ERP_精细化工行业/管理软件

产品名称	ERP_精细化工行业/管理软件
公司名称	宁波廉美信息技术有限公司
价格	2000.00/套
规格参数	品牌:紫宏 软件名称:ERP_食品饮料行业 版本类型:企业版
公司地址	宁波高新区江南路1558号8楼8088－10室
联系电话	13208057551

产品详情

品牌	紫宏	软件名称	ERP_食品饮料行业
版本类型	企业版	版本语言	简体中文版
版本号	V1.2	系统平台要求	windowsXP
系统硬件要求	P3,内存128M，5G硬盘空间	版权	上海紫宏信息科技
软件类型	企业管理软件	技术支持	上海紫宏

食品饮料行业解决方案

一、食品饮料行业介绍

我国食品行业是一个竞争激烈的行业，平均利润率低，但市场空间巨大，产销均有大幅提高空间。在今后发展中，食品的消费与需求将完成由追求数量向追求质量、营养、安全、多样和方便型的转化，因此食品行业发展前景和潜力巨大，风险相对而言比较低。从统计资料来看，近10年来，中国食品工业每年平均以10.2%的速度发展，在国民经济中占据了非常重要的位置。

食品工业虽然门类繁多，且制造方法、设备大小和结构形式等各有不同，但可将这些制造过程加以分类归纳，食品工程的基本操作单元一般包括：物料输送、清洗、分级、破碎、混合、分离、乳化、传热、浓缩、干燥、制冷、真空操作和包装。食品加工的复杂程度既反映了产业科技水平的高低，也预示着经济效益的大小。加工越精细，综合利用程度越高，产品附加值就越高。

二、行业特性说明

食品行业是一个完全自由竞争的行业，行业壁垒小，科技含量不高，门槛较低，但竞争激烈；行业生命力永恒，食品是人们的生活必需品，消费者层面广，企业受社会经济波动影响小；小产品、大市场，食品单价较低，但消费量大；品牌和销售网络是竞争取胜的首要条件；产品品种多、生产量大、通常有保

质期限制；销售客户数量多、业务频繁，需要管理多种销售渠道；价格经常调整，灵活的销售策略；需要对客户订单做出快速的响应且及时的配送；配方化的生产；生产自动化程度高；有寄销管理的需求；为了促销，经常有拆包、并包、组合包装的需要；对批次进行跟踪，食品生产最重视的是品质控制，按照批次进行生产跟踪、投料跟踪，能够帮助企业提高产品质量、分析生产中出现的问题；

三、行业管理重点与常见的困扰

1、批次跟踪与保质期限管理

食品企业对原材料、中间生产过程、及产成品的质量管理相当严格，往往需要从产成品到半成品、原材料、供应商等进行追溯跟踪，因此对批次管理要求较高；食品通常有保质期，所以还需要根据保质期对产品库存进行库区管理。

2、配方管理

食品企业是进行配方化生产的，配方需要保密，每次配方的改进都需要保管历史记录，以便于后续跟踪。

3、组合、拆解管理

在销售过程中会随着促销方案搭配不同的包装礼盒进行销售，在相应的促销期结束后则会被拆解，重新单独包装后再进行销售，组合或拆解过程还会发生一定的人工费用，增加产品成本。

4、包装方式灵活，需要同时记录多种计量单位

原料的进货储存以及领用有可能需要同时以多种包装方式记录并进行转换，还会出现同一种商品有多种包装计量单位，对于销售的统计或是成本的计算都增加了一定的难度。

5、商品价格管理

同一种商品可能因不同的客户形态、渠道、地区、销售方式、销售数量而采取不同的定价方式；新品上市或原有商品调价时，需同时针对不同的客户定价策略产生相应的价格。

销售人员众多，常常无法实现价格严格管控。

同一种商品可能对应多种价格，造成业务人员接单时不易确定采用哪个价格。

6、商品促销管理

食品行业竞争激烈，产品又存在保质期问题，因此常常需要在节日活动特定时间段内整批赋值促销价格。

7、销售管理

由于食品行业的客户数量多、业务频繁；批发、零售等多种销售方式并存；对分公司、办事处、经销点等多渠道进行销售管理；销售时还会配以一定的赠品量或是样品量；价格方面则随时会因为市场上同类产品的激烈竞争而进行大规模的调价；客户的往来账款管理业务量很大；对于客户的信用额度也需要一定的管控。

交易量大，库存状况无法及时掌握，容易造成超量接单。

8、赠品管理

赠品是食品行业常见的促销手段，往往通过赠品的方式来达成一些销售目标。

9、客户管理

客户形态复杂，不易进行信用额度管理。

客户交易笔数多，变更频繁，往往不易追踪某张订单实际交货情况。

10、应收账款账务处理工作繁重

促销活动多，客户数量多，形态复杂，交易频繁，账务处理困难，多种收款条件，多种结账方式，收款方式。

连锁经营的客户常常有分地点交货，统一结算账款的情况。

11、原料投入较难精确估算

食品行业原料损耗较难精确掌握。首先原材料的品质就不是固定的,大部分都是以含量来计算,其次在生产过程中受环境因素的影响也比较大，例如温度、湿度等等。

12、包装材料经常存在无法整除的情况

食品包装往往都是一箱多件，很难做到包装材料被整除，为计算单位产品包装材料的使用量带来困难。

13、部分行业存在联产品管理需要

某些行业产品存在联产品特性，产出的成品往往不止一种，为管理带来困扰。

四、紫宏解决方案说明

食品行业产品与原料品种众多，生产现场自动化水平高，车间控制并非erp系统的控制重点，而企业管理的核心是如何确保生产装置长周期稳定运行。但食品企业在批次追踪、配方管理、联产品管理、组合拆解管理、多种包装计量管理、信用额度管理、商品价格促销管理、订单管理、销货管理、销售分析等方面有很强的特性，同时也是管理的难点所在。

1、完善的配方管理

紫宏erp系统可以保存多个版本的配方，记录下变更的时间及版本号，随时都可调用查询，以便了解变更的历史情况。

2、严格的批次管原理

紫宏erp系统同时提供批号与储位管理，客户可以灵活设置料、半成品以及成品作批号管理的宽严程度，设置料件作批号管理后，料件在企业内的任何异动都需要制定具体批号，用户可以在线迅速查询料件在各仓库具体批号的库存状况，从客户到供应商，从销售到进货，用户可以在紫宏erp系统查询最终任何批次产品的来龙去脉。如果原料或产品有保质期管理，紫宏erp系统可以依据客户“ 复检天数 ”、“ 有效天数 ”的设置自动提示用户，方便管理。

3、多种计量单位自由换算

紫宏erp系统提供了三种数量表达方式：单一单位、双单位、制造双单位，同时还提供换算单位，可以更好更全面的管理好库存存货。

4、便捷的商品促销管理

紫宏erp系统可以针对促销活动的价格进行调整，提供自动生成客户商品特价作业，通过产品大类、客户分类等多种条件组合进行价格变更，方便节日活动时整批赋值促销价格。客户可于促销或调整前预先设置，到达指定生效日时，系统即会自动采用新的价格，而到了指定的失效日期，系统又会自动采用调整前的价格，完全不用人为干涉。

5、全面的价格管理

紫宏erp系统中影响价格的因素包括六个方面：客户、商品、币别、计价单位、生效日期及批量。同时针对每一种商品可以定义售价控制。并于系统中提供了多达九种的基础价格设置，而每种价格还可细分为折扣前、折扣后，以适应客户覆盖面广的食品市场。

6、销售管理纳入多种销售方式

紫宏erp系统提供环环相扣的自动转单及相互稽核的功能，订单确认后可以复制成销货单，减少使用者输入的时间及保证前后资料的一致性。同时销货单可以设定核对订单，如果不指定订单，系统可以不允许交易。针对多个仓库销货的业务，提供由总部仓库先进行调拨到网点仓库，再通过网点仓库进行销货的流程。同时针对配送过程中的在途量管理亦提供先由总部调货到在途库，确认出货量，再由网点从在途库调拨到网点仓库，确认收货量，这样就可以很好的管理好配货过程中的在途量。针对寄销的销售形态，当给卖场供货时，走借出的流程，当和卖场结算时，再走销货的流程，满足寄销的销售行为。针对现销业务，紫宏也提供现销的管理。

销售部门在接单时还可在线查询库存状况，以及库存的预计可用数量（即扣除已预定数量后可供使用的数量），避免超量接单，影响销售。

7、赠品管理

紫宏erp系统针对不同性质的订单：如合约订单、一般订单、各网点订单，可以通过订单的单别来区分不同用途，方便后续的统计。同时系统提供赠品的管理，方便进行搭赠的处理，同时允许赠品和非赠品在同一订单销售，同时一张订单上允许订购多种产品，多个交货日期，亦允许分批出货，对未出货完毕的订单亦可指定结束。

赠品的数量在将来收款时不予计算，但是出库时会扣除库存，作为销货记录，这样既保证了库存准确，也保证了账款的正确。

8、灵活的组合、拆解管理

对于需要随时组合或拆解的成品，紫宏erp系统可以提供方便的组合单及拆解单，并可记录组合时所发生的人工成本。对于此类简单的加工工作，不会对整个工厂的生产计划造成影响，通过组合拆解单的方式处理，即简化了流程，又方便了人员操作。

9、客户管理

信用额度管理紫宏erp系统能够进行客户信用额度管理，信用额度的管控方式分为按公司参数设置、按客户参数设置、信用额度不控制三种模式，针对不同的客户设定信用额度及可超出率。参数设置中包括信用额度超出控制的检查点分别在：订单确认及销货单确认时；超出控制的处理方式分为：不检查、警告、拒绝；查核比率包括未兑现的应收票据比率、应收账款比率、未结账的销货金额的比率、未出货的订

单金额的比率。针对不同的客户设定不同的控制参数，针对信用好的客户及信用不好的客户分开进行控制。同时针对子公司的信用额度由总公司进行控管的需求，提供信用额度按总公司控制的参数设置。销售分析紫宏erp系统提供销售分析的功能，可以让经营者了解市场的状况和趋势；企业产品组合的优劣；销售渠道的良莠及促销方案的成效。因此可以让企业知道该如何调整产品的组合方式，如何选择较佳的行销渠道及如何提高促销方案的效力，以配合市场的脉动，永远走在同业的前端。销售分析管理系统可以根据『订单管理子系统』的销货原始信息，采用各种不同的角度来统计分析，并可打印出各式报表供经营者了解现况，进而制定更合理的决策。

10、应收账款账务处理事半功倍

紫宏erp可以针对不同客户设置多种收款条件，采用不同结账手段，以及多种收款方式。可于月底整批结账；也可于日常出货时自动结账；结账的记录可自动产生对帐的报表；以便和客户清晰准确的结算货款。对于现金销货的状况，也可正确处理，方便用户操作。

可设定客户采用总分公司的交易模式，进行分点交货，统一结账的账务处理。并可对业务员、客户，分别产生账龄报表，以管理数量庞大的客户群。

11、原料投入精确估算

针对食品行业生产过程中，原材料用量无法精确估算，以致影响产品成本计算的问题，紫宏erp提供倒扣料的材料领用管理方式，可于生产完工后倒算出材料使用量。尤其适应于包装带等材料成卷领用的情况，根据完工数量自动倒扣料，计算出材料实际使用情况，方便了车间现场领料的管理。

12、解决常见的包装材料用量无法整数计量的情况

食品行业包装复杂，往往出现包装材料无法整除的情况，直接影响材料采购以及领用。紫宏erp提供以分数形态表示包装材料用量的功能，便于管理。用户可采用类似1/12的表达方式来处理包装材料的使用量，在大批量生产的情况下，更好的避免了计算错误。

13、联产品的成本计算

联产品是部份食品行业最常见的产出形式，在紫宏erp管理系统中客户可以在下达生产任务时，指定最终成品对应的一个或者多个联产品并设置其与主产品成本分摊比例，系统在计算工单成本时会自动将生产成本在联产品与主产品之间分摊。若生产过程中产生副产品，客户可以在主产品bom中将副产品作为次阶组成原料处理（组成用量为负数，且设定副产品的单位成本），紫宏erp在计算工单成本是会先扣除副产品成本，再计算主产品、联产品成本。