ERD销售管理—综合信息

如：销售团队的管理

在创建单据时实时查库存、价格等

通过以上流程

可以实现企业销售环节的信息化管理

下面请看实景演示：

销售团队管理

对销售中心的各层级部门进行管理

按部门将业务人员进行分组管理

各部门之间进行数据隔离

团队负责人可以针对本团队的人员、数据

进行各项活动的安排

产品信息

业务员人员可以通过系统

实时查询系统当中的产品信息

包括但不限于：

产品名称、类别、物料编码

在手、预测等

及时掌握产品库存数量、产品价格

更精准的创建相关的销售单据

如有需要

产品名称支持多语言维护

创建结算单

创建结算单=开票

业务人员可以根据产品的开票策略

订购数量、交货数量

以及客户的付款情况进行开票信息的创建

信息创建好之后由财务人员进行后续的工作

销售出库

销售订单确认之后

系统自动生成出库单

产品设备生产、采购完成后

需要库房人员进行验证出库的操作

基础信息

销售综合信息的维护

如：产品属性

某个产品拥有多个属性

拿绣花机举例说明：

主轴：台达伺服、施耐德伺服、汇川伺服

冲孔出料：侧出料、中空出料 |

 冲孔旋转：旋转、不旋转等、标签、销售团队等

客户信息

系统将所有的客户信息进行统一管理

最终形成客户档案

客户档案中除去包含客户基础信息

名称、地址、电话、联系人

税号、网站链接、邮件等

同时会将每个客户的

销售、采购、账单、开票数据进行归纳

销售报表

系统可以将已产生的销售数据

进行不同维度的数据分析

并输出对应的销售报表

系统中的销售报表可以分为两种：

通过自定义筛选条件

可以自主定义表格内容

从而形成自己想要的表格内容

数据报表可视化

通过不同的图表将数据直观体现

同样支持按照不同多维度

签单、回款、贸易类型、业务员、地区等进行分析

通过上述流程

将销售各环节功能流程操作标准化、规范化

实现销售数据可溯源

简化办公流程、提升办公效率

数据可视化是一种非常清晰的沟通方式

使用大数据可视化的工具报告

包括：参数过滤、图表联动、图表钻取

参数联动、动态显示报表标题、动态分组

能够快速完成数据分析