

**Kingdee 金蝶**

云管理，触手可及

# 集中管控 敏捷服务

Centralized management and control agile service

金蝶EAS汽车4S行业管理信息化解决方案

Kingdee EAS automobile 4S industry management information solutions







2004年国家颁布《汽车品牌销售管理实施办法》以来，中国汽贸市场的4S店运作模式得到快速发展。4S指整车销售（Sale）、售后服务（Service）、配件销售（Sparepart）、信息服务（Survey）。当前，随着4S店经营模式的发展，其业务范围也不断横向扩张，从原来简单的销售、维修逐步过渡到以客户为中心，提供围绕客户的一整套及一体化的综合服务，如精品、代办、金融、会员、二手车、租赁、驾校等。

随着2011年国家商务部颁布《关于促进汽车流通业“十二五”发展的指导意见》，国家培育3-5家超1000亿元的大型汽车流通企业、30家主营业务收入超100亿元的区域性汽车流通企业。该意见旨在推动汽车营销网络合理布局，加强农村汽车流通网络建设；积极培育二手车市场，大力发展品牌二手车经营，引导交易市场优化升级；创新流通方式，加强信息化建设，推进汽车流通现代化进程，努力营造良好的汽车流通环境。伴随着汽车产量增大及汽车销量趋于稳定，国内汽车经销商的收购、整合动作进一步加快，汽车经销商集团化、规模化越来越明显。

《金蝶EAS汽车4S行业管理信息化解决方案》针对汽车4S企业集团面临的内外部发展压力，致力于构建先进的汽贸集团企业管理信息系统，帮助汽车4S集团提升企业竞争能力与综合盈利能力，推动我国汽车4S产业实现管理飞跃。

Kingdee EAS automobile 4S industry management information solutions 金蝶EAS汽车4S行业管理信息化解决方案

# Contents



PAGE	<b>01-04</b>
PAGE	<b>05-06</b>
PAGE	<b>07-08</b>
PAGE	<b>09-10</b>
PAGE	<b>11-14</b>
PAGE	<b>15-38</b>
<hr/>	
PAGE	<b>39-42</b>
<hr/>	
PAGE	<b>43-44</b>
PAGE	<b>45-46</b>
PAGE	<b>47-48</b>

我国汽车4S行业发展背景

汽车4S行业信息化现状分析

汽车4S行业业务信息化需求点

金蝶汽车4S行业管理信息化建设思路

金蝶EAS汽车4S行业管理信息化解决方案

金蝶汽车4S行业综合管理系统解决方案

客户关系管理

整车管理

维修管理

配件管理

精品管理

二手车管理

商业智能管理解决方案

系统集成管理解决方案

成功案例

厦门建发汽车有限公司

大连中升集团

汽车4S集团应用价值总结

更多汽车4S行业客户

关于金蝶

---

CHINA'S AUTO 4S DEVELOPMENT  
OF THE INDUSTRY BACKGROUND

# 我国汽车4S行业发展背景





进入21世纪以来，随着我国居民生活水平的不断提高，汽车进入了千家万户。汽车工业稳步发展，中国汽车销量年年攀升，2010年产销量分别超过1800万，其产业规模和市场消化能力可见一斑。

随着汽车工业的快速发展，汽车营销模式也得到了极大的改变。集整车销售（Sale）、售后服务（Service）、配件销售（Sparepart）和信息服务（Survey）为一体的4S汽车销售模式得到大力发展。4S营销模式通过提供装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的气氛，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系，使用户对汽车品牌产生信赖感，从而扩大汽车销售数量。

近年来，4S店营销模式在中国取得巨大成功，各种品牌汽车纷纷建立自己的汽车销售4S店。在近五六年时间里，我国的4S店的数量已跃居全球前列，每个品牌的4S店基本上超过100家，多则近500家，更有老牌企业在全国已有600多家特约销售商。目前，全国拥有比较规范的汽车4S店近2万家。同时在以4S店为经营模式载体下2010年和2011年，国内汽车的产、销量连续2年分别突破1800万，中国车市达到了一个新的高度。



---

在我国，汽车销售4S行业经历迅速发展和扩张的同时，随着汽车品牌增多、汽车价格逐年下降，单个汽车的营销利润逐步下滑。随着新车频繁入市、消费者对服务质量的期望值提高，4S行业先天的许多“短板”开始凸显：投资大、运营成本高、营销同质化、盈利捉襟见肘等，这些都增加了4S行业企业发展的压力。相关数据显示，目前北京地区的4S店，只有三分之一盈利，三分之一处于亏损边缘，另外有三分之一是负盈利运营。汽车销售4S行业的各项管理工作，也逐步趋向规范，向着科学化管理方面转变。我国汽车4S行业开始面临以下发展趋势：

### 企业集团化发展趋势

作为我国新兴的朝阳产业，汽车销售服务业一开始就面临着激烈的竞争，汽车销售服务商为了谋求竞争优势，不断调整自己的发展模式、管理模式。伴随着汽车销售利润的大幅缩水，汽车销售服务领域也在发生深刻变化。汽车销售4S行业的投资者开始进入理性投资阶段，汽车品牌档次、经营规模、企业抗风险能力、综合投资回报率成为影响行业发展的核心要素，汽车4S行业开始趋于集中式发展，4S店集团化趋势越来越明显，几乎已经成为当前流行，越来越多汽车4S店组成的企业集团不断涌现，大的集团有上百家4S店，小的集团也有4~5家。这些集团化公司的4S店，中小型一般分布在同一城市或者同一行政区域，大型公司则分布在若干个省、市，同时一线城市的汽车4S集团逐步向国内二三线城市进行渗透。当然汽车厂家在当前阶段是汽车行业绕不开的话题，在汽车4S集团发展的过程中，汽车厂家不容忽视，出于自身利益的考虑，汽车厂家是不太愿意看到汽车4S集团变成庞然大物的，一旦汽车4S集团成长到能影响局部地区或者更大范围内的营销渠道时，原有汽车厂家的收入将不可避免的缩水，此时汽车厂家和汽车4S集团的博弈将更加复杂。

### 管理规范化发展趋势

4S店刚兴起时，曾创下了3个月收回成本的神话，引得众多资金潮水般涌入汽车品牌专卖，大大小小的制造商纷纷投资建立起自己的品牌专卖店。4S行业快速扩张的结果最直接地导致了4S企业普遍缺乏统一的流程、企业内部管理粗放、经营运作成本居高不下等问题。随着4S行业竞争加剧，行业整体利润空间下降，规范化管理和精细化运作成为4S企业提高经营效率的关键。只有通过对4S企业进行统一、规范的流程管理，在集团内各4S企业中快速复制成功管理经验，迅速提升4S门店的资源经营效率和团队建设效率，才能不断支持4S集团扩大规模，提高集团企业核心竞争力。

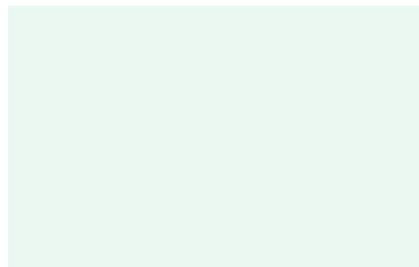


### 服务产品化发展趋势

相关研究表明，在国外成熟的汽车4S店的利润构成中，整车销售占10%，售后服务高达50%，零部件销售占10%，二手车经营占20%。可见，汽车售后服务市场其实是汽车产业链中最稳定的利润来源。然而，目前中国售后市场远远不能与整车市场的发展相匹配，发展空间相当大。随着国内汽车市场的逐渐成熟，汽车产业链越来越长，意味着中国售后服务新一轮的淘金热即将到来。面对4S行业激烈的市场竞争，4S企业纷纷顺势而为，大力推行4S服务产品化发展策略，通过4S企业服务流程化、标准化管理，打造4S服务产品品牌，把服务作为企业最重要的核心竞争力。

### 信息集成化发展趋势

随着4S集团规模的扩张，集团下辖4S店越来越多，涉及的经销商品牌也各不相同。作为专业的汽车销售和服务行业，4S企业经营过程涉及纷繁复杂的各类信息，集团下属4S门店地域分布广泛，各4S门店应用不同经销商的业务系统，使得4S集团总部难以对下属门店经营数据进行集中管理，多种业务系统并存、多个门店业务独立的情况，使得集团获取信息和进行数据集成的成本居高不下，集团难以进行有力的经营决策和发展分析。随着4S集团的发展，建立统一的信息集成平台，实现集团信息的集中管理对4S集团的发展来说已经非常迫切。



AUTOMOTIVE THE 4S  
INDUSTRY INFORMATION ANALYSIS

# 汽车4S行业信息化现状分析





汽车4S集团各门店信息化工作起步较早，按照汽车厂家进行4S的建设要求，每家4S店建店之初，需同步开展信息化建设。但由于大多数汽车4S集团受制于主机厂DMS系统，普遍缺乏信息化总体规划，很多信息系统处于孤立应用状态，严重影响企业整体信息化建设的应用效益。因此，对汽车4S集团管理的现代化、科学化、规范化以及提高集团市场竞争能力而言，加强企业的信息化建设迫在眉睫。目前，汽车4S行业管理信息化现状表现为：

### 信息化建设缺乏总体规划，信息系统分散，覆盖不够全面

由于汽车4S店经营汽车品牌的不同，汽车厂家指定4S店使用的信息系统也不同，通常每一个汽车厂家都有自己的经销商管理系统（DMS）的供应商，同时根据汽车厂家软件规划的要求，DMS覆盖的业务面不尽相同：有的只包含售后业务；有的包含销售、售后业务；由于汽车厂家信息化规划的出发点和目的的不同，其主导的DMS软件更侧重服务于汽车品牌和厂家的控制，而非服务于汽车4S集团企业品牌的打造和集团企业的内部管控，况且各汽车厂家系统之间互相独立，无形之中将汽车4S集团内部分割成大量的信息孤岛，信息化系统无法发挥整体威力，严重影响信息化系统的应用效益，在汽车行业不断深入发展的今天，以汽车厂家为主导的软件已远远不能满足4S企业集团的需求，甚至阻碍了汽车4S集团的信息化建设步伐。

### 经营信息分散，集团难以进行科学决策

由于汽车4S业务与汽车4S集团内部管理流程（财务、人事、办公）不能衔接，4S店经营管理与集团管理相对分离，人、财、物、销售、供应、维修数据无法集成，导致基数数据来源不唯一、数据传递不及时、数据二次录入人为传递等问题，以致汽车4S集团无法及时了解下属门店企业运营情况、无法对经营过程进行统一的计划和控制、上下游环节无法及时协同、无法为集团运营提供科学的决策依据。

### 财务、业务缺乏集成，集团管控力度薄弱

汽车4S集团通常规模庞大，所辖4S店数量众多，集团组织结构复杂，经营分散。由于经营品牌的多样性、地域分布的全国性，决定了汽车4S集团业务、财务管理活动的复杂性。各4S店财务信息分散，财务、业务数据难以集成，集团内财务信息无法统一收集和共享等问题日益严重，集团统一财务政策难以落实；另一方面财务不能和业务衔接导致财务忙于手工进行财务单据的编制且数据来源为业务部门的手工传递，不仅消耗了财务部门不必要的大量时间精力，而且易出错，更有数据失真的风险。

### 人事、业务缺乏集成，人员基础数据来源不唯一

汽车4S集团通常规模庞大，所辖4S店数量众多，集团组织结构复杂，集团成员众多，地域分布广泛，决定了汽车4S集团人事管理的复杂性。各4S店的人员管理集团难以管控，集团所辖4S店的业务系统的人员信息通常是4S店自己管理，而非从集团层面统一管理，人为导致了相同人员信息来源不唯一增加了集团企业内部管理的复杂性。

---

AUTOMOTIVE THE 4S INDUSTRY  
BUSINESS INFORMATION DEMAND POINT

# 汽车4S行业业务信息化需求点





### 提高整车管理水平，实现集团统一管控

提高整车管理水平，实现集团统一管控对于4S企业来说，通常4S店最核心的整车销售业务过程——从车辆采购、车辆检查、车辆销售、车辆库存到财务结算，完全受制于汽车制造商，而且必须安装制造商的DMS系统，以便与汽车制造商的内部管理系统进行衔接。对各4S店来说，汽车4S店各品牌车辆管理孤立，集团内各4S店的整车信息无法实现集中管控，集团不能实时了解下属各门店的库存情况及库存变化，对于集团库存调度、资金运作有较大影响，且集团内部资源无法在信息化层面进行整合，丧失了集团企业的资源整合优势。

### 实现维修信息透明化，提升维修管理效率低

来往车辆密集，上下线频繁，维修资源的利用情况难以进行充分分析与衡量；相关部门之间信息不畅，缺乏协同，维修管理工作效率低；车辆维修过程管理困难，难以及时发现并跟踪车辆维修过程的异常现象，并对车辆维修过程进行高效控制。集团下属各4S店的经销商管理系统不能从维修资源、维修过程、维修结果层面给出综合的分析报表，导致集团层面根本就不了解集团下属各4S店的运营瓶颈所在，更谈不上集团通过管理来进行瓶颈的突破以达到一个新的高度。

### 加强集团集中采购管理，降低外采成本

随着整车毛利的下降，如何降低精品成本、提高精品毛利，强化集中采购管理成为所有汽车经销集团一项重要工作。包括导航仪、真皮皮套、太阳膜、封釉、底盘装甲、音响等汽车基本配饰之外的汽车精品，是近年来汽车4S店经营的重要内容之一，也是目前汽车4S店一项非常重要的利润来源。在集团企业迅速扩展的同时，如何发挥出集团规模优势，获取更低的采购成本、更好的服务条件，提升精品管理效率，成为4S企业之间竞争和提高客户满意度的重要因素之一。

### 以服务为核心，提升客户关系管理水平

汽车4S行业属于典型的服务行业，有效维持客户关系，提高客户满意度，是实现4S店销售目标的关键。随着汽车销售行业竞争的日益加剧，如何以客户为核心，通过高效的客户关系管理，实现4S企业的销售目标，是4S行业普遍关注的问题，在此过程中行业的信息化必须满足和服从于汽车4S行业的发展，当前汽车4S集团客户关系管理水平应用较低，主要的瓶颈在于汽车4S集团内部的信息孤岛问题。信息孤岛问题直接妨碍了汽车4S集团业务数据在集团内部的流转，其业务、客户数据不能进入到集团层面的客服管理部门，当客户以汽车4S集团作为咨询和投诉对象的时候，集团层面的客服无法第一时间获取客户的信息及客户车辆的维修履历，加大了客服和客户的沟通障碍，不利于汽车4S集团企业品牌的建设。

### 提高二手车经营管理水平，降低经营风险

随着汽车4S店业务的扩张，二手车业务有成为4S店业务拓展的重要趋势。目前，众多汽车4S店都开展了以二手车置换、销售等方式进行的二手车业务。由于二手车管理涉及环节多，管理内容复杂，面对竞争日趋激烈的二手车业务领域，如何规范二手车业务流程，实现从二手车获取、维修到销售的全过程高效管理，提高二手车销售收入，规避二手车经营风险，是二手车经营要考虑的关键问题。

---

KINGDEE AUTO 4S INDUSTRY MANAGEMENT  
INFORMATION TECHNOLOGY IDEAS

**金蝶汽车4S**

**行业管理信息化建设思路**





面对激烈的市场竞争环境，汽车4S集团必须通过强化企业内部管理，向管理要效益，从而保证在激烈的市场竞争中占据有利地位，为汽车4S集团的快速扩张和快速复制而服务。信息化是提升企业管理水平、创造竞争优势的重要手段。通过企业信息化建设，可以固化企业现代化管理成果，规范企业经营流程，及时、准确反映经营信息，对企业经营活动进行有效的计划和控制，并为科学决策提供数据依据。总结众多汽车4S集团及汽车经销集团的信息化经验，金蝶汽车4S行业管理信息化以“4S业务一体化、财务业务一体化、集团管控一体化”为总体思路，通过“三化融合”的信息化建设原则，帮助汽车4S企业快速实现管理现代化，在竞争激烈、复杂多变的市场环境中立于不败之地。

### 4S业务一体化

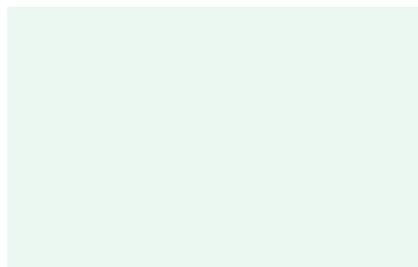
建立以客户、车辆、人员三大要素为核心的4S店管理系统：以“客户”为核心实现客户关系管理的全过程记录、追踪、分析；以“车辆”为核心实现车辆档案、销售、采购、库存、维修管理，实现每一台单车的状态全程跟踪和资源分配；以“人员”为核心实现各岗位人员的工作内容记录、追踪、分析及工作绩效考评。从而，实现4S店经营信息一体化管理和有效集成，提升4S企业经营效率。

### 财务业务一体化

建设统一的企业信息化平台，进行财务、资金、预算、整车销售及维修的集中管理，有效收集和共享经营数据，实现物流、资金流、信息流的同步，财务数据从业务系统自动生成。通过财务业务一体化，能有效提高4S集团企业管控水平。

### 集团管控一体化

集团建立统一的数据中心，4S店数据实时反馈到集团总部；集团建立统一经营的门户管理、协同平台、决策支持系统，实现汽车经销集团的及时信息反馈、内部协同办公，实现集团企业对4S店的实时管控和系统集成，从而实现强化内部管理，创造企业竞争优势。



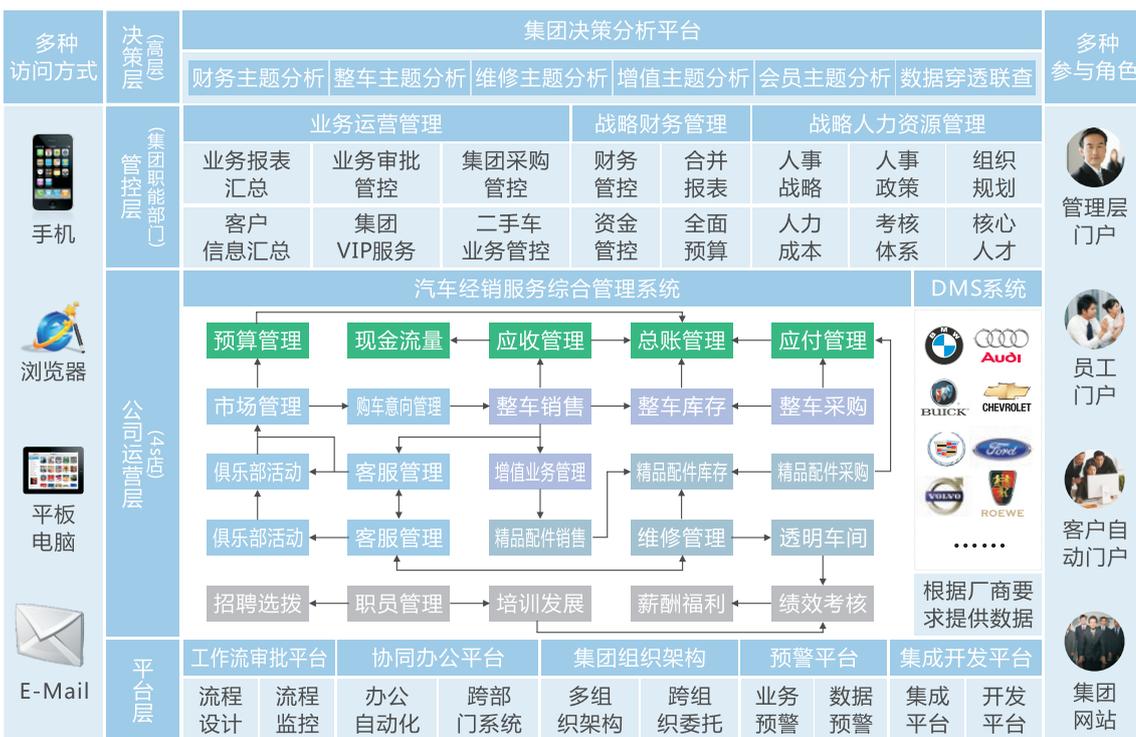
KINGDEE EAS AUTOMOBILE 4S INDUSTRY  
MANAGEMENT INFORMATION SOLUTIONS

# 金蝶EAS汽车4S 行业管理信息化解决方案





金蝶EAS汽车4S行业管理信息化解决方案面向汽车4S集团企业，在深入理解汽车4S行业管理信息化需求的基础上，与汽车4S行业的发展趋势和行业管理特点紧密结合，充分考虑中国汽车4S集团所面临的现实环境以及诸多个性化需求，通过客户关系管理、整车管理、维修及配件管理、二手车管理等应用，支持4S企业综合业务运营；通过集团决策分析、集团运营管理、集团财务、集团资金、集团资产、集团人力资源管理和集团协同平台等应用，提高4S集团管控能力与决策水平；通过搭建集成、统一、可配置和可扩展的信息化平台，实现汽车4S集团业务一体化、财务业务一体化和集团管控一体化的管理目标，有效推动4S集团实现管理模式和业务流程的创新，提升企业核心竞争力。



## 核心应用

### 集团财务管理

通过对集团财务基础政策、集中核算、预算管理、财务报告、战略管理等核心内容进行统一整合，实现集团财务政策的集中统一，规范财务核算，加强集团财务管理，实现集团资源整合，发挥4S集团的整体效益，帮助4S集团实现价值最大化的目标。

### 集团资金管理

满足汽车4S集团多种资金管理模式的需求，支持资金计划、资金结算、投融资、票据、利息计算、资金监控、联动支付和银企互联等核心业务的一体化管理，提供4S集团统一的资金管理平台，帮助汽车4S集团强化资金的集约化管理，加快资金周转，降低融资成本，提高资金使用效益。

### 集团人力资源管理

通过搭建汽车4S集团统一的人力资源管理平台，将现有标准成熟的人力资源管理体系进行快速复制，有力扭转汽车4S行业人力资源管理水平普遍偏低的现象，有效支持汽车4S集团的发展战略。

### 整车销售管理

涵盖4S店整车采购管理、整车销售管理、整车库存管理，以及提供代办服务、保险金融等增值业务管理，实现集团整车价格管控、集团库存调配、内部委托销售、集团销售分析等集团管理功能，支持集团整合资源，提升销售并降低库存，实现集团销售管理目标

### 售后维修管理

提供4S店预约、接待、维修、派工、结算、精品配件库存、加装等业务操作需要，同时提供集团层面集中采购、库存调度、套餐统一、维修记录全局查询等功能，实现降低采购成本、优化集团库存、提升经营毛利及经营效率，提升客户满意度的经营管理目标。





### 客户关系管理

涵盖潜在客户管理、意向管理、客服管理、会员管理、会员卡管理、俱乐部活动管理等功能，实现集团客户信息实时收集与需求洞察、统一会员政策、连锁模式满足客户各项保养、维修、救援、积分累计与兑换需求等，充分发挥集团规模优势，搭建客户交流平台，增强集团客户粘性，从而提升客户满意度和忠诚度，实现客户介绍、客户升级、二次消费等经营目的。

### 商业智能管理

适应4S集团企业经营管理特点，实用高效，囊括了综合分析、整车分析、售后分析、增值分析、会员分析等各项主题分析内容，通过多维度的经营指标分析、过程监控、经营预警等内容，满足汽车4S集团企业各管理层面经营分析和经营决策辅助支持的需求。

### 移动支持管理

提供移动审批、移动查询、移动报表、通讯录、移动便捷信息收集等功能，适应4S集团企业经营管理特点，也是汽车4S集团企业信息化的新特点：信息移动化。作为领导可以突破办公地域的限制，远程办公、同步指令；作为业务人员可异地与集团同步，提高效率；信息流转更快速，内部响应更及时；移动支持管理包括手机、掌上电脑、平板电脑及外围智能设备的移动商务支持，以实现和满足汽车4S业务中移动应用的要求，便于信息及时流转，提高流程效率，为企业创造新的应用价值。

### 系统集成管理

金蝶BOS系统根据4S集团实际管理需要，实现基于门户应用集成、业务流程集成、实时数据集成和数据转换集成等不同程度的集成应用，为4S集团提供集成、可扩展的信息化管理平台。



---

KINGDEE AUTO 4S INDUSTRY  
INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM SOLUTION

**金蝶汽车4S**

**行业综合管理系统解决方案**



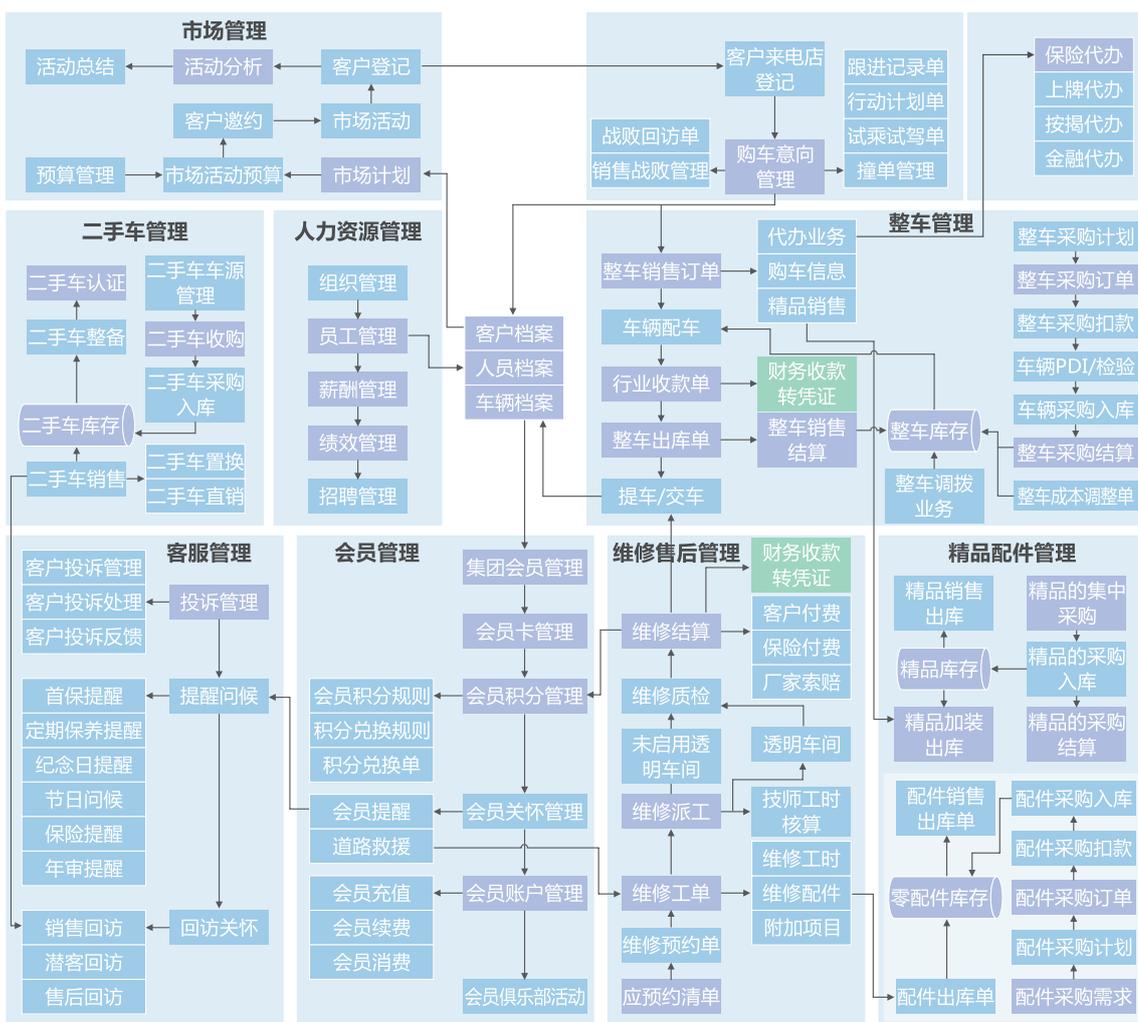


汽车4S综合管理系统是汽车4S行业管理信息化的核心内容，金蝶汽车4S综合管理系统涵盖客户关系管理、整车销售管理、维修及配件管理、二手车管理等内容，紧密围绕客户、车辆、人员三大核心要素展开：

以“客户”为核心，实现客户关系管理的全过程记录，追踪、分析；

以“车辆”为核心，实现车辆销售管理、车辆采购管理、车辆库存管理、车辆档案管理等，实现每一台单车的状态全程跟踪以及车辆资源分配；

以“人员”为核心，实现各岗位人员的工作内容记录、追踪、分析以及各岗位人员的工作绩效考评。



金蝶汽车4S综合管理系统通过为4S集团搭建统一、集成的综合业务管理平台，帮助汽车4S集团有效规范4S业务管理流程，合理定位厂家系统与内部管理系统的关系，实现集团总部与各4S店，以及4S店各部门之间、各岗位之间的信息集成和高效协同，提升4S集团综合经营水平和管理效率，支撑汽车4S集团快速扩张和管理模式的快速复制，实现4S集团提高经营效益和打造企业品牌的目标。

# Customer Relationship Management

## 客户关系管理

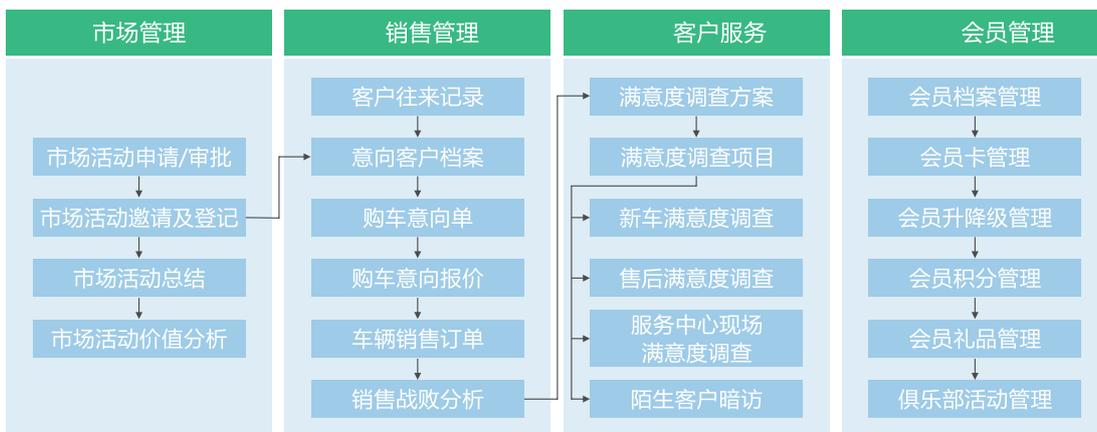
汽车4S行业属于典型的服务行业，有效收集客户及其消费信息，分析客户消费行为，以促进和提升客户关系，提高客户满意度和忠诚度，是实现4S店销售目标的关键。随着汽车销售行业竞争的日益加剧，如何以客户为核心，通过高效的客户关系管理，实现4S企业的销售目标，是4S企业普遍关注的问题。目前，对汽车4S企业来说，客户关系管理面临以下难题：

- ❏ 如何利用先进、有效的管理手段，收集客户及消费信息，且确保信息安全？
- ❏ 如何分析和洞察客户消费行为与识别客户需求，从而形成客户洞察应用？
- ❏ 如何有针对性的发起市场活动，评估市场活动的有效性，提升4S企业品牌影响力？
- ❏ 如何强化商机管理，提高客户购买意愿，促进销售成交？
- ❏ 在客户量不断增长的情况，如何快速有效的分辨客户，进行有效会员管理？

### 业务流程



客户关系管理包括市场管理、销售管理、客户管理、会员管理等内容，支持从市场活动发起、意向客户管理、车辆销售、客户满意度调查到4S店会员管理完整的客户关系管理流程，通过及时、完善的客户关系管理，提高汽车4S企业的客户满意度，进而促进4S企业的销售收入。



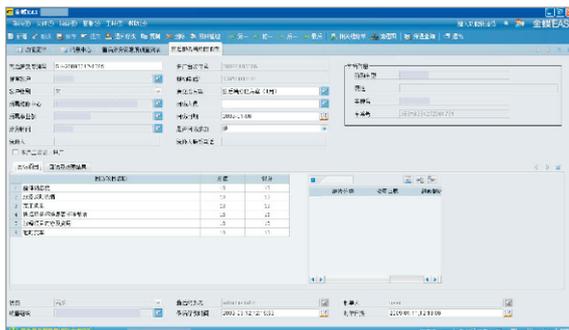


## 应用特性



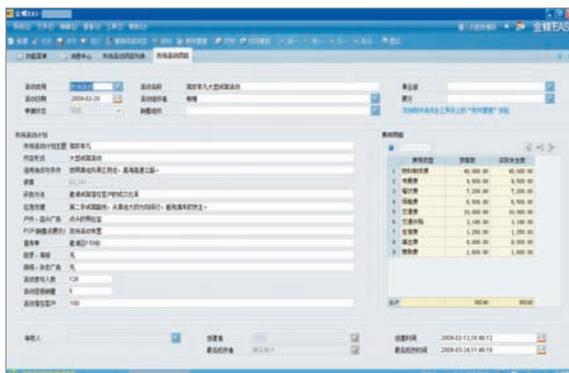
### 客户满意度调查

汽车4S店在售车或提供服务后，需要对客户进行满意度调查。金蝶汽车4S客户关系管理，通过满意度调查方案的设置，轻松实现不同时段的调查内容设定，包括对新车交车后进行新车客户满意度调查，维修结束后进行售后服务满意度调查以及服务中心满意度现场调查等。通过客户调查结果的汇总分析，帮助4S店有针对性的改善客户服务，提升营销管理、维修管理水平。



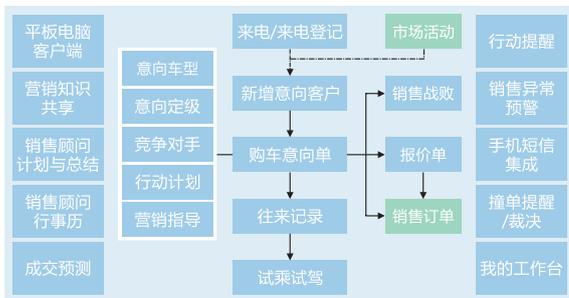
### 市场活动协同处理

汽车4S店根据厂家、集团及自身经营需要，发起市场活动，维护老客户关系，吸引潜在顾客的关注。通过市场活动管理，轻松实现市场活动策划与审批，并核定市场活动费用预算。同时，根据意向客户档案库进行市场活动的客户邀请工作，完成短信通知，轻松实现意向客户的邀请；并根据市场活动的客户邀请，客户信息全面展示，更好的指导销售顾问邀请客户。同时实现参与活动的客户登记，通过销售确认，统计客户签约情况，进一步分析市场活动效果，实现优化市场活动目的。



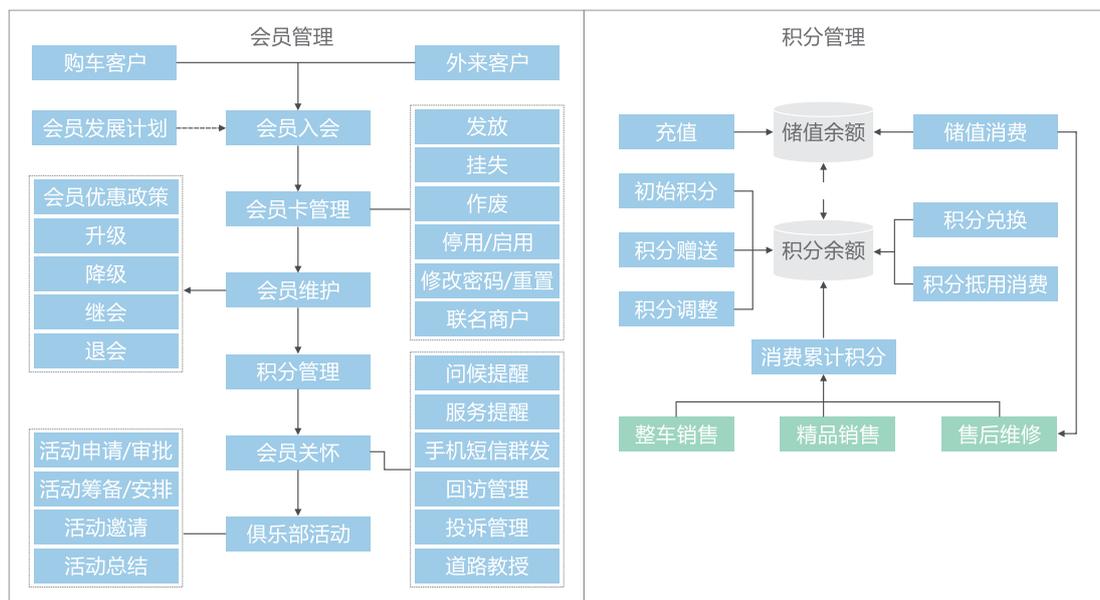
### 购车意向管理

购车意向是4S店重要的销售管理内容。金蝶4S行业的购车意向管理，通过对客户来电来访以及销售回访，记录客户往来及客户购车意向，了解客户真实需求，帮助销售经理及时实现客户定级及销售指导，制定销售顾问的行动计划，解决客户疑虑；通过销售战败分析，发现问题所在，及时纠正，及时、准确推动销售顾问与客户的互动，推进商机向成功销售转化。



## 会员管理

会员管理方式是提升4S企业重复购买的有效手段，也是增强客户对4S企业品牌凝聚力的有效方式。通过会员档案管理，可以快捷进行会员的识别，提高工作效率；通过会员积分管理，轻松的掌握优质客户信息，通过分析，深入了解会员消费习惯，提供更具针对性的服务；通过网上会员管理，提供网上会员维修预约、积分查询、信息发布、积分兑换、会员交流等服务，有助于降低沟通成本，提升客户满意度。



## 内容丰富的客户提醒

通过系统消息及短信，对汽车到期保养提醒、客户生日及纪念日提醒、满意度调查提醒、行驶证年检提醒、驾驶证到期提醒、保险到期提醒、预约回访提醒等及时以短消息等方式进行提示，最大限度的避免遗漏，提升客户满意度。



### 应用价值

- 及时的关键信息提醒、方便的客户满意度调查，有效提高4S企业客户关系管理工作效率；
- 高效协同的市场活动管理，提高市场活动效果，强化4S企业品牌影响力，提高客户认知和满意度；
- 有效的销售往来管理实现销售线索及时跟踪和商机深入分析，有力推进客户购买，促进企业销售；
- 先进的4S企业会员管理功能，帮助4S店有效辨识优质客户，通过有针对性的会员服务，极大提高客户满意度。



## Vehicle management

### 整车管理

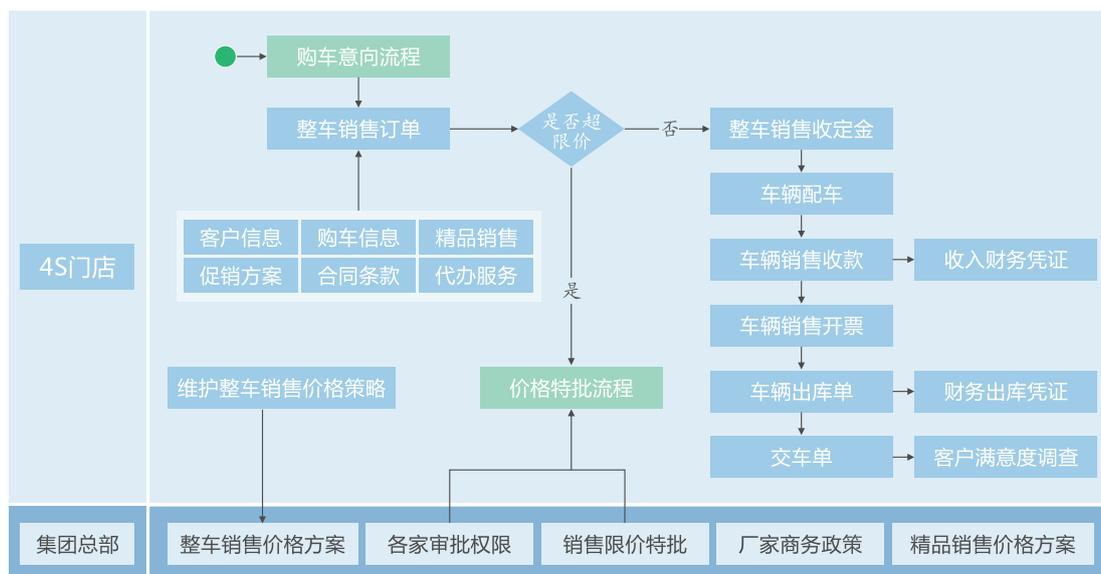
整车销售是汽车4S店最主要的经营内容，包括整车采购、整车销售、整车库存、整车结算等在内的整车管理工作更是4S店经营管理的重要内容。随着汽车4S集团规模日益扩张，4S店经营范围逐渐扩大、经营内容多样化，汽车4S集团的整车管理也面临各种挑战：

- 👤 如何在集团内充分共享车辆信息，提高整车管理效率？
- 👤 如何规范车辆管理流程，提高车辆采购、库存、调拨等业务操作效率？
- 👤 如何通过灵活的价格策略，促进整车销售，确保销售毛利？
- 👤 如何利用集团优势统一管理厂家商务政策，帮助各4S店实现返利最大化？
- 👤 如何高效办理车辆销售相关衍生业务，提升新车销售满意度？

### 业务流程



金蝶4S行业整车管理支持从整车采购订单、新车首检、车辆入库、销售订单、销售出库、衍生业务处理到销售结算的完整车辆管理过程，通过规范车辆管理流程，共享整车管理相关信息，强化整车业务的协同管理，提高整车管理效率，强化集团对下属企业的经营管控。



## 应用特性



### 全过程车辆信息跟踪

汽车4S店通常以整车销售为起点展开后续配件提供、精品销售、维修管理等业务，因此，整车信息的管理和跟踪是4S店管理的关键。金蝶4S整车管理提供完整的整车档案管理，完整记录车辆信息，并能够对车辆从采购、在途、入厂检验、库存、销售、售后结算等状态进行及时跟踪与监控，强化资源共享与各部门之间的业务协同，有效提高整车管理效率。

### 车辆采购管理

金蝶4S行业整车管理支持从车辆采购订单、采购付款到采购入库的全过程整车采购流程，有效提高整车采购效率；完备的新车首检（PDI），通过记录新车出入库前的检验和记录，并及时反馈检验信息，保证新车入厂质量，支持售前顾问及时交车；及时的垫付资金、在途车辆预计抵达时间等预警提醒，极大降低采购业务处理时间，提高业务反应速度。



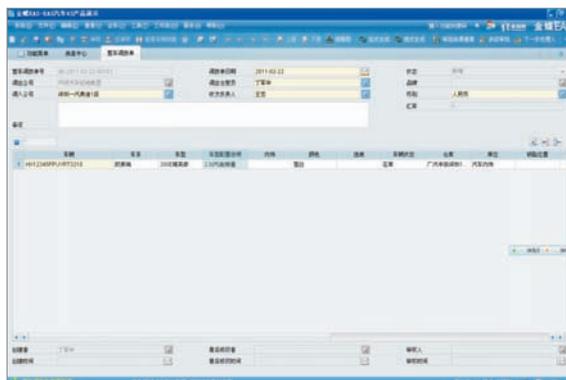
### 厂家商务政策和返利管理

同一汽车品牌的商务政策包括全年商务政策、临时性促销政策、厂家领导口头约定的商务政策等诸多类别，厂家商务政策通常灵活多变，往往造成各4S店不能充分享受厂家返利优惠。金蝶4S整车管理支持4S集团对相关厂家商务政策的统一维护，通过返利项目维护及计算，最大限度实现返利最大化，实现返利预估和测算、返利核对与调整，为各4S店更好的解读厂家商务政策提供支持。



### 车辆调拨与往来结算

金蝶4S行业整车管理支持不同门店或展厅间的车辆调拨，调拨内容包括调拨类型、调出门店或展厅、调出仓库、调入门店或展厅、调入仓库等。当车辆发出后将扣减发出仓库的库存，当对方接受确认后增加接受方的库存，调拨业务发出后自动更新车辆在库数据，减少人工维护库存可能出现的疏漏。强化车辆调拨业务的控制与审批，提高门店或展厅之间的工作协同。车辆调拨业务发生后同时可启动凭证内部往来通知流程，实现不同展厅之间的内部往来结算，强化销售部门与财务部门之间的工作协同。





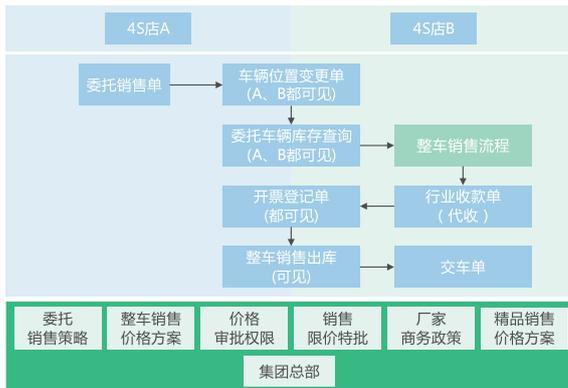
## 集团车辆全局库存查询

金蝶4S行业全局库存查询提供直接查询各4S店的库存明细数据，并根据品牌、展厅、车型进行条件过滤的功能。库存明细可以根据品牌、展厅、在库/在途、车型、车架号、资源分配情况进行条件过滤，并可以穿透查询到相关的车辆档案，进而可联想到车辆档案的相关业务数据。深入、完备的车辆全局库存查询有效的规避了通常4S企业门店间共享数据困难，库存数据不及时、不准确的情况，有效实现车辆资源配置，极大提高车辆库存管理水平和效率。



## 整车委托销售管理

为提供给客户一站式体验服务，实现多品牌销售的汽车超市、二网等综合性卖场管理需求，金蝶汽车4S行业软件支持整车委托销售管理；委托销售是汽车经销集团企业内部常见的业务来往，委托销售管理流程如右图：

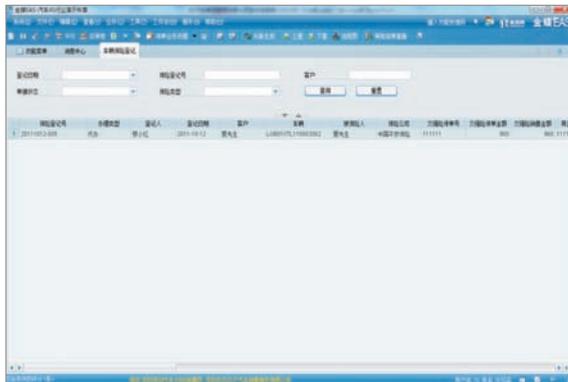


## 汽车增值业务管理

汽车增值业务是指以购车协议为依托，实现新车首保、挂牌登记、汽车金融、代收代付等关联业务，金蝶4S整车管理通过提供快速处理相关衍生业务的功能，极大提高与相关部门的业务协同，提升衍生业务处理效率及客户满意度。

## 车辆保险管理

车辆保险管理包括新车首保登记和续保管理。依据购车协议可自动关联生成新车首保登记，对新车进行保险登记，系统可准确维护保险类型、保险公司、总保费、商业险、交强险、车船税、优惠额、实收金额等信息，并准确选择投保险种明细。针对续保业务，通过保险到期提前预警，为满足续保条件的车辆和客户提供续保服务。



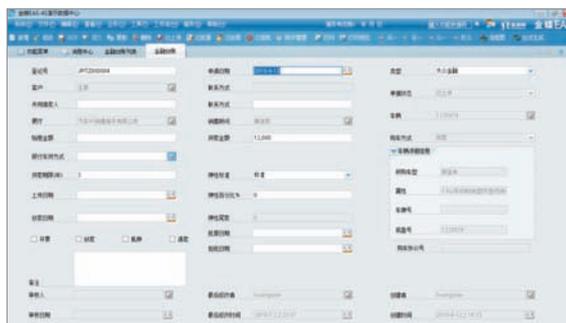
## 车辆挂牌

依据购车协议可直接关联生成车辆挂牌登记，挂牌方式支持自办和外包两种，外包方式增加维护委托挂牌单位，用于挂牌统计与结算。车辆挂牌登记功能改变了手工方式登记挂牌记录，强化与购车协议和客户的关联。



## 汽车按揭

支持按揭等购车方式，依据购车协议可直接关联生成金融台账登记，汽车金融专员开始办理客户的车贷业务后，在系统中进行金融台账登记，准确登记金融类型以及相关的车贷信息，及时、准确的保证购车贷款的发放和处理。



## 车辆销售价格控制

汽车销售行业面临整车销售竞争日趋激烈的趋势，为了吸引顾客购买，确保车辆销售毛利，需要制定灵活的价格控制策略。金蝶4S整车管理提供厂家指导价、内部指导价、限制销售价格、整车优惠价格、特批价格等价格方案，根据不同车型、内饰、颜色等，为不同顾客配置不同的车辆销售价格方案，通过灵活的销售价格控制策略，有效促进4S店整车销售。



## 整车销售价格方案

按照集团内不同的组织结构，按照不同的品牌车型进行整车销售价格方案的设置，确立整车销售的多种价格体系作为整车销售的价格规则以便汽车4S集团层面针对集团下属门店进行销售价格指导。





### 整车销售价格特批

根据集团管理特点和管理需求，针对整车销售中的不同折扣额度来绑定具体职位或者角色人员，来进行价格特批流程，以保证销售业务中流程异常的完善处理。



### 应用价值

- 规范整车采购、入厂检验(PDI)、车辆入库、整车销售、车辆出库、整车结算等完整的车辆管理流程，支持全程整车信息查询与跟踪，提高整车管理效率；
- 支持集团统一管理厂家商务政策，保证各4S店实现返利优惠最大化；
- 支持集团、区域整车仓库模式，由集团统一管理集团或者具体某一区域的车辆，提高整体仓库管理效率和减少仓库运营成本；
- 及时、准确的车辆全局库存查询，有效实现车辆资源配置，极大提高车辆库存管理水平和效率；
- 规范集团内部整车业务管理流程，确立多种价格体系，完善整车销售中的价格审批流，确保集团的销售政策严格执行；
- 提供完善的客户商机处理流程，促进客户购买，提高整车销售收入；
- 支持车辆保险、车辆挂牌、汽车金融、代收代付等以购车协议为核心的衍生业务管理，提高衍生业务管理效率，提升客户满意度。

# Maintenance and management

## 维修管理

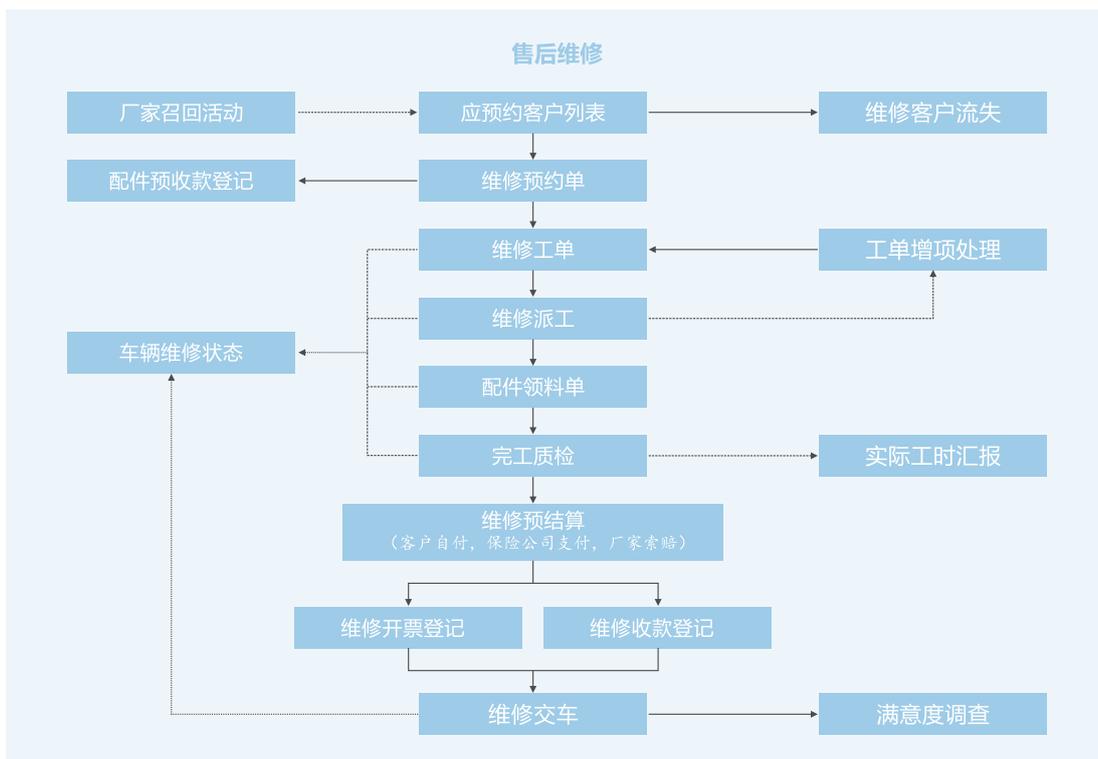
维修业务是汽车4S企业的重要业务内容，维修业务的工作效率和服务质量直接关系4S企业客户的满意度，可以说，售后维修管理工作质量直接关系4S企业的品牌形象，并成为各个4S企业的核心竞争要素之一。随着4S行业的迅速发展和4S企业规模的急速扩张，汽车4S企业维修管理逐渐面临以下挑战：

- ❏ 面临来往车辆密集，上下线频繁等情况，如何对现有企业资源的利用情况进行充分分析与衡量？
- ❏ 相关部门之间信息不畅，维修车间难以准确获取配件信息，前台难以及时获取维修完毕信息等情况时有发生，如何提升各部门信息共享程度，提高维修管理工作效率？
- ❏ 通常4S企业维修车间面积较大，维修过程复杂，如何准确获取入厂车辆状态和当前操作人员等信息，如何满足客户要求汽车维修状态透明化等管理需求？

## 业务流程



汽车4S行业维修管理包括客户预约、维修派工、维修领料、完工质检、维修结算、维修预约战败登记等内容，通过对维修过程各环节的规范管理，提高维修管理效率，提升客户满意度水平，有力地帮助4S企业树立优秀的服务品牌形象。





## 应用特性



### 丰富的维修提醒功能

金蝶汽车4S维修管理系统可按照客户以往的维修保养记录，按照车辆公里数或维修保养的间隔时间，自动提醒服务人员与客户及时预约；同时，根据客户的保险记录，当客户保险即将到期时，及时提醒服务人员和客户联系通知客户保险即将到期；还可以根据客户的档案，对客户的生日、年检和保险到期等相关内容进行提醒，优化客户服务流程，极大的提高客户满意度。

### 维修预约管理

汽车4S维修预约管理通过客户预约单，记录客户预约的维修项目和预计到店时间，同时支持对配件和工位进行预约。在客户取消预约时，需要记录客户取消预约的原因，并能提供一定时间段预约客户的数量、客户分类、取消预约的原因的统计分析数据；在客户的本次结算单上记录下下次维修保养的建议，根据以往的客户车辆的行驶历史记录测算客户车辆的维修保养预计日期，便于维修顾问提前与客户进行维修保养预约，大大提高4S店维修管理工作效率。

预约序号	预约姓名	预约到店时间	预约工位	客户电话	车牌号	车型	品牌	车型	上次到店时间
1	李小明	2017-05-12 10:00	维修	13800000000	京A12345	大众	大众	大众	2017-05-12 10:00
2	张小红	2017-05-12 14:00	保养	13900000000	京B6789	本田	本田	本田	2017-05-12 14:00
3	王小明	2017-05-13 09:00	维修	13700000000	京C1011	丰田	丰田	丰田	2017-05-13 09:00
4	赵小红	2017-05-13 13:00	保养	13600000000	京D2022	福特	福特	福特	2017-05-13 13:00
5	孙小明	2017-05-14 10:00	维修	13500000000	京E3033	别克	别克	别克	2017-05-14 10:00
6	李小红	2017-05-14 14:00	保养	13400000000	京F4044	大众	大众	大众	2017-05-14 14:00
7	王小明	2017-05-15 09:00	维修	13300000000	京G5055	本田	本田	本田	2017-05-15 09:00
8	赵小红	2017-05-15 13:00	保养	13200000000	京H6066	丰田	丰田	丰田	2017-05-15 13:00
9	孙小明	2017-05-16 10:00	维修	13100000000	京I7077	福特	福特	福特	2017-05-16 10:00
10	李小红	2017-05-16 14:00	保养	13000000000	京J8088	别克	别克	别克	2017-05-16 14:00
11	王小明	2017-05-17 09:00	维修	12900000000	京K9099	大众	大众	大众	2017-05-17 09:00
12	赵小红	2017-05-17 13:00	保养	12800000000	京L0100	本田	本田	本田	2017-05-17 13:00
13	孙小明	2017-05-18 10:00	维修	12700000000	京M1111	丰田	丰田	丰田	2017-05-18 10:00
14	李小红	2017-05-18 14:00	保养	12600000000	京N2222	福特	福特	福特	2017-05-18 14:00
15	王小明	2017-05-19 09:00	维修	12500000000	京O3333	别克	别克	别克	2017-05-19 09:00
16	赵小红	2017-05-19 13:00	保养	12400000000	京P4444	大众	大众	大众	2017-05-19 13:00
17	孙小明	2017-05-20 10:00	维修	12300000000	京Q5555	本田	本田	本田	2017-05-20 10:00
18	李小红	2017-05-20 14:00	保养	12200000000	京R6666	丰田	丰田	丰田	2017-05-20 14:00
19	王小明	2017-05-21 09:00	维修	12100000000	京S7777	福特	福特	福特	2017-05-21 09:00
20	赵小红	2017-05-21 13:00	保养	12000000000	京T8888	别克	别克	别克	2017-05-21 13:00

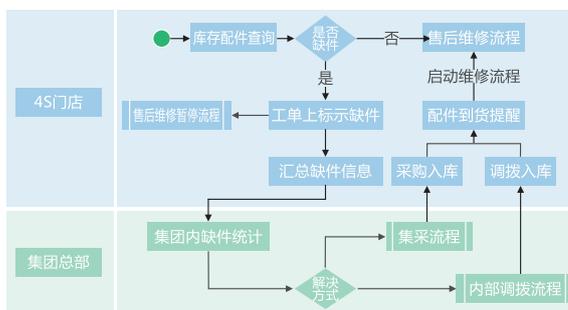
维修工单号	维修车辆品牌	维修车型	维修日期	结算日期	结算状态
WHL2017051201	大众	大众	2017-05-12	2017-05-12	已结算
WHL2017051202	本田	本田	2017-05-12	2017-05-12	已结算
WHL2017051203	丰田	丰田	2017-05-12	2017-05-12	已结算
WHL2017051204	福特	福特	2017-05-12	2017-05-12	已结算
WHL2017051205	别克	别克	2017-05-12	2017-05-12	已结算
WHL2017051206	大众	大众	2017-05-12	2017-05-12	已结算
WHL2017051207	本田	本田	2017-05-12	2017-05-12	已结算
WHL2017051208	丰田	丰田	2017-05-12	2017-05-12	已结算
WHL2017051209	福特	福特	2017-05-12	2017-05-12	已结算
WHL2017051210	别克	别克	2017-05-12	2017-05-12	已结算

### 多种维修完工结算方式

金蝶汽车4S维修管理支持4S店与客户、保险公司、厂家索赔等多种方式的维修完工结算方式，能够通过统计来店维修保养车辆所属保险公司，统计维修保养车辆的入厂台次和维修保养项目金额；能够对维修保养客户结算情况进行统计，能够查询到某一客户的预付款金额、已结算金额、未结算金额的相关数据；同时，能够处理维修打折、没有维修保养项目客户结算返现、客户维修保养赠送精品、客户维修保养多开发票等特殊业务处理过程，极大地提高维修完工结算工作的效率，增强客户满意度。

### 售后维修BO件处理流程

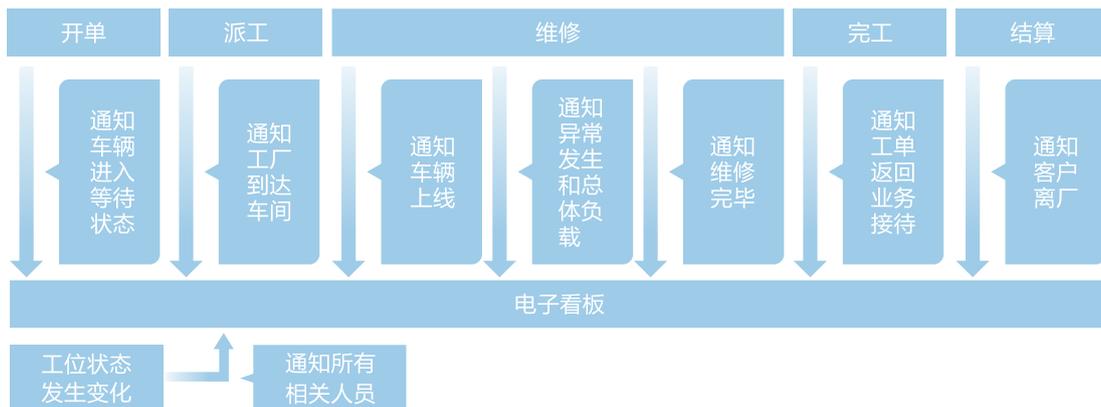
汽车4S维修过程中存在备件库缺件，汽车4S维修管理系统自动启动BO件处理流程，对缺件统计、备件到货提醒，便于车间管理统计在修车辆情况。





### 透明车间管理

透明车间系统贯穿服务全程，从进厂接待、维修、完工、通知到统计分析，从客户入厂到结算出厂全部实现了透明化操作和管理。透明车间管理通过客户看板、调度管理看板、工位管理看板、车间扫描施工等，对车间维修状态进行即时掌控，清晰记录车间作业情况，实现对车间维修过程的透明管理，满足客户即时了解车辆维修状态的需求，有力监控维修过程，提高客户服务满意度。



### 应用价值

- 涵盖了汽车4S企业维修业务和管理各个环节的应用，大大提高了维修预约的资源分配合理性，合理安排班组、工位、配件资源，强化维修经营分析和量化人员绩效考核；
- 通过有效的客户维修预约管理，灵活处理客户维修预约，提升4S企业维修预约成功率，防止售后客户流失，提高客户满意度和回头率；
- 先进的透明车间管理大大缩短了车间维修时间，提高维修管理效率，满足客户对维修过程进行追踪的需求，极大地提高了客户的满意度；
- 完善的维修结算管理支持多种维修完工结算方式，帮助4S企业快速、准确地处理与客户、保险公司、厂家等结算主体的往来结算，大大提高了结算效率。



## Parts management

### 配件管理

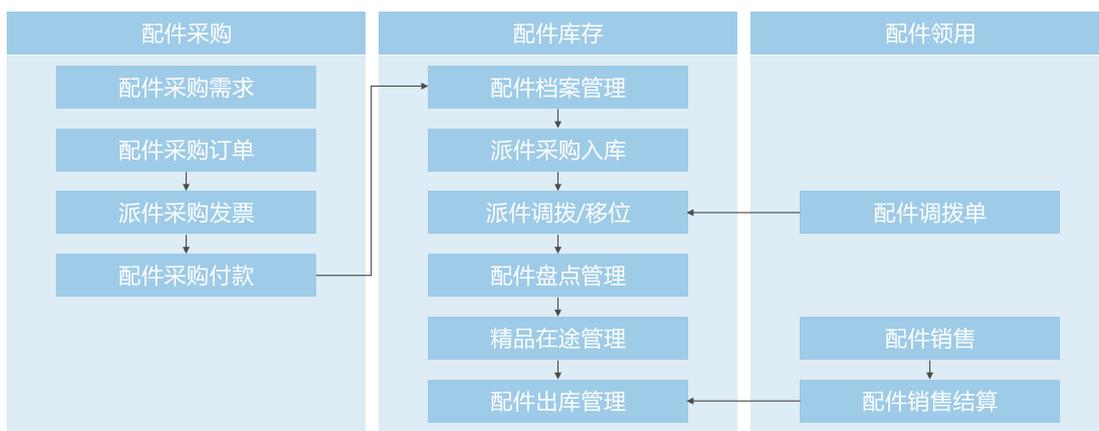
汽车配件业务作为4S企业重要的“S”之一，承担着向客户及时、高效提供高品质保证零部件及相关服务的功能，4S企业配件管理的效率制约了汽车4S店的服务水平和利润的提高。有效的4S配件管理，对于优化4S企业服务流程并帮助4S企业提高客户满意度，具有非常重要的作用。随着4S企业的快速发展，4S集团的配件管理面临以下管理挑战：

- ❏ 如何改善各4S店配件分散采购，导致集团总部难以管控，整体采购成本居高不下的局面？
- ❏ 4S店配件种类繁多，如何有效管理配件档案，及时共享配件信息？
- ❏ 如何实现高效的配件库存管理，降低4S企业配件库存管理成本？
- ❏ 如何统一汽车配件销售，严格执行集团制定的配件价格政策？

### 业务流程



金蝶4S行业管理信息化解决方案的配件管理支持配件需求汇总、配件采购、配件库存和领用管理的完整业务处理过程，通过规范的配件业务管理过程，改善4S企业配件管理水平和管理效率，强化配件管理环节的协同，极大提高4S企业配件业务收益水平。



## 应用特性



### 及时、准确的配件库存查询

4S企业的零部件种类繁多，包括大量不同厂商、不同车型的零配件，配件档案管理支持4S企业进行便捷的配件档案管理，在权限许可范围内有效实现配件信息的共享。尤其支持按事业部进行配件档案信息隔离，即在同一事业部内共享配件档案的管理需求，提供包括配件名称、编号、所属车型、价格、供应商等基础信息管理，避免配件编码与配件名称的重复管理，有效管理配件基础信息，实现仓库配件在库情况的即时、灵活查询。

### 完备的配件库存管理

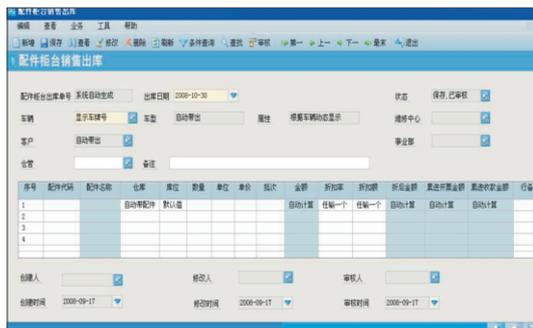
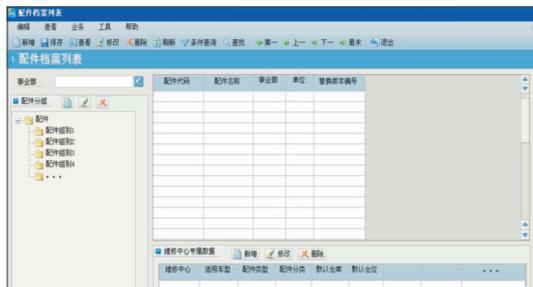
汽车4S企业的配件库存管理有效实现配件入库、移库、出库和库存查询等全过程库存管理功能；满足4S企业管理特点，支持4S店的配件根据使用频率不同，进行常用件、不常用件、呆滞件等分类管理；能够实现零件仓库的库位管理，可对仓库库位的零件进行库位调整，以及支持不同维修中心间的配件库存共享和配件调拨业务，支持配件动态可用库存计算，并进行预留和分配等操作，提高4S店配件库存管理效率，有效降低4S配件库存管理成本。

### 严格配件销售管理

4S配件管理支持配件柜台直接销售业务，通过配件柜台销售单，可以有效管理4S店配件销售工作。依据配件来源不同，4S销售配件价格可分为厂家指导价、4S店自定价格等，配件柜台销售单提供依据不同配件类型自动匹配集团统一的价格折扣政策，特殊情况需提起特殊折扣申请，待集团审批后方可按申请价格执行。有效的配件价格管理，大大强化了汽车4S集团配件销售管控的力度。

### 灵活的配件预警提醒

金蝶汽车4S行业配件管理可支持多种灵活的配件预警提醒业务。例如，对每一个配件能够设置安全库存，当该配件低于安全库存时，能够进行及时提醒；通过对配件进行帐龄分析，对长期呆滞件系统能够进行提醒；当厂家订购的配件在预计到货日期到达时，自动对即将到货的配件进行提醒等。



## 应用价值

- 有效管理4S企业配件采购、维修耗用、直接销售、调拨、借出等业务，支持完整的汽车配件业务处理过程,帮助4S企业提高业务处理效率；
- 支持配件入库、移库、出库和库存查询等全过程库存管理功能，有效控制配件水平，提高配件库存管理效率；
- 实现同一品牌内不同维修中心配件库存数据的即时查询和合理共享，强化不同维修中心之间资源互助和业务协作；
- 通过对汽车配件销售价格、折扣政策进行严格管理，强化4S集团对4S门店精品及配件价格管控。



## Quality management

### 精品管理

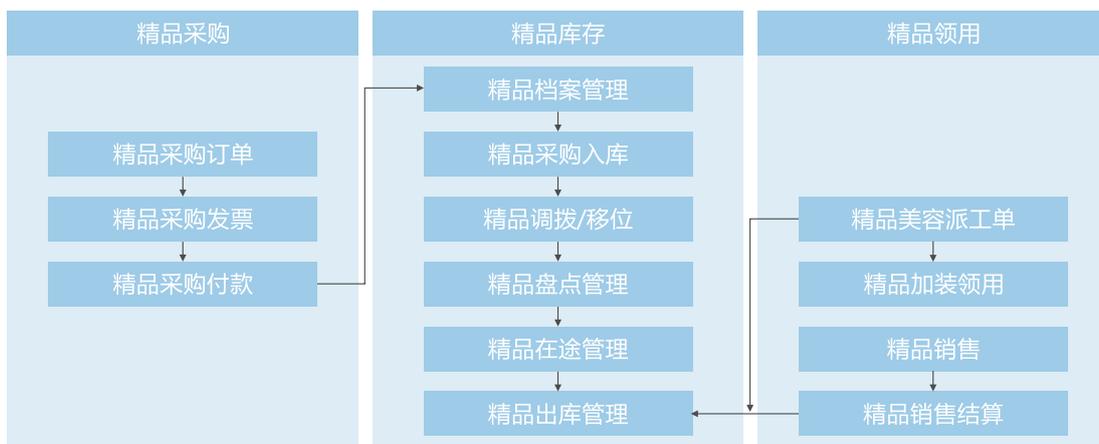
汽车精品即汽车装潢配件，包括太阳膜、封釉、底盘装甲、音响、真皮皮套等汽车基本配饰之外额外装饰的内容。汽车精品经营是近年来汽车4S店的经营重要内容之一，也是目前汽车4S店一项非常重要的利润来源。随着汽车4S企业业务、服务内容的扩展，汽车4S店的精品管理面临很多挑战：

- ❏ 如何提高精品管理水平，使之成为4S店之间竞争和提高客户满意度的重要手段？
- ❏ 如何有效实现精品库存查询，提高精品库存管理效率？
- ❏ 如何规范集团精品采购，降低精品采购成本，强化集团统一控制？

### 业务流程



金蝶4S行业管理信息化解决方案的精品管理支持精品采购、精品库存和精品领用管理的完整业务处理过程，涉及精品采购订单、精品采购付款、精品入库、精品库存管理、精品加装、精品直接销售以及精品销售结算等内容，通过高效的精品业务管理，改善4S企业精品管理水平和效率，提高4S企业精品业务收益。

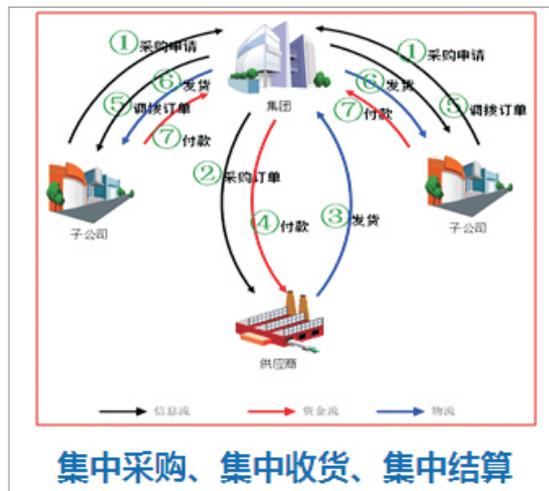
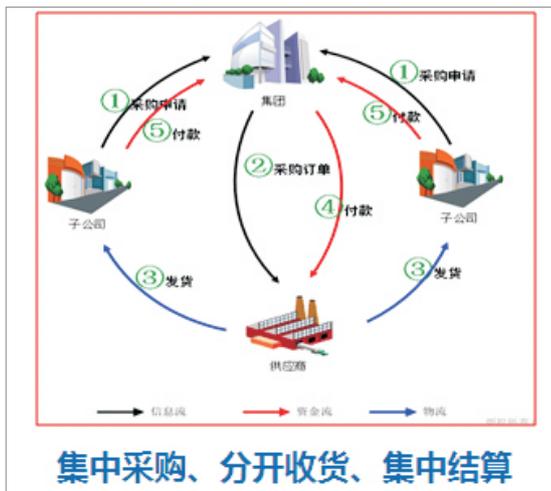
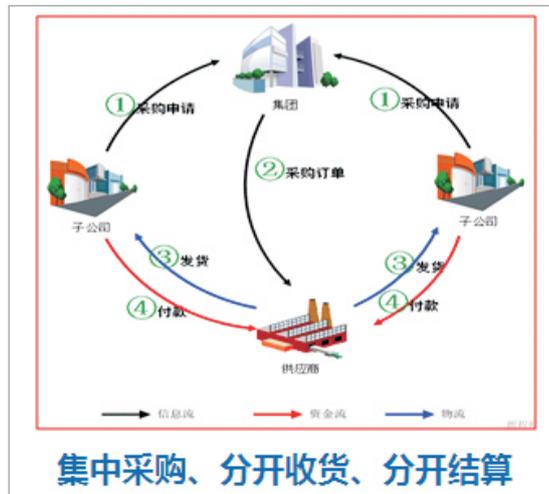
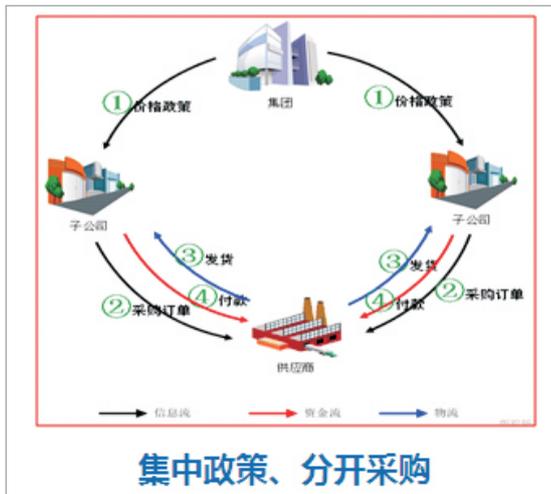
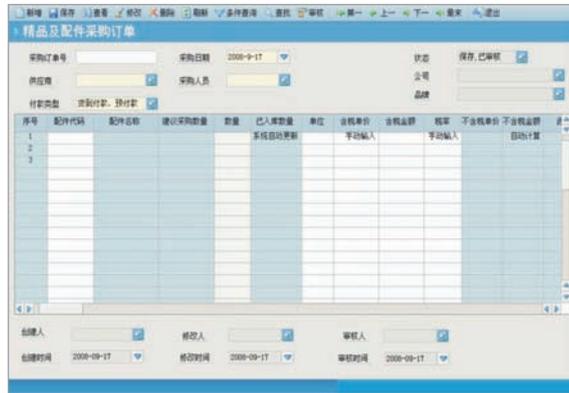


## 应用特性



### 支持集团精品集中采购

由于各4S店经营车型不尽相同，通常分散采购所需精品，但对4S集团总部而言，很多同种物料的分散采购，会导致集团整体采购成本提高，库存量大且周转率低下等问题。金蝶4S精品管理可通过建立统一的采购管理平台，由集团统一采购策略，制定科学的采购计划，支持多种集中采购模式。通过配件需求管理、供应商管理、采购计划管理、采购订单管理、采购过程管理、采购结算管理等内容，有效强化4S企业精品采购控制，极大降低集团采购成本。支持如下四种集团采购模式：





## 精品库存查询

在集团统一采购的情况下，精品分别进入到集团和各个4S店的仓库，集团能够全程管理并查看精品库存情况；同时，各4S店反查集团总部的精品库存。通过及时、准确的精品库存查询，可以灵活地实现各4S店采购申请的发起及店与店之间的精品物资调拨。精细化的精品管理，极大提高了精品管理工作效率。

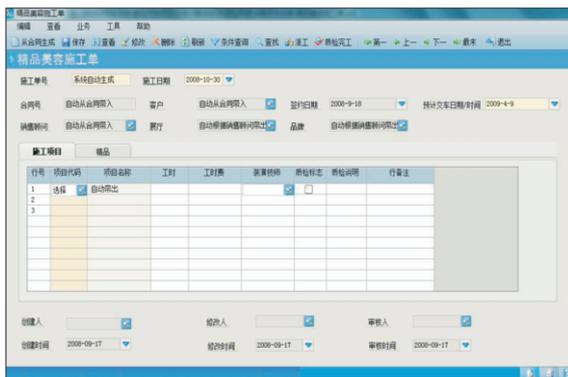


## 在途精品管理

汽车4S企业存在大量已采购但尚未到库的精品，特别对一些畅销精品来说，经常会出现时而断货，又时而库存严重积压的情况。因此，通过有效的精品在途管理，将已购精品在途情况与库存存量进行对比，从而得出科学、准确的补货决策，就可以避免因精品的重复采购而出现积压库存现象，有利于4S店精品库存周转率的降低，帮助4S店有效控制精品库存成本。

## 精品美容管理

金蝶汽车4S行业精品管理支持及时、准确的精品装潢或精品美容管理。根据购车协议关联生成精品美容施工单，精品美容施工单是安排美容派工的关键依据，精品施工人员需严格按照施工单进行精品领用。精品美容的自动提醒功能，保证了销售顾问手工操作精品美容派工单可能引发的疏漏，并极大提高精品施工的效率。



## 应用价值

- 规范汽车4S企业精品的采购、销售、加装、库存、往来结算等业务处理流程，集中管理精品相关信息，提高4S企业精品管理效率；
- 统一各4S店精品采购需求，实现集团精品集中采购管理，通过集团统一供应商选择、统一议价等，降低集团精品采购成本；
- 支持集团和各4S店之间精品库存信息共享，实现及时、准确的精品库存查询和在途精品管理，极大提高精品库存管理效率；
- 及时、准确的精品美容派工，提高精品美容管理效率，提升客户满意度。

# Used car management

## 二手车管理

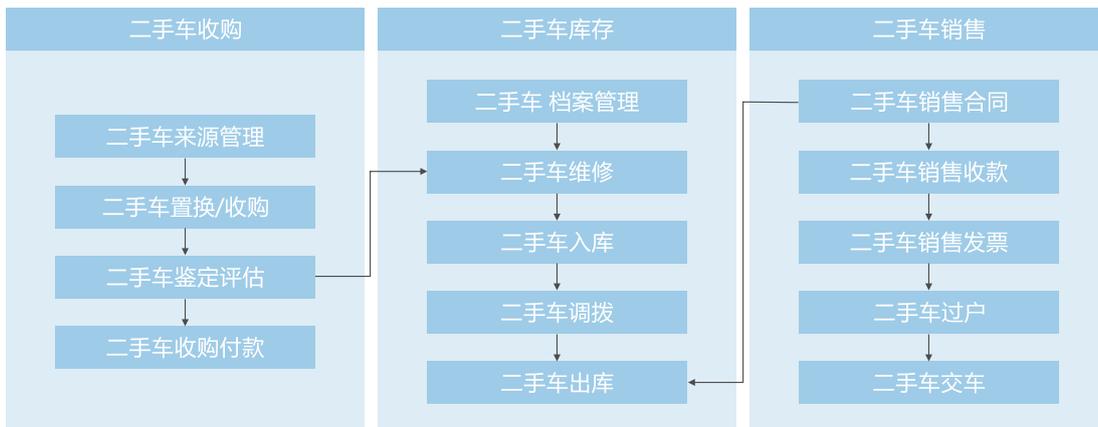
随着汽车4S店业务的扩张，二手车业务有成为4S店业务拓展的重要趋势。目前，众多汽车4S企业都在各自的4S店中开展了二手车置换业务，很多汽车4S店已经专门开辟了二手车交易区，对不同品牌的二手车进行销售。对于消费者来说，品牌二手车拥有可信的质量保证和售后服务保障，这成为4S店经营二手车吸引消费者的重要因素，也是汽车4S店经营二手车业务的重要动力。但是，二手车作为4S店新兴业务，在业务处理过程中存在很多管理难点，给4S企业带来很多管理困惑：

- 面对二手车业务领域的激烈竞争，如何利用先进的信息技术，通过高效的经营方式进行二手车销售？
- 如何规范二手车业务流程，实现从二手车获取、二手车维修到二手车销售的全过程高效管理，规避二手车经营风险？

### 业务流程



金蝶汽车4S行业管理信息化解决方案支持4S企业二手车的全过程管理，包括二手车车源管理、二手车鉴定评估、二手车置换或收购、二手车付款、二手车档案、二手车维修、二手车库存管理、二手车销售、二手车过户及交车管理等内容，完整的二手车管理流程，规范了4S企业二手车业务，提升4S企业的二手车管理水平。





## 应用特性



### 信息完备的二手车档案管理

信息完备的二手车档案主要包括：购入价格、品牌、型号、车辆类型、制造厂家、燃料种类、行驶里程、上牌时间、年检到期日、保险到期日、使用年限、车辆状态、详细配置、车辆外观、车辆内饰等内容，丰富的二手车车辆信息查询，可以准确进行二手车追踪，有利于4S店之间二手车车源共享，形成4S集团二手车营销网络，提高4S集团二手车品牌影响力。

### 系统的二手车车辆管理，提高二手车管理效率

二手车车辆管理涵盖二手车信息收集、二手车采购、二手车维修、翻新、装饰、年审、保险办理以及车辆过户、二手车入库等一系列车辆管理内容。规范的二手车业务流程管理，有利于提高二手车经营管理的工作效率；系统化二手车历史交易数据管理，有利于提高4S店二手车定价能力，强化4S企业二手车价格管控；在线查询车辆维修历史，能够提高车辆透明度和评估准确性；有效的二手车库存管理，极大降低二手车库存管理风险。

### 支持公开、灵活的二手车拍卖管理

随着二手车交易日趋活跃，二手车拍卖以其公正、诚信、快捷的优势逐渐赢得了二手车市场的青睐。二手车拍卖是将二手车以公开竞价的形式转让给最高应价者的经营活动。二手车拍卖管理通过提供真实、统一的二手车交易信息、车辆的维护保养信息、车辆的产权转移信息、车主信息等，支持网上和实体等拍卖方式，实现二手车交易过程的透明管理，拓展4S企业二手车交易渠道，提高4S企业的二手车交易效率和经济效益。



## 应用价值

- ◆ 充分的二手车信息共享，实现二手车全过程跟踪，扩大4S企业二手车营销网络，提高4S企业二手车品牌影响力；
- ◆ 规范、系统的二手车车辆管理，涵盖二手车购入、维修、库存管理等流程，简化业务处理过程，提高二手车业务管理效率；
- ◆ 支持实体与网上等灵活公开的拍卖方式，缩短时空限制，降低交易成本，提高二手车交易效率，提升4S企业二手车交易的经济效益；
- ◆ 支持二手车移动评估方式，支持评估图形化、标准化，提高评估效率，提高二手车业务在集团内部的流程运行效率。

# Business intelligence management solutions

## 商业智能管理解决方案

作为汽车4S集团企业，下属4S店众多，地域分布分散，各4S店经营数据和信息纷繁复杂。如何快速而集中地掌控所有4S店的经营信息，通过有力的经营信息分析，规避汽车4S集团的经营风险，实现4S企业的科学决策，是4S集团企业普遍面临的管理难点。

金蝶汽车4S行业商业智能解决方案提供了一套适应4S集团企业经营特点，实用高效，囊括了以“一站式”管理门户为特点的管理驾驶舱、总揽全局的决策分析模型和专业的分析主题等丰富的内容，通过多维度的经营指标分析、过程监控、经营预警等内容满足汽车4S集团企业各管理层面经营分析和经营决策辅助支持的需求。



### 应用特性



#### 专业而丰富的主题分析

根据4S企业的经营特点，形成4S企业丰富的经营主题分析。不同类别的经营主题能够全面展示该主题相关的经营环节信息，使高层经营者能够通览企业经营全局，实现跨流程、跨部门的经营分析，帮助4S集团实现对经营过程的有力监控。



## 个性化的管理驾驶舱

可根据不同的决策需求设置成不同的应用门户。即时的管理驾驶舱设置采用“一站式”的管理方式，形成整个决策支持系统的展示界面，是专门为企业管理者和决策者设计的观察企业的窗口。

## 关键指标预警与进度监控

指标预警可实现集团对经营过程的监控，通过预警设定对经营风险发出警示信息，引起经营者的关注，并及时采取措施；进度监控可以显示不同管理者最关心的各关键指标的进度执行情况，企业管理者可以从计划控制的角度来分析企业经营状况。

## 关键业绩展示

既可以对管理者关注的关键业绩指标进行多维度、多层面的分析，又可以将4S企业管理者关注的诸如“整车收入”、“维修收入”、“配件收入”等信息以生动、直观的方式展现。通过更加客观的自身分析和评价，找出与行业标杆水平的差距，提升企业的核心竞争力。

## 强大的多维数据抽取

采用多维数据的抽取技术，将分散在4S企业的各数据库系统中的各种业务数据实现数据和应用的集成，使基础应用系统的数据由原来分散的、无规则或规则不强的业务数据，形成了按照标准化要求，语意层一致的、业务之间关联的统一数据，为管理层进行业务查询、统计和分析、决策提供依据。



## 应用价值

- ③ 依据企业的经营管理特点建立专门的分析主题，以管理者决策思维作为分析路径，实现跨部门、跨流程的全面地分析和判断。通过分析指标的层层深入和经营数据的多维对比，随时发现企业经营中可能存在的问题；
- ③ 对各角色管理范围内的重要的、敏感的指标设置预警，直观的红绿灯或仪表盘展示方式，让决策者能够敏锐地发现企业生产经营过程的异常情况；
- ③ 即时的管理驾驶舱采用“一站式”的管理方式，根据不同决策者的管理需求定制个性化的管理门户，通过企业经营地图等方式向决策者展示企业生产经营的整体绩效情况；
- ③ 提供深入的数据挖掘和钻取功能，支持多分析层级、多展现层面的经营分析，提供包括图形和报表在内的多种展示方式，能够灵活、直观、一目了然地反映4S集团企业的经营状况。

# System integration management solutions

## 系统集成管理解决方案

汽车4S集团通常包括众多4S店，跨领域经营，业务管理内容复杂、业务流程灵活多变。基于特色的行业管理需求，主机厂系统和4S店系统并存，由于各类系统分散孤立，技术架构复杂，各系统之间难以集成，集团范围内“信息孤岛”问题普遍存在。随着“个性化售车”、“集拍”、多品牌售车等业务的发展，4S店服务定位的转变，集团各个地区、门店之间的相关数据需要共享与互通。而目前集团下属信息系统之间缺乏有效的数据交换和共享，无法支撑4S集团企业的全面管理。

针对汽车4S企业业务流程复杂和多变的特性，金蝶BOS系统提供业务流程可重组和优化的灵活配置功能，满足企业流程不断优化和管理提升的需求，为企业最大程度降低流程优化带来的时间和沟通成本。满足汽车4S销售行业特性，金蝶BOS平台把4S企业的管理诉求通过业务模型的方式，快速转化为企业的实现模型和行业应用系统，同时可与其它业务系统无缝集成；金蝶BOS系统根据4S集团实际管理需要，实现基于门户应用集成、业务流程集成、实时数据集成和数据转换集成等不同程度的集成应用，为4S集团提供一个集成、可扩展的信息化管理平台。



图：金蝶汽车4S行业系统集成管理解决方案框图



## 应用特性



### 灵活配置企业应用流程

针对4S企业业务流程复杂和多变的特性，金蝶BOS workflow系统提供业务流程可重组和优化的灵活配置功能，通过热部署方式（系统应用服务器在不重启的情况下，可按需重新配置业务流程）满足企业流程不断优化和管理提升的需求，为企业最大程度降低流程优化带来的时间和沟通成本。

### 快速开发个性化需求

汽车4S集团具有鲜明的行业特性，有许多行业应用需要个性化开发，金蝶BOS平台把4S企业的管理诉求通过业务模型的方式，快速转化为企业的实现模型和行业应用系统，同时可与其它应用系统无缝集成，实现企业管理需求的不断完善和应用效率的提高。

### 集成异构系统的集成平台

通过金蝶BOS的集成平台可帮助汽车4S企业有效整合整车业务、维修服务业务、DMS、CRM等异构系统，根据实际管理需要，实现基于门户应用集成、业务流程集成、实时数据集成和数据转换集成等不同程度的集成应用，为汽车4S集团提供一个集成的信息化平台。



## 应用价值

- 基于模型驱动的、平台化的BOS能够满足汽车4S集团企业的快速业务管理发展和流程优化需求，帮助企业建立流程管理规范 and 流程分析资源库；
- 通过金蝶BOS平台，可以快速搭建汽车4S行业统一的信息化平台，并根据其个性化管理需求，快速进行业务建模、系统设计和业务逻辑开发，高效率的实现企业的二次开发和业务应用扩展；
- 金蝶BOS集成平台的SOA深化应用，在为汽车4S行业提供全面的异构系统集成规范和标准的同时，能够高效的为企业提供门户、WebService、数据、流程等多方位的异构系统集成方案。

---

SUCCESS STORIES

# 成功案例





## Xiamen C&D Automotive Co., Ltd.

### 厦门建发汽车有限公司

#### 客户简介

厦门建发集团有限公司创立于1980年12月，上市公司，经过二十余年不断的创新与变革，建发已发展成为注册资本32亿元人民币，资产总额超过300亿元，年营业收入超过400亿元的大型国有投资型企业集团，主要业务涵盖供应链运营、房地产开发、旅游酒店、会展、信托等多个领域，2009年位列中国企业500强第174名、中国服务业500强第59名，并连续多年位居福建省企业集团100强首位。

厦门建发汽车有限公司成立于2001年2月，注册资金1亿元人民币，系厦门建发股份有限公司（上交所600153）旗下22家专业化全资子公司之一，主营业务是汽车销售与服务，汽车业务代理品牌有进口保时捷、宾利、大众、三菱、讴歌、现代、标致，以及合资品牌凯迪拉克、东风标致、北京现代等；公司业务网点涉及以福建为核心的海峡西岸经济区和云南、广西、上海、辽宁、广东、河南等全国多个省市，拥有完善的销售和服务体系。2011年全年营业额达到44亿元，名列2011年百强56位。

#### 信息化需求

- 建发汽车下属门店分布广泛，全面信息化需求复杂，多系统共存，数据难以集中管理和分析；
- 建发汽车扩张迅速，现有业务系统无法满足管理需求变化；
- 多种系统分散实施，缺乏标准，开放性不够，系统间集成成本高。



#### 应用范围

2008年初建发汽车计划将营销网络、售后服务体系纳入网络化动态管理系统，通过严格的项目选型，建发集团信息部门选定金蝶EAS平台为其打造汽车行业的综合管理系统。经过近三个月的项目开发实施周期，建发汽车综合管理系统CAM成功完成，包括汽车销售日常管理，客户服务管理，售后服务管理，市场管理，会员管理，整车采购管理，整车销售管理，整车库存管理8大模块，建成了厦门建发统一的信息化管理平台。

#### 客户价值

- 通过建立统一的信息管理平台，把建发汽车内部管理业务纳入统一的信息平台上，消除信息孤岛，整合业务流程，使得业务能够快速反应、准确高效；
- 建立符合建发汽车特色的客户关系和整车管理系统以及包括销售日常管理、售后服务、客户服务、市场和会员及整车物流信息化的集中管理平台；
- 通过建立起集中的信息管理平台，搭建以车辆、客户、角色为三大核心的统一协同的管理体系；架构起一个可持续发展的信息平台，满足建发汽车业务规模的不断扩展和管理方式的变革需求。

# Zhongsheng Group



## 客户简介

中升集团控股有限公司(「中升集团」)是中国领先的全国性汽车经销商集团之一。集团拥有广泛的全国性4S(包括销售、零部件、售后服务及信息调查)经销店网络,有员工人数上千人,覆盖经济发达的地区及城市。中升集团专注于经营豪华和中高档品牌组合,包括梅赛德斯—奔驰、雷克萨斯及奥迪等豪华汽车品牌,以及丰田、日产及本田等中高档汽车品牌。中升集团是中国首家获得丰田经销权的经销商,以及中国最早获雷克萨斯及奥迪经销代理权的公司之一。集团一直致力发展一站式的经营模式,于各4S经销店提供新车销售,以及售后产品及服务,包括提供零部件、汽车用品、维修及保养服务、汽车美容服务,以及其他与汽车相关的产品及服务目前中升集团投资的经销店都取得了较好的经济效益和社会效益,下属4S店已经发展到140余家,2011年的营业收入为420亿,名列全国汽车经销商百强第五。

## 信息化需求

中升集团各门店信息化工作起步较早,按照4S的建设要求,每家店建店之初,同步开展信息化建设。根据汽车厂家的不同,使用的系统包括7套厂家整车业务和维修服务业务管理软件,以及2套厂家CRM管理软件,一套自主开发的整车业务和分析统计软件。信息化建设存在以下难题:

- 已运行的各系统零散分散,受制于厂家,与集团管控的目的和要求背道而驰,不利于集团对下属各店业务运营情况的实时了解和监督、监控,同时也不方便实现集团层面的业务统计与分析,不利于集团战略制订、运营分析、政策调整;
- 已使用系统存在厂家与厂家之间,同一厂家不同系统之间的孤立,造成信息孤岛。直接的后果是:数据重复录入、业务信息分散、收集共享困难,由于信息收集工作量较大,信息难以及时、完整获取,对于信息的追溯和深度挖掘更加困难;
- 已运行的各业务系统与财务系统缺乏集成,业务与财务核算数据的准确性、一致性、完整性难以保障。

基于中升集团“经营管理标准化,市场开拓主动化,体制运营高效化,团队建设人性化”的发展战略,中升集团领导认识到需要在企业经营管理的财务、物流、营销、维修服务、人力资源管理等方面建立起自己的信息化管理平台。

## 应用范围

为了强化中升集团的集团管控能力,2007年,中升集团与金蝶软件实施战略合作,由金蝶公司为中升集团构建管理信息化系统平台。主要内容包括:集团财务(含资金、预算、固定资产、合并报表),集团人力资源管理,协同平台及费用报销,4S店客户关系管理,整车销售/采购/库存,配件销售/采购/库存,车辆维修服务,商业智能。



## 客户价值

- 构建统一的信息共享与系统集成平台，实现总部与下属47家门店之间的信息沟通和共享，优化业务和运营策略的落实与执行，提高集团管控力度；
- 通过高效的整车、配件、精品的供应链管理，有效取得实时畅销及滞销车型及相关产品的全面信息，显著改善订货、库存、销售管理以及财务及现金管理，有效节省各4S门店库存成本及提升总体业务及经营效益；
- 统一的客户关系管理平台为各4S经销店提供更多维修服务信息支持，提高客户满意度；支持对历史经营数据，进行基于不同产品、不同地区的销售趋势等多维度分析，有力支持各家4S经销店的业绩改善。



---

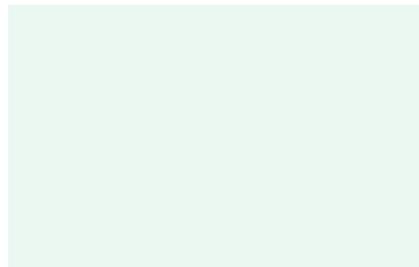
AUTO 4S GROUP VALUE SUMMARY

# 汽车4S集团应用价值总结





- 通过深入的业务主题分析、关键经营指标监控和运营模型分析，提供决策层“一站式”的综合决策门户，通过丰富的管理和业务分析，快速、准确地为4S集团管理层提供企业业务营运数据、财务数据，为管理层进行决策提供经营决策相关的信息支持。
- 建立汽车4S集团统一的财务核算体系，规范集团财务信息收集，提高集团财务信息收集效率；通过财务、业务一体化，强化4S集团对下属门店的收入管控；提高集团报表编制效率，为集团决策提供准确的财务信息支持。
- 建立4S集团资金集中监控体系，统一集团资金管理，降低集团整体资金成本，通过多维度的资金分析，有效监控集团资金存量、流量和流向，有效规避集团资金管理风险。
- 为汽车4S集团的车辆采购管理、车辆库存管理、车辆销售管理、衍生业务管理，售后维修管理，精品及配件管理等业务搭建集成统一的内部运作平台，提高4S店业务管理效率，强化4S集团的经营管控。
- 为汽车4S集团搭建集团采购管理，降低集团采购成本，减少集团汽车用品库存及资金占用，提高集团汽车用品周转率，提升集团经营效益。
- 落实汽车4S集团企业统一的人力资源管控模式，实现集团级一体化的人力资源规划和薪酬管控，规范人事事务、薪酬调整、绩效管理、招聘管理、培训管理流程，有效记录人力资源管理业务过程和历史信息，提供人力资源管理决策依据。
- 提供“以消息为中心，以流程为驱动，以应用为核心”的综合业务与应用管理系统，实现集团总部与各展厅、各部门之间、各岗位之间更有效率的工作协同，提高4S集团管理效率。
- 支持汽车4S集团多家门店、不同业务系统的整合和集成，消除集团信息孤岛，构建灵活、集成、可扩展的信息化应用平台，极大地满足汽车4S集团业务流程灵活多变和行业化应用的个性化需求。



---

MORE AUTO 4S INDUSTRIAL CUSTOMERS

更多汽车4S行业客户





- 中升集团控股有限公司(中升集团)
- 广汇汽车服务股份公司
- 上海永达汽车集团有限公司
- 国机汽车股份有限公司
- 上海宝信汽车销售服务有限公司
- 山东远通汽车贸易集团有限公司
- 中国正通汽车服务控股有限公司
- 厦门建发汽车有限公司
- 陕西新丰泰汽车有限责任公司
- 广东新协力集团有限公司
- 深圳市鹏峰汽车（集团）有限公司
- 泉州通海汽车有限公司
- 厦门盈众控股集团有限公司
- 吉林融展投资有限公司
- 南京朗驰集团有限公司
- 北京亚之杰集团有限公司
- 沈阳中晨投资集团有限公司



## About Kingdee 关于金蝶

金蝶国际软件集团有限公司（以下简称金蝶国际或者集团）（[www.kingdee.com](http://www.kingdee.com)）是香港联交所主板上市公司（股票代码：0268），2011年3月7日起正式被纳入恒生综合指数成份股。

金蝶国际总部位于中国深圳，始创于1993年8月8日，于2001年2月15日在香港联交所创业板上市，2005年7月20日转入香港联交所主板，股票代码为0268。金蝶国际附属公司有专注于中国大陆企业管理与IT整合服务市场的金蝶软件（中国）有限公司，专注于中间件业务的深圳市金蝶中间件有限公司，专注于为小企业提供一站式管理软件及电子商务服务(友商网[www.youshang.com](http://www.youshang.com))的金蝶友商电子商务服务公司，为政府及公共部门提供公共管理和服务平台软件及服务的北京金蝶政务软件有限公司，专注于为医疗卫生机构及主管部门提供信息化整合解决方案服务的金蝶医疗软件科技有限公司，以及专注于除中国大陆以外的亚太地区及海外市场的金蝶国际软件集团（香港）有限公司、金蝶国际软件集



团（新加坡）有限公司等。目前集团拥有员工近万人。

金蝶国际在中国大陆设有深圳、上海、北京三个软件园，在深圳、上海、北京、成都、广州和新加坡等六地设立了研发中心。在中国大陆拥有105家以营销与服务为主的分支机构和2400多家咨询、技术、实施服务、分销等合作伙伴。金蝶营销、服务及伙伴网络在中国大陆分为南方、华南、北方、东北、华东、西部六大区域，遍及300多个核心城市和地区；集团客户遍及亚太地区，包括中国大陆、中国香港、中国台湾、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国等国家和地区，总客户数量超过100万家。

金蝶以“成就员工梦想，帮助顾客成功，让中国管理模式在全球崛起”为使命，为世界范围内的企业和政府组织提供管理咨询和信息化服务。金蝶连续7年被IDC评为中国成长型企业市场占有率第一名、连续5年被《福布斯亚洲》评为亚洲最佳中小企业、2011年金蝶荣获香港顶尖资本杂志《CAPITAL》颁发资本杰出企业成就奖，2010年金蝶继

Capgemini、HP、IBM、SAP、Sun等国际知名厂商后成为TOGAF企业架构标准制定权威组织The Open Group第6家董事会成员，2010年金蝶旗下友商网被计世资讯评为管理型SAAS市场份额行业第一、金蝶中间件荣获“德勤高科技、高成长亚太区500强”荣誉。自2007年IBM等入股金蝶国际，成为集团战略性股东后，金蝶与IBM组成紧密的全球战略联盟，共同在咨询、产品、技术、市场、渠道等全面合作，打造“金蝶产品”与“IBM交付服务”结合的创新业务模式。

金蝶以快速响应客户需求、为客户提供全生命周期的服务作为不断前进的动力。未来四年，金蝶将在企业管理软件及咨询服务、电子商务、中间件和电子政务、电子医疗五个产业中占据领导者地位。未来十年，金蝶致力于打造百亿级管理智库，与中国企业一起推动中国管理模式在全球崛起，成为亚洲第一、全球领先的管理与IT整合服务品牌。

## 金蝶国际软件集团有限公司

### 金蝶软件(中国)有限公司

地址: 深圳市高新技术产业园南区科技南十二路2号金蝶软件园 邮编: 518057  
电话: 0755-26612299 传真: 0755-26615016 网址: www.kingdee.com

### 深圳市金蝶中间件有限公司

地址: 深圳市高新技术产业园南区科技南十二路2号金蝶软件园 邮编: 518057  
电话: 0755-86072008 传真: 0755-86072009 网址: www.apusic.com

友商网(www.youshang.com) 全球领先的全程电子商务及企业SaaS服务平台

### 金蝶友商电子商务服务有限公司

地址: 深圳市高新技术产业园南区科技南十二路2号金蝶软件园 邮编: 518057  
电话: 0755-86072688 传真: 0755-26615016 网址: www.youshang.com

### 金蝶政务软件有限公司

地址: 北京市东城区东直门外大街46号天恒大厦12层 邮编: 100027  
电话: 010-84609999 传真: 010-84609990 网址: www.kingdeegov.com

### 金蝶国际软件集团(香港)有限公司

地址: 香港湾仔港湾道18号中环广场15楼1501室  
电话: (852)21579390 传真: (852)21579553 网址: www.kingdee.com.hk

### 金蝶国际软件集团(新加坡)有限公司

地址: 新加坡乌美一道67号星河大厦北翼6楼3室 邮编: 408942  
电话: (65)62248283 传真: (65)62248384 网址: www.kingdee.com.sg

### 深圳市金蝶软件配套用品有限公司

地址: 深圳市高新技术产业园南区科技南十二路2号金蝶软件园 邮编: 518057  
电话: 0755-86072002 传真: 0755-86072003 网址: www.eis100.com

### 金蝶医疗卫生软件科技有限公司

地址: 上海市浦东新区张江晨晖路88号金蝶软件园1号楼3层 邮编: 201203  
电话: 021-61681660 传真: 021-64375039

## 业务咨询热线: 4008-830-830

### 营销机构:

北京金蝶: 010-84685599	株洲金蝶: 0731-28672199	温州金蝶: 0577-88957000	哈尔滨金蝶: 0451-55577668	嘉兴金蝶: 0573-82095522	潍坊金蝶: 0536-2228396
上海金蝶: 021-61625518	柳州金蝶: 0772-2035900	济南金蝶: 0531-86116850	呼和浩特: 0471-6914720	湛江金蝶: 0759-2361777	南阳金蝶: 0377-66772860
广州金蝶: 020-22221888	海口金蝶: 0898-66502285	青岛金蝶: 0532-80970100	重庆金蝶: 023-67889229	湖州金蝶: 0572-2139376	济宁金蝶: 0537-2088080
成都金蝶: 028-86625555	武汉金蝶: 027-83786666	烟台金蝶: 0535-6860600	贵阳金蝶: 0851-5805682	西宁金蝶: 0971-6122004	绍兴金蝶: 0575-88001608
深圳金蝶: 0755-83760399	长沙金蝶: 0731-2253555	石家庄金蝶: 0311-86918060	昆明金蝶: 0871-8061866	洛阳金蝶: 0379-60688801	滨海金蝶: 022-66252588
香港金蝶: 00852-21579390	南昌金蝶: 0791-86262007	唐山金蝶: 0315-5909028	西安金蝶: 029-87669700	徐州金蝶: 0516-85693319	锦州金蝶: 0416-3860755
东莞金蝶: 0769-22489958	杭州金蝶: 0571-85025299	天津金蝶: 022-28408786	新疆金蝶: 0991-2811133	惠州金蝶: 0752-2833555	曲靖金蝶: 0874-8969870
福州金蝶: 0591-87809326	合肥金蝶: 0551-5681340	郑州金蝶: 0371-67215555	兰州金蝶: 0931-8449929	汕头金蝶: 0754-88973422	库尔勒金蝶: 0996-2508555
南宁金蝶: 0771-2506868	南京金蝶: 025-84717988	太原金蝶: 0351-8720212	银川金蝶: 0951-5681881	泰州金蝶: 0523-80660111	榆林金蝶: 0912-3515888
厦门金蝶: 0592-5092599	宁波金蝶: 0574-87700808	沈阳金蝶: 024-96318878	常州金蝶: 0519-85173825	平顶山金蝶: 0375-2282008	保定金蝶: 0312-3360500
泉州金蝶: 0595-22161933	苏州金蝶: 0512-68669180	长春金蝶: 0431-8987955	南通金蝶: 0513-81188035	宜昌金蝶: 0717-6466988	鄂尔多斯: 0477-3113001
珠海金蝶: 0756-3373456	无锡金蝶: 0510-82716499	大连金蝶: 0411-82531299	中山金蝶: 0760-88781606	江门金蝶: 0750-3122699	吉林金蝶: 0432-62553375
白云金蝶: 020-66607007	金华金蝶: 0579-82919966	赣州金蝶: 0797-8166193	沧州金蝶: 0317-3200706	襄阳金蝶: 0710-3489118	包头金蝶: 0472-5319000
佛山金蝶: 0757-28090366	深圳龙岗: 0755-89450762	营口金蝶: 0417-2932988	芜湖金蝶: 0553-3015788	昆山金蝶: 0512-55186161	深圳宝安: 0755-27387905
盐城金蝶: 0515-89895000	张家港金蝶: 0512-56379800	临汾金蝶: 0357-3936937	大同金蝶: 0352-2990230	南充金蝶: 0817-2299871	遵义金蝶: 0852-7756159
大庆金蝶: 0459-6810606	丰台金蝶: 010-57963588	益阳金蝶: 0737-4212228	台州金蝶: 0576-88888068	通辽金蝶: 0475-8325799	绵阳金蝶: 0816-08115726
西藏金蝶: 0891-6957196	九江金蝶: 0792-8595888	顺义金蝶: 010-69424898	衡阳金蝶: 0734-8537648		

金蝶各地合作伙伴联系方式请垂询当地金蝶机构

**Kingdee 金蝶**

云管理, 触手可及