

供应链管理系统简介

- 现代商业环境给企业带来了巨大的压力，不仅仅是销售产品，还要为客户和消费者提供满意的服务，从而提高客户的满意度。科特勒表示：“顾客就是上帝，没有他们，企业就不能生存。一切计划都必须围绕挽留顾客、满足顾客进行。”要在国内和国际市场上赢得客户，必然要求供应链企业能快速、敏捷、灵活和协作地响应客户的需求。面对多变的供应链环境，构建供应链成为现代企业的发展趋势。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统(Supply Chain Management ,简称 SCM)，就是指在满足一定的客户服务水平的条件下，为了使整个供应链系统成本达到最小而把供应商、制造商、仓库、配送中心和渠道商等有效地组织在一起来进行的产品制造、转运、分销及销售的管理方法。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统并不是只是采购或物流的系统，而是要把各地的供应商（工厂）、经销商通过 SCM 系统连接起来，形成一个有机的整体，协调强大的团体力量，快速、高效、低成本地研发、生产出适合市场需求的产品。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统帮助用户实现：将顾客所需的正确的产品（Right Product）能够在正确的时间（Right Time）、按照正确的数量（Right Quantity）、正确的质量（Right Quality）和正确的状态（Right Status）送到正确的地点（Right Place）——即“6R”。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统把供应商、经销商从简单的买卖关系发展为合作伙伴关系，通过协调市场需求、设计开发、制造、库存、运输等各项事务来达到上述目的。
- 升蓝 SCM 系统有充分的可扩展性，以满足企业未来的业务发展的需要。升蓝 SCM 设计方案中使用了 .Net 开发技术，SQL 2005 数据库、多层体系，具有良好的可扩展性和安全性。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统支持各种商业场景应用，支持与企业原有的 ERP 或 MIS 系统的接口，支持集成升蓝的 CRM、OA、电子商务、质量管理等系统，组成强大的企业信息中心。
- 升蓝 SCM 系统完成基于 B/S，客户端无需安装软件，无需配置，只通过 IE 就可以实现全部功能。

SCM 供应链管理系统模块

产品目录	产品电子目录 产品信息管理 产品分类管理 产品价格和折扣管理 产品图片管理 产品分析 产品销售情况分析 产品个性化销售支持 在外部网站发布产品目录
事件日程	事件计划 实时任务和事件日程查询 个人日程安排
供应商管理	供应商管理的目标 供应商信息管理 供应商信用评估
供应链管理	与供应商结为战略伙伴关系
采购管理	采购计划

	OEM 制造与委外加工
	采购价格控制
	采购订单管理
自定义表单	自定义流程表单
	自定义数据表单
	自定义电子表格表单
	使用自定义明细表
	自定义字段扩展
客户管理	客户信息管理
	联系人信息管理
	客户管理功能实现
	代理商、经销商管理
	潜在客户管理
	客户关怀管理
	客户满意度
	客户信用评估
	在线捕获潜在客户
销售管理	销售自动化
	销售机会管理
	销售预测、计划和目标制定
	回款跟进管理
	销售的统计查询和报表
订单管理	订单统计报表
	订单处理流程控制
	退货管理
审批流程	流程审批的常用审批表单
	基于模板的流程定义
	多线程无限节点流程
	自定、预定、固定三种流程模型
	会签功能应用
	节点的办理、只读和跳转
	资产管理的审批表单
电子商务集成	创建电子商务网站
	B2C 电子商务
	B2B 电子商务
财务管理	费用预算
	用款管理
	报销管理
	常用的财务统计报表
	应付款管理
	应收款管理
市场管理	市场活动管理
	市场信息管理
	竞争对手分析
	市场渠道管理

服务管理	客户服务工作自动化 与呼叫中心集成 合作伙伴入口 客户服务知识库 客户反馈管理 一对一服务
邮件系统	公共邮件管理 批量生成个性信函贺卡 电子邮件转为销售机会、客户反馈 电子邮件自动回复 个人邮件管理 群发电子邮件 电子邮件模板
个人工具	用户界面自定义 个人工作平台 个人资料设置 个人笔记 支持单点登录服务
报表图表	常用统计报表
知识管理	积分管理 客户服务知识库 建立企业知识文档中心 知识地图 知识互助 知识评测 知识跟踪 知识规划
仓库管理	
报价管理	报价邀请 动态的报价过程
产品设计	产品设计和打样过程
合同管理	合同档案管理 合同审批、汇签流程

升蓝 SCM 系统特点

升蓝 SCM 系统优点

- 技术先进性
- 安全可靠
- 易用性
- 自定义扩展性
- 产品化和模块化
- 易维护性
- 技术领先的工作流程自动化

- 多种方式协作交流
- 可伸缩性
- 开放性
- 细微之处见功夫
- **100%**纯代码开发
- 功能强大
- 对标准文档格式的广泛支持
- 无限扩展的自定义表单组件
- 更好的可操作性

供应链管理系统主要功能

升蓝供应链管理系统框架



深圳市升蓝软件开发有限公司
SHENZHEN HIBLUE SOFTWARE DEVELOPMENT CO., LTD.



深圳市升蓝软件开发有限公司
SHENZHEN HIBLUE SOFTWARE DEVELOPMENT CO., LTD.

升蓝 SCM 供应链管理系统
Hibluе Supply Chain Management System

供应链管理 架构图

升蓝供应链管理主要功能

产品目录 产品电子目录, 产品信息管理, 产品分类管理, 产品价格和折扣管理, 产品图片管理, 产品分析, 产品销售情况分析, 产品个性化销售支持, 在外部网站发布产品目录,

事件日程 事件计划, 实时任务和事件日程查询, 个人日程安排,

供应商管理 供应商管理的目标, 供应商信息管理, 供应商信用评估,

供应链管理 与供应商结为战略伙伴关系,

采购管理 采购计划, OEM 制造与委外加工, 采购价格控制, 采购订单管理,

自定义表单 自定义流程表单, 自定义数据表单, 自定义电子表格表单, 使用自定义明细表, 自定义字段扩展,

客户管理 客户信息管理, 联系人信息管理, 客户管理功能实现, 代理商、经销商管理, 潜在客户管理, 客户关怀管理, 客户满意度, 客户信用评估, 在线捕获潜在客户,

销售管理 销售自动化, 销售机会管理, 销售预测、计划和目标制定, 回款跟进管理, 销售的统计查询和报表,

订单管理 订单统计报表, 订单处理流程控制, 退货管理,

审批流程 流程审批的常用审批表单, 基于模板的流程定义, 多线程无限节点流程, 自定、预定、固定三种流程模型, 会签功能应用, 节点的办理、只读和跳转, 资产管理的审批表单,

电子商务集成 创建电子商务网站, B2C 电子商务, B2B 电子商务,

财务管理 费用预算, 用款管理, 报销管理, 常用的财务统计报表, 应付款管理, 应收款管理,

市场管理 市场活动管理, 市场信息管理, 竞争对手分析, 市场渠道管理,

服务管理 客户服务工作自动化, 与呼叫中心集成, 合作伙伴入口, 客户服务知识库, 客户反馈管理, 一对一服务,

邮件系统 公共邮件管理, 批量生成个性信函贺卡, 电子邮件转为销售机会、客户反馈, 电子邮件自动回复, 个人邮件管理, 群发电子邮件, 电子邮件模板,

个人工具 用户界面自定义, 个人工作平台, 个人资料设置, 个人笔记, 支持单点登录服务,

报表图表 常用统计报表,

知识管理 积分管理, 客户服务知识库, 建立企业知识文档中心, 知识地图, 知识互助, 知识评测, 知识跟踪, 知识规划,

仓库管理

报价管理 报价邀请, 动态的报价过程,

产品设计 产品设计和打样过程,

合同管理 合同档案管理, 合同审批、汇签流程,

供应链管理系统产品优点

功能强大

- 升蓝 SCM 供应链管理系统是功能强大的供应链管理软件系统, 为企业提供新的商业模式和业务流程, 增强协作和工作效率;

- 升蓝供应链管理系统提供了几十个实用的功能模块，涵盖市场需求、产品设计、客户资源管理、渠道资源管理、工作流程、沟通交流、商务应用、实用工具等方面；
- 升蓝供应链管理系统集成了多种功能先进的组件：流程自动化组件、数据挖掘组件、全文检索组件、报表图表组件、表单组件、即时通讯组件、手机短信组件、office 文档组件、PDF 组件；
- 升蓝 SCM 系统的配置灵活，具有多种版本可供选择，可订制程度高，最大程度的满足不同行业、不同规模的业务需求；
- 升蓝 SCM 供应链管理系统基于三层架构建造，方便与现有系统和应用进行整合。

技术先进性

- 升蓝 SCM 供应链管理系统是 100%纯代码编程，采用模型组件 + Web Services 技术，组件全部为升蓝软件自有技术产品。
- 升蓝工作流程引擎，是升蓝自主开发的工作流技术，在业界居领先水平。
- 升蓝全文检索组件，是升蓝自主开发的全文检索组件，可实现与 Google 相同的搜索引擎功能，具有信息量化和相关度排序功能，根据输入的关键字，找到最佳匹配的文档。
- 升蓝自定义表单组件和自定义字段组件，是升蓝自主开发的自定义表单组件，可设计各种数据表格、流程表单、审批表单，无需编程即可实现无限的扩展功能。
- 供应链管理支持各种动态图形化的报表和图表，更直观显示统计信息。
- 供应链管理支持多种复合文档格式，支持服务端生成 PDF 文档，支持在线编辑 Office 文档。
- 客户端脚本按需加载，性能优异，运行速度快（一般同类软件或网站的客户端脚本都是一次加载巨大的组件，浏览器的负载很大，并且很容易出现崩溃；我们平时上网打开网页时，也经常出现浏览器负载 100%，电脑接近死机的现象，都是因为不良的客户端脚本造成的）。

100%纯代码开发

- 升蓝 SCM 供应链管理系统是 100%纯代码开发的软件，优美、极致、崇高。
- 升蓝是业界少数拥有真正的核心技术开发能力的企业，所有组件拥有自主知识产权。
- 经过十年积累、技术成熟、操作性能高度优化、系统逻辑高度优化。

开放性

- 用户能顺利地在系统中调出或调入数据是十分重要的，用户需要这种连接并汇集各类解决方法的能力，这些解决方法甚至可以来自不同的公司。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统可提供与其他系统交换共享数据的 Web Service 接口，用户很方便地实现信息传递，同时还应能使必要的本企业信息传送到其它机构中去，便于企业与现有信息系统的集成与整合。
- 升蓝供应链管理采用多层架构设计，确保用户能在以后的升级中/二次开发中，仍然可以使用现有的投资成果。
- SCM 供应链管理系统为用户预留可反映其自身管理特色的设置功能，实现了用户自行定义内部管理体系结构，设置各种管理工作流程，系统参数全动态设置等功能。
- 用户根据自己企业的实际情况灵活选取所需要的模块，并可与其他业务系统通过定制接口衔接，实现内部信息系统间的互通、互联。

- 用户的升级和二次开发在此基础上的，只要关注那些具体的新应用，把这些组件组合起来，通过简单的编程，就能得到安全、高效、专业的程序。
- 升蓝 SCM 系统可与现有的其他系统的结合，便于企业与原有的信息系统的集成与整合，实现内部信息系统间的互通、互联。

易用性

- 升蓝 SCM 供应链管理系统操作非常简单方便，普通用户不需专门培训即可迅速适应。
- 由于 SCM 供应链管理系统基于浏览器界面、安装方便，客户端只需安装普通的 IE 浏览器，只要懂上网便能得心应手使用该软件。
- 系统保持界面一致性：除了个别特殊页面以外，所有的操作界面都是一致的，保证用户只需花少量时间适应，就可以熟悉整个系统的基本操作。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统的设计处处追求最方便的用户操作，在使用界面、关联菜单、模板应用、输入优化、选择优化、查询优化等方面，做了大量的优化设计，从而使得操作更简单易用。
- 各种输入标签都做了详细的细节优化，达到最方便用户输入；
- 客户端脚本精确、快速，目前许多 Web 系统的客户端采用大组件一次加载，造成浏览器运行速度缓慢，频频崩溃，升蓝 SCM 系统的客户端脚本全部采用按需加载，性能可靠，运行速度快，浏览器负载小。
- 多数按钮使用图标+文字或文字模式，图标也许更好看，但图标也会令人困惑，学习的成本更高，图标+文字可更容易操作。

易维护性

- 升蓝 SCM 系统采用 B/S 结构，所有数据都保存在服务器上，用户机器上不需要安装程序，摆脱了传统 C/S 结构软件实施、维护工作复杂，升级系统时系统管理员需要四处奔波的情况；
- 升蓝 SCM 系统提供安装工具、配置工具和数据库管理工具，无需专业技术便可快速搭建系统，后续维护简单；
- 升蓝 SCM 供应链管理系统包含大量的配置定制功能，这些配置能极大提高系统的功能和灵活性，但也造成配置维护工作量加大，为此，升蓝 SCM 系统为所有的复杂定义设置操作提供模板功能，模板功能可大幅度地减少管理员的配置定义工作量；另外，定义好的配置也可以使用复制方法创建新的配置；

可伸缩性

- 为了便于扩展，升蓝供应链管理体系结构采用多层结构：
 - 前端（客户机可访问的）的表现层；
 - 封装了商业逻辑的中间应用层；
 - 存储数据和处理数据的后端数据层；
- 多层结构设计能方便地实现扩展和升级，从而保证供应链管理体系的可持续发展。
- 在应用层中封装了系统主要功能的组件，这些组件都不仅可以重用，而且相对独立，通过增长服务组件而使得系统具有极大的可伸缩性。
- 用户在当前的开发的基础上，可以任意自己扩充功能，而无须重写代码，也无须了解原来系统的设计细节。
- 可重用的组件开发节省了开发成本和时间，在提高性能的同时，也降低了系统的成本。

安全可靠

- 升蓝 SCM 供应链管理系统对所有的操作参数使用不公开的加密技术，确保阻止通过注入或其他入侵方式攻击；
- 升蓝 SCM 系统有全面严格的数据权限控制，支持多级/多种交叉许可授权体系，确保权限配置的案例可靠；
- 对敏感数据采用加密技术存储；
- 对所有关键操作进行日志记录；
- 数据可备份、可恢复；
- 重要信息的加密处理，升蓝供应链管理系统提供三种加密应用方式，确保企业的关键资料的安全：
 - 信息指纹，此方式不对文档的内容进行加密，只对文档的完整性进行加密校验，确保文档是有效的版本，主要用于合同、签字认可的文档、规章制度等，保证任何人无法对文档做出任何改动。
 - 内容加密，此方式对文档的内容进行加密，阅读文档需要特定的密码，保证公司的机密文件不会泄漏。
 - 透明加密，此方式加密对用户是透明的，系统内的用户可正常阅读文档，文档离开服务器后无法打开（如果用户将文档下载到个人电脑或传到外面，文档将无法打开）（此功能只支持服务端 PDF 文档）。
- 其他安全策略：
 - 站点使用安全域，受到网络过滤器或防火墙保护。
 - 在网络技术上采用网段隔离技术，把尽量少的主机暴漏在 Internet，而大部分重要的主机和内部网则从物理上与 Internet 隔离。
 - 在 Web Server 端采用国际流行的 SSL 加密技术，保证站点安全交换信息。
 - 在应用程序设计中结合 IP 地址和 Cookie，保证用户个各级管理员，只能访问到有访问权限的页面。
 - 使用防病毒、防火墙等技术加强安全（管理类）。
 - 通过企业制定行为安全准则加强安全（管理类）。

产品化和模块化

- 产品化开发有利于实现平稳升级，适应企业业务的发展需求。
- 产品化开发的模式可以降低软件开发商的开发费用，提高技术投入的重复利用比率，最终反映在产品价格上，使用户的购买成本大大下降，提高产品的性价比。
- 升蓝供应链管理封装了系统主要功能组件，所有模块组件可以重用，节省了开发成本，也更方便升级。
- 模块化设计可以有效提高系统的可靠性，由于模块应用于多个系统，开发是经过多年长期积累，在多年的实施应用过程中，模块存在的缺陷大部分都得到发现和修订，并且性能不断优化，系统更可靠。
- 升蓝供应链管理定期升级，帮助用户实现更多效益。
- 与升蓝其他信息化管理软件产品基于统一的架构和组件构造，更容易进行功能的升级和扩展，多种解决方案满足企业不同时期的需求。

自定义扩展性

- 升蓝 SCM 供应链管理系统拥有广泛的适用能力，能够适应不同行业、不同类型、不同管理流程、不同组织机构的各单位的需求。
- SCM 供应链管理系统提供自定义审批流程、自定义工作流程、自定义数据属性、自定义表单、自定义字段、自定义权限、自定义统计等自定义扩展功能，通过自定义功能，无需要二次开发即可实现功能的升级。
- 自定义表单扩展，支持与系统中的数据表建立关系，可创建流程类型的自定义表单（如生产流程表），或用于数据类型的自定义表单（如销售计划表），用户可以创建无限数量的表单，满足不同的业务需求，无需要编写任何代码。
- 自定义字段扩展，供应链管理系统的主要数据表设计了可扩展的自定义字段，用户可以自己添加字段，无需要二次开发。
- 供应链管理系统对复杂的定义和设置（比如自定义表单、自定义流程、项目定义等较复杂的定义工作）可使用模板来定义，避免管理员花费大量的时间在系统设置工作上。
- 提交标准功能装配接口，支持客户自定义功能装配。客户在当前的开发的基础上，可以任意自己扩充功能，而无须重写代码，也无须了解原来系统的设计细节。

无限扩展的自定义表单组件

- 自定义表单很像我们日常使用的各种印刷好的表格，可以用来：
 - 填写各种日常数据表格，如出库单、每日销售登记表、银行单据、工商单据；
 - 通过表格执行办理或审批流程，验收单据、工艺流程表、考核表；
- 自定义表单可设计无限多的字段，即使是那种打印出来有几十页的非常复杂的表格都可以实现，主要有两种使用场合：
 - 数据自定义表单：这种表单的条目可以任意制定，并可设置权限，没有流程控制；
 - 流程自定义表单：可以灵活实现各种流程功能，流程又分为：1.工作流程，2.审批流程两种应用方式；
- 升蓝自定义表单提供直观的自定义表单设计器，用户可以创建无限数量的表单，实现扩充系统初期未设计的各种功能，以适应企业未来的发展需求。
- 自定义表单极大的扩展了 SCM 供应链管理系统的应用，通过将各种纸质表格使用 SCM 系统的表单进行登记、管理，实现规范的表格的填写和存储，通过表单的流程对相关作业进行管理控制，通过报表进行统计、查询。
- 客户在当前的开发的基础上，可以自己使用自定义表单、自定义字段进行功能的扩充，迅速升级系统的功能，而无须重写代码，也无须了解原来系统的设计细节。

技术领先的工作流程自动化

- 升蓝工作流引擎是升蓝系统的核心组件之一，是同类产品中功能最好的工作流引擎，可用来自动化项目、任务、表单和文档关联的业务流程。
- 升蓝供应链管理系统通过升蓝流程控制自动化组件实现企业业务流程重组，全面提高了工作的效率和精度。
- 工作流就是根据既定的规则集，部分或全部实现一个流程的自动化，在这个过程中文档、信息在参与者之间传递。
- 升蓝工作流技术通过制订作业流程，对内部以及外部业务处理采取自动流程管理动作，应用于各种工作流程、项目流程、任务流程、公文流转、合同会签、资金申请、费用报销、物品领用、车辆的调用、传真和邮件的办理、服务和支持、电话和办公流程。
- 升蓝工作流程提供更强大的智能化功能（多线程、多模型、多模式、多节点等），这些领先的特性，大部分都是升蓝软件独创的、业界同行同类软件所没有的特性。

- 升蓝工作流程自动化的充分协调组成 workflow 的人员、资源、事件、状态，推动 workflow 的发生、发展、完成，实现全过程监控。不仅管理工作流全过程的所有信息和操作，而且还可主动推进 workflow 的实现，如及时地自动收回或赋予不同人员的操作权限、主动提示和催促工作人员实现某一阶段的处理，从而整体提高 workflow 处理的效率。
- 用户可以在图形化界面中定义 workflow，供应链管理系统提供流程模板定义功能，可快速批量高效地定义十分复杂的企业流程。

对标准文档格式的广泛支持

- 在企业内部各种格式类型的文档应用越来越广泛，升蓝 SCM 供应链管理系统提供对标准文档格式的广泛支持，实现对于办公文件的统一编写、发布、流转、归档、版本控制、在线调阅、权限管理。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统支持 Office 文档（Word、Excel、Powerpoint）文件格式的在线编辑，在线编辑无需将文件下载到本地即可编辑，并可实现痕迹保留、电子印章等特殊功能。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统支持在服务端生成 Pdf 文件格式，并实现 PDF 文件的加密、文档内部权限、签字盖章和 CRC 校验，在正式公文场合（如合同、制度），PDF 文件比 Office 文件具有更高的安全性。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统支持 Office 文档（Word、Excel、Powerpoint）、PDF 文件、纯文本文件、Html、Rtf 等常见文件格式的全文索引和全文检索。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统支持多种图片文件的服务端处理。
- 支持多种文档格式，方便了内部信息和文档的管理，为实现知识管理提供了必要条件。

更好的可操作性

- 升蓝 SCM 供应链管理系统的设计处处追求最方便的用户操作，在使用界面、关联菜单、模板应用、输入优化、选择优化、查询优化等方面，做了大量的优化设计，从而使得操作更简单易用。
- 使用模板：升蓝 SCM 供应链管理系统有大量的配置定制功能，这些可配置的功能，一方面提高系统的功能和灵活性，另一方面，也使得配置和维护工作量加大，为此，升蓝 SCM 系统为所有的复杂定义设置操作提供模板功能，模板功能可极大地减少管理员的配置定义工作量。
- 使用复制：所有主要记录都可以使用复制方式创建新记录，部分内容允许使用连续录入，在复制功能中，都有复制子项目的选项，支持子项目/子表同步复制(例如一次复制全部流程的节点定义)。
- 关联信息：关联信息菜单在操作上具有无可比拟的方便快捷。（例如，当你打开某个客户资料，与该客户相关的联系人、合同、订单、款项、电子邮件、服务记录、销售记录等相应的链接全部都显示在当前画面的主-从级菜单中；同样，打开一个成员信息，该成员所负责的工作任务、相关消息、人事资料、培训、文档、业务等所有相关的信息都会以主从级菜单方式显示在相应的链接位置）
- 批量输入：系统在许多输入功能中设计了批量输入、批量导入、批量复制，等快捷功能，可一次性输入批量的内容。
- 随心所欲地选择对象：在指定对象时，系统都有多种选择的组合，例如按用户、按部门、按职务、按小组...，这些操作在所有选择场合(如权限定义，分配对象，高级搜索)都是一致的。

- 快速查询: 所有的表格头都可以进行排序(点击表格的标题栏目就可以排序), 大部分表头都有快速的下拉分组菜单和快速搜索菜单, 这样就能很快分组查询所需要的信息。

细微之处见功夫

- 升蓝 SCM 供应链管理系统每一个细节的都精心设计, 例如:
 - 列表头都可以进行排序, 点击表头就可排序, 极大程序节省用户的时间;
 - 搜索都有快速搜索和精确搜索两种功能, 即可使用快速搜索, 也可以指定详细条件进行精确检索;
 - 各种常用的搜索过滤都预先定义好, 点击菜单即可使用;
 - 指定外键时(例如选择对象)也可以使用筛选器;
 - 每一个输入控件都进行精心优化, 例如在可以使用单选框的地方, 就不使用下拉框, 因为单选框是最快的输入方式。
 - 单选框、复选框都与文字关联(使用标题定位输入), 用户输入时不需要浪费大量的时间进行十分令人痛苦的“精确瞄准”;
 - 在设置流程或办理人需要指定人员时, 系统内置了多种指定模式, 包括相对和绝对的模式(比如可用指定部门、职务、组、继承、递归、上级等方法指定对象), 从而可以更高效、更方便操作, 不仅节省操作时间, 更提高系统的灵活性;
- 在系统中随处可见这些细心优化的细微功能, 也许这些功能是微不足道的, 但如果没有这样细微的贴心设计, 用户不知道要浪费多少时间在无聊的操作上, 累积起来也是资源的巨大浪费;

多种方式协作交流

- 升蓝 SCM 供应链管理系统的重要特点反映在成员间协作交流功能上, 由工作流程、内部消息、实时通信、电子邮件、企业论坛等组成的信息协作交流网状功能结构, 可以实现用户单位内部各类信息的畅通无阻, 实时互动, 体现了以交流协作为主的先进的现代信息管理理念。
- 沟通和协同使得联系更加方便, 信息交流更加准确。
- 由于提高了知识和信息共享程度, 减少了重复劳动, 同时保证了信息的准确性和一致性, 节省了培训时间和培训费用。

供应链管理系统产品特点

选择供应链管理系统的原因

产品成熟度高

- 升蓝 SCM 供应链管理系统是经过多年开发、实施、验证的成熟稳定的系统。
- 升蓝在拥有 500 多实施案例, 包括多个大型项目, 积累了丰富的系统调研、规划、开发、实施和服务经验。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统采用产品化开发, 支持组件装配, 通用性强;
- 升蓝开发的组件可装配分发, 可根据不同客户、行业的要求装配置最合理的组件, 满足各种类型业务的需求;
- 以应用为中心的软件开发, 每天会接触大量的用户需求, 因此系统总是不断更新和升级, 功能也越来越丰富, 并跟随 IT 技术的发展而发展。

为什么选择升蓝

- 好的代码象一首诗，每一行都是智慧的结晶；
- 好的系统象一个朋友，每一处细节都细心体贴；
- 珍惜企业的荣耀，珍惜员工的时间，远离那些低级堆砌的软件；

性能稳定，响应速度快

- 升蓝 SCM 供应链管理系统采用 100%纯代码编程，性能效率是普通方式编程的同类产品的 10 倍以上；
- 性能稳定，响应速度快，对硬件和网络环境要求不高；

快速应用，快速见效

- 升蓝 SCM 供应链管理系统以企业实际需求为开发依据，通用化的产品设计，本着简单、适用、高效的原则，实现快速布署应用。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统十多年的实现应用经验，使得我们能充分了解用户的实现需求，因此产品的各项功能设计十分贴近客户的需求，充分体现规范管理、提高效率、提高生产力的核心思想，可最大限度的满足企业的需求；
- 功能贴近用户的设计，能帮助企业迅速提高工作效率，使工作变得简单、易于管理，让企业有更多的精力投入到更高层的分析工作中去，降低管理成本，提高运营效益。

平稳升级，适应企业发展

- SCM 供应链管理系统产品定期升级，帮助用户实现更多效益；
- 与升蓝产品有机结合，可对原有 SCM 供应链管理系统增加新模块，提供多种解决方案满足企业不同时期的需求。

安全保障

- 升蓝软件帮助客户提供完备的操作系统安全设置、域安全策略、详细数据库安全设置、SSL 协议客户端和服务端信息加密、登陆认证、数字签名技术、人员安全级别设置、人员角色设置、事务监控和安全日志可以确保系统安全有效地运作。
- 实现企业的数据安全，保护信息的有效性和机密性，实现按企业实际管理层级划分的操作权限；
- 保证信息发布、传输的保密性，提供文档痕迹保留、电子证书、电子印章等安全功能；

投资少性价比高

- 升蓝 SCM 供应链管理系统功能全面，价格富有竞争力，极大的节省了用户的投资；
- 升蓝 SCM 系统的功能全面，但并不意味着高价格，由于升蓝 SCM 供应链管理系统是采用组件/Web 服务等新技术开发，有效控制了成本，因此相对价格低廉，对用户硬件配置要求不高，并能普遍适用于多种操作系统之上，可最大限度保护企业在各方面的投入，极大的节省了用户的投资；
- 产品化开发的模式可以降低软件开发的整体开发费用，提高技术投入的重复利用率，最终反映在产品价格上，使用户的购买成本大大下降。
- 支持多种布署模式，对硬件配置要求不高，可最大限度保护企业在各方面的投入。

- 性价比高，有效保护企业投资；

快速布署应用

- **SCM** 供应链管理系统支持多种布署模式，对硬件配置要求不高（参阅布署模式）。
- **SCM** 供应链管理系统具有强大的功能和人性化的操作设计，可以帮助企业迅速建立便捷、规范的企业办公环境。
- **SCM** 供应链管理系统基于 **WEB** 的软件结构，使得 **SCM** 供应链管理系统随处可用随时可用，用户可以在任何具备浏览器的机器上通过 **Internet/Intranet** 实现了 **Web** 上操作。
- 支持 **VPN** 方式访问，出差在外的员工也能通过 **Internet** 随时访问公司的 **SCM** 供应链管理系统。

易于使用

- 升蓝 **SCM** 供应链管理系统操作非常简单方便，普通用户不需专门培训即可迅速适应。
- 由于 **SCM** 供应链管理系统基于浏览器界面、安装方便，客户端只需安装普通的 **IE** 浏览器，只要懂上网便能得心应手使用该软件。
- 系统保持界面一致性：除了个别特殊页面以外，所有的操作界面都是一致的，保证用户只需花少量时间适应，就可以熟悉整个系统的基本操作。
- 升蓝 **SCM** 供应链管理系统的设计处处追求最方便的用户操作，在使用界面、关联菜单、模板应用、输入优化、选择优化、查询优化等方面，做了大量的优化设计，从而使得操作更简单易用。
- 各种输入标签都做了详细的细节优化，达到最方便用户输入；
- 客户端脚本精确、快速，目前许多 **Web** 系统的客户端采用大组件一次加载，造成浏览器运行速度缓慢，频频崩溃，升蓝 **SCM** 系统的客户端脚本全部采用按需加载，性能可靠，运行速度快，浏览器负载小。
- 多数按钮使用图标+文字或文字模式，图标也许更好看，但图标也会令人困惑，学习的成本更高，图标+文字可更容易操作。

易于维护

- 提供安装工具、配置工具和数据库管理工具，无需专业技术便可快速完成配置，后续维护简单；
- 系统维护菜单提供多种定义好的维护工具，管理员只需简单点击即可完成日常维护工作；
- 提供自动化维护脚本和策略，管理和维护更省力；

服务体系完善

- 提供完善的售后服务服务体系，提供多种服务方式。
- 升蓝软件拥有一支优秀的专业技术支持服务队伍，所涉及的技术领域覆盖计算机系统、网络、数据库系统、操作系统、应用系统等各个层面，为客户提供的售前、售中、售后服务。
- 服务方式多样化，包括产品的安装配置、培训、技术资料、网站支持、在线试用、电话咨询、现场服务等，有力协助客户布署实施产品的应用。

做出明智的选择

- 如果您正在选择软件产品，您也许会面对着 10 家或更多的软件提供商，每一家都宣称自己的产品是最好的，向您展现漂亮的 Power Point 演示，印刷精美的画册，长长的成功案例名单，以及一套又一套的动听的理念。
- 但是，事实真的是这样的吗？
- 好的软件会给您的企业带来生产力的进步，但是，不好的软件的成本是很高的，不仅仅是购买软硬件的成本，还有大量隐性的成本。

供应链管理系统主要用途

供应链管理系统目标价值

提高供应链透明度

- 企业面临日益激烈的全球化竞争和更加严格的法规要求，同时客户需求不断变化，产品生命周期日趋缩短。通过 SCM 供应链管理系统，您可以提高供应链透明度，提升运营效率和客户服务水平，降低合规成本，从而全面提高制造业务的管理水平。
- 供应链管理系统便于将供应商和客户融入供应链。
- 供应链管理系统加强供应链中的各个环节。
- 供应链管理系统通过实时了解历史销售记录，对需求进行预测。

建立过程型组织结构

- 传统企业的管理结构是职能型组织结构（Function-Organization），这种结构很难协调多部门之间的项目事务过程，为了协调各部门之间的事务，通常要花大量的时间在效率低下的会议上，而且往往得不到有效的结果。
- 供应链管理系统通过升蓝流程控制自动化组件实现企业业务流程重组，通过建立全新的过程型组织结构（Process-Oriented Organization），从而实现企业经营在成本、质量、服务和速度等方面的巨大改善，全面提高了项目管理工作的效率、生产力和准确度。

实现工作流程改进

- 企业管理软件有助于轻松实现业务流程改进。采用 SCM 供应链管理系统，可以清楚地了解企业运营状况，在掌握信息的基础上快速制定决策。以往繁琐耗时的业务流程可以实现自动化。从而便于企业集中精力重点提高核心竞争力，促进企业发展。
- 利用集成式企业管理解决方案，提高不同业务部门之间的信息沟通能力。
- 通过流程自动化消除某些成本。
- 实现流程自动化，提高工作效率。
- 在降低成本的同时提高交货速度，增加销售额。
- 自动化并优化业务流程，自动化申请和审批流程便于遵从监管规定。
- 跟踪运输、收货、包装和订单填写的相关数据，减少错误，降低成本。

规范管理，提高工作效率

- 通过工作流程控制，员工不用拿着各种文件、申请、单据（公文会签、计划日志、用款报销等工作流程审批）在各部门之间跑来跑去，等候审批、签字、盖章，这些工作都可在 SCM 系统上进行。一些处理弹性大而不易规范的工作流程也可变得井然有序。

- 系统设定的工作流程是可以变更的，可以随时根据实际情况来调整不合理的环节，为企业流程的重组提供有效的事实依据。
- 工作审批流程的规范可为员工节省大量工作时间；

缩短交货时间和生产周期

- 有效的供应链管理总是能够使供应链上的企业获得并保持稳定持久的竞争优势，进而提高供应链的整体竞争力。
- 供应链管理的有效实施可以使企业总成本下降 20%左右，供应链上的节点企业按时交货率提高 15%以上，订货到生产的周期时间缩短 20%~30%，供应链上的节点企业生产率增值提高 15%以上。

数据仓库

- 在处理信息、进行协调和制定决策的位置，最新信息始终可用，不论其位于台式机中还是在网络上。
- 信息共享、全文检索、信息量化分析工具，可以使成员随时随地轻松访问和分析所需要的信息。
- 高层决策不再是只能靠会议来了解情况，而是可以随时随地了解企业的相关信息、数据，迅速而科学地做出各项决策。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统可充分的管理和运用数据信息，做出科学决策。
- 利用升蓝 SCM 供应链管理系统可轻松的管理海量数据，为日常业务管理提供有效的方向更为商业决策提供强大准确的支持，助企业业务顺利攀升！
- 数据资源得以有效利用、充分挖掘潜在价值。
- 提供丰富的数据展现手段，增强商业洞察力。

降低产品库存

- 采用升蓝 SCM 供应链管理系统全面了解业务情况，尤其是客户供求趋势，以帮助公司加速库存周转，提高经营利润，提高整体销售收入。
- 更加准确、及时的报告可有效降低库存。
- 库存管理的改善可加快库存周转，或增加公司业务线。
- 提高销售速度可减少需要打折销售的过时商品数量。
- 提高库存管理能力加快存货周转，降低周转缓慢的产品占用资金。

电子销售方式

- 传统人海销售模式已经被很多企业否定，取而代之的是更加有效的电子销售模式。
- 电子销售模式明显能减少销售成本，增加订单处理的及时性和准确性。
- 销售也是双向的，电子销售能让我们的客户一起参与到我们的整个销售链中，也能做到客户的自助式销售管理。

统一的工作管理平台

- 日常管理工作中的各项业务不是孤立的，而是在互动的过程中相互促进，共同提升。
- 与单一的业务管理软件不同，升蓝 SCM 供应链管理系统根据基于协同理念而设计，将各种工作事务合理整合，提供了统一的操作平台，实现了办公管理业务信息的全面共享。

- 各职能部门紧密结合，形成一个有机的整体，从而提升了单位整体的管理、服务效率。

提高员工的工作能力

- 利用公共信息库，共享信息和知识，所有员工的智慧得到积累和发扬。
- 通过升蓝 SCM 供应链管理系统的内部门户、内部网站、内部知识库、全文检索、内部论坛等方式，提升企业员工的素质。
- 工作流程机制降低了新员工的工作上手的难度。
- 搜索引擎技术为员工提供了具有信息量化功能的全文检索，可查找与其特定需求有关的内容、过程、人员和业务数据。员工可以快速获得有效的知识。
- 业务数据以及文档和网页结合在一起，并且易于访问，成员就可以根据实时的信息和情况更快更好地进行正确的工作和决策。
- 培训平台的建设对完善企业培训机制，减少培训费用，降低培训人员的压力都会起到重要的作用。

提高利润透明度

- 更加清楚地了解成本，将成本与销售价格进行对比，从而提高利润。
- 实时财务报告便于您更加清楚地了解总体成本情况，帮助您提高产品或服务的利润。
- 通过报表找到更快做出更明智决策的有效方法，及时做出明智决策，遥遥领先竞争对手。

市场渠道管理

- 挖掘各种市场机遇、改进业务绩效并大幅提升合作性、创新性和灵活性。
- 通过最佳销售渠道（包括电子商务）为客户提供更好的产品和服务。
- 应对瞬息万变的业务要求，快速响应日新月异的市场，将挑战化为机遇。
- 更快响应市场要求。

提高生产力

- 通过优化业务流程可以显著提高员工生产力。
- 通过协作、知识提升、商业报表提升员工的工作能力，从而提高员工的工作业绩。
- 搜索引擎技术为员工提供了具有信息量化功能的全文检索，可查找与其特定需求有关的内容、过程、人员和业务数据，这样，管理人员可以根据查询的信息和情况更快地进行决策，员工可以快速获得有效的知识。

分析并了解业务状况

- 升蓝 SCM 系统集中企业的信息，成员可以更好地了解业务状况。
- 业务数据以及文档和网页结合在一起，使数据已随时可用且可理解时。
- 当信息可访问且易于交互时，成员可以更好地了解和分析评估信息，然后制定明智而合理的决策。

提高收款效率

- 通过对销售项目、销售订单进行跟踪，提供准确的报告和收款事务的提醒报告，提高应收款回款速度。

- 通过提高财务报告的准确性可以加快应收款回收速度，从而更加准确地了解短期和长期资产负债表情况。

有效维护客户资源

- 大多数的企业目前很多客户资料在销售人员的记事本或脑袋中，随机性和分散性导致宝贵的客户资源的流失。
- 升蓝 SCM 系统能使我们的销售人员把所有与客户联系的过程记录下来，并针对不同的客户采取不同的销售策略，最大程序满足不同客户的要求，从而获得更多的利润。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统能让一个客户的请求精确到达负责的客户经理手中，能时刻知道客户资源的变化以及我们销售人员日常的所有销售动作和销售行为。
- 基于数据库的邮件功能，可使邮件与相关业务（如客户、订单）关联起来，并可实现邮件驱动的作业，同时该功能也能很好地避免因员工离职或其他造成重要邮件的丢失。
- 借助升蓝供应链管理轻松创建、管理和跟踪直邮和电子邮件营销活动，以更经济的方式促销企业的业务，并成功赢得新客户。

对客户管理、业务的支持

- 通过一个集中的数据库来管理客户联系方式和交流信息，有助于实现有凝聚力的、统一的客户服务。
- 借助供应链管理实现销售线索和销售机会管理、销售线索自动分配、销售流程管理和竞争对手跟踪，从而缩短销售周期，提高签单率。
- 借助升蓝供应链管理中的数据分析功能，确认哪些客户、服务和产品能够带来最大收入，充分把握新的机遇。
- 通过将 供应链管理 系统与后端和前端系统集成，可以免去一些业务流程、改善主要业务流程，以及实现某些关键业务流程的自动化。
- 通过使用计算机中易于访问的客户信息，提高与客户交流的效率和质量。

提高企业竞争力、凝聚力

- 员工与上级沟通很方便，信息反馈畅通，为发挥员工的智慧和积极性提供了舞台。无疑，企事业单位的内部的凝聚力将大大增强。
- 使用信息化手段来规范企业的管理，以提升企业资源利用效率，优化业务流程，提高工作效率和准确度，规范快速成长过程中的管理问题，从而提升核心竞争力。
- SCM 供应链管理系统充分利用网络通信技术，改变了传统的以职能为主导的工作方式，通过业务流程重组，实现移动、实时、高效、精确，从而提高企业的竞争力。

实现工作流程的自动化

- 单位中的工作流程和各项审批签核工作都可以建立流程，实现工作流转的自动化、规范化。如项目流程、审批流程、收文处理、发文处理、工作请示报告、工作联络、出差申请、采购申请等都可通过网络进行办理。
- 工作流程流转监控功能使各级主管可以对工作的进展情况进行实时监控。
- 普通人员也可以通过流转跟踪了解工作的后续办理情况。

- 通过流程控制，企业根据实际需要可以自行制定规范管理的流程，其标准化执行由计算机控制，避免了人为误差的现象，管理者完全可以集中精力于企业运营的例外管理，更好的保证了企业的长期发展。

提升企业文化价值

- 提供真正的协同管理平台，全面而深化的协同管理体系，消除企业信息和应用孤岛，突破管理的各种屏障，使企业的各种资源融会贯通，有力推动管理进步。
- 建立信息发布平台，提供电子公告、电子论坛和电子刊物等信息发布形式。电子公告用于单位内部正式事件的发布，电子论坛建立了一个自由的信息交流、思想沟通和讨论问题的空间。
- **SCM** 供应链管理系统可实现对信息的即时交互与传递，使最需要的信息最快速度主动传递到每一个员工，同时实现对以前的信息进行分权限的档案化管理，最大限度的安全利用企业全部信息。

内部网与 **INTERNET** 的集成

- 可集成电子商务网站，通过 **SCM** 供应链管理系统创建并管理外部的电子商务网站、企业网站，进行宣传、在线服务、在线销售，实现与客户或潜在客户的双向沟通和服务。
- 集成外部电子商务网站有效地改善了与外部的信息交流方式，提高企业自身形象，增强企业市场竞争力。
- 通过 **Web** 访问或 **Web** 服务，可实现远程对异地子公司的报表汇总、指令发布、技术支持等。

与分支机构协同

- 建立知识库：整理和组织现有资料和信息，使得企业可以有效地管理、员工可以方便地共享文件、文章、项目文档、技术资料、市场信息、**ISO** 文档、合同、客户资料等企业文档，实现知识共享与团队协作。
- 知识搜索和知识评估：采用功能强大的搜索引擎技术，提供信息的搜索以及对专家的定位，并提供对信息访问量、访问频度、相互关联性的分析、跟踪、评估等功能。

改进企业运营模式

- **SCM** 供应链管理系统为企业建立内外部的业务处理平台，为各人员、各部门、各机构、客户、伙伴等开设门户，使所有相关人员都可参与企业的商业过程，建立高效的协作体系。
- **SCM** 供应链管理系统能改变企业现有的运营模式，将公司所有的文档，客户，产品，雇员，财务内部联系信息完整呈现在管理者面前，管理者可以从宏观面来观察公司的运作，也可以深入了解每一个细节，从而可以清晰掌控公司的各种资源，对各环节的运作了解的更彻底，并在充分数据基础上，改进企业的经营管理策略。
- 当信息可访问且易于交互时，管理者可以更好地分析和评估信息，然后制定明智而合理的决策。

降低 **IT** 维护成本

- 使用 **B/S** 架构实现单点维护，维护工作量减少。

- 大量可自定义扩展的功能，例如自定义表单，不需要二次开发就能实现更多的新功能，满足企业未来的需求。
- 减少过时传统 C/S 或分散管理系统的维护费用，提高公司利润水平。

节省行政开支

- 升蓝 SCM 系统平台可实现无纸化办公，节约了大量的纸张及表格印刷费用；
- 升蓝 SCM 系统的信息沟通能力可减少传真、电话基于差旅方面的费用，内部的信息交流的互交特性，以及可跟踪的特性，更是普通电话、传真所实现不了。
- 数据仓库技术可减少数据录入的工作。

供应链管理系统架构

系统总体技术框架

- 升蓝软件公司长期专注于集团企业全面信息化系统产品的研发、实施和推广，所推出的集团企业管理信息系统，在众多大中型企业成功实施，该系统所采用的技术框架在可靠性、安全性、扩展性、先进型以及应用的成熟性等方面已经得到充分的验证。
- 按照客户的建设目标，结合升蓝软件公司系统建设经验，我们将系统的总体技术架构规划如下：

采用 N-Tire 体系架构

- 开发架构采用 N-Tire 来实现，整个系统至少包括三层接口：用户层、应用层、数据层。采用 N-Tire 结构实现系统后，当系统应用需要扩充或改版时，用户可以按自己的需求进行扩展相应的改动，而不会影响整体的应用稳定性，为整个系统今后的开发提供很好的扩展能力。
- **用户层**
 - 用户层要解决两方面的问题，一方面方便用户使用系统，另一方面方便用户把系统和桌面办公系统进行集成便于数据交换。
 - 由于 Internet 的强大功能和应用普及，Web 浏览器已经成为所有用户事实上默认的客户端标准配置。由于升蓝软件公司所推荐的系统采用 B/S 技术结构，用户通过 Web 浏览器访问服务器，进行相关操作。
 - 用户层设计还要考虑用户使用习惯，以用户熟悉的文档、表格、图形、图标、影音等方式交换数据和显示数据，以保证用户的工作效率。现在大多数用户在日常工作中广泛使用微软 Office 套件等，在使用综合管理信息系统时，不可避免要通过系统下载和上传文件，实现数据交换与展示。为此系统提供各种文件文本保存、转换功能。
- **访问控制层**
 - 访问控制层是管理信息系统的安全卫士，阻止一切非法、未经授权的闯入，保护企业的商业数据和技术数据。一个功能完整的安全平台要包括网络安全、主机安全、操作系统安全、应用安全和数据安全。系统遵循国家标准和规定，集成应用多种安全技术，为综合管理信息系统构建一个可管理、可监控、可测评的安全屏障（详见第七章有关系统技术与安全说明）。
- **应用层**

- 应用层是综合管理信息系统的主体，应用层主要包含了办公自动化平台及其加载其上的业务管理系统，例如采购管理、招投标管理、合同管理、系统管理等等，以及建立在业务信息基础上的领导决策支持功能。应用层可以在办公自动化平台上进行动态加载，以满足随着业务发展，业务管理信息化范围增加的需求。
 - 应用层按照具体的应用模块开发出来，各应用模块是独立的进行分工合作，各个独立模块具有很强的扩展性。接收客户来自表现层的请求，在应用层这里进行处理。应用模块调用数据库驱动进行对数据库的访问，并将最终结果返回给用户。
 - 应用层具有分布式的结构设计，可以按照实际需要进行分布式的部署。
 - 应用层也是逻辑事务层，各种应用的逻辑都包含在应用模块中。例如查询功能，需要先经过用户身份认证，符合资格的用户才能按照查询的流程完成功能。
 - 各个应用模块符合企业级的应用规范，采用组件技术进行开发。每个应用组件的运行、策略、事务处理在应用服务器上，而且相互独立，具有很好的可移植性。
- **数据层**
 - 数据层主要包括大型关系型数据库（MS SQL Server）及其所存储管理的企业业务数据。这些数据来自招商物业办公自动化平台和各个业务管理系统，通过一定的逻辑模式和权限许可，有关用户调阅或者组合分析，形成业务管理或者管理决策信息。

系统架构的特点

- **基本特点**
 - 采用 Microsoft .Net 技术，C#语言，WEB 方式、B/S 结构，为构建大型企业个性化经营管理平台提供了强大技术基础和技术保障。
 - 采用先进的、稳定的系统平台(WIN2003 等)、大型网络数据库技术(SQL2000 等)，为跨平台应用提供了方便，满足集团型企业的海量数据处理需求。
 - 完善的产品功能结构体系，融合企业办公自动化(OA)和采购管理、招投标管理、合同管理及系统管理等专项业务管理功能。
 - 完善的客户化解决方案，能够针对不同企业的个性化需求进行量身定制，满足用户个性化经营管理要求的特色。
 - 专业的系统实施服务，完善的系统培训计划和执行监控。
 - 基于成熟的核心二次开发，使得新的应用程序可以充分利用这个核心框架提供的基础功能，而把重心放在各种具体功能上，从而简化开发、快速安装。
- **应用层特点**
 - 应用层按照具体的应用模块开发出来，各应用模块是独立的进行分工合作，各个独立模块具有很强的扩展性。接收客户来自表现层的请求，在应用层这里进行处理。应用模块调用数据库驱动进行对数据库的访问，并将最终结果返回给用户。
 - 应用层具有分布式的结构设计，可以按照实际需要进行分布式的部署。
 - 应用层也是逻辑事务层，各种应用的逻辑都包含在应用模块中。例如查询功能，需要先经过用户身份认证，符合资格的用户才能按照查询的流程完成功能。
 - 各个应用模块符合企业级的应用规范，采用组件技术进行开发。每个应用组件的运行、策略、事务处理在应用服务器上，而且相互独立，具有很好的可移植性。
- **表现层特点**
 - **速度快**：第一次调用以后程序请求，请求就驻在内存中，当有新的请求时候，即可处理相关的请求，无需再次加载，加快了系统反应速度。

- 移植性高: 具有一次编写, 随意运行的特点, 当操作系统改变的时候, 原来的代码不需要重新编译, 即可应用。应用层或数据层改变的时候, 可以重用以前的页面代码, 无需重新开发。
- 重用性强: 当系统为了增强网站活力, 需要经常改变页面版式的时候, 管理人员只需要修改页面设计效果, 无需重新编写程序代码。这样对投资也是保护。
- 灵活性高: 表现层可以按照页面效果的要求, 灵活的把代码嵌入进页面中, 体现出页面效果和管理上的灵活。

Reporting Services 报表服务

- **SCM 供应链管理系统系统的报表采用 Microsoft Reporting Services 高级报表技术**, 可以方便产生各种报表, 报表可以在线浏览报表, 或输出为 Word、Excel 等常见的文件格式。
- 报表可以帮助企业领导适时监督业务计划, 了解订单的执行情况, 进行相关数据分析, 进一步进行经营决策。
- 报表的内容可以系统中的任何记录都可以产生报表, 也可以是各处室每月固定上报的月工作动态, 报表的格式可以在具体实施时根据内容定制。
- 报表可以以图表的形式对系统中的数据进行统计分析, 图表模式的报表可以更直观在表现数据分析的结果。
- 根据不同的业务需求, 提供了不同的报表设计。

系统的开发语言

- 基于 **Microsoft .Net 2.0** 平台, 使用 **Visual Studio.Net** 作为主要的开发工具, 采用 **ASP.Net 2.0** 与 **C#**语言实现系统的开发。
- 基于 **Web Service** 的数据接口, **XML Web services** 允许应用程序通过 **Internet** 进行通讯和共享数据, 而不管所采用的是哪种操作系统、设备或编程语言。**Microsoft .NET** 平台提供创建 **XML Web services** 并将这些服务集成在一起之所需。对个人用户的好处是无缝的、吸引人的体验。
- **.Net Framework** 是一种新的计算平台, 它简化了在高度分布式 **Internet** 环境中的应用程序开发。**.Net Framework** 旨在实现下列目标:
 - 提供一个一致的面向对象的编程环境, 而无论对象代码是在本地存储和执行, 还是在本地执行但在 **Internet** 上分布, 或者是在远程执行的。
 - 提供一个将软件部署和版本控制冲突最小化的代码执行环境。
 - 提供一个保证代码(包括由未知的或不完全受信任的第三方创建的代码)安全执行的代码执行环境。
 - 提供一个可消除脚本环境或解释环境的性能问题的代码执行环境。
 - 使开发人员的经验在面对类型大不相同的应用程序(如基于 **Windows** 的应用程序和基于 **Web** 的应用程序)时保持一致。
 - 按照工业标准生成所有通讯, 以确保基于 **.NET** 框架的代码可与任何其他代码集成。
- **Visual Studio .NET** 是一套完整的开发工具, 用于生成 **ASP Web** 应用程序、**XML Web services**、桌面应用程序和移动应用程序。**Visual Basic .NET**、**Visual C++ .NET** 和 **Visual C# .NET** 全都使用相同的集成开发环境 (**IDE**), 该环境允许它们共享工具并有助于创建混合语言解决方案。另外, 这些语言利用了 **.NET** 框架的功能, 此框架提供对简化 **ASP Web** 应用程序和 **XML Web services** 开发的关键技术的访问。

- **Microsoft C#**是一种新的编程语言，是为生成运行在 .NET 框架上的、广泛的企业级应用程序而设计的。**C#** 从 **Microsoft C** 和 **Microsoft C++** 演变而来，是一种简单、现代、类型安全和面向对象的语言。**C#** 代码被作为托管代码编译，这意味着它能够从公共语言运行库的服务中受益。这些服务包括：语言互操作性、垃圾回收、增强的安全性以及改进的版本支持。

Sql Server 数据库系统

- 采用 Microsoft 公司的 SQL Server2005、SQL Server2000 作为数据库服务器，SQL Server2005 具有
 - 良好的性能价格比、可接收功能，高可扩展性、高稳定性和易用性；
 - 迅速的数据库处理速度，支持 32 个 CPU 和 64GB 内存，能够实现联机备份和快速的数据库完整性检查；
 - SQL Server 2005 企业版具备完全 Web 支持，提供了对可扩展性标记语言（XML）的核心支持以及在 Internet 上和防火墙外进行查询的能力。
- SQL Server 2005 还提供了丰富的数据库编程能力--基于 Web 标准--以确保系统的协同工作和灵活性。与此相关，SQL Server 2000 还将丰富的扩展标记语言（XML）、W3C 标准支持、利用 Transact SQL（T-SQL）实现的 XML 数据操作能力、灵活而强大的 Web 分析功能以及使用 Hypertext Transfer Protocol（超文本传输协议，HTTP）进行的安全 Web 数据访问等新特性包含在内。SQL Server 2005 具有以下特点：
 - 易于使用、管理，方便使用。
 - 良好的安全性，保障数据库的安全。
 - 强大的复制功能，以适应多点数据同步复制。
 - 高性能，在大数据量下保证良好的速度。
- 为保证数据的安全和完整：使用 RAID 技术来保证数据在意外事故发生时能快速恢复。制定适当的备份计划来保证数据的长期保存。我们对应用平台的 WEB 系统、应用服务器系统和数据库系统实施完整的备份策略，以保障数据的安全和快速故障恢复的能力。
- 由于信息技术在日常管理中的地位越来越高，因此处理设施的可用性至关重要。目前，大多数关键性系统需要高度的可用性，其中许多系统的运作甚至需要连续的可用性，此外信息系统的核心是数据。故障停机和数据损失可能导致巨大的损失。因而，数据备份策略尤为重要，信息系统的数据库备份策略就是解决数据保护和系统恢复的策略。
- 数据备份策略（见《系统安全策略》）。

供应链管理系统功能

产品目录

- 产品电子目录：产品电子目录的一个重要优势，就是不仅可满足已知产品的查询，也能满足未知产品的查询。客户可能明确他要购买什么，但也可能不明确他要购买什么，这就要求产品目录可根据客户的意向，为客户提供合适的产品。
- 网站产品管理：建立网站的产品数据库，提供产品目录浏览和管理功能。
- 产品分类管理：产品的无限级分类、全部生成 HTML 页面、完善的商品属性设置、灵活的促销设置、复杂而精确的价格计算公式等多项后台管理设置中。
- 产品信息管理：这是产品市场分析的基础，也是从不同侧面进行产品个性化分析的出发点。

- 个性化销售策略：要提供一对一的个性化销售策略（也称作定制产品），必须要有个性化的产品资料库。
- 产品报价管理：产品管理可制定统一的价格策略，避免造成报价混乱。



产品目录功能

产品电子目录

- 产品目录是按产品的分类、属性进行查询、浏览、订购或管理的形式，相当于印刷的产品目录册页，但比印刷的册页具有更多的灵活性；
- 产品目录除了可以按分类进行排列外，还可以使用各种参数进行检索和排列；产品电子目录的一个重要优势，就是不仅可满足已知产品的查询，也能满足未知产品的查询。客户可能明确他要购买什么，但也可能不明确他要购买什么，这就要求产品目录可根据客户的意向，为客户提供合适的产品。
- 产品的无限级分类、全部生成 HTML 页面、完善的商品属性设置、灵活的促销设置、复杂而精确的价格计算公式等多项后台管理设置中；

产品信息管理

- 产品目录管理首先要建立详细、直观和可行的数字化产品信息。
- 产品资料管理：对产品的规格、介绍、图片等资料进行录入、修改、查询等操作。
- 制定产品的价格和折扣。

产品分类管理

- 产品分类通常是一种树状结构，是产品的基本属性。
- 除了基本的分类，还可以为产品制定系列属性的字典，进一步细化产品的信息。
- 支持无限级别的分类创建和维护，可为分类制定相应的属性，便于产品信息的输入和维护。

产品价格和折扣管理

- 产品管理可制定统一的价格策略，避免造成报价混乱。
- 通过价格策略，可对产品的基本价格、折扣策略、特价促销等参数的指定。
- 订单生成时，系统自动根据策略计算出正确的价格。

产品图片管理

- 系统内置图片处理功能，可将各种规格的图片加上商标水印，处理成特定的格式，有些格式专门用于网页列表(缩略图)，有些则用于网页的明细页。
- 产品图片独有批量上传功能，可一次上传几百几千张图片。
- 图片处理的算法精确、速度快、效果好，相当于 Photoshop 的功能。

产品分析

- 产品的市场分析：得出产生多数利润的产品或产品特征要素，为调整产品线或产品特征要素提供依据，为调整产品市场策略提供帮助。
- 对产品的特征分析：可得到不同档次的产品的销售对比和销售趋势，从而找到什么特征的产品在市场上最受欢迎、最具增长潜力。
- 产品生命周期分析：根据市场和销售中获得的数据，对产品或服务所在的生命周期进行描述，生成图表，便于领导决策，并作出相应的产品开发计划等。
- 产品获利能力分析：可针对不同的产品进行比较分析，得出每个产品在不同时期的销售情况和利润情况，找到销售稳步上升而且利润丰厚的产品。

产品销售情况分析

- 分析可得出产生多数利润的产品或产品特征要素，为调整产品线或产品特征要素提供依据，为调整产品市场策略提供帮助。
- 可以根据产品的属性、销售情况、销售区域、客户等进行统计、查询、分析。
- 可对产品历史数据进行分类销售查询分析。

产品个性化销售支持

- 个性化销售是目前市场营销的一个重要特征，当今市场的一个重要特点，就是产品的生命周期越来越短，即使最热门的经典产品也往往只能流行一两个月。
- 消费个性需求复归，许多消费者不再满足于毫无个性的流水线产品，他们更希望能够影响、最好是亲自参与到产品的设计制造过程中来。
- 个性化销售策略：要提供一对一的个性化销售策略（也称作定制产品），必须要有个性化的产品资料库。
- SCM 供应链管理系统提供面向顾客的、安全可靠的平台系统，使顾客能够方便、安全地与企业进行便捷即时沟通。信息平台系统可以在顾客一进入就能够很快地辨别其身份和需求，从而快速提供个性化的服务。

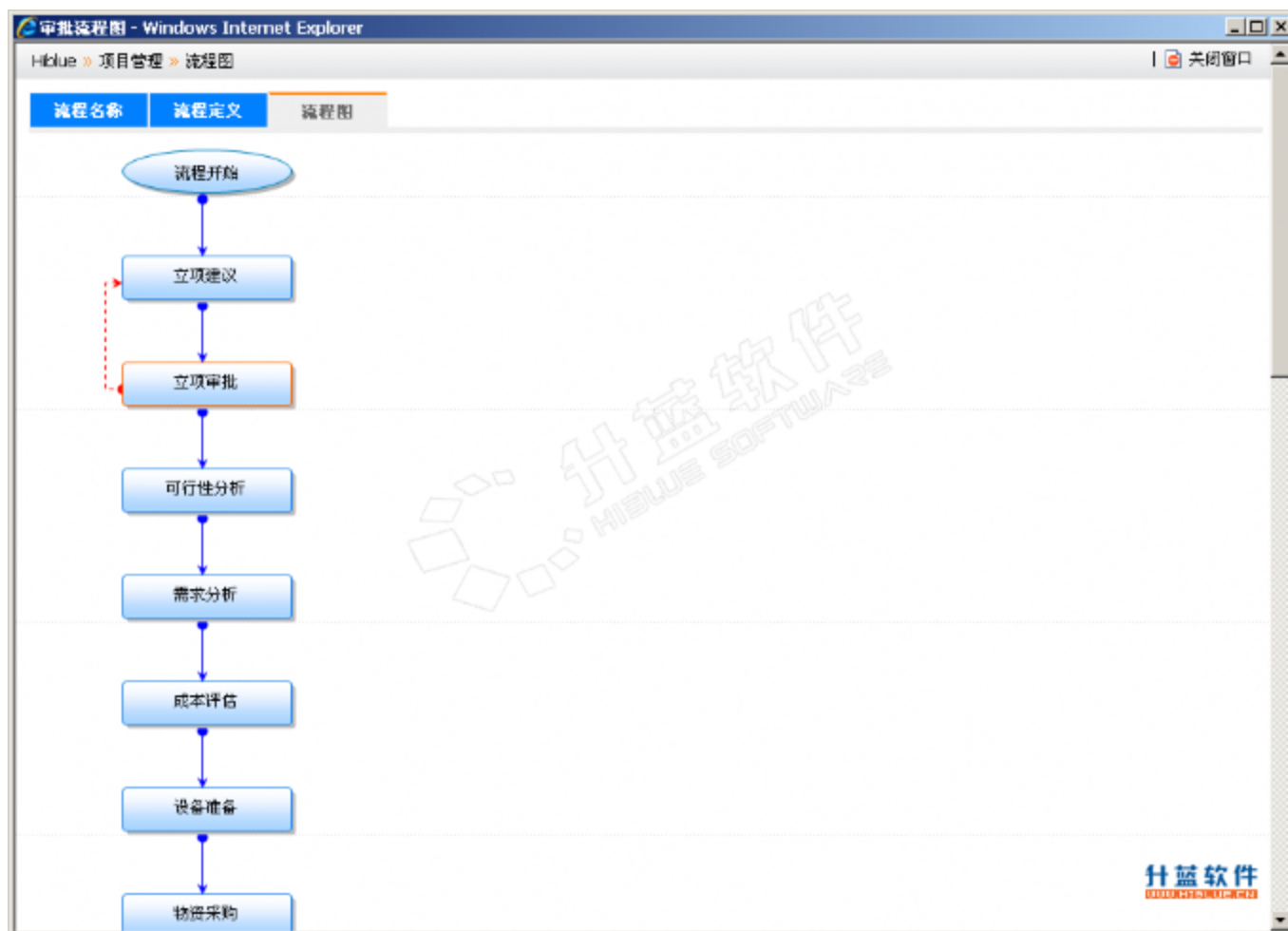
在外部网站发布产品目录

- 通过在外部网站发布产品目录，实现产品的宣传与推介。
- 与外部电子商务网站共享数据，数据只需要一次输入。

事件日程

- 事件日程以成员、部门、或团队为单位，按时间顺序，将相关的工作任务、工作计划、待办事务、流程事务以图表方式显示出来。
- 成员通过事件日程可明确自己的工作目标，经理也可以使用事件日程工具对员工的工作做出合理统筹的安排。
- 此外，事件日程功能也支持创建日程安排，如创建约会、会议计划或其他日程计划。

- 可根据时间、日、周、月查询日程信息，并在日程中添加备忘。
- 事件日程还具有冲突检查功能，以及到期提醒功能。



事件日程功能

事件计划

- 事件计划用于创建未来日程的安排，或过去日程的记录。
- 可设置到期预先提醒，提醒方式有内部消息、手机短信或电子邮件。
- 日程计划表上可以检查日程冲突。
- 事件计划(如约会、电话)会按日程表显示，便于实时查阅，避免错过重要事务。

实时任务和事件日程查询

- 系统成员的每一件任务、过程、事件处在每一时间阶段均有相应的成员负责办理，并可在工作日程管理功能上展开。
- 工作日程可按成员、日期、部门、小组、项目等单位进行查询或组合查询，常见的日程有：
 - 事件计划
 - 审批流程事件
 - 业务流程事件

- 项目任务
- 工作任务
- 个人提醒事件
- 通过日程可明确每个人应该做什么，做好了没有。
- 成员可使用日程查询，了解自己或同事的日程信息，管理者也可以使用日程了解员工的工作情况。
- 在日程安排的当天，会桌面提醒相关日程信息，也可以预先设定到期提前提醒功能。

个人日程安排

- 用于个人进行自己的日程管理，如日程安排、日程查询、日程的按状态分组排序。
- 市场活动和各类业务事务(如约会、电话)会按日程表显示，便于实时查阅，避免错过重要事务。
- 日程管理可以检查日程冲突，可设定到期提前提醒。

供应商管理

- 供应商关系管理（SRM）正如当今流行的CRM是用来改善与客户的关系一样，SRM是用来改善与供应链上游供应商的关系的，是一种致力于实现与供应商建立和维持长久、紧密伙伴关系的管理思想和软件技术的解决方案。
- 供应商管理旨在改善企业与供应商之间关系的新型管理机制，实施于围绕企业采购业务相关的领域，目标是通过与供应商建立长期、紧密的业务关系，并通过双方资源和竞争优势的整合来共同开拓市场，扩大市场需求和份额，降低产品前期的高额成本，实现双赢的企业管理模式。
- 供应商关系管理以IT信息技术为手段的管理软件和技术，将先进的电子商务、数据挖掘、协同技术等信息技术紧密集成在一起，为企业产品的策略性设计、资源的策略性获取、合同的有效洽谈、产品内容的统一管理过程提供了一个优化的解决方案。
- 实际上，供应商关系管理是一种以“扩展协作互助的伙伴关系、共同开拓和扩大市场份额、实现双赢”为导向的企业资源获取管理的系统工程。

供应商管理功能

供应商管理的目标

- 获得符合企业质量和数量要求的产品或服务。
- 以最低的成本获得产品或服务。
- 确保供应商提供最优的服务和及时的送货。
- 发展和维持良好的供应商关系。
- 开发潜在的供应商。

供应商信息管理

- 建立供应商的档案，包括供应商的基本档案、信用情况。
- 以供应商为中心的操作模式：查询到一个供应商后，所有与该供应商相关的订单、合同、往来帐单、邮件、报价、讨论、投诉、服务等所有相关信息，都可以在画面中显示出相应的链接，方便操作。

- 供应商管理可查询的内容有：档案信息、交往记录、报价记录、交易记录、联系记录、销售情况、反馈记录等全方位的信息，通过这些信息的整合和分析，使企业多角度的把握客户需求，全面透视供应商情况，用最新的成本信息来调整采购的成本。

供应商信用评估

- 建立客户、供应商、渠道商的信用管理制度，更好地掌握客户、供应商、渠道商的信用情况，避免因信息不透明而造成不必要的损失。
- 供应商信用评估的主要内容有：供应商公司的概况；股东及管理层情况；财务状况；银行信用；付款记录；经营情况；实地调查结果；关联企业及关联方交易情况；公共记录；媒体披露及评语；对供应商公司的总体评价；给予供应商的授信建议等。
- 使用 SCM 供应链管理系统中数据库的数据，利用数据分析的变化和偏差分析技术进行客户信用风险分析和欺诈行为预测，通过评价这些风险的严重性、发生的可能性及控制这些风险的成本，汇总对各种风险的评价结果，在信用风险发生之前对其进行预警和控制，趋利避害，做好信用风险的防范工作。

供应链管理

- 供应链是为客户创造产品的过程。它跨越从原材料、制造、分销、运输、仓储到产品销售的全过程，涉及众多独立的公司和客户，比如制造商、供应商、运输商、批发商和零售商。
- 供应链管理系统用来管理供应商、零售商、批发商以及最终客户，可以有效地将企业和合作伙伴紧密地联系起来，可以持续可靠地满足各类客户的需求，可以最大限度地降低企业的风险，最终实现以最低的成本和费用提供最大的价值和最好的服务。
- 供应链管理系统采用因特网技术，使所有供应商和客户数据建立电子连接，任一客户或任一供应商都能与企业交换信息，就像一个企业一样。
- 供应链自动化的最大好处是：
- 节约交易成本：用 internet 整合供应链将大大降低供应链内各环节的交易成本，缩短交易时间。
- 降低存货水平：通过扩展组织的边界，供应商能够随时掌握存货信息，组织生产，及时补充，因此企业已无必要维持较高的存货水平。
- 降低采购成本，促进供应商管理：由于供应商能够方便地取得存货和采购信息，应用于采购管理的人员等都可以从这种低价值的劳动中解脱出来，从事具有更高价值的工作。减少循环周期：通过供应链的自动化，预测的精确度将大幅度的提高，这将导致企业不仅能生产出需要的产品，而且能减少生产的时间，提高顾客满意度。
- 收入和利润增加：通过组织边界的延伸，企业能履行它们的合同，增加收入并维持和增加市场份额。

供应链管理功能

与供应商结为战略伙伴关系

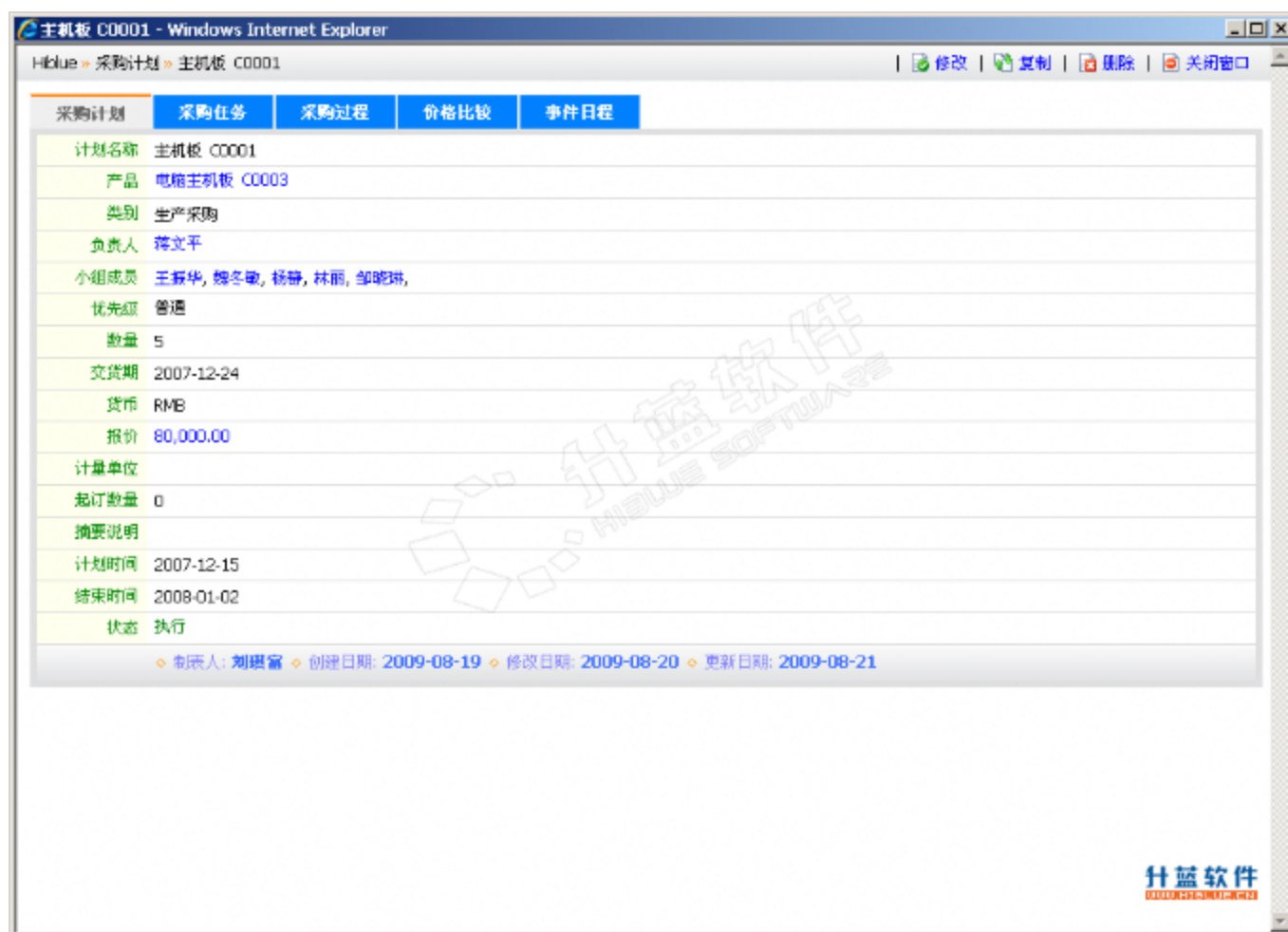
- 供应商是企业的一种重要的资源，与供应商结为战略伙伴关系，使供应商成为自己的一部分，可极大地扩展企业的实力。
- 采用因特网技术，使所有供应商和客户数据建立电子连接，任一客户或任一供应商都能与企业交换信息，就像一个企业一样。

- 在供应链采购体系上，很少有“现成产品”的采购，更多的新产品的采购，这就要求采购过程必须结合产品的设计过程，只有与客户、供应商协同设计，才能在最短时间内完成满足客户要求的新产品设计。

采购管理

采购管理

- 采购管理建立在与供应商建立策略性伙伴关系的基础上，实现整个供应链的成本和效率管理；
- 采购管理必须实现与供应商共同研发产品及其对消费者的影响；
- 采购管理与供应商协作，对产品进行设计，寻求新的技术和材料替代物，OEM 方式的操作；
- 充分利用诸如跨地区，跨国家的公司(工厂)的集团力量集中采购；
- 确定合理的定货量、优秀的供应商和保持最佳的安全储备。



采购管理功能

采购计划

- 采购计划通过及时掌握库存，根据销量分析，制定采购计划。

- 采购计划管理对企业的采购计划进行制定和管理，为企业及时准确的采购计划和执行路线。采购计划包括定期采购计划（如周、月度、季度、年度）、非定期采购任务计划（如系统根据销售和生产需求产生的）。通过对多对象多元素的采购计划的编制、分解，将企业的采购需求变为直接的采购任务，系统支持企业以销定购、以销定产、以产定购的多种采购应用模式，支持多种设置灵活的采购单生成流程。

OEM 制造与委外加工

- 在与供应商建立战略性伙伴关系的基础上，通过 OEM 制造与委外加工，实现整个供应链的成本和效率管理；
- 采购管理与供应商协作，对产品进行设计，寻求新的技术和材料替代物，OEM 方式的操作；

采购价格控制

- 实现价格成本控制的关键，是提供一个采购的设计与报价的平台，在与供应商结为战略伙伴关系基础上，对产品进行设计和报价。
- 对于新产品或按需求定制的产品，需要通过供应链体系与供应商达成协同设计，并在设计过程实现价格的控制。
- 对于我们已经很好掌握了成本信息和技术信息的采购商品（包括物资或服务），并且有多家供应商竞争，我们就可以事先选定合格供方范围，再在合格供方范围内用“货比三家”的询价采购方式。
- 如果我们已经完全掌握了采购商品的成本信息和技术信息，或者只有一两家供应商可以供应，公司就应该设法建立长期合作关系，争取稳定的合作、长期价格优惠和质量保证，在这个基础上可以采用单一来源采购的方式。

采购订单管理

- 采购订单管理以采购单为源头，对从供应商确认订单、发货、到货、检验、入库等采购订单流转的各个环节进行准确的跟踪，实现全过程管理。通过流程配置，可进行多种采购流程选择，如订单直接入库，或经过到货质检环节后检验入库等，在整个过程中，可以实现对采购存货的计划状态、订单在途状态、到货待检状态等的监控和管理。
- 采购订单可以直接通过电子商务系统发向对应的供应商，进行在线采购。
- 采购管理能够随时提供定购、验收的信息，跟踪和催促对外购或委外加工的物料，保证货物及时到达。

自定义表单

- 自定义表单很象我们平时使用的印刷好的表格，可以用来：**1.填写表格，2.通过表格执行办理或审批流程。**例如：
- 《请假条》表格，由申请人填表，主管批准，人事部备案，这是一种审批流程表单，包含申请、流程、审批三种应用。
- 《质量问题报告》表格，由客服填写，技术部/品质部调查，仓库补货，财务核销费用，包含填表、流程两种应用（没有审批）。
- 《出库单》等各种数据表和电子表格。
- 自定义表单主要有两种使用场合：

- 数据自定义表单：这种表单的条目可以任意制定，并可设置权限，没有流程控制；
- 流程自定义表单：可以灵活实现各种流程功能，流程又分为：1. 工作流程，2. 审批流程两种应用方式；
- 自定义表单特点：
 - 具备完整的流程控制和权限管理功能，可以直接应用在审批流程或工作流程控制上；
 - 支持使用明细表，在一项记录中带有多项子记录时，可以使用明细表；
 - 字段可使用系统中的数据表记录建立关系（相当于数据库外键），如产品、客户、成员、项目、订单、采购单等；
- 可创建流程类型的自定义表单（如生产流程表），或用于数据类型的自定义表单（如销售计划表）
- 供应链管理系统对自定义表单的定义和设置可使用模板来定义，避免管理员花费大量的时间在系统设置工作上。
- 升蓝自定义表单提供直观的自定义表单设计器，用户可以创建无限数量的表单，实现扩充系统初期未设计的各种功能，以适应企业未来的发展需求。
- 自定义表单极大的扩展了SCM 供应链管理系统的应用，通过将各种纸质表格使用SCM 系统的表单进行登记、管理，实现规范的表格的填写和存储，通过表单的流程对相关作业进行管理控制，通过报表进行统计、查询。
- 客户在当前的开发的基础上，可以自己使用自定义表单、自定义字段进行功能的扩充，迅速升级系统的功能，而无须重写代码，也无须了解原来系统的设计细节。



自定义表单功能

自定义流程表单

- 自定义流程表单按用途可分为：**1. 工作流程**、**2. 审批流程**两种应用模式，用于日常工作或审批的各种流程表单的填写和处理流程：
- 工作流程表单：
- 流程表单可用来处理工作流程，如《物料移交登记表》、《检验报告》；
- 流程表单与审批表单相似，但没有审批表单的“同意”这一项。
- 审批流程表单：
- 审批流程表单可用来处理审批流程，如《请假表》、《费用报销表》；
- 审批流程表单应类似于现实中应用的各种批准表格，如请假条，借款申请单等，实际的应用也与现实中用纸面的审批表相似。
- 现实中经常有一些表单需要在流转填写：如《质量问题报告》，销售部门接到客户提出质量问题，开出表单，然后由品质部门、设计部门等填写相应的内容，使用工作流程表单可轻松解决此类表单的应用。

自定义数据表单

- 自定义数据表单是单纯的数据表格，用于填写数据，如《出货记录》、《销售计划表》。
- 自定义数据表单没有流程控制功能，但可设置使用权限。
- 自定义数据表单支持使用明细表，在一项记录中带有多项子记录时，可以使用明细表。

自定义电子表格表单

- 自定义电子表格表单，此功能类似于《Excel》电子表格；
- 自定义电子表格的数据是保存在数据库服务器中，因此具有单机版本 Excel 无法比拟的优势；

使用自定义明细表

- **SCM** 供应链管理系统的自定义表单模块支持使用明细表，每个表单可以使用一个明细表。
- 当一项记录中带有多项子记录时，就需要使用明细表，如费用报销单，需要一个明细表分别记录费用明细（飞机票 500、酒店 800、出租车 120...）
- 明细表可以选择使用系统现有的数据表，如费用明细表，定义好的明细表也可用于多个自定义表单。

自定义字段扩展

- **SCM** 供应链管理系统在重要的数据表中设计了自定义字段扩展功能，方便企业在以后增加字段的需要；
- 字段可使用系统中的数据表记录建立关系（相当于数据库外键），如产品、客户、成员、项目、订单、采购单等；
- 用户可以自己添加字段，设置字段的输入、显示方式，无需二次开发或编写代码；

客户管理

- 客户关系管理自动化并改善与销售、市场营销、客户服务和支持等领域的客户关系有关的商业流程。

- 客户管理的核心是客户价值管理，它将客户价值分为既成价值、潜在价值和模型价值，通过一对一营销原则，满足不同价值客户的个性化需求，提高客户忠诚度和保有率，实现客户价值持续贡献，从而全面提升企业盈利能力。
- 找到并成交一位新客户需要投入很大的努力，企业 80%的利润来自 20%的老客户，完善的客户管理是企业利润的源泉。
- 客户管理是为企业在激烈市场竞争中，提供一套方便有力的管理工具，可以帮助企业为客户提供更加完备周到的服务，通过有效地进行客户资源管理，使企业的产品和服务更加满足客户的实际需要，从而给企业带来更加丰厚的效益。
- SCM 供应链管理系统的客户关系管理模块，以数据仓库、商业智能、知识发现等技术方法，使得收集、整理、加工和利用客户信息的质量大大提高。
- SCM 供应链管理系统还支持数据挖掘技术，根据企业客户档案的特点建立合理的数据挖掘分析模型和挖掘方法，从大量客户档案原始资料中通过数据选择和检测，揭示出隐含的具有潜在价值的信息。

The screenshot shows a forum page with a navigation bar at the top containing links like '系统首页', '论坛首页', '搜索', '我的主题', '我的收藏', and '退出'. Below the navigation bar, there's a breadcrumb trail '企业论坛 > 项目研究 > 项目管理' and a user name '本版版主: Ken, 姜云, 林丽'. A search bar is present with the placeholder '[新主推荐:]'. Below the search bar, there's a '发表主题' button. The main content area features a table of forum posts with columns for '主题', '栏目', '作者', '更新日期', and '阅读/回复'. The table lists various posts such as '辅助管理人员如何对销售进行有效管理', '[推荐] 财务分析案例', '优秀团队的表现', etc. At the bottom of the page, there's a '快速发表主题' section with a '标题:' field and a '内容:' text area, along with another '发表主题' button. The '升蓝软件' logo is visible in the bottom right corner.

主题	栏目	作者	更新日期	阅读/回复	操作
辅助管理人员如何对销售进行有效管理	文档	李伟玲	2009-10-22	3 / 2	修改 删除
[推荐] 财务分析案例	新闻	杨静	2009-10-20	1 / 2	修改 删除
优秀团队的表现	讨论	刘志宽	2009-10-15	1 / 1	修改 删除
A6协助亚洲电力设备管理规范落地	提问	张敬斌	2009-10-05	1 / 2	修改 删除
2007年IT高管的最大开发项目-商业智能	文档	潘晓辉	2009-10-01	1 / 2	修改 删除
无价的能力	文档	姜云	2009-08-31	1 / 2	修改 删除
同心多角化经营战略	讨论	曹永亮	2009-06-25	1 / 1	修改 删除
0044	讨论	赵永海	2009-06-20	1 / 1	修改 删除
古典决策理论	问题	刘志宽	2009-06-18	1 / 0	修改 删除
[推荐] 工作总结之概述 (背景、目标等)	文档	张林羽	2009-05-15	1 / 1	修改 删除
复记录	问题	章宏娟	2009-04-27	1 / 1	修改 删除
CNNIC调查显示C2C购物者女性占比过半	提问	刘鸿岗	2009-02-15	1 / 0	修改 删除

客户管理功能

客户信息管理

- 客户信息管理是企业在与客户交往过程中所形成的客户信息资料、企业自行制作的客户信用分析报告，以及对订购的客户资信报告进行分析和加工后，全面反映企业客户资信状况

的综合性档案材料。建立合格的客户档案是企业信用管理的起点,属于企业信用管理和档案部门的基础性工作。

- 客户信息管理的内容包括:客户档案信息、交往记录、报价记录、交易记录、联系记录、销售情况、反馈记录等全方位的信息,通过这些信息的整合和分析,使企业多角度的把握客户需求,全面透视客户情况,包括客户的各类基本资料,客户历史交易记录资料、客户历史联系信息、客户个性化信息、客户群的各类基本资料和属性等等。
- 客户管理以客户为中心的作业模式,系统提供关系标签的设计,打开一个客户的页面,与该客户所有相关的订单、合同、往来帐单、邮件、报价、讨论、投诉、服务等所有相关信息,都可以在画面中显示出相应的链接,方便操作。

联系人信息管理

- 联系人记录客户、供应商的经办人员的信息资料,包括通讯地址、登录帐号、生日以及个人爱好等尽可能详细的信息资料。
- 联系人信息可用做通讯簿,方便查询和发送邮件等操作。
- 联系人信息可对收到的邮件自动匹配,并将邮件与相关客户、供应商、相关的项目、订单、任务关联起来。

客户管理功能实现

- 企业的客户可通过电话、传真、网络等访问企业,进行业务往来。
- 任何与客户打交道的员工都能全面了解客户关系、根据客户需求进行交易、了解如何对客户进行纵向和横向销售、记录自己获得的客户信息。
- 能够对市场活动进行规划、评估,对整个活动进行 360 度的透视。
- 能够对各种销售活动进行追踪。
- 系统用户可不受地域限制,随时访问企业的业务处理系统,获得客户信息。
- 拥有对市场活动、销售活动的分析能力。
- 能够从不同角度提供成本、利润、生产率、风险率等信息,并对客户、产品、职能部门、地理区域等进行多维分析。

代理商、经销商管理

- 经销商管理是另一层意义上的客户管理:主要是应用于分销或代理模式中。
- 经销商管理可对经销商的交易历史记录进行分析,对销售、服务等具体营销业务中产生的客户信息进行分析,对客户的购买行为、决策过程进行分析,了解新老客户的购买倾向,帮助企业在新老客户中挖掘新的销售机会,提高客户资源的整体价值。

潜在客户管理

- 潜在客户为对公司产品、服务及其它有需求且合作意向比较大的客户。
- 机构成员通过潜在客户管理,提升对市场收集客户的技巧与能力。
- 通过对潜在客户的跟踪、管理,建立业务往来,直接转化为客户。

客户关怀管理

- 客户关怀的目的是与所选客户建立长期和有效的业务关系,在与客户的每一个“接触点”上都更加接近客户、了解客户,最大限度地增加利润和利润占有率。

- 对客户关怀管理包括客户销售、服务等过程中的关怀：销售过程将实现从潜在客户到最终成为成交客户整个过程的关怀，服务过程则对客户在售后到产品更新的整个使用周期内的关怀；
- 企业可以将以往关怀的经验量化并生成系统的关怀值，如关怀时间、关怀方式、关怀条件等，由系统的计时器进行提醒，企业也可根据实际情况，自主设置关怀的类型，如事前关怀、事后关怀等，同时企业还可制定相应的其它关怀政策。

客户满意度

- 客户满意度是企业评价服务质量的重要指标。
- **SCM** 供应链管理系统的客户管理的整个过程都以客户为中心，通过协调各类业务功能（如销售、市场营销、服务和支持）的过程并将其注意力集中于满足客户的需要上。
- 客户满意度是通过对客户反馈及时的收集分析，增加企业对客户的满意度的了解，以便改进工作，提高人员的素质，最终实现提高客户满意度。

客户信用评估

- 客户信用评估是客户管理的重要环节，通过对客户信息的原始资料进行整理和分析，形成的综合反映客户资信情况的档案材料，有效的信用评估可避免因客户信用问题所造成的重大损失。
- 客户信用评估的主要内容有：公司的概况；股东及管理层情况；财务状况；银行信用；付款记录；经营情况；实地调查结果；关联企业及关联方交易情况；公共记录；媒体披露及评语；对客户公司的总体评价；给予客户的授信建议等。
- 使用 **SCM** 供应链管理系统中数据库的数据，利用数据分析的变化和偏差分析技术进行客户信用风险分析和欺诈行为预测，通过评价这些风险的严重性、发生的可能性及控制这些风险的成本，汇总对各种风险的评价结果，在信用风险发生之前对其进行预警和控制，趋利避害，做好信用风险的防范工作。

在线捕获潜在客户

- **SCM** 供应链管理系统可集成电子商务系统，通过电子商务系统，可实现在线捕获潜在客户。
- **SCM** 供应链管理系统可从电子邮件、留言记录、访问日志等数据记录中通过分析捕获潜在客户名单。
- 企业也可以从其他渠道获得更多的潜在客户目录，如黄页、互联网或行业门户网站的信息等。

销售管理

- 销售管理系统主要用来处理与企业的销售活动相关的业务内容，比如与客户签订销售订单、发货、办理出库、退货、收取销售货款等，而且还可以处理应收款、预收款以及现收款等往来款业务。
- 通过销售订单录入与变更，跟踪管理销售情况；
- 根据货品报价和销售数量开出销售发票，根据发货单产生结算凭证和收货单；
- 提供实际销售商品金额与帐面金额核对功能；

- 提供了客户信用额度控制功能，可以达到降低销售风险，减少应收呆账的目的，还可以实现业务员销售业绩、销售指标完成情况的考核功能。
- 销售计划：销售计划的制定、额度管理、销售力量管理和地域管理。
- 销售管理：为现场销售人员设计，主要功能包括联系人和客户管理、机会管理、日程安排、佣金预测、报价、报告和分析。
- 销售佣金：允许销售经理创建和管理销售队伍的奖励和佣金计划，并帮助销售代表形象地了解各自的销售业绩。

The screenshot shows a forum interface with a navigation bar at the top containing links like '系统首页', '论坛首页', '搜索', '我的主题', '我的收藏', and '退出'. Below the navigation bar, there's a breadcrumb trail: '企业论坛 > 项目研究 > 项目知识'. The main content area displays a list of forum posts with columns for '主题' (Topic), '栏目' (Category), '作者' (Author), '更新日期' (Update Date), and '阅读/回复' (Views/Replies). Each post has '修改' (Edit) and '删除' (Delete) buttons. Below the list is a '快速发表主题' (Quick Post) form with fields for '标题' (Title) and '内容' (Content), and a '保存 (Alt+S)' (Save) button. The '升蓝软件' (Shenglan Software) logo is visible in the bottom right corner.

全部	精华	提问	新闻	文档	问题	讨论
发表主题 123456789	提问	Ken	2010-05-10	2 / 2	修改	删除
Ultimus携手晨讯科技 提供流程协同管理平台	文档	潘晓晖	2010-02-19	7 / 6	修改	删除
RE: EMC助力交行实现业务数据同步复制		Ken	2010-02-09	4 / 3	修改	删除
柯达 (电子) 再造流程	提问	李伟玲	2010-02-01	16 / 2	修改	删除
HP, IBM, SUN推进企业网络应用	文档	孙洪斌	2010-02-01	4 / 4	修改	删除
OFFICE两年内不会颠覆国内市场格局	讨论	卢玉涛	2010-01-18	9 / 1	修改	删除
InterSystems增长率超过Oracle	提问	陈思奇	2009-07-19	3 / 0	修改	删除
质押和置业法	问题	张林刚	2009-05-17	1 / 1	修改	删除
[推荐] CRM开发平台时代 10个超越开发案例	文档	袁峻明	2009-03-17	6 / 2	修改	删除
国际中小企业会议知识管理成热点	讨论	张敬敏	2009-02-27	1 / 0	修改	删除
在线客户管理软件CRM的2007年	新闻	张敬敏	2009-02-26	1 / 2	修改	删除

销售管理功能

销售自动化

- 销售部门可以使用“销售自动化”来跟踪与销售相关的活动和收入。销售自动化包括可用于改善和维护良好客户关系的分析、运营和协作工具。
- 使用“销售自动化”，可以执行以下操作：
 - 授予潜在顾客资格并管理商机。
 - 管理联系人和客户。
 - 跟踪报价单、订单和发票。
 - 管理并跟踪电子邮件、电话联络以及与客户进行的其他沟通联络活动。
 - 运行电子直邮市场活动并考量其成效。
 - 创建并访问由您的组织销售的产品数据库。

销售机会管理

- 销售机会管理提供一个销售工程的管理机制，从销售机会开始，记录并跟踪销售任务进展的每一步情况。
- 销售机会管理采取简单的“项目管理”机制，做到每一件业务、事件处在每一时间阶段均有专人负责，系统以流程方式跟踪专人的工作任务。
- 销售机会管理包含销售任务的全过程的各项事务，如任务执行进展、后续服务、故障分析、客户关怀等情况；
- 销售机会管理可以及时分析销售机会的各种数据，帮助企业找到关键所在，调整营销策略。

销售预测、计划和目标制定

- 准确的销售预期可以帮助企业合理调配资源，有序的安排销售工作。
- 销售预测分为系统预测和销售人员（或部门）制定的一个阶段内的销售计划和目标。
- 销售预测能对正在进行的销售任务的预期收入和进展状况，以及订单中的应收款进行分析，科学的预测近期的销售收入。
- 销售预测是通过机会的预测和结果的反馈来实现的，主要实现具体业务人员对转入的商机进行事前的预测和分析。
- 对销售提供事前分析，并结合事后的总结功能，将能够发现和改进整个销售过程中的薄弱环节，包括商机的确定、商机所处阶段、商机预测、商机等级划分、商机结果分析等等。

回款跟进管理

- 对订单或其他收入产生的应收款进行跟进，并自动提醒经办人员跟踪回款，确保及时回收货款。
- 应收款是企业运营资金流入的一个主要来源，因此应收款的管理是保证企业资金健康运作的一个主要手段。
- 对货款回收情况进行登记，但形成历史记录，可准确地对客户的信用进行评估，避免不必要的损失。

销售的统计查询和报表

- 月结单统计表
- 商品销售统计报表
- 客户销售统计报表
- 地区销售统计报表
- 分类销售统计报表
- 销售成本、利润报表
- 全年销售统计报表
- 总经营情况统计报表
- 客户往来帐统计报表
- 指定商品进销存统计
- 所有商品进销存统计

订单管理

- 订单管理是处理订单从录入到结清的整个过程的业务流程，主要包括：
- 订单的情况的记录、跟踪和控制，包括针对销售合同的执行；
- 控制订货价格、数量和客户、业务员信用管理；
- 随时对订单完成情况的跟踪、控制订单的实际执行；
- 根据实际补货情况实现追加执行订单；
- 进行比较并显示订单执行差异，并通过业务和分析报表进行订单执行情况的反映。
- 通过订单管理的工作流程程序，订单管理控制整个交易过程，并形成记录和报告。

订单管理功能

订单统计报表

- 订单统计报表对订单进行汇总统计和查询，并以图表形式显示。
- 按工作进度状态的统计查询，根据订单的完成进度状态，列出指定条件的订单统计，目的是了解当前在制的订单的执行情况。
- 按客户、商品、区域的统计查询，可直观地分析各种商品、客户、区域的订单处理情况。

订单处理流程控制

- 订单流程控制从订单的输入开始，跟踪订单的执行情况，每笔订单均有专人负责。
- 订单流程使用工作流程控制技术，做到每一件业务、事件处在每一时间阶段均有专人负责，系统自动跟踪负责成员的任务和进度。
- 订单的流程可由用户制定，通常包含：产品报价、订单制定、合同制定、生产计划、出货交付、货款回收、后续服务、客户关怀等。

退货管理

- 退货管理是商业上非常重要的一个课题。不满意的客户就是想退货，不论是什么原因。如果退货处理程序很复杂、缓慢或不方便，只会增加客户的不满意，使得未来的生意多了一层风险。
- 快速又容易的商品退货处理程序，会使原本不满意的客人又变为商机。透过退货交易的专业处理方式，可巩固客户的信任和忠诚度，商业关系更进一步。

审批流程

- 审批流程就是根据审批的规则集，利用信息技术以及现代化的管理手段，实现一个审批流程的自动化，在这个过程中文档、信息在参与者之间传递。
- 流程审批用于企业用户之间进行的各种办公申请、公文流转、合同会签、立项审批、事务审批的过程自动化处理，通常由发起者（如文件起草人）发起流程，经过本部门以及其他部门的处理（如签署、会签），最终到达流程的终点（如发出文件、归档、批准）。
- 企业可以根据单位的实际情况定义审批流程，从简单流程（如请假申请）到复杂流程（如立项审批）均可以在SCM系统中定义和实施。
- SCM系统的审批流程具备三种应用流程模式：自定义流程、预定义流程、固定流程，满足企业的不同流程处理的需要。
- SCM系统的审批流程可以使用流程模板制定，可方便批量地快速布署和实施工作流程。

- SCM系统的审批流程支持多种方式指定对象，可使用绝对对象和相对对象，在定义和实施中具有非常方便高效的意义。
- SCM系统的审批流程支持会签功能，支持多节点和多线程，在流程中支持使用子程序。

系统首页 论坛首页 搜索 我的主题 我的收藏 退出

企业论坛 > 项目研究 > 项目管理 > 财务分析案例

3 / 1 / 1

修改 删除 发表主题 回复主题

杨静
董事局
工程师



[新闻] 财务分析案例 引用 回复 只看该作者 (1)

几年ERP活动下来，各个企业都是筋疲力尽，是谓ERP给企业带来了经济效益？或许这个只有企业才知道，这里将不做探讨，下面将对ERP时代的财务分析进行讨论。

通常，财务状况一般包括：企业的盈利状况；企业的现金流量状况；企业的资产质量、规模、结构状况；企业的资本结构状况等等，而能够全面反应企业财务信息的综合报表集中体现在资产负债表；在当前公认的资产负债表定义中，也常常认为资产负债表是反映企业某一特定时点财务状况的报表。这里的“财务状况”指的是资产负债状况，也就是指资产负债表所包含的所有内容。

那么ERP时代是如何进行资产负债表分析的呢？通常的分析手段都是基于结构分析、比较分析、趋势分析等三种方式，下面我们看看具体是如何操作的：

通过报表系统如金蝶报表系统、用友UFO报表，对资产负债类科目进行设置大量的公式；N个科目M个下挂核算部门，获得一张简单的二维报表：

1. 如果要进行结构分析资产的结构是否合理，请先把报表导入到EXCEL中，自己进行客户的组合分类；
2. 如果要进行比较分析资产的规模、结构变化，请您先计算上个月的报表导入到EXCEL中后，在把本月的也导入其中；
3. 如果要进行趋势分析资产变化，请您把上几个月的资产负债表都计算一次导入到EXCEL中后，进行分析；

假设一下，当科目或下挂部门发生变更时，您设置的公式几乎都要重新进行编制，繁琐的工作几乎占用了您宝贵的时间，而且进行财务分析又是如此的吃力。那么有没有一种更加快捷有效的办法在ERP基础上进行财务分析呢？

那我们来看看通过Powerbi企业决策分析系统来进行上述一切，结果会是如何？

全文请下载附件！

发表于：2009-10-18
杨静

陈思奇
人事行政部
副经理



RE: 财务分析案例 引用 回复 只看该作者 (2)

财务分析案例...
这个主题对我很有帮助....

发表于：2010-02-01
陈思奇

陈映洪
人事行政部

RE: 财务分析案例 引用 回复 只看该作者 (3)

财务分析案例...

升蓝软件

审批流程功能

流程审批的常用审批表单

- 公文流转过程（发文、收文、归档）
- 项目立项审批过程
- 文档或合同审批会签过程
- 公司规章制度审批会签过程
- 出差申请表
- 请假申请表
- 费用报销申请审批表
- 采购申请表
- 资产(办公用品，图书或相关资料)领用、借用申请表
- 加班申请表
- 借款登记表
- 业务申请表
- 办公申请表

- 以上仅列出部分流程审批的实际应用，基于升蓝自主开发的图形化多线程工作流程引擎，审批流程可应用在各种企业业务流程管理中，具体的表单在各个模块应用，如“请假申请表”在人事管理模块中。

基于模板的流程定义

- 复杂流程的定义过程十分繁琐，供应链管理系统可使用模板来定义流程，避免管理员花费大量的时间在系统设置工作上。
- 采用模板定义可提高工作效率，便于快速布署实施。
- 流程模板，就是按常规办理工作流程工序，制定为流程模板，供系统中工作流、审批流等工作流程定义时套用。
- 企业可以定义适合本企业管理特点的工作流程模版，也可以使用“复制”功能，在复制后经过少量更改创建为新的自定义的流程。

多线程无限节点流程

- 新版本的升蓝流程控制组件支持无限节点的流程，不再有 256 节点的限制。
- 新版本的升蓝流程控制组件支持多线程流程，实现分支流程和子程序功能。

自定、预定、固定三种流程模型

- 预定义流程：流程发起人可以自由更改节点的对象，但不能更改节点，预定义的流程用户可以保存选择的对象，下次发起同样的流程，可以使用导入功能导入。
- 固定流程：固定流程是管理员定义好的流程，固定流程不能修改，适用于严肃的过程。
- 自定义流程：流程发起人可以自由更改节点，也可以更改节点的办理对象或审批对象。

会签功能应用

- 流程会签，是一组平行的流程步骤，会签能够把多个任务节点在一个步骤内处理。
- 流程会签可在同一个办理节点里实现多个部门分步审批，常用于合同会签、重大项目立项会签等。

节点的办理、只读和跳转

- 流程的节点除了办理节点外，也支持只读节点(通知节点)，只读节点的对象不需要做出办理。
- 流程的节点支持使用任意办理、全部办理、半数通过三种办理方式。
- 流程的办理支持跳转功能，包括自动跳转和人工跳转。
- 流程的节点还可以设置办理限制、短消息通知等属性。

资产管理的审批表单

- 资产管理的审批表单主要有：
 - 设备预约(申请)登记
 - 会议室预约(申请)登记
 - 用车申请
 - 办公用品领用(申请)登记

- 借书登记(申请)

电子商务集成

- **SCM** 供应链管理系统支持与电子商务集成，通过电子商务网站实现在线的商业过程。
- **SCM** 供应链管理系统提供了与企业网站、客户信息库的接口，满足了在访问网站时的个性化需要，也满足了客户在任何地点、任何时间对远程交易的要求。
- 网站的产品和服务信息管理：实现产品信息库在网络上的扩展，为各级权限访问者提供产品、服务信息、产品报价、解决方案，并提供相应的图表打印功能；
- 通过网站可方便地实现客户、供应商的自助服务：通过客户在企业网站上的浏览过程中获得的个性化信息，系统将实现自动配置，为客户在网站上的购买、服务、反馈等过程提供最适合的信息，有效的实现满足客户并达成交易。
- 电子商务网站会带来大量的商业机会，系统通过与网站的接口，将来自网上的商业机会处理为销售工程，并按销售工程的流程执行具体的事务。

电子商务集成功能

创建电子商务网站

- 当 **SCM** 供应链管理系统与电子商务网站集成时，可创建一个电子商务网站，来实现外部业务的电子化。
- 电子商店。此部件使得企业能建立和维护基于互联网的店面，从而在网上销售产品和服务。
- 电子营销。与电子商店相联合，电子营销允许企业能够创建个性化的促销和产品建议，并通过 **Web** 向客户发出。
- 电子支付。这是电子商务的业务处理模块，它使得企业能配置自己的支付处理方法。
- 电子货币与支付。利用这个模块后，客户可在网上浏览和支付账单。
- 电子支持。允许顾客提出和浏览服务请求、查询常见问题、检查订单状态。
- 有关电子商务的详细介绍，参阅《电子商务系统》中的介绍。
- 在集成的环境下，**SCM** 供应链管理系统的数据与电子商务的数据实现共享，企业可将电子商务中的数据与 **SCM** 供应链管理系统结合起来使用，在 **SCM** 供应链管理系统中即可处理外部事务。

B2C 电子商务

- **B2C** 电子商务是商家与顾客之间的商务活动，也就是通常所说的“网上购物网站”。
- 网上商店是构建企业 **B2C** 电子商务的重要平台，企业基于网络利用网上商店系统进行产品展示及构建供应链重要的商业平台。
- 企业可充分利用 **SCM** 供应链管理系统提供的基础设施、支付平台、安全平台、管理平台等资源有效地、低成本地开展自己的商业活动。
- 建立一个的网上商城，以 **WEB** 界面管理的方式登录后台进行进行商品发布、商品维护、订单处理、资金管理等操作。

B2B 电子商务

- **B2B** 电子商务是企业对企业的电子商务，其重点在于营销而不是零售。

- 除了在线交易和产品展示，B2B的业务更重要的意义在于，将企业内部网，通过B2B网站与客户紧密结合起来，通过网络的快速反应，为客户提供更好的服务，从而促进企业的业务发展。

财务管理

- 用款管理：对于单位内部的各种用款进行在线提交、审批、借出登记、归还登记的管理，降低日常用款管理工作的工作强度，提高工作效率。
- 报销管理：对于单位内部的各种用款进行在线提交、审批、报销登记的管理，降低日常报销管理工作的工作强度，提高工作效率。
- 应收款管理：对订单的应收款进行统计和查询，并自动提醒经办人员跟踪回款。
- 应付款管理：对费用产生的应付款进行统计和查询，并自动提醒经办人员及时跟踪付款。
- 统计查询：支持用户按部门、款项类别、相关计划进行相应的统计查询。
- 与财务软件的接口：本系统可与财务管理系统进行数据交换，实现财务管理扩展功能。

2009年12月工资 - Windows Internet Explorer

Hibluе » 工资管理 » 2009年12月工资

标题	2009年12月工资
用户	王丽萍
月份	200912
基本级别	1,000.00
岗位级别	500.00
技术级别	500.00
工龄级别	100.00
级别	0
级别	0
级别基准	0
绩效指数	0
本月薪资	0
缺勤(h)	0
缺勤应扣	0
加班(h)	10
加班补贴	100.00
误差校正	0
校正说明	
实发	0
全勤奖	100.00
未定义	0
未定义	0
代扣税	0
代扣保险	0
未定义	0

升蓝软件
HIBLUE SOFTWARE

深圳市升蓝软件开发有限公司
SHENZHEN HIBLUE SOFTWARE CO., LTD.

财务管理功能

费用预算

- 根据前期财务分析做出下期的财务计划、预算等。

- 各部门、项目组可提交费用预算。
- 支持预算的统计和比较，提供动态图形显示统计指标。

用款管理

- 对于单位内部的各种用款进行在线提交、审批、借出登记、归还登记的管理，降低日常用款管理工作的工作强度，提高工作效率。
- 用款的申请和审批分别在个人事务和审批登记模块中完成，使用工作流程定义审批路径。
- 用款管理功能包括：用款登记、用款归还登记、用款查询、用款统计。

报销管理

- 费用报销申请审批，员工填写费用报销申请并提交给审核人，申请通过批准后，由出纳人员按流程执行费用登记。
- 各种费用数据可生成统计报表，为管理者监督费用情况提供数据基础。
- 统计查询：支持用户按部门、款项类别、相关项目、日期、属性进行相应的统计查询。

常用的财务统计报表

- 现金银行报表
- 收付款日报表
- 其他收入查询表
- 月其他收入报表
- 部门收入报表
- 费用支出查询报表
- 月费用开支报表
- 员工费用开支报表
- 部门费用开支报表

应付款管理

- 对费用产生的应付款进行统计和查询，并自动提醒经办人员及时跟踪付款。
- 应付款管理是企业控制资金流出的一个主要环节，同时也是维护企业信誉，保证企业低成本采购的一个有利手段。
- 应付款管理系统主要提供发票和应付单的录入、向供应商付款的处理、及时获取现金折扣的处理、单据核销处理等业务处理功能，并提供应付账龄分析、欠款分析等统计分析，提供资金流出预算。

应收款管理

- 对订单或其他收入产生的应收款进行统计和查询，并自动提醒经办人员跟踪回款。
- 应收款是企业运营资金流入的一个主要来源，因此应收款的管理是保证企业资金健康运作的一个主要手段。
- 应收款管理系统主要提供发票和应收单的录入、客户信用的控制、客户收款的处理、现金折扣的处理、单据核销处理、坏账的处理、客户利息的处理等业务处理功能，并提供应收账龄分析、欠款分析、回款分析等统计分析，提供资金流入预测。

市场管理

- 市场管理对市场方案、市场信息、市场营销、市场活动、市场战略等方面进行管理、分析、活动评价。
- 市场管理使得营销部门实时地跟踪活动的效果，执行和管理多样的、多渠道的营销活动。
- 市场管理主要任务有：
 - 市场战略和市场计划的制定。
 - 市场任务管理、市场活动管理。
 - 获得潜在客户。
 - 对市场竞争对手、竞争产品进行优势人、劣势分析，并制定应对策略。
 - 对合作伙伴及合作情况进行记录。



市场管理功能

市场活动管理

- 市场活动管理对直接市场营销活动加以计划、执行、监视和分析。
- 营销部门实时地跟踪活动的效果，执行和管理多样的、多渠道的营销活动。
- 可帮助营销部门管理其市场活动资料；

市场信息管理

- 市场信息管理负责收集各种市场的情报资料，并以文档或数据表形式保存在系统数据库中。
- 营销人员可方便查阅这些信息资料。
- 市场信息管理的高级分析功能还包括从无序的信息情报资料中，使用数据挖掘工具进行整理和分析。

竞争对手分析

- 在市场竞争中，必须随时了解所在行业的竞争环境、了解竞争对手的战略、目标优势和劣势等情况。
- 竞争对手分析能把从各种渠道得到的竞争对手信息加以整理分析，并将本企业产品、服务与产品线和品牌的关系同竞争对手的产品进行对比，生成相应的分析图表，从而使企业的市场、销售和服务人员都能全面了解与竞争对手的优劣对比，从而做到知己知彼，百战不殆。
- 功能实现：竞争对手的详细档案信息、竞争对手产品信息

市场渠道管理

- 市场渠道管理实现对渠道客户、经销商、代理商的信誉级别、资金状况、区域市场覆盖等参数进行评价；
- 对渠道销售商本身档案信息进行详细了解和管理，给予更多的个性化关怀，提高渠道代理商的忠诚度；
- 更好控制渠道代理商，提高在渠道销售上与竞争对手的竞争力，尤其是对于代理多种产品的渠道销售商；
- 对渠道销售的产品进行查询，发现产品和渠道销售商的潜力，从而给以重点支持；
- 通过分析产品的渠道物流信息，实现对渠道中的产品周转效率和渠道成员进行监督与评估；

服务管理

- 提高服务质量，一直是企业关注的焦点问题。
- 服务管理可帮助企业从收到客户的服务请求开始，全程跟踪服务任务的执行过程，保证服务的及时性和完成质量。
- 客户服务：客户支持、现场服务和仓库修理相关的业务流程的自动化并加以优化服务。
- 客户关怀：是客户与供应商联系的通路。允许客户记录并自己解决问题，如联系人管理、客户动态档案、任务管理、基于规则解决重要问题等。
- 现场服务：使得服务工程师能实时地获得关于服务、产品和客户的信息。
- 服务知识库（产品知识库、方案知识库、案例知识库、服务对策库、服务知识库）的建立，更大程度上提高服务人员的服务能力和水平，从而又促进服务质量的提高。
- 客户咨询的记录和跟踪，记录咨询相关的产品服务类别，以便分析 对服务人员或服务网络的服务项目质量进行评估，包括客户投诉问题、管户满意度调查反馈、客户回购等。 帮助企业从收到客户的服务请求开始，全程跟踪服务任务的执行过程，保证服务的及时性和完成质量。

服务管理功能

客户服务工作自动化

- 客户服务从架构上分为两部分，一部分为员工使用的服务平台，一部分是客户的自我服务平台。
- 员工使用的服务平台主要进行客户的信息的注册、客户请求的录入、请求的解答、知识库的建立、请求的答复、请求的知识化。
- 客户的自我服务平台，由客户自己进行服务请求的申请，客户可以查看服务请求的执行状态。

与呼叫中心集成

- 呼叫中心又叫作客户服务中心，它是一种基于 CTI (Computer Telephony Integration, 计算机电话集成) 技术、充分利用通信网和计算机网的多项功能集成，并与企业连为一体的一个完整的综合信息服务系统，利用现有的各种先进的通信手段，有效地为客户提供高质量、高效率、全方位的服务。
- SCM 供应链管理系统可与呼叫中心集成。

合作伙伴入口

- 合作伙伴入口是为客户、供应商、代理商等合作伙伴提供的访问入口。
- SCM 供应链管理系统支持为合作伙伴、分公司/子公司的成员创建登录帐号和指派权限，系统管理员可以定义合作伙伴可以访问哪些模块，并分配每个模块的详细操作权限。
- 合作伙伴入口也可以与 SCM 供应链管理系统分开，这种做法通常是使用电子商务网站功能，为合作伙伴在电子商务网站开通相应的帐号和权限。

客户服务知识库

- “客户服务知识库”是专为满足客户支持和产品支持部门的需要而设计的，这些部门负责处理客户的电话、电子邮件和基于 Web 的服务请求。
- 服务知识库（产品知识库、方案知识库、案例知识库、服务对策库、服务知识库）的建立，更大程度上提高服务人员的服务能力和水平，从而又促进服务质量的提高。
- 使用“客户服务知识库”，您可以执行以下操作：
- 跟踪各个案例并管理服务。
- 在知识库中跟踪并共享常见问题和解决方案。
- 管理客户咨询和请求。

客户反馈管理

- 客户反馈管理对客户反馈（包括问题投诉等）和要求进行记录，相关人员接到客户的记录后，系统对投诉等进行量化。
- 对于需要后续作业的反馈，如质量控诉，系统根据信息的类型和相关的业务级别数据，生成投拆处理的建议完成时间等，并转交相关部门负责人，同时在反馈的负责部门的工作记录中生成一个投拆跟踪业务。
- 对于需要返回给客户的信息，系统还将向客户发送处理的结果，并对客户满意度进行记录评估。

一对一服务

- 企业经常出现服务责任划分不清、服务人员相互推委的情况，造成客户的严重不满。
- 一对一服务能让企业为每位客户指定专门的服务代表，做到责任明确、服务到位、真正实现一对一的关系型服务。
- 一对一服务功能：销售与服务订单执行、反馈执行、工作管理、客户满意度评估。

邮件系统

基于内部网的邮件系统

- 邮件系统实现内部、外部邮件收发功能。
- 与日常使用普通 Outlook、Foxmail 或 Gmail、MSN 等常见的邮件收发方式有显著的不同：本系统除了实现内、外邮件的收发外，关键是实现邮件信息的与内部系统的事务相关联，并实现邮件信息的共享。
- 使用数据库统一存储邮件，收发的邮件自动与客户目录、联系人目录、订单、采购单、项目等系统内部表记录关联起来。
- 邮件系统的信息共享：避免因某个成员请假或其他原因造成客户邮件丢失或工作停顿的风险。
- 邮件系统的工作协同：与外部的邮件通常是一项事务（如报价、服务、咨询等事务），统一的邮件系统可以实现事务过程的跟踪、记录和协调。
- 邮件系统支持使用邮件模板和群发，模板可实现邮件内容和格式的规范，群发可方便向客户或指定的内部、外部对象组发送单一或批量的邮件。
- 内部邮件可用于内部信息传递，以及系统工作通知的手段，适合企业用户上传、互传文件或信息。
- 由于强调协作共享，因此不能对邮件的私密内容提供保障。



邮件系统功能

公共邮件管理

- 通过公司邮箱的设置企业对象的共用邮箱，使用 SCM 供应链管理系统收取的公用的邮件，置于共享文件夹内，使用人员可查收邮件转入自己的文件夹保存。
- 公共邮件使用数据库统一存储邮件，收发的邮件自动与客户目录、联系人目录、订单、采购单、项目等系统内部表记录关联起来，从而避免因某个成员请假或其他原因造成客户邮件丢失或工作停顿的风险。
- 公共邮件管理可实现企业的邮件的统一管理，并与作业流程关联（如可以与经办人关联），使客户的来信得到及时的回复、办理，从而提高业务成功率、提高服务质量。

批量生成个性信函贺卡

- SCM 供应链管理系统支持服务端绘图功能，可用来批量生成贺卡。
- 发送个性化信函或贺卡前，需要指定或上传模板，系统可自动根据对象参数（如姓名、职务等）为每个对象生成不同标题的图片或富文本格式的邮件。
- 该方式也适用于批量发送邮件。

电子邮件转为销售机会、客户反馈

- 在 **SCM** 供应链管理系统中，收到电子邮件后，可指定相应的办理事项，使邮件成为一项销售机会、一个客户反馈、一个服务请求。
- **SCM** 供应链管理系统可根据指定的作业流程指派办理对象和办理流程，从而提高业务成功率、提高服务质量。
- 对于不能自动分配对象的邮件，业务人员可以使用竞争方式取得办理权限，系统会对业务人员的办理业绩做出跟踪统计。

电子邮件自动回复

- 可以对同一个主题的邮件执行批量回复，以提高作业效率。
- 如有几封咨询邮件询问某产品的价格，这种情况就可以进行自动成批回复。

个人邮件管理

- 通过公司邮箱的设置企业对象的共用邮箱，使用 **SCM** 供应链管理系统收取的公用的邮件，置于共享文件夹内，使用人员可查收邮件转入自己的文件夹保存。
- 公共邮件使用数据库统一存储邮件，收发的邮件自动与客户目录、联系人目录、订单、采购单、项目等系统内部表记录关联起来，从而避免因某个成员请假或其他原因造成客户邮件丢失或工作停顿的风险。
- 公共邮件管理可实现企业的邮件的统一管理，并与作业流程关联（如可以与经办人关联），使客户的来信得到及时的回复、办理，从而提高业务成功率、提高服务质量。

群发电子邮件

- **SCM** 供应链管理系统支持群发电子邮件，群发时，收件人收到的邮件不会显示自己以外的收件人的信息。
- 群发可以使用模板，系统可自动替换如收件人、发件人、日期、收件单位、主题词，等字段的内容。
- 群发对象可以使用高级搜索功能，该功能还可以将结果保存下来供下次群发时调用。

电子邮件模板

- 电子邮件模板有两种应用模式：
- 一种是邮件格式模板，此方式与日常使用的邮件/文档模板相同。
- 另一种是按某个主题写好的邮件模板，如“技术支持”、“产品报价”，发送邮件时只需要填写少量的空白即可发送。
- 在模板应用中，系统可自动替换一些参数，如收件人、发件人、日期、收件单位、主题词，等，因此该方式也适用于批量发送邮件。

个人工具

- 个人办公提供个性化的工作界面，方便用户处理日常的工作事务。
- 个人设置：
- 修改系统登录密码；
- 用户桌面设置、常用菜单设置、风格选择和设置；
- 个性化定义，包括讨论区昵称、头像、签名文件等的设置；
- 编辑用户的个人资料，其他用户可以查询用户公开信息（不公开敏感资料）；

- 个人工作平台：
- 用户桌面：集中显示成员工作相关的主要信息摘要，使员工及时了解需要办理的各项事务，进行自己的工作日程安排。
- 邮件收发：通过邮件和短信功能、实现与内部或外部联系人的工作交流。具备的 POP3 邮件管理功能，可以实现对外部邮箱的管理功能。
- 个人通讯录：通过个人通讯录可以方便、快捷的实现对于常用联系人的分类管理、综合查询等功能。
- 内部消息管理：实时短消息功能可以实现员工之间在线实时交流，也可以使用短消息进行提醒闹钟设置功能。
- 个人日程管理：显示个人日程相关的事件条目，便于用户对日常工作计划进行安排管理。
- 流程操作：可执行流程申请提交、填写表单、上传附件、流程审批、协办、委办等操作，并可查看流程图。
- 个人知识库：用来收集和管理个人关心的知识文档。



个人工具功能

用户界面自定义

- 用户可根据自己的喜好、显示器屏幕的分辨率、工作特点，选择合适的用户界面。
- 多语言版本还可以指定界面的语言。

个人工作平台

- 个人工作平台集中个人相关的工作快捷查询方式，并显示在主画面中。
- 用户桌面：集中显示成员工作相关的主要信息摘要，使员工及时了解需要办理的各项事务，进行自己的工作日程安排。
- 流程操作：可执行流程申请提交、填写表单、上传附件、流程审批、协办、委办等操作，并可查看流程图。
- 邮件收发：通过邮件和短信功能、实现与内部或外部联系人的工作交流。具备的 POP3 邮件管理功能，可以实现对外部邮箱的管理功能。
- 通讯录：通过个人通讯簿可以方便、快捷的实现对于常用联系人的分类管理、综合查询等功能。
- 内部消息管理：实时短消息功能可以实现员工之间在线实时交流，也可以使用短消息进行提醒闹钟设置功能。
- 个人日程管理：显示个人日程相关的事件条目，便于用户对日常工作计划进行安排管理。
- 个人知识库：用来收集和管理个人关心的知识文档。

个人资料设置

- 修改系统登录密码；
- 编辑用户的个人资料，其他用户可以查询用户公开信息（不公开敏感资料）；
- 用户桌面设置、常用菜单设置、风格选择和设置；
- 个性化定义，包括讨论区昵称、头像、签名文件等的设置；

个人笔记

- 个人笔记用来收集和管理个人关心的知识文档。
- 方便用户存放和管理自己的文件，提供文件夹建立、文件添加和修改、文档全文检索、文件和文件夹移动等功能。
- 也可用来填写和保存个人日常便笺记录。

支持单点登录服务

- 统一单点登录服务可实现企业间多个系统统一登录。
- 统一单点登录服务需要系统后台服务的支持。
- 系统可采用如 XML 数据库交换技术、数据库同步技术、导入导出方式等，与企业公司现有数据库平台共享数据。

报表图表

- **SCM** 供应链管理系统分析和报告工具，为企业管理者进行各种商业知识分析决策支持。
- 在一个充分集成的信息化环境中，信息管理相对比较容易理解，这样公司内的每个人都可以更快地制定或执行更合理的决策。
- 系统的报表采用 **Microsoft Reporting Services** 高级报表技术，可以方便产生各种报表，报表可以在线浏览报表，或输出为 **Word**、**Excel** 等常见的文件格式。
- 报表的内容可以系统中的任何记录都可以产生报表，也可以是各处室每月固定上报的月工作动态，报表的格式可以在具体实施时根据内容定制。

- 报表可以以图表的形式对系统中的数据进行统计分析，图表模式的报表可以更直观在表现数据分析的结果。

报表图表功能

常用统计报表

- **SCM 供应链管理系统分析和报告工具**，为企业管理者进行各种商业知识分析决策支持，常用统计报表有：
 - 项目统计报表
 - 产品销售分析报告
 - 关键指标分析报告
 - 销售指标分析
 - 订单统计报表
 - 营业收入查询统计
 - 费用查询统计
 - 应收款统计
 - 应付款统计
 - 员工绩效查询统计
 - 各种报表均可按字段值进行分类查询。

知识管理

- 知识仓库利用其广泛的数据知识资源，经过严密、科学的分析整理，根据条件的不同，可利用于各行各业，指导各行各业的单位实体或个人能够沿正确的发展方向发展，能够将最先进的理论、最新的技术运用到最实际的生产生活中去。
- 知识管理模块，帮助企业构造适合自身的知识库：指出重要的知识对象，设计出知识管理的基础设施，评估并导入最适合企业的技术平台，发挥知识价值的功能。
- 提供知识库的检索功能：用户可以按照知识树或知识项目的名称、知识项目中包含得内容进行检索。
- 应用系统的整合：它可以同企业门户进行完美的整合，帮助企业减少系统管理维护的工作量。
- 提供分析报表，方便优化管理：图形化的报表分析，提供各个部门、人员一段时间内的发布文章的状况，并且各篇文章的点击率。 能为某个部门或用户推荐相关的知识

知识管理功能

积分管理

- 为了促进内部网的知识推进，可引入积分制度，以鼓励经验丰富的员工将工作经验转化为知识文档，指导新员工或后进的同事。
- 根据系统栏目的不同，积分也可以分为多种积分，如消费积分、知识积分、文章积分，论坛积分、回答问题积分等。
- 积分可与业绩考核挂钩，企业亦可制定激励策略进一步鼓励员工发表、提高各类知识。

客户服务知识库

- 经验丰富的服务人员是企业重要的财富，如何让所有的服务代表尽快具备较强的服务能力，是每个企业面临的问题。
- 建立服务知识库，主题包含：产品知识库、方案知识库、案例知识库、服务对策库、服务知识库等，更大程度上提高服务人员的服务能力和水平，从而又促进服务质量的提高。
- 知识库提供功能强大的知识库全文检索查询功能，多渠道的知识库录入手段，保证用户能够通过查询知识库来得到解答，提高员工的工作能力和服务的精确度。

建立企业知识文档中心

- 实现无限层级知识分类设置。
- 基于灵活的权限控制的分类管理。
- 灵活的文档审批流程自定义。
- 文档的增加、编辑、删除等。
- 附件防拷贝、防打印、防下载控制。
- 支持文档点评、推荐、版本管理、收藏。
- 支持组合条件的全文搜索。
- 支持文档阅读审计。

知识地图

- 全系统知识分类的统一展现与维护。
- 全系统专家树的展现。
- 个人知识树的统一展现。
- 全系统的知识查询与全文搜索。

知识互助

- 新建提问主文档，提交后系统自动生成展示文档，并邮件通知到相关领域的专家。
- 可以对提交的问题进行回复。
- 可对多个答案进行筛选，形成最佳答案。
- 问题答案确认后，可对最佳答案进行推荐固化，展示到系统其他的数据库。
- 可以设置个人 Q&A 积分的规则，以便系统在各个环节进行个人 Q&A 积分自动更新。

知识评测

- 知识统计报表的新建、删除与维护。
- 知识统计报表发布与管理。
- 按时间段、部门等条件进行文档的统计分析。
- 按时间段、部门、积分类型等条件进行积分统计。

知识跟踪

- 知识订阅管理（订阅用户、模块的增删等维护）
- 催办任务的跟踪与统计
- 流程效率统计与跟踪
- 多条件的文档及员工积分排行统计
- 在线感知文档作者

知识规划

- 知识分类的设置与维护
- 积分规则自定义（文档价值积分、个人贡献积分）
- 特殊人员积分设置
- 参与积分模块的设置与维护

仓库管理

- 仓库管理系统是通过入库业务、出库业务、仓库调拨、库存调拨和虚仓管理等功能，综合批次管理、物料对应、库存盘点、质检管理、虚仓管理和即时库存管理等功能综合运用的管理系统，有效控制并跟踪仓库业务的物流和成本管理全过程，实现完善的企业仓储信息管理。
- 系统可以独立执行库存操作，与其他系统的单据和凭证等结合使用，可提供更为完整全面的企业业务流程和财务管理信息。

仓库管理功能

报价管理

- 报价管理的本质是成本管理，成本预测、成本决策、成本计划、成本控制、成本分析等功能。
- 在 **SCM** 供应链管理系统中，报价管理提供两个层面的应用：一个是对客户的报价，一个是对供应商的询价。
- 报价管理的目标是要实现在客户可以接受的价格范围内，为客户提供符合质量要求的产品，要达到这一目标，必须将客户、供应商集中到同一报价平台，并与产品设计过程互动。

报价管理功能

报价邀请

- 当接到一个新产品的需求时，系统根据产品的特点和属性，自动筛选出合格的供应商，经操作人员选择确定后，向供应商发出报价邀请。
- 供应商在接到报价邀请后，需要登录系统获得产品的详细规格说明，并根据规格说明和交货期计划，作出接受或不接受的答复。
- 供应商接受邀请后，可根据自己的成本控制方法作出报价。
- 报价邀请是与产品设计、样品制造过程同步执行的。

动态的报价过程

- 报价管理的目标是要实现在客户可以接受的价格范围内，为客户提供符合质量要求的产品，要达到这一目标，必须将客户、供应商集中到同一报价平台，并与产品设计过程互动。
- **SCM** 供应链管理系统提供一个动态的成本控制设计过程，由于产品的成本可能是动态的，使得传统的静态报价不能满足需求，只有通过 **Internet** 动态报价，并保持客户要求、产品设计同步更新，才能实现成本的最佳控制。

- 例如，当客户提出一个产品的需求的时候，初步根据要求评估出报价为\$100，客户可能认为不适合，并重新提出更改过的要求，这时，系统就要重复成本评估和报价过程。同样，该过程也需要供应商重复更新报价。

产品设计

产品和样品的设计

- 产品设计要确定整个产品的结构、规格，从而确定整个生产系统的布局。
- 产品设计必须满足市场的需求，而且便于制造，生产成本低，从而使产品的综合竞争力得以增强。
- 在现代供应链采购体系上，很少有“现成产品”的采购，更多的商品需求是“新产品”，这就要求采购过程必须结合产品的设计过程。
- 在供应链集成设计环境中，产品设计不再是供应商或客户的事情，而是供应商、厂商、客户、企业联合进行设计，从而使设计出来的产品符合市场（客户）的要求。
- 现代制造的一个重要特点就是按需定制，不再是大批量生产推销，很多产品的批量甚至只有一件，因此，SCM 供应链管理系统需要集中供应商、厂商、客户、企业各方的力量，在统一的作业平台上，实现产品的设计。
- 产品的设计模块还包括成本的预估，质量标准的制定等功能。

产品设计功能

产品设计和打样过程

- 在现代供应链采购体系上，很少有“现成产品”的采购，更多的商品需求是“新产品”，这就要求采购过程必须结合产品的设计过程。
- 即使是“现成产品”的采购，通常也需要样品的确认过程，因此产品设计和打样过程同样适用于“现成产品”的采购。
- 产品设计以市场需求为基准，包括功能需求、质量需求、价格范围。
- 在SCM 供应链管理系统中，客户（市场）和供应商都在同一平台工作，企业的主要工作就是选择合格的供应商，并在系统中传递有效的信息。

合同管理

- 合同管理是指企业对以自身为当事人的合同依法进行订立、履行、变更、解除、转让、终止以及审查、监督、控制等一系列行为的总称。
- 合同管理的订立、履行、变更、解除、转让、终止是合同管理的内容；审查、监督、控制是合同管理的手段。
- 合同管理是全过程的、系统性的、动态性的。
- 合同管理的全过程就是由洽谈、草拟、签订、生效开始，直至合同失效为止，不仅要管理签订前的管理，更要进行签订后的管理。
- 合同管理的系统性就是凡涉及合同条款内容的各部门都要一起来管理。
- 合同管理的动态性就是注重履约全过程的情况变化，特别要掌握对我方不利的变化，及时对合同进行修改、变更、补充或中止和终止。

合同管理功能

合同档案管理

- 合同签订后归档到合同档案，对合同档案实行集中管理。
- 合同档案如果不集中管理容易产生许多问题，如因业务人员离开企业后造成合同丢失等问题。
- 集中管理档案后，公司可以进行统一授信，全面跟踪，及时控制可能出现的问题。

合同审批、汇签流程

- 严格的合同审批流程，规范合同条款的执行；对各类商务合同和其他一般性合同的原始信息（包括评标文件、工程量清单、合同价格信息）、过程信息（如：合同变更信息、补充信息、执行状态等）进行统一管理，并对合同计量、支付、计算、变更、索赔进行实时监控。实现合同的全周期管理，帮助企业加强防范管理风险。
- 合同拟订、签定、执行、评价等项目合同的全过程管理。
- 合同履行过程（计量、支付、结算、决算）的自动化处理。
- 合同变更、签证，及时跟踪处理及审批控制并关联合同结算。
- 合同关键数据及时对比项目计划进度、资金支付、合同报表全面反映合同执行状况。

供应链管理系统性能指标

系统性能指标

- **统一性：**
 - 系统的架构、服务、模块、数据接口进行统一合理规划，提高系统的性能。
- **稳定性：**
 - 高稳定性，系统总体可用率>99.7%，数据库应用可用率>=99.8%，WEB应用可用率>=99.8%。
- **可靠性：**
 - 在系统设计架构的设计方面，充分考虑了系统的可靠性要求，满足企业级计算所需要的高度。
- **安全性：**
 - 提供强管理机制和控制机制，具有日志监控、事故监控和网络安全保密等技术措施。
- **高速高效：**
 - 系统在编程设计时大量使用调整缓存机制，减少了系统 IO 的负载，极大地加快了系统的运行速度。
- **易操作性：**
 - 提供友好的用户管理和使用界面，便于操作的维护。
- **静态数据指标：**
 - 系统能对 2000 用户数据、状态、和应用进行管理。
- **动态数据指标：**
 - 并发访问用户数量应达到 200 以上，允许 1000 用户同时在线。
- **系统响应速度：**
 - 页面响应速度，在合理网络 and 平台配置情况下，则访问操作性界面操作的系统响应时间小于 5 秒，静态页面标准响应时间小于 2 秒，简单查询页面小于 3 秒，复杂查询页面小于 5 秒。（实际上测试得到的响应时间通常在 0.05~0.1 秒之间）。

系统性能的优化

系统性能的优化

- 对于一个WEB应用系统，系统性能主要体现在服务器端的性能表现。服务器端又分为WEB和应用服务器，数据库服务器。为满足系统性能的要求，我们在服务营销广场的系统性能设计方面有以下考虑。

系统整体性能

- 系统的性能是受限于系统中各个环节的瓶颈的。因此在服务营销广场整体设计中，我们遵循的原则是尽可能的将系统架构中的各个部分保持独立。即系统的前台表现层、应用逻辑层和数据层是独立的。当某个环节出现瓶颈时可快速的解决。如Web前台访问的瓶颈可以通过增加Web负载均衡服务器来实现。

数据库性能设计

- 逻辑数据库设计遵循的基本规范
 - 没有重复的组或多值的列；
 - 每个非关键字段必须依赖于主关键字，不能依赖于一个组合式主关键字的某些组成部分；
 - 一个非关键字段不能依赖于另一个非关键字段。
- 生成物理数据库
 - 与每个表列相关的数据类型应该反映数据所需的最小存储空间，特别是对于被索引的列更是如此。比如能使用 **smallint** 类型就不要用 **integer** 类型，这样索引字段可以被更快地读取，而且可以在一个数据页上放置更多的数据行，因而也就减少了I/O操作。
 - 把一个表放在某个物理设备上，再通过 **SQL Server** 的段把它的不分簇索引放在一个不同的物理设备上，这样能提高性能。

数据库编程性能设计

- 合理使用索引
 - 索引是数据库中重要的数据结构，它的根本目的就是提高查询效率。索引的使用要恰到好处，其使用原则如下：
 - 在经常进行连接，但是没有指定为外键的列上建立索引，而不经常连接的字段则由优化器自动生成索引；在频繁进行排序或分组（即进行 **group by** 或 **order by** 操作）的列上建立索引；在条件表达式中经常用到的不同值较多的列上建立索引，在不同值少的列上不要建立索引。比如在雇员表的“性别”列上只有“男”与“女”两个不同值，因此就无必要建立索引。如果建立索引不但不会提高查询效率，反而会严重降低更新速度。如果待排序的列有多个，可以在这些列上建立复合索引。
- 避免或简化排序
 - 尽量简化或避免对大型表进行重复的排序。当能够利用索引自动以适当的次序产生输出时，优化器就避免了排序这个步骤。为了避免不必要的排序，就要正确地增建索引，合理地合并数据库表。
 - 消除对大型表行数据的顺序存取

- 在嵌套查询中，表的顺序存取对查询效率可能产生致命的影响。可以使用并集来避免顺序存取。尽管也许在所有的检查列上都有索引，但某些形式的 **where** 子句会强迫优化器使用顺序存取。
- **避免相关子查询**
 - 如果一个列同时为主查询和 **where** 子句中出现，很可能当主查询中的列值改变之后，子查询必须重新查询一次。而且查询嵌套层次越多，效率越低，因此应当尽量避免子查询。如果子查询不可避免，那么要在子查询中过滤掉尽可能多的行。
 - 避免困难的正规表达式
 - **Mathes** 和 **Like** 关键字支持通配符匹配，但这种匹配特别耗时。做这类查询时注意查询语句的写法是否合理。
- **使用临时表加速查询**
 - 把表的一个子集进行排序并创建临时表，有时能加速查询。它有助于避免多重排序操作，而且在其他方面还能简化优化器的工作。临时表中的行要比主表中的行少，而且物理顺序就是所要求的顺序，减少了磁盘 I/O，所以查询工作量可以得到大幅减少。

.Net 编程性能设计考虑

- 程序的优化是系统性能保证的主要
- **充分利用缓存技术**
 - 缓存是常用的提高性能的技术，它将访问频率高的数据或构造成本高的数据保留在内存中。在 Web 应用程序的上下文中，缓存用于在 HTTP 请求间保留页或数据，并在无需重新创建的情况下重新使用它们。
 - ASP.NET 有三种可由 Web 应用程序使用的缓存：
 - 输出缓存，它缓存请求所生成的动态响应。
 - 片断缓存，它缓存请求所生成的响应的各部分。
 - 数据缓存，它以编程方式缓存任意对象。
 - 应用程序以及生成的用户页面，根据实际需要设置输出缓存；对于经常用到的用户控件使用片断缓存；对于系统配置信息使用数据缓存。
- **慎用 ViewState**
 - **EnableViewState**(页面的视图状态)。若无特殊要求设置为 **false**。
 - 使用 **ViewState**，每个对象都必须先序列化到 **ViewState** 中，然后再通过回传进行反序列化，因此使用 **ViewState** 是有代价的。尽量减少使用对象，如果可能，尽量减少放入 **ViewState** 中的对象的数目。
 - 项目发布的时候解除页面的 **Debug** 状态。
- **借助客户端的力量**
 - 尽量选择 **html** 控件。能在客户端实现的功能就在客户端实现，减少服务器的压力。数据控件选择顺序：**Repeater**、**DataList**、**DataGrid**

其他性能因素

- **系统上线前做严格的压力测试**
 - 只有在系统上线和每个新增应用上线前做好了严格的压力测试，才能保证系统的性能是基本可控的。
- **尽可能采用静态页面**

- 对于内容基本固定，变动频度极小而访问量大的页面，我们可以采用纯静态页面。对于变动频度相对小的页面和应用，可以采用.NET 输出缓存的技术，避免频繁的数据查询和页面重新编译等。
- **减少大数据量运算**
 - 如系统用户行为的统计分析，数据量可能很大，可以定时在晚上系统负载小的时候进行，分析的结果保存供需要时访问。避免负载高峰时做长时间的运算，影响整个系统的运行效率。
- **系统性能优化**
 - 当系统出现性能问题时，检查性能问题和系统性能的优化可以从以下几个层面着手：
 - 系统级（包括系统的软硬件配置）
 - 数据库级（包括数据库设计和编程）
 - 应用程序程序级（包括应用实现的设计和编码）

使用高速缓存技术

- 系统的性能的最大瓶颈是系统的磁盘 IO，使用高速缓存技术，减少磁盘 IO 的负载，可大幅度提高系统的性能。
- 在一些典型测试结果中，使用高速缓存的系统性能可以提高 500 倍。
- 供应链管理的高速缓存有两个方面的应用：
 - 编程高速缓存
 - 在应用程序中使用缓存。
 - 系统高速缓存
 - 系统高速缓存是一种内存映射技术，即将内存和磁盘映射起来，由系统的服务层建立硬盘的内存映像，应用程序在内存中访问磁盘。

供应链管理系统技术规范

测试驱动开发模式

- 系统的开发我们将全面采用 TDD 模式，测试驱动开发(TDD)要求在编写程序代码之前先编写测试代码，只有当测试代码不通过时才去编写程序代码以使测试通过，然后通过重构以优化设计结构。软件系统就是在这样不断的测试、重构过程中被构造出来，TDD 的目标是造就简单、清晰、高质量的代码，主动保证软件质量。
- 服务营销广场在开发过程中采用了 TDD，对于新增功能、修改已有功能之后都会有相关的自动测试过程，这样不仅可以确保当前功能的正确，也能保证已有功能不会被破坏，同时还能减轻测试人员的负担。

应用系统的测试规范

- 所用应用系统的开发测试，都在测试服务器上完成。测试服务器具有跟生产服务器相同的软件环境，以及相关应用系统。因此，在测试服务器上完全可以模拟实际的生产环境，对不同应用系统之间的兼容性等进行测试、对系统的整体性能等进行测试。
- 在开发测试阶段，测试服务器只提供了 Web 服务器的功能，而应用系统的数据都保存在 SQL Server 数据库服务器上。这样，一方面有利于系统测试系统的实施部署（只需要把应

用系统的源文件拷贝到生产服务器上，稍作配置就可以实现应用系统的安装部署）。测试的步骤如下：

- 通过把正式系统数据库的备份数据还原到测试系统，实现测试系统数据库跟正式系统的相对一致。备注：如果更新操作不涉及数据操作，或者更新操作不涉及数据库表的更改可以考虑不进行此步操作。
- 把正式系统 **Web Server** 的所有文件（不含 **Web.conf**）拷贝至测试系统 **Web Server**，并覆盖测试系统的原有文件。
- 按照应用系统更新的操作步骤在测试环境系统上载。一般说来主要包括应用系统软件 **Web Server** 上的文件更新，及数据库更新。数据库更新一般推荐在本地通过 **SQL Server** 企业管理器、查询分析器进行操作。另外，本地的数据库链接坚决不要保存链接用户名和密码，否则太危险。
- 在测试系统进行相关的系统/业务测试。
- 如果在更新操作过程中，或者在测试过程中发现问题，直接反馈给开发商。只有经过测试没有问题的，才允许在正式环境上载。

实施部署规范

- 应用系统的实施最好是可以支持 **XCOPY** 的方式，也就是只需要把系统代码拷贝到生产环境制定的目录下面，就可以直接运行而不需要更多的配置。

正式环境上载具体步骤：

- 正式系统上载原则：如非特别紧急或者十分有把握，上载时间一般选在在线用户较少的早晨、晚上。
- 如果非常紧急，建议在 **Application Center** 的 **Controller** 机上把其中的 **Controller Web Server** 停止继续接受服务请求（**OffLine ,Drain Time** 至少设为 30 分钟，这样的话基本上不影响用户的使用），并且禁用用于数据同步的 **Application Center** 管理网段的网卡（组织同步）。在测试正确后，再恢复过来。
- **Web Server** 更新，只能在 **Controller** 上进行。
- 如果有数据库更新操作，务必备份数据库。
- 如果有 **Web Server** 上的文件更新，务必备份相关的文件（建议做全备份）。
- 按照应用系统更新的操作步骤在正式环境系统上载。一般说来主要包括应用系统软件 **Web Server** 上的文件更新，及数据库更新。数据库更新一般推荐在本地通过 **SQL Server** 企业管理器、查询分析器进行操作。另外，本地的数据库链接坚决不要保存链接用户名和密码，否则太危险。
- 在正式系统进行相应的系统/业务测试，观察一段时间稳定运行后才能认为系统上载成功。

安全系统

- 网络与信息安全管理信息系统建设的重点，升蓝公司成功实施了 500 多个大中型网站及应用项目，在网站安全性建设方面有着丰富的经验积累。门户网站网络安全需要从全方位、多层次进行安全防范。安全建设将通过建立可靠的网络安全设施和信息安全设施并在安全管理体系的监督下保障系统的正常运作。只有做到这样，才能真正体现系统的作用。
- 升蓝公司 **SCM** 供应链管理系统产品本身采用细粒度授权，提供众多安全保障方法，包括分级授权、应用审计。本产品支持几乎所有安全认证手段，包括和标准目录服务 **LDAP** 集成（如 **AD**）、与 **CA** 系统集成、与 **PKI** 系统集成、支持敏感数据的存储加密，传输加密。同时也能为用户提供集成的身份验证功能。
- 系统安全是保证系统运行的重要环节，应该满足以下总体要求：

- 安全体系：必须从系统工程的高度来设计安全系统，在网络各层次都应该有相应的安全措施，同时还要注意到内部安全管理在安全系统中的重要作用。
- 可靠性：安全系统自身必须能够确保正常运行，不能因为安全系统出现故障导致整个网络出现瘫痪。
- 安全性：安全系统既要保证网络和应用的安全，又要保证自身的安全。
- 开放性：必须保证安全系统的开放性以保证不同厂家的不同产品能够集成到安全系统中来，并保证安全系统以及各种应用的安全可靠运行。
- 可扩展性：安全系统必须是可扩展的，以适应网络规模的变化。
- 易于管理：包括两方面的含义，一方面，安全系统本身必须是易于管理的，另一方面，安全系统对其管理对象的管理必须是方便的、简单的。
- 合法性：投标产品应该符合国家网络安全的相关法律和规定。
- 为了满足以上要求，本产品内容管理安全支撑平台将从以下几个方面着重对系统的安全进行设计，包括：物理安全、网络安全、系统安全、数据安全、应用安全等。

网络安全

- 防火墙是重要的安全手段之一。防火墙设置在不同网络之间，是网络通信的唯一出入口，能根据系统的安全策略控制（允许，拒绝，监测）出入网络的信息流，且本身具有较强的抗攻击能力。
- 为防止潜在的入侵，应利用防火墙对整个系统实施严密保护，禁止对所有不必要协议或端口的访问，防止对系统的恶意攻击。只对最终用户开放 WEB 服务器需要的端口，如 TCP-80, TCP-443。

数据安全

- 系统安全是保证一个主机系统的安全，主要包括主机系统的账户安全、重要服务如 WEB、SMTP、FTP 及应用的安全。
- 升蓝 SCM 供应链管理系统通过下列措施提高操作系统安全性：
 - 停止或禁止所有不必要的系统服务；
 - 启用各种的日志，并经常分析日志，从中发现潜在的不友好访问或入侵试探，从而做出应对措施；
 - 设置面向 Internet 的服务在特定账户下运行，只给予正常运行所需的最少权限；
 - 根据厂商建议或规范，设置系统安全策略；
 - 对各种资源设置严格的访问控制列表，并启用审核与跟踪；
 - 设置严格的账户策略，尽可能地使用最少的用户账户；
 - 设置严格的密码策略，所有账户必须使用复杂的密码，并强制定期更改密码；
 - 使用厂商提供的安全检测与设置工具进行产品本身的安全设置并进行分析；
 - 关注安全动态，及时测试、安装厂商提供的安全补丁；

数据备份

- 对应用平台的 WEB 系统、应用服务器系统和数据库系统实施完整的备份策略，以保障数据的安全和快速故障恢复的能力。
- 为保证数据的本地安全和完整：使用 RAID 技术来保证数据在意外事故发生时能快速恢复。

- 制定适当的备份计划来保证数据的长期保存。数据的安全和完整性是非常重要的，我们推荐系统对 **WEB**、应用和数据库系统实施完整的备份策略，以保障数据的安全和系统快速故障恢复能力。
- 目前，大多数关键性系统需要高度的可用性，其中许多系统的运作甚至需要连续的可用性，此外信息系统的核心是数据。故障停机和数据损失可能导致巨大的损失。因而，数据备份策略尤为重要，信息系统的备份策略就是解决数据保护和系统恢复的策略。
- 升蓝建议在 **SCM** 供应链管理系统系统中采用下面的数据备份策略。
 - 月备份：每月用磁带将库中所有数据作一次月备份，保存 1 年，即用 12 份磁带轮流作月备份，第 13 个月的备份用第一个月磁带进行，依次类推。
 - 日备份：每天用磁带将所有数据作日备份，保存一星期，即用 7 份磁带轮流作天备份。第 8 天的日备份用第一天的磁带进行，依次类推。
- 系统日常备份为上述 2 种方式相互协同工作，共同实现常规备份。

网络传输及访问安全

- 如果系统有涉密信息，需要提供对用户数据加密保护的。对于用户身份数据及其它敏感数据的传输部分采用 **SSL** 的方式进行通道加密。
- 程序逻辑安全
 - 程序逻辑的安全性是整个系统安全的重要方面，利用各类工具进行编程时良好的设计及严密的编码对确保系统级安全是至关重要的。在这方面我公司有丰富的经验及成型的解决方案，该方案具有多用户、多模块、多控制点的交叉检验性能。
- 在程序逻辑方面，安全机制基本可以从以下两个方面考虑：
 - 对所有涉及数据访问的页面实施可靠保护，只允许已通过身份验证的用户访问此类页面，以保证数据的合法访问；
 - 在编写与数据库进行交互的程序时，严格审核程序逻辑及注重对用户输入数据的合法性检验，防止恶意用户利用非法数据与特殊字符等进行对数据库系统的破坏，并防止程序在特定的条件下可能导致的对数据操作的逻辑错误。

应用审计

- 通常，网络安全审计系统所针对的审计对象是通用的操作的审计，例如网络上发生的违规操作，对某些文件或者网页进行的访问，对某个目标主机进行入侵等。而这些审计的层次是在网络和操作系统层次的，并不能深入到应用系统的操作审计。因此，需要特别进行应用系统的操作进行审计。
- 应用审计系统应当提供以下功能：
 - 通过实时地读取和分析应用系统日志记录，检测入侵和内部人员滥用系统的行为，以控制台显示、电子邮件、蜂鸣等多种方式向安全管理员报警，并自动执行应急响应。
 - 实时地把分布在各个系统中的审计日志转换成标准审计记录格式，上传到审计中心，然后存储在中央日志数据库中。系统管理员可以定义审计策略，制定事件检测规则，所有事件记录都会被检测。系统不仅匹配事件的编号，而且用户可以定义特征串，当事件中包含该特征串时，事件也会被检测到。系统实时监控关键事件的发生，生成报警记录和触发相应操作。
 - 统计分析工具分析存储在中央日志数据库中的日志记录，统计各种操作的发生次数，筛选出可疑的用户，把统计分析结果打印成报表，并能够以多种格式输出。

防病毒、木马

- 计算机病毒从诞生至今已经得到了很大的发展，网络的普及更为其传播提供了便利的条件，近年来计算机病毒的种类、工作原理和危害性方面都产生了很多变种，使病毒已经成为危害信息资源和应用系统安全的最主要的威胁之一。
- 病毒防治系统部分专门负责对各类计算机病毒的检测与杀灭，其主要功能包括病毒诊断、病毒杀灭以及网络病毒检测。此外，应制订严格的防病毒制度，不允许使用来历不明、未经杀毒的软件，不阅读和下载来历不明的电子邮件或文件，严格控制并阻断计算机病毒的来源。
- 服务营销广场是一个节点较多、应用复杂的网络业务系统，需要多层次、多平台的全方位病毒防护解决方案。因此，采用专业的计算机防病毒软件厂商提供的企业级计算机防病毒解决方案，是满足系统防病毒需求的最佳选择。

安全管理

- 虽然有一系列技术上的安全措施，但制定全网统一而严密安全管理策略，同时将这些技术有机的结合起来，才能保证系统的安全，因此有必要建设安全管理来负责这方面的工作。
- 安全管理部分在很大程度上涉及到人员管理和资源调配等管理层面的内容，因而也是整个安全架构中技术手段和管理手段结合较紧密的一个部分。为了有效地把系统的安全管理和信息保密工作落到实处，必须建立、完善和有效运行的安全管理体系，从组织上、制度上为系统安全运行提供强有力的保障。
- 系统安全管理体系主要包括：
 - 安全管理机构的建立
 - 制订安全管理制度
 - 安全管理体系建设的主要内容是建立系统的安全管理机构，领导和组织网络系统内部开展安全保密工作，使各部门、应用之间分工协作、相互协调、监督检查，及时纠正错误，从管理高度确保网络运行安全。安全管理体系主要由安全组织机构和安全管理制度体系组成。
 - 建立安全管理机构，在主管领导直接管理下开展工作，通过技术人员与管理人员的密切协作逐步建立安全防范责任体系，将安全防范责任逐级落实到每个具体操作人员的日常工作中。
 - 制订安全管理制度？主要的安全管理规章制度包括机房管理、人员管理、系统维护管理、数据备份管理、事件处理管理、数据恢复管理、安全审计管理制度等。

供应链管理系统布署模式

安装布署概述

- SCM 系统的布署完全支持 **xcopy** 部署，并且可以部署在虚拟目录中，而不是一定要求部署在系统的根目录下。
- SCM 系统以统一软件过程为指导方法，体现迭代和增量的开发思想，在严格的配置管理下，实行多版本提交。每次版本提交的交付件，除了包含项目运行文件外，还包含版本更新指南，说明此次版本交付的内容、安装步骤和交付功能的操作说明。
- 由于供应链管理采用了 **TDD** 来实现开发的整个过程，对于新应用开发的部署，能做到最大限度的安全保障，保证新应用上线过程是严谨和可信任的。

Intranet 应用模式

- 与 Internet 相同，都是使用 Browser/Web Server 构成的企业内部网，称为 Intranet。这种模式的特点是 Web Server 在企业内部，企业外部的访问者必须经过企业的防火墙或代理服务器才能与系统相连。此应用模式是在企业内部安装并使用 VOS 系统，信息只在企业内部网络系统中发布，外部分支机构或者移动办公用户直接与企业连接，接入系统，而不通过 Internet。
- 此应用模式适合于：对"移动办公"要求不高，以及异地分支机构比较少的企业。所有的系统应用者处于共同的局域网络之中。
- 此应用模式的优点：这种应用模式实现起来比较方便，可以充分利用企业现有的局域网络系统而不需要做太大的改动。此外，系统数据不在公众网上发布，因而具有较高的安全性。

Extranet 应用模式

- Extranet 是分布在多个物理地址上的企业内部网络系统（Intranet），通过专用线路或者 VPN（虚拟专用网络）服务而相互连通组成一个大的网络系统，称为 Extranet。
- 此应用模式适合于：在各地有固定分支机构的企业，并且这些分支机构规模比较大，业务相对独立、拥有自己的局域网络系统。
- 此应用模式的优点：在保留了企业各地分支机构网络系统的独立性，实现了全企业的信息互动。可以充分利用企业现有的网络系统，节约了实施的成本。

Web-Server 应用模式

- 如果企业在总部有自己的 Web 网站，并通过高速的线路向 Internet 发布。企业可以使用企业自有 Web 应用模式进行系统建设。这时，所有的移动办公用户或者异地分支机构直接通过 Internet 与系统进行连接完成业务操作。
- 此应用模式适合于：移动办公需求很多的企业，或者在各地拥有较多小规模分支机构而各分支机构与总部的业务联系紧密的企业。
- 此应用模式的优点：为移动办公和分支机构提供了廉价的接入系统的方式，减少了接入设备和线路维护的费用。

主机托管应用模式

- 在主机托管的应用模式中，企业的 Web Server 至于内部网络之外（企业防火墙以外）的 Internet 上，这时，所有的系统用户包括总部、各分支机构和移动办公用户，全部通过 Internet 与 OA 系统相联接，完成业务操作。
- 此应用模式适合于：移动办公需求很多，或者在各地拥有众多各种规模的分支机构，并且不希望维护复杂的信息系统的企业。
- 此应用模式的优点：为移动办公和分支机构提供了廉价的接入系统的方式，减少了接入设备和线路维护的费用。网络安全以及访问控制等信息系统管理工作全部交给专业的服务商完成，减少了企业维护信息系统的费用。

应用程序服务模式

- 应用程序托管服务模式是零安装、零维护的应用程序托管模式。

- 由升蓝软件提供 Web 服务器，并提供相应的安装、维护服务。
- 此应用模式的优点：为移动办公和分支机构提供了廉价的接入系统的方式，减少了接入设备和线路维护的费用。
- 网络安全以及访问控制等信息系统管理工作全部交给升蓝软件完成，减少了企业维护信息系统的费用。

服务器软件和硬件配置

- 本系统的硬件负载很低，一般级别的服务器均可运行。
- 服务器的硬件：建议选用品牌塔式服务器，如果需要托管在电信机房，也可以选择 1U 或 2U 的机架式服务器，可选用的品牌如：HP，IBM，DELL 等。
- 服务器的操作系统：Windows 2003 Server。
- 服务器的数据库系统：MS SQL Server 2005。
- 服务器的应用程序服务：IIS 5.0+。

客户机的软件和硬件配置

- 本系统的客户机不需要特定的配置要求，一般的台式电脑、笔记本电脑均可运行。
- 客户机的硬件：建议选用品牌塔式服务器，如果需要托管在电信机房，也可以选择 1U 或 2U 的机架式服务器，可选用的品牌如：HP，IBM，DELL 等。
- 客户机的操作系统：Windows XP、Windows 2003、Windows Vista。
- 客户机的数据库系统：不需要。
- 客户机的应用程序服务：IE6。

升蓝软件产品的售后服务

培训服务

升蓝的服务优势

- **技术支持与服务队伍**
 - 升蓝软件拥有一支优秀的专业技术支持服务队伍，所涉及的技术领域覆盖计算机系统、网络、数据库系统、操作系统、应用系统等各个层面。
- **丰富的应用与项目实施经验**
 - 升蓝软件实施的大中型项目超过 500 例，大量的实践使升蓝软件的支持服务人员行业的业务具有了比较深入的了解，可以更加快速、准确地把握用户的需求，提供适用的解决方案。
 - 众多的工程实践，也使升蓝软件的支持服务人员不同的网络环境、不同的软件平台、数据库系统都有了比较深入的了解，在工程项目的组织、管理与实施方面也积累了丰富的经验，形成了详尽而标准的解决方案与工程组织规范。
- **完整而规范的支持服务内容**
 - 升蓝软件的支持服务贯穿于整个项目的全过程，贯穿了专业、规范的精神。
 - 售前技术支持包括技术交流与研讨、需求分析与方案设计、组织或参加方案论证等；
 - 售后服务的内容包括协助用户进行原型开发、技术与产品培训、工程的管理与组织、应用开发协助、应用系统测试协助、性能调协、试运行性及开通协助等，一直到系统验收。

服务内容

- 升蓝软件公司应及时回复客户通过电话、邮件、BBS 等方式提出的系统相关的咨询问题；
- 升蓝软件公司协助客户布署实施系统，解决软件系统在实施过程中出现的技术性问题；
- 升蓝软件公司负责保证软件系统的正常运行，软件系统如果出现异常故障问题，升蓝软件公司应及时提供解决方案，并及时派出工程师进行修复；
- 升蓝软件公司负责制定软件系统的日常备份策略；
- 升蓝软件公司指导客户对软件系统的数据库、数据文件进行备份和恢复；
- 客户如果需要对服务器硬件或网络环境进行更新维护，升蓝软件公司应提供软件系统相关的备份和数据迁移服务，保证软件系统在硬件更新后正常运行。

服务方式

- 电话热线服务：升蓝软件公司开设专门的服务电话热线，配备有经验的售后支持人员接听，多数问题可以即刻解答。
- 电子邮件服务：客户可以通过 Email 方式提出问题，而升蓝软件公司技术支持人员将随时通过 Email 将问题的解决方法、升级程序及相关文档等发送到客户的邮箱里。
- BBS 讨论区：客户可以访问升蓝软件公司的网站，并在 BBS 讨论区中提出问题，升蓝软件公司将对客户提出的问题进行归纳，然后做出回答。
- 定期回访服务：定期与客户沟通，了解软件、硬件和环境的运行状况，使客户的系统处于最佳运行状态。回访方式主要通过电话、BBS 讨论、远程会议方式进行。
- 远程连接服务：通过远程控制，进行安装、调试和维护服务。
- 现场服务：我们提供支持人员的上门服务，现场解决客户的困难。

服务质量

- 对于客户提出的一般问题，做到当时解决；
- 对于无法立即提供解决办法的问题，在寻找到解决方法后，将采用电话回复、传真和 Email 等方式通知客户；
- 确实无法解决的问题，技术部会将问题备案并通知客户；
- 如遇无法当场解决的问题，支持工程师将与客户商定下一次服务的时间。如遇非支持范围的问题，支持工程师确认问题后将提出建议解决方法。

一年的免费服务清单

项目 说明

支持 SCM 供应链管理系统

范围

支持 系统正式布署后 12 个月；

时间 如果是软件系统本身的缺陷或故障，其技术支持服务其他为无限期；

支持 系统分析员 1 名；

小组 程序员 2 名；

系统管理员 2 名；

响应 关键应用：1 小时；

时间 其他应用：1 个工作日；

支持 现场支持：产品部署期间；

渠道 电话支持：0755-88290361，88290362

电子邮件支持：12 个月内；

专用邮箱；

在线服务支持：24 个月内；

在线客服服务：

- 负责部门
- 业务部门负责一级技术支持
根据有关用户技术资料中的所作规定，计算机服务器系统操作员、网络管理员及应用系统工程师将负责每天的维护工作，这种维护工作称作一级技术支持。
 - 客户支持部门负责二级技术支持
客户技术人员将负责解决在响应时间内一级服务以外的技术与操作问题，这种维修工作称作二级技术支持。

培训计划安排

系统试运行合格后，我们将组织专职的培训讲师进行系统培训，以保证让客户的所有系统管理员和维护人员都能够熟悉操作和应用，保障 SCM 供应链管理系统的正常运作。

具体培训时间和地点可到时双方协商。

培训计划如下：

课程名称	提供的资料	培训时间	授课教师	培训对象
系统简介	系统方案	1 个工作日	升蓝技术支持专家	管理组全体成员
系统维护	系统维护手册	1 个工作日	升蓝技术支持专家	系统管理员
系统操作	产品操作手册	1 个工作日	升蓝技术支持专家	管理组全体成员、用户

培训清单

培训内容、课程目的、教材及教学的方式。

课程名称	课程概要	课程目的	教学方式	教材目录
系统简介	介绍系统的需求与规划	初步了解系统	集中授课、答疑	产品白皮书
系统维护	系统后台管理功能 系统的支撑功能 常见问题及故障的排除	了解系统结构、性能 应用环境下的软硬件掌握系统日常维护的操作、技巧	集中授课、答疑	系统维护手册
系统操作	系统权限管理 系统用户管理 操作日志管理 统计和报表 各种记录的输入和输出	熟悉平台各功能，熟练掌握基本操作、使用技巧。	集中授课、答疑	产品用户操作手册

出
控件的使用
文档的操作
表单的填写
搜索
工作流程的定义
工作流程的实施

故障处理和应急处理服务

- 当用户遇到突发事件和重大技术问题，而维护工程师在远程通过电话和网络无法立即指导用户定位和解决故障的情况下，维护工程师赶往现场提供服务。
- 对故障的定义如下：
 - 一级故障：重大系统故障：软件系统崩溃，系统无法正常运行，对客户业务运作有重大影响。
 - 二级故障：软件重要应用功能不能正常运行，对客户业务运作有重要影响。
 - 三级故障：软件少部分功能不能正常运行，客户的大部分业务运作仍可正常工作。
 - 响应时间：从用户将故障上报到升蓝软件，到升蓝软件移动维护支持小组对用户申报做出响应为止的那段时间称为响应时间。
 - 确诊时间：升蓝软件移动维护支持小组从客户接收到问题求助和接受故障的时间开始，到提供一个可接受的故障恢复（或修复）之间的那段时间称为确诊时间。

故障处理的时间承诺

级别	具体现象	响应时间	确诊时间
第一级	重大系统故障：软件系统崩溃，系统无法正常运行，对客户业务运作有重大影响。	30分钟	4小时
第二级	软件重要应用功能不能正常运行，对客户业务运作有重要影响。	1小时	8小时
第三级	软件少部分功能不能正常运行，客户的大部分业务运作仍可正常工作。	1小时	24小时

变更服务

- **SCM** 供应链管理系统验收后半年内，升蓝公司根据客户公司的要求做一些功能细节上的小调整，如报表格式，信息格式等，基础流程的修订等。
- 报表的格式有一部分会在实际运用中增加或修改。
- 安装布署的程序必须是经过严格测试的程序，后期的变更主要是针对用户实际使用中，提出的一些具体的提高工作效率的建议，所进行的后期调整。
- 系统安装后一年内，升蓝公司接到客户公司指定人员提交的本系统框架功能内的变更和调整要求，或接到客户对系统程序发生的问题提出的反馈，应在两天内给出解决方案，并明确解决的时间。
- 系统布署后一年内，如果发现软件本身有错误或与原设定功能不符，升蓝软件公司免费为客户公司提供修改服务。