怀化实施

跟随实施小组开展培训工作，总结问题，汇报结果。

背景上年8月已经部署T+，直到今年4月财务才应用T+系统。

新仓建设面积大，预计成为生产基地，旧仓8月到期。

未来近期任务：新仓仓库货架规划，笼子定制，盘点两个仓库存，旧仓货物迁移到新仓。

**1.问题：**

**1.1 辅计量单位问题：**

采购以吨做主计量单位，销售以米或根做辅计量单位。必须直到“吨”换算成“根”的比率。因为采购是吨，同理库存也要做换算。平台只需直到销售的单位和销售库存即可。

**1.2 单位过于复杂问题：**

尹静遵循发票单位标准录入，但事实上发票单位可以和T+主计量辅计量不同，T+有独立发票模块，可以变换单位即可。

尹静维护单位时，大量录入如某电线物料以“0.1千米/卷”为单位。小麦解决方案把物料名称改为“商品名称 型号 100米/卷”,接着单位改为“卷”即可。

但由于辅助账上线，且数据量大，预计4月18日再次批量修改导入单位。

**1.3 单位错误问题：**

录入单位错误，如嘉宝莉油漆主计量单位为桶，辅计量为KG。事实该物料是20KG/桶。到真正客服开销售单时候很模糊，不知道是不是要填20的倍数，要多一层思考。

往往销售是20倍数，单位为KG。但调拨单用桶，发现库存300KG的物料，调拨单调出300桶。

**1.4 异地调货销售，优先销售旧仓，清旧仓库存**

因东庆优先清理旧仓库存，旧仓不进货了，旧仓商品配搭新仓商品销售。东庆旧系统开单带着新仓商品，到新仓拿货走了。

目前只能新仓仓库每次核实司机拿的单子是不是合营仓出库单，不是禁止司机拿货。必须东庆那边客户在T+合营仓补下出库单才能出库。

**1.5 手工修改销售订单、出库单**

客户、业务员习惯手工改销售订单，修改的单又没有录入系统，导致最终库存不准。

**1.6 收款混乱**

前台、业务、司机都能收款，曾经某业务员收款半年后，才入账，且收款金额不足。财务想过销售单包含二维码，但静态二维码限额问题。目前POS机的解决才是最终方案。

**1.7 铺货应收账款多**

嘉宝莉产品各网点铺货后，承诺3个月支付货款，但铺货6个月仍未收货款，合计近20多万。现在只能反映给熊总，熊总再督促业务员收回货款。

**1.8 业务开发客户**

业务员A开发客户C，过段时间，业务员B也开发客户C。那客户C下单算业务员A还是业务员B？

之前现状客户联系业务员，业务员下单，业务员绩效提成算在里面。且东庆业务员对客户没有保护，可以相互开发客户。

但T+只能客户挂某一客户。上述问题会导致业务员矛盾。 推广平台没有那么顺利。

1.8.1 面对这种问题，建议参考加盟推广的首次开发客户获利，后续不获利。

1.8.2 场景：加盟模式收约几万到几十万加盟费，且第一次拿货到店铺货（包括货架等）都一笔巨额。相对提成点数也较多。

1.8.3 这样无论铺货，推广平台更有动力。毕竟是开发一个客户就少一个客户。而且开发客户也要做铺货或冠名店铺。但目前“有市”，“纵购商品”品牌认知和溢价能力弱，客户不能接收大金额加盟费。开发某客户一段周期内（如一年内）下单，提成点数更高。由客户切换相熟的推荐人（业务员），想平安保险。

**2.学习**

**2.1 T+：**

2.1.1 T+存货价格本、从报价书或客户指定几级报价+物料带的折扣+物料带的含票点，自动换算含票金额和金额。

2.1.2 T+助记码搜索索引，默认名称的拼音字母，可以修改，如客户助记码补充客户电话。

2.1.3 T+Tab窗口和约师傅线下红包后台系统一样，买家中心、卖家中心应参考，更简洁。

2.1.4司机发货途中，客户不要了。不要删除订单，点终止订单。

2.1.5库存概念：可用量、现存量

2.1.6客户销售订单能查看最近十次该商品的售价。已拿过货的客户，默认按上次的价格给他。

2.1.7所有渠道客户统一T+一个客户，发生退货时，方便查找。

2.1.8含票退货，必须货票一起退。

2.1.9五联单备注备注件红单，且两个月内才能退货或退款。

2.1.10报价单能给客户报价，且不扣减库存。客户拿报价单，可立即从T+拿到该报价生成对应销售单

2.1.11存货描述区分同一物料编号的商品，但两种不同的商品。

**2.2 商务助手：**

协助业务员工具，查看欠款，查看其下客户下单情况。

**2.2 逻辑：**

实施D项目是折中方案，帮联营老板建仓库项目，总比卖产品给联营公司好，因为无法知道该商品真正成本价。

**2.3 财务：**

2.3.1理解对公账号（金六拓），对私账号（怀化联营公司）。公账入全款（含票），私账会货款概念。

2.3.2讲解现有支付功能以后对账功能，每个工作日对账。反映基本上平台1张订单对应3张销货单。则财务要做3张部分收款的收款单。希望自动生成收款单。

2.3.3收款财务主单发货单逻辑基本理解逻辑，理解手续费，理解月结单概念。

外账应总部要求每月4号前做好月结，但内账工作量较多，通常10号才能做好月结。