

案例分析

上海台凌婴童用品有限公司

线下线上并举 盈利能力倍增



东凌股份有限公司于 1988 年 5 月成立于台湾台北，先后推出黄色小鸭、艾比熊品牌，并于 2001 年 1 月成立上海台凌婴童用品有限公司。主营产品：婴童用品、婴儿服装、童装、辅食用品、日常护理用品、床卧用品、配套物品、保健品、童车、童床等。直营专柜达 250 家，于 2012 年在天猫开设黄色小鸭旗舰店。

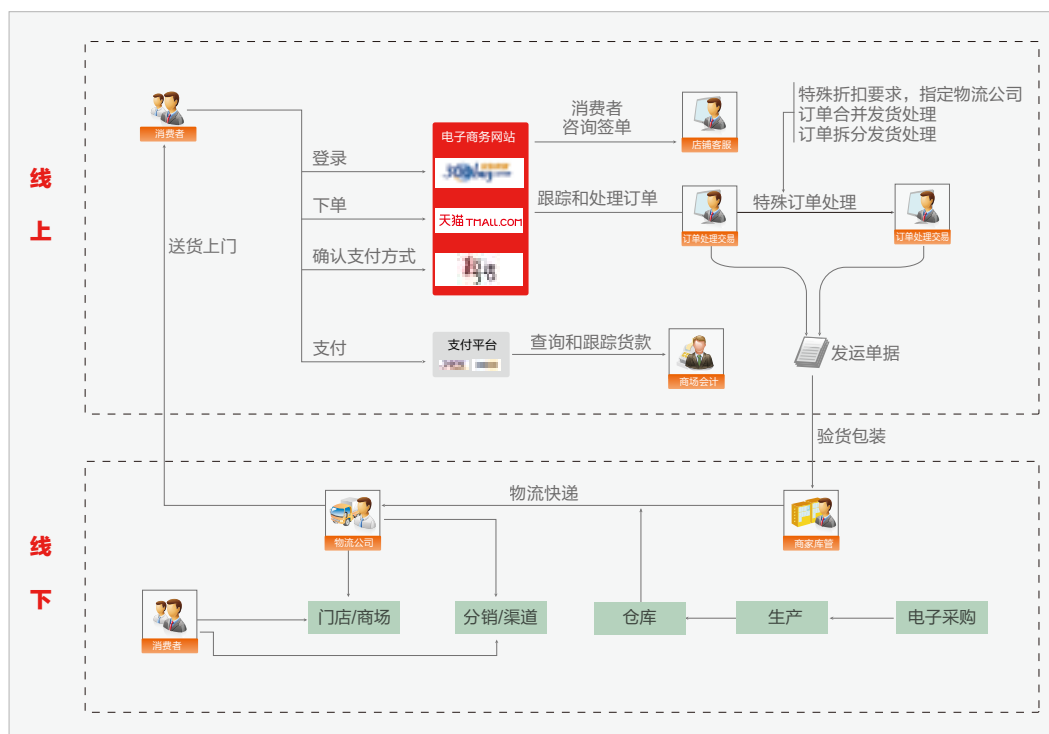
黄色小鸭作为一个面向 0-4 岁婴童提供服务的企业，其日常业务充分显现出多品种、小批量的运营模式，对整个供应链运作体系提出了快速反应的要求，尤其面对来势汹汹的电子商务，企业也迫切需要一个集成化的电子商务平台（集成化的电商平台就是需要前台电商业务与后台管理系统进行集成，让企业可以将业务从线下拓展到线上）支撑线上业务的拓展，同时解决黄色小鸭在经营电商业务遇到的四大核心需求：

- 第一：如何低成本高效率搭建一个多渠道电子商务平台？
- 第二：如何快速处理日益增加的订单量，提高客服工作效率？
- 第三：如何保证发货的准确率，防止错发、漏发、多发？
- 第四：如何做到与支付宝及时对账，收益精准分析？

.....

上海黄色小鸭企业管理者们面对新的管理需求，深知只有建设一套统一的集成化运营系统（前台与后台共用一套资源），才能保证经营业务信息的有效性、及时性和准确性，因此于 2012 年在用友 U8+ 现有财务供应链、分销、零售以及人力资源产品应用的基础上扩展了电商订单中心，实现了线下线上业务并举。





上海台凌电子商务运营流程

从上述业务流程可以看出，U8+ 帮助黄色小鸭实现了婴童服装用品行业整个产供销的敏捷协同与电子商务运营。

■ 敏锐感知终端市场，快速市场部署：

通过 U8+ 分销零售系统加强对分布在各地的门店的管理，保证了门店可以严格执行公司制定的各种经营策略，体现了品牌连锁价值。同时通过系统，总部可以及时准确掌握各专柜、门店的经营信息，并据此快速制定和调整经营策略。

■ 线上线下载，拓展多种营销平台：

借助 U8+ 电商订单中心，实现了从单一淘宝店铺，到京东、当当、QQ 商城、1 号店、易迅、亚马逊等多知名电商平台和多店铺管理，日销售订单量巨增，从原先的 100 多单到 1000 多单。



■ **多发货模式支持：**

从只有代销发货，到按单发货，以及平台指定物流公司的货到付款发货。

■ **高效精准的发货：**

实现条码扫货、验货，有效避免错发、漏发的情况，提高客户满意度的同时也降低了企业经营风险。

■ **及时准确收付对账：**

通过 U8+ 电商收付对账，解决了订单与支付宝对账单、发货物流费用与物流公司结算单自动对账、结算的问题，不但提高了财务人员的工作效率，而且提高了收付结算数据的准确性、及时性。

■ **多店铺多维度销售收益分析：**

借助统一的各类数据，为企业管理者提供实时可追溯的分析报表，店铺绩效考核变得有依据。

■ **5 日看报表成为可能：**

通过业务系统与财务系统的无缝集成，将业务数据转换为财务凭证，减少人为干预及出错率，使每月 5 日看财报成为可能，为审计打下基础。

■ **产、供、销紧密结合高度协同：**

通过对终端市场销售数据的及时分析，例如区域销售统计、产品结构销售、产销比分析等，掌握整体市场情况和库存状况，作出及时判断和调整，产销平衡、购销平衡，对采购业务的全程跟踪，达到了以销定产，以产定料、有效控制库存的全供应链协同。



应用效果

项目	应用前	应用后
店铺补货	每个门店要补什么、应该补什么、补多少，需要专员花大量时间去整理，而且也不准确。	现在即销即补，只需要几分钟就可以得出准确的补货申请，运营效率大大提高
业务量上升带来的人力成本	店铺增加的同时，需要增加客服和物流管理人员，人力成本增加不说，在业务处理及时性和准确性方面还会存在问题。	现在虽然店铺越来越多，日单量也越来越大，但是人员一个都没有增加，而且在及时性、准确性上也大大提升。
产品库资金占用	成品库存与销售信息脱节，存有一定的积压量，库存资金周转慢。	5年来，销售业绩增长了1倍，成品库存却没有一点增加。
会员管理	会员管理仅仅局限在一个地区、一个城市、会员促销活动效果有限。	核算10级，并管理在产品
店铺数据统计	专柜、门店数据汇上来，以前需要人工10-20天来处理汇总。	现在只需要2天时间，实现了5日财报的管理目标。
快递单适配打印	快递单需要人工匹配，一单一单确认，打印和出货效率低，容易漏发和错发。	快递单自动适配打印，条码扫描出货确认，大大提高了发货的效率和准确性。
收款对账	收款对账方面，虽然集中了财务人员也花了大量的时间进行对账，也会出现差错。	支付宝收款核对，准确率100%，并且将财务人员从大量繁琐的事务性工作中解放出来。

上海黄色小鸭信息化实践表明：一个企业要想在市场上立于不败之地，除了不断推出新的产品以外，还需要不断创新营销模式，同时还需要一整套完善的信息化系统作为经营支撑。黄色小鸭借助 U8+ 全面信息化解决方案，实现了从产品设计、生产、分销、零售、电商、条码于一体的完整产业链协同运营管理，特别借助 U8+ 电商订单中心，将传统线下业务拓展至线上，覆盖到了更多市场，提升了企业整体竞争力和运营能力。

企业感言

上海黄色小鸭在刚推进电商业务的时候，经常会被日常运营的订单处理、打单发货、物流供应链等一系列问题所困扰，借助用友 U8+ 集成化的电子商务平台持续完善与深入应用，很好的满足了黄色小鸭现阶段的管理需求，各块业务处理都很顺畅，我们也坚信，U8+ 也可以很好的适应黄色小鸭未来 3-5 年的发展。

上海黄色小鸭贸易有限公司副总经理 詹志明

上海黄色小鸭借助 U8+ 集成化的电子商务平台，实现了 1- 关键业务数字化、2- 业务数字模型化（运营结果体系呈现）、3- 业务模型智能化（业务执行监控与指导）三个台阶的管理升级，在这个过程中不断修正，使企业的业务流程化、模型化，加强了对市场的感知、反应力度，规避运营风险，使企业得到有序的良性发展。

上海黄色小鸭贸易有限公司 CIO 徐斌