

金蝶云·星辰家用电器行业解决方案

安徽宇辰软件技术有限公司

联系人：郑老师

咨询电话：15855000501（微信同号）

01

市场分析

1-1.行业现状及发展趋势| 1-2.客户诉求分析

02

金蝶云·星辰助力家电企业数字化转型

2-1. 整体解决方案| 2-2. 产品价值点| 2-3典型应用场景

03

家电行业客户案例

04

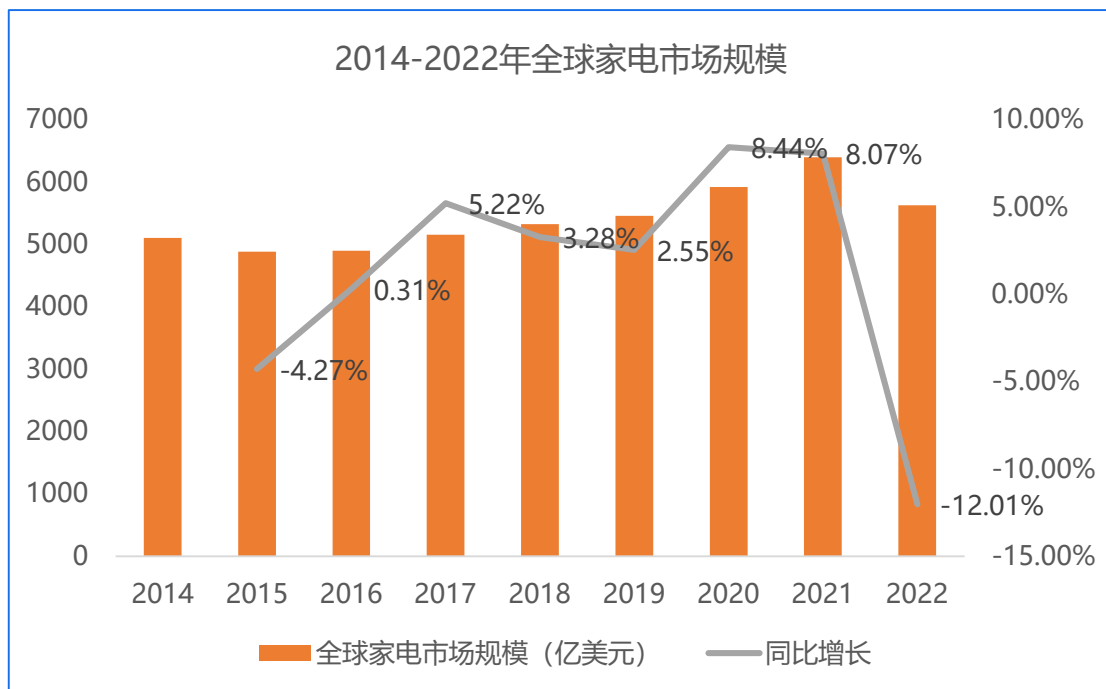
服务保障

01

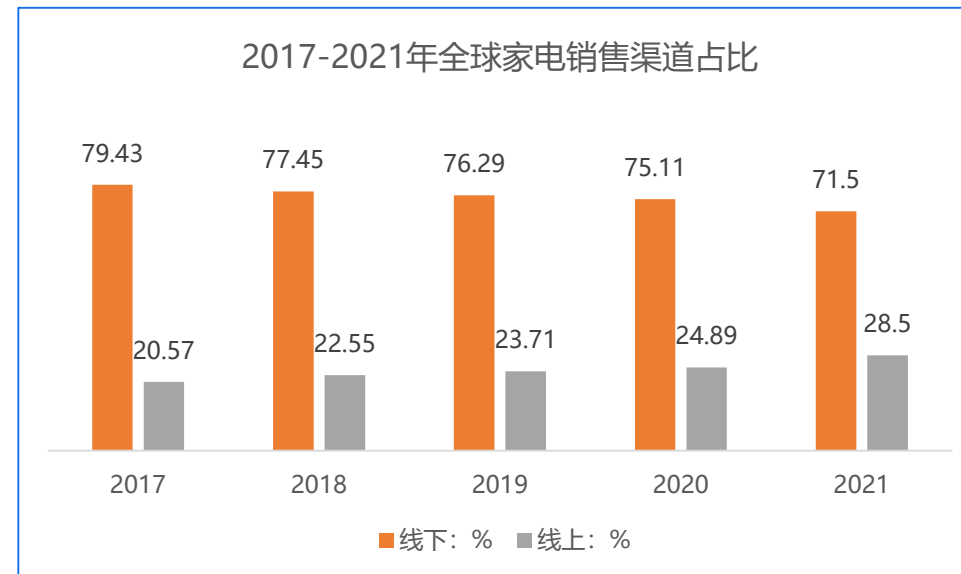
市场分析

全球家电市场规模有所下滑，线上销售占比逐年提高

➤ 2022年全球家电规模下滑，面对“需求收缩、供给冲击、预期转弱”三重重压，家电业需要激活存量、做出增量；线上渠道销售占比进一步提升，企业需要重视线上经营。



资料来源：Statista观知海内咨询，前瞻产业研究院



新技术迭代推动行业向多品类、高质量、智能化发展

上游：供应

原材料

金属材料、塑料等

核心零部件

压缩机、电机芯片、
传感器等

技术

物联网、AI等

中游：生产

白电

空调、冰箱、
洗衣机等

黑电

电话、音箱、
影碟机等

厨电

空调、冰箱、
洗衣机等

清洁电器

吸尘器、扫地
机器人等

个人护理

电动牙刷、吹
风机等

下游：销售

线上渠道

电商平台
官网

线下渠道

品牌专卖店、超
市连锁、家电大
卖场等

产业结构升级，驱动企业数智化转型

供应侧： 物联网技术、5G加速智能家居进度；

需求侧： 懒人经济、精致主义刺激非刚需家电的消费；

链接侧： 渠道多元化，线上直播、内容营销等模式让品牌厂商直达消费者

思考： 家电同质化竞争激烈，同时原材料和能源价格的上涨已经对家用电器行业的利润产生了压力。新品牌可从消费频次相对较高的小家电，特别是厨具及个护方面推出**高端化**产品，并依靠**新媒体渠道**快速形成口碑。

消费品类

家庭消费转向个人家电
厨具及个护小家电品类增多



业态多样

大卖场、品牌专卖店、线上电商、社交电商、直播等线上新营销模式，多种形式并存



产品创新

产品向**高端化、时尚化**延申：
美的旗下COLMO高端品牌等



家电行业客户诉求分析

随着国民购买力提升，消费者家电需求不断升级，产品呈现多元化发展趋势，行业竞争逐年加剧。各家电企业需不断跟上市场创新步伐，在产品及运营模式上寻求差异化竞争。



商品价格策略多

业态多样性决定了销售渠道的多样性，需要根据每一种渠道制定对应的价格策略



总部和门店协同效率低

门店只做展示，后期各门店需将当日订单发送给总部，总部再做汇总，管理成本高



销售成本高

线下门店经营成本日渐上升，企业需要探索更多的销售模式，降低获客成本



商品精细化管理难

同一商品存在多个批次、同时高价值单品需要唯一标识码进行追踪



线上线下对接难

电商订单无法传至总部，线下发货后状态也无法同步至电商平台



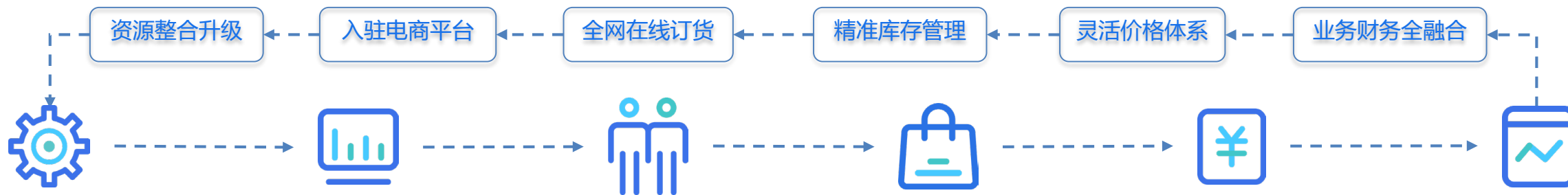
分析决策难

缺少对采购价格、各门店经营等进行分析的数字化工具，无法形成较好的经营决策

02

金蝶云·星辰助力家电企业数字化转型

金蝶云·星辰为家电行业打造供应链-生产-财务一体化方案



商品管理
批次管理
序列号追溯
辅助属性管理
品牌管理

采购管理
采购订单
扫码入库
价格策略
智能补货
采购报表

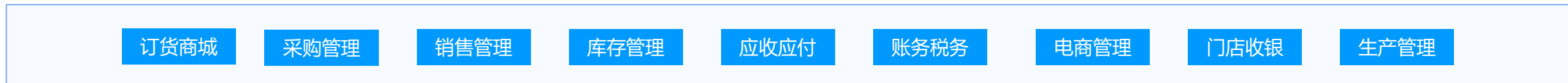
生产管理
以销定产
生产计划
实际成本
生产领、补退料
生产任务跟踪表

批发管理
价格体系
返利方案
在线订货
车销业务
销售费用

销售
电商管理
平台开店
抓取订单
打单发货

门店零售
要货配货
会员积分
受托代销
线上商城
业绩统计
经营分析

财务核算
应收账款
账期预警
收付款
业务生成凭证
财务报表



金蝶云·星辰家电行业解决方案六大核心价值点



商品价格管理

不同销售渠道制定不同销售策略，
开单的时候自动携带价格及折扣



产供销一体化

门店预定，总部查询所有门店预订单，
统一生产完成后直接配送到消费者家中
并安装



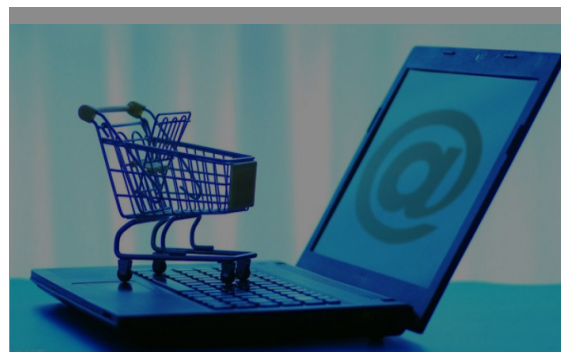
线上流量私域化

搭建门店线上商城，沉淀私域流量
线上门店和线下门店会员、库存、订
单、促销等全部打通



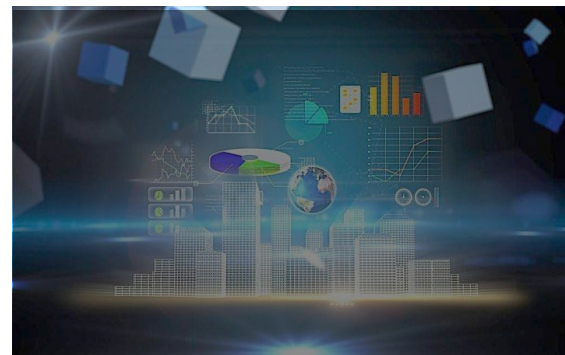
商品管理精细化

多辅助属性管理、按批次管理
序列号扫码出入库，精准跟踪每一
一个序列号。



订单处理高效化

对接主流电商平台(淘系、京东...)
平台订单自动下载、审核、发货



经营报表可视化

门店经营日报、销售目标管理、业务
员业绩统计表、交期预警表

多辅助属性录入实现商品精细化管理

客户诉求：家电的型号比较多，比如烤箱有白色/黑色等，不同型号还可能存在价格不一样的情况。

解决方案：可用辅助属性来管理不同SKU，不同SKU可设置不同价格，开单时自动带出对应型号价格，也可打印出携带辅助属性名称的单据。

销售出库单二维打印

批次： 供应商： 四海贸易 业务员：
日期： 2023-3-21 联系电话： 15256931223 经办人： xxxx

序号	商品编码	商品名称	属性组1		数量	单价	金额	预留
			红色	白色				
1	SP00047	烤箱	50	60	110			
					110.00...			

本单金额： 汇款 上次欠款： -469.59 整单折扣额：
地址： 王总15256931223中国广东省深圳市南山区高新南六路6号南山区科技园航盛科技大厦(高新南六道北)

选择辅助属性-SP00013 格力变频空调

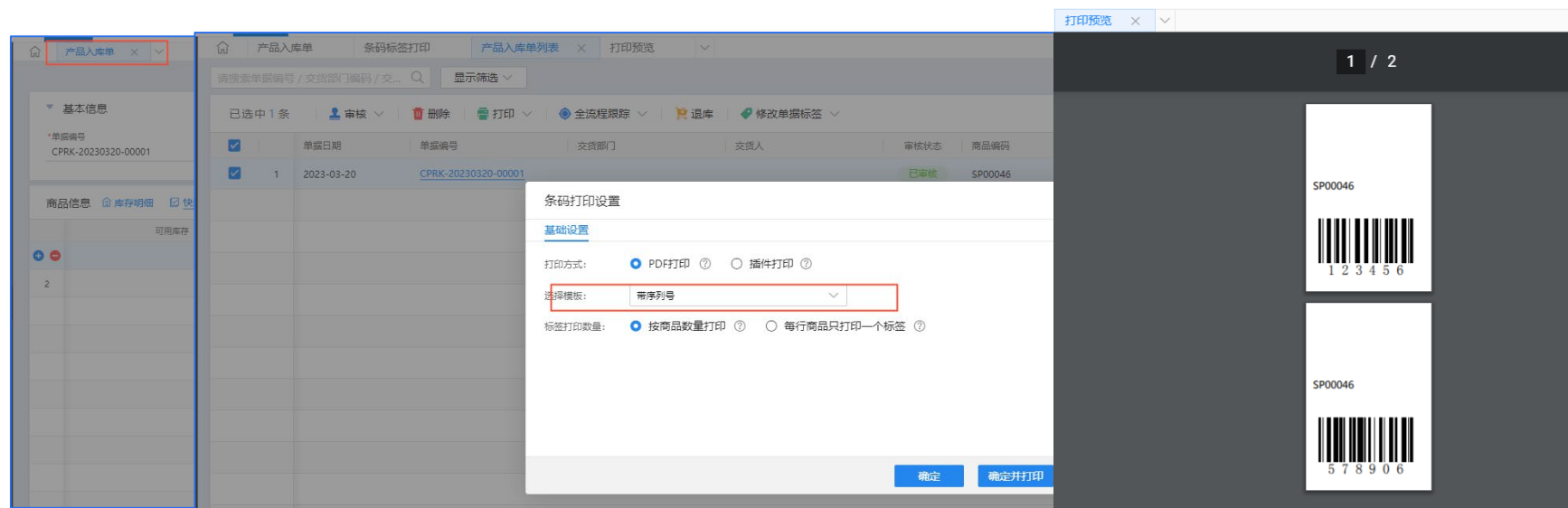
辅助属性名称	数量
1.5匹	1
2匹	

批次/序列号管理实现出入库追溯

客户诉求: 家电行业对商品的批次/序列号追溯管理要求高，需要根据产品批次/序列号对产品库存进行管理。如果是自行生产入库的，还需要打印序列号后贴到电器上，以便日后销售时序列号出库。

解决方案: 商品开启批次/序列号管理，能很好地记录商品出入库情况，同时通过批次/序列号跟踪表追溯每一批/每一件商品。

出入库单据中记录批次/序列号信息



批次/序列号跟踪表

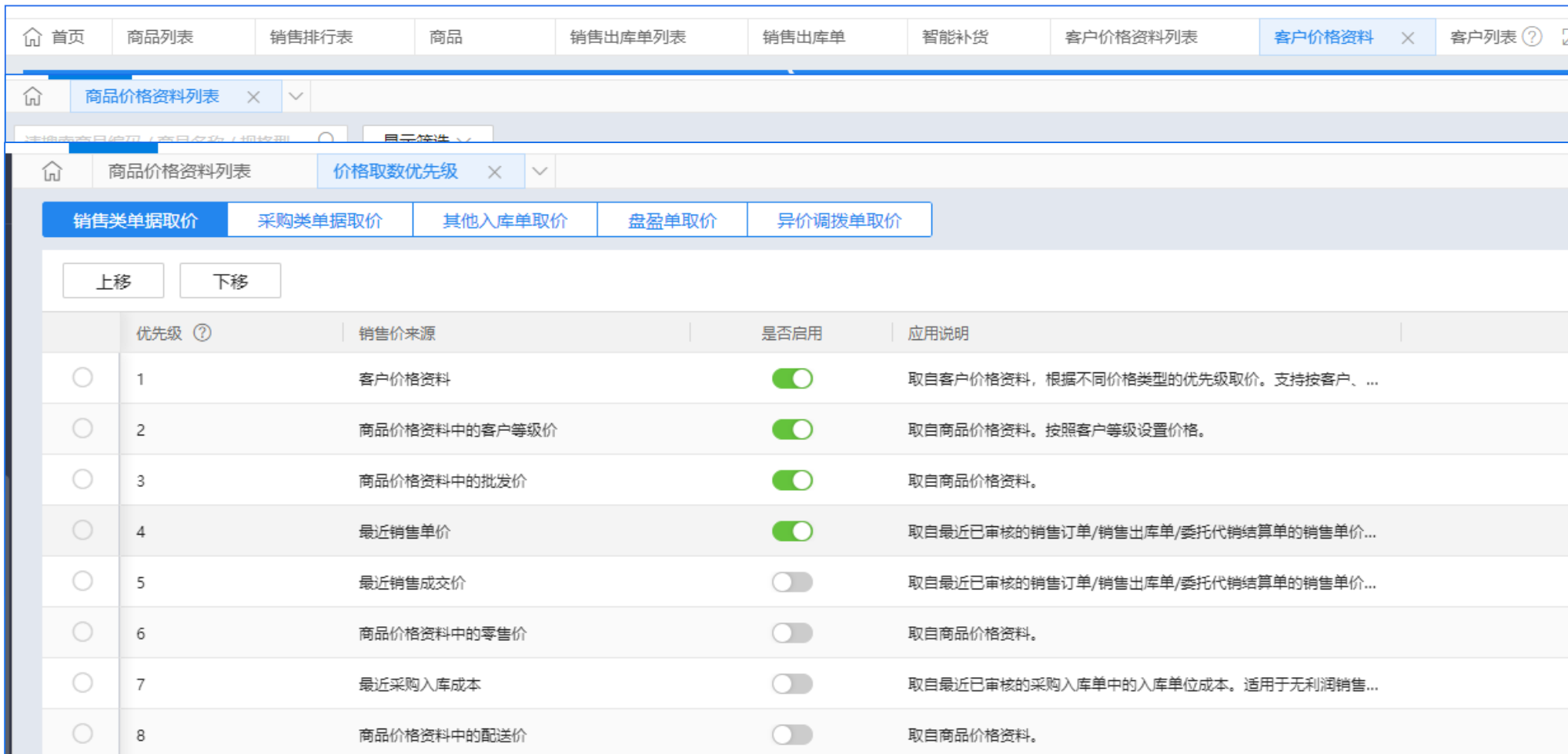
批次	单据编号	单据日期
111	XSCK--003	2020
111	XSCK--009	2020
112	XSCK-BM03-0C	2020
112	XSCK--009	2020

商品编码	商品名称	规格型号	序列号	序列号备注	仓库	单据类型	单据日期	单据编号	客户	供应商	在库状态	审核状态
1	SP00046	序列号	123456		南山仓	产品入库	2023-03-20	CPRK-20230320-			在库	已审核
2	SP00046	序列号	578906		南山仓	产品入库	2023-03-20	CPRK-20230320-			在库	已审核

多种商品价格方案实现多样的销售策略管理

客户诉求: 不同经销商, 比如商超与苏宁等大卖场的订货折扣不一样, 管理比较难。

解决方案: 根据客户等级、客户分类可设置不同的价格, 销售开单时系统根据价格取数优先级自动填充价格。



	优先级 ?	销售价来源	是否启用	应用说明
<input type="radio"/>	1	客户价格资料	<input checked="" type="checkbox"/>	取自客户价格资料, 根据不同价格类型的优先级取价。支持按客户、...
<input type="radio"/>	2	商品价格资料中的客户等级价	<input checked="" type="checkbox"/>	取自商品价格资料。按照客户等级设置价格。
<input type="radio"/>	3	商品价格资料中的批发价	<input checked="" type="checkbox"/>	取自商品价格资料。
<input type="radio"/>	4	最近销售单价	<input checked="" type="checkbox"/>	取自最近已审核的销售订单/销售出库单/委托代销结算单的销售单价...
<input type="radio"/>	5	最近销售成交价	<input type="checkbox"/>	取自最近已审核的销售订单/销售出库单/委托代销结算单的销售单价...
<input type="radio"/>	6	商品价格资料中的零售价	<input type="checkbox"/>	取自商品价格资料。
<input type="radio"/>	7	最近采购入库成本	<input type="checkbox"/>	取自最近已审核的采购入库单中的入库单位成本。适用于无利润销售...
<input type="radio"/>	8	商品价格资料中的配送价	<input type="checkbox"/>	取自商品价格资料。

多品牌管理助力企业做好销售情况分析

客户诉求：代理多个品牌商品，希望核算各品牌的销售贡献值、销售毛利排名等情况

解决方案：金蝶云星辰支持商品品牌管理，根据各品牌下商品的出入库情况统计分析销售额、销售毛利、销售占比等指标

筛选 日期: 【2022-06-10 2023-06-30】; 汇总依据: 商品品牌; 类别汇总级次: 1; 审核状态: 已审核; 显示辅助属性: 否; 辅助单位: 报表辅助单位

*日期: 2022-06-10~2023-06-30 *汇总依据: 商品品牌 *类别汇总级次: 1 单据类型: ? 审核状态: 已审核 交易日期: ?

显示辅助属性 计算毛利 (销售毛利 = 销售收入 - 销售成本 - 销售总费用)

	商品品牌	销售数量↓	价税合计本位币	销售毛利本位币	实际不含税金额本位币	销售成本本位币	总费用本位币	毛利率 (%)	销售占比(%)
1	美的	3749.56	21,834.99	-5,570.85	21,823.40	27,199.25	195.00	-25.53	60.57
2	格力	842	14,212.10	13,034.42	14,212.10	1,127.68	50.00	91.71	39.43

组装拆卸功能，助力高效组装家电

客户诉求：针对部分简单家电，商家会在仓库里面进行组装后销售，销量大的商品会在仓库提前组装备货，销量小的商品需要根据销售订单采购零部件，完成组装后再销售出库

解决方案：金蝶云·星辰可直接调用组装模板快速生成组装单，也可根据销售订单进行子件采购，采购入库后再进行组装出库。

The screenshot displays the Kingdee Cloud Star software interface, divided into three main sections:

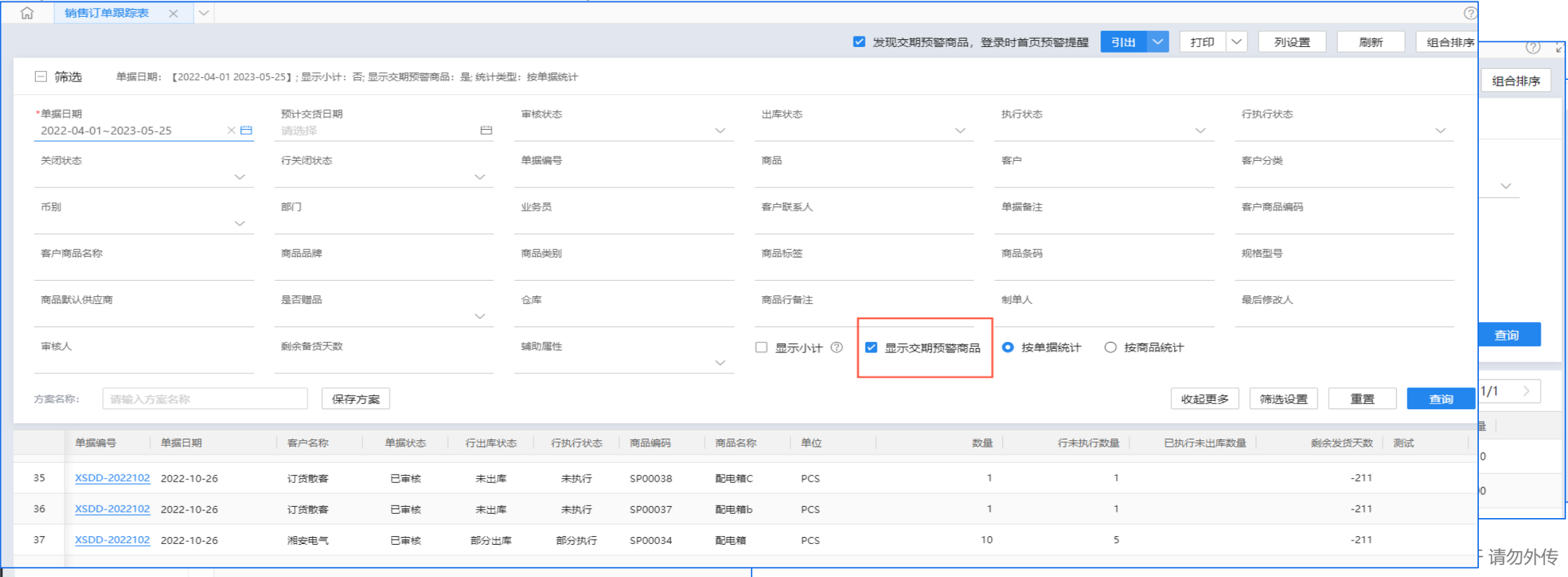
- Left Panel (Navigation):** A sidebar menu with various management functions such as 门店管理 (Store Management), 会员管理 (Member Management), 销售管理 (Sales Management), 采购管理 (Procurement Management), 库存管理 (Inventory Management), 生产管理 (Production Management), 委外管理 (Outsourcing Management), 应收应付 (Accounts Receivable/Payable), 账务处理 (Accounting), 财务报表 (Financial Statements), 出纳管理 (Cashier Management), 基础资料 (Basic Information), and 系统设置 (System Settings).
- Middle Panel (Assembly Order):** Shows the '生成组装单' (Generate Assembly Order) process. It includes a '基本信息' (Basic Information) section with '单据编号' (Document Number) ZZD-20230321-00001 and a '商品信息' (Product Information) table with columns for '子件编码' (Sub-component Code) and '数量' (Quantity). A '温馨提示' (Warm Tip) box is visible at the bottom.
- Right Panel (Procurement Settings):** Titled '1. 智能补货设置' (Smart Replenishment Settings) and '2. 开始采购' (Start Procurement). It features:
 - 补货方案设置 (Replenishment Plan Settings):** Includes a '选择商品范围' (Select Product Range) section with a '选销售订单' (Select Sales Order) button, and a '设置补货计算公式' (Set Replenishment Calculation Formula) section with options for '最低库存' (Minimum Inventory), '最高库存' (Maximum Inventory), '安全库存' (Safety Inventory), and '预计可用库存' (Estimated Available Inventory).
 - Table:** A table with columns for '预计可用库存' (Estimated Available Inventory), '建议采购量' (Suggested Procurement Quantity), '本次采购量' (Current Procurement Quantity), '参考采购价' (Reference Procurement Price), '参考采购金额' (Reference Procurement Amount), '采购单位' (Procurement Unit), '供应商' (Supplier), '采购业务员' (Procurement Staff), '采购部门' (Procurement Department), '预计交货日期' (Estimated Delivery Date), '整单备注' (Order Remarks), and '备注' (Remarks). The table shows a total of 1 unit for the sub-component.
 - Buttons:** '重新计算采购量' (Recalculate Procurement Quantity), '保存方案' (Save Plan), '重置' (Reset), '开始计算' (Start Calculation), '拆分子件采购' (Split Sub-component Procurement), '生成采购订单' (Generate Procurement Order), '生成采购申请单' (Generate Procurement Application), and '退出' (Exit).

交期预警报表，确保订单如期交付

客户诉求:

家电生产过程中，需要控制原材料及产成品的入库进度以防订单超期，特别是针对OEM模式，品牌商需要将订单委托给第三方生产，更需要关注延期交付风险。

解决方案: 销售订单商品分录行中记录预计交货日期，通过MRP计算制定计划订单（采购、委外及生产计划），系统自动根据商品基础资料中的固定提前期参数倒推原材料交货日期及委外件和产成品的完工日期，结合系统参数设置中提前预警天数，最后在采购订单跟踪表/委外订单跟踪表/生产任务跟踪表/销售订单跟踪表查询交期预警订单（同时星辰产品界面首页也有订单交期预警）



销售订单跟踪表

发现交期预警商品，登录时首页预警提醒

筛选 单据日期: 【2022-04-01~2023-05-25】; 显示小计: 否; 显示交期预警商品: 是; 统计类型: 按单据统计

单据日期: 2022-04-01~2023-05-25

关闭状态: 行关闭状态

币别: 部门

客户商品名称: 商品品牌

商品默认供应商: 是否赠品

审核人: 剩余备货天数

预计交货日期: 请选择

行关闭状态: 行关闭状态

部门: 部门

商品品牌: 商品品牌

是否赠品: 是否赠品

剩余备货天数: 剩余备货天数

审核状态: 审核状态

单据编号: 单据编号

业务员: 业务员

商品类别: 商品类别

仓库: 仓库

辅助属性: 辅助属性

出库状态: 出库状态

商品: 商品

客户联系人: 客户联系人

商品行备注: 商品行备注

显示小计

显示交期预警商品

按单据统计

按商品统计

方案名称: 请输入方案名称 保存方案

收起更多 筛选设置 重置 查询

单据编号	单据日期	客户名称	单据状态	行出库状态	行执行状态	商品编码	商品名称	单位	数量	行未执行数量	已执行未出库数量	剩余发货天数	测试
35	XSD-2022102	2022-10-26	订货散客	已审核	未出库	未执行	SP00038	配电箱C	PCS	1	1	-211	
36	XSD-2022102	2022-10-26	订货散客	已审核	未出库	未执行	SP00037	配电箱b	PCS	1	1	-211	
37	XSD-2022102	2022-10-26	湘安电气	已审核	部分出库	部分执行	SP00034	配电箱	PCS	10	5	-211	

线上订货商城助力经销商自主下单

客户诉求:

- 1) 经销商需要随时查询厂商的家电的销售价格、及时自主订货、查询物流情况。
- 2) 不同等级经销商拿货价不一样，登陆商城时即可看到各自等级对应的价格。

解决方案:

- 1) 通过订货商城，经销商随时随地自助下单，价格、库存、订单、物流等信息一目了然。
- 2) 可以根据不同地区、不同等级设置价格体系，同时根据不同经销商设置不同可见仓库。
- 3) 支持多种促销策略，经销商可查询促销政策，享受促销价格。

营销拓客

在线直播	优惠券
限时促销	储值赠送
活动推广	员工推广

线上服务

信息服务	线上沟通
线上下单	线上支付
在线售后	

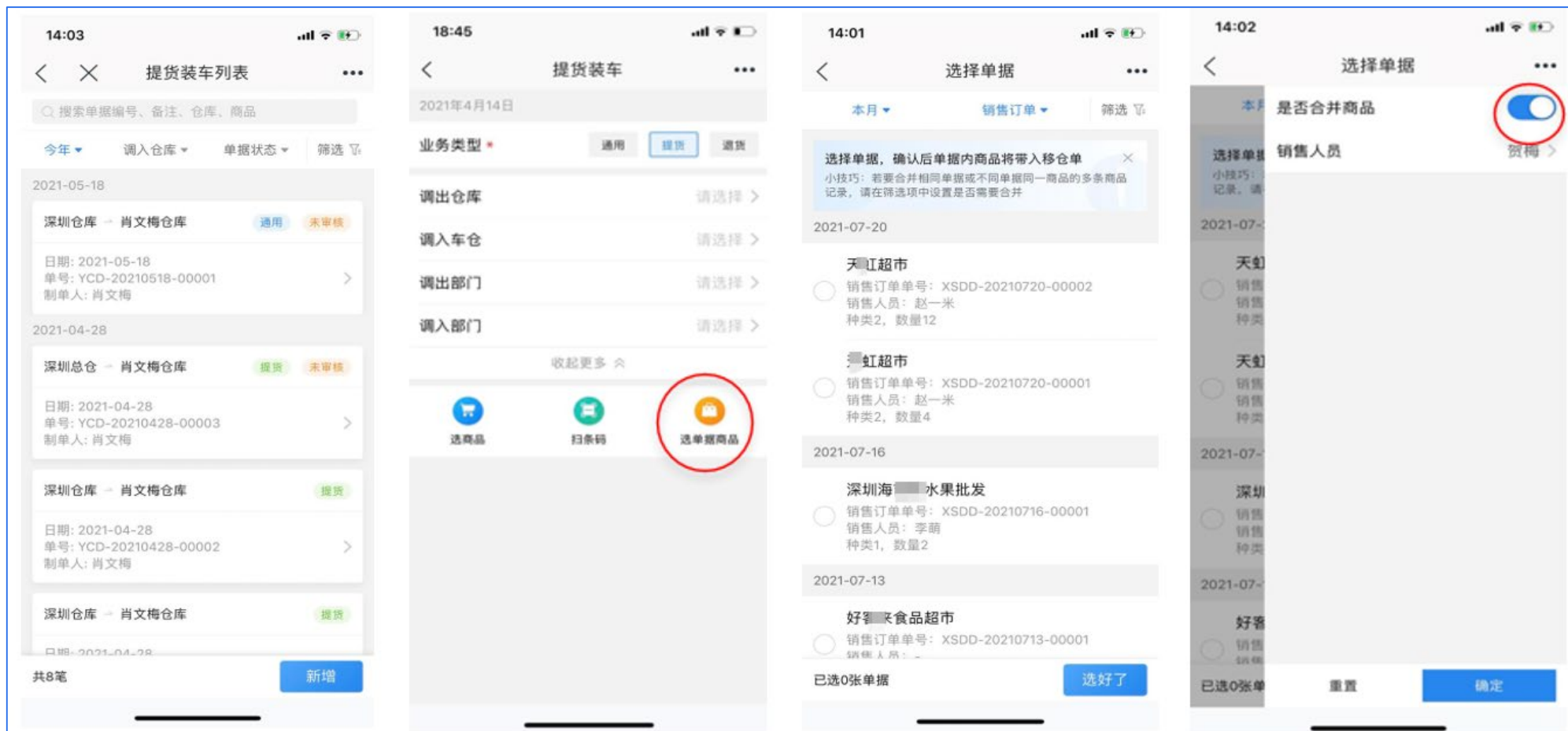
业财一体

订货发货	价格联动
库存统一	申请开票
资金对账	业财分析

车销的提货装车功能实现家电自主配送

客户诉求：家电商仓管员需要根据订单交货日期及路线安排几个订单合并提货装车，司机再按照既定路线配送至各经销商仓库。

解决方案：管员可按调入仓库提前进行拣货备货，车销业务员一到就可以提货装车。



单据自定义字段灵活记录随单信息

客户诉求：电器送货上门的时候，比如：烤箱，需要轻拿轻放等运输要求。

解决方案：金蝶云·星辰可以新增单据自定义字段，在订单表头或者商品分录行上补充运输条件等信息，确保货物安全送达。

销售出库单

保存 保存并新增 审核 选源单 历史单据 选项 操作日志

基本信息

*单据编号	*单据日期	*客户	*结算日期	业务员	部门
XSCK-20200509-00003	2020-5-9	华润商超	2020-5-9		
*币别	*汇率	客户收货地址	运输条件		
人民币	1		轻按轻放		

商品信息 历史交易

品编码	商品名称	*仓库	是否赠品	可用库存	*单位	*数量	整件散包	单价	含税单价	扣率(%)	斤扣(折)	单折前价
SP00012	美的变频空调		<input type="checkbox"/>	19.00	件	1.00	1件	2,500.00	2,825.00		10	2,825.00

费用分摊实现利润精准核算

客户诉求：一般需要将家电装车后送至经销商仓库，运输费用需要记录在单据中，并平摊到每一件商品中去。

解决方案：1、可以在销售出库单中录入销售费用（出库单审核后也可修改），并且选择按金额/数量平摊到商品行。
2、先用其他支出单记录搬运费、运输费等，之后通过费用分摊单将这些支出分摊到相关的出入库单据的商品分录行中，继而影响商品毛利。

费用分摊单

保存 保存并新增 审核 历史单据 分摊规则

基本信息

*单据编号 FYFT-20230517-00001 *单据日期 2023-05-17

待分摊费用单据

源单编号	源单日期	源单币别
1 QTZC-20221201-00002	2022-12-01	人民币
合计		

费用分摊规则

采购费用分摊规则: 按价税合计 按数量

销售费用分摊规则: 按价税合计 按数量

组装费用分摊规则: 按费用分摊比例 按数量

拆卸费用分摊规则: 按费用分摊比例 按数量

调拨费用分摊规则: 按费用分摊比例 按数量

确定 取消

被分摊业务单据

源单编号	源单日期	源单币别	源单汇率	商品编码
1 XSCK-20230516-00001	2023-05-16	人民币	7.14	1 SP00001
2 XSCK-20230505-00001	2023-05-05	人民币	2.86	1 SP00001
合计			10.00	

待分摊费用: 10.00 分摊费用

智能补货助力企业合理备货

客户诉求：家电商品部分商品单品价值高，为了防止库存积压造成库存资金浪费，需要科学补货，将库存控制在合理范围内。

解决方案：根据企业实际情况灵活设置补货方案，系统根据方案自动计算商品补货数量，帮助仓库库存维持在合理范围内。

设置建议采购量

建议采购量 = 加项：备货需求库存 + 加项：销售预测量 - 减项：现有库存 组装件计算到明细物料 ?

最低库存 最高库存 安全库存

即时库存 可用库存

建议采购量小于等于0不显示

一键生成采购订单

智能补货

1. 智能补货设置 2. 开始采购

补货方案设置 ? 重新计算

<input type="checkbox"/>	*商品编码	商品名称	品牌	仓库	销售预测	即时库存	建议采购量	本次采购量	参考采购金额	*采购单位
<input type="checkbox"/>	1	SP00012	美的变频空调	美的		-1.00	1.00	1.00		件
<input type="checkbox"/>	2	SP00013	格力变频空调	格力		-1.00	1.00	1.00		件
合计							2	2		

生成采购订单 退出

返利方案助力品牌商达成对经销商的考核激励

客户诉求：销售完成以后，厂商按照销售额及一定的考核标准，给予经销商一定的返点。

解决方案：根据销售额、销售量等多个维度设置不同的返利方案，根据出货量计算返利金额/返利货物。

产品介绍-销售返利

销售返利特色：

1. 销售返利：按【7种+1返利类型】

温馨提示：销售返利是对经销商进行多种形式的返利，以激励经销商提升销售业绩

2. 专销奖励：按【客户销售总额N%】

温馨提示：专销奖励是对只做本厂家产品而不做其他厂家产品的客户（经销商）给予额外的奖励，根据客户销售总额N%计算。

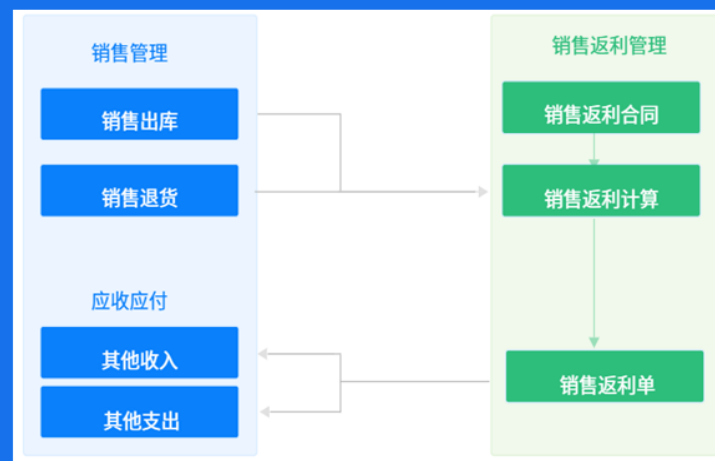
3. 市场支持：按【客户销售总额N%】

温馨提示：市场支持是指厂家给予一定的市场费用，客户（经销商）用于当地开展市场活动，人才培养等以帮助经销商完成销售任务，根据客户销售总额N%计算。

4. 行会费用：按【客户销售总额N%】

温馨提示：行会费用是指按照区域或者等级组成经销商团队或者行会，用于行会活动组织活动、开会、旅游处理经销商直接的串货等，由总部统一支配，根据客户销售总额N%计算。

销售返利流程：



该页方案由易指云生态产品提供

对接多个电商平台，高效处理线上订单

客户诉求:

线上平台的订单需要手工处理、订单发货后手动修改电商平台发货状态、更新库存等信息。

解决方案:

金蝶云·星辰对接60+电商平台、第三方仓储、物流，快速完成订单审核、打印、发货，订单数据传递到进销存模块，消除信息孤岛，打通信息通路，提高协作效率，为企业转型新零售赋能。



会员全生命周期管理，私域运营好帮手

门店希望提高客户粘性，提升复购力

- 金蝶云·星辰可实现会员全生命周期管理，提供从引流、激活到转化全流程功能，并实现对会员的精准营销
- 建立渐进式消费用户画像，实现精细化运营
- 商家开通短信消息或绑定微信公众号，实时推送服务消息，会员对其权益资产有绝对的掌控，提升消费者对商家的可信度和忠诚度

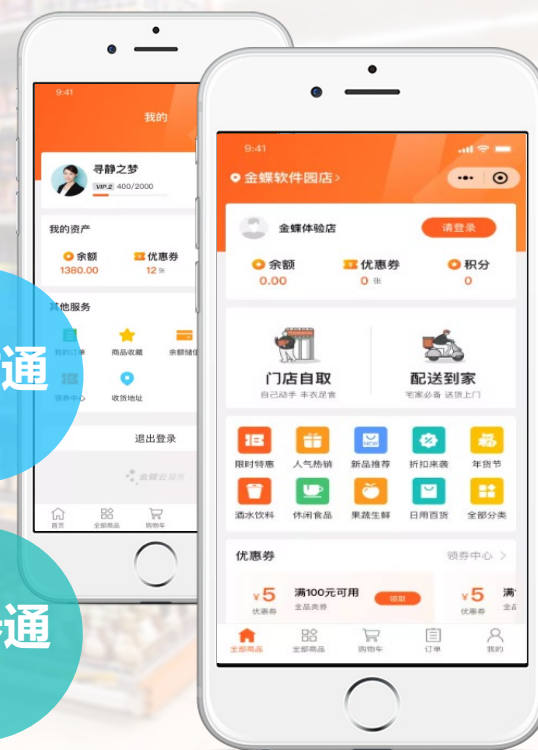


线上门店商城助力商家建立私域流量

客户诉求: 家电品牌建立线上商城,一方面提升品牌形象,另一方面可以覆盖比线下门店更大半径范围内的顾客;

解决方案: 金蝶云·星辰支持商家搭建线上商城。基于LBS定位, 门店与线上商城互相引流, 搭建私域流量, 降低获客及平台成本, 使消费者购物不受地理位置制约, 提升门店的盈利能力。

- 线上购买, 总仓配送
- 线上购买, 门店自提
- 线上购买, 门店配送
- 线上预定, 到货配送



门店预订、总部发货实现高效协同作业

客户诉求：嵌入式洗碗机等产品，门店一般只放置展示品，需要根据顾客需求预定，总部汇集所有门店预定需求，按需发货至顾客家里，并完成安装。

解决方案：金蝶云·星辰零售POS端支持预定功能，顾客可支付定金，待总部统一生产/采购后完成发货（下推零售单）和上门安装。



The screenshot displays the JD Cloud software interface, divided into three main sections:

- Left Panel (Navigation):** Contains a sidebar with various management options such as 门店管理 (Store Management), 会员管理 (Member Management), 门店营销 (Store Marketing), 销售管理 (Sales Management), 采购管理 (Procurement Management), 库存管理 (Inventory Management), 生产管理 (Production Management), 委外管理 (Outsourcing Management), 应收应付 (Accounts Receivable/Payable), 账务处理 (Accounting), 财务报表 (Financial Statements), 出的管理 (Output Management), 基础资料 (Basic Information), and 系统设置 (System Settings).
- Center Panel (Reservation List):** Titled "预订单记录" (Reservation Record), it shows a list of reservations. The "下推状态" (Push Status) is highlighted with a red box, showing options like "不限" (All), "未下推" (Not Pushed), "部分下推" (Partially Pushed), and "全部下推" (Fully Pushed). A "下推" (Push) button is visible next to a reservation entry.
- Right Panel (Reservation Details):** Titled "预订单详情" (Reservation Details), it shows the details of a specific reservation. A "下推零售单" (Push Retail Order) button is highlighted with a red box. The details include the reservation number, date, time, and amount.

受托代销模式，管理代销出库及佣金结算

客户诉求：有一些大卖场的铺位是受品牌方委托代为销售，一段时间后再进行佣金结算。

解决方案：金蝶云·星辰支持受托代销模式，通过POS机开零售单或者制作销售出库单的方式记录代销商品出库情况，以此作为和委托方结算的依据，“轻资产”模式，极大降低积压库存成本。

结算日期	总代销金额	本单最终收付款合计	累计付款	本次应付账款	本单核销状态	已开票金额	开票状态	付款抹零	销售金额	抵扣预付款	本次付款合计	本单未付
2023-05-31	0		0	164.15	未付款			0	164.15	0	0	164.15
2023-02-17	0		100	100	全部付款			0	165	0	0	0
2022-12-02	0		12	12	全部付款			0	18	0	0	0
2022-11-23	0		0	14	未付款			0	14	0	0	14
2022-10-18	0		0	257.5	未付款			0	257.5	0	0	257.5
2022-06-29	6	10	10	10	全部付款			0	10	0	10	0
2022-05-27	0		0	0	全部付款			0	0	0	0	0
2022-04-14	10	30	30	30	全部付款			0	40	0	30	0

门店配送满足多种提货模式

客户诉求：大家电体积较大，消费者下单后门店一般都需要由门店完成配送。

解决方案：金蝶云·星辰零售端支持自提/配送功能，客户可自行选择配送时间，门店完成相应的配送。



业务员业绩统计满足销售员业绩管理

客户诉求：门店业务员推销产品后，需要记录每位业务员的贡献值，以此确定业务员绩效及提成

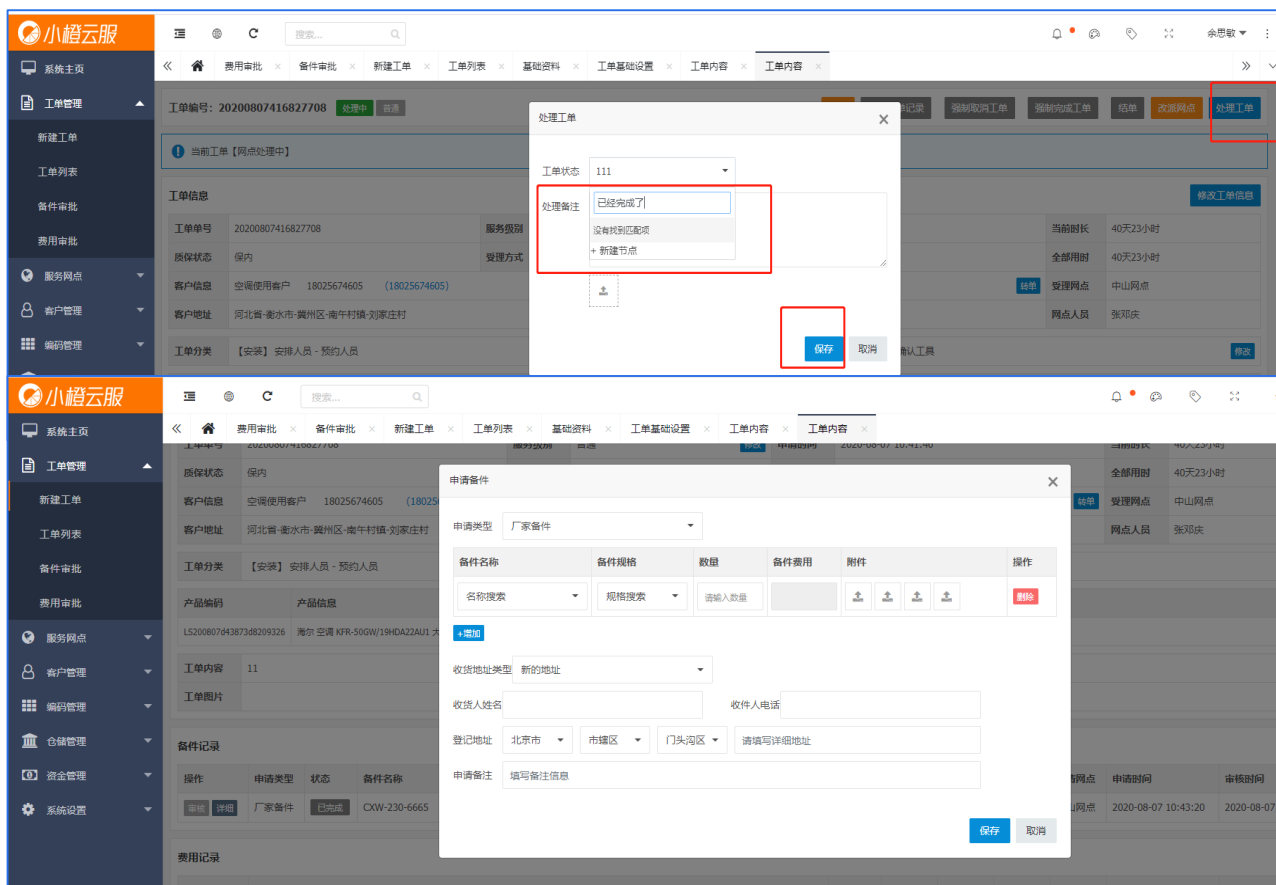
解决方案：金蝶云·星辰零售POS端同一张零售单支持多业务员录入，同时零售后台提供业务员业绩统计表，根据商品业绩方案自动计算业务员业绩明细。

零售单号	开单日期	归属日期	归属门店	归属业务员	销售金额	实收金额	销售业绩	例外类型	业绩类型	业务类型	子业务类型	计算类型	计算明细	开
M00052023031	2023-03-17 09:48:41	2023-03-17 09:48:41	大海门店		100.00	100.00	9.00		现金销售	消费		按实收金额比例	{*}商品业绩*...	
M00052023031	2023-03-17 09:48:41	2023-03-17 09:48:41	大海门店	小李	100.00	100.00	1.00		导购分成	消费		按商品业绩比例	{*}导购员分...	
M00052023031	2023-03-17 10:02:13	2023-03-17 10:02:13	大海门店		600.00	600.00	54.00		现金销售	消费		按实收金额比例	{*}商品业绩*...	
M00052023031	2023-03-17 10:02:13	2023-03-17 10:02:13	大海门店	小李	600.00	600.00	6.00		导购分成	消费		按商品业绩比例	{*}导购员分...	
M00052023031	2023-03-17 10:11:35	2023-03-17 10:11:35	大海门店		2,950.00	2,950.00	295.00		现金销售	消费		按实收金额比例	{*}商品业绩*...	
M00052023031	2023-03-17 10:12:58	2023-03-17 10:12:58	大海门店		10,000.00	10,000.00	1,000.00		现金销售	消费		按实收金额比例	{*}商品业绩*...	
M00052023031	2023-03-17 10:17:29	2023-03-17 10:17:29	大海门店		6.00	6.00	0.54		现金销售	消费		按实收金额比例	{*}商品业绩*...	
M00052023031	2023-03-17 10:17:29	2023-03-17 10:17:29	大海门店	小李	6.00	6.00	0.06		导购分成	消费		按商品业绩比例	{*}导购员分...	

售后服务平台助力家电企业管理首次安装及后续维修工作

客户诉求：空调等大家电需要预约上门安装时间，日常会有维修工作，需要进行派单，同时收取维修费用。

解决方案：售后服务系统可以进行工单管理、网点管理、备件管理、费用结算、窜货预警等一站式服务



该页方案由小橙云服生态产品提供

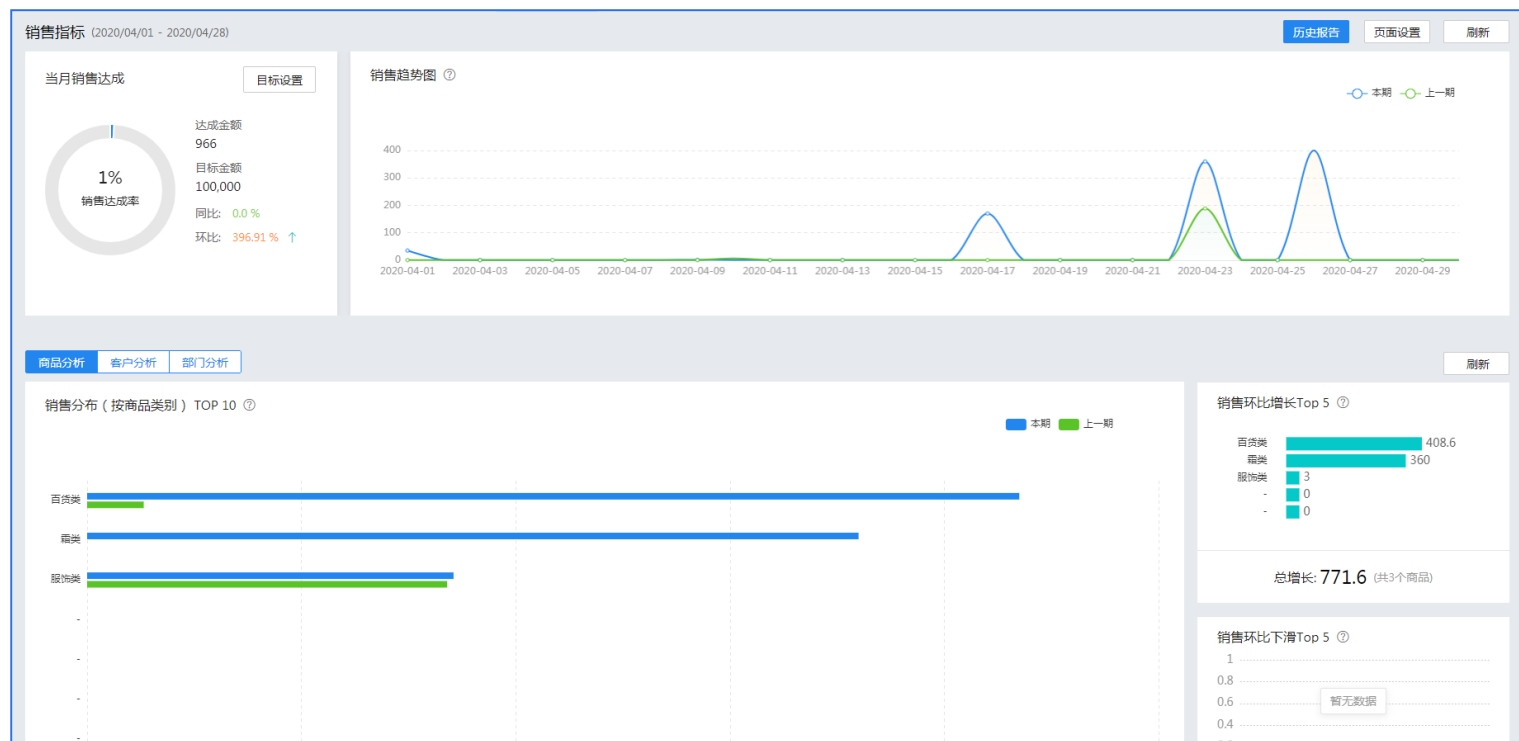
多维度报表查看，助力企业及时调整经营决策

客户诉求：家电（特别是冰箱，空调等）的销售存在季节性规律，需要根据去年同期销售额预测今年销量，以便提前做准备。

解决方案：金蝶云·星辰的销售分析，通过图表可以直观展示销售环比，销售趋势等信息，助力企业调整经营决策。

销售分析

经营日报



03

客户案例

企业简介

郑州帅一厨电是郑州一家老牌的家电厨卫零售批发商，主营厨电、灯饰、卫浴、百货用品，与上游多家品牌商和代理商建立了长期稳定的合作关系，以多品种经营和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。在2020年开启了线上直播的营销模式，打造线上线下联合营销的新模式。



□ 当前挑战

- ⊖ 线下业务和订货商城是由两套系统管理，两个系统之间的库存、价格和商品数据无法互通；
- ⊖ 每天几百个单据出库，系统不支持仓位管理和智能拣货，只能按照单据中的商品行来分拣货物，工作量非常大，配送效率低；
- ⊖ 传统营销方式，客户复购率低，无法提升利润。

■ 产品价值：

- ✓ 金蝶云·星辰支持批发、零售和经销商订货业务的一体化管理，商品资料共享，库存实时更新和同步，设置客户价格等级，实现价格精细化管理；
- ✓ 金蝶云·星辰支持每个商品设置存放仓位，在打印出库单时，按照仓位进行商品排序，仓管员按照仓位依次将商品分拣，优化了拣货路线，提升拣货和配货效率；
- ✓ 线上通过金蝶云·星辰订货商城的限时特价活动吸引老客户复购，提升客户黏性。线下门店，让每一个消费者都成为会员，通过充值送金额和送礼品、积分兑换活动，提升客户消费金额和忠诚度。

04

服务保障

服务保障：完善的服务体系

全国本地化服务

根据客户在全国的店铺运营机制，由全国各地服务伙伴及时响应客户本地化的服务问题

提单服务

用户在软件使用中可通过提交服务工单的方式，及时向金蝶反馈软件应用问题、软件故障、功能需求、建议等，金蝶服务人员根据反馈类型及工单描述进行答复处理

7*24小时热线

专业热线技术工程师坐席，接听客户来电，电话指导客户解决应用操作问题及客户反馈收集
金蝶集团热线：4008836836

产品更新

自动获取与产品相关的软件修正和新增功能等
<https://vip.kingdee.com/?productLineId=35>

IM服务

通过在线即时通讯工具（IM）为客户提供咨询和问题答疑（智能客服：7*24，人工客服：5*8）

感谢
ขอบคุณ
Terima kasih
谢谢

ありがとう
Thanks