

# ERP\_连锁租赁行业 紫宏

产品名称	ERP_连锁租赁行业 紫宏
公司名称	上海紫宏信息科技有限公司
价格	2000.00/套
规格参数	品牌:紫宏 软件名称:ERP_连锁租赁行业 版本类型:企业版
公司地址	青浦区外青松公路7548弄588号3号楼 - 173
联系电话	02160947712 13651660697

## 产品详情

品牌	紫宏	软件名称	ERP_连锁租赁行业
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	上海紫宏信息科技有限公司
软件类型	ERP软件	配套附件	POS机
技术支持	上海紫宏		

## 连锁租赁行业解决方案

### 一、 租赁卖场介绍

背景&定义 随着90年代后期，国内房地产从低谷逐渐升温，到去年年底深圳房价涨到了天价期间，全国掀起了房地产开发热。民用住宅小区星罗棋布般在全国各地开花，为了带动人气，同时也是为了获得更优厚的回报，中国的商业地产也获得了空前发展。开发商往往不愿意在商业地产的经营上牵扯精力，往往会找专业的商业管理公司运营，或者自己成立一个商业管理公司进行旗下商业地产，对于经营管理公司而言，经营模式中租赁相对而言无疑是最简单、最直接、最节省营运成本的一种管理模式，它所需要的人力成本最低廉，这成为了一种选择。同时，另一方面，大型购物中心的兴起、传统百货在竞争压力下开始发展的以百货店为主体的购物中心也是采用租赁经营模式的一种体现。

随着门店的增多，管理者对租赁卖场提出了更高的要求：

- 1、租赁卖场的策划、建立、经营都在统一的组织体系下运作；
- 2、统一的商业形象，以统一经营政策进行营运；
- 3、适应管理的需要，产权要求统一，不可分割；
- 4、尊重顾客的选择权，为顾客提供一站式购物的服务；
- 5、拥有足够数量的相邻而又方便的停车场；
- 6、拥有良好的购物环境，提供娱乐、休闲、餐饮等特色综合服务；
- 7、有创造新商圈或更新地区的贡献。同时，管理者对租赁卖场实行统一的集中管理，租赁卖场的日常

运行、保安、清洁、维修进货和促销活动等都是有组织地进行，公共空间实行统一管理，供所有的零售商与购物者共享。经营者不参与管理，定期向管理者交纳管理费用，而所有者与管理者不参与经营，租金收入和经营状况并无直接关系。

由此可见，租赁卖场最大的特点是能满足顾客的一站式购物消费和一站式享受！经营定位分析从经营定位上区分，依据租赁卖场的核心目标客户定位和辐射范围来判断，主要分为两种形式：社区型和都会型。参考下表：

## 二、经营模式分析

租赁卖场的业态特点 租赁卖场是一种复合型的商业形态，而不是一种业态。它是多业种、多业态的具有统一规划和管理的有机组合体，是一种与时代发展紧密联系在一起的生活方式和消费服务模式。租赁卖场是社会经济发展的产物，是消费水平提高和生活方式转变的必然结果，是商业零售业发展历程中的一个最高形式，它能最大限度地适应生活方式的转变、满足现代消费的多种需要，从而也就形成了租赁卖场比单一零售业态更具魅力的多种功能上的综合优势。特点如下：

1、租赁卖场的收入主要来源于租户的租金 租金通常来源于两种形式：

固定的和可变的。虽然固定租金是一种很稳定的收入方式并且管理起来也很方便，但这种形式太生硬死板，对经济情况和零售环境的反应过于缓慢。可变的租金是一种较好的方式。它本质上是与租赁卖场经营者和租户的利益捆绑在一起。2、租赁卖场的目标是逐年提高租金额、租金率 当租赁卖场人气变旺，租户有很好的收益。一定会租赁卖场店铺数的需求超过供应数。达到逐步提升租金率的目标。

3、服务租户，帮租户赚钱 租赁卖场整合业态，每个租户是独立的实体，因此，租户获益，他才认为租赁卖场是很高的营业场所。营运重点是：租户 - 租赁卖场，之间良性发展。租赁卖场不断调整业态，使组合的租户能够有更好的收益。4、租户经营的独立性 每个商店经营者在它的经营领域内都是专家。只要租户遵照租赁卖场的运营规则、指导方针和标准，它的业务经营应该被赋予很大程度的自由度。只有这样，一个动态的、充满活力的，有创造性的购物环境才有可能被实现。

5、租户具有更多地业态和经营品种 一站式购物的目标就要求租赁卖场针对目标定位消费群，提供全面、众多的业态组合。比较大型超市和百货公司，有更宽广的行业和经营种类。

6、多种收银方式，与租户收付方向的许多变化 根据租赁卖场规划，在收银方式上，有很多的变化。统一收银、租户自己pos收银、租户租用租赁卖场系统收银等情况，都决定了多种收银方式和方向。

7、以顾客为中心而非以商品为中心 租赁卖场经营者的责任是将进尽可能多的目标客户带进租赁卖场。经营者不必非有管理商品的专门知识。如果经营者囿于商品推销计划只能搅乱。

8、面向客户统一的营销管理 针对顾客，就和集合租户整体推出会员管理、卡管理、促销方式等。

租赁卖场核心模式 租赁卖场的经营目的是为了持续地获得较高的租金。因此，“招商”和“租户”是主线，其他工作围绕着主线，辅助主线的开展。这样管理人员的经营知识就不需要放在商品运营上，要正确转到租户运营上。租赁卖场的管理重点分析 筹备 开发商要科学地立项决策。一方面要进行数字化的商圈分析，研究商圈内有多少居民、居民购买水平如何、有多少人、会花多少钱来租赁卖场买东西、入租商户的纯利润会实现多少等问题，从而决定建不建这个租赁卖场和建成什么样的租赁卖场。进行科学决策的另一面是确定租赁卖场结构，依据是商圈特征。中国目前发展社区型租赁卖场较为稳妥。关于选址，有两种选择：新建小区可考虑建立规模适当的租赁卖场；在传统社区采取网点重新整合的方法发展租赁卖场。每个租赁卖场发展应有自己特色，可供选择的类型有折扣型租赁卖场、专卖型租赁卖场、景观型租赁卖场、娱乐型租赁卖场等。至于谁是主题店，选择的则是与商圈客户相吻合，与其他租户相补充。运营 租赁卖场的统一管理的理念在于统一招商管理、统一营销、统一服务监督、统一物管1、

“统一招商管理”要求招商的品牌审核管理和完善的租约管理。所谓“品牌审核管理”是指招商对象需经品牌审核后才能进入。审核包括对厂商和产品的审核，须具有有效的营业执照、生产许可证、注册商标登记证、产品合格委托书（适用于批发代理商）、品牌代理委托书（适用于专卖代理商）、税务登记证、法人授权委托书等。租约管理包括约定租金、租期、支付方式、物业管理费的收取等，还有其他比较关键的租约条款管理。2、“统一的营销管理”有助于维护和提高经营者的共同利益。由于目前租赁卖场竞争激烈，打折降价的促销竞争手段比较流行，以吸引购物者光顾。管理公司应该为租赁卖场策划好1年365天的天天营销计划，所谓“大节大过、小节小过、无节造节过”，组织策划相关的促销活动，所发生的费用应预先与业主沟通预算，经业主同意后，对实际发生的费用按照承租户销售额的一定比例进行分摊。如果租赁卖场统一收银管理，就能较好地执行按销售额分摊费用。3、“统一的服务监督”

有助于经营者间的协调和合作。租赁卖场须设立由开发商领导、商业专家组成的管理委员会，指导、协调、服务、监督承租户的经营活动，保证租赁卖场的高效运转。4、“统一的物业管理”有助于建筑空间的维护和保养。租赁卖场的物业管理内容包括：养护建筑、维护设备、保证水电气热正常供应、公用面积的保洁、保安防盗、车辆管理、绿化养护、意外事故处理等。

### 三、企业面临的挑战

经营不清 对租赁卖场营运模式认识不清。有些租赁卖场，本应以租户管理为核心，但误认识到以商品管理为核心。这样管理人员即需要租户运营经验，又需要商品管理经验。这样的后果是，人员经营难以固化，人员变多。管理乏力，缺乏对租户统一管理能力 租赁卖场里常有上百个所有权独立的零售商，应通过统一管理来树立租赁卖场的整体形象。但是，租赁卖场的管理比百货店管理难度大得多。面临的问题诸如所有零售商是否接受统一收银，是否接受统一营业时间，是否接受进行统一的促销行动等。如果协调没效率，就会损害租赁卖场整体形象，使顾客失去光顾的兴趣。

服务意识不强，对租户、顾客支持不足

### 四、dcms解决方案设计思路

满足单点租赁卖场、集团连锁租赁卖场的经营框架；灵活的招商、租户合约设定；

自动化的租户帐单管理；

强大的数据分析能力。帮助企业进行租户贡献度分析、租户状态分析、业态分析分析等

采用基础信息平台为核心，租户、会员、员工等为支撑模块的架构设计；

支持vip会员卡的使用，集有会员价、积分、储值、折扣、电子礼券等多种功能于一体；

多种pos系统设置，与银联系统联动接口；标准化的接口/集成能力。

### 五、整体系统架构及网络拓扑图

系统设计思想 dcms针对租赁卖场的特点划分为服务、管理两大功能，服务的对象包括租户、顾客两大部分。设计思想如下图所示：系统整体框架/结构 dcms租赁卖场管理系统业务整体解决方案提供给用户专业零售业解决方案。以基础架构平台为基础，以核心业务为重心，提供租户、会员、员工三种用户的配套支撑系统，构成整个系统框架结构。系统硬件拓扑架构

### 六、亮点及功能

亮点 专业化整体解决方案 支持集团连锁管理 控管招商过程的进度，有效进行进度追踪

租约设定灵活、租户帐务自动提醒 多种pos收银模式

支持多种促销方式，并能够及时反映促销费用分摊情况

会员管理能力强大，拥有增值功能，包括会员internet服务平台、pos广告促销系统等 接口强大 系统列表

基本信息模块 招商管理子系统 合约管理子系统 销售子系统 促销管理子系统 服务台管理子系统

卡券管理子系统 应收应付管理子系统 会员管理子系统 人事管理子系统 oa子系统 财务管理子系统

运营预算子系统 分析报表子系统

### 七、预期投资收益价值

一揽子整体方案，使企业没有应用跟不上企业发展的顾虑；

增强业务标准化运作能力，使企业运作标准化，利于跨区域发展；提升招商分析能力；

强大的促销方案，整体的会员管理，是贵司加强竞争实力的有利武器；信息体系内部沟通能力。

