

## 业务驱动因素

- > 单项解决方案
- > 整合第三方附加工具

“我们选择爱普瑞斯ERP软件是因为它能够更好地适应我们现有的分销业务需求。我们的销售数据报告、财务处理工具要能够整合第三方系统。爱普瑞斯ERP软件不仅能够提供这些，还有更多功能。”

-- Athens Distributing  
Senior Partner & CFO  
Don White



## 客户简介

- > 家族经营运作的葡萄酒和白酒批发商
- > 经销产品超过6000存货单元
- > 在田纳西州的纳什维尔、查塔努加、孟斐斯均设有办事处

# ERP解决方案提升田纳西州葡萄酒与白酒分销商的运营效率

Athens经销公司是由两位连襟兄弟于1946年创建的家族企业。历经多年发展，现如今依然由White和Donnelly家族后裔经营运作。

Athens经销公司的第一宗葡萄酒与白酒批发业务开始于田纳西州的纳什维尔市。发展至今，该公司已在田纳西州中的三大人口聚集中心——纳什维尔市、孟斐斯市及查塔努加市建立了办事处。Athens公司目前有包括60名销售代表在内的175名员工，通过店堂销售与非店堂销售等渠道销售上百种高端品牌的葡萄酒与白酒产品。

## 替换已使用30年的传统系统

将近30年来，Athens公司一直使用一套高度定制化的传统系统以查看销售报告并开具发票，同时公司还借助另外一套系统来管理应付账款业务。DCC系统为Athens公司带来了不错的经营效益，然而日益老化的系统不再获得持续的技术支持服务。2007年，公司内部成立了一个甄选委员会，旨在寻找一套替换系统。新系统要能够整合公司内全部的运营流程，简化业务处理，并提供三个独立办事处之间的数据共享。

“DCC支持服务的退出为我们提供了一个良好的契机，”首席财务官Don White说，“过去我们使用Solomon系统管理应付账款的同时使用DCC系统查看销售报告。我们需要一套更加集成化的系统来处理所有这些任务，还要能够结合Inventiv、RoadNet等第三方工具使用。”

Athens公司的技术甄选团队建议公司参加美国葡萄酒批发商年度展览会（WSWA），以了解更多有关潜在软件供应商的信息。正是在展览会中，首席运营官Scott Moore首次听说了Apprise® ERP解决方案及其针对葡萄酒与白酒经销商量身定制的行业解决方案。

“口口相传在葡萄酒与白酒行业相当重要，因此WSWA展览会在我们的软件合作伙伴搜索过程中是一项非常关键的资源，”首席运营官Scott Moore说，“启用新的软件系统能够帮助我们提升业务效率。我们也了解到使用了爱普瑞斯ERP软件的酒类经销商都取得了良好的业务绩效。”

理论上而言，公司需要的是专为葡萄酒与白酒行业量身定制的分销解决方案。Athens公司在依据此项标准，考察并否决了几套不合适的解决方案之后，将目标缩小至两家软件供应商。最终，凭借着领先的技术及对葡萄酒与烈酒行业丰富的专业知识，爱普瑞斯被Athens公司选定为技术合作伙伴。

“我们选择爱普瑞斯ERP软件是因为它能够更好地适应我们现有的分销业务需求，”White说，“我们的销售数据报告、财务工具要能够整合第三方系统，爱普瑞斯ERP软件不仅能够提供这些，还有更多功能。”

## 整合系统促进数据共享

爱普瑞斯企业资源计划（ERP）解决方案是一套整合的系统，可以帮助葡萄酒与白酒产品公司管理从进口到交货的全部业务流程。

Athens经销公司通过采用ERP软件管理仓库存货、实时查看销售记录，同时能够有效地满足行业的报告要求。此外Apprise® ERP解决方案还能够提供与FinTec电子收款服务的接口界面。与FinTec成功整合后，Athens公司不仅提高了资金回笼速率，还帮助其大型餐饮连锁企业客户能够遵守田纳西州的10天信贷法规定。

## 业务影响

- > 促进数据共享
- > 精简拣货与发票处理流程
- > 数据扩展功能提升业务智能性
- > 简化合规报告

“我们得以实时掌控应收账款和应付账款信息，并能够轻松地将客户付款用于支付发票，依据应用窗口中显示的计算结果更正支付错误。过去我们为查不到销售记录而苦恼，而在爱普瑞斯系统中我们可以轻松追踪到更多更详尽的历史交易数据。”

-- Athens Distributing  
Partner & COO  
Scott Moore

爱普瑞斯ERP软件与FinTec整合之后，Athens公司不仅能够与餐饮连锁店客户保持良好的合作关系，还能够通过“轻点鼠标”简化业务运营，节省流程处理时间。货车司机也不再需要参与到收款业务中去，公司的货物运送路线安排更加经济高效。

## 最佳实践方案 简化操作流程

安装实施爱普瑞斯ERP软件后，Athens公司已经成功简化了其仓储拣货处理流程。此前该公司的处理流程是首先打印发票，然后从打印出的文档中拣取订单产品。但问题随之而来，仓库现有存货并不总是充足的，因此货运司机在运送货物之前必须手动调整发票。此外，会计人员也须调整发票并输入贷项，使得打印发票与实际发票之间的差额能对账。这些处理程序显得多余、耗时且容易出错。

而如今，Athens公司采用了集成工具来管理业务数据。爱普瑞斯ERP软件提供了全套解决方案，帮助其管理仓库存货、采购订单、发票等其他数据，更容易实施贯穿整个业务流程的行业最佳实践方案。在目前的业务流程中，仓储人员打印出库单，依据出库单提取订单产品，然后打印准确发票。无需进行不必要的对账或再输入操作，产品补货速率也大幅提高。

经销商选择技术合作伙伴时看重的另一大功能是详尽的报告分析功能。爱普瑞斯ERP系统完善的数据报告与分析工具能够帮助经销商深入了解其整个业务流程的全部数据。经销商可以按销售区域、地区、销售代表、客户或产品查询各个层级的销售历史记录。通过使用简化的数据管理工具，三个独立办事处以及各地的销售人员能够更轻松共享销售与财务报告。与Inventiv手持设备整合后，销售代表即能够实时访问最新的库存盘点数据、具体的客户与产品定价数据、折扣价格及对客户的奖励计划等至关重要的业务信息。

在安装实施爱普瑞斯ERP软件之前，提取详细历史记录的操作耗时且麻烦。现如今，Athens采用爱普瑞斯ERP软件的库存信息查询工具，以获取包括产品库存分配、销售限制、库存预留、采购订单、库存调整等信息在内的详尽的交易处理数据。此功能能够帮助Athens公司发现采购订单产品在退货处理过程中可能产生的库存差异。

Don White认为爱普瑞斯ERP软件的数据扩展功能不但易于用户使用，还有助于企业轻松提取商务智能数据，提升决策能力。“过去我们没有尝试过数据扩展功能，”White说：“如今我们使用爱普瑞斯ERP软件以查看财务报表，修改错误数据。无需切换屏幕，在原窗口中即可扩展查看到原发票。”

Athens公司的会计和财务人员非常欣赏爱普瑞斯高效的处理程序，可以方便他们进行各项工作，如开具支票、付款、管理详细的客户合规性报告，包括损耗情况报告、产品状态报告、范例报告等更多。

“我们得以实时掌控应收账款和应付账款信息，”首席运营官Scott Moore说：“与Apprise® ERP软件为伴，我们能够轻松地将客户付款用于支付发票，并依据应用窗口中显示的计算结果更正支付错误。过去我们为查不到销售记录而苦恼，而在爱普瑞斯系统中我们可以轻松追踪到更多更详尽的历史交易数据。”



爱普瑞斯（中国）有限公司

中国江苏省南京市南昌路40号  
长江科技园6009号 (210037)  
电话：+86 25 8345 5308  
www.apprise.com.cn

全球总部及分支机构

美国伯利恒·英国米尔顿凯恩斯·澳大利亚墨尔本·捷克布尔诺·荷兰阿尔梅勒

Apprise®是爱普瑞斯软件在中国、美国和其他国家注册的商标。©2015爱普瑞斯软件公司版权所有。

