

NetSuite 软件让批发分
销公司运转得更好



批发分销行业的关键业绩指标

改善企业成果

 业务可见性	360 度可见性和切实可行的见解	↑ 增加 50% - 80%
	应收账款的回笼时间	↑ 增长 30%-50%
 财务管理	营收情况	↑ 增加 2% - 10%
	毛利	↑ 增长 1%-5%
	完成财务账簿的时间	↓ 减少 30% - 55%
	应收账款周转天数	↓ 下降 5%-20%
	会计人员的效率	↑ 增加 30% - 50%

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善

改善企业成果

 库存管理	库存成本	↓ 减少 20% - 30%
	过期库存持有成本	↓ 降低 20%-40%
	订单履行率和缺货订单	↑ 增长 75%-85%
	规划周期	↓ 减少 20% - 30%
 客户管理	客户缺货订单	↓ 减少 60% - 80%
	交货效率	↓ 下降 75% - 90%
	运送至客户	↓ 减少 75% - 90%

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善

改善企业成果

 信息技术管理

信息技术支持资源成本

↓ 下降 **50%-75%**

采购和维修服务器成本

↓ 降低 **100%**

企业永续经营/灾难恢复成本

↓ 下降 **50%-75%**

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善



企业云解决方案套件有助于改进关键业务

实时业务可见性和点对点企业管理

通过使用云 ERP 系统，包括批发分销行业在内的许多公司均已实现更高效、更灵活的商业运作。

执行概要

很少有限制批发经销商经营产业部门的硬性规定。很多卖家（批发商或零售商）都有仓库和分销业务，且分销行业本身种类繁多。收到订单时，一些经销商仅从仓库存货中获取需运输的标准件，而其他经销商则积极从事分销产品的设计、制造、定制化和/或销售。

无论怎样变化，批发经销商都面临着来自各方面的挑战，即从微薄利润到供应链再到交货——对承运人的高度依赖的挑战。这一行业的高要求和快节奏需要公司进行高效低错的操作。如果批发经销商没有密切跟踪并优化其核心业务，那么其关键业务关系可能会处于危险中，严重破坏其盈利能力和增长潜力。



项目指标对批发分销公司至关重要

调整企业管理，直面现实挑战

商业伙伴的挑战

- **供应商合作伙伴：**批发经销商必须追踪制造商及其他供应商的产品供应水平、成本和质量。
- **零售商合作伙伴：**批发经销商可能需要与零售商保持不同形式的关系，从简单的直接出货到提供定制化和其他增值服务。
- **承运人合作伙伴：**批发经销商必须依靠第三方承运人按时且无任何损坏地交付正确无误的产品。

运营挑战

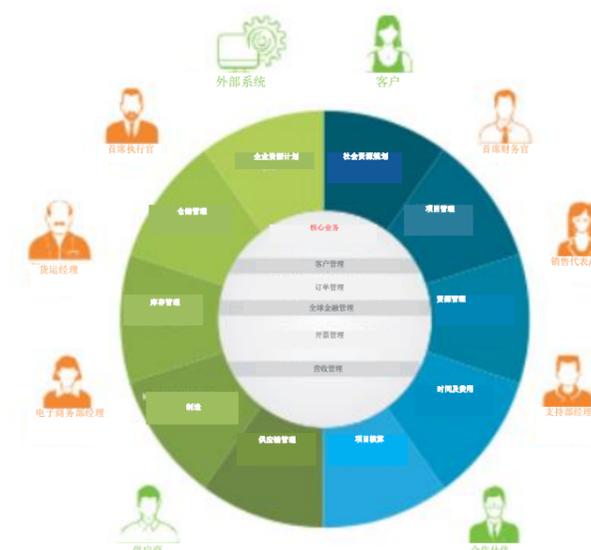
- **库存：**确保存货既能满足当前和未来的需求，又不会出现存货过多、物品过时的状况。
- **报告：**所有工作人员，从财务团队到仓库主管再到工人都需要相关操作的实时准确的报告。
- **订单和运送：**必须迅速处理订单，库存货物必须正确包装并从离客户最近的分销中心发出。
- **定制化：**轻松定制符合各公司业务流程和要求的**企业资源计划（ERP）、客户关系管理（CRM）**和其他功能。



平均交易规模



应收账款周转天数的缩减



无限扩张



营收增长



智能订单调配

业务可见性

企业管理的商业价值

使用 NetSuite 软件之前



360 度可见性运营和操作知识
提升
50%-80%

- 孤立的应用程序和数据导致无法看到全部的业务流程
- 各个应用系统之间缺少自动化整合，容易产生错误



提升
业务敏捷性

- 由于应用程序和数据孤立，无法迅速评估并对业务各方面（包括现在或将来的客户机遇）做出反应



改善
库存计划和客户管理

- 难以监控客户订单和相关库存的实时状态。
- 根据直觉确定库存量、利用率和专业性

使用 NetSuite 软件之后

- 大大提升业务各方面的实时可见性，使得战略决策的制定更加迅速，决策水平连年提高。
- 节省大量时间、减少误差

- 从计划到执行都很灵活
- 业务经理可以自行编制报告，无需 IT 创建水晶报表

- 精简的项目状态便于偏差和资源相关决策的制定
- 可以实现对客户订单、库存和所需资源的持续监控

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善。

财务管理（第一页，共二页）

营收分析和管理的商业价值

使用 NetSuite 软件之前

使用 NetSuite 软件之后



应收账款的回笼时间

提高

30%-50%

- 需要花费大量时间甄别和发布回笼资金数据
- 使用 Excel 电子表格，极易出错

- 极大提高了应收账款的准确度
- 及时自动生成发票，并寄给客户



营收
增长

2%-10%

- 因为票据缺失或不准确造成营收损失
- 使用 Excel 电子表格，极易出错

- 集成电子商务通过扩展新的销售渠道创造收入
- 云解决方案使订单可以在周末下至仓库
- 收入确认的简便性和准确性显著增加



公司利益率和毛利
增长

1%-5%

- 分离的商业解决方案致使无法追踪客户订单、产品等
- Excel 流程效率低，人工操作量大

- 聚合数据有助于监督利润率
- 通过更加准确地布置、管理和装运物品，减少公司内部流转量
- 改善工厂管理、问责制和不正确的装运

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善。

财务管理（第二页，共二页）

会计部门的商业价值

使用 NetSuite 软件之前



完成财务账簿的时间
减少
30%-55%

- 浪费大量时间进行多部门、多地域、多币种业务对账
- 不同区域间币种转换困难，容易造成财务合并上的错误且耗时长。



应收账款周转天数（DSO）
减少
5%-20%

- 很难合并多种实体间的数据
- 拥有不同币种的多个不同地区间账目整合困难



会计人员效率
提高
30%-50%

- 人工操作，效率低下
- 使用电子表格记账

使用 NetSuite 软件之后

- 通过更快速的期末流程和更精准的对账，提早得到财务结果

- 实现多实体、多地域和多币种间数据的实时合并
- 支持多币种财务信息的实时合并
- 减少完成财务报告的时间

- 整合后自动化对账和报告提升了效率
- 用相同或更少的会计人员即可核算公司两到三倍的增长。

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善。

库存管理（第一页，共二页）

需求驱动型供应链的商业价值

使用 NetSuite 软件之前



库存需求和相关存货成本
降低
20%-30%

- 孤立的应用程序和数据导致客户订单和相关库存管理困难
- 缺乏集成化 EDI 解决方案



过期库存和相关持有成本
降低
20%-40%

- 缺乏识别和追踪过期物品的能力
- 孤立的应用程序和数据导致无法看到完整的业务流程



订单履行率提高，缺货订单
减少
75%-85%

- 孤立的应用程序和数据导致客户订单和相关库存管理困难

使用 NetSuite 软件之后

- 集成化客户管理和库存管理解决方案显著提高了订单履行率和库存周转率
- 集成化 EDI 解决方案有助于减少库存持有成本

- 供应链和库存管理解决方案帮助识别和追踪这些货物
- 所有类别的支出都实时可见

- 需要提前较长时间查看库存，从而可及时进行性价比高的采购
- 集成化 EDI 解决方案有助于及时进行性价比高的库存采购

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善。

库存管理（第二页，共二页）

需求驱动型供应链的商业价值

使用 NetSuite 软件之前

使用 NetSuite 软件之后



提高
供应链绩效

- 决策依据信息过时且不完整

- 集成化 EDI 解决方案提供更强的可见性和更好的决策方案
- 获取实时报告和分析



增强
业务扩张能力

- 由于缺乏完整的金融、供应链、订单管理和运输解决方案而使业务扩张搁浅

- 根据新的销售渠道及时做出规划，提高能力的利用率
- 可获取客户、供应链和物流实时信息，增强业务扩张能力



将规划周期
缩短
20%-30%

- 无法获取完整的需求和能力信息

- 可获取客户、供应链和物流实时信息

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善。

客户管理（第一页，共二页）

客户细分和成本分析的商业价值

使用 NetSuite 软件之前

使用 NetSuite 软件之后

 <p>客户缺货订单</p> <p>减少</p> <p>60%-80%</p>	<ul style="list-style-type: none"> 缺少集成解决方案和数据造成效率低下、客户不满 	<ul style="list-style-type: none"> 集成解决方案和报告帮助密切关注缺货订单
 <p>提高</p> <p>客户满意度</p>	<ul style="list-style-type: none"> 缺少集成解决方案和数据造成效率低下、客户不满 	<ul style="list-style-type: none"> 实时更新集成客户的记录 360 度观察客户（订单、发票、服务事宜等）的能力
 <p>改进</p> <p>销售管道</p>	<ul style="list-style-type: none"> 销售跟踪和管道可见性有限 向新项目投标或对现有客户增销缺乏实时资源可见性 	<ul style="list-style-type: none"> 抓住机遇更好地进行分类、追踪管道 通过客户关系管理(CRM)追踪管道，寻找机遇，增加销售管道

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善。

客户管理（第二页，共二页）

客户细分和成本分析的商业价值

使用 NetSuite 软件之前

使用 NetSuite 软件之后



交货效率
提高
75%-90%

- 相关销售信息分散在多重系统中，不可轻易获取

- 集成解决方案帮助更加准确确认订单
- 集成解决方案降低了运输复杂性、错误率和成本



运送至客户率
提高
75%-90%

- 缺乏集成解决方案和数据，从而导致运输时间更长、装运不完整

- 综合运输和履约方案降低了运输复杂性、错误率和成本



提高
开票效率

- 客户资源管理系统未与会计系统整合
- 低效手动 Excel 的集中运用

- 整合后的自动化前端和后端会计系统，使开票过程更快速、更准确

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善。

信息技术管理及资源

企业运作的商业价值

使用 NetSuite 软件之前



减少

信息技术支持人数，降低信息技术部成本
50%-75%

- 需要信息技术资源落实、维修和更新本地部署企业资源计划（ERP）解决方案
- 需要信息技术资源安装和维护服务器硬件及软件



100% 消除

采购和维修服务器的需求及成本

- 收购并维护本地部署 ERP 应用服务器需要资本支出
- 现行管理和维护成本



减少

企业永续经营/灾难恢复解决方案需求的
50%-75%

- 企业永续经营/灾难恢复需要信息技术资源和基础设施支持
- 执行起来更加复杂且成本更高

使用 NetSuite 软件之后

- 基于云计算的解决方案，无需内部信息技术员工的支持，即可使用 ERP 应用程序和本地部署服务器
- 更快地执行及有效地使用 ERP 解决方案

- 无需支出信息技术资本，因为 NetSuite 软件是云交付解决方案
- 大大降低管理和运营成本

- NetSuite SaaS 解决方案自带“内置”功能，可支持企业永续经营/灾难恢复
- 在不增加客户成本的情况下，NetSuite 通过冗余数据中心支持业务套餐和数据可用性

通过与 Net 通过与 Suite 客户沟通，预计关键业务指标有所改善。