

# 日本大发汽车商务支持中心

以NetSuite为业务中台，实现经销存及财务一体化，打破业务瓶颈，提高运营管理能力

行业： 零售/分销  
解决方案： **Standard  
Advanced Inventory  
Vendor Center**

## 公司简介

1961年创立。以大发汽车集团为中心，面向关联公司及个人，批发或零售汽车相关促销品，汽车用品，信息系统等产品。

## 项目目标/业务诉求

- 加强企业经营规范，实现采购、销售、库存业务规范化管理；
- 统一管理一般客户订单及网络订购平台订单，实现顶顶那数据一体化；
- 打通采购订单到供应商的交流壁垒，规范供应商采购接口，实现采购自动化；
- 实时掌控库存状态，提高管理库存效率；
- 管理层能及时得到管理报表，准确分析业务运营情况；
- 实现财务核算管理向财务运营管理转型，业务信息自动生成财务凭证信息；
- 云服务管理模式，企业经营重心用到业务经营和业务创新中；

# 日本大发汽车商务支持中心

以NetSuite为业务中台，实现经销存及财务一体化，打破业务瓶颈，提高运营管理能力

## 业务挑战/痛点

- ▶ 多平台的销售订单无法自动汇总，统计销售订单并安排发货计划等工作，工作量大，而且信息同步不及时，导致业务增长需要增加更多人工工作；
- ▶ 实时库存准确性不足，库存管理无法按照实际业务的出入库进行管理，批次跟踪与监管大量依靠人工报表进行监控，造成工作量增加
- ▶ 财务与业务分离，为进行财务核算，从而必须要求业务人员进行系统数据录入
- ▶ 管理层不能及时得到管理报表，无法做出准确的决策分析

## 为什么选择NetSuite?

- ▶ NetSuite根据领先实践，快速帮助客户实现财务供应链规范化管理。统一的订单管理平台，实时准确的库存管理，高效的业务处理能力，打破业务瓶颈。
- ▶ 通过批次号/序列号管理，实现特定产品的追踪，提高库存准确性，加强供应链溯源能力
- ▶ 快速实现财务业务统一平台管理，通过财务管理思维，将运营情况进行财务反映，业务过程信息实时高效生成财务凭证，财务报表实时反映公司经营情况
- ▶ 根据Leading practice涵盖BI+ERP+CRM，未来可扩展并满足客户全面信息化规划与要求

## 预期收益

- 同条件日处理销售订单所需员工由原来的8人减少到5人，缩短发货时间有原来的第二天发货提前到当天发货。
- 基于单一批次来源，实现从供应商到库存到发运到收货的全过程监管，实现供应链环节透明化管理
- 供应商交流效率由原来的第二天反馈提高到实时，通过自动化处理有效提高了供应链速度与效率。
- 提高结账效率由7天缩减到3天，财务核算工时从72小时/月缩减到3小时/月，提高运营效率，节约管理成本
- 实时可追溯的智能分析仪表盘为决策者和各管理部门提供及时和准确的经营数据分析