

销售管理系统功能模块的构建

□ 于 福 谷再秋

随着社会主义市场经济的发展,销售在企业生产经营活动中越来越重要,企业生产的产品只有通过销售,才能实现其价值,补偿生产耗费后,创造一定的利润。因此,企业必须加强销售管理,进行市场预测,及时掌握销售情况,促进企业按市场需求组织生产和销售工作,努力降低销售成本,提高经济效益。基于此,企业就必须建立起集销售预测、计划、核算、监督、控制、分析和辅助决策等功能于一体的销售管理系统,以辅助企业对销售进行有效管理。销售管理系统必须具备以下功能:

第一,动态地反映客户的信誉程度、欠款状况、产品需求情况。销售管理系统应对客户的信用情况和偿债能力进行科学的系统分析,为制定销售政策提供依据。

第二,加强对销售市场信息的管理,及时、准确地掌握销售情况,以便进行市场预测。销售管理系统应提供大量的销售信息,为确定销售计划提供依据;反映和监督销售计划和销售合同的执行情况,促进企业按预定的销售战略完成销售计划,保证企业正常生产经营所需的周转资金。

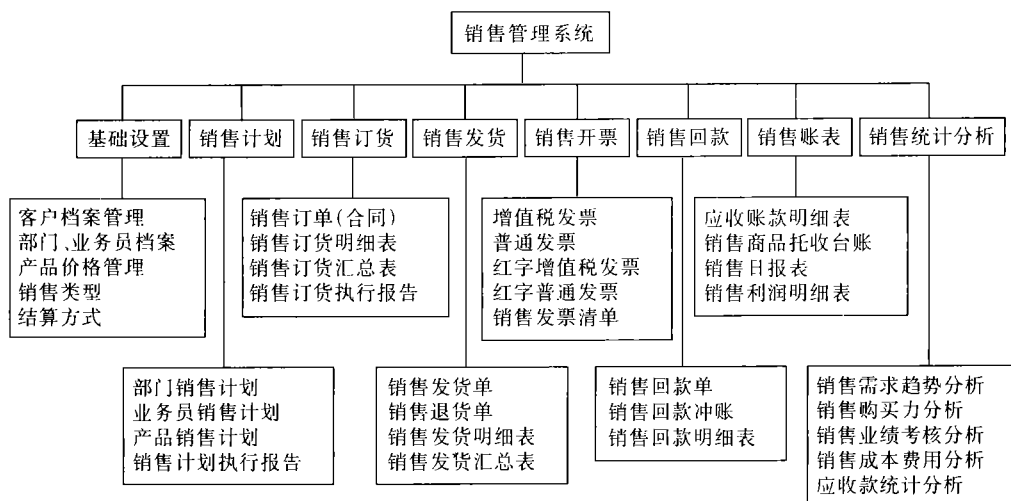
第三,为了确保销售计划的实现,应通过各种媒体将产品信息传递给客户,争取更大的客户群。将客户发出的订购信息进行加工整理,及时反映销售订货情况,以便组织生产。还要根据客户的订货需求,保质保量按时发货,考核销售订货的执行情况。

第四,为了使企业提高企业盈利水平,降低企业经营风险。销售管理系统应反映和监督产品的销售收入、销售税金及附加、销售成本、销售费用、销售利润的完成情况,促使企业加强对销售货款的管理,加速资金周转,降低销售费用。

第五,通过销售管理系统对应收账款业务进行的日常核算,反映资金的流动情况,监督各赊销业务的货款回收情况,正确反映企业间的债权债务关系,并为考核销售工作业绩提供准确资料。

第六,通过对销售计划、销售合同、销售发货、销售开票、销售回款等环节的处理,销售管理系统能够及时、准确、动态、系统地反映销售的全过程,并能提供方便灵活的统计分析功能,以便为销售政策的制定和销售决策提供可靠的数据。

根据销售管理系统的功能要求,笔者认为销售管理系统功能模块的设置应如图所示:



应设置的各功能模块说明如下:

1. 基础设置

(1) 客户档案管理:建立客户档案,实行网络管理。客户档案包括:客户的基本情况、负责人情况、经营状况、



经营规模、需求情况、信用程度等信息(客户档案资料可以根据用户的需要自行建立),能动态的反映每一个客户的信用情况、偿债能力和欠款状况,实现销售合同管理与货款催收工作,为企业的销售决策提供信息。(2)部门、业务人员档案:输入部门、业务人员资料,建立部门、业务人员档案,以便分析考核部门、业务人员的销售业绩。(3)产品价格管理:输入产品价格表,反映销售产品的编码、名称、规格型号、计量单位、各种价格情况,以便为销售核算和实施不同的价格政策提供依据。(4)销售类型:为了便于对销售业务数据的统计分析,用户可以根据自身的业务实际情况自行定义。本功能完成对销售类型的设置和管理,用户可以根据业务的需要方便地增加、修改、删除、查询、打印销售类型。(5)结算方式:用以定义销售业务所涉及的各种结算方式,以便按不同对结算方式统计销售业务。如现金结算、支票结算等。该功能设置增加、删除、查询、打印结算方式

2. 销售计划

通过编制各年度不同月份的各地区、部门、业务员、产品销售计划,为销售任务的实施和考核销售计划的执行情况提供依据。根据各期实际销售收入和计划销售收入进行比较分析各地区、部门、业务员、产品销售计划执行情况。

3. 销售订货

销售订货是用以确定购销双方确认客户所需商品的单据,销售订单是销售合同或协议的载体,是销售发货的日期、品种规格、数量、价格、返利幅度等事项的依据。根据销售订单便于组织生产和货源。本模块包括:销售订单的增加、删除、查询、打印、审核,特殊销售订单的审批,以及按订单、客户、部门、业务员、商品输出销售订货的执行情况。

4. 销售发货

销售发货单是由销售部门根据销售订单开出的,用以作为仓库出库的根据。销售退货单是由销售部门根据红字销售发票开出的,作为退货的根据。分别设置增加、修改、删除、审核、打印输出等功能。以及分别按照销售发货的各项业务要素组合条件输出销售发货明细表和汇总表。

5. 销售开票

销售开票是销售业务的重要环节,主要是销售发票的开出,销售收入的确认。销售发票分为销售增值税发票和销售普通发票,根据不同的发票设计相应的格式,予以增加、修改、删除、打印、输出、审核、作废,并能对商品的调价、调货、换货,以红字销售发票进行相应的处理。同时也可根据销售发票文件中的数据,按销售发票的种类、发票号、客户、业务员、商品输出销售发票清单。

6. 销售回款

销售回款是销售业务最终的体现,也是销售最后一个环节。通过对销售回款的增加、修改、查询、删除、打印、审核等项业务的处理。一方面取得销售货款,另一方面可以冲销应收账款。以及按客户、订单、商品、业务员统计销售回款情况,以销售回款明细表的形式予以反映。

7. 销售账表

根据销售订单、销售发货、销售开票、销售回款等方面的数据,按客户分别反映应收账款情况以及销售部门和业务员商品托收台账的形式予以反映,以便考核客户购买商品情况以及销售部门和业务员的工作业绩。同时通过销售日报表统计功能,可完成按开票日期、发票号、销售类型、订单号、客户、业务员、商品等方面进行统计分析。针对各种产品销售实现情况,可以反映一定时期的产品的销售利润。

8. 销售统计分析

(1)销售需求趋势分析:反映在一定时期内的各部门、业务员所负责的客户和地区商品的发货数量、发货金额、开票数量、开票金额、回款数量、回款金额,分析客户对商品的需求趋势,并以各种分析图的形式加以反映。(2)销售购买力分析:按客户、地区、某时间段的商品发货、开票、回款情况进行分析,通过客户回款情况分析客户的购买能力,以及客户的信用情况,并可以通过分析图的形式予以反映。(3)销售业绩考核分析:根据销售员的销售和回款情况,以及各时期的奖惩情况进行销售员业务等级评定,考核其工作业绩。(4)销售成本费用统计分析:按销售成本费用明细项目统计分析各项的计划数、当月数、累计数、同期数、对比数、占收入比例。(5)应收款统计分析:每月按客户对应收账款进行统计分析。反映各客户的年初余额、期初余额、期末余额、本期增加额、本期减少额、信用等级等信息。

总之,销售管理信息系统能根据收集到的,并能输入存储到计算机内的销售市场信息,以及历年的销售业绩数据,掌握市场变化及产品销售情况,为销售预测和销售决策,为销售业务部门的工作业绩进行考核,为及时、准确地掌握各项经营业务的情况提供必要的信息。

(作者单位:长春大学管理学院)