

经销商集团管理系统功能需求

1) 总体模块需求

A、主数据管理模块，集团统一维护主数据；包括但不限于：

- 组织架构、销售车系、销售车型、售后车系车型、维修项目、配件、保险、金融、延保、KPI、数据字典管理、返利、标签、辅助文档、任务管理等；

B、销售管理模块

- 实现车辆信息跟踪（在途、入库等）；
- 实现整车采购及车辆配车合同跨门店审批；
- 实现集团内整车库存资源共享；
- 集团内部门店调拨；
- 集团主动调控集团整车库存；
- 整车成本实时计算；
- 集团范围内库存车辆库龄管控；
- 门店车辆出库的风险管控；
- 监控展厅客流；
- 整车价格政策管理，价格政策由集团控制；
- 销售订单开单可控制；
- 新车采购、新车库存管理、出库管理、入库管理、调拨单管理、新车订单管理、锁车管理、价格政策管理、订单审核管理；

C、客户管理模块

- 实现客户档案统一化、集团化；
- 实现门店针对保有客户的自动邀约或者提醒任务；
- 实现客户跟踪信息可集团内共享；
- 实现战败意向客户或者战败线索客户集团内再次共享；
- 线索客户与意向客户转换；
- 客户信息、车辆信息、客户综合查询、客流登记、线索管理、意向管理、潜在客户管理、战败管理、客户预约、集团预约、回访管理、客户反馈管理；

D、返利模块（可选项）

- 实现商务政策解读；
- 返利管理；

E、售后管理模块

- 实现正常售后业务流程；
- 售后厂家索赔对账；
- 委外施工管理（集团内和集团外）；
- 配件进销存管理；
- 车间工时管理；
- 售后延保管理；
- 预存项目管理；
- 维修项目套餐管理；

F、会员管理模块

- 实现集团会员管理；
- 会员积分、储值管理，会员卡管理，预存管理；
- 实现集团会员财产的通存通兑以及结算中心对账；
- 会员基础管理、会员管理、积分储值管理、预存管理；
- 客户邀约管理
- 客户满意度管理
- 流失客户管理

G、商品集采管理模块

- 实现集团集中采购流程，并支持多种集中采购业务场景；
- 实现集团集中采购流程采购对账；
- 实现门店库存缺货情况，并且可以根据缺货情况合理进行采购；
- 实现商品入库区分暂估与在途；
- 实现集团内商品库存资源共享；
- 集团内部门店调拨业务；
- 商品库存实时计算，并且成本计算方法采用财务成本核算方法；
- 商品批次库存库龄的管控；
- 商品销售的多种不同的销售方式；
- 集采比价；
- 能够提供给商品供应商系统使用，提供发货信息。

H、报表模块/BI

- 实现门店报表与集团报表分离；
- 集团报表与店面报表统一口径；
- 门店报表以及集团报表可配置化（嵌入报表开发平台以及集团 BI 报表统计）；
可实现移动报表；
- 可实现达成率、完成率等集团 KPI 指标管理；

I、财税模块

- 实现财务业务一体化；
- 收银台功能；
- 发票统一登记；
- 财税一体化；
- 电子发票

J、二手车模块

- 实现集团内二手车库存资源共享；
- 进销存业务管理流程；
- 二手车收购、二手车销售、二手车库存管理；

K、增值业务模块

- 实现增值业务单独销售以及与整车联动销售；
- 实现投保流程管理，延保产品可自定义；
- 保险代收代付功能；
- 销售业务、精品管理、保险管理、金融管理、延保管理；

L、移动端（微信、APP）

实现微信与业务系统打通；