



## 两河汇销售管理系统功能介绍



Rivers Consulting 2018-04

|                   |    |
|-------------------|----|
| 1. 项目背景           | 3  |
| 项目背景介绍            | 4  |
| 2. 客户对销售代表的满意度    | 7  |
| 2.1 客户订货流程电子化     | 8  |
| 2.2 订单物流信息的呈递     | 9  |
| 2.3 返利查询和月度订货预测填报 | 10 |
| 3. 系统管理后台功能介绍     | 11 |
| 3.1 后台管理系统主要功能模块  | 12 |
| 3.2 订单处理流程        | 13 |
| 3.3 客户返利管理        | 14 |
| 3.4 客户授信管理        | 15 |
| 3.5 客户预测管理        | 16 |
| 3.6 仓库和库存管理       | 17 |
| 3.7 灵活的系统配置       | 18 |
| 3.8 系统用户及权限       | 19 |
| 4. 两河汇公司介绍        | 20 |

## 1. 项目背景

## ➤ 项目挑战:

1. 农化企业市场份额快速增长, 但是销售管理的及时性没有跟上节奏;
2. 下属公司及其产品销售订货的信息反馈慢, 管理效率低;
3. 传统订货模式下, 客户订货渠道无法实时监控, 客户管理及销售措施的有效性缺乏检验手段;
4. 产品销售旺期渠道供货不足, 采购和物流跟不上节奏;
5. 销售渠道通过产品和返利来调控, 但整个渠道销售透明化程度不高。

## ➤ 项目目标:

1. 经销商能网上下订单和查询发货及物流状况, 提高渠道服务满意度;
2. 经销商能够在订货平台统一订购所有产品;
3. 推动经销商作出动态销售预测, 保证渠道货源充足和物流的及时性;
4. 经销商的订单处理电子化, 返利结算系统化, 提高整体销售和供应链部门工资效率;
5. 了解经销商的实时销售, 提高渠道透明度, 以便提供高效的渠道支持。

- 订货管理系统将有效提升客户服务满意度、订单处理效率以及销售业务整体管理效率:

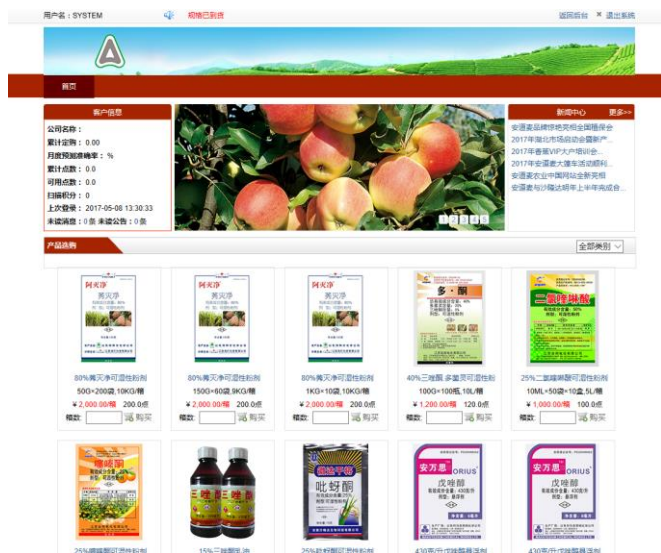
### 项目利益点

| 经销商 (客户)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 农资生产企业 (厂商)                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>1. <b>网上下单提高整体服务满意度</b> (7x24小时下订单突破时间和空间限制, 是对传统电话、FAX、邮件订货方式的提升)</li><li>2. <b>提高订货准确性</b> (看图订货, 价格统一计算, 提高订单成功率和准确率)</li><li>3. <b>可实时查询订单处理及发货状况</b></li><li>4. 对订货交易进行满意度评价</li><li>5. 可以填写<b>订货预测</b></li><li>6. <b>查询自己的返利和使用情况</b></li><li>7. <b>使用返利和授信支付订单</b></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>1. <b>批量处理电子订单, 提高工作效率</b> (可以批量勾选成功支付的订单, 批量导入ERP系统处理, 大大提高订单的处理效率)</li><li>2. <b>实时监控销售进展</b> (客户经理可以随时随地了解自己客户的下单状况)</li><li>3. <b>实时了解出库及发货数据</b></li><li>4. 实时了解产品库存</li><li>5. <b>个性化管理报表</b></li><li>6. <b>动态销售预测统计</b></li><li>7. <b>实时监控系统自动计算的</b>客户返利使用</li></ul> |

# 系统分为“客户订货前台系统”和“后台管理系统”二个独立部分



## 订货前台系统界面



### 客户前台主要功能：

1. 下订单、支付订单
2. 查询订单发货情况
3. 查询并使用返利支付订单
4. 月度销售预测
5. 客户服务满意度评分

## 后台管理系统界面



### 系统后台主要功能：

1. 批量处理订单，管理订单发货
2. 计算并发放客户返利
3. 统计客户预测及销售订单达成率
4. 管理多维度销售报表及销售指标完成率分析
5. 管理客户、产品、客户订货权限等
6. 管理系统的用户和角色的各种权限

## 2. 客户前台订货系统功能介绍



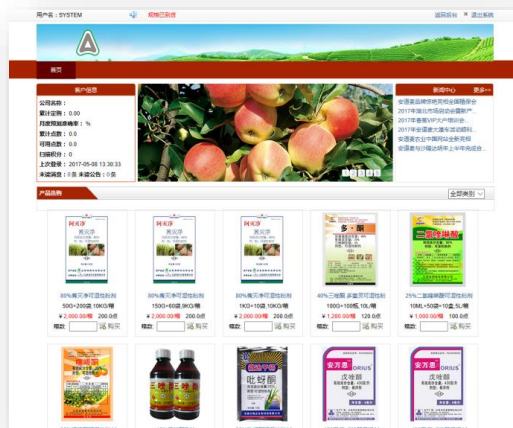
## 2.1 客户订货流程电子化



1. 选择产品

2. 购物车确认

3. 支付订单



总体上客户通过三个步骤完成订单的下单和支付，操作流程简单实用，提升客户体验：

1. 选择自己需要的产品，填写订货数量后后加入购物车；
2. 进入购物车确认产品订货重量和金额、选择收货地址，然后提交订单；
3. 支持4种订单支付（包括：授信支付、返利支付、返利+现金凭证、现金凭证支付）。



## 2.2 订单物流信息的呈递



查看出库状况及物流预计到达日期



方便客户导出电子订单

③

打印 导出 关闭

|       |               |       |                     |
|-------|---------------|-------|---------------------|
| 订单号:  | BS17050800300 | 下单时间: | 2017-05-08 14:44:12 |
| 客户名称: | 江苏省农资集团第四批发中心 | 账号:   | JIS-0062            |
| 电话:   |               | 手机:   | 13666666666         |
| 收货地址: | 中山南一路137号测试地址 | 联系人:  | 沈小姐                 |
| 备注:   |               |       |                     |

## 订单明细

总箱数: 150 总金额: 240,000.00 总点数: 24,000.0

| 货品名称        | 规格               | 单价/箱     | 金额(元)      | 订货重量(Kg/L) | 订货箱数 | 出库箱数 | 发货日期       | 预计到达日期     | 客户签收日期     |
|-------------|------------------|----------|------------|------------|------|------|------------|------------|------------|
| 80%莠灭净可湿性粉剂 | 50G×200袋,10KG/箱  | 2,000.00 | 60,000.00  | 300.000    | 30   | 30   | 2017-05-08 | 2017-05-12 | 2017-05-12 |
| 20%噻草丁草胺乳油  | 100ML×100瓶,10L/箱 | 1,000.00 | 60,000.00  | 600.000    | 60   | 30   | 2017-05-08 | 2017-05-12 | 2017-05-12 |
| 80%莠灭净可湿性粉剂 | 150G×60袋,9KG/箱   | 2,000.00 | 120,000.00 | 540.000    | 60   | 30   | 2017-05-08 | 2017-05-12 | 2017-05-12 |

## 支付明细

支付方式: 凭证支付

凭证总金额: 800,000.00元

中国建设银行 实时通付款凭证

签发日期 (大写) 年 月 日

☐ 现金支票功能 ☐ 转账支票功能 ☐ 汇票功能 ☐ 银行汇票申请功能 ☐ 银行本票申请功能

付款人全称: 收款人全称: \_\_\_\_\_

付款人账号: 收款人账号: \_\_\_\_\_

付款行名称: 收款行名称: \_\_\_\_\_

人民币 (大写) 亿 千 百 十 万 千 百 十 元 角 分

用途: \_\_\_\_\_ 支付密码: [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

上列款项请从  
我账户内支付  
签发人签章

注: 使用转账支票功能, 收款人账号、收款行名称与收款人名称, 均须与付款人开户行预留信息一致。  
使用现金支票、银行汇票、银行本票申请功能, 收款人名称、收款行名称, 均须与付款人开户行预留信息一致。

① 在订单明细中, 查询具体的发货数量

② 查看具体的发货日期、预计物流抵达日期, 以及货物签收日期

③ 打印订单, 或导出订单到EXCEL。

## 2.3 返利查询和月度订货预测填报



### 及时查询返利

#### 点数列表

| 2017年5月         |             |             |                    |
|-----------------|-------------|-------------|--------------------|
| 本月返利：321,150.00 |             |             |                    |
| 序号              | 内容          | 点数          | 备注                 |
| 1               | 渠道扫描管理奖励    | 13,000.00   |                    |
| 2               | 全年目标达成率管理   | 0           |                    |
| 3               | 重点零售管理奖励    | 0           |                    |
| 4               | 市场活动促销奖励    | 45,800.00   |                    |
| 5               | 渠道管理奖励点数一   | 0           |                    |
| 6               | 渠道管理奖励点数二   | 0           |                    |
| 7               | 授信未还款       | -58,050.00  | 2017年5月授信未还款       |
| 8               | 授信补还款       | 529,600.00  | 2017年5月授信补还款       |
| 9               | 调整点数(+)     | 0           |                    |
| 10              | 调整点数(-)     | 0           |                    |
| 11              | 月度订货预测准确率返利 | 350,800.00  | 2017年05月，月度预测准确率返利 |
| 12              | 返利提现        | -560,000.00 | 2016年已结算返利         |
| 13              | 其它奖励        | 0           |                    |

#### 返利查询功能：

1. 查询客户基础出库返利
2. 查询客户月度返利
3. 查询返利收支明细
4. 查询扫描积分

### 按月提交订货预测

1.按年度 | 2.按产品 | 3.按产品品规 | 4.月度订货预测

#### 销售预测

保存并提交

返回

备注：每月1至20日开放预测填写，从21日至月末关闭，预测填报输入框内请填写“产品箱数”，数字必须为整数。

| 类别  | 货品       | 规格                  | 可订货 | 类型   | 1月 | 2月  | 3月  | 4月  | 5月  | 6月  | 7月  | 8月  | 9月  | 10月 | 11月 | 12月 |
|-----|----------|---------------------|-----|------|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 除草剂 | 阿灭净      | 50G×200袋,10KG/箱     | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 0   | 50  | 0   | 100 | 50  | 26  | 0   | 0   |
| 除草剂 | 阿灭净      | 1KG×10袋,10KG/箱      | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 50  | 80  | 0   | 150 | 50  | 50  | 0   | 0   |
| 除草剂 | 阿灭净      | 150G×60袋,9KG/箱      | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 100 | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |
| 杀菌剂 | 安邦-多菌灵   | 100G×100瓶,10L/箱     | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 200 | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |
| 除草剂 | 安邦-二甲氯磺酸 | 10ML×50袋×10盒,5L/箱   | 是   | 订货箱数 | 0  | 200 | 0   | 0   | 160 | 200 | 100 | 100 | 200 | 200 | 100 | 0   |
| 杀虫剂 | 安邦-噻嗪酮   | 200ML×50瓶,10L/箱     | 是   | 订货箱数 | 0  | 40  | 40  | 0   | 40  | 0   | 80  | 40  | 40  | 40  | 40  | 80  |
| 杀虫剂 | 安邦-三唑酮   | 15ML×50袋×8盒,6L/箱    | 是   | 订货箱数 | 0  | 20  | 20  | 20  | 20  | 30  | 80  | 0   | 0   | 30  | 35  | 30  |
| 杀菌剂 | 安万思      | 15ML×50袋×8盒,6L/箱    | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |
| 杀菌剂 | 安万思      | 500ml×20瓶,10L/箱     | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 40  | 0   | 50  | 40  | 0   | 0   | 0   | 0   |
| 杀菌剂 | 安万思      | 100ML×100瓶,10L/箱    | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 0   | 50  | 0   | 50  | 0   | 50  | 0   | 0   |
| 杀菌剂 | 安万思      | 50ML×200袋,10L/箱     | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 100 | 0   | 100 | 75  | 50  | 0   | 0   | 0   |
| 杀菌剂 | 道立棒      | 10ML×100袋×10盒,10L/箱 | 是   | 订货箱数 | 0  | 50  | 150 | 100 | 100 | 30  | 30  | 80  | 40  | 40  | 0   | 0   |
| 杀菌剂 | 道立棒      | 200ML×50瓶,10L/箱     | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 100 | 0   | 600 | 500 | 0   | 0   | 0   | 0   |
| 杀菌剂 | 道立棒      | 1L×10瓶,10L/箱        | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |
| 除草剂 | 噻草·丁草胺   | 100ML×100瓶,10L/箱    | 是   | 订货箱数 | 0  | 50  | 100 | 0   | 200 | 40  | 40  | 20  | 50  | 20  | 30  | 0   |
| 杀虫剂 | 飞电       | 10G×50袋×10盒,5L/箱    | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 0   | 10  | 10  | 0   | 40  | 80  | 0   | 0   | 10  | 10  |
| 杀虫剂 | 禾护       | 100ML×100瓶,10L/箱    | 是   | 订货箱数 | 0  | 0   | 45  | 0   | 140 | 40  | 30  | 0   | 50  | 20  | 40  | 80  |

#### 指标完成率查询和月度预测填报功能：

1. 查询客户年度指标完成率
2. 查询产品累计完成率
3. 查询产品品规预测准确率
4. 月度产品品规订货预测填报
5. 提供所有预测统计报表的导出功能

### 3. 系统管理后台功能介绍



管理团队

## 3.1 后台管理系统主要功能模块

1. 本系统是按照农化企业特有的行业管理需求，定制开发的销售订货管理系统；
2. 系统功能包括：销售订单处理、物流发货、返利发放、授信发放、销售统计报表、物料管理和消息推广等等功能。

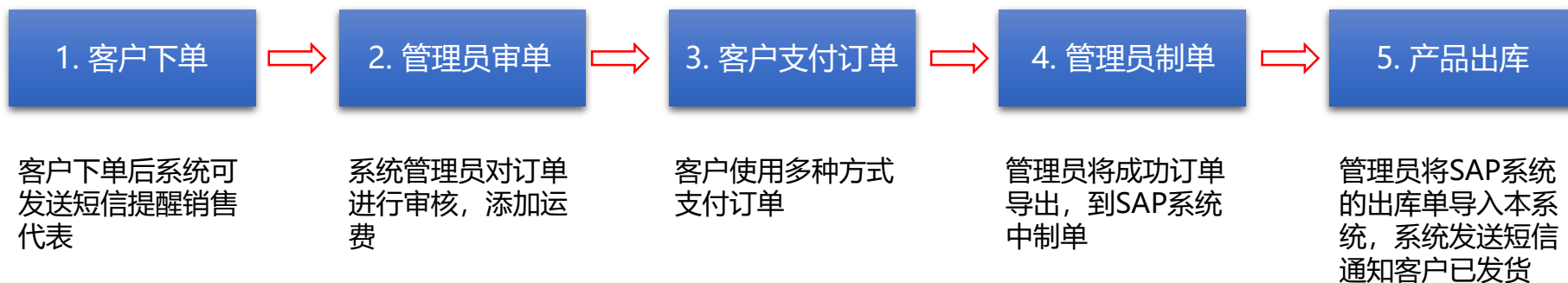


## 3.2 订单处理流程

优秀的订单处理流程，可提高订单成功率，提升销售部、财务部和物流部门的协同处理效率。



### 订单的处理流程



### 3.3 客户返利管理

1. 各类复杂的客户返利统计，全部由系统自动计算和定时发放，即省时省力，又提高了准确率；
2. 返利发放的透明化提升了客户满意度。

#### 1. 提供多种返利模式的计算和发放

计算产品品规的月度预测准确率返利系数

授信订单返利的扣除

授信还款后，预扣部分返利的补偿和发放

统计收货返利和扫描积分

各类市场活动奖惩返利的统计和发放

#### 2. 月度返利计算精准到每一个产品品规

将月度品规预测准确率系数和品规出库返利相结合，  
增加返利计算的精准性和合理性

$$\frac{\text{品规预测总金额}}{\text{品规实际订货总金额}} \times \text{产品品规出库返利}$$

#### 返利发放流程：



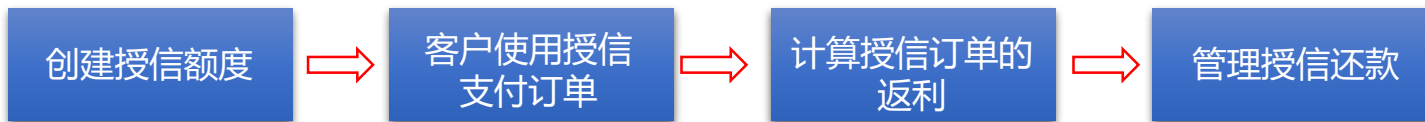
对返利的发放实行严格地审核与控制

## 3.4 客户授信管理

通过对客户授信的系统化管理，降低授信管理的操作难度，解决了对授信订单的返利管理难题。



### 客户授信管理流程



## 3.5 客户预测管理

通过动态订货预测管理，可以效提升销售部、市场部、财务部、生产部门对市场反馈信息的处理效率

### 1. 客户提交订货预测



每月20号之前客户填报订货预测

备注：每月1至20日开放预测填写，从21日至月末关闭，数字必须为整数。

| 类别  | 货品       | 规格                | 可订类 | 6月  | 7月  | 8月  | 9月  | 10月 | 11月 | 12月 |
|-----|----------|-------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 除草剂 | 阿天净      | 150G*60袋,9KG/箱    | 是   | 100 | 100 | 100 | 0   | 50  | 0   | 0   |
| 除草剂 | 阿天净      | 50G*200袋,10KG/箱   | 是   | 130 | 230 | 130 | 100 | 30  | 0   | 0   |
| 杀菌剂 | 安邦-多菌    | 100G*100瓶,10L/箱   | 是   | 50  | 100 | 50  | 50  | 200 | 0   | 0   |
| 除草剂 | 安邦-二甲噻吩胺 | 10ML*50袋*10盒,5L/箱 | 是   | 100 | 300 | 60  | 60  | 50  | 0   | 0   |
| 杀虫剂 | 安邦-噻嗪酮   | 200ML*50瓶,10L/箱   | 是   | 0   | 0   | 0   | 160 | 0   | 0   | 0   |

### 2. 系统后台对客户预测数值进行审核、统计和管理

销售代表负责提醒和帮助客户落实预测的填报，还可以发短信提醒客户及时提交

| 客户等级 | 客户名称          | 大区   | 小区    | 省/市   | 客户状态 | 预测年月    |
|------|---------------|------|-------|-------|------|---------|
| 一级   | 安徽省农资集团       | K2   | 安徽    | 安徽    | 已启用  | 2017-06 |
| 二级   | 北京农资集团        | K3   | 京津冀   | 北京    | 已启用  | 2017-06 |
| 二级   | 福建省农资集团第十批发部  | K1   | 福建    | 福建    | 已启用  | 2017-06 |
| 新星   | 福建省农资集团第九十批发部 | 新星渠道 | 南区    | 新星-福建 | 已启用  | 2017-06 |
| 三级   | 陕西省农资有限公司     | K3   | 甘宁青   | 甘肃    | 已启用  | 2017-06 |
| 一级   | 广东省农资集团       | K1   | 广东    | 广东    | 已启用  | 2017-06 |
| 一级   | 广西省农资集团       | K5   | 广西    | 广西    | 已启用  | 2017-06 |
| 四级   | 贵州省农资公司       | K5   | 云南/贵州 | 贵州    | 已启用  | 2017-06 |
| 二级   | 海南省农资集团       | K1   | 海南    | 海南    | 已启用  | 2017-06 |

计算客户产品指标完成率

计算客户产品品规预测准确率

统计销售代表指标完成情况

客户每月  
提交订货预测

销售部

根据预测及时调整市场销售政策，  
落实销售指标

财务部

根据预测准确率统计客户返利

生产部门

根据预测数据及时调整生产和库存



管理团队



### 3.6 仓库和库存管理

- 1. 通过对各仓库分别设置库存阈值，展示产品在各仓库中的库存量和失效期报警状态。
- 2. 让全国所有生产厂家和仓库，按时在本系统中上报产品库存数量，及时了解库存状况。
- 3. 配合销售预测的实施，真正实现以销定产。

▼ 库存管理 > 产品库存管理

库存单导入日志

搜索选项

仓库名称:  产品名称:  警报: ☐ 库存警报 ☐ 失效期警报

查找 >

搜索结果

首页 上一页 页 1 下一页 末页 20 行数 显示 1 - 20 , 共 45

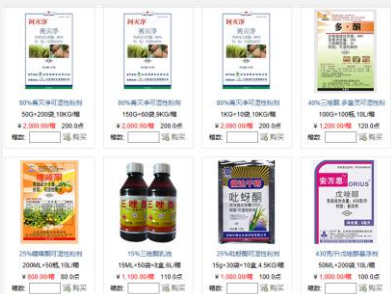
结存数量(吨/千升): 120.9799 结存辅数量(箱): 12,979.46

| 标识     | 仓库名称 | 产品名称          | 产品规格                | 生产批次       | 生产日期       | 过期日期       | 库存吨数   | 库存箱数 | 冻结数量 | 更新日期                |
|--------|------|---------------|---------------------|------------|------------|------------|--------|------|------|---------------------|
| 217704 | 海南仓库 | 25%二氯喹啉酸可湿性粉剂 | 10ML×50袋×10盒,5L/箱   | 2016111301 | 2016-11-13 | 2019-11-13 | 0.26   | 52   | 0    | 2017-05-08 17:23:09 |
| 217708 | 新疆仓库 | 25%二氯喹啉酸可湿性粉剂 | 10ML×50袋×10盒,5L/箱   | 2016111301 | 2016-11-13 | 2019-11-13 | 0.54   | 108  | 0    | 2017-05-08 17:23:09 |
| 217702 | 海南仓库 | 25%二氯喹啉酸可湿性粉剂 | 10ML×50袋×10盒,5L/箱   | 2016061501 | 2016-06-15 | 2019-06-15 | 1.86   | 372  | 0    | 2017-05-08 17:23:09 |
| 217687 | 贵州仓库 | 25%二氯喹啉酸可湿性粉剂 | 10ML×50袋×10盒,5L/箱   | 2016061501 | 2016-06-15 | 2019-06-15 | 2.33   | 466  | 0    | 2017-05-08 17:23:07 |
| 217730 | 福州仓库 | 25%吡蚜酮可湿性粉剂   | 15g×30袋×10盒,4.5KG/箱 | 20150904E3 | 2015-09-04 | 2017-09-04 | 0.4995 | 111  | 0    | 2017-05-08 17:23:13 |
| 217731 | 福州仓库 | 25%吡蚜酮可湿性粉剂   | 15g×30袋×10盒,4.5KG/箱 | 20150904E2 | 2015-09-04 | 2017-09-04 | 0.216  | 48   | 0    | 2017-05-08 17:23:13 |
| 217732 | 福州仓库 | 25%吡蚜酮可湿性粉剂   | 15g×30袋×10盒,4.5KG/箱 | 20150716C1 | 2015-07-16 | 2017-07-16 | 0.18   | 40   | 0    | 2017-05-08 17:23:13 |
| 217710 | 贵州仓库 | 430克/升戊唑醇悬浮剂  | 100ML×100瓶,10L/箱    | 20161105E2 | 2016-11-05 | 2018-11-05 | 6.94   | 694  | 0    | 2017-05-08 17:23:09 |
| 217682 | 新疆仓库 | 490克/升丙环唑乳油   | 10ML×100袋×10盒,10L/箱 | R1703007A0 | 2017-03-13 | 2019-03-13 | 1.99   | 199  | 0    | 2017-05-08 17:23:06 |
| 217670 | 福州仓库 | 490克/升丙环唑乳油   | 10ML×100袋×10盒,10L/箱 | 20141128A1 | 2014-11-28 | 2016-11-28 | 3      | 300  | 0    | 2017-05-08 17:23:02 |
| 217671 | 福州仓库 | 490克/升丙环唑乳油   | 10ML×100袋×10盒,10L/箱 | 20141123A2 | 2014-11-23 | 2016-11-23 | 0.1    | 10   | 0    | 2017-05-08 17:23:03 |
| 217676 | 安徽仓库 | 490克/升丙环唑乳油   | 200ML×50瓶,10L/箱     | 20141103B1 | 2014-11-03 | 2016-11-03 | 29.3   | 2930 | 0    | 2017-05-08 17:23:04 |



## 3.7 灵活的系统配置

### 1. 对客户订货的权限控制



客户只能订购自己的签约产品，防止窜货的发生

### 2. 对销售员工的权限控制

大区经理：查询辖区内所有小区的客户

小区经理：查询下属各省内的客户

销售代表：查询自己负责的客户

系统按照用户角色分配权限，按区域设置销售和客户的从属关系

### 3. 对客户促销活动的精准设置



系统可以定向设置客户的促销产品和促销规则，真正实现精准促销

### 4. 对产品价格和返利的灵活设置

| 产品名称            | 规格                 | 计数量 | 单价    | 点数  | 状态 |
|-----------------|--------------------|-----|-------|-----|----|
| 80%阿天净可湿性粉剂     | 50G×200袋,10KG/箱    | 10  | 2,000 | 200 | 启用 |
| 80%阿天净可湿性粉剂     | 150G×60袋,9KG/箱     | 9   | 2,000 | 200 | 启用 |
| 80%阿天净可湿性粉剂     | 1KG×100袋,10KG/箱    | 10  | 2,000 | 200 | 启用 |
| 40%二氯喹啉多菌灵可湿性粉剂 | 100G×100袋,10L/箱    | 10  | 1,200 | 120 | 启用 |
| 25%二甲咪唑啉可湿性粉剂   | 100ML×50袋×10盒,5L/箱 | 5   | 1,000 | 100 | 启用 |
| 25%二甲咪唑啉可湿性粉剂   | 200ML×50袋,10L/箱    | 10  | 800   | 80  | 启用 |

将某产品品规定向开放给个别客户

老品规下架并转移订货指标至新品规

不同客户的品规价格及返利各不相同

### 5. 提供跨地域灵活配置

| 负责区域 | 区域层级 | 分配时间       |      |
|------|------|------------|------|
| 安徽   | 小区   | 2017-05-11 | 解除分配 |
| 福建   | 小区   | 2017-05-11 | 解除分配 |
| 广东   | 小区   | 2017-05-11 | 解除分配 |
| 海南   | 小区   | 2017-05-11 | 解除分配 |

大区、小区内的省份可以灵活重组

销售管理的区域可按需跨大区 and 小区

### 6. 对销售物料申请限额的设置



销售代表

经理批准

对销售员工申请物料的金额进行控制，超过5万，自动发送短信提醒上级领导进行系统审批

## 3.8 系统用户及权限

1. 本系统将有助于解决农化企业各部门之间的信息脱节问题，提升销售团队的沟通效率和管理效率；
2. 本系统各模块及所属功能，可根据企业要求灵活配置，对用户账号和使用权限进行统筹安排。

| 使用部门 | 用户角色 | 销售管理系统功能 |      |      |      |      |      |        |      |      |
|------|------|----------|------|------|------|------|------|--------|------|------|
|      |      | 订单管理     | 发货管理 | 仓储管理 | 客户管理 | 产品管理 | 返利管理 | 销售预测管理 | 报表管理 | 物料管理 |
| 销售部  | 全国总监 | √        | √    | √    | √    | √    | √    | √      | √    | √    |
|      | 大区经理 | √        | √    |      | √    | √    | √    | √      | √    | √    |
|      | 小区经理 | √        | √    |      | √    | √    | √    | √      | √    | √    |
|      | 销售代表 | √        | √    |      | √    | √    | √    | √      | √    | √    |
|      | 业务主管 | √        | √    | √    | √    | √    | √    | √      | √    | √    |
| 财务部  | 财务总监 | √        | √    | √    | √    | √    | √    | √      | √    |      |
|      | 财务员工 | √        |      |      | √    | √    | √    | √      | √    |      |
| 市场部  | 市场总监 | √        |      | √    | √    | √    |      | √      | √    | √    |
|      | 产品经理 | √        |      |      | √    | √    |      | √      | √    | √    |
| 生产部  | 物流经理 | √        | √    | √    | √    |      |      | √      |      |      |
|      | 仓储经理 | √        | √    | √    | √    | √    |      | √      |      |      |



管理团队

√：用户需要使用的功能模块

上海两河汇成立于2003年，专业从事农业和动保领域的市场研究和IT咨询的公司

- 2003年，成为SPSS公司在中国地区的独家市场研究合作伙伴；
- 2004年，成为Syngenta全球市场调研合作伙伴；
- 2005年，成为GMI公司在中国地区的网上调研合作伙伴；
- 2006年，成为Market Probe公司植物与动物研究部全球合作伙伴
- 2008年，为Microsoft、平安保险，建立可执行客户细分；
- 2012年，为BASF建设经销商订货、返利、销售预测系统；
- 2013年，为国际农化企业打造销售代表Pad管理系统；
- 2014年，为Bayer建立农药零售店销售网络监测体系；
- 2015年，打造农资行业从企业、经销商、零售商到农户的全渠道技术推广管理平台；
- 2017年，开展2,000个农资企业直供经销商市场普查项目；
- 2018年，两河汇农资全渠道推广管理系统，获得“农匠杯”最佳解决方案奖。



# Thank you !

**Contact Us :**

**Andrew Chen**, Client Service Director  
139 1856 6991  
[Andrew.chen@riversmt.com](mailto:Andrew.chen@riversmt.com)

**David Ji**, Data Strategy & Analytics Director  
139 1604 3940  
[David.ji@riversmt.com](mailto:David.ji@riversmt.com)