

Q/GSB

高新兴科技集团股份有限公司企业标准

GSB/C 317.005—2015

代替 GSB 317.405-2013 A0

受 控

通信事业部 销售订单滚动预测管理规定

2015-07-15 发布

2015-07-15 实施

高新兴科技集团股份有限公司 发布

前 言

本标准规范通信事业部销售订单滚动预测管理、增强预测数据的及时性和有效性、提高交付效率、降低企业运营成本并有效促进总部与一线销售的协同作战。

本标准代替 GSB 317.405-2013 A0。

本标准与 GSB 317.405-2013 A0 的主要差异为：

—修订“动环监控事业部”为“通信事业部”。

—修订归口部门为 IT 流程体系部。

本标准由高新兴科技集团股份有限公司通信事业部提出。

本标准由高新兴科技集团股份有限公司 IT 流程体系部归口。

本标准由高新兴科技集团股份有限公司通信事业部起草。

本标准主要起草人：朱驰。

本标准审核人：易继红。

本标准批准人：罗洪钦。

本标准所代替标准的历次版本发布情况：

—GSB 317.405-2013 A0

文件修订、变更版次一览表

[illegible]

通信事业部 销售订单滚动预测管理规定

1 范围

本规范适用于事业部销售订单的需求预测以及预测运作管理。

2 规范性引用文件

下列文件对于本文件的应用是必不可少的。凡是注日期的引用文件，仅所注日期的版本适用于本文件。凡是不注日期的引用文件，其最新版本（包括所有的修改单）适用于本文件。

3 术语、符号

3.1 滚动预测

指每次提交从下个月起往后一共三个月份的预测数据。

3.2 续购订单/项目：

沿用所在地市相同的产品配置、产品型号、产品编码的订单/项目。

3.3 非续购订单/项目

不满足续购订单定义的订单/项目。

3.4 配置清单：

具备项目方案主要设备（包括监控主机、传感器、服务器、接口设备等成品）的设备清单。

4 管理职责

4.1 销售人员职责

销售人员作为项目负责人的主要职责如下：

负责每月按期提交《销售订单滚动预测表》，提出所在区域近期市场项目需求，并输出销售订单滚动预测。

4.2 大区总经理职责：

大区总经理的主要职责如下：

负责审核区域提交的销售订单滚动预测内容的准确性和项目概率。

4.3 商务管理专员职责：

商务管理专员主要工作职责如下：

- a) 负责及时收集销售订单滚动预测。
- b) 负责整理及汇总销售订单滚动预测信息，提交售前技术工程师确认及审核。
- c) 负责将售前技术工程师输出的销售订单滚动预测信息提交物控部。
- d) 商务管理专员负责督促及推动各节点按时完成相关的动作。

4.4 售前技术工程师：

售前技术工程师主要职责如下：
负责及销售提交的《销售订单滚动预测表》所附的《配置清单》进行审核、确认和完善，并将最终结果输出给营销管理部。

4.5 物控部职责：

物控部主要职责如下：
负责组织备货，并进行信息反馈。

5 管理程序

5.1 销售订单滚动预测流程如图 1：

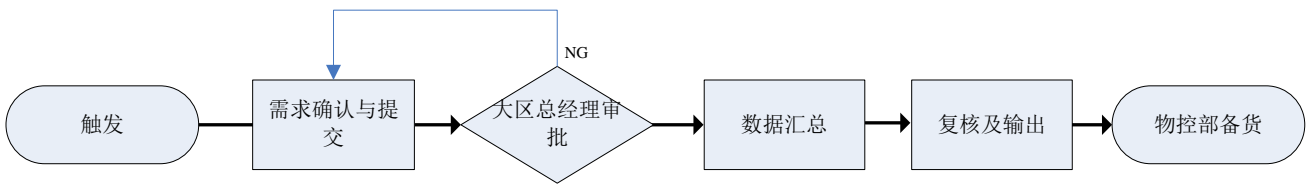


图1 销售订单滚动预测流程图

6 管理要求与内容

6.1 销售订单滚动预测工作启动

商务管理专员每月1日前启动销售订单滚动预测工作，通知所在区域销售负责人提报销售订单滚动预测。

6.2 需求确认与提交

- a) 销售人员在每月 27 日前以附件形式提交《销售订单滚动预测表》。
- b) 销售人员在《销售订单滚动预测表》中重点描述续购项目、非续购项目的项目情况及相关需求信息，供大区总经理评估，对于不确定需求的配置请不要轻率预测，否则可能会造成其他地区无法消耗。

6.3 大区总经理审批

- a) 大区总经理对区域的每月销售订单滚动预测的项目方案、预测备货数量及预测出货时间的准确性负责。
- b) 大区总经理在每月 30 日前最终审核所辖区域的销售订单滚动预测。

6.4 数据汇总

- a) 商务管理专员负责收集相应区域人员提交的销售订单滚动预测表，在每月 30 日前完成信息汇总。
- b) 商务管理专员负责对汇总的信息进行检查及确认，并结合区域所在档期项目的情况进行审视调整，并在完成后提交售前技术支持工程师审核。

6.5 复核及输出

售前技术支持工程师审核《销售订单滚动预测表》中的配置清单，并进行修改、完善与确认，每月 3 日前将完成的清单提交营销管理部，营销管理部在每月 5 日前提供最终数据给到物控部。

6.6 物控部备货

- a) 物控部根据营销管理部提交的《销售订单滚动预测表》制定备货计划，并将备货计划反馈给营销管理部，由营销管理部将备货情况传达给一线。
- b) 对《销售订单滚动预测表》的备货信息有异议或提出补充意见时，立即通知营销管理部召集相关部门共同确定。

7 检查与考核

表1列出了项目信用放行的主要检查和考核内容。

表1 通信事业部销售订单滚动预测管理规定检查考核表

序号	检查项目	检查内容	主要责任人	检查人	检查频次
1	《销售订单滚动预测表》	项目情况、项目概率及产品需求数量	销售负责人	大区负责人	每月
2	《销售订单滚动预测表》	产品配置准确性	市场支持部售前支持工程师	市场支持部经理	每月
3	《销售订单滚动预测表》	所在档期项目	商务管理主管/专员	营销管理部经理	每月

8 附录

8.1 附录 A 通信事业部销售订单滚动预测表

【R GSB 317.005.01】