

## SAP Business One 解决方案为良品铺子快速发展构建了坚实的基础

“SAP 是全球零售业前十强企业的普遍选择。并且实践证明：SAP Business One 帮助我们在高速发展之初，就逐步建立了清晰的企业管理流程，构架起门店（销售）、库存、财务等部门的集成管理。特别是 SAP Business One 实现了与电子秤数据的集成处理，能够方便、快捷的对门店销售数据进行去皮处理，得出实际销售数据，了解门店实时库存。SAP Business One 提高了我们的工作效率和管理层决策能力，让我们顺利驶上了稳健发展的快车道。”

——良品铺子财务经理 严光明

良品铺子创立于2006年8月，它定位于成为一家开发与推广特色休闲食品的全国直营连锁企业，为保持竞争力，早日实现宏伟的“立足武汉，占领华中，辐射全国”的企业发展战略，良品铺子决定引进先进可靠的 ERP 系统，不仅优化企业业务流程，而且要能够洞察业务状况，从而确定业务策略，及时制定决策。从采购、库存管理、销售与营销活动、到财务报告，提高运营效率，加强管理控制，对于以上要求，SAP Business One解决方案可以全面解决。

### 低效的手动流程成为高速发展的绊脚石

2006年8月23日，在武汉市中山公园旁开了一家不起眼的休闲食品店铺——良品铺子。截至2009年9月底，良品铺子用3年的时间，在湖北、湖南和江西三个省拥有一百三十多家专卖店。现员工总数500余人，拥有近200种产品。这些年来，良品铺子几乎是一个星期就开一家新铺子。这种扩张速度，简直是不可思议的。良品铺子简直是书写了一个零食界的传奇。企业的高速发展，少不了信息化系统为其构建了坚实的基础。

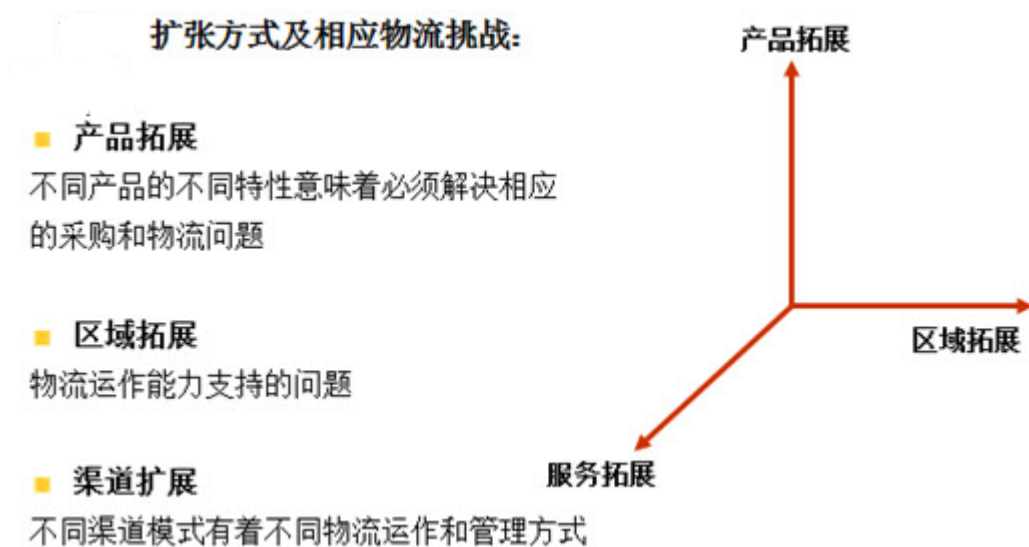
在良品铺子仅有30家门店时，其总裁杨红春发现企业的时间都被浪费在查找跨越多种不同应用的数据上，在月底对账时对发票和其它相关财务数据合并困难，有关资源分配和库存水平的信息也不能立即获得，这些情况都严重影响了用户的工作效率和信心。业务流程的低效和匮乏俨然已经成为阻碍公司发展的绊脚石。

良品铺子在上ERP前所有的业务流程都由手工完成，又因为企业刚成立，业务流程及岗位职责都还不是很明确，导致的管理症结如下：

#### 1、首先暴露出来的是物流上的漏洞

食品行业因为其产品特征及市场要求，对库存情况的及时性要求非常高，在原手工账的情况下，然而由于手工操作的原因，企业没有建立产品代码，仓库盘点都需要手工编制、人工盘点，同时对于产品出入库没有电子记录和自动化流程，企业负责人无法及时准确的了解

库存。统计门店的销售情况只能每10天门店盘点之后，通过EXCEL来计算倒推门店的销售数据，导致总仓也无法对各门店合理配货，常常出现有些门店货品不够销售，而有些门店却有较充裕的库存。一般连锁行业要扩张要面临以下物流挑战：



手工流程根本无法及时解决上述问题。

### 2、 物流上的漏洞影响了财务管理

业务部门与财务部门不能很好沟通，财务则停留在手工报表阶段，为了某个财务数据需要反复校对或利用EXCEL表导入导出，造成结算拖延、库存与帐目不符等；采购由采购部门需要不断通过电话与供应商协调订单，确定产品订货周期和数量，而手动输入数据还会导致操作失误，财务对各购销业务的发生情况无法做到有效监控。

### 3、 市场反馈信息系滞后于企业管理的需要

手工财务数据相互独立，财务信息传递通过层层统计报表，常常出现数字不符、报表不详的情况，难以达到统计数据的及时性、准确性、相关性要求。集团决策层、领导层很难及时地把握来自市场的准确信息，也就无法快速对市场作出正确的决策和预测。

良品铺子资金流、物流和信息流相脱节，造成销售成本不断上升，更导致产品销售信息难以及时掌握、对市场反应速度落后，影响公司的整体销售能力。工欲善其事，必先利其器。种种迹象让杨红春总裁意识到需要选择一个ERP系统及信息化解决方案将企业的信息、人员和业务流程紧密整合在一起。

### 充分满足企业需求成为选型关键

2008年，杨红春总裁下定决心建立企业信息化管理系统，引进ERP加强企业资源管理，提升整个企业的管理水平，但考虑到公司的各种因素，提出以下要求：ERP软件必须是成熟

的产品，包括对环境的适应性、实践的成熟度以及技术的成熟度；挑选最适合本企业管理模式的企业管理软件；需要具有针对行业以及业务的解决方案；软件供应商在IT界需有良好的信誉，该ERP产品需要有高水平的本地化技术支持；有较强的实施队伍及项目实施经验；具有比较标准化的实施流程；ERP厂商的售后服务质量比较好；该ERP产品具有比较合理的价格。

经与国内外众多ERP软件的评测与比较，再加上杨总之前在科龙任职时产生的对SAP的良好印象，良品铺子最终把目光锁定了SAP Business One并主动与武汉达策信息技术有限公司（简称武汉达策）取得了联系。此时，作为专注于企业信息化，专业从事SAP Business One销售和服务的合作伙伴，武汉达策信息技术有限公司和良品铺子进行了深入细致的交流，充分了解和分析了良品铺子的需求，并有针对性地提出了以SAP Business One 软件为核心的解决方案。在听了方案后，杨总他们认为，作为业界领先的ERP软件供应商，SAP的软件在功能上能充分满足良品铺子的需求，而且，软件标准版本有着细致的设计，同时配备着强大的技术队伍，这样一旦应用SAP Business One，可以节省大量的实施时间。此外SAP软件与寺冈电子秤、富基POS系统或其它外接系统都能很容易地实现数据交换。

很快双方就达成了一致意见，良品铺子决定应用SAP Business One来实现企业的财务、采购、销售、库存等各方面的信息化管理，武汉达策负责项目的实施工作。

### **业务流程重组确保项目实施成功**

好的实施是 ERP 应用成功的关键所在，良品铺子在 ERP 应用过程中同样认识到了这一点。从项目实施伊始，双方便共同组建了实施小组，除武汉达策的实施顾问之外，项目组中涵盖了良品铺子的管理、业务等各部门的相关人员。

实施小组首先确立了 ERP 项目的实施目标。针对良品铺子面临的公司各个部门业务信息的整合、信息的共享和工作效率的提高等主要管理问题进行挑战，实施小组认为，通过应用SAP Business One，良品铺子必须搭建起一套整合进、销、存、财务管理的信息系统，并要求系统高效稳定并具有一定的灵活性。

项目实施开始后，项目实施小组对良品铺子的业务流程重新进行了规划。良品铺子原有的一套业务管理流程与SAP Business One中所设定的流程不太一致，公司领导决定，根据软件所包含的管理思想，对良品铺子的业务流程进行改造，这使得公司内部的各项管理变得更为规范，更使得各部门之间能方便快捷的实现信息共享，实现业务数据统一。在业务流程重组的过程中，良品铺子也遇到了由于行为惯性所带来的一些阻力，在全公司的通力合作下，他们成功地克服了这些困难。

在此次SAP Business One的实施应用过程中，良品铺子领导对项目有着很大的信心和

决心，并坚决支持采用新的管理流程来提高企业的管理水平，因而最终得到了成功。制定出的新流程能充分考虑到良品铺子的实际业务需要，各业务部门也积极参与了项目，这些都使得新的业务流程能在短时间内获得大家的认可。

良品铺子所在的行业有着许多行业特性，在报表等功能上也有着一些个性化的需求。而 SAP Business One 作为一款通用性的管理软件，很难涉及到这些需求的方方面面。因此在项目实施过程中，项目组根据良品铺子在业务上的一些特殊需要，特别设计了一些替代方案，比如，门店销售数据通过电子秤作为终端收集数据，武汉达策根据它这个特性通过 SDK 工具开发接口，将数据进行处理之后导入到 SAP Business One 系统中；并通过 SAP Business One 软件中自带的报表开发工具及水晶报表工具，开发出了一系列符合个性需求的自定义业务报表及财务，满足了良品铺子的业务应用需求。

ERP 工程是一把手程，整个项目的成功实施和良品铺子的杨总和财务部严总的支持也是分不开的。

### **获得高效透明的管理效果**

按照需求调研、业务流程重组、提供解决方案、建模和测试、培训使用等步骤，良品铺子的 ERP 项目成功实施完毕并上线使用。项目实施也达到了预期目标，实现了以下管理效果。

#### **（一）建立数据中心、数据高度共享**

财务子模块，物流各子模块的数据在 SAP Business One 系统中高度共享，并形成数据中心，集中维护，非常利于数据的综合利用。从硬件和软件上保证财务业务的协同，加强了对企业资金流管理的同时，加强物流控制，达到真正有效的经营运作监控。

#### **（二）实现财务业务一体化管理**

财务部由凭证到帐目完全由计算机来完成，所有业务人员，财务核算分别可按部门、往来、个人、台帐进行一种或多种交叉核算。各财务人员在业务上真正做到了协同合作。报表管理也不需要手工处理，月末可直接生成帐务凭证。真正达到及进时、高效。

#### **（三）供应、仓库、销售部门业务连贯**

一张单据走遍各个部门，采购、配货有条不紊，库存占用得到了有效的控制。对于每天收、发、存情况清晰明了。尤其对于销售系统来说，不仅将管理到每个地区，而且对每一个业务员的收款、发货情况可通过不同形式的多张表查询出来，真正做到了帐帐相符。

#### **（四）实施 SAP Business One 后，企业员工工作效率得到了提高**

树立了全员质量管理的理念，培养了一批真正的复合型人才，为公司的长远发展奠定了人才基础，企业开始由职能性管理转化为流程性管理，企业的监控机制变的更加健全，团队

协作精神明显增强，决策判断更加准确，并提升了整个团队的信心和拼搏精神。

## 综述

### **SAP Business One 用户:**

良品铺子

### **简介**

定位于成为一家开发与推广特色休闲食品的全国直营连锁企业，自 2006 年 8 月创立以来，就确立“立足武汉，占领华中，辐射全国”的发展战略。截至 2009 年 9 月底，良品铺子用 3 年的时间，在湖北、湖南和江西三个省拥有一百三十多家专卖店。现员工总数 500 余人，拥有近 200 种产品，基本一周开一间门店，发展扩张速度飞快，SAP Business One 为良品铺子的发展提供了重要的技术保证。

### **网址**

[www.lppz5177.com](http://www.lppz5177.com)

### **主要挑战**

1. 每天销售数据的集中，数据量巨大，手工处理复杂
2. 对门店库存不清楚
3. 财务停留于手工报表的基础上，工作效率低
4. 与其它软件供应商进行集成，数据正确传递

### **项目目标**

1. 实现财务业务一体化
2. 严格库存管理
3. 优化企业的业务流程
4. 加强企业外部以及内部往来款的控制

### **解决方案和服务**

SAP Business One 2005B

### **为何选择 SAP 解决方案**

- 产品成熟，蕴含先进的管理理念和成熟的实践经验；
- 具有针对行业以及业务的解决方案；
- 软件供应商在 IT 界需有良好的信誉，该 ERP 产品需要有高水平的本地化技术支持；
- 较强的实施队伍及项目实施经验，具有比较标准化的实施流程；

<ul style="list-style-type: none"> <li>● 售后服务质量比较好；</li> <li>● 价格比较合理；</li> <li>● 能与外部软件系统实现业务集成。</li> </ul>
<p><b>实施亮点</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 实现了门店销售（电子秤）数据与库存、财务数据的集成</li> <li>● 可以清晰核算每个门店的收入、费用</li> <li>● 协助企业领导有效管理企业，方便查询、统计，利于决策</li> </ul>
<p><b>主要好处</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 建立数据中心、数据高度共享，并实现了对电子秤销售数据及时集中处理</li> <li>● 库存显著降低</li> <li>● 实现财务业务一体化管理</li> <li>● 摆脱了手工操作的局面，员工工作效率得到了提高</li> <li>● 使财务报表清晰化、及时化</li> <li>● 库存盘点效率和准确率得到了很大提高</li> </ul>
<p><b>实施合作伙伴</b></p> <p>武汉达策信息技术有限公司</p>
<p><b>现有环境</b></p> <p>无任何信息化系统，均手工操作</p>
<p><b>数据库</b></p> <p>Microsoft SQL Server 2005 Service Pack 1</p>
<p><b>硬件</b></p>
<p><b>操作系统</b></p> <p>Windows 2003 Server</p>