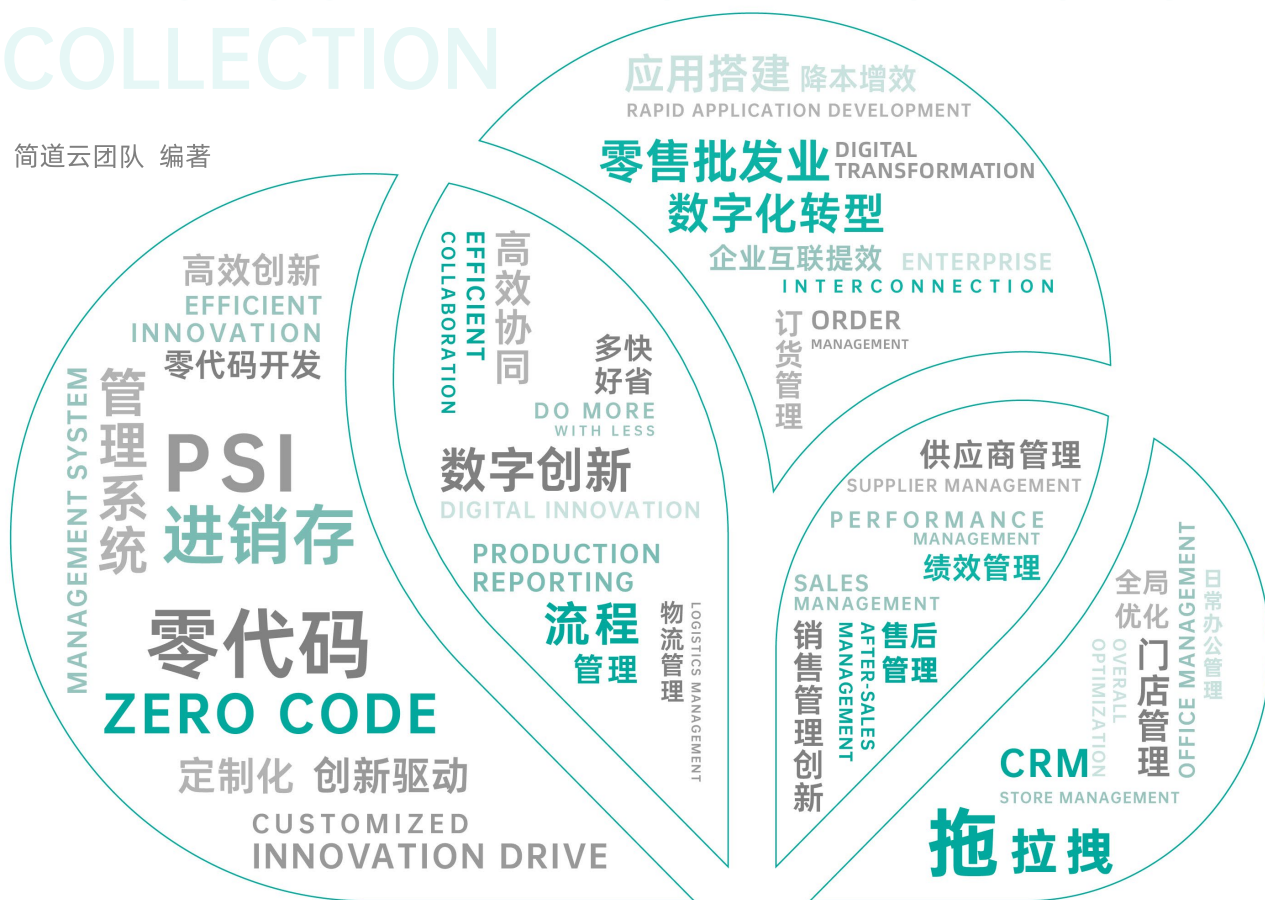


# 零售批发业

## 零代码创新精选案例集

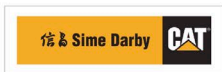
RETAIL AND WHOLESALE  
ZERO CODE INNOVATION CASE  
COLLECTION

简道云团队 编著



### 部分客户案例

SOME CUSTOMER CASES



# 目录

## TABLE OF CONTENTS

<b>蒙牛乳业</b>   600名全民开发者，在数字世界实现高效创新 .....	<b>03</b>
<b>第六空间</b>   快速响应个性化需求，低成本实现数字化创新 .....	<b>08</b>
<b>麻爪爪</b>   3年逆势扩张300家门店背后的规模化运营秘籍 .....	<b>12</b>
<b>苏皖OPPO</b>   借力0-N信息化升级，实现全员降本增效 .....	<b>19</b>
<b>港福珠宝</b>   仅用4周！实现一套内外协作的供应商管理模式 .....	<b>24</b>
<b>陈李济</b>   老药企，新活力，零代码助力企业一体化销售流程闭环 .....	<b>28</b>
<b>森达美信昌</b>   业务场景数字化，传统机械行业提效70%！ .....	<b>33</b>
<b>海贝丽致</b>   零代码构建跨国采购及供应链管理系统，全面提升内外管理效率 .....	<b>37</b>
<b>粤加大</b>   从低代码转到零代码，如何通过信息化节约成本40W+? .....	<b>42</b>
<b>佳宜互联</b>   零代码构建管理十余家手机零售门店的解决方案 .....	<b>47</b>

# 600名全民开发者，在数字世界实现高效创新

## 蒙牛乳业

蒙牛1999年成立于内蒙古自治区，总部位于呼和浩特，是全球八强乳品企业。公司2004年在香港上市（股票代码2319.HK），是恒生指数、恒生中国企业指数和恒生可持续发展企业指数成分股。中粮集团有限公司是蒙牛第一大战略股东。

蒙牛专注于为中国和全球消费者提供营养、健康、美味的乳制品，形成了包括液态奶、冰淇淋、奶粉、奶酪等品类在内的丰富产品矩阵在高端纯牛奶、低温酸奶、高端鲜奶、奶酪等领域，市场份额处于领先地位。除中国内地外，蒙牛产品还进入了东南亚、大洋洲、北美等区域的十余个国家和地区市场。



扫码查看完整案例

# 蒙牛乳业



## 典型应用场景



考勤管理



销售管理



行政办公

## 实践成效

# 01

### 挑战

蒙牛的生产制造环境很多在大草原上，缺乏数字化的基础和人才，面对大量供应商及经销商需要接入数字化系统

### 产品价值

通过在内部推广简道云，员工数字化意识得到提升，超600位全民开发者开始自主开发部门或小组内部使用的应用，加快全集团数字化转型的速度

# 02

### 挑战

传统IT开发工具无法满足企业的动态业务需求，总会存在核心系统触达不到的“真空地带”，造成部分场景的“数字化缺位”

### 产品价值

使用简道云之后，能够用最低成本、最快速度搭建出来新的业务模式场景，实现对原有系统的补足

# 600+

来自业务部门的  
全民开发者

# 600+

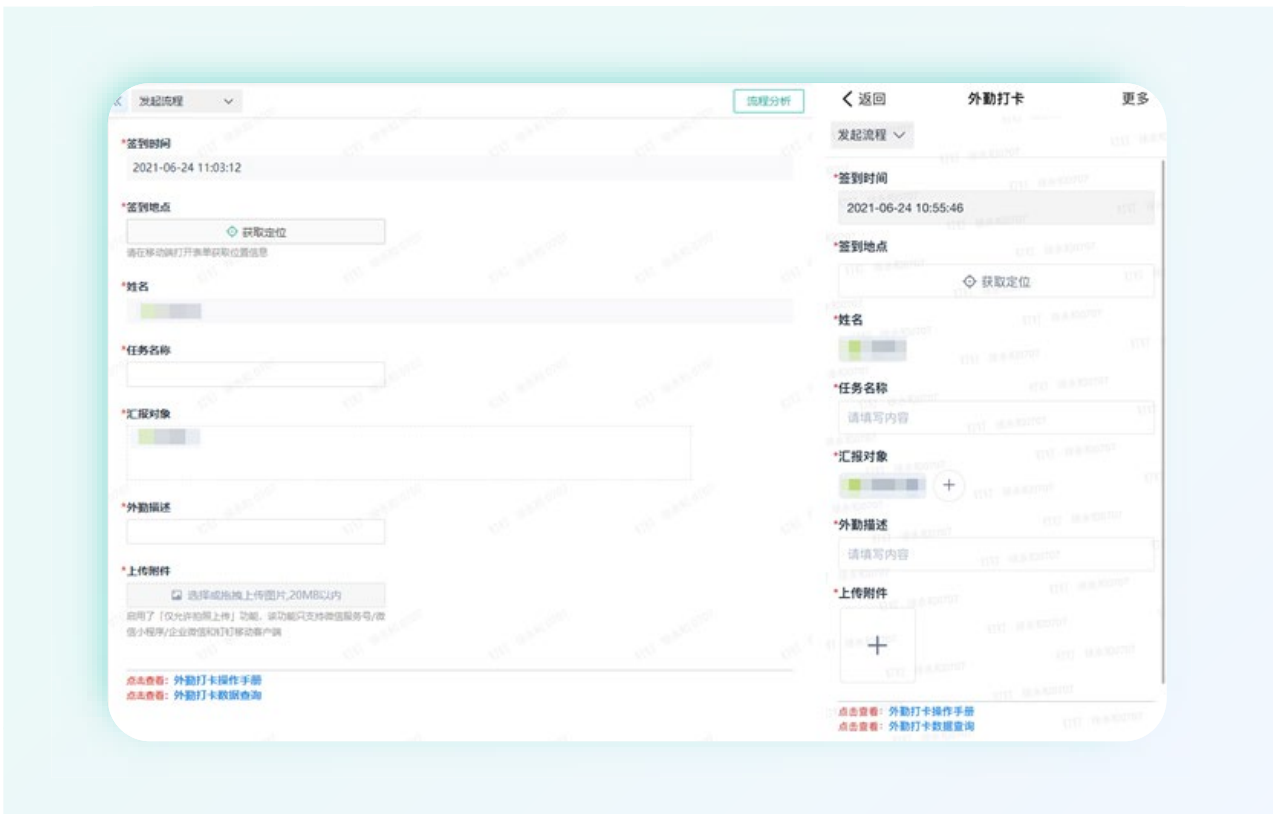
简道云应用搭建

蒙牛引入简道云，作为快速实现并迭代业务需求的工具，搭建了销售管理、行政管理、IT类、数据类以及其他一些非核心业务场景下的应用。

在使用简道云的早期，蒙牛的IT部门用简道云搭建了一些公司内大多数员工都会使用到的通用场景，通过这些场景让员工们熟悉使用简道云，并感受到这款工具能带来的便利。账号管理和外勤打卡是其中两个非常典型的例子。

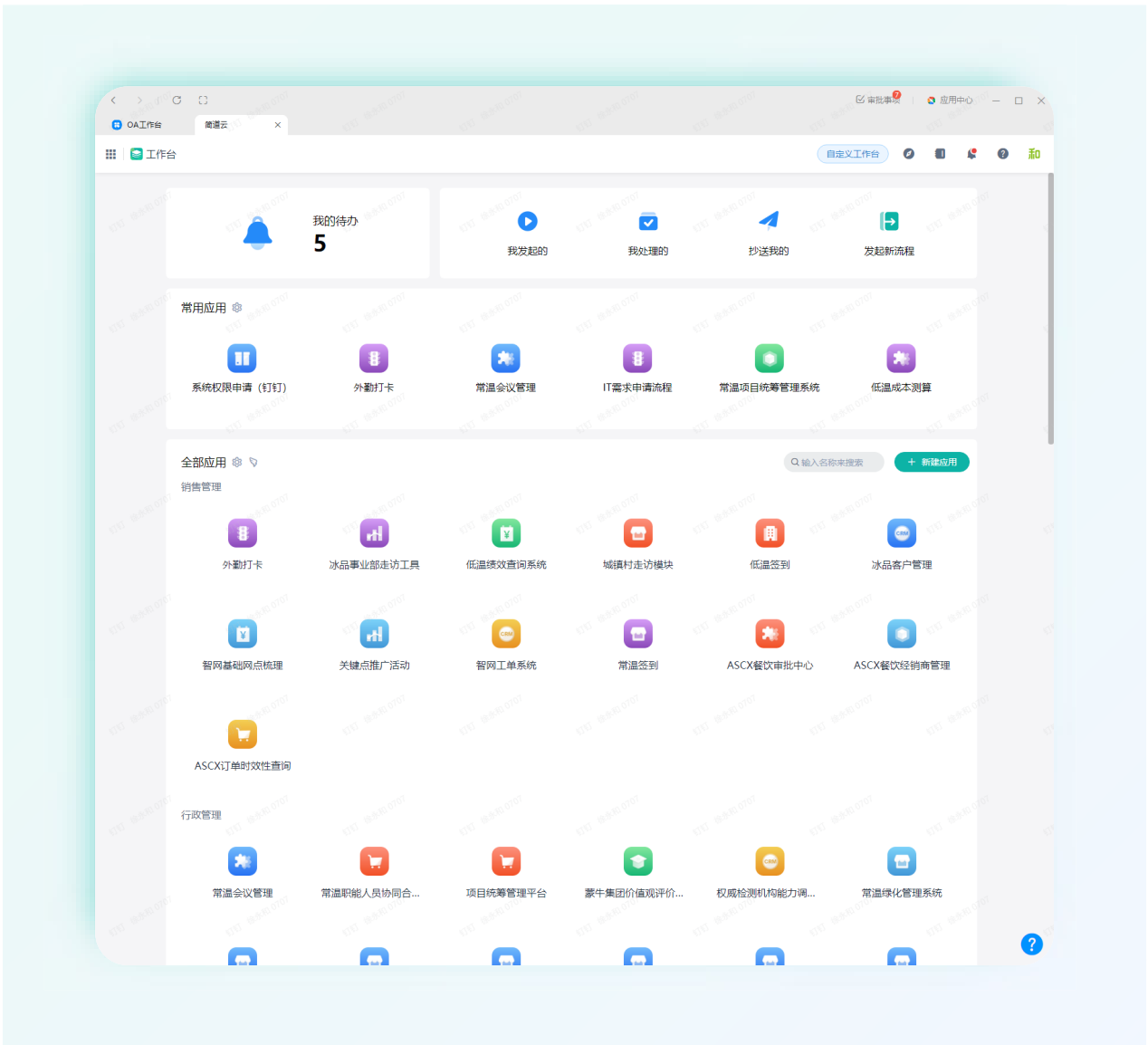
蒙牛的员工有4万多人，内部有SAP、OA、CRM等各种各样的系统。员工经常会需要修改密码、开通账号权限，这些需求量非常大。账号管理系统的流程上线之后，IT部门可以在简道云中，对各个系统账号申请及变更的需求进行统一的管理。只需要提交流程，就可以实现密码重置、账号申请、信息变更等。

蒙牛有很多需要在外出差的人员，这些员工外勤时会设计很多报销补贴的场景。在蒙牛已有的报销系统中，缺乏员工外勤的信息依据。蒙牛通过简道云的开放能力，通过API接口将简道云和报销系统SAP打通，员工外勤的时候就可以定位打卡并填报信息，回来报销时直接关联打卡记录即可，解决了核销的问题。



简道云在蒙牛内部推广使用后，业务部门的员工感受到零代码开发的灵活和便捷，原先需要排很久的需求居然很快就能得到实现，而且功能迭代也响应更快了，于是开始自主动手开发一些部门或者工作小组内部使用的应用。奶酪事业部在简道云客户成功帮助下开发了一些订单管理的应用，HR部门的员工则经常用简道云搭建一些调研、问卷类的应用。这些应用的搭建门槛很低，但是帮助这些业务人员大大提高了工作效率，丰富了数字化工具库，同时减少了IT部门的开发压力。

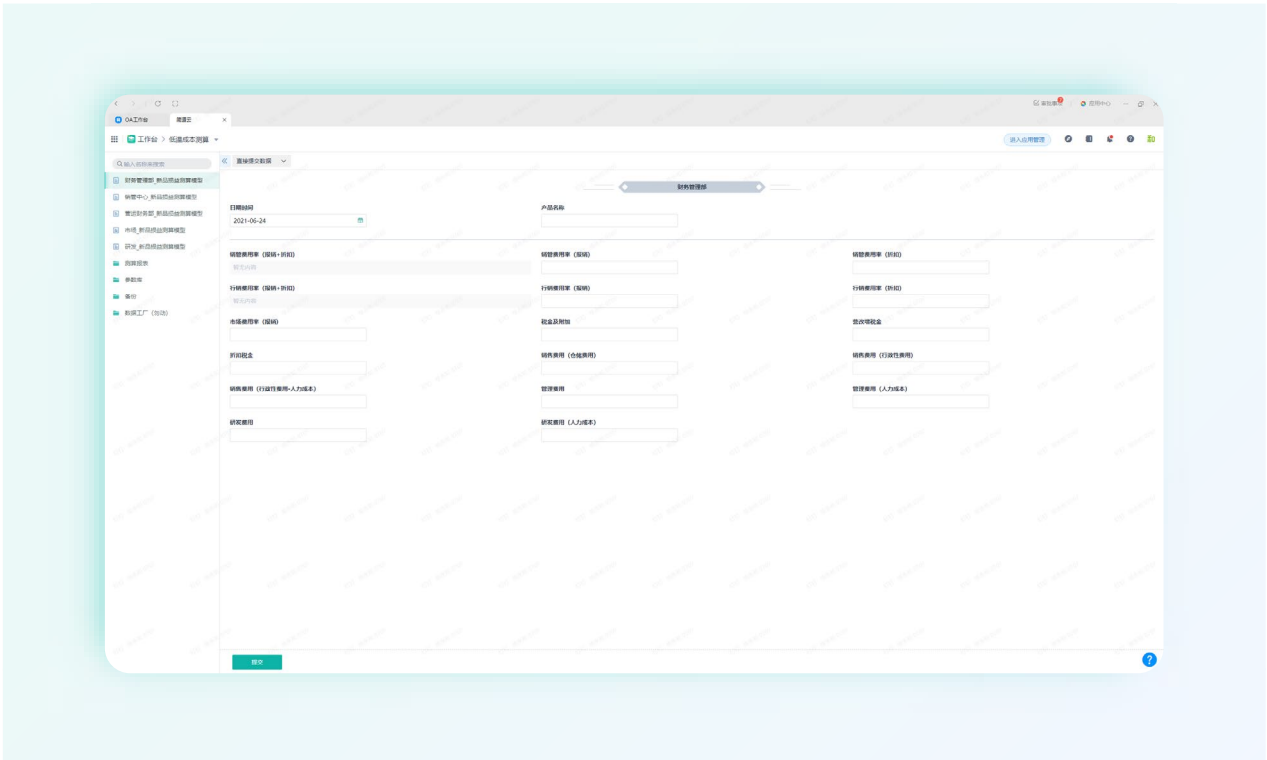
推广全民开发模式一年多的时间里来，蒙牛在内部培养了600多名来自业务部门的全民开发者，他们用简道云搭建了销售管理、行政办公、生产管理等超过600个应用，让业务场景的各个角落都得到了效率提升。



下面介绍两个蒙牛用简道云搭建的其他典型场景。

## 成本测算系统

为了对新品的毛利情况进行预估，蒙牛将原材料的各种基本财务数据，如管理费用、行销费用、原料成本、销售预算等要求各个不同的负责部门进行输入，并且根据不同销售渠道的区分，实时刷新即可在仪表盘中看到毛利数据。



## 会议管理系统

蒙牛用简道云搭建了会议管理系统，通过简道云，第一步通过会议计划，把数据标准化。有了会议计划之后，员工可以通过流程进行发起会议。同时，蒙牛把简道云和钉钉的日程通过接口的形式打通，实现参会人员通知。

会议结束后把会议的信息回传到简道云，通过甘特图做了一个模板，让需要定会议室的人了解会议室实时状态。最后把这些数据沉淀下来之后，就能展示会议室的使用频率、参会情况、会议资源使用情况等信息。

蒙牛认为，简道云在集团数字化建设之中，不仅作为一项应用工具提升了组织的工作效率，还提高了非核心业务场景下的数字化水平，填补了原有核心系统边界外的“IT真空”，起到了“转型加速器”和“创新孵化器”的作用。

# 快速响应个性化需求，低成本实现数字化创新

第六空间家居集团股份有限公司

第六空间家居集团股份有限公司（以下简称第六空间）创立于2003年，是聚集全球高端家居建材品牌的整合者与运营者，目前已在全国30个城市开设了40余家高端家居建材商场，服务全球百余个国家与地区的一线品牌，拥有员工1000余人。



扫码查看完整案例

# 第六空间



## 典型应用场景



电子账单



问卷调查



选址管理



工程管理

## 实践成效

### 挑战

商场之前的结账流程复杂且费时，会出现账单线下代领、错领的情况；传统的ERP平台不能较好地延伸至外部平台，难以实现在线上和商户联动对账

### 产品价值

简道云搭建的应用极大地提升了对账效率，商户平均对账全周期从线下2天缩减至线上3分钟即可确认，满意度达到96.5%，财务对账工作量相比原先减少40%

### 挑战

通过各种第三方调研工具进行调研，容易出现数据无法集中、调研链接有广告等问题，还难以针对定向用户进行推送

### 产品价值

基于简道云搭建调研表单，通过标签选择客户，使用智能助手触发问卷至公众号，运用仪表盘展示调研结果，实现差异化精准推送

### 挑战

员工需要到各地为门店寻址，需要收集很多资料，而后每个月再回来填报内部系统，会导致项目评估不及时、领导难以实时跟踪项目评估情况等问题

### 产品价值

利用简道云与钉钉的原生集成，使用流程提醒功能同步钉钉待办通知，实现移动化现场申报。发展人员不用再带着资料来回跑，在选址现场即可及时审核项目、实时跟踪

### 挑战

第六空间从华东辐射到全国的快速拓展过程中，发展项目繁多，工程管理者无法做到每个项目都现场跟踪

### 产品价值

通过复用简道云官方应用模板，第六空间实现了线上的施工管理，快速掌握项目进度，减轻管理负担，减少工程团队的出差花费

60%

数据响应时间提升

40%

财务对账工作量减少

96.5%

商户满意度达到

利用简道云，结合FineReport、数知鸟、FineDataLink等帆软产品，组成产品矩阵，无缝实现数据集成，第六空间基本做到了快速响应变化的需求，提高了开发效率，降低了项目成本。

## 电子账单，提升商户对账效率

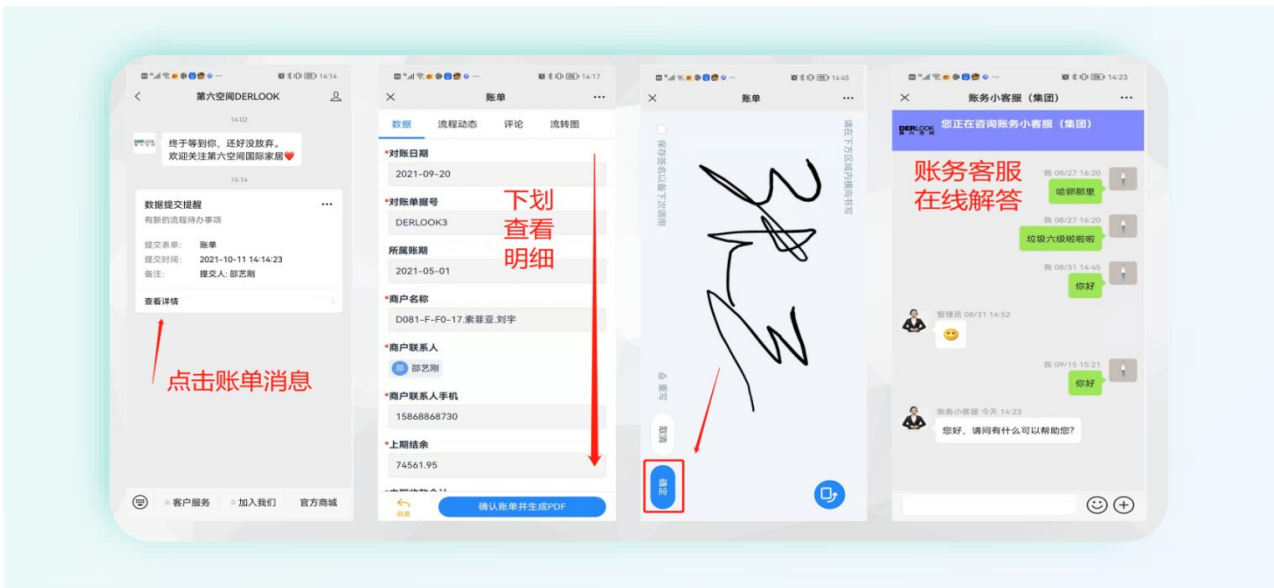
第六空间利用简道云自身SaaS产品的开放能力，快速将内部主营业务系统与运营中台数据聚合，与微信公众号、钉钉、财务系统等第三方平台集成对接，从而使平台化组合的量身定制方案快速交付成为可能，同时也避免了对旧系统的大规模改造。具体实施分为三个阶段。

首先，聚合集团主营业务系统和运营中台的业务数据，再通过帆软另一款产品FineDataLink的数据采集、数据清洗、数据建模等技术方法收集、计算并统一存储。

然后，开发API接口，再调用接口创建用户，使用简道云的智能助手功能触发短信账户信息，客户在关联的公众号登录成功即为注册成功。

最后，将集成的业务数据推送到简道云应用平台，再通过公众号或邮箱将数据推送给商户，并通过短信提醒商户账单已发送，商户登录第六空间公众号即可进行对账、确认、返款流程。

从商户上线应用效果调研反馈，对账流程线上化极大地提升了对账的时效性、互动性以及便捷性，商户满意度96.5%，平均对账全周期从线下2天缩减至线上3分钟即可确认，财务对账工作量相比原先减少40%。

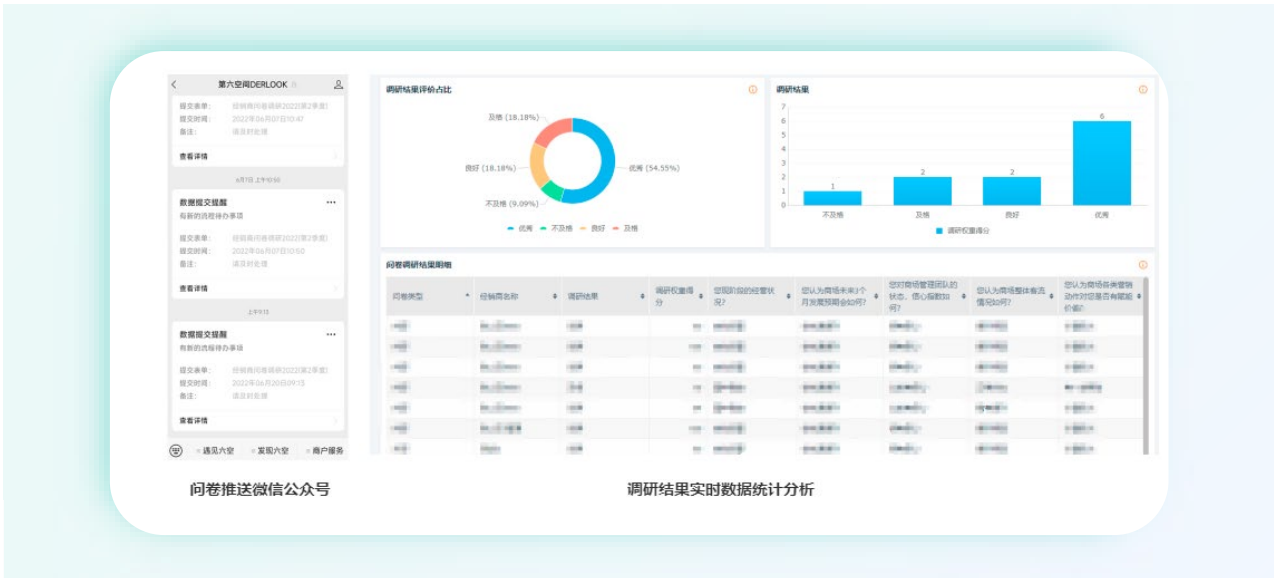


## 精准高效的差异化推送问卷调研

第六空间基于简道云平台搭建调研表单，通过标签选择客户，使用智能助手触发调研问卷至微信公众号。根据权重利用公式可直接得出权重得分情况，最终仪表盘进行汇总展示调研结果，通过FineReport调度功能将调研结果推送给公司高管。

通过简道云，第六空间实现了差异化精准推送调研，数据实时统计，响应时间提升60%，节约了外部第三方平

台的采购成本及适应成本，直接提升客户服务水平，为公司快速决策提供了数据保障。



## 实时跟踪，物业选址在线申报

通过复用简道云在应用市场中提供的应用模板，第六空间极速上线施工日志、安全稽查流程表、施工日志日历查询表、项目进度甘特图等功能。以隐蔽工程为例，隐蔽之前，施工人员首先要拍照，这些照片会作为未来验收的标准保留下来，同时也是项目进度管理的一个重要环节。这个环节完成之后，才可以进入下一个程序。

利用简道云，第六空间实现了施工管理场景化、流程化、智能化、现场化，不仅帮助管理人员快速掌握项目进度，还减少了工程团队的出差花费。



# 3年逆势扩张300家门店背后的规模化运营秘籍

重庆麻爪爪餐饮管理有限公司

麻爪爪是源自重庆铜梁安居古镇的以凤爪为特色的冷卤连锁品牌，凭借招牌麻辣/酸辣凤爪单品，麻爪爪在川渝地区发展迅猛，在重庆主城做到了门店数量行业第一，开设了300多家门店。

麻爪爪的每一家门店都会经历招商--选址--筹建--培训--运营五大关键节点，他们在其中的每个节点都形成了精细化的体系，并通过数字化系统赋能管理人员，让成功的模式可以复制。



扫码查看完整案例

# 麻爪爪



# 20倍

疫情三年门店逆势增长

# 五大

关键节点数字化全覆盖

# 97%

门店存活率

## 典型应用场景



招商管理



门店选址



运营管理

## 实践成效

### 挑战

对加盟商严苛的筛选是需要以透明的信息为基础的，招商部门需要与意向加盟商建立便利的连接，并进行详细评估以便开展工作

### 产品价值

过简道云构建了盟主管理系统，实现了招商管理流程的闭环管理。申请人提交申请书后就会生成一份档案，这份档案将伴随整个加盟生命周期，可随时更新、查看

### 挑战

公司有一本专为门店进行选人、培养人的“标准手册”，如何帮助店长理解手册内容以及为培训效果提供数据支撑，是公司亟需解决的挑战

### 产品价值

公司用简道云搭建了培训管理系统。培训师会在系统里记录关键动作报告，及时反馈发现的问题。店长可以在系统中看到这些意见，帮助自己改善业务流程

### 挑战

从前通知加盟商、施工团队的方式是人工通知，难免会存在沟通不及时的问题，这就有可能影响到加盟商对公司的信任

### 产品价值

公司用简道云自主开发了门店筹建系统。不仅提高了门店筹建的速度，还和加盟商之间构建了透明的信息桥梁，提升了企业形象

## 招商——召集事业的“伙伴”

为了让招商部门与意向加盟商连接更便利，对加盟有详细的评估，方便后期运营了解加盟商信息开展工作，麻爪爪通过简道云零代码构建了盟主管理系统，实现了招商管理流程的闭环管理。

麻爪爪的许多加盟商线索是通过网络广告获取的。为了在加盟商初步咨询阶段搜集他们的资料，麻爪爪用简道云设计了加盟线索表，将表单外链放在广告中。有意向加盟的客户提交线索表之后，麻爪爪搭建的这套系统会自动给招商经理发起一条流程，招商经理可以看到每位申请人的详细信息，并对资质较好的申请人进行电话回访，在流程中记录跟进情况，并要求他们填写一份加盟意向书。

申请人提交加盟意向书之后，招商经理就能得到一份更加详细的档案。接下来，招商经理、高层管理团队、创始人都会参与对申请人的面试，面试评价、面试思维导图和对该位加盟商的期望会被记录在加盟商档案中。

如果申请人成功通过麻爪爪的筛选成为盟主，这份档案也将伴随他的整个加盟生命周期，麻爪爪的管理人员可以随时查看、更新档案内容。

**盟主管理系统**

发起流程

注意

本着坦诚正直的价值观，为更好与加盟商伙伴协同前行，共同做好麻爪爪这份事业，请您认真填写以下表单。本公司承诺，您填写的信息严格保密，证件等信息仅用于核实身份真实性，不作其他用途。

填写时间预计15分钟。

咨询档案编码

自动生成无需填写

\*姓名:  \*性别:  \*手机号码:  \*出生日期:

深入了解

\*最高学历 (含在读):  \*户籍所在地:  \*当前居住地:  \*身份证号码:

\*婚姻状况:  \*最近半年，您家庭的【平均月收入】情况是:

深入了解

\*参加工作 (经商) 总年限:




提交 保存草稿

## 选址--决定扩张门店的“生死”

为了方便拓展专员与盟主沟通门店选址，麻爪爪通过简道云开发了门店选址系统。在系统中，拓展专员可以根据选址关键指标，记录包含一公里辐射人口规模、租金水平、街道氛围、租金及转让费、市场成熟度等信息，构建选址模型。

在选址时，麻爪爪会与盟主会保持密切沟通，双方协商。盟主自己选址，公司会基于选址模型给到针对性建议。盟主自行选择的地址通过评估审核，公司会有相应奖励选址费。

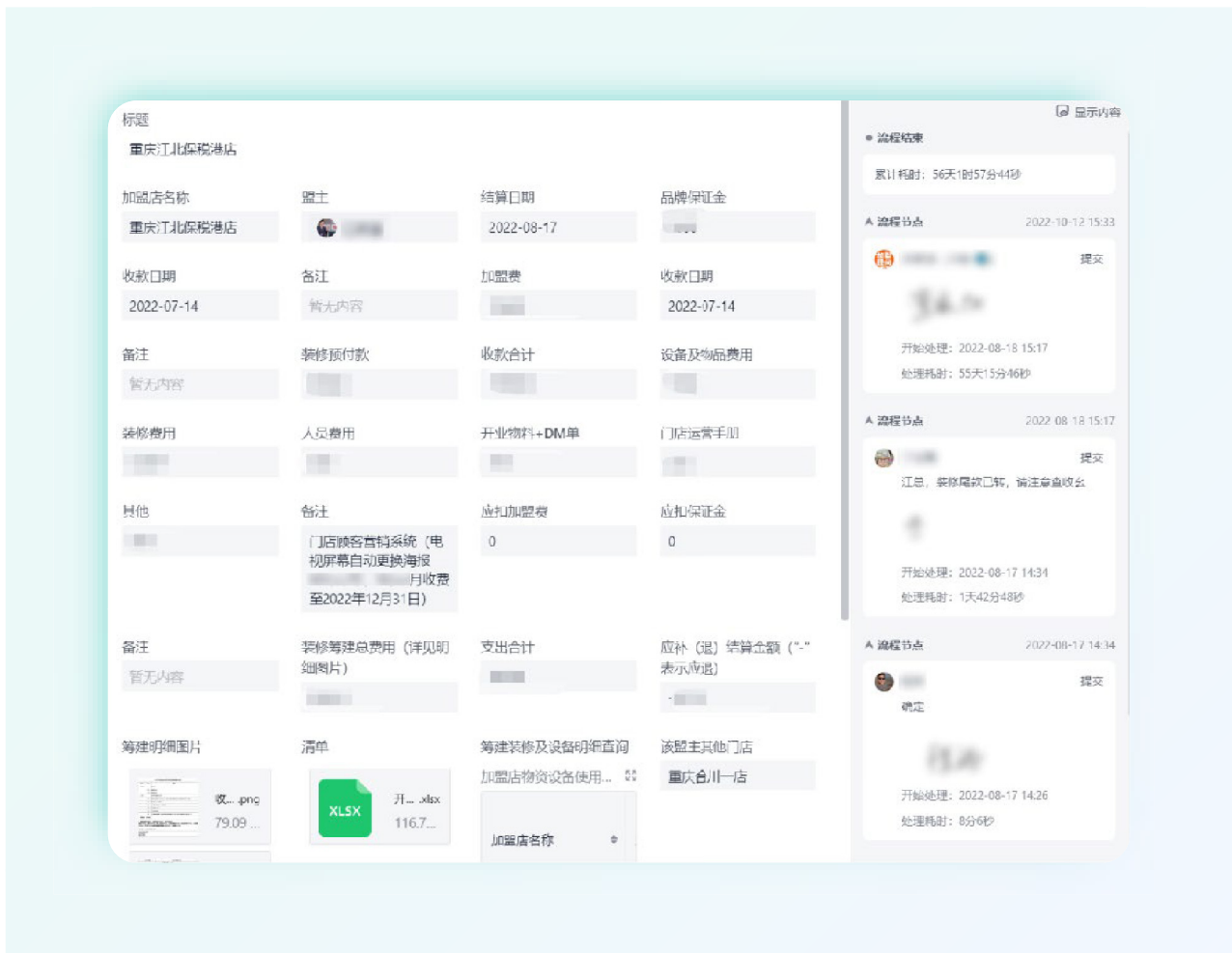
如果盟主没有找到合适的门店位置，盟主可以自己在系统中填写目标租金区间、合同签约年限、搬迁损失等意向信息，当拓展专员发掘到合适的店铺后，在系统中提交信息，简道云智能助手就会推送至微信群内并@所有人查看，盟主打开手机就能查看推铺，结合数据、图片、视频定铺。

<b>图片</b>	<b>门店名称</b>
 98e09512-3d96-462c-a9a9-be560e36afb5.jpeg 1.26 MB	
 923225b5-c5f9-46a7-8f00-790709b0b709.jpeg 1.35 MB	
 b672ec49-a074-4501-b26d-b48e79f78362.jpeg 989.91 KB	
<b>门店编号</b>	<b>门店状态</b>
332	营业中
<b>开店盟主姓名及性别 (当前经营者)</b>	<b>当前经营者 (盟主开店数量, 及创业经历)</b>
<b>门店地址</b>	<b>门店类型</b>
	社区
<b>门口开间 (米) 面积 (正常使用)</b>	<b>经营条件达标 (水申证件及其他隐患)</b>
暂无内容	是

## 筹建--建立信任的第一个环节

为了优化盟主在筹建过程中的体验，麻爪爪用简道云自主开发了门店筹建系统。在筹建流程中，麻爪爪的选址总监、财务出纳、培训负责人、战区主管和盟主都需要进行多次确认，为了保证项目进度，麻爪爪为流程的每一步设置了提醒，如果待办超时，系统会使用企业微信机器人提醒相应人员尽快处理。

通过流程线上化，麻爪爪不仅提高了门店筹建的速度，还和盟主之间构建了透明的信息桥梁，提高了合作中的企业形象。



## 培训——管理人才是餐饮门店发展的动力源

为了帮助门店吸收培训手册的内容，麻爪爪用简道云搭建了培训管理系统。

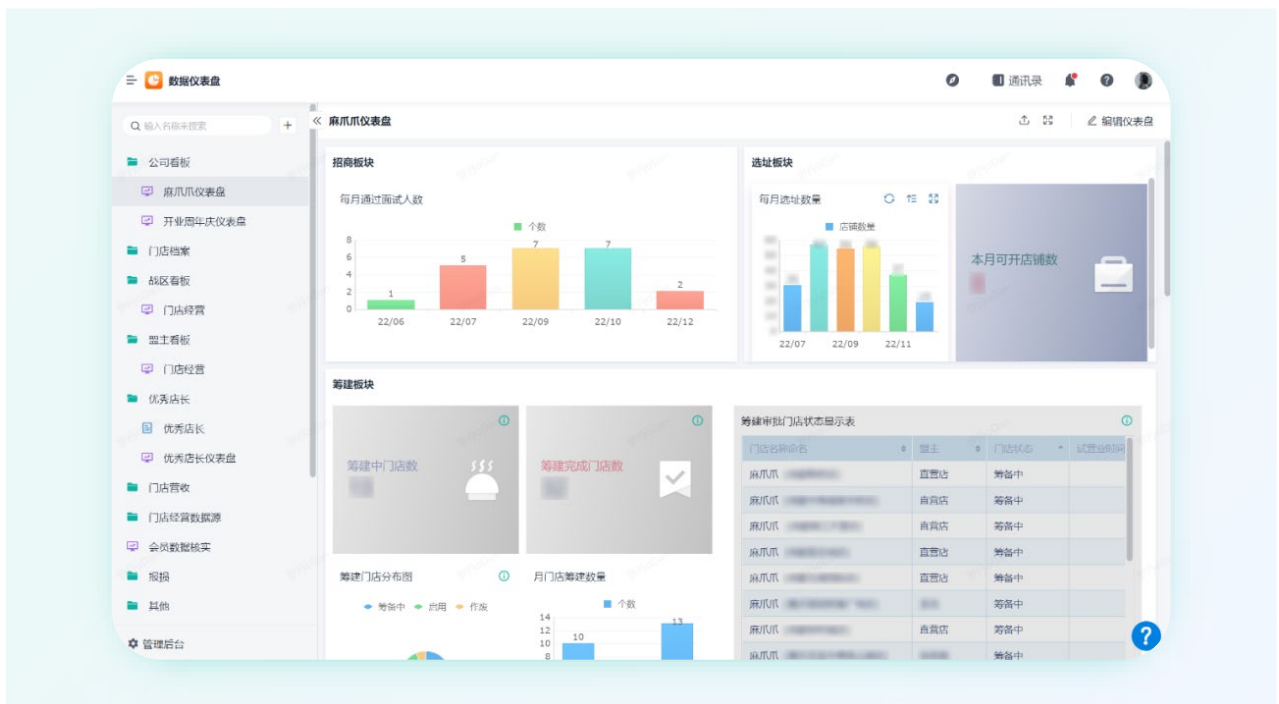
新店长需要先通过阅读+视频学习2天就能取得上岗证，然后麻爪爪就会安排培训师带着新店长一块儿操作三天，值得一提的是，新人的业绩都会与培训师师傅考评挂钩。

这样的“师徒绑定”体系能够督促双方在培训中都全身心投入。在教学过程中，培训师会在系统里记录培训关键动作报告，并将培训过程发现的问题及时反馈。店长可以在系统中看到这些意见，帮助自己精益改善业务流程。数据看板展示了门店参与培训的频次和得分，为每一场培训的复盘提供了数据支撑。



## 运营--用数据为门店经营赋能

麻爪爪在简道云上搭建了门店运营系统。管理者能随时在手机和电脑上查看门店经营收入、历史营业数据、优秀店长排名等数据看板。基于这些数据，麻爪爪设置了店长赛马场与配套奖励机制，店长能实时查看PK情况，实现自我驱动。



和制造行业的精益改善提案类似，麻爪爪在运营管理系统中设计了一套门店问题解决的闭环管理体系。当发现问题时，门店可以通过系统中的“建议直通车”提出针对产品、经营、管理等不同的问题，公司会在后台看到分门别类的问题清单，以供公司、工厂进行实时改善，从而不断优化管理、服务和产品。

门店名称	成员单选	提交人	联系电话	门店所在区域	发生日期	问题发生领域 (40)	产品问题细分
重庆大竹林店	李敏	李敏	19946815010	重庆市渝北区	2022-12-14	产品相关	产品问题
重庆万科金域学府店	李敏	李敏	15154182966	重庆市南岸区	2022-12-04	产品相关	产品问题
重庆康桥二店	李敏	李敏	13648413153	重庆市沙坪坝区	2022-12-03	线下经营	产品问题
重庆巴国城雅居乐店	李敏	李敏	15736408836	重庆市大渡口区	2022-11-27	产品相关	产品问题
重庆巴国城雅居乐店	李敏	李敏	15736408836	重庆市大渡口区	2022-11-26	产品相关	产品问题
成都人民公园店	李敏	李敏	18523823850	四川省成都市青羊区	2022-11-23	物料相关	产品问题
重庆巴国城雅居乐店	李敏	李敏	15736408836	重庆市大渡口区	2022-11-22	产品相关	产品问题
重庆珠江太史城店	李敏	李敏	18716892192	重庆市江北区	2022-10-31	产品相关	产品问题
重庆大渡口幸福华庭	李敏	李敏	13657684169	重庆市大渡口区	2022-10-30	物料	产品问题
重庆金沙湾酒店	李敏	李敏	17783099520	重庆市沙坪坝区	2022-10-30	产品相关	产品问题
重庆巴国城店	李敏	李敏	13883634332	重庆市大渡口区	2022-10-20	产品相关	产品问题
重庆巴国城店	李敏	李敏	19923222283	重庆市大渡口区	2022-10-17	产品相关	产品问题
重庆空城广场店	李敏	李敏	15730731833	重庆市渝北区	2022-10-17	产品相关	产品问题
重庆凉山一店	李敏	李敏	18523276089	重庆市万州区	2022-10-13	产品相关	产品问题
重庆北碚天生丽酒店	李敏	李敏	17726200442	重庆市北碚区	2022-10-12	产品相关	产品问题
重庆渝北龙湖源著店	李敏	李敏	15826168378	重庆市江北区	2022-10-11	产品相关	产品问题
重庆巴国城店	李敏	李敏	19923222283	重庆市大渡口区	2022-10-10	产品相关	产品问题

# 借力0-N信息化升级，实现全员降本增效

## 苏皖OPPO

OPPO（中国）成立于2004年，是一家全球领先的智能终端制造商和移动互联网服务提供商，业务遍及50多个国家和地区。通过40多万个销售网点及2500个服务中心，与全球用户共享科技之美。

苏皖OPPO代理商主要负责OPPO品牌在江苏、安徽以及印尼、菲律宾、马来西亚、新加坡、日本等东南亚国家的市场管理、销售管理等工作，目前包括财务、业务、经销商客户在内近20000人在使用简道云。



扫码查看完整案例

# 苏皖 oppo



## 典型应用场景



订货管理



人力资源管理



OA办公

## 实践成效

### 挑战

公司拥有超过1万+经销商客户，需要及时准确地处理每一笔订单和打款数据，并实时反馈给客户处理进度

### 产品价值

通过简道云，实现精准渠道分货、银企直联自动认款至ERP、自动推送账务往来数据等功能，使公司和客户对订货信息了如指掌

### 挑战

在人事管理方面，数据分散导致各部门无法协同统计，人为审核汇总缺乏精准性和时效性

### 产品价值

通过简道云搭建人事平台维护各职能端口的数据，运用函数公式实现复杂的绩效考核规则，再利用仪表盘制作成各类报表呈现数据

### 挑战

之前，公司上下所有的申请、审批、通知全是纸质材料，逐级签字审核，费时费力，很难归集处理

### 产品价值

通过流程表单以及打印模板实现电子审批，后台自动生成可以导财务系统的报表

60%

经销商订货效率提升

近20000人

使用简道云人数

50%

审核员工工作效率提升

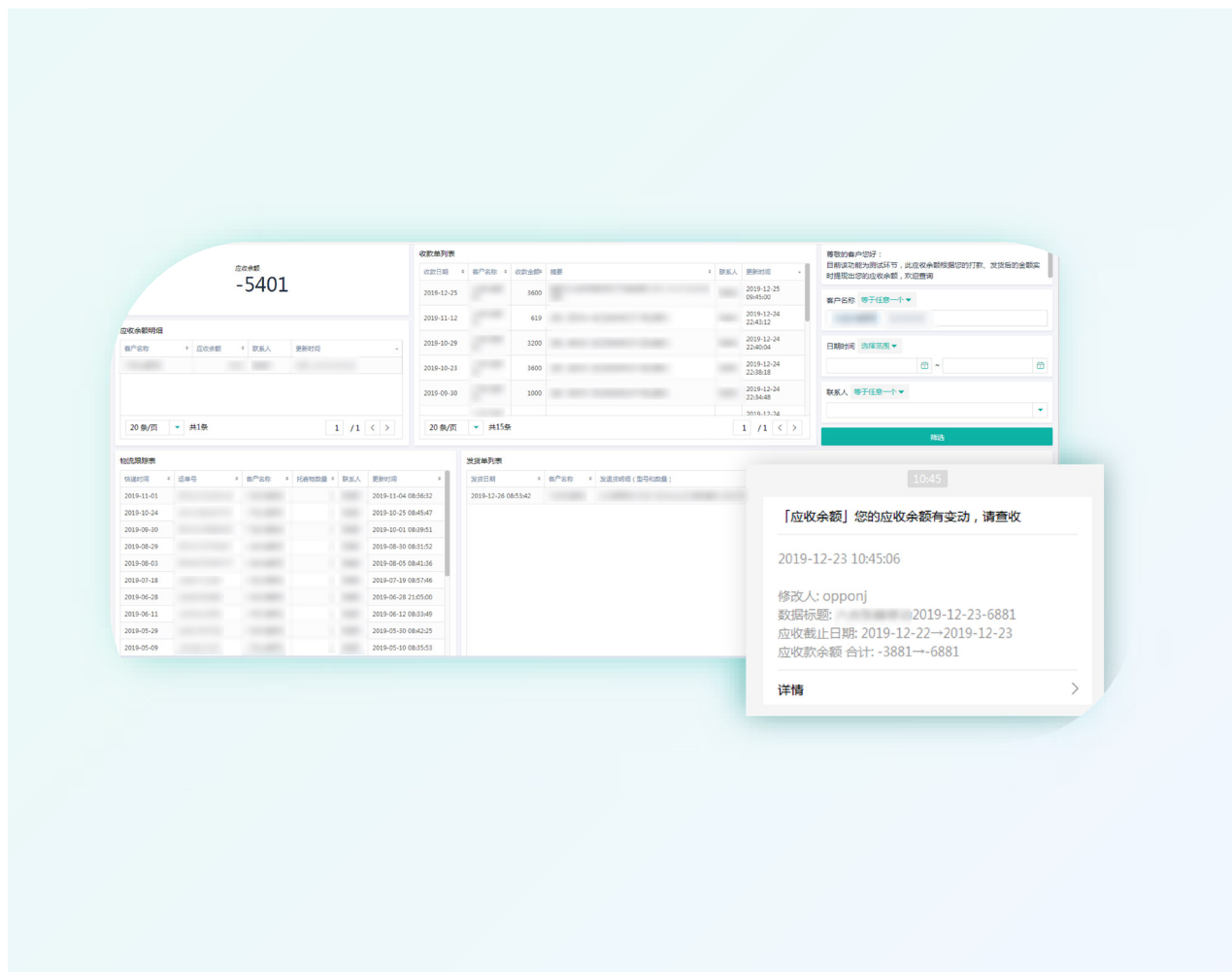
## 银企直联，打造全场景客户订货系统

通过简道云，苏皖OPPO搭建了客户订货系统，将整个订货的场景归纳为订单流、资金流以及信息流。

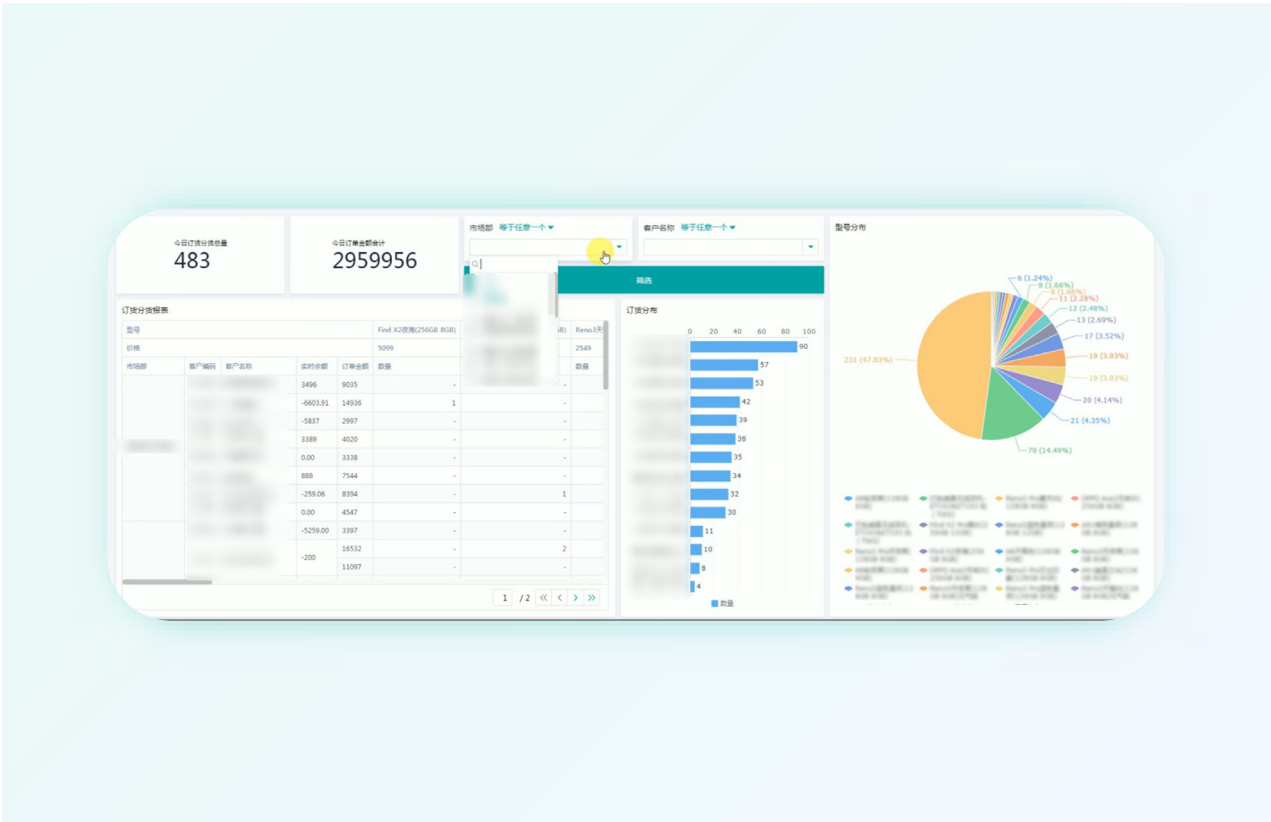
在订单流，苏皖OPPO将复杂的渠道分货规则，通过简道云“数据工厂”功能实现几秒直出精准的分货数据，再自上而下的精准下达至每个层级。随后，系统对客户提交的订单进行汇总校验，使得各环节数据清晰可寻。

在资金流，利用客户银行账户和财务系统里的客户映射关系，与银行的流水匹配，自动认款至公司财务ERP中，精准快速地确认款项到达情况，避免“无人认领款”的发生，无需出纳逐笔核对，大幅提高效率。

在信息流，系统将资金余额变动情况通过API接口传输至简道云，并开启推送提醒，客户会第一时间在微信里收到推送。同理，发货后的物流信息也随之传达给客户，让其对自己订货的全程数据了如指掌。



苏皖OPPO还通过仪表盘功能搭建客户订货的数据仓，分析每日订货、发货情况及变化趋势。基于分析数据，公司可以知道哪些商品客户喜欢订、哪些区域订货量靠前；客户可以知道哪些货消化的更快、哪些货给自己带来更多的利润；业务员可以知道哪些客户订货积极；财务商务部门能够分析哪些货需要跟上游工厂再多订一些。



## 精准、及时的人力资源管理

通过简道云，OPPO苏皖将各职能端口负责的数据维护在平台里，运用函数公式将复杂的绩效考核规则逐一实现，再利用仪表盘将汇总的数据制作成各类报表提供给对应的人员查看。在人事管理模块，将员工的入、转、离流程纳入进来，通过流程触发智能助手，自动将员工动态在员工花名册中实时修改，以保证最新数据；再通过仪表盘将人事数据进行直观呈现。

绩效看板联动指标、业绩完成情况，指标完成率，预估进度，绩效得分一目了然。通过子表单联动，一键生成几百条员工工资数据，自动计算工龄工资，自动汇总社保、考勤、提成、阶段性奖励等多项数据。

绩效看板 (月末)

考核人 等于任意一个 部门 等于任意一个 指标月份 动态筛选 上期 系数合计 选择范围 最小值 最大值

Tip: 绩效看板包含员工及主管绩效组成

部门主管月度KPI明细

指标月份	考核人	部门	考核明细						考核汇总					
			考核项	考核目标	实际完成值	指标完成率	说明	权重	状态	序号	考核项	最终系数	备注	系数合计
2022-05				60	63	105.00%		0.2	已完成	1		0.2		0.8
				10000	8550	85.50%		0.2	未完成	2		0		
				60	71	118.33%		0.2	已完成	3		0.2		
				0.7	0.72	102.86%		0.2	已完成	4		0.2		
				0.6	0.68	113.33%		0.2	已完成	5		0.2		
2022-05				10	12	80.00%		0.2	未完成	1		0		0.8
				10	10	100.00%		0.2	已完成	2		0.2		
				900	964	107.11%		0.2	已完成	3		0.2		
				4300	4766	110.84%		0.2	已完成	4		0.2		
				4	4	100.00%		0.2	已完成	5		0.2		
2022-05				1	1	100.00%		0.2	已完成	1		0.2		1
				0.95	1	105.26%		0.2	已完成	2		0.2		
				1	1	100.00%		0.2	已完成	3		0.2		
				1	1	100.00%		0.2	已完成	4		0.2		
				5	5	100.00%		0.2	已完成	5		0.2		

## 有据可依的数字化调价管理

通过简道云，苏皖OPPO将串码作为手机的“身份证”，明确记录着各个客户门店的所有串码。在公司调价时，需要对“未注册未实销的串码”库存，统一进行协调。因此各经销商可通过成员字段过滤出自己的调价串码数据，再与自己的实际库存进行比对确认。系统仪表盘会实时统计出每个调价批次客户回传的达标情况，便于公司跟踪。

# 仅用4周！实现一套内外协作的供应商管理模式

港福珠宝（深圳）有限公司

港福珠宝（深圳）有限公司创建于1996年，已发展成为集珠宝全品类批发与珠宝配套服务为一体的综合型珠宝供应链服务商。为客户提供齐全的优质产品品类选择、文化性原创概念臻品系列、完善的附加配套服务体系、专业的智能供应链服务平台、贴心的珠宝首饰售后服务等一站式珠宝供应链服务，为全国10W+珠宝终端商构建起更智能、更高效的珠宝供应链服务体系。



扫码查看完整案例

# 港福珠宝

港福珠宝  
KONG FOOK JEWELRY  
珠宝供应链服务商



## 典型应用场景



供应商管理



原材料报价



采购管理

## 实践成效

### 挑战

出于信息安全考虑，公司此前只能由采购员分别对接供应商，多次沟通才能实现材料订单的流转

### 产品价值

使用简道云互联平台后，只需要将不同供应商放入一个流程的上下节点，便实现了信息的传递，且由于权限管理双方均无法查看对方信息，避免了原材料供应商信息的泄露。

### 挑战

过去，采购订单下达后，采购员无法批量了解订单后续情况，要了解订单进度只能定期一对一私聊询问供应商

### 产品价值

公司通过简道云设计了订单追踪功能--采购可针对未结单的订单向供应商批量发起订单情况收集表，供应商提交表单即可实时同步订单加工进度及更新预计交货日期

# 4周

落地符合公司个性化需求的SRM

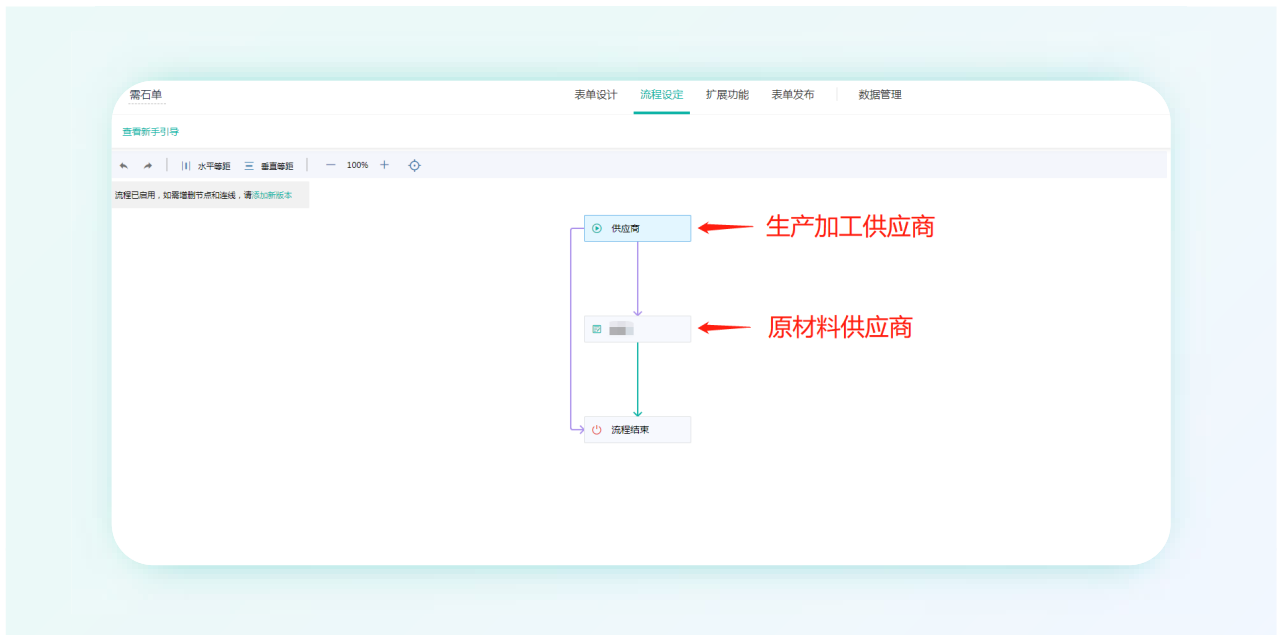
# 1套系统

连接企业、生成加工供应商和原材料供应商

作为一家综合型珠宝供应链服务商，与供应商的协作一直是公司业务的重中之重。港福珠宝基于简道云的自主搭建能力+企业互联功能的跨组织协同能力，仅仅4周就落地了一套符合企业实际业务需求的供应商管理系统。

## 把控外部权限，避免数据泄露

港福珠宝的供应商包括原材料供应商与货品生产供应商。通过简道云的企业互联平台，港福珠宝只需要将原材料供应商和货品生产供应商放入一个流程的上下节点，便轻松实现了信息的传递，且在权限管理的作用下双方均无法查看对方信息，避免了原材料供应商信息的泄露。



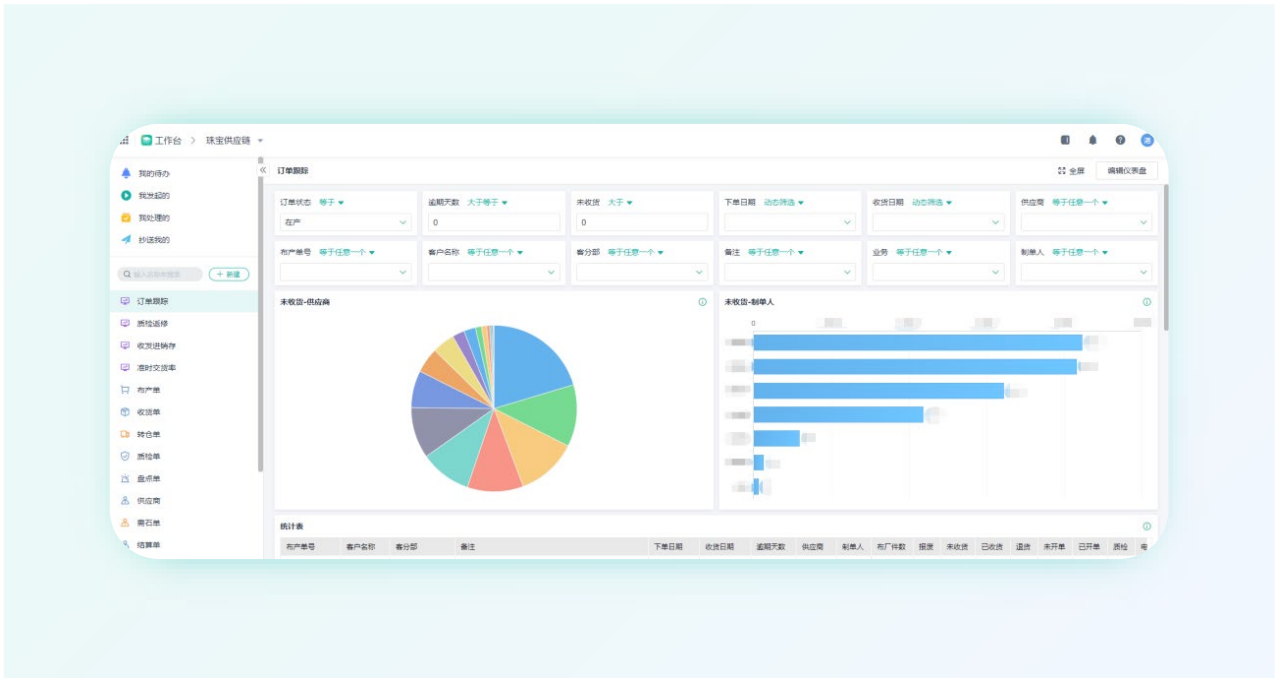
## 供应商原材料每日报价

由于黄金原材料的价格波动大，每日价格都不一样，出于企业内部成本管理控制和审计的需要，也为了能更好地把握原材料市场价格，港福珠宝搭建了【今日金价】报价系统，要求黄金原料供应商每日进入系统上报当日金价。根据所有供应商的报价及实时行情，公司可以给出指导价格，同步给采购人员去和供应商谈判。

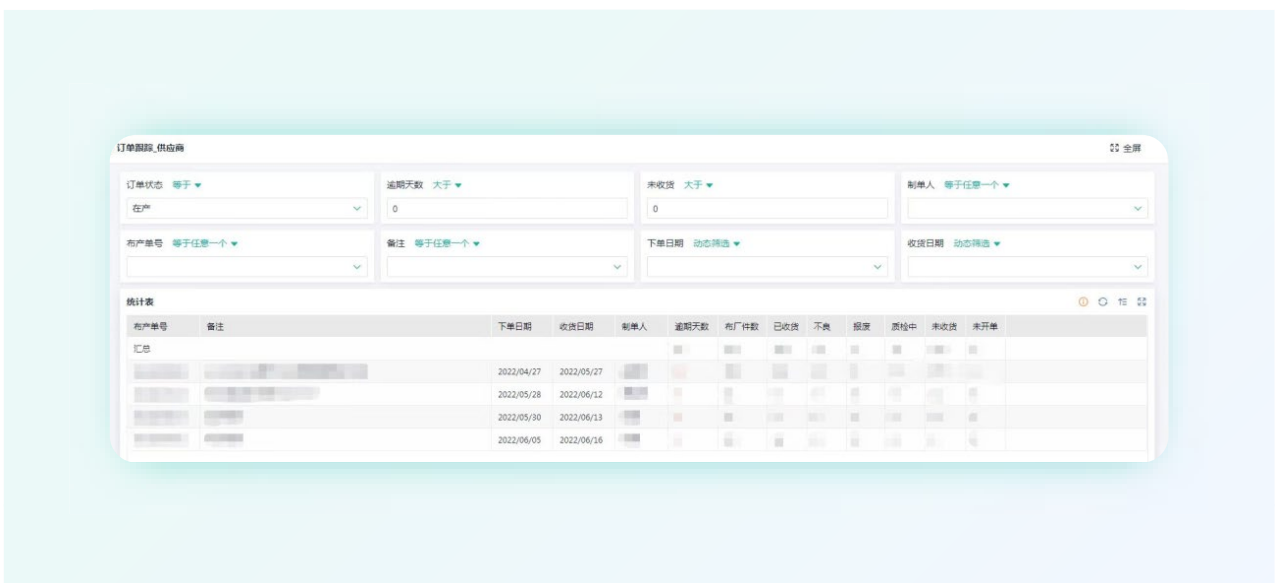
## 采购订单执行环节内外协同管理

为了提高采购订单下达后采供双方的协同成都，港福珠宝通过简道云设计了订单追踪功能——采购可针对未结单的订单向供应商批量发起订单情况收集表，供应商提交表单即可实时同步订单加工进度及更新预计交货日期。

供应商可通过表单附件上传货品信息表格并录入订单号等信息，企业不同员工可根据其需求自助查询，减少员工无效的工作量。对于质检、订单跟踪等采购订单执行环节，港福珠宝也都做了专门给供应商看的报表，供应商可以看到自己的订单、自己权限下的数据。



在上方开发的基础上，港福珠宝还开发了数据预警功能，比如订单快到期、延期时，通过数据预警，供应商负责人可以实时收到通知，并进入权限下的报表查看订单期限情况，去主动推动订单进程，整个过程高效透明；每月度的质检报告出来后，要对低分供应商进行约谈改进，双方数据透明，留存好各协作环节的数据证据，后续问题沟通更高效。



# 老药企，新活力

## 零代码助力企业一体化销售流程闭环

广州白云山陈李济药厂有限公司

广州白云山陈李济药厂有限公司隶属于世界500强企业广州医药集团有限公司。

陈李济始创于1600年，由广东南海商人陈体全、李昇佐两公共同创立，名号“陈李济”，寓意“陈李同心，和衷济世”，至今已有423年历史，是我国中药行业现存最老的老字号，国家认定的“中华老字号”，吉尼斯世界纪录认证的“全球最长寿药厂”，“陈李济”商标荣获“中国驰名商标”，“陈李济中药文化”被列入国家级非物质文化遗产。



扫码查看完整案例

# 陈李济



# 按天获取

回款数据时效性由按月提升至

# 一体化

线上跟踪销售流程执行情况

# 多部门联动

物流、销售等动态实时查看

## 典型应用场景



销售管理



回款管理



物流管理

## 实践成效

### 挑战

传统模式下，回款数据由财务部提供，通过OA系统上传EXCEL表格公布，共享范围有限，无法形成自动统计，查询困难

### 产品价值

基于简道云，开发搭建回款明细登记应用及查询应用。回款数据通过一体化平台被合同管理应用共享调用，直接对标合同回款，减少重复工作产生

### 挑战

无法直接通过系统获取物流走向，无法及时了解货物的到货情况，导致储运与销售部门及物流公司之间均存在沟通不及时，更新不及时的现象

### 产品价值

基于简道云平台，打造全新的物流管理系统，开启跨部门协同合作模式

### 挑战

销售流程各环节独立运作，信息传递慢，每次整合基本只能靠月底收集各板块数据后进行，全程进度状况了解严重滞后

### 产品价值

采用简道云平台，实现销售流程各环节的紧密连接和实时数据整合分析，从而提升销售管理效率

基于简道云零代码平台，陈李济实现了合同--回款--配货--制单--发货--开票--进销存等销售活动的全流程跟踪及查询，各环节独立管理但又紧密联系，之间数据相互共享调用，打破了数据孤岛，弥补了之前管理手段的不足，不仅提高了收集效率，也实现了查询的实时性，提高工作的时效性。

## 销售流程一体化执行跟踪

陈李济通过简道云平台搭建销售管理系统，实现销售流程各环节的紧密连接和实时数据整合分析，从而提升销售管理效率。陈李济利用简道云数据工厂，聚合表等工具，将各环节数据进行有序链接，共享调用，最大程度避免重复作业。同时，利用整合后的数据，采用图表结合的形式，打造销售数据监控平台，从而实现快速掌握销售进度及各项目执行情况。

通过数据监控平台，公司将销售各环节数据联动共享，自动计算分析，加快工作时效性及联动性。除可实时并直观了解总体回款进度，合同执行情况，未执行品规等项目外，看板也可精确下钻到省区层次，精细了解各省区情况，从而实现快速掌握总体层面及局部层面的问题，对症下药，精准解决。

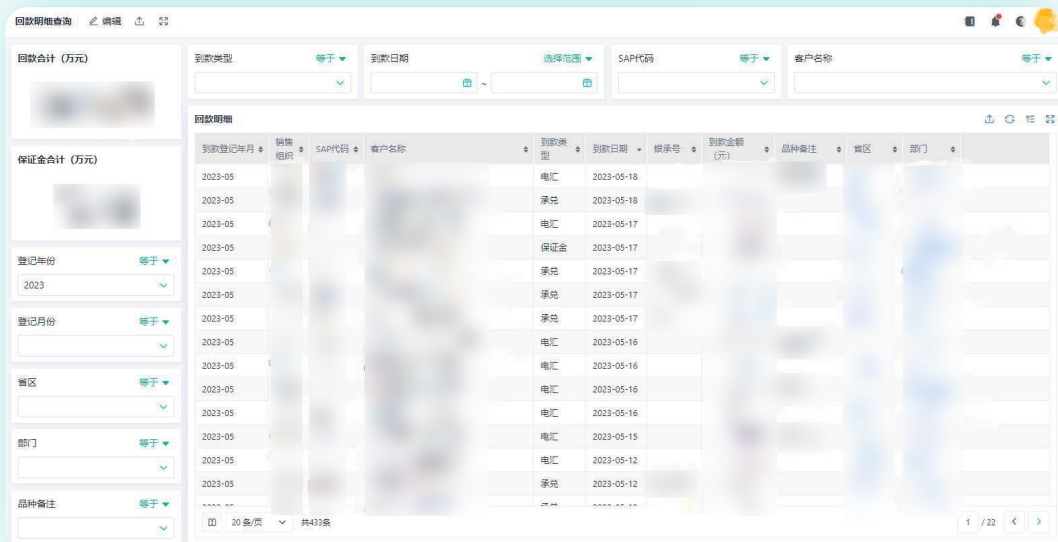


## 回款管理

基于简道云零代码平台，陈李济开发搭建回款明细登记应用及查询应用；利用权限管理设置各级人员的对应查阅权限；利用数据工厂功能将任务管理与回款管理相结合，实现各项目或各省区回款进度的实时计算。

通过回款管理系统，回款数据的共享时效性从按月获取提升到了按天获取，业务人员可通过回款明细查询应用，按照各自权限及时获取各自跟进客户的回款情况，跟踪客户的回款行为；也可通过进度查询应用，了解各自省区的回款进度及回款排名，及时对任务进行对标工作，自主监督工作完成情况。

同时，通过实时对标，业务员也可及时发现财务部漏发的回款明细并进行反馈，最大限度免除遗漏产生，甚至于在财务部未能及时提供回款数据的场景下可通过客户银行回执提前上报统计，保证回款数据的及时性；更甚者，回款数据更通过一体化平台被合同管理应用共享调用，直接对标合同回款，减少重复工作产生。



到账登记年月	销售组织	SAP代码	客户名称	到账类型	到账日期	银行账号	到账金额 (元)	品种备注	省区	部门
2023-05				电汇	2023-05-18					
2023-05				承兑	2023-05-18					
2023-05				电汇	2023-05-17					
2023-05				保证金	2023-05-17					
2023-05				承兑	2023-05-17					
2023-05				承兑	2023-05-17					
2023-05				电汇	2023-05-16					
2023-05				电汇	2023-05-16					
2023-05				电汇	2023-05-16					
2023-05				电汇	2023-05-16					
2023-05				电汇	2023-05-15					
2023-05				电汇	2023-05-12					
2023-05				承兑	2023-05-12					

## 物流管理

陈李济基于简道云对物流管理进行信息化改造，打造全新的物流管理系统，开启跨部门协同合作模式。新的物流系统将营销中心，供应储运部，物流公司各负责版块联动共享，利用简道云智能助手功能将订单、发货单、约车、物流等一系列流程数据通过回填串联起来，实现发货单的全流程配送情况的整合。同时，利用简道云平台的推送提醒功能，设置不同阶段的提醒标题，以达到物流跟踪的目的。

新的物流管理系统，不仅联动了多个部门，改善了工作效率，还帮助各部门形成了协同工作体制，形成实时系统台账，方便多方部门进行物流反馈及结算，让货物配送情况清晰可见，各省区业务员可随时了解物流进度。系统在即将到达目的地前将会智能化提醒省区，让各省区业务员及时做好与客户的沟通工作，避免产生不顺利签收的状况。



# 业务场景数字化，传统机械行业提效70%!

森达美信昌机器工程（广东）有限公司

信昌机器工程有限公司于1928年在上海创基立业，总部设在广东顺德，现有员工2000余名，营业网点近100家，是马来西亚实力最为雄厚的多产业跨国集团——森达美集团（Sime Darby Group）下属工业部门的附属机构；也是全球最大的土石方机械、矿用机械制造商及主要的动力设备供应商——卡特彼勒在中国的独立代理商。代理区域包括广东、广西、海南、福建、江西、湖南、新疆及港澳，共7省两地，服务超过260万平方公里的区域。



扫码查看完整案例

# 森达美信昌



## 典型应用场景



库存管理



零件维修管理



报销管理

# 14000+元

通过规范审批流程  
直接收益

## 实践成效

### 挑战

之前公司设备库存管理清单都是手工Excel制作，数据不及时，且各流程间未建立有效联系，存在数据难采集、分析跟进难的问题

### 产品价值

通过简道云搭建流程，规范样机在日常拆机借件过程中，与实物状态相符合，数据有据可查，实现年发运6000台左右设备；节约手工发运、手工更新库存设备状态时间，直接收益在2万元以上

# 6000台

利用库存管理实现  
年发运设备

### 挑战

之前售后报价为传统手工报价，平均生成报价时间需要15-45分钟，客户对报价的反馈没有系统记录，不利于执行管控和审计

### 产品价值

通过简道云规范审批流程，节约纸质审批过程，减少线下沟通成本，直接收益在4万元以上，实现百万级数据量的快速查询

# 约30000 小时

报销流程共节省  
文员工时

### 挑战

之前公司各种费用申请与报销审批过程繁琐且效率低，财务审批报销单据手工填写复杂容易出错；各省公司在用纸质模板不同，入账科目对应关系难识别

### 产品价值

利用简道云搭建财务报销流程，由线下纸质审批转为线上，并设置打印模板；各区域总共节省文员工时约30000小时，节省纸张打印8400张，直接收益在8万元以上

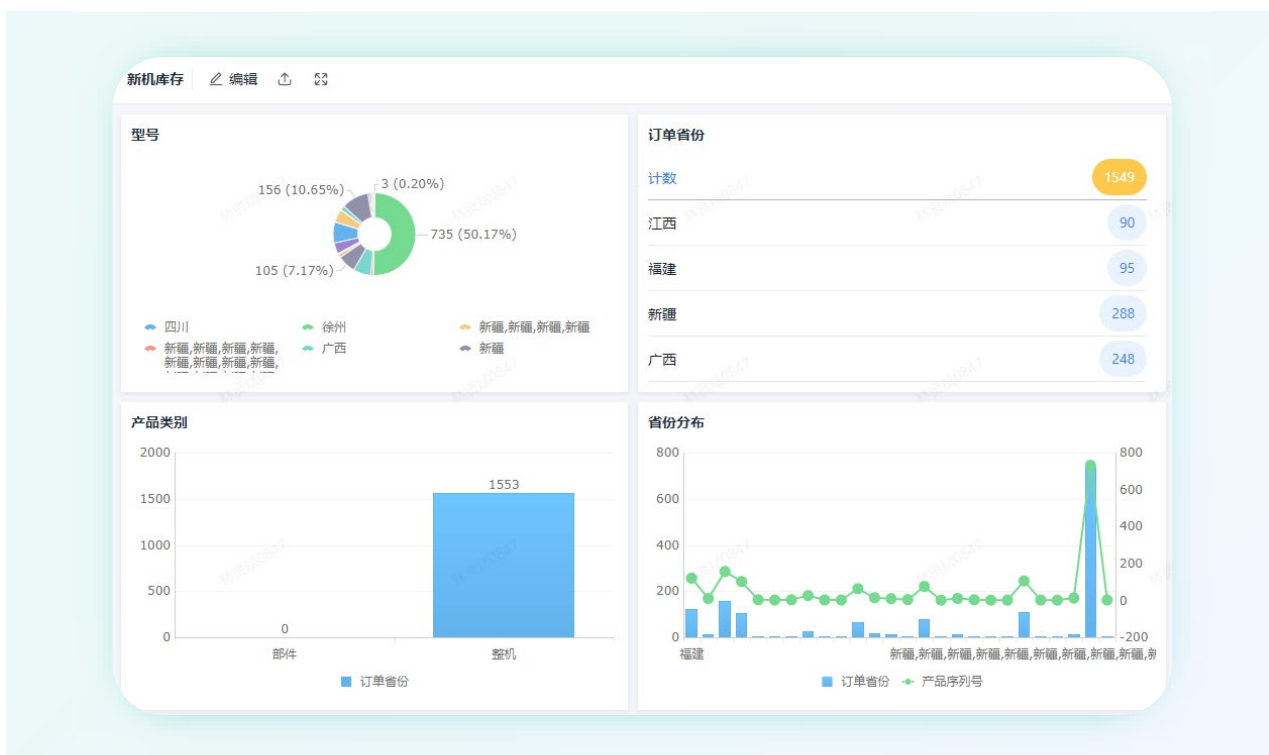
在七省二区所有分公司梳理现有流程，对库存管理、业务申请流程、信贷管理、电子合同、出仓单、费用申请与报销、采购管理等进行统一化，将原本各省有各省的操作规则进行规范，实现七省两区数据对接，在简道云搭建了约50个应用。

## 库存电子化，打破数据孤岛

公司利用在简道云制作好相应库存管理表，通过API接口从卡特系统获取新机库存基础数据，实现总部、省份销售行政、销售团队三级权限控制，他们可以查看有多少库存机器，是否可以销售或者能否改变机器状态。

通过智能助手功能，系统实时改变机器库存状态，实现总部/省份标记机器状态，机器发运，机器发运后修改收货地址动态查询。公司还通过简道云API接口，将系统对接到卡特官网物流，推送数据实现代替由原本销售行政人工发运动作。

该系统规范了样机在日常拆机借件过程中，与实物状态相符合，数据有据可查。通过定位信息，系统会匹配库存状态中的设备存放位置，形成系统化报告，适时关注定位与仓位的有效性盘点。销售团队可以实时了解公司设备及存放地点、配置、机器信息，并向客户推荐最合适的方案，最有竞争力的产品。



## 零件维修报价，百万数据快速查询

公司利用简道云搭建零件维修报价应用，建立便捷的生成内部报价系统，实现电子化审批及客户的确认流程，数据动态闭环。基于简道云前端事件功能，利用简道云搭建零件维修报价应用，建立便捷地生成内部报价系统，

实现电子化审批及客户的确认流程，数据动态闭环。为了利用简道云审批控制各省订单风险追踪，使用定时提醒功能，对生成报价销售员可实时下载提供给客户。



创建人	报价类型	创建日期	客户信息		分公司	Warehouse	报价单号	报价单号	Order Class	运输
			客户名称	客户AX编号						
	零件报价	2022-07-28	轻利泽公司		西安	6IA				零件
	零件报价	2022-07-28			西安	6IA				零件
	维修报价	2022-07-23			长沙					维修
	维修报价	2022-07-23			衡阳					维修
	维修报价	2022-07-12			常德					维修
	维修报价	2022-07-12			常德					维修
	维修报价	2022-07-12			常德					维修
	维修报价	2022-07-12			常德					维修
	维修报价	2022-07-11			常德					维修
	维修报价	2022-07-11			常德					维修

## OCR识别助力电子化报销

公司利用简道云搭建财务报销流程，由线下纸质审批转为线上提交和审批，并设置打印模板，代替手工填写的相关单据。通过OCR识别功能，系统会自动识别对公账号信息。通过设置统一的打印模板、统一的入账流程，系统帮助财务部门加快了审批效率。



发起流程 | 编辑 | 数据管理 | 流程分析

识别成功，请检查识别内容是否准确

销售员录入信息 | Approver

线上发起合同默认电子签章

\*客户类型  个人客户  公司客户

上传营业执照  识别营业执照

\*营业执照原件  营业执照.jpeg 94.07 KB

上传电子签章办人身份证  识别身份证人像面

\*电子签章办人身份证原件  银行卡号.jpeg 54.74 KB

\*业务申请单-Please select province, branch, department.  选择数据

业务单号 暂无内容

客户名称+型号 暂无内容

提交

# 零代码构建跨国采购及供应链管理系统 全面提升内外管理效率

海贝丽致集团

海贝丽致集团是一家中国化妆品公司，创始于2017年。公司生产和销售面向全球市场的“高品质，强功效，精设计”的美妆产品，覆盖彩妆，护肤，造型，香氛等多个品类，旗下拥有包括Y.O.U、Glamfix、barenbliss等多元化品牌矩阵，致力于成为新兴市场美妆行业领跑者。通过立体式全球渠道整合能力，旗下品牌已覆盖印度尼西亚，泰国，马来西亚，菲律宾等多个新兴国家市场。



扫码查看完整案例

# 海贝丽致



# 全流程

串联供应链管理报表

# 在线化

发货计划在线化，提高结算效率

# 及时性

实时掌握物料数量，及时补充

## 典型应用场景



供应链管理



发货管理



物料管理

## 实践成效

### 挑战

海外公司在给国内供应链部门下订单的方式都是通过Excel表格，如果海外人员随意取消订单，会干扰供应链部门的工作效率

### 产品价值

通过简道云搭建供应链全流程的报表，可以一次性查询从下单到发货全流程的订单数据，实现多维度多角度的查询

### 挑战

为了最大化利用货柜，公司需要在发货的时候针对货柜大小，可以计算出可发货数量、与实际的差异，以便结算

### 产品价值

通过简道云实现发货计划在线化，海外部门人员可以及时掌握计划发货、在已发货、还剩余发货等情况，也有助于营销人员制定营销计划

### 挑战

化妆品OEM工厂的许多配件需要三方提供，这些物料数量影响OEM的产量，所以供应链部门需要掌握物料的数量，随时补充库存

### 产品价值

通过简道云实现BOM物料管理，以便在下单的时候掌握物料数量

## 供应链报表的全流程串联

海贝丽致用简道云搭建了各类可以随时随地查看数据的报表，满足了公司的业务需求。海贝丽致的系统搭建方案可以分为以下几个阶段。

第一，各国在系统提出预采购申请订单“子表形式”，海外负责人进行审批。审批完成后，采购订单汇总到主表，汇总到主表同时，每一条数据在主表生成一个流水号字段和一个正式采购待确认字段。这时供应链会收到系统提醒，跟各个OEM工厂确认交期和数量，并在主表进行标记。

第二，供应链发起正式采购申请订单，这时第一个审批人员是下预采购订单人员。首先需要下单人员确认交期和数量，再经过其他人员审核后，订单数量会更新到之前的主表，并且把待确认字段自动修改为已确认。这样供应链再次发起正式采购订单的话，之前已经确认过的就不会再次出现，避免供应链人员搞混。

第三，正式生产。正式生产确认这个阶段主要是供应链给工厂下正式订单，合同自动生成，不需要再单独进行合同的制作，这时进行内部审核，完成后系统会给前面提到的主表写入一个新的数据，生产已确认。

第四，发货阶段。发货阶段系统限制了发货的产品只能是生产已确认的产品，这样避免了发货选错的情况，并且发完货时系统根据带出的数量计算出箱数，通过箱数计算出卡板数。通过多个子表单产品累计，统计出整个所需卡板数量。

海贝丽致围绕主数据生成的流水号，并且在每个环节都自动带出流水号，这样就算主数据的名称出错，在后期进行修改也不影响整体数据的匹配关系，并最终把整个环节进行匹配串联，完成了大屏数据的呈现。

报表支持一次性查询从下单到发货全流程的订单数据，多维度多角度地查询。一方面，解决了之前用excel表格来下单的问题；另一方面，之前没有系统的时候是不知道供应链到底没发够的产品是发还是不发，现在有了系统，完全解决了这个问题。



## 发货计划在线化

为了最大化利用货柜，海贝丽致用简道云搭建了发货计划管理系统。

发货提交前海贝丽致先进行以下数据的填写计划开船时间和计划拖车时间。提交完毕后，各个国家可以提前在报表中知道计划时间，以便对自己的销售策略进行调整。

然后在子表单进行具体发货的产品选择、填写预计发货数量等信息，系统会自动展现出实际和采购的差异。提交完毕，验货人员可以填写自己的验货数量。系统会自动给出计划发货和验货数量的差异，最终的报表和交货数量是减去差异的数量。接下来，由海贝丽致的报关人员填写实际拖车和实际开船时间，整个流程结束。

通过该系统，在生产完成后，还未进行正式发货的时候，供应链就可以根据船期和生产数量已经提前计划好了产品发货周期，帮助海外部门人员提前知道计划发货、已发货、还剩余发货等情况，以便更好地掌握采购状况，也有助于营销人员更好地制定营销计划。



正式生产订单号	pcs/box	箱数	卡版数	计划船型	计划拖车日期	计划开船日期	计划抵港日期	实际拖车日期	实际开船日期	实际抵港日期	提单号	计划交货数量	实际交货数量
	54	188.52	2.99	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	192	52.48	1.31	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	80	100.95	1.87	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	80	75.09	1.39	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	80	125.54	2.32	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	80	125.33	2.32	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	80	125.3	2.32	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	36	14.14	0.26	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	80	126.35	1.91	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	320	31.98	0.51	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		15
	192	54.25	0.86	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		
	72	7.07	0.15	40HQ	2022/06/15	2022/06/21	2022/06/27	2022/06/15	/	/	2700622531-2		

## BOM物料管理

化妆品OEM工厂的许多配件需要三方提供，比如玻璃瓶、料体等，这些物料数量影响OEM的产量，所以供应链部门需要掌握物料的数量，随时补充库存。

海贝丽致通过简道云搭建了BOM物料管理系统。在系统中，可以生成物料编码，同级别的物料间进行物料编码的累加，主字段同时也会生成产品版本号。这样海贝丽致在进行物料升级的时候，可以选择物料的版本来进行不同的成品生产。下单的时候，系统可以辅助区分版本的物料和物料的数量。

The screenshot displays a web-based BOM management interface. On the left is a navigation menu with options like '基础数据', '价格管理', '物料管理', and 'BOM申请表'. The main area shows a form for '发起流程' (Initiate Process) with fields for '装箱规格' (200), '版本国家' (印尼ID), and '版本号' (V1). Below this is a table titled 'HEBE产品物料清单' (HEBE Product Material List) with the following data:

物料级别	物料编码	物料版本	物料名称	物料类别
1	002499-A1V1	通用版	barenbliss Miss Perfect Face Brush-	
2	002499-A2V1	通用版	barenbliss Miss Perfect Face Brush-	
3	002499-B1V1	通用版	barenbliss Miss Perfect Face Brush-	
4	002499-C1V1	通用版	barenbliss Miss Perfect Face Brush-	
5	002499-C2V1	通用版	barenbliss Miss Perfect Face Brush-	
6	002499-C3V1	通用版	barenbliss Miss Perfect Face Brush-	

At the bottom of the table, there are buttons for '+ 添加' (Add), '提交' (Submit), and '保存' (Save).

# 从低代码转到零代码，如何通过信息化节约成本40W+?

广州粤加大食品有限公司

广东，粤加大品牌的发源地、广东人对吃的追求称得上无人能及。其中鸡，是广东人餐桌上必不可少的一味。广州粤加大食品有限公司紧跟市场，推出了粤加大品牌，凭借实惠的价格，良好的味道赢得了无数消费者的信赖。

为了保证产品的安全和品质，粤加大建立了养殖—屠宰—加工—销售为一体的生产链。从品牌建立至今，粤加大已经发展了上百家的连锁，通过低投入，低风险、高品质，回报周期短，培训服务佳获得了一众加盟商的好评。



扫码查看完整案例



# 8-10小时

每周节省数据统计和处理时间

# 40+万元

为公司节约各项成本

# 200+门店

一套系统统一管理

## 典型应用场景



加盟管理



订货管理



门店运营



进销存

## 实践成效

### 挑战

随着加盟商增多，粤加大需要标准化的流程确保对加盟店的管控，并通过数据帮助他们长期生存下去

### 产品价值

通过简道云设计开业前审批流程，制作加盟商信息表和门店订货看板，提升加盟店管控能力；根据加盟店经营情况及时下店支持，提供加盟店运营能力

### 挑战

公司200多家门店需每日向总部工厂微信订货，工厂也要每天花1-2个小时手写发货单，并每天统计订货收款金额

### 产品价值

通过简道云搭建订货管理系统，如果订货超出额度需进行结账后才能再次下单，结账也是选择订货单后自动计算需要结账的金额

### 挑战

直营门店采用合伙制，每月需要快速计算店铺净利润进行合伙人分润，但财务数据收集困难

### 产品价值

通过简道云搭建直营店费用管控系统，店长每日记录相关的收入支出，结果数据自动计算，准确高效，实时透明

### 挑战

公司当前将各门店员工招聘全权交给各门店店长负责，在无系统的情况下，无法对各门店员工进行管理，未来如果想精细化员工管理将没有触点

### 产品价值

员工入职需先在简道云填写申请记录，系统通过智能助手功能自动修改员工的在岗状态。老板可以通过报表准确地知道每个月的员工入离职情况，实时掌握员工分布情况

粤加大的IT团队在简道云上搭建了4大系统，包括招商加盟、订货管理、直营店管理和内部进销存，其中又穿插了人事管理、财务管理、采购管理等流程，极大地提高工作效率的同时，也减少了各种统计错误，让整个团队有时间做更多业务相关的工作。

## 招商加盟，提升对加盟店的管控力

为了提升加盟店管控能力，根据加盟店经营情况及时下店支持，提供加盟店运营能力，粤加大使用简道云搭建了招商加盟系统。首先，公司设计了加盟商信息表，由专人及时维护，及时更新，确保信息准确。通过设计开业前审批流程，公司要求凡是装修不符合公司规范的，需要进行整改后重新提交审批，符合规范后才允许开业。此外，粤加大还搭建了门店订货看板，可以很直观看出门店订货情况，从而帮助加盟店更好地经营。



## 门店订货管控，提升协作准确性

粤加大共有200多家门店，门店需每日向总部工厂订货。为了节省双方沟通、统计的工作量，粤加大通过简道云搭建门店订货管控系统。门店老板可以通过系统的订货收集表自主下单订货。基于系统设置，每个门店都有一个初始的订货额度，如果订货超出额度需进行结账后才能再次下单。

订货后，系统自动计算需要结账的金额，结账之后财务核对收款审批通过之后额度自动增加，极大地提升了订货数据处理效率。工厂的发货单也可以由系统的自定义打印功能自动制作，减轻了工厂员工的工作负担。

发起流程 | 编辑 | 数据管理 | 流程分析

订货日期: 2023-06-02      订货总价: 0.00      \*订货店名: [下拉菜单]

\*订货明细

	产品名称	数量	单价	价格
1	暂无内容		暂无内容	0.00

+ 添加    + 粘贴新增

上月待结账金额: 若每月3号前未结清上月订货单将无法下单  
暂无内容

当前额度: 订货总价超出额度无法提交!  
暂无内容

状态: 未结账

订货人: [头像]

订货编号: 自动生成无需填写

## 直营店管控，所有数据实时透明

直营门店采用合伙制，每月需要快速计算店铺净利润进行合伙人分润。粤加大通过简道云搭建了直营店管控系统，涵盖直营店所有的订货、财务管理，店长每日记录相关的收入支出，这样门店的费用花费和收入数据一目了然。通过简道云数据工厂功能，系统汇总计算收入与支出可以实时得出对应的净利润，方便计算店长与员工的分润。



## 内部生产进销存管理

粤加大的产品都是每天制作新鲜配送，所以需要在各个区域建立工厂达到配送时效。通过简道云，粤加大建立了采购 - 生产 - 出入库全流程管理。工厂的每一步出入库都需要在系统上记录，工厂所有的生产都需要记录生产完成数据和领料数据，定期进行盘点，系统通过聚合表计算实时库存和库存金额，帮助管理人员知晓库存实时情况。

各个工厂只需确认自己每日的到货数据和出货数据，对应的材料单价由系统自动生成。工厂负责人记录每日的生产情况通过领料数据和生产完成数据可实时计算出当日的生产效益，定期进行库存盘点即可，老板每天打开数据看板就能看到近几天的营收情况和库存量。各个工厂除采购之外的支出全部采用费用报销单挂到各自的部门，销售额关联店家订货额，通过数据工厂进行数据处理，每个月都能自动计算出各个工厂的盈利情况，财务数据一目了然。



# 零代码构建管理十余家手机零售门店的解决方案

柳州市佳宜互联贸易有限公司

柳州市佳宜互联贸易有限公司是一家专业从事销售VIVO、OPPO、苹果、华为、荣耀、小米等各大品牌手机、维修、回收；以及办理号码及宽带业务的门店销售服务型企业。

公司从2009年50平米的两人夫妻店，发展至今团队人数超百人，门店遍布柳州四大城区；最近五年连续荣获中国电信星级代理商称号，并成为VIVO、OPPO、荣耀、小米四大手机品牌核心经销商，2022年顺利签约JD.COM线下广西区域“京东电器”的运营业务独家代理，目前服务已开业的南宁、桂林、柳州三家上万平米的“城市旗舰店”京东员工超400人。



扫码查看完整案例

# 佳宜互联



## 典型应用场景



销售管理



工资管理



奖励管理

## 实践成效

### 挑战

随着门店越开越多，公司迫切需要一套系统进行销售业务管理，并与后续的出入库、产品调拨、工资统计进行联动，作为督促员工的依据

### 产品价值

通过简道云搭建了销售业务系统，节省了原先手工在微信群内统计订单信息的工作量；老板与厂家谈业务时，随时可以打开简道云查看数据

### 挑战

工资薪酬计算维度多，随着公司规模扩大、业务边界延伸，工资计算需要更精准、更及时

### 产品价值

通过简道云搭建工资系统，公司总共节省了至少3个后勤人员人工成本，订单审核出错率大大降低，每个人的薪资也有据可依

### 挑战

佳宜互联需要在系统中对本公司、手机厂家、京东人员进行统筹管理

### 产品价值

通过简道云搭建红包奖励系统，将每笔业绩和奖励一一对应，各方可以在手机端查询

# 数据透明

提升与各股东合作信任度

# 进度透明

员工可以自助查询目标进度

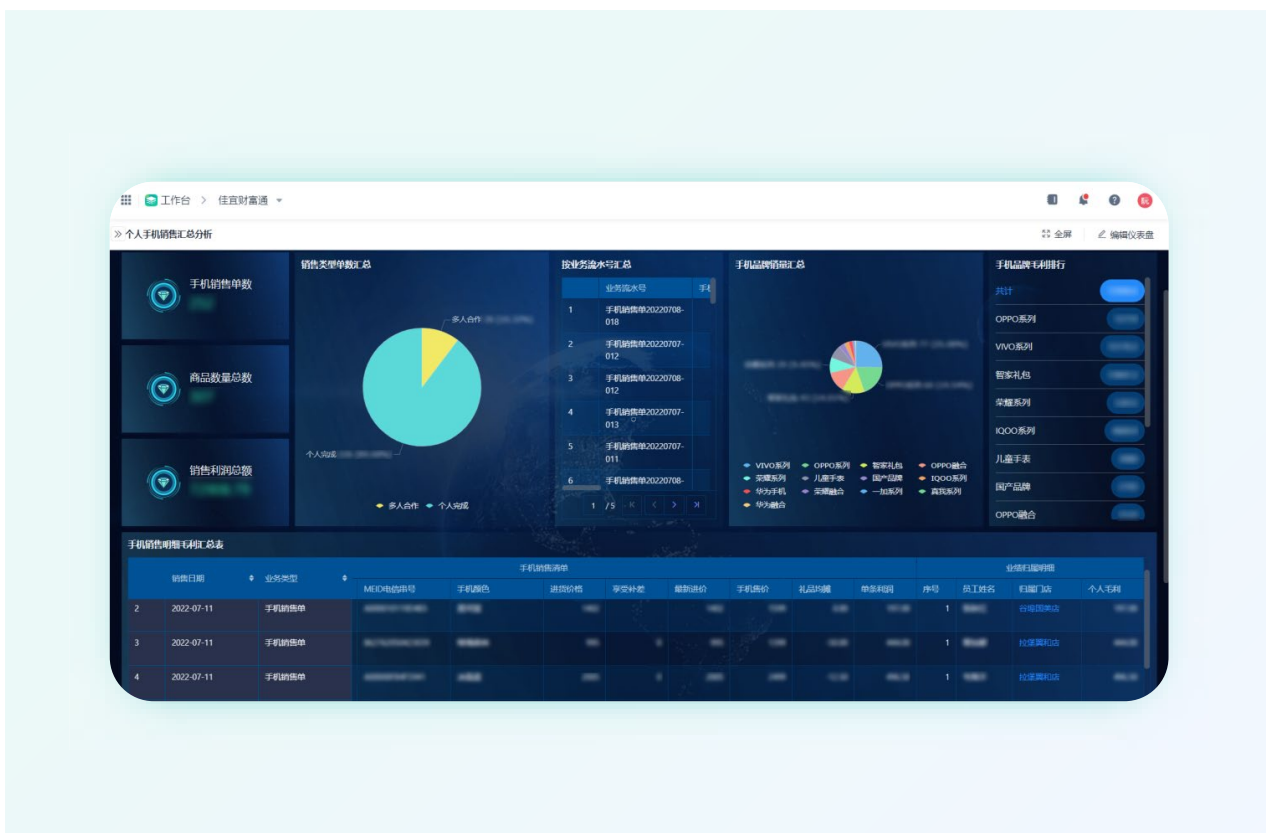
# 有据可依

避免员工因薪酬产生问题

佳宜互联在简道云上搭建了四十多个应用，场景包含手机和电信产品的销售管理、营销辅助、会员管理、财务管理、工资管理、固定资产管理等既包含核心业务，又包含行政管理的一站式手机零售管理解决方案。

## 销售业务系统，扩大规模的基础

佳宜互联通过简道云建立了商品销售流程，销售人员卖出手机之后，在表单中勾选商品和销售人员，填写成交金额，然后提交至领导审批。流程支持多人跨店合作，多人成交的，可以一起分享提成。审批完成后，结果实时展示在报表中心。通过权限管理，销售人员可以第一时间看到自己成交了多少单、多少金额，拿到了多少提成。随着门店扩张，逐渐有股东、店长加入进来，他们也能随时查看到透明的数据。




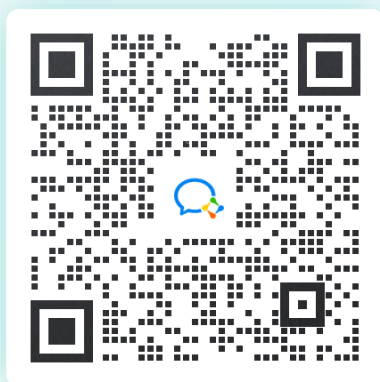
## 精准、及时的工资计算

佳宜互联通过简道云设计了工资计算系统。系统基于销售业务系统的数据，结合手机进货单销售单、手机退货单，计算出每一单的毛利，然后根据公司规则算出这一单销售人员拿到的提成。系统根据基础工资、提成、社保等，计算出员工的薪资明细，也可通过自定义打印功能打印工资条。

## 红包奖励管理，提升团队协作战斗力

通过微信增强功能，佳宜互联为京东门店等的合作员工设置了微信账号绑定表单。合作方员工关注佳宜互联公众号即可注册账号。注册提交后，系统将自动推送到佳宜互联的流程单中审批。审批通过以后，外部员工就可以在自助上报和查看自己业绩了。当有业绩上报时，通过智能助手设置，系统会自动触发红包审批流程，审批通过之后，管理人员就会给合作员工发出佣金红包。和销售业务系统一样，在对外部合作员工的管理中心，也可以通过数据汇总分析，找出优秀标杆分享经验，让成功可以批量复制，实现业绩快速增长。

 简道云 | 零代码应用搭建平台



微信扫码获取更多资讯

WWW.JIANDAOYUN.COM