北京好利阀业集团有限公司管控系统

1. 销售管理
   1. 销售报价
      1.  添加报价

销售为客户做产品报价，报价单由产品成品库选择产品型号,获得立中价格。

1.产品成本价+执行器+其它费用组成产品销售基价,销售基价\*利润系数=产品报价（报价单） 例40\*1.6

文件位置:销售管理-销售报价

文件:成本范本

表单:报价单(表)+价格拆分表(成本组成)+其它成本项+其它费用（业务费）

2.大客户要求用客户方模板，根据报价单需求，提取客户报价单数据内容。同时，上传客户报价单原件。（应考滤客户报价单是否统一）

* + 1. 报价回访

对报价单进行服务咨询跟踪,添加跟踪记录,修改报价单进度状态.

文件位置:销售管理-销售报价

文件:报价目录及报表

功能要求：

1.跟踪报价单期限：未成单报价客户，定期跟踪反馈（7天回访一次），填无回访，报价单客户信息返回公司客户池，业务主管重新分配写反馈信息。

2.如业务员超1个月对报价单无回访，对报价单进行未回访提醒，如超3个月业务员跟踪。

报价单状态：成单、未成单、待跟踪

* + 1.   报价审批

报价流程审核节点(传递报价单,条件式领导审核)  
\*部门可自动设定需领导金额条件，参考《合同权限审批表》。

流程1：销售发起－报价员报价－报价主管－副总经理（大于20万）－总经理（大于等于50）

流程2：低于销售低价走评小组：集团技术－集团市场－集团账务－集团总经理－集团董事长

* + 1.  创建合同

1.销售报价成单后,完善客户信息,根据报价单产品信息+客户信息创建销售合同和采购计划（采购申请）;

2.合同状态:签定中\签定完成\采购中\回货\发货\完成。

3.合同付款方式:

1）货到付款(付款日期由发货后来确定，此信息由发货部反馈发货信息。)

2）预付款 30% 50% 60% 70% 90%（有预付款合同，合同签定后，合同信息同步到财务管理的《待收款项》中）

3）质保金

* + 1.  报价报表

功能:报价单的统计，不同报价状态、时间、周期客户的查询\导出。再讨论成单率、新老询价、报价利润合并到报价汇总中。

成单率

报单价成单率的统计

新老询价

1.报价子表-每个客户报价次数，成单次数。

2.客户信息中设定成交记录数

报价利润

提供报价产品的价格的组成明细

报价汇总

报价目录文件-报价情况汇总表(根据报价状态统计,按年月日统计或自定义时间节点,全员或个人,新老客户)

按年统计

根据时间实时报表

按月统计

根据时间实时报表

按人统计

根据时间实、人员时报表

* 1. 销售合同
     1.  创建合同

此菜单用于老客户有过产品销售记录不询价直接创建销售合同,通过客户查询,获得客户信息及采购的产品及价格,已关联成本组成信息。

合同付款方式:

1.货到付款(付款日期由发货后来确定，此信息由发货部反馈发货信息。)

2.预付款 30% 50% 60% 70% 90%（合同信息同步到待收款项）

3.质保金

* + 1.   合同审核

合同审核流程:销售员编制-主管审批-总经理审批-销售执行

* + 1.  合同执行

合同字段：开票日期、付款记录、发货数量日期、是否到货

1.货到付款 开票日 1）30天；2）60天； 3）90天 付款

 采购申请

也请参考: [采购计划](#采购计划)

1.采购申请条件：有双方盖章的合同扫描件上传，可发起采购申请流程，如无此附件，走特殊审批流程：销售发起－副总5万－总经理10万。

\*根据销售订单发起采购申请,申请转至采购计划。

发货申请

1.发货申请根据付款约定条件申核发货（缺发货表单）。

2.审核流程：商务发起－商务经理－财务账务（预付、货到）－总经理（10万内含）－（条件外）股东批－物流

开票申请

也请参考: [进项发票](#进项发票)

1.销售员根据发货状态及付款条件申请开发票。

2.表单信息：必需包含发票金额

2.审批流程：销售内勤－商务经理－财务总－开票员（开票及反馈），缺反馈表

进入发票管理－销项管理

采购进度

订单产品采购反馈采购周期及进度。

合同进度

整个销售合同由头至尾的流程记录（包含产品采购、发货、付款、发票等信息，信息量较大，涉及表较多）

文件：合同执行表

* + 1.  销售报表

文件：销售合同－销售数据汇总报

业绩报表

业绩报表分为：

1.按部门

2.按区域

3.按人员

4.新老客户

金额区间

按指定销售金额对年份内销售业绩生成报表

区域年份

区域年份：年份内区域销售业绩和全区域年份销售业绩。

* 1. 销售提成

1.在销售低价之上,新客户4个点,老客户2个点

2.低于销售低价10%内,新老客户提成减半.

\*考虑销售底价制定及存放位置

* + 1. 提成报表

提成要求:合同执行完毕和仅剩于质保金.质保金回补提质保金提成.

提成表内字段需设:总提成额 已提｜未提 状态

* + 1. 提成设置

设置各种比列的提成值。

* 1. 客户管理
     1. 客户名录

1.客户列表(询价客户名录表)

1）名录中,成交时间根据合同签定添加.

2）体现成单量、成单日期（按年算新旧客户）

* + 1. 基本信息

除基本信息外,客户分为市场客户\潜在客户\意向客户\成交客户

文件位置:销售管理-客户管理

* + 1. 项目报备

报备项目，经销区域授权或行业授权流程审核认证

可以报备销售，或报备转区域或行业授权（项目报备表单中设置经销授权字段[区域授权｜行业授权]]）

缺表单

* + 1. 授权管理

经销授权

区域授权

缺表单

流程：销售申请－销售经理－总经理

行业授权

项目授权

* 1. 售后服务

售后跟踪、售后服务（咨询、维修）

* 1. 退换货

二期开发

1. 采购管理

从销商合同中拆分出产品采购项目(发起采购合同)

1.从供应商库中根据采购所采产品选择合适的供应商

2.根据产品要求，按价格对应供应商排序，从价格和付款方式考虑选择。

3.同关联的销售订单单价进行比较

流程:采购编制-技术审核-主管审核-总经理审批-采购

* 1. 采购合同
     1.  采购计划

合同中添加产品信息:

1.产品类别和产品驱动（此内容在产品库内体现）

2.采购反馈时间,反馈到销售合同产品关联（根据产品关联销售合同，反饭产品采购周期）

3.折分销售订单，同类型产品可合并下采购合同。

* + 1. 合同审批

采购员－主管－流程权限见附件（合同审批流程）

* + 1. 发票管理

也请参考: [销项发票](#销项发票)

1.添加采购合同发票开回信息，进行销项发票登记。

2.采购发票收到后,可以发起付款申请.根据发票进行付款[发票管理中必需包含合同号信息].

* + 1. 发起检验

也请参考: [质检验收](#质检验收)

选择入库库房 1.山西 上海 北京 厂家直发

采购合同模板-检验单

* + 1.  付款申请

提交付款类型

1.预付款：必须有合同，根据预付条件直接申请付款

2.货到付款：有合同，有发票（一张发票可多次付款）、100%入库方可发起

采购发起－主管－副总－总经理－财总－出纳

* + 1. 合同抬账

合同进度:回货数量\发票回票\付款\执行状态(审批中\签定中\执行中\检验中\采购完成)

* + 1. 产品抬账

采购合同内,每个产品入库\付款\回票情况统计

* 1. 供应商管理

推荐条件：系统内用户均可提供供应商

审核流程：发起人－副总经理－总经理－市场管理部

* + 1.  供应商准入

 基础信息

系统内用户均可提供供应商

发起人－副总经理－总经理－市场管理部

产品信息

供应商供应的产品信息设置（增删改查）

价格管理

供应产品的价格设置及修改。保留价格变更记录（时间及操作员信息）

技术信息

上传产品技术图纸附件

* + 1.  供应商名录
    2. 供应商评价

1.评价表（需求不明确，暂不处理）

2.流程：市场管理部－销售部－采购部－技术部－财务部－

* 1. 产品售后

二期处理

采购台账模板-售后台账

* 1. 退换货

二期处理

1. 财务管理
   1. 往来管理
      1.  应收管理

待收款项

销售待收款

已收款项

销售收回款

对账单

代收

集团代子公司签合同代收款

代付

集团代子公司签合同代付款。

账期分析

根据合同付款周期，计算收付款账期。

* + 1.  应付管理

付款流程：采购发申请－副总经理申核－总经理审批－集团账务员－集团财总审核－出纳执行反馈（）

财务挂账

挂账信息形成:采购验货入库后,采购合同中添加入库状态及入库明细，采购入库完成即可挂账，进入待付款申请状态。还需讨论。

待付款项

已付款项

对账单

账期分析

* 1. 费用管理

上海 北京 山西 独立做预算

走审批流程：记录员－副总－总经理

* + 1. 费用预算

添加各公司年度预算计划

* + 1. 费用报销

添加费用报销单，分费用型类添加。

* + 1. 报销审核

按报销审批流程审批。超出季度费用预算予以提醒，超出年度费用需走预算费用追加流程

* + 1. 费用报表
    2. 借款管理

借款申请

不同类型的借款申请，走审批流程。

审批流程：

借款销账

发票报销销账或现金交回销账

* + 1. 预算追加
  1. 固定资产
     1. 上海

资产管理

按公司进行固定资产添加管理

* 1. 税金管理

按年－月牋 2019年1月

* + 1. 上海

税金报表

税金添加

* 1. 资金管理

按公司进行资金管理如：集团、上海、山西

* + 1. 上海

出纳报表

现金日记帐

银行存款日记

承兑日记

银行余额调节表

汇总报表

日回款统计

日付款统计

周回款

周付款

结余日报

流入流出统计

费用包括销售款+其它收入

资金计划

周付款计划

月付款计划

周费用报销计划

* 1. 会计报表

上传资产负债表

* 1. 成本核算

各地按不同公司进行成本管理核算

* + 1. 上海

 成本报表

 利润报表

* 1. 发票管理
     1. 进项发票
     2. 销项发票
     3. 统计报表

1.子公司应收应付差额税金（利润税金）

2.总公司代子公司代收代开差额（毛利润税金）

同税金报表是否相同

1. 库存管理
   1.  入库管理
      1. 产品入库

也请参考:

采购发起检验－质检验收－库管员入库－财务挂账（）

* + 1. 入库报表
  1. 出库管理
     1. 货物出库

发货申请流程审批完成，发货员办理货物出库（缺出库表单）

* + 1. 出库报表
  1. 发货管理
     1. 发货计划

也请参考:

库房领回产品后，制定发货计划。

* + 1. 发货报表

含运费统计

* 1. 库房设置
  2. 库位设置

1. 质检管理
   1. 成品质检
      1. [发货申请](#发货申请)[财务挂账](#财务挂账) 质检验收

也请参考:

验收产品，添加验收记录（合格+不合格数及原因）

* + 1. 质检记录

质检验收的查询，统计

* + 1. 质检报告

产品质检统计分析（按产品、供应商）

* 1. 零件质量
     1. 质检验收

验收产品，添加验收记录（合格+不合格数及原因）

* + 1. 质检记录
    2. 质检报告
  1. 质检处理

1.不合格产品的处理，根据不同质量问题进行处理办法的流程判定（让步接收、加工处理、退货、换货）

2.可上传质量产品图片

1. 产品管理
   1. 技术图纸
   2. 技术资料
   3. [产品入库](#产品入库) 成品管理
      1. 成品添加

销售成品的基本信息设置（增删改查）

* + 1. 价格修改

成品价格的修改，由财务部门统一管理。

1. 系统管理
   1. 城市设置
   2. 公司设置
   3. 部门设置
   4. 角色设置
   5. 人员设置