

无限创意始于联想
Legend Beyond Limits

易飞管理软件

销售分析系统培训(SAS)

部门:
讲师:



神州数码
Digital China

◆◆课程大纲◆◆

- 一、前言
- 二、销售分析之系统架构
- 三、基础信息创建
- 四、销售分析信息生成
- 五、销售统计报表介绍
- 六、课后测验

壹·前言

- 一、教育训练课程之目的
- 二、系统功能及效益介绍

一、教育训练课程之 目的

- 1·了解系统效益及功能。
- 2·了解信息搜集及整理重点。
- 3·熟悉系统操作方式。
- 4·了解系统例行作业流程。
- 5·了解系统上线的步骤及导入流程。

二. 系统功能及效益 介绍

(一)、系统功能

系统可以根据『订单管理系统』的销货原始信息、『应收管理系统』的折让与坏帐信息，依据各种不同之角度来统计分析，而提供各式报表供经营者了解市场的趋势，企业产品组合的优劣、销售渠道的良莠及促销方案的成效

(二)、系统效益

1. 销售统计所使用之信息完全由系统在流程作业中搜集而得，不必再做重复的输入工作。
2. 可提供按客户、产品、部门、业务员及销售渠道等不同之角度来做销售统计分析。
3. 提供销售目标管理，客户根据自身需求，创建销售目标，设定基础数据，透过销货之实际状况，本系统同时亦提供比较其目标及实际之差异报表以供客户进行营业管理。
4. 提供各种因素组合之交叉统计分析报表



◆◆课程大纲◆◆

- 一、前言
- 二、销售分析之系统架构
- 三、基础信息创建
- 四、销售分析信息生成
- 五、销售统计报表介绍
- 六、课后测验

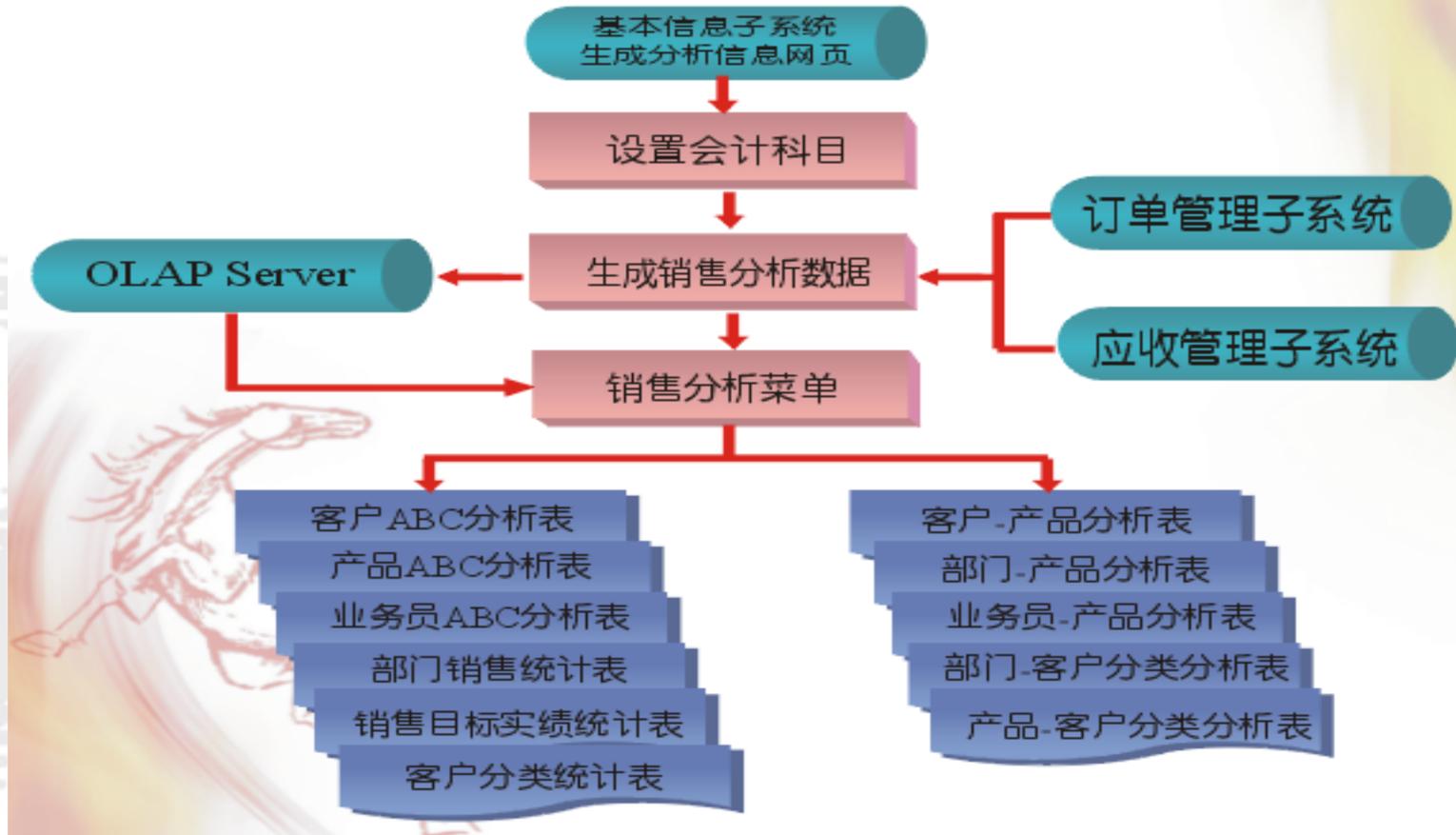
贰.系统架构

- 一、系统主画面
- 二、系统功能图
- 三、系统主作业流程
- 四、与其他系统关连

(一)、系统主画面



销售分析子系统



(二)、系统功能图

销售分析管理系统

生成分析信息网页

设置会计科目

生成销售分析数据

销售分析菜单

客户销售统计表

部门销售统计表

销售渠道分析表

产品客户分析表

产品部门分析表

业务员产品分析表

产品业务员分析表

部门渠道分析表

产品渠道分析表

销售目标实绩比较表

全年销售趋势分析表

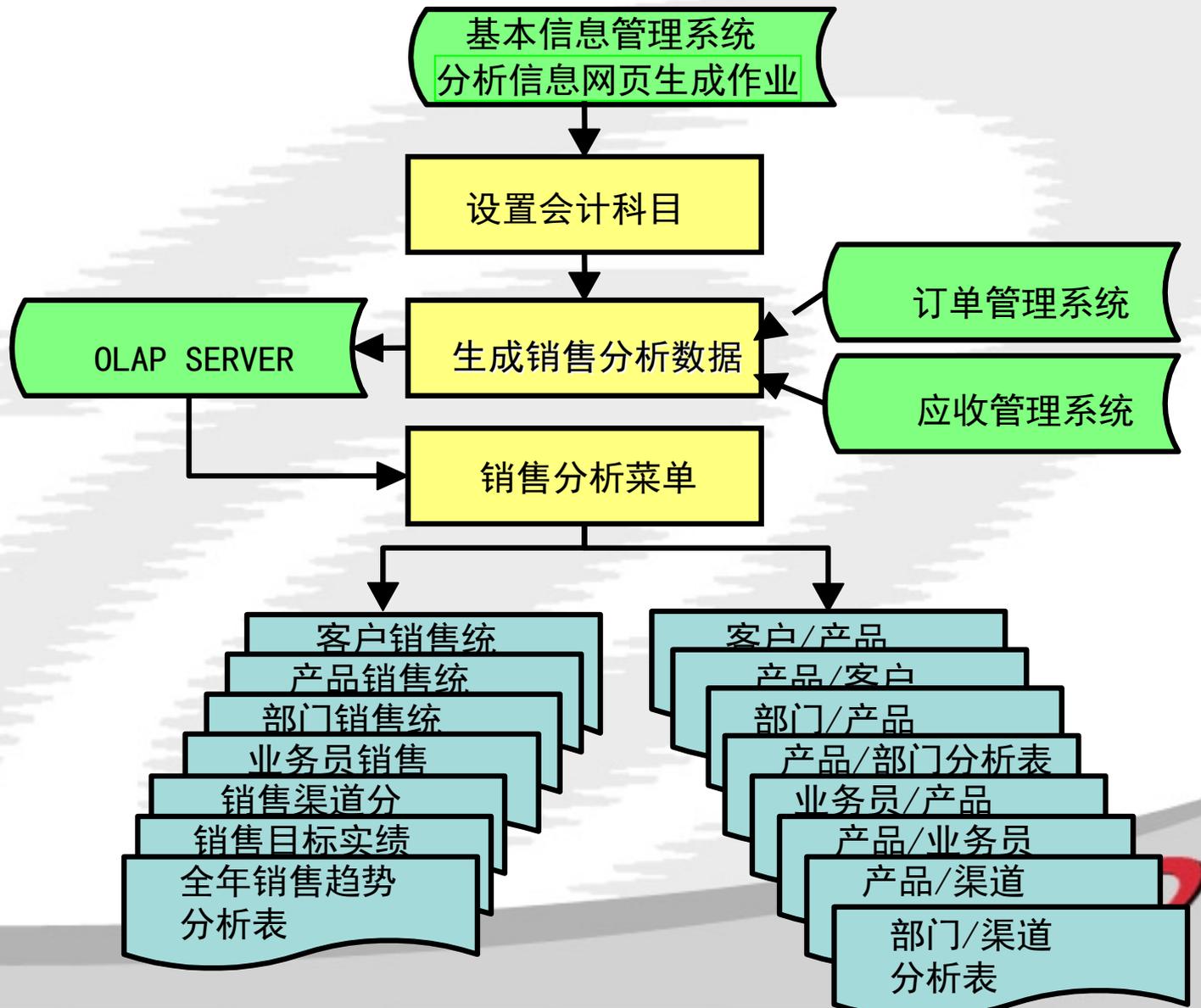
产品销售统计表

业务员销售统计表

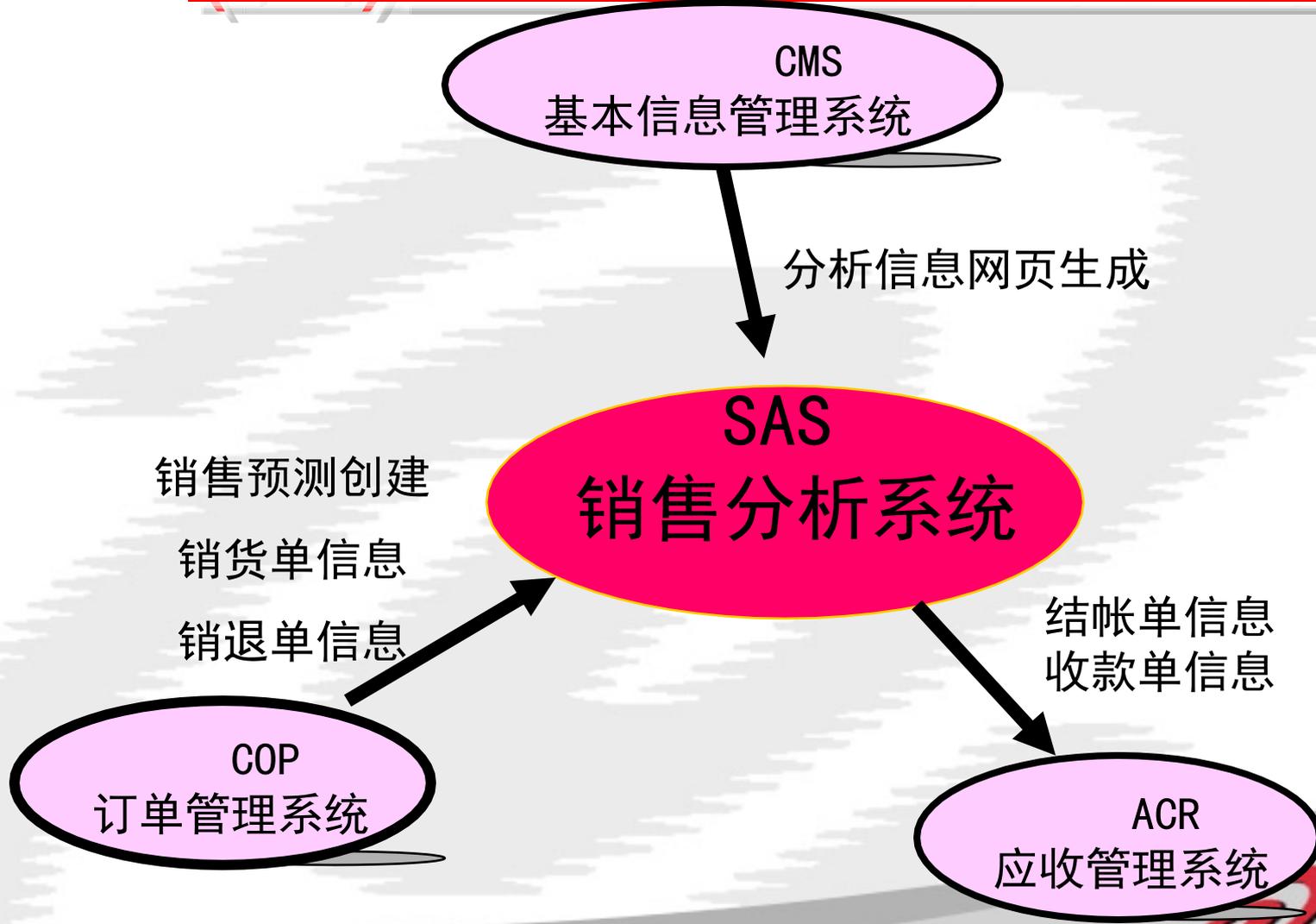
客户产品分析表

部门产品分析表

(三)、系统主作业程序



(四)、与其他系统之关联



◆◆课程大纲◆◆

- 一、前言
- 二、销售分析之系统架构
- 三、基础信息创建
- 四、销售分析信息生成
- 五、销售统计报表介绍
- 六、课后测验

参、基础信息创建

1. 基础信息管理系统之关连作业
2. 销售分析系统的基本信息

二、销售分析系统的 基本信息

生成分析信息网页作业

用「资源管理器」先将S_HTML目录做资源分享，设Web共用或共用。

若有多公司则每个公司数据库皆需运行。

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/905113020024011340>