

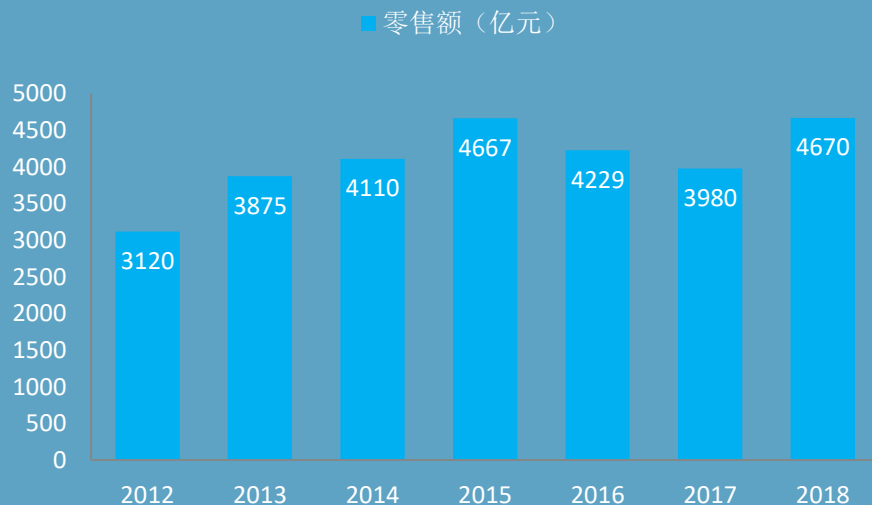
速达天耀日用百货行业场景解决方案

速达天耀小微业务赋能部

CONTENTS

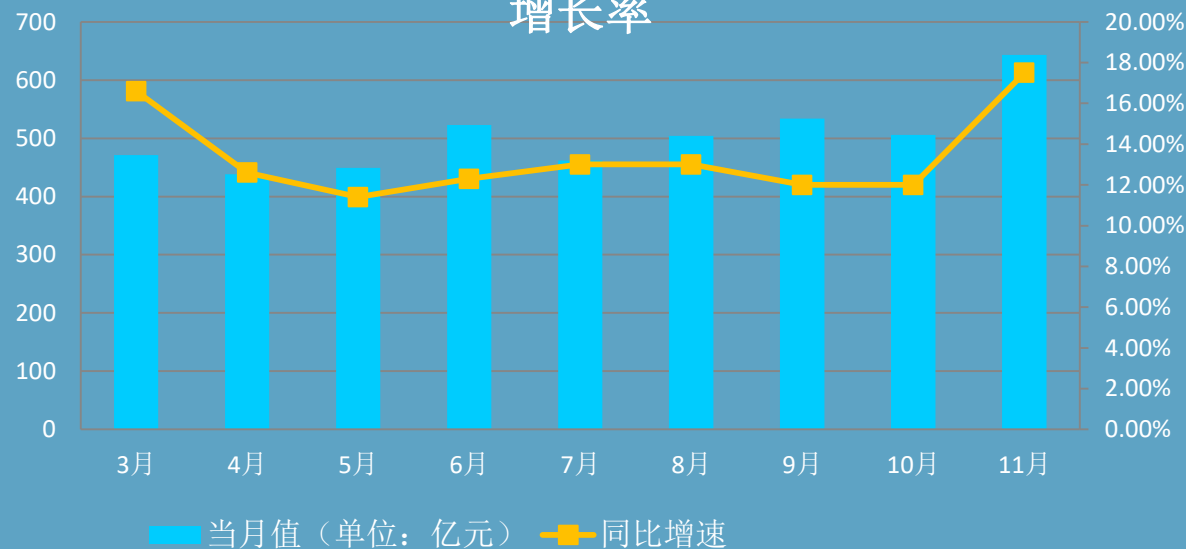
- 第一部分 | 日用百货行业洞察
 - 第二部分 | 日用百货行业场景及金蝶云·星辰解决方案
 - 第三部分 | 日用百货行业客户案例
-

2012-2018年日用百货零售额统计情况



资料来源：公开资料整理

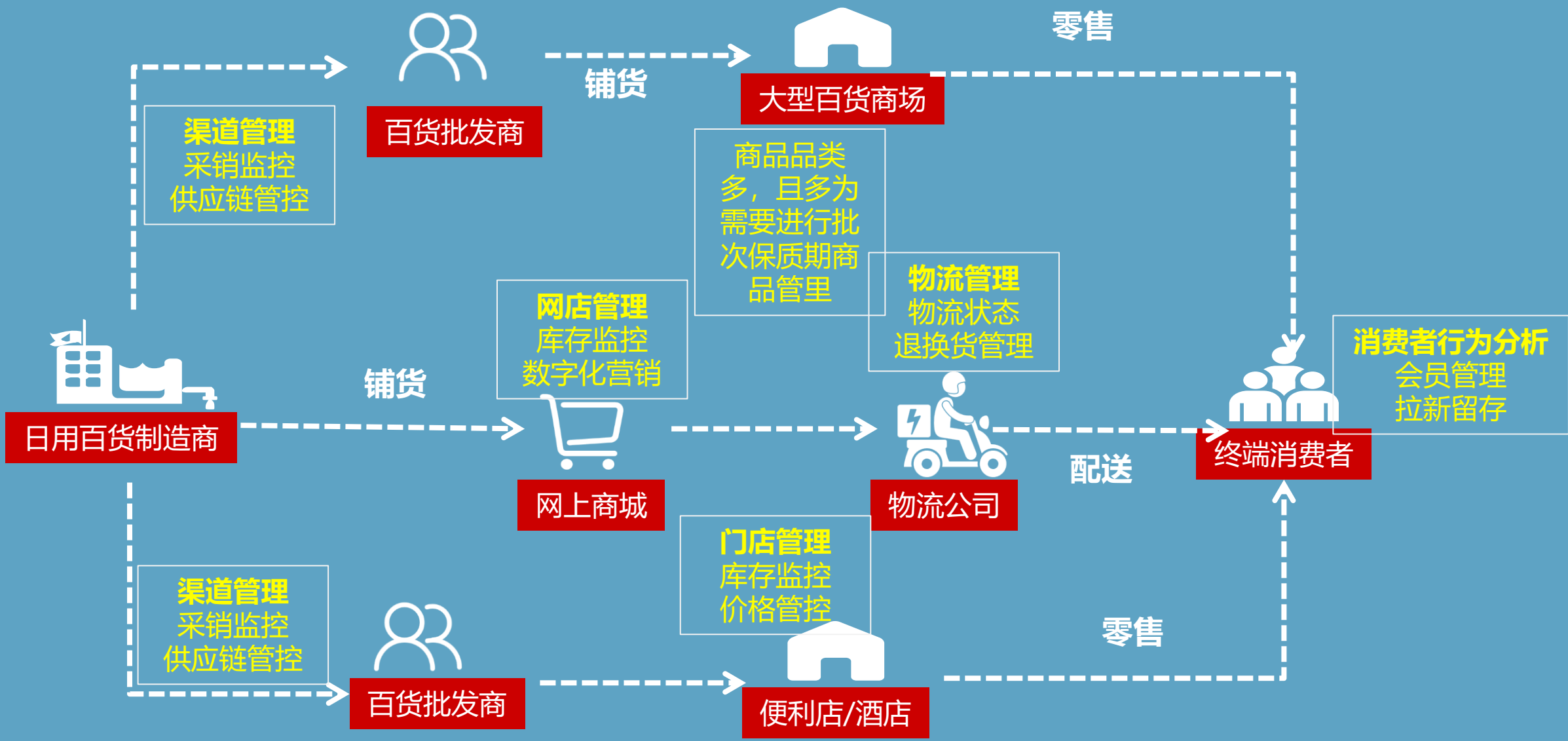
2019年3—11月各月中国日用品零售额和同比增长率



资料来源：国家统计局、中商产业研究院整理

- 日用百货零售小业态发展，保持平稳增长：2019年1-12月，全国日用品类零售额同比增加13.9%，远高于同期社会消费品零售总额增速5.9个百分点，呈稳定增长态势
- 消费者个性和多样化需求驱动企业走向大数据时代，促进企业数字化转型：日用百货行业同质化严重，消费者追求个性化、品牌化的商品，要求企业根据消费数据生产销售符合消费者喜好的日用品
- 新冠疫情推动日用百货品企业企业往线上（电商）转型：2018年中国网络零售额已达90065亿元，占社会消费品零售总额23.6%。而此次新冠疫情也加速了日用品往电商转移，数据显示，2020年2月份网上各主流平台广告投放热度最高的即为日用百货品，月投放量达到11,538，线下因疫情无法开门营业带来的需求缺口通过线上的渠道来满足

日用百货行业产业链



除生产制造、电商平台外，速达天耀软件能全面覆盖日用百货行业批发、零售、小程序商城业务！

采购难

渠道价格不透明，同一品类生产供应商众多，多级分销导致利润低，采购渠道少且封闭，对采购人员依赖大

商品和库存管理难

商品品类多周转率快，多数需要对批次保质期进行精准管控，库存管理难

痛点

消费者流失率高

商品同质化严重，消费者对于产品无依赖性，极易流失，商家没有采用大数据对消费行为进行分析

经销商订货效率低

日用百货商品多而杂，经销商通过传统的电话发微信等订货方式订货时效率低，业务员在开单时也容易出现错开漏开的情况

CONTENTS

第一部分 | 日用百货行业洞察

第二部分 | 日用百货行业场景及速达天耀软件解决方案

第三部分 | 日用百货行业客户案例

业务场景1：日用品批次和保质期管理

场景：日用百货行业有很多需要对批次和保质期进行管理的商品，但是很多企业缺少管理系统，不能够清晰的知道每种商品的批次和保质期，不能及时处理保质期快到期的商品。

解决方案：启用商品的批次和保质期管理，可以清楚查询到同一种商品不同批次和保质期的库存数量，对库存不足的及时补货，快到期的商品及时处理。

启用批次保质期管理

若您需要对商品进行批次或保质期管理（适用于食品化工、医药保健等行业），请勾选

☒ 启用批次管理 ☒ 启用保质期

在商品资料中填写信息

商品特性

序列号管理 ☐ 批次管理 ☒ 可销售 ☒ 可采购 ☒ 可为子件 ☒ 可为组件 ☒

保质期管理 ☒ 保质期单位: 天 保质期: 180 预警天数: 30

批次跟踪表

批次	单据编号	单据日期	单据类型	单位	数量	保质期	保质期单位	生产日期	到期日
111	XSCK--003	2020-04-05	销售出库	支	-10.00	200	天	2019-11-01	2020-05-19
111	XSCK--009	2020-04-14	销售出库	支	-1.00	200	天	2019-11-01	2020-05-19
112	XSCK-BM03-0C	2020-04-05	销售出库	个	-2.000	200	天	2019-11-01	2020-05-19
112	XSCK--009	2020-04-14	销售出库	个	-1.000	200	天	2019-11-01	2020-05-19

业务场景2：科学采购

场景： 日用百货行业供应商多而杂，多家供应商采购不清楚自己的历史采购价格，往往会出现采购价偏高的情况。而且也不清楚自己需要采购的量。

解决方案： 启用在速达天耀软件录入单据时可以查看历史采购价，作为参考避免采购价过高；支持智能补货，通过公式设置计算出参考的采购数量，进行科学采购。

批次跟踪表 采购订单 × 库存查询表 预计可用库存表

保存 保存并新增 审核 历史单据

基本信息

单据号: 20200424-00001 单据日期: 2020-4-24 供应商: 小张百货供应商 结算日期: 2020-4-24 业务员: 业务员

汇率: 1

历史交易

*商品编码	商品名称	仓库	库存数量	*单位	*数量	整件散包	单价	含税单价
451	水杯		91.000	个			3.54	4.00

最近采购价: 3.54
历史最低采购价: 3.54
历史最高采购价: 9.73
最高采购价: 0.00
采购单价: 12.00
参考成本: 0.00
最近销售价: 5.31

采购订单查看历史采购价

1. 智能补货设置 2. 开始采购

补货方案设置 ①

选择商品范围

商品 商品类别 商品标签 商品品牌 供应商

请选择商品 请选择类别 请选择标签 请选择品牌 请选择供应商

设置补货计算公式

仓库 请选择仓库 (若指定了具体仓库, 将只计算所选仓库的库存数量)

建议采购量 = 加项: 备货需求库存 + 加项: 销售预测量 - 减项: 现有库存

最低库存 最高库存 安全库存 即时库存 可用库存

组件件计算到明细物料 建议采购量小于等于0不显示

*方案名称: 方案名称 CN 保存方案 重置 开始计算

*商品编码 商品名称 条形码 商品类别 规格型号 品牌 产地 基本单位 仓库

生成采购订单 退出

设置补货计算公式智能补货

业务场景3：灵活的单据流转

场景：百货行业很多企业为了节省仓储成本，部分商品是收到客户订单后再直接向厂家采购，但是商品多而杂，再录入同样的采购单据费时费力。

解决方案：速达天耀软件提供灵活的转单功能，销售单据可以直接复制为采购或者调拨单据，相同的商品不用再重新录入。

首页

销售订单

保存

保存并新增

新增

审核

打印

删除

历史单据

选项

操作日志

复制为

复制本单

采购订单

采购入库单

其他入库单

移仓单

调拨出库单

基本信息

*单据编号

XSD-20200508-00001

*单据日期

2020-5-8

*客户

SZZ

*结算日期

2020-5-8

业务员

客户收货地址

商品信息

历史交易

	商品图片	品编码	商品名称	条形码	商品类别	仓库	可用库存	*单位	*数量	单价	折前金额	扣率 (%)	折扣 (折)
1		SP00007	水杯	05080056	百货	a仓库	10	个	5	6.00	30.00		10

本单成交金额: 33.90

订金金额: 0.00

订金比率: 0.00

商品价格资料批量调价

*方案名称:

CN

	价格类型	等于	调价依据	关系	数值
+ -	百货商场价	=	批发价	*	0.9

选择方案

存为方案

确认调价

取消

支持按公式计算调价

业务场景5：经销商快捷订货

场景：下游经销商多，以前都是通过发微信打电话订货，经销商不能实时查看商品销售价格；且订货的商品量大且杂，公司业务员也需要根据客户提供的购买信息重新录入单据，费时费力。

解决方案：通过速达天耀的订货商城，经销商可以自主下单订货，而且针对不同的经销商显示的是不同的价格。经销商下单后后台自动生成对应单据，业务员可以直接进行处理，审核后打单发货。

用户登录

添加手机号

输入手机号开始体验吧

+86

请输入手机号或用户名

请填写验证码

发送验证码

完成

快速补货

我的

欢迎登录精斗云

到家订单

查看全部订单

待付款

待发货

待收货

待结算

其他服务

快速补货

收藏商品

经营单位信息

我的包裹

申请成为经销商

审核通过

退出登录

快速补货

提交订单

李海清 13630651890

吉林省长春市南关区中山路180号海龙大厦A栋1802室

共2种

编辑商品

送货方式

快递送货

支付方式

现金

发票信息

不开发票

期望交货日期

优惠券

无可用

备注

备注(最大字数100)

应付金额: ¥218.00

提交

结算支付

订单详情

订单状态

待确认

单号

XHDD20190828001

日期

2019-08-28

李海清 13630651890

吉林省长春市南关区中山路180号海龙大厦A栋1802室

支付方式

现金

微信(全网)

积分抵现(全网)

取消

确定

期望交货日期

2019-09-27

备注

--此单来自【订货】系统

订单金额

¥244.16

变动记录

修改订单

删除订单

立即付款

订单跟踪

订单详情

订单状态

已发货

单号

XHDD20190828001

日期

2019-08-28

快递单号

72969250803

李海清 13630651890

吉林省长春市南关区中山路180号海龙大厦A栋1802室

共2种

送货方式

快递送货

支付方式

现金

发票信息

不开发票

期望交货日期

2019-09-27

备注

--此单来自【订货】系统

变动记录

再次购买

立即付款



场景：日用百货行业商品同质化严重，渠道杂，没有数字化手段对客户的消费行为进行分析，不清楚哪些商品更畅销，导致客户极易流失。

解决方案：通过速达天耀的销售分析，可以直观的看到商品销量以及客户的排行，根据对于客户和商品的分析，对于畅销品及时补货，对于购买量多的客户给予优惠，避免客户流失。



业务场景7：客户跟进

场景：大部分日用百货批发企业都是采用线下的方式拓客，业务员经常要在外面跑客户。但是对于自己客户的跟进情况通常不太清楚，有的客户太久没拜访就容易流失。

解决方案：通过速达天耀的销售助手的客户跟进功能业务员可以记录每一次客户跟进情况，且对于较久未拜访未回购的客户有对应的预警，提醒业务员及时处理。对于不同的客户可以设置标签，帮助业务员了解自己要拜访的客户情况。

若您希望查看客户回购的预警情况，以便您及时跟进客户，请设置默认值

客户大于 天没有回购，加入到客户回购异常风险预警名单

若您希望查看业务员逾期联系（打电话或微信等方式，在系统记录联系内容）情况，请设置默认值

客户逾期 天未联系，加入到客户逾期未联系风险预警名单

若您希望查看业务员逾期拜访（线下拜访、打卡签到记录拜访内容）情况，请设置默认值

客户逾期 天未拜访，加入到客户逾期未拜访风险预警名单

若您希望新增商品时，自动标记为新品，请设置默认值

商品上架 天内为新品

若您希望查看商品的销售情况，长时间无销量的商品自动标记为滞销，请设置默认值

商品大于 天无销量为滞销商品

拜访记录

客户 *

1111 >

联系人 *

张三 >

深圳市南山区南十二路2号南山区科技园

重新定位

星期日 2020/04/26

20:18

距离目的地130m广东省深圳市南山区南十二路2...

到店

20:18

距离目的地137m广东省深圳市南山区南十二路2号...

离店

拜访了0.00小时

导航 打卡

好记性不如烂笔头，赶紧记录下拜访记录...

+

保存

客户

客户列表

待联系列表

拜访计划

排序方式 ▾

客户类别 ▾

客户标签 ▾

筛选 ▾

全部

回购异常

从未交易

陌生拜访

朋友介绍

官网线索

客户转介绍

电商平台

男

女

老板

财务

采购

销售

文员

A类

B类

C类

D类

直销

最近交易：2020-04-01 | 欠¥44.00

暂无标签

跟进

从未跟进 | 无联系人电话

小腾

最近交易：从未交易

暂无标签

跟进

从未跟进 | 无联系人电话

订货散客

最近交易：2020-04-10 | 欠¥40.95

暂无标签

跟进

从未跟进 | 无联系人电话

小张

首页

客户

新增

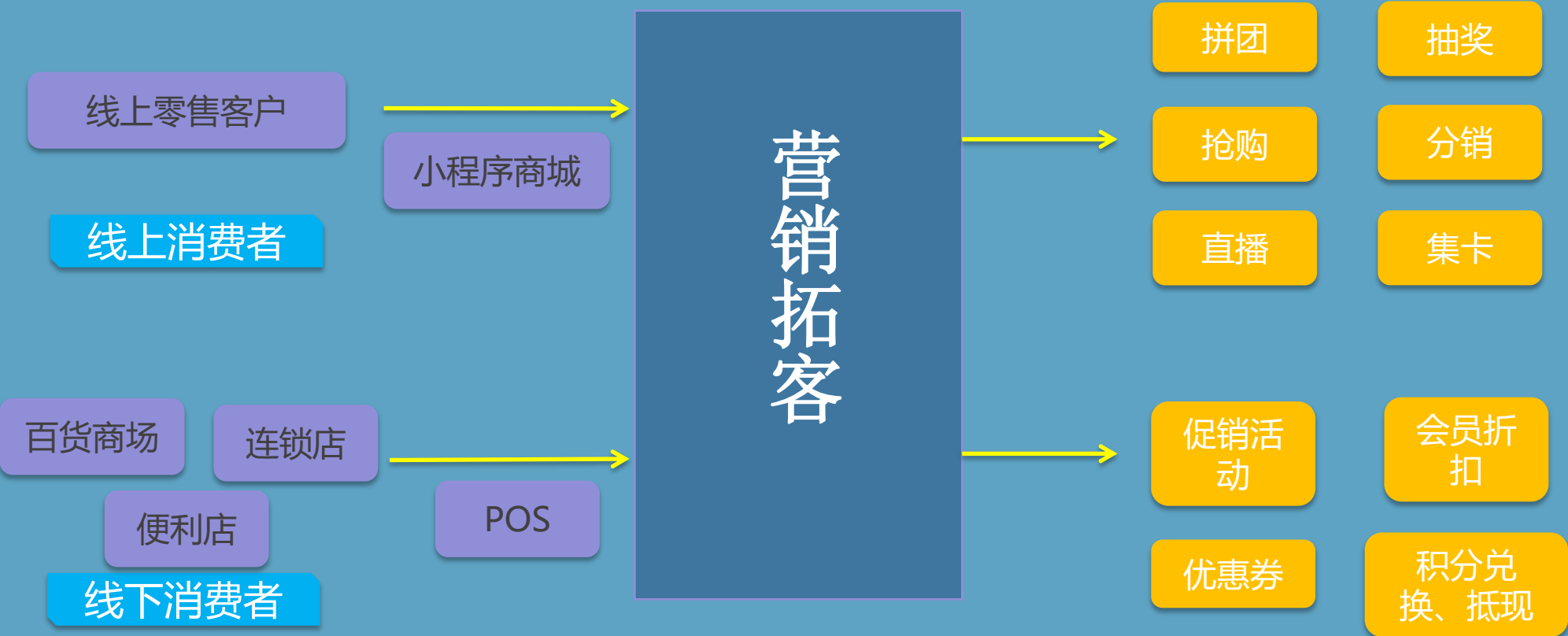
分析

我的

业务场景8：多元化营销

场景：在日用百货行业商品同质化的情况下，需要将传统的折扣、积分兑换等线下营销方式与新兴的拼团、抢购、抽奖等线上营销方式相结合来打动客户。

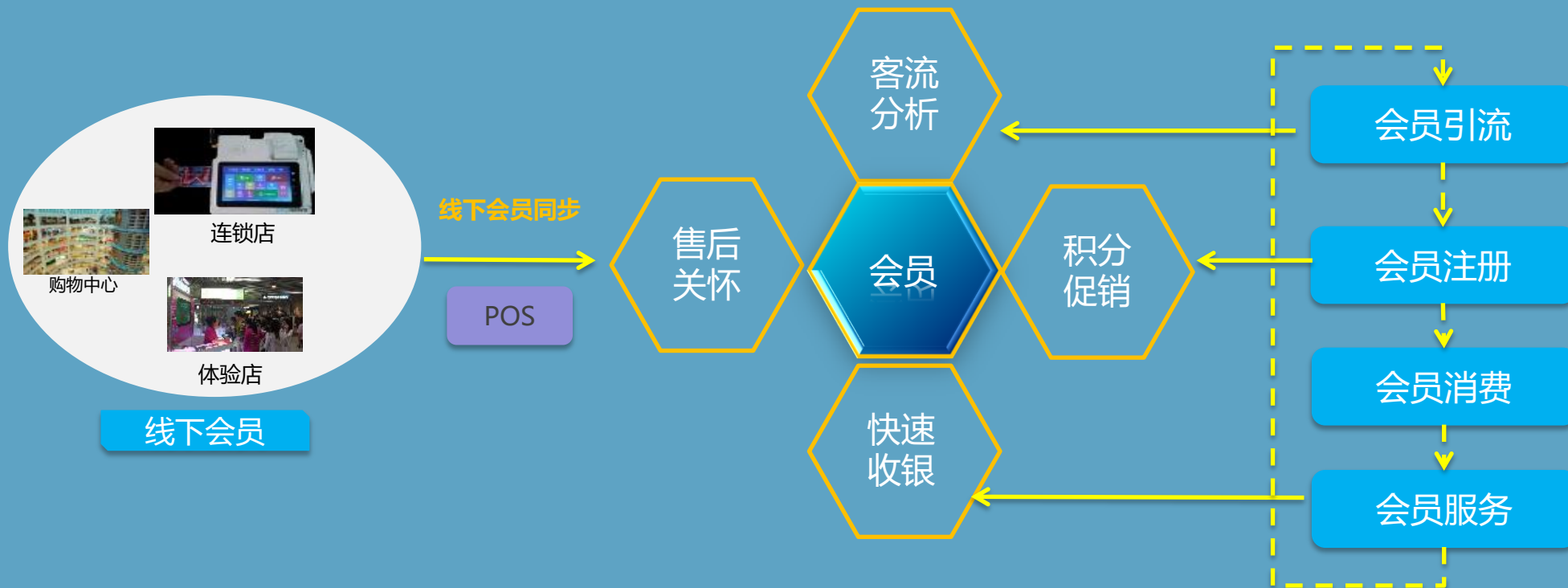
解决方案：通过速达天耀的零售模块和速达天耀的小程序商城，可以将线上和线下的营销方式相结合，激发客户的购买兴趣，促进产品销售。



业务场景9：会员管理

场景：日用百货行业商品同质化严重，客户复购率低，对于终端零售客户需要建立一套会员体系，通过会员折扣、积分等方式来促进消费者复购、增强其粘性。

解决方案：速达天耀支持会员等级、会员储值、会员积分和微信会员卡管理，帮助企业有效管理零售会员，做到留存拉新，提升复购率。



CONTENTS

第一部分 | 日用百货行业洞察

第二部分 | 日用百货行业场景及速达天耀软件解决方案

第三部分 | 日用百货行业客户案例



深圳鸿成日用品有限公司成立于2015年02月11日，主要经营日用百货、塑料用品、不锈钢用品、酒店用品、家用电器、母婴用品、儿童玩具销售。公司是一级批发商，以分销为主，客户共有1000多家，分布在深圳和东莞，深圳是老客户老市场，东莞是新开发市场。

管理痛点

- 1.传统的商品彩页宣传推广效果差，而且纸质彩页成本高也不易分享传播
- 2.童车、玩具、婴童百货的商品种类、款式、颜色众多，接单员手工记录的订货信息常有错记、漏记的情况，订货效率较低；
- 3.没有按客户订货数量或客户等级设置不同的价格策略，价格管理粗放，极易造成客户流失

产品价值

- 1.通过速达天耀订货商城，在企业的微信公众号或小程序中即可展示订货商城，进行**产品宣传**；
- 2.系统内直接下单订货。并将**订单同步**至进销存的销售订单，提升了订货效率，**订单数据及时、准确**，避免人工沟通中的错漏单，**节省了人工成本**；
- 3.系统支持鸿成对客户信息进行维护管理，可按鸿成客户等级、订货数量等设置**不同的商品价格策略**，**精细化运营管理**，避免客户流失。



感謝
ขอบคุณ
terima kasih
Thanks
ありがとう
谢谢