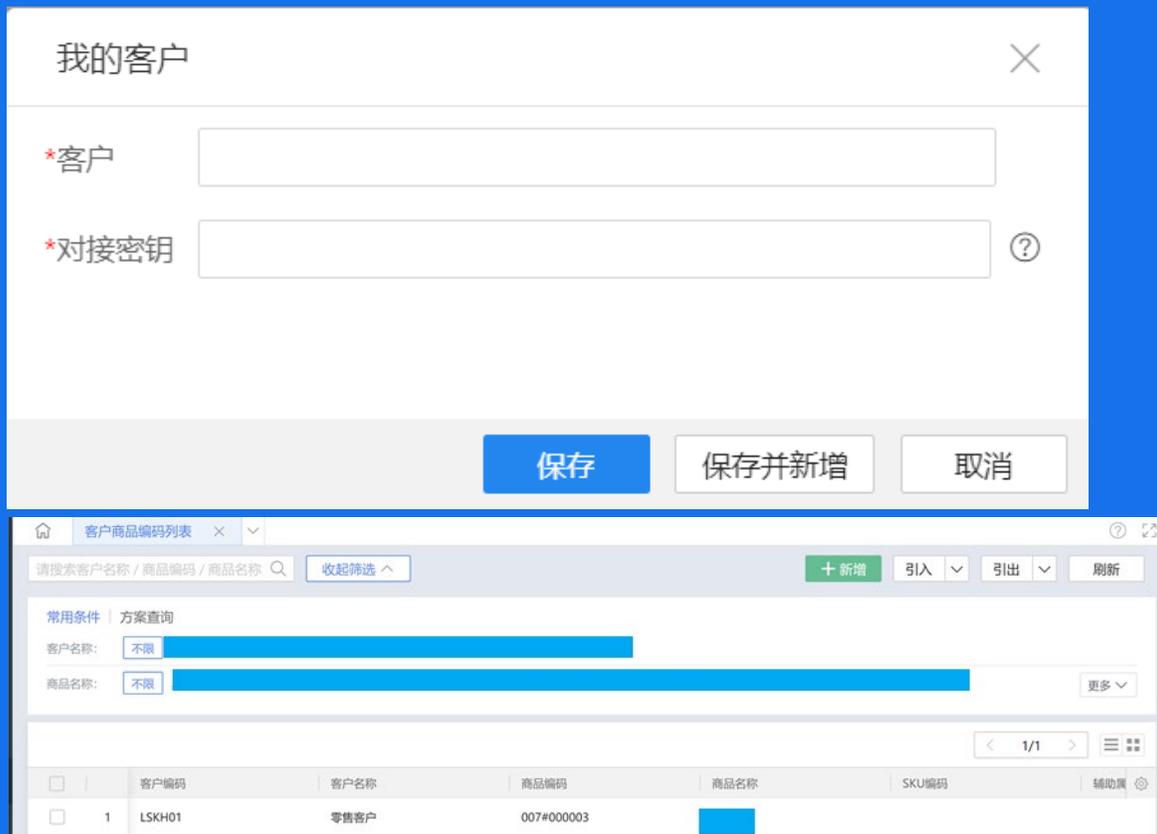


业务场景5：企业互联



场景：XX酒业在多个地市存在经销商，经销商也使用金蝶云·星辰系统柜，当经销商想采购时需要在自己系统中录入一张采购订单，而XX酒业则在自己的系统中录入一张销售订单，这样重复的劳动极大地降低了工作效率，若是误操作，还会造成两边订货信息不一致。

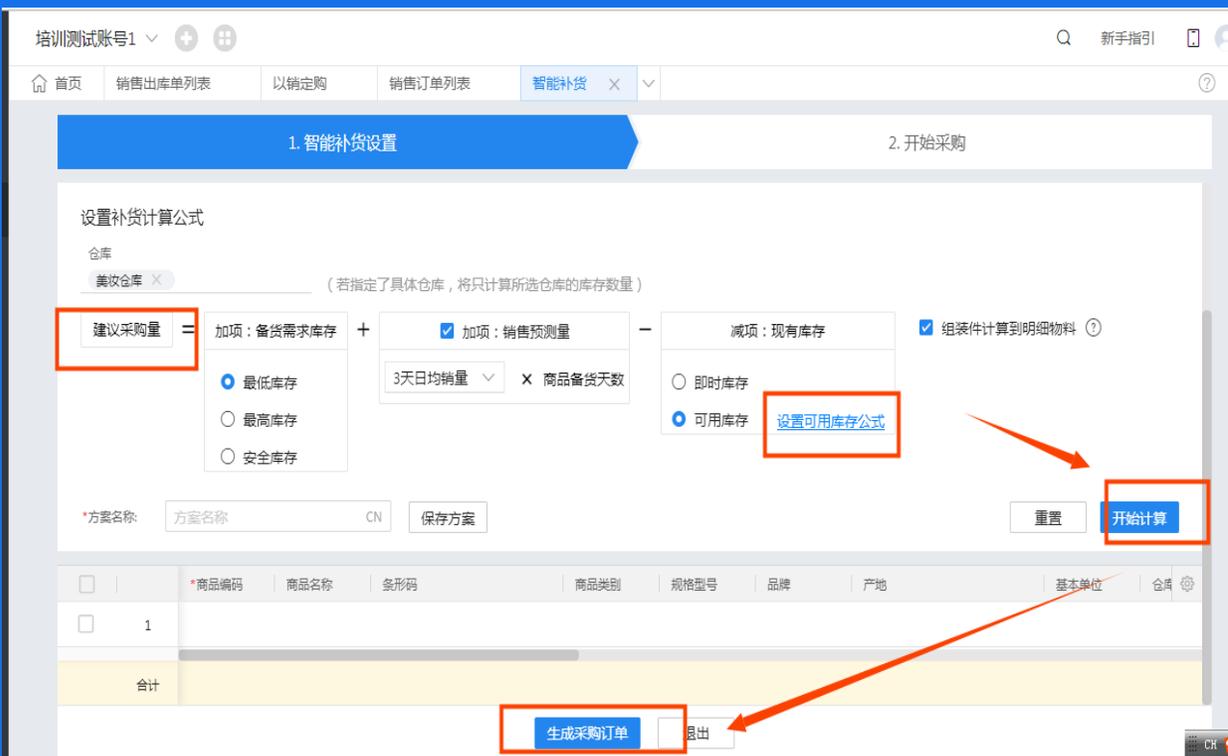
解决方案：通过金蝶云·星辰的企业互联功能经销商只需要在自己的ERP系统中录入采购订单，直接发送到上游生产商的金蝶云·星辰系统形成销售订单，无需重复录入，上游生产商快速地处理订单、安排配送，提高了企业规范化管理的同时，也提高了下级分销商的满意度。



业务场景6：智能补货提升酒类商品补货效率

场景：XX酒业会遇到数量较大的酒宴订单，经常遇到某类酒类产品在门店没有货，导致无法全部满足客户酒宴白酒需求的情况。

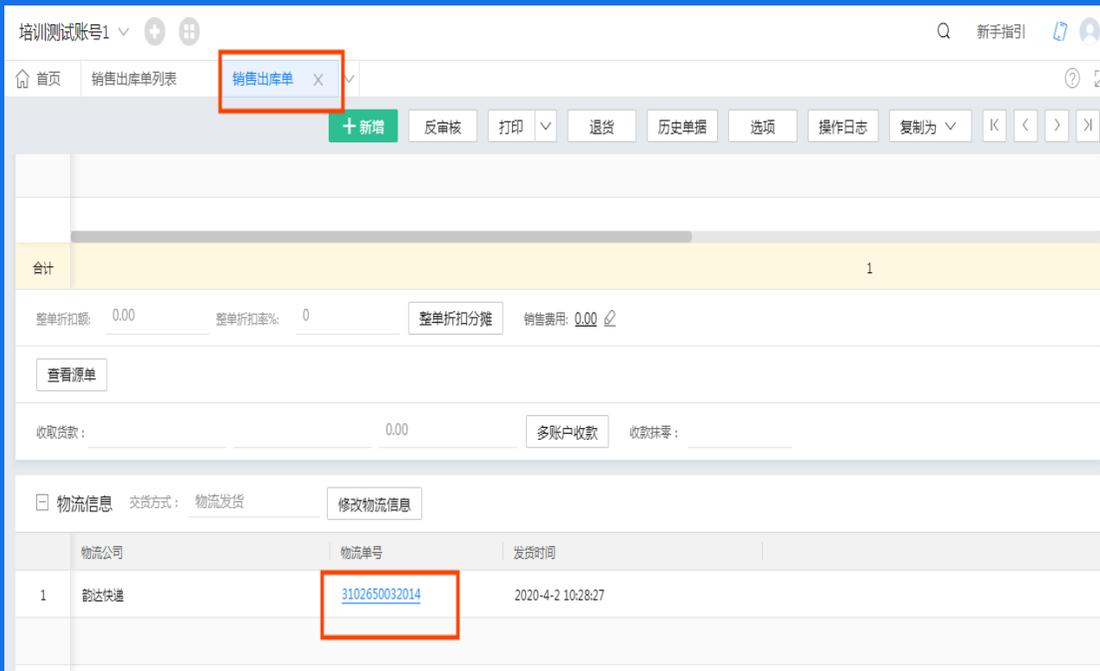
解决方案：金蝶云星辰支持**智能补货**，按照**自定义的补货公式**来生成每个商品的建议采购量作出参考，然后下达采购计划，采购计划的数据也支持自己再跟进实际修改，提高酒类商品的**补货效率**。



业务场景7：销售、调拨物流跟踪查询

场景：XX酒业多种产品采用“零库存”，销售后由上游生产产生勾兑生产并物流发货，XX酒业希望在订单中能随时查询物流进度。

解决方案：在金蝶云·星辰的销售单、调拨单维护好了物流信息，直接点击物流单号，会直接跳转到快递100实时查询物流状态，物流单号支持导出和打印



业务场景8：订货商城提高经销商订货效率

场景：白酒行业经销体系庞大，各地都有经销商，XX酒业经销商主要以人工通过微信、电话和邮件等方式进行订货，再在进销存下单的方式人力成本太高，且存在人工操作容易发生错乱，资金回流不及时等缺点。

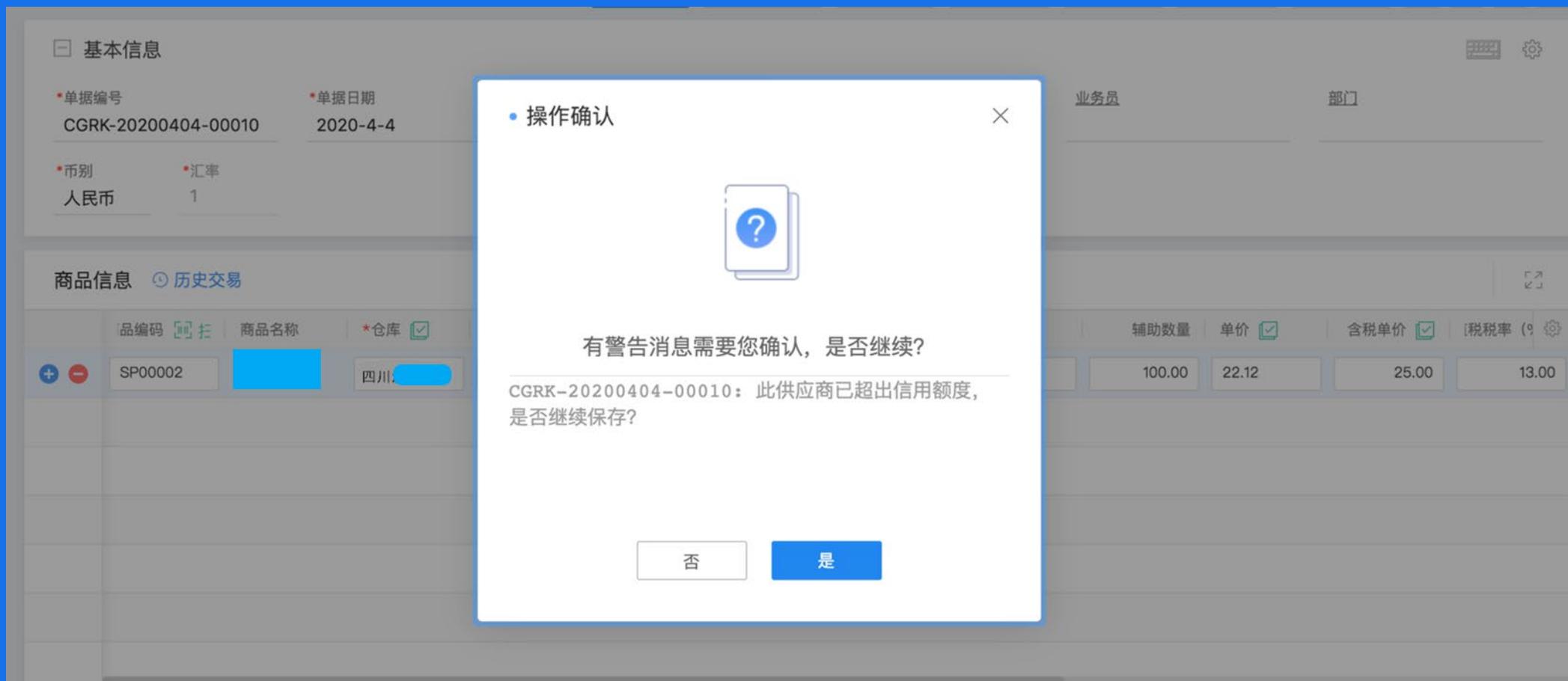
解决方案：经销商使用订货商城功能，经销商在订货商城自助下单，后台自动生成对应订单。



业务场景9：信用管理降低经销商收款风险

场景：XX酒业的采购形式为赊购模式，需要对部分供应商进行信用额度管理，保证合理的信用度

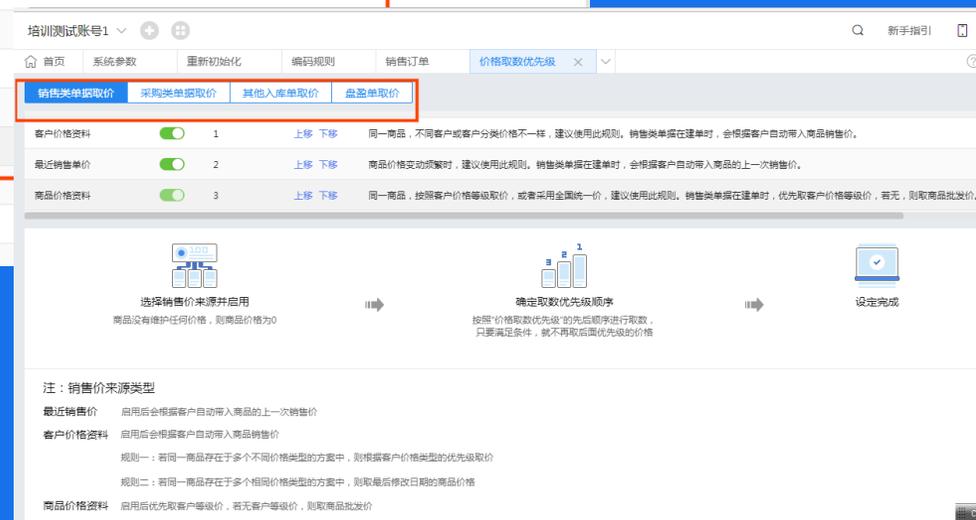
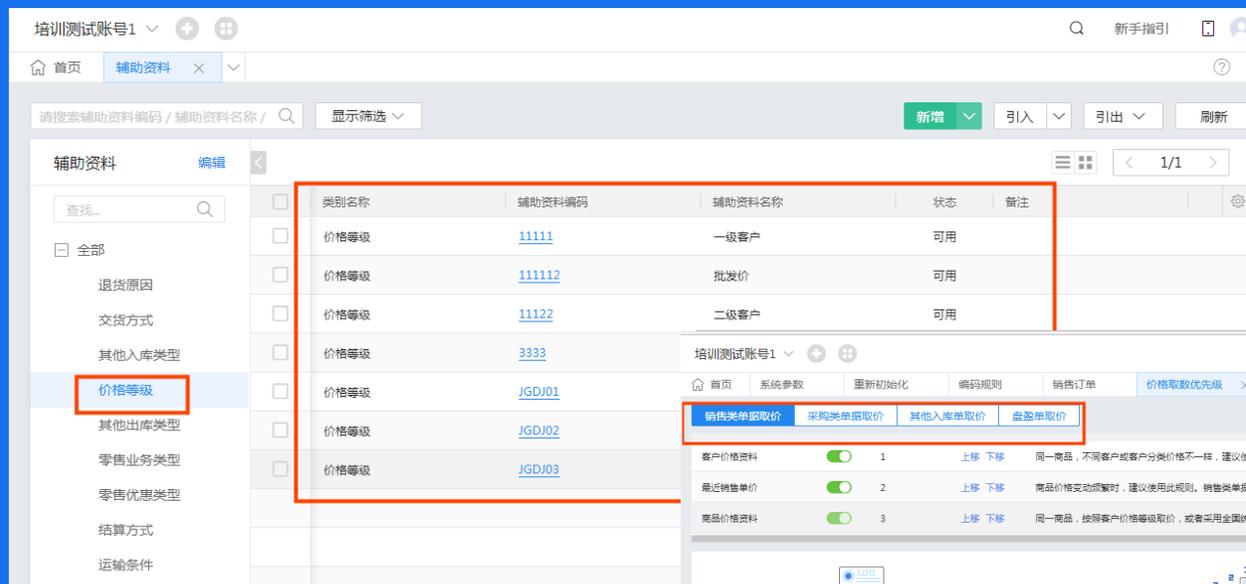
解决方案：在金蝶云·星辰的供应商资料中维护信用额度，在采购订单/采购单/其他应付单（不含采购退货单）上直接应用。
(可用额度=信用额度-应收款余额)



业务场景10：多种销售取价策略

场景：XX酒业在多个地市有子公司，白酒利润空间较大，因此每个子公司业务、销售的客户层次、等级这些都是不同，每个子公司都有自己的一套定价标准

解决方案：金蝶云·星辰支持商品价格策略、客户价格策略、自定义客户等级价格、历史销售价格等这些定价策略，每个公司可以根据自己定价标准设置，对于有多套价格标准可以按照优先级进行设置



业务场景11：潜在经销商和散客转化供应商



场景：白酒销售依赖人脉关系，存在部分客户有长期大量白酒需求而希望发展为经销商，他们或是没有达到成为经销商的条件，或是希望有个入口可以申请成为经销商。

解决方案：金蝶云·星辰订货商城，非经销商（散客）注册登录后即可下单，且提供经销商申请入口，企业可在后台审批，通过后即可成为经销商，享受对应的订货价格。

<input type="checkbox"/>	客户名称	联系人	手机号码	订货角色	详细地址	状态	推荐人	操作列
<input type="checkbox"/>	1	啦啦啦啦	看看	13310855016	采购员	童年套	待审核	转为正式客户 拒绝
<input type="checkbox"/>	2	[Redacted]	[Redacted]	13971527198	采购主管	巴拉巴拉	待审核	转为正式客户 拒绝
<input type="checkbox"/>	3	[Redacted]	[Redacted]	13515787681	老板	浙江省	待审核 张三	转为正式客户 拒绝
<input type="checkbox"/>	4	[Redacted]	[Redacted]	18926434650	老板	生态园	待审核 杨	转为正式客户 拒绝
<input type="checkbox"/>	5	[Redacted]	[Redacted]	18507971813	采购员	[Redacted]	待审核	转为正式客户 拒绝
<input type="checkbox"/>	6	[Redacted]	[Redacted]	18047194713	采购主管	测试	待审核	转为正式客户 拒绝



业务场景12：营销策略帮助酒类行业快速设置营销活动



场景：春节期间，XX酒业推出促销活动，全场门店满1000元赠送白酒一瓶，希望在系统中能够快速实现

解决方案：金蝶云·星辰支持多种营销策略，设置营销方案后自动执行，多家门店同时享受促销，满足了酒类行业营销活动频繁的特点

基本信息

*单据编号	*活动名称	*开始时间	*结束时间	备注
CXHD-20201118-...	满1000送...	2020-11-18 13:...	2020-11-30 00:...	

门店线下促销 门店线上商城促销 允许门店离线促销

已享受促销的商品参与整单促销(取促销优惠后的金额) 手工改价/折扣折上折 会员折上折

例外商品

优惠规则

允许倍增

满 元, 赠 单位 单位 [删除](#)

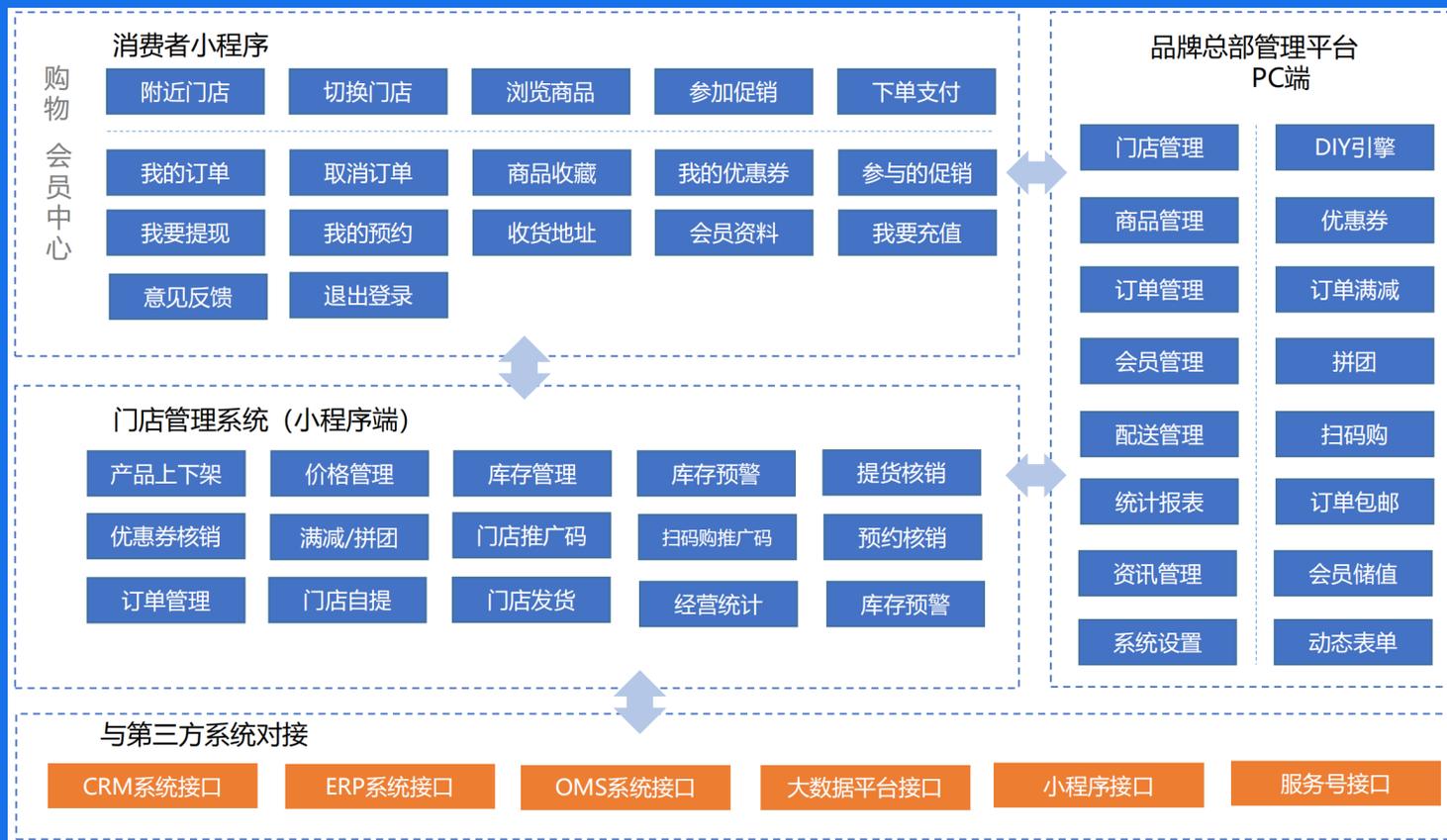
促销管理	场景促销-指定商品特价	指定商品的特价
	场景促销-指定商品折扣	按照商品、品牌、类别和标签指定折扣
	场景促销-指定商品阶梯满件数赠	支持满2件赠送商品A, 满3件赠送商品B
	场景促销-指定商品阶梯特价	商品原价10元, 满2件特价9元, 满3件特价8元
	场景促销-指定商品阶梯折扣	满2件打9折, 满3件打8折
	场景促销-指定商品捆绑特价	在某个时间段, 指定多个单品每个单品按固定数量组合后按特价销售
	场景促销-指定商品动态捆绑特价	在某个时间段, 指定多个单品按任意捆绑组合到指定数量后按特价销售
	场景促销-整单阶梯满减	在某个时间段, 单笔金额按照阶梯优惠一定金额, 比如满1000减100, 满2000减250
	场景促销-整单阶梯打折	在某个时间段, 单笔金额按照阶梯赠送商品, 比如满1000打9折, 满2000打8.5折
	场景促销-整单阶梯赠送	在某个时间段, 单笔金额按照阶梯赠送折扣(基于零售价折扣), 比如满10000赠送电饭锅一个, 满20000赠送洗衣机一台
	高级促销	在某一段时间内, 设置方案, 条件优惠方式任意组合促销, 如整单满1000打85折后减现金50赠送钥匙扣一个
	通用特性-促销条件	支持无条件, 满件数, 满金额, 固定捆绑, 动态捆绑, 保质期, 生产日期, 自提/配送
	通用特性-优惠方式	折扣, 阶梯折扣, 第二件半价, 第一件优惠, 特价, 减现, 加价购, 以折购, 赠送积分, 赠送优惠券, 赠送商品, 买一赠一, 赠送最低价商品, 免邮, 赠送运费, 赠送会员等级
	通用特性-商品范围按特定、品牌、类别、标签混合指定	商品支持按商品、品牌、类别、标签混合范围, 比如格力空调统一九折(品牌), 3-5匹空调不参与(标签), 格力(GREE)正1.5匹 品悦不参与
	通用特性-商品范围例外管理	指定商品支持黑白名单, 比如格力空调统一九折(品牌), 格力(GREE)正1.5匹 品悦不参与
通用特性-促销活动日期管理	活动时支持会员生日(支持当天, 当周, 当月), 会员日, 指定每周几, 指定每月几号等, 比如1)我这个星期四是生日, 这个星期都可以参与 2) 每周三是会员日, 每周三可以参与, 3) 每个月1号或者每个月最后一天参与促销。	
通用特性-促销活动多元化	多优惠叠加, 比如满10000元, 先打八折再减现金100赠送优惠券5张, 赠送积分100分, 赠送公仔一个	
通用特性-会员折上折	会员折上折: 1) 支持会员价的基础上再执行促销 2) 支持会员价优惠和基于零售价的促销优惠哪个大取执行哪个, 比如零售价10元, 会员价8元, 促销价7.5折, 第一种	
通用特性-离线促销	离线促销: 指定收银机离线时某个促销活动是否能执行。	
通用特性-实时促销	商品数量和价格变化时实时计算促销结果	
通用特性-时段促销	时段促销: 支持19:00全场九折, 19:30全场八折, 20:00全场七折, 20:30全场六折的钱大妈促销模式	

业务场景13：消费者商城快速搭建线上商城，增加销售手段



场景：随着低度数产品增加，XX酒业希望开设线上商城，拓展销售渠道，增加销售收入

解决方案：金蝶云·星辰消费者商城搭建，满足总部统一上传，门店各自销售，拼团及促销功能解决了酒类行业周期性营销的要求



业务场景14：线上线下会员体系帮助酒业连接客户



场景：XX酒业希望建立自己的会员体系，摆脱传统经销商模式造成的大量依靠经销商人脉销售的弊端，建立自身的品牌形象，增加品牌销量

解决方案：金蝶云·星辰搭建连接线上线下会员体系，并通过积分规则增加用户粘性和复购率

状态	手机号	行政区域	会员名称	性别	会员生日	会员来源	入会方式	详细地址
可用	12****123		五粮液...			电商	会员推荐	
可用	185****5687		185665...	男		门店	会员推荐	
可用	185****9330		185600...	男	2020-11-18	门店	会员推荐	
可用	159****5191	中国 重庆 ...	胡说八道	女	1973-08-10	门店	营业员发展	

	*从	*至	*每消费 (金额)	积分规则	*积分
1	1	100	5	元积	1
2	100	200	2	元积	1
3	200	9999999999999999	1	元积	1

- 入会即赠送 20 积分
- 会员生日当天赠送 50 积分
- 推荐成功入会即赠送 10 积分

业务场景15：礼品卡满足福利、送礼需求



场景：XX酒业时常制作礼品卡给老客户或订购量大的客户，但经销商对于礼品卡管理混乱，时常造成结算错漏引发顾客投诉

解决方案：金蝶云·星辰礼品卡功能满足酒业福利、送礼等需求，统一管理礼品卡，多门店激活核算，使用状态和交易记录一目了然



批量制卡
礼品卡方案批量导入卡号



门店激活
通过门店零售单批量扫码激活



单卡多次消费
一张礼品卡可以多次消费



多卡叠加消费
多张礼品卡面额可叠加, 差额可组合现金, 扫码支付.



匿名消费
凭卡号+密码即可使用礼品卡, 无需绑定会员



会员绑定
绑定会员后无需带卡凭会员密码消费

CONTENTS

- 第一部分 | 酒类行业洞察
 - 第二部分 | 金蝶云·星辰酒类行业场景解决方案
 - 第三部分 | 酒类行业客户案例**
-



客户简介：XX酒类连锁超市（以下简称“九总”）是一家主营品牌白酒与世界九大国家进口红酒的酒类连锁企业，品类多样，货源正宗，以“极速送达，品质生活”为理念，精心打造满足现代人购酒需求的中国酒品保真连锁品牌。

管理诉求：

连锁门店库存管理难：各门店的库存数据独立管理，**库存无法共享**，库存积压问题严重

开单收银效率低，用户体验不佳：门店手工开单不仅**效率低**而且容易出错

会员沉淀难：门店会员独立管理，**缺乏多样促销模式**，营销成本高

财务核算难度大，精准度差：工作量大且容易出错，无法做到精准核算，经营者无法实时了解每个门店的经营状况

产品价值：

- 1、门店采购、销售、盘点数据实时更新，清楚掌握门店库存
- 2、使用**多人盘点**方案,最后把多人盘点的数量合并作为盘点结果，方便快捷且精确
- 3、金蝶云·星辰**会员一体化管理**，帮助个门店独立管理会员，进行促销拓客



感謝 ありがとう
Thanks
ขอบคุณ
terima kasih
谢谢