

企业家[®] 涂料 ERP
WWW.E-ERP.COM

强  **提升涂料企业盈利能力**

产品介绍

一、配方管理方面的特色：

- 1、配方支持多套物料编码切换体系：（一套编码给技术工程师用，可以知道真实的编码及物料名称；另一套编码提供生产等内部管理用）。
- 2、配方内容包括：配方的物料计划用量、配方的工艺路线、配方的工艺指标、配方的质检指标、配方成本、配方的使用记录、产品涂装工艺书、产品配料的稀释水及固化剂、配方修改历史、配方成本趋势、配方实验记录等。
- 3、同一产品可以有多个版本的配方、同一配方可以支持多个产品。
- 4、配方成本计算：可以动态计算出多层配方的最高价成本、最低价成本、最近价成本、库均价成本、标准成本和库均总成本。
- 5、配方数据权限：系统可以对每一个配方进行用户授权；用户只能看到自己有权限的配方，无权限的配方无法看到。
- 6、配方操作权限：配方的打印、审核、修改都需要进行授权才能看到，配方成本及配方单价可单独授权，配方的内容如工艺、质检项目都可进行单独授权。
- 7、配方黑匣子：可以动态监控哪个用户、通过哪台电脑、什么时间、操作过哪个配方及每步操作（查看、打印、修改、复制、审核、开工程单等过程）。

二、多维产品编码的特色：

- 1、由于涂料产品的多品牌、多品种、多包装、多净重、多罐型、多箱型、多颜色、多套装、客户定制等等因素，导致涂料产品非常复杂，若将所有这些因素综合考虑进行唯一性的产品编码，这样会使产品编码非常复杂，每天都将要增加大量产品编码，这对企业是无法接受的，企业家多维编码能够完全解决。
- 2、独创多维产品编码(广义编码)，即客户下单时只要告诉某产品型号、颜色、每罐净重、罐型、箱型电脑则将智能合并进行处理，及时告知成品库存量、需要生产数量、需要多少个罐、多少个箱、多少标签等情况。

三、多维库存的特色：

- 1、由于多维产品编码的体系建立，所以就能建立多维库存体系。
- 2、多维库存：能够实时查看到当前某一型号的产品总重量有多少、用哪种罐或桶或箱装，里面装了多少重量等等。

四、多维报价体系：

- 1、支持多种报价单位：由于涂料产品的特殊性，如有些家具漆是按每公斤（KG）报价、有些乳胶漆是按每罐或每桶来报价、有些装修漆是按套装来报价、有些工业漆如汽车漆则是按每升（L）来报价、有些是按每罐的升数来报价等，企业家涂料ERP软件有专门考虑这些因素，能够由用户自由选择报价类型。
- 2、支持多种报价策略：企业家涂料ERP软件支持多种报价策略，如有些产品采取全厂统一报价、然后根据不同的产品大类给予不同的折扣、有些产品可能直接与某一客户签定了一个明确的报价单、有些产品则在某段时间内有特价或促销价等报价策略。

五、权限管理特色：

功能权限授权（每一项功能可以单独授权）、功能明细权限（分录入、审核、记帐、查询等权限）、用户组权限、单价、金额权限（可单独对每个界面的单价、金额进行权限控制）、成本权限（有权才能查看成本）、客户权限（可对每一个客户进行授权）、供应商权限（可对每一个供应商进行授权）配方权限（对每个配方进行授权）、配方黑匣子、字段权限（对部分重要数据进行权限单列）。

六、销售管理特色：

- 1、多维销售订单及订单评审和订单成本预估：订单根据多维产品编码进行录入，并根据多维库可以实时知道各产品不同包装的库存量；另根据订单可以进行订单成本预估，估算当前订单的毛利及毛利率等，客户编码体系可支持厂里的编码与客户的产品编码及名称都不同对照，订单可以自动切换。
- 2、成品MRP分析：订单确认后，可以自动计算出当前是否有库存、每种产品的生产计划及采购在途情况；也可以分析出当前退货待处理产品有多少，哪些可以复制再生产、当前产品车间尾数有多少，可以及时处理车间尾数及成品退货产品等等。
- 3、销售综合分析及销售业绩分析：可以对某段时间内的销售按客户进行汇总、按业务员进行汇总、按地区、按产品大类、按产品明细、按品牌、按产品不同包装进行汇总分析以及成本和毛利分析，并可采用图形分析。
- 4、销售订单成本分析：可以实时知道每个订单的销售成本（包装材料成本、人工费、制造费用、营销费、包装成本等等因素在内）。

七、采购管理特色：

- 1、采购价格趋势分析：可以动态反映每个材料的价格波动情况及价格历史情况，各供应商的价格对比、每月库均价历史分析。
- 2、供应商材料编码对照：支持供应商材料对照表、本厂材料编码与供应商的材料编码及名称可以分开，以加强原料及配方的保密性。
- 3、供应商数据授权：可对每个供应商进行数据授权、用户只能查看到自己有权限看的供应商资料及其材料报价资料等等。
- 4、供应商综合评价：根据每个供应商的价格、交货准时率、付款期、交货期、产品合格率对供应商进行一个综合评价、从而确定每个供应商的等级。

八、质量管理特色：

- 1、原材料质量检验：可对原材料进行来料检验（可抽样也可全检）电脑自动判断该批材料是否合格，并可分析原材料的合格率，各原材料的性能达标率。
- 2、成品质量检验：电脑自动判断每批产品是否合格，不合格要求返工，可检验成品的合格率，进行退货产品质量检验分析，分析成品的性能达标率，分析成品的工艺性能，成品的工艺施工等质量情况，自动打印成品检验报告及产品合格证书；成品检验报告及产品合格证书自动生成。
- 3、质量综合分析：分析原材料合格率，分析原材料性能指标、分析供应商批次合格率、分析各标准达标情况；分析成品半成品检验指标情况等。

九、库存管理特色：

- 1、多维库存查询：查询库存数量总账、库存数量明细账、各库位投料情况、投料数量、退料情况、成品出、成品退、半成品入、半成品出、原材料入、原材料出、发散料、发套料等情况，可查询某一型号产品当前重量情况，各种包装规格情况及包装中实际净重情况等。
- 2、物料采购策略分类：对物料科学分类，MRP物料（零库存物料、有需求才买）、存量管制物料（低于安全库存采购的物料）、储备物料（经验估测的物料）。
- 3、物料使用率分析及呆料分析：可以自动分析到各个材料的使用情况及哪些物料某段时间内都没使用（呆料），及分析每种物料的库存周转率。

十、工程单作业特色：可自动填开工程单、工程单回填分析、每批产品合格率分析、每批产品实得率及损耗分析等。

十一、应收账款管理特色：应收总账、应收明细账、催款通知书、应收账款龄分析等。

强力提升涂料企业盈利能力

- 十二、**应付帐管理特色**：应付总帐、应付明细帐管理、应付对帐单、原料价格波动分析、应付帐龄分析。
- 十三、**实验室管理特色**：实验用配方管理、开实验单、实验记录、实验分析、调色用配方管理，开调色工程单、实验室编码管理，实验编码转生产用编码。
- 十四、**样品管理特色**：来样管理、来样入库、来样实测、实测报告、对比报告、来样配方方案、打小样、小样报告、各部门看样报告、客户小样评价、小批试产工程单。
- 十五、**及时处理客户退回的产品、车间尾数产品**：可及时对各种退货进行再加工利用，减少产品的报废、加快物料的周转、也可以及时对车间尾数进行处理。
- 十六、**批号跟踪管理**：可以对原材料、成品、半成品进行批次跟踪。
- 十七、**MRP物料需求**：选择所需的主生产计划进行MRP运算、自动产生物料需求汇总报告、短缺报告、采购计划、外协加工计划、自加工计划。可告诉你这些生产计划总共需要什么料（树脂、助剂、颜填料、溶剂），要多少，什么时候要，去哪里买，要多少罐、多少标签等。
- 十八、**产品批号追根溯源**：当客户来电反馈某一批产品有问题时，可以根据该生产批号追溯出该批产品什么时候生产，用哪个配方生产的、该批产品的检验报告情况，当时的性能指标。再可朝前追溯该产品用什么材料做，哪家供应商供应的，材料批号是多少，该批材料入仓时检验性能如何，用什么设备，在什么环境下检验，采用什么检验标准（3C标准、国标还是厂标等）。

各版本功能对照

主要模块功能		模块核心功能	开天辟地 (简装版)	大展宏图 (标准版)	运筹帷幄 (精装版)	指点江山 (大型版)
物流部分	销售管理	客户的管理及客户综合业绩统计与分析等。	✓	✓	✓	✓
	仓库管理	管理原材料、半成品、成品等的出入仓、数量汇总分析等。	✓	✓	✓	✓
	采购管理	供应商客户管理、采购订单、材料价格对比及采购分析等。	✓	✓	✓	✓
	批次管理(*)	加强批次跟踪管理、快速追根溯源、直指问题关键。				
	条码管理(*)	现代化的条码技术，提高物流速度、减少人为误差。				
生产制造部分	主生产计划	订单生成生产计划、生产计划进度跟踪等。			✓	✓
	配方物料计划	安成品合并形成生产任务、依配方分解物料需求等。		✓	✓	✓
	MRP物料需求	全面高效分析各种因素、对订单制定物料的加工及采购计划等。			✓	✓
	工程单管理	与配方管理相配套、打印配方用料清单等。		✓		
	工程单作业平台	与产品数据中心相配套，可打印配方清单、工艺、质检标准等。			✓	✓
	车间作业计划	加强车间计划管理、全面提高生产效率。				✓
	产品回收处理(*)	自动分析产品配方结构、主动处理车间尾数及退货、减少库存积压。				
	标签打印管理(*)	智能的标签打印、能够准确快速打印标签。				
资金流部分	总账管理(*)	包括总账、明细账、科目汇总、凭证				
	报表管理(*)	资产负债表、损益表、现金流量表				
	出纳管理(*)	现金日记账、银行日记账、收支日报表				
	应收管理	销售出货处理、应收对账单、应收账龄分析等。	✓	✓	✓	✓
	应付管理	应付对账单、材料收货处理、应付账龄分析等。	✓	✓	✓	✓
	工资管理(*)	支持计件工资、计时工资等。				
	固定资产(*)	固定资产卡片、自动计提折旧				
技术服务部分	成本管理(*)	成本费用分摊、产品单位成本计算等。				✓
	配方管理	主要管理配方用料清单及配方成本等。	✓	✓	✓	✓
	产品控制中心	管理配方物料清单、工艺路线、指标、质检标准及涂装说明等。			✓	✓
	实验管理(*)	管理产品从立项、设计、实验、评审、监控等整个过程等。				✓
	样品管理(*)	管理的规范企业所有的样品领用、出入跟踪并进行相关统计分析等。				
	质量管理(*)	建立完整的质控体系、包括原料、半成品、成品过程检验等。			✓	✓
	售后服务(*)	完备的售后平台实时跟踪产品的售前、售中、售后状况等。				✓
其它部分	消息管理(*)	消息发布、消息查询等。				
	文档与ISO(*)	文件归类管理、ISO文件授控管理。				
	领导查询(*)	动态查看销售、财务、质检、技术、生产等综合指标及分析报表。				✓
	工程施工管理(*)	工程项目预算、工程结算等。				
	软件接口(*)	与其它软件的数据对接。				
	系统管理	用户管理、权限管理、系统事务管理等。	✓	✓	✓	✓
	提成返利(*)	业务员业绩统计、业务提成计算、客户业绩统计、客户返利计算等。				
BI(商业智能挖潜平台)(*)	可同时对多个数据库进行数据挖掘分析，为企业做出明智的业务经营决策。					

附注：带(*)为单独可选功能

精装版流程图



软件特点

- 物流部分已形成完整体系,在作物料计划时,可系统地考虑各种因素,全面综合地制定生产和采购计划
- 将基础资料集中管理、实现信息共享
- 打破部门之间隔阂、摆脱人为因素影响、不再依赖“某个人”
- 使企业管理者能及时准确地掌握仓库产品、半成品、原材料的库存
- 了解客户详细情况:包括资金回笼、应收、铺底资金、订单、经营状况等
- 查询供应商具体资料:包括原料价格、供货能力、数期等
- 控制涂料行业重要的配方资料,从而有效地管理销售、采购、库存以及技术配方,并能高效合理地进行配方物料计划和生产工程单作业

目标客户

该类型企业已初具规模,正处于高速发展时期,所以软件重点要为其构建一个能够对外快速响应市场变化,对内所有信息高度共享,各部门流程规范作业,并有效而快速沟通的桥梁。

- * 不需修改和二次开发就可使用,解决涂料行业的专业问题!
- * 界面简洁、直观、初始化方便、实施时间短、结构简洁!
- * 十三大模块、功能涵盖涂料行业物流、资金流、各部门,是涂料行业管理者首选软件!

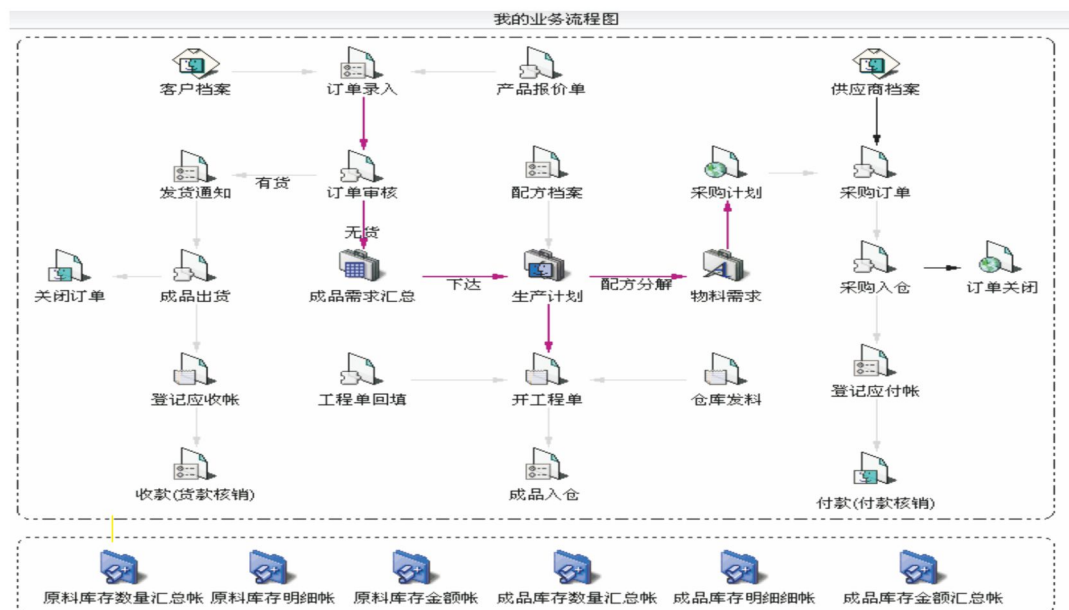
包含功能(精装版)

功能模块	模块特点
销售管理	客户档案、客户报价、客户产品编码、销售订单录入及查询、订单成本预估、客户报价查询、销售价格历史、合同跟踪、销售出货查询（明细、汇总）、退货查询（明细、汇总）、销售发票、成品发货通知单、销售综合汇总（按客户、按产品、按地区、按大类、按业务员、按时间段）图形分析、客户综合业绩、按客户、按地区、按业务员进行销售排行、成品需求汇总、订单评审、订单评审进度、产品销售趋势、客户销售趋势、成品MRP计算等等
仓库管理	原材料入仓单、发套料、发散料、退货单、半成品入库单、半成品出库单、成品入库单、成品出库单、成品退货单、转仓单、盘存单等，库存汇总帐、库存明细帐、库存日记帐、库存报警、采料分析、齐套分析、物料短缺查询、大类汇总、用途汇总、批号汇总等。
采购管理	供应商档案、供应商报价、供应商材料编码、采购订单录入及查询、采购订单进度跟踪、采购综合查询、材料价格对比、材料价格历史波动、订单价格历史查询、按供应商收货汇总分析、供应商供货准时率分析等
应收管理	销售出货处理、销售退货处理、自动登记应收帐，销售发票登记、应收盘存、应收总帐、应收明细帐、应收对帐单、应收催款通知、应收帐龄分析、发票应收帐、产品应收明细、销售毛利分析、销售趋势分析、应收明细帐查询（按出货单、按调拨单、按客户、按产品、按时间段、综合等）
应付管理	材料收货处理、材料退货处理、自动登记应付帐，应付盘存、应付总帐、应付明细帐、应付对帐单、应付帐龄分析、发票应付帐、采购发票登记、应付查询（按进货单、按订单、验收单、按日期、按供应商等）
配方管理	配方档案、配方成本、配方分类、配方查询、配方反查、配方黑匣子、配方授权、配方使用记录、配方成本历史查询等
主生产计划	可根据订单生成主生产计划，也可根据销售预测生成计划，生产计划进度跟踪
配方物料计划	可选择订单按成品合并形成生产任务，根据配方自动分解出任务配方的物料需求
MRP物料需求	可全面、高效地分析各种因素，对订单制定物料的加工和采购计划
产品控制中心	高级配方管理，包括配方的物料清单、配方的工艺路线、配方的工艺指标、配方的质检标准、配方的使用记录、配方的配套产品、配方的成本、配方的涂装说明等等涵盖产品配方的所有信息
工程单作业平台	高级的工程单管理，自动生成工程单，包括物料清单、工艺路线、工艺指标、质检标准、包装要求、客户订单等内容，涉及该产品生产的全过程。工程单回填，自动计算该工程单成本、损耗率、产品得率。根据生产批号追根溯源
质量管理	原材料质检（全检与抽检）、半成品质检、成品检验、退货检验、成品检验分析

可实现的效果

- 1、全面考虑内部因素、进行资源规划和采购、强力提升企业盈利能力（MRP物料计划）
- 2、提升企业核心竞争力、优化配方、科学实验、提高质量、降低成本（配方管理）
- 3、提高生产效率、科学安排生产工艺包装、减少误差、摆脱手工换算的影响，使下单生产快捷、精准（工程单管理）
- 4、采购计划准确、迅速、周详、有的放矢，所“求”即所“要”，避免人为经验的积压和失误（MRP物料计划）
- 5、降低采购成本、减少人为影响、防止不必要浪费（采购管理）
- 6、提高客户满意度、增强客户信心、不再依赖某个人、及时掌控客户详情、准确快速应答客户咨询，避免人员变更、口径不一、自相矛盾造成的损失（客户管理）
- 7、提高市场反应能力、把握市场商业机遇：通过订单预测产品成本、费用、毛利，快速作出正确决断（销售管理）
- 8、提升品牌市场占有率：通过客户和产品分析了解畅销产品和地区，指导决策、制定营销策略（销售管理）
- 9、节省资金、减少积压、降低物料损耗（库存管理）
- 10、明细管理、科学分类、提高管理层掌控信息能力；可处理多包装、多罐型、多品牌、多价格、多库位、多颜色等行业问题（销售库存管理）
- 11、加强资金周转、规避呆帐和坏帐出现（应收管理）
- 12、树立企业信誉、合理使用资金、创建企业无形资产（应付管理）
- 13、提高企业盈利能力；及时准确计算配方五大成本（配方管理）
- 14、提高产品质量保证、从供应商评价着手，把控质量源头(采购管理、质检管理)

标准版流程图



软件特点

- 企业全面信息化已涉及配方物料计划和生产工程单管理
- 将基础资料集中管理、实现信息共享
- 打破部门之间隔阂、摆脱人为因素影响、不再依赖“某个人”
- 使企业管理者能及时准确地掌握仓库产品、半成品、原材料的库存
- 了解客户详细情况：包括资金回笼、应收、铺底资金、订单、经营状况等
- 查询供应商具体资料：包括原料价格、供货能力、数期等
- 控制涂料行业重要的配方资料，从而有效地管理销售、采购、库存以及技术配方，并能高效合理地进行配方物料计划和生产工程单作业

目标客户

该类型的涂料化工企业具有一定的规模和客户群体；一方面要求进一步拓展市场份额；另一方面又要加强内部管理、降低成本和费用。该类型企业具有很大爆发潜力，所以重点要加强客户满意度；控制内部成本费用；加强企业内部管理。

- * 不需修改和二次开发就可使用,解决涂料行业的专业问题!
- * 界面简洁、直观、初始化方便、实施时间短、结构简洁!
- * 八大模块、功能涵盖涂料行业物流各部门,是涂料行业管理者首选软件!

包含功能（标准版）

功能模块	模块特点
销售管理	客户档案、客户报价、客户产品编码、销售订单录入及查询、订单成本预估、客户报价查询、销售价格历史、合同跟踪、销售出货查询（明细、汇总）、退货查询（明细、汇总）、销售发票、成品发货通知单、销售综合汇总（按客户、按产品、按地区、按大类、按业务员、按时间段）图形分析、客户综合业绩、按客户、按地区、按业务员进行销售排行、成品需求汇总、订单评审、订单评审进度
仓库管理	原材料入仓单、发套料、发散料、退货单、半成品入库单、半成品出库单、成品入库单、成品出库、成品退货、转仓单、盘存单等，库存汇总帐、库存明细帐、库存日记帐、库存报警、呆料分析、齐套分析、物料短缺查询、大类汇总、用途汇总、批号汇总等。
采购管理	供应商档案、供应商报价、供应商材料编码、采购订单录入及查询、采购订单进度跟踪、采购综合查询、材料价格对比、材料价格历史波动、订单价格历史查询、按供应商收货汇总分析、供应商供货准时率分析等
应收管理	销售出货处理、销售退货处理、自动登记应收帐，销售发票登记、应收盘存、应收总帐、应收明细帐、应收对帐单、应收催款通知、应收帐龄分析、发票应收帐、产品应收明细、销售毛利分析、销售趋势分析、应收明细帐查询（按出货单、按调拨单、按客户、按产品、按时间段、综合等）
应付管理	材料收货处理、材料退货处理、自动登记应付帐，应付盘存、应付总帐、应付明细帐、应付对帐单、应付帐龄分析、发票应付帐、采购发票登记、应付查询（按进货单、按订单、按日期、供应商等）
配方管理	配方档案、配方成本、配方分类、配方查询、配方反查、配方黑匣子、配方授权、配方使用记录、配方成本历史查询等
工程单管理	可根据生产数量,由配方自动生成工程单,并可打印、回填、统计查询,工程单汇总、工程单损耗计算。
配方物料计划	可选择订单按成品合并形成生产任务,根据配方自动分解出任务配方的物料需求

可实现的效果

- 1、优化配方、降低成本、提高产品价格竞争力（配方管理）
- 2、提高生产效率、减少误差、摆脱手工换算的影响，使下单生产快捷、精准（工程单管理）
- 3、使原料采购计划准确、迅速、有的放矢，所“求”即所“要”，避免人为经验的积压和失误（配方物料计划）
- 4、提高客户满意度、增强客户信心；及时掌控客户详情、准确快速应答客户咨询，避免人员变更、口径不一、自相矛盾造成损失（客户管理）
- 5、提高市场反应能力、把握市场商业机遇；通过订单预测产品成本、费用、毛利，快速作出正确决断（销售管理）
- 6、提升品牌市场占有率；通过客户和产品分析了解畅销产品和地区，指导决策、制定营销策略（销售管理）
- 7、节省资金、减少积压、降低物料损耗（库存管理）
- 8、明细管理、科学分类、提高管理层掌控信息能力；可处理多包装、多罐型、多品牌、多价格、多库位、多颜色等行业问题（销售库存管理）
- 9、加强资金周转、规避呆帐和坏帐出现（应收管理）
- 10、提高企业盈利能力；及时准确计算配方五大成本（配方管理）
- 11、提高产品质量保证、从供应商评价着手，把控质量源头（采购管理）

企业家[®] 涂料ERP

全国服务热线：400 830 8038

佛山市顺德区祈业软件有限公司

GuangDongEntrepreneurCoatingSoftwareCO;LTD

TEL:0757-22805096 22805518 FAX:0757-22805098

WEB:www.e-erp.com

上海祈业软件有限公司

ShangHaiEntrepreneurSoftwareCO;LTD

TEL:021-51699307 FAX:021-51687388

WEB:www.paint-cn.com

本介绍若与实际产品、服务有不符之处，请以实际产品、服务为准。祈业软件有限公司对此保留最终解释权。