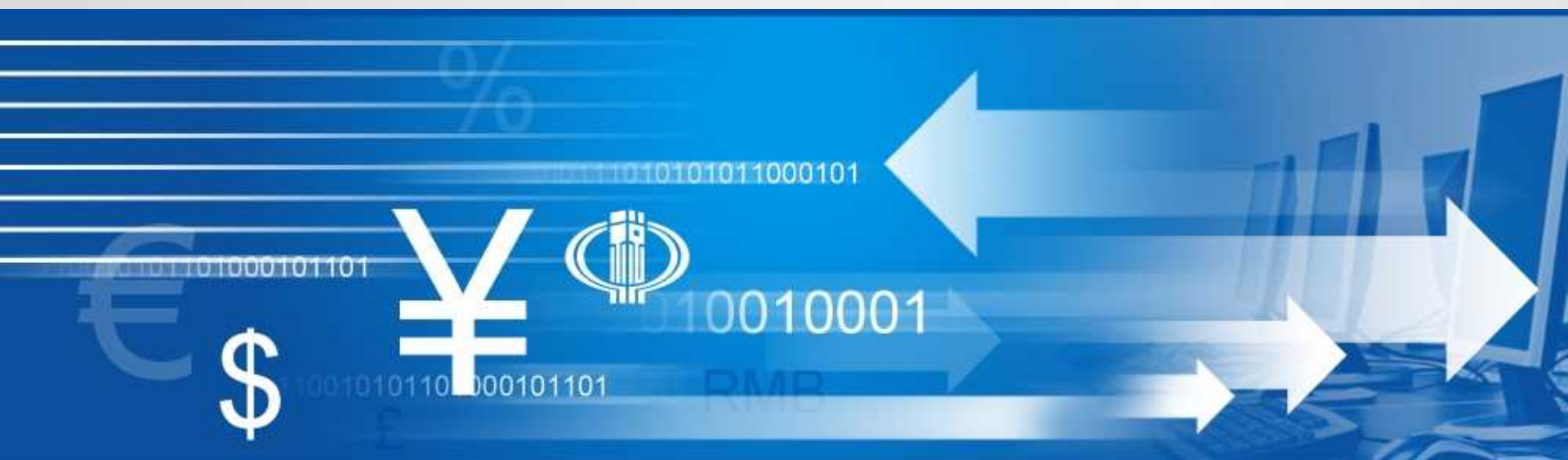


A6价值点剖析

——技术支持部-史小东



中国的中小企业从上世纪70年代末的改革大潮中异军突起，经历30余年突飞猛进的发展，为国民经济做出了巨大贡献，也使“中国制造”闻名于世界。

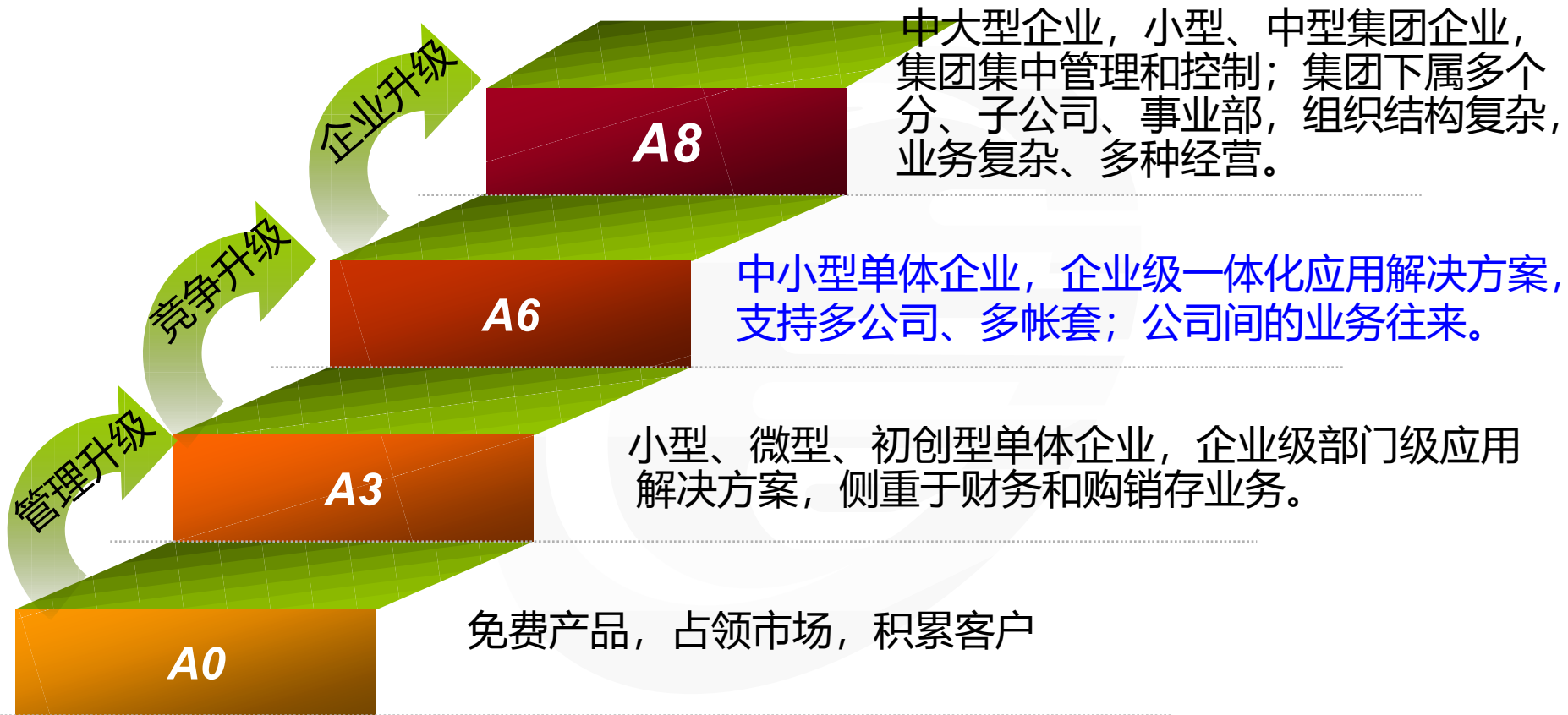
从2011年开始，劳动力成本上升、原材料成本上升、人民币升值使得中小企业（包括小微企业）发展举步维艰。

AisinoERP帮助企业严谨内部控制，使管理升级；优化企业内部流程，提高企业竞争力；推动企业持续发展。

1、Aisino产品介绍

2、A6产品价值点分析

——推动中小型企业加速成长



管理模式 控制协同 企业信息 资源整合

财务管理

- 总账管理
- 出纳管理
- 应收管理
- 应付管理
- 报表管理
- 固定资产
- 工资管理
- 计件工资
- 预算管理
- 财务分析

供应链管理

- 采购管理
- 销售管理
- 库存管理
- 存货核算
- 委外管理

生产制造

- 生产计划
- 生产执行
- 车间管理

BI/OA

- 领导查询
- 工作协同
- 公文管理
- 综合办公
- 借款报销

CRM

财税协同

- 防伪开票
- 网上认证
- 电子申报
- 税务会计

1、Aisino产品介绍

2、A6产品价值点分析

——严谨的内控机制，让员工各尽职守！

企业困惑

- 企业内部人员因岗位的不同，对应的权利和责任也不同；企业因岗位和角色的复杂性，往往会出现权责不清，责任不明，互相扯皮现象。

问题分析

- 岗位职责不清互相推诿
- 权限分配与控制要求高
- 权限控制不严导致信息泄露
- 企业依靠手工难以控制

管理提升

- 角色管理
- 权限控制
- 数据与金额权限控制
- 日志管理

——严谨的内控机制，让员工各尽职守！

数据授权模块

数据权限项目 -- 网页对话框

航信企业管理软件

- 数据权限
- 不可见金额**
- CRM客户数据权限
- 物品类型数据权限
- 报销数据权限
- 还款数据权限
- 借款数据权限
- 日程管理数据权限
- 日记数据权限
- 任务执行数据权限
- 任务数据权限
- 外出数据权限
- 文档中心数据权限
- 用品采购数据权限
- 用品领用数据权限
- 资产数据权限

保密数据可以根据职责范围控制，数据明细到单据、帐表上的金额

序号	选择	代码	名称	备注
1	<input type="checkbox"/>	010	采购入库单	
2	<input type="checkbox"/>	020	销售出库单	
3	<input type="checkbox"/>	040	其它入库单	
4	<input type="checkbox"/>	050	其它出库单	
5	<input type="checkbox"/>	060	成品入库单	
6	<input type="checkbox"/>	070	材料出库单	
7	<input type="checkbox"/>	073	委外入库单	
8	<input type="checkbox"/>	091	期初采购入库单	
9	<input type="checkbox"/>	101	期初委外入库单	
10	<input type="checkbox"/>	102	期初委外出库单	

——严谨的内控机制，让员工各尽职守！

日志管理

查询 刷新 删除 清空 打印 导出 参数

日志管理可以记录操作员详细的操作记录

序号	操作时间	操作员	模块	操作描述	IP地址
1	2008-07-30 18:42:18	admin	角色管理	删除角色[应收管理]	127.0.0.1
2	2008-07-30 18:42:10	admin	角色管理	删除角色[应付管理]	127.0.0.1
3	2008-07-30 18:41:40	admin	角色管理	添加角色[应付管理]	127.0.0.1
4	2008-07-30 18:41:28	admin	角色管理	添加角色[应收管理]	127.0.0.1
5	2008-07-30 18:37:34	李虹	凭证管理	添加凭证:期间:2008.7,凭证类型:记账凭证,凭证号:5	127.0.0.1
6	2008-07-30 18:35:54	admin	用户管理	添加新用户[003]	127.0.0.1
7	2008-07-30 17:32:17	admin	银行对账	手工对账(单位日记账)	192.0.2.219
8	2008-07-30 17:32:17	admin	银行对账	手工对账(银行对账单)	192.0.2.219

——功能导航，让操作人员简单“驾驭”

企业困惑

- 企业操作人员第一次进入软件系统，往往感到模块太多，太复杂，没有头绪，不知从何处下手...

问题分析

- 中小企业一般人员素质参差不齐。
- 企业人员流动频繁，交接工作人员短时间内很难适应新的软件系统。

管理提升

- 功能导航试图

——功能导航，让操作人员简单“驾驭”

▶总账管理业务流程

▶应收管理业务流程

▶库存管理业务流程

▶生产执行业务流程

Aisino A6所有功能模块都有一个功能导航试图



价值点3

——财务数据自动化流转，轻松追溯查账

企业困惑

- 财务人员手工编制凭证、汇总、登账、对账费力易出错...

问题分析

- 会计手工账账本、凭证分离，联查费时费力易出错
- 手工登账劳神费力

管理提升

- 功能导航试图

价值点3

——财务数据自动化流转，轻松追溯查账

凭证 -- 网页对话框

新增 保存 修改 删除 查询 首页 前页 后页 末页 辅助项 余额 流量 外币 插入 操作 明细账 打印 帮助 退出

收款凭证

凭证字: 收 凭证号: 4 日期: 2011-09-23 附件数: 0

序号	摘要	科目	借方	贷方
1	收款核销	1001-库存现金	5265000	
2	收款核销-ARC2011092300001-2011-09-23	112201-应收账款-人民币应收-01001-A公司		5265000
3				
4				
5				
合计: 伍万贰仟陆佰伍拾元整			5265000	5265000

——凭证插入功能，保证财务业务的流畅

企业困惑

- 企业中会计经常遇到月底快结账了，发现有一笔凭证需要插入到本期凭证当中，要不然无法保证业务的连贯性。

问题分析

- 手工账中如果修改当期某张凭证的凭证号、凭证日期可能会牵扯这张凭证后面的所有凭证都要修改。

管理提升

- 凭证插入功能

价值点4

——凭证插入功能，保证财务业务的流畅

总账管理		凭证管理									
审核	复核	记账	凭证字号	制单日期	制单人	摘要			状态	来源	
			收-1	2011-09-21	admin	专用发票	11700.00	11700.00	有效	应付管理	
			收-2	2011-09-21	admin	提现	5000.00	5000.00	有效	总账管理	
			收-3	2011-09-21	admin	专用发票	35000.00	35000.00	有效	应付管理	
			收-4	2011-09-21	admin	专用发票	73710.00	73710.00	有效	应付管理	
			收-5	2011-09-23	admin	收款核销	52650.00	52650.00	有效	应收管理	
			收-6	2011-09-23	admin	专用发票	51000.01	51000.01	有效	应收管理	

插入凭证后收-2号凭证为‘提现’凭证，插入前的凭证号及该凭证号以后的凭证的编号全部+1

——完善的信用管控，降低收款风险

企业困惑

- 企业的呆帐坏帐已是个很普遍的现象，货发出去了，钱却收不到？不应该发货的客户只能事后才知道。

问题分析

- 主要是因为销售过程中历史情况不容易掌握，销售执行时候没有办法找到控制点。企业要想从根源上杜绝上述问题，必须建立一套完善的信用管控体系。

管理提升

- 客户信息管理

——完善的信用管控，降低收款风险

信用查询条件 -- 网页对话框

查询条件：

截止日期	2012-03-07
信用状况	---
币种	----
客户编码	已超出额度 已超出期限 已超出额度和期限

至 A公司

可按客户的信用额度、期限等不同组合进行客户信息查询

查询 取消

价值点5

——完善的信用管控，降低收款风险

序号	客户名称	信用额度	往来余额	信用状况	超额比例(%)	超额金额	信用期	账龄
1	A公司	50,000.00	125,350.01	已超过额度和期限	150.70	75,350.01	30	189

红色记录表示客户信用已经超限，并显示客户超限数据

价值点6

——单据上显示物品图片，收货、发货无差错

企业困惑

- 物品因规格型号不同，其形状、颜色等存在一定差异，但是很多物品的名称又基本相同，销售业务员录入订单时经常搞错物品。

问题分析

- 业务单据不能实时显示真实的物品图片很容易造成错误

管理提升

- 物品图片管理

价值点6

——单据上显示物品图片，收货、发货无差错

销售管理 | 销售订单

新增 复制 保存 修改 取消 删除 删行 插行 增行 出单 联查 操作 设计 打印 帮助

订单号 * XD2012030001 日期 * 2012-03-08

地址电话 北京市朝阳区惠新 单位 A公司

收货人 电话

传真 订地

发运方式 --- 取号

付款时间 2012-03-08

订金

备注

鼠标滚轮缩放图片



物品图片字
品的图片

序号	物品编码	物品图片	金额
1	01001	图片	0.00
2			
合计			0.00

价值点7

——预警管理，帮助企业及早发现问题隐患

企业困惑

- 如何保障按时交货？
- 销售、采购、库存、应收应付、生产等部门的业务负责人如何自动获知到期或将要到期的单据？

问题分析

- 信息分散在不同部门中，数据不能及时获得并核对，对于到期或将到期的单据无法及时准确的获得，系统缺乏一种有效的预警机制。

管理提升

- 预警管理

——销售毛利表，时刻掌握与客户合作动向

企业困惑

- “最近我们与A单位的业务往来不知道让我们赚没赚到钱？也不知道以前的每个单子赚了多少钱？”

——销售经理对老板说

问题分析

- 缺乏对于客户的成本、毛利分析

管理提升

- 销售毛利表（销售毛利分析）

价值点8

——销售毛利表，时刻掌握与客户合作动向

日期 2011-08-01 至

销售管理 销售毛利表

刷新 查询 格式 打印 导出 帮助 退出

销售出库单与销售发票勾销后可以显示商品销售出库成本

序号	日期	发票号	客户名称	物品名称	计量单位	数量	出库数量	未出库数量	金额	成本	毛利	毛利率%
1	2011-09-05	XF201109070001	A客户	蓝天SY计算机	台	21.00	21.00		84,000.00	70,245.00	13,755.00	16.38
2	2011-08-31	QCYS201109200	A客户	蓝天JT计算机	台	12.00		12.00	624,000.00		624,000.00	100.00
总计						33.00	21.00	12.00	708,000.00	70,245.00	637,755.00	

销售开票但是未出库的记录

项目 包含劳务物品

——详细的历史交易分析，轻松掌控供应商交货情况

企业困惑

- 与A供应商合作很长时间了，不清楚A供应商是不是每次都按时交货？
- 采购定价时有没有历史数据可以参考？

问题分析

- 库管部与采购部业务分离，采购部不清楚物品是否准时交货。
- 历史交易难以查询，采购定价全靠业务员经验。

管理提升

- 供应商交货情况分析
- 供应商供货价格分析

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/857136044062006110>