



全国服务热线
400-69-91580

IT运维

OPERATION AND MAINTENANCE

总第16期

2015年第1期

特别专题：

电商论剑

企业信息化，就邀我帮您



TONY官微



售后服务



商益电商官微

大连天翼信息科技有限公司
青岛信普软件技术有限公司

www.tonysoft.com.cn



内部资料 免费赠阅



商益电商ERP上线啦!

阿里云+聚石塔核心伙伴=让一切变得简单

商益-电商ERP 您的专业店铺管家

“大连天翼信息科技有限公司”结合企业管理信息化行业11年的研发、服务背景。综合考量以及大量电商卖家需求整合分析。随着行业发展实际情况进行更新，优化。研发一款能够满足电商卖家系统信息化管理店铺的ERP软件商益-电商ERP。

商益-电商ERP 功能模块

订单管理

多平台订单管理
快速订单审核
订单财务审核
订单自动拆分
特色单据打印
物流自动匹配

货品管理

货品分类管理
货品品牌管理
包装管理
规格管理
支持扫码器

采购管理

采购决策
建立采购单据
采购单据打印
到货单结算

仓库管理

出入库管理
库存管理
盘货管理
拣货管理

售后管理

事件管理
预付款管理
退款管理
补货管理

报表统计

出入库日报表
出入库明细
销售统计
订单统计

商益-电商ERP 产品优势

优 商益-电商ERP优势

您的专业店铺管家

云打印

支持操作人员异地发送指令给云端打印快单、出库单。打印服务自动排队执行，避免人工操作失误。

耗材管理

系统包含对包装环节管理功能。通过条码记录包装物使用量，管理消耗品成本。

自动审单

支持设置自动审单功能根据设置规则，模拟人工操作，解放人工审单人员生产力，省去简单重复性操作。

行业积累

基于11年ERP行业软件技术研发、咨询服务积累。

咨询热线：400-69-91580



金牌课程 金牌服务

为您深度剖析软件应用重点、难点，系统梳理各领域难点，好吗？为您查缺补漏，对“症”下药，棒吗？带您轻松玩转人事、财务、销售、采购等模块，想要吗？大连天翼为您私人定制高满意度的一站式金牌课程！

课程具体安排：

	金牌课程	时间	内容	培训对象
第一期	U8V12.0重点	3月下旬	U8V12.0升级亮点、U支付、企业空间、ISD服务产品推广	使用人员及信息人员
第二期	费用预算+网上报销等	4月下旬	网上报销、费用预算、网上银行、出纳管理	使用人员及信息人员
第三期	UFO报表、固定资产、总账	5月下旬	UFO报表、固定资产、总账	使用人员、信息人员
第四期	移动应用、商业分析	6月中旬	移动应用、商业分析	信息化人员
第五期	人事工资管理	7月中旬	人事薪资、人事合同、人事管理等	工资人员、信息化人员
第六期	采购模块及应付	8月中旬	采购模块及应付	使用人员、信息人员
第七期	销售模块及应收	9月中旬	销售模块及应收	使用人员、信息人员
第八期	年度结账	11月中旬	每年年度结账中遇到常见问题及注意事项	使用人员及信息化人员

报名咨询热线：400-69-91580





引爆电商领域刚性需求， 商益-电商ERP最新版本发布

电商ERP的目标是希望能为卖家/品牌企业在做电子商务中进行开源节流。具体的来说会帮企业：提高效率、提高吞吐量；减少差错；减少运营风险；提升客户满意度；提升决策能力；规范流程；提高信息化水平等等。

商益电商ERP是一款服务电商卖家的网店后台管理系统。它结合了线上交易ERP产品的简洁易用性和传统ERP的强大功能。为广大店家实现后端“节流”提供了一件利器。

产品功能包括了：订单自动抓取、同步上传发货、单据批量打印、仓库库存管理、条码货位管理、多个店铺同步库存、采购入库管理、售后退换货和退款管理、统计报表分析、货品打包称重等等。

经过客户及大量市场调研反馈。结合电商平台及规则的更新。商益-电商ERP最新推出三款功能模块。使处理订单真正的实现智能化，标准化，高效化的运营管理机制。

“商品+赠品”智能操作管理

问：我家店铺满10送1，经常因为由于人为手动统计，造成商品和赠品错发货。库存数据也因此不准确！

答：本系统实现自动执行按照预先设置好的“买赠规则”，智能匹配商品及赠品，统一管理库存数据。

爆点：减少人工操作量，降低数据管理成本；避免因赠品造成库存管理误差。

多店铺/平台库存管理一体化

问：我家在淘宝、天猫、京东都有店铺。每个店铺都有单独仓库，成本和管理都让我们头疼！

答：本系统实现多店多仓一体化管理，可将淘宝天猫等平台商品转化成系统商品。做统一库存管理。

爆点：节省人工成本和仓库成本；库存管理清晰、简单、规范。

拆分多商品订单分批发货

问：经常碰到买家一个订单内含多种商品，其中某一产品缺货，就只能等待补货后再整体发货。客户购买体验大打折扣！

答：本系统实现拆分订单分批发货。先发库存充足商品。库存不足待补货后再另行发送。

没有完全处理完毕的订单，将实时显示在系统首页提醒。

爆点：根据库存实际情况，合理安排发货批次。卖家体验最优质。

现在立即订购商益ERP，超多优惠等着您~~~



咨询热线：400-69-91580

网址：www.sunnyerp.com

融入电子商务时代



大连天翼信息科技有限公司总经理姜增辉

电子商务作为一种新型商业模式，经过十多年的发展，已经彻底融入到企业和百姓的生活中了，它一方面改变着我们的生活和消费习惯，另一方面颠覆着企业的生存规则，与百姓和企业最相关的两种电商模式：B2B (Business-to-Business, 企业对企业) 和 B2C (Business-to-Consumer, 企业对消费者)。

电子商务，其本质首先是商务，许多跃跃欲试的创业者，一定要优先考虑自己是否具备商业资源，是否有商务潜质，仅靠热情冲动和一点互联网知识是难以创业成功的，圈内经常会问一个问题，传统商业借助电子商务创业容易成功？还是熟悉电子商务的人进入传统产业容易成功？多数人更看好前者。

某些企业，发展电商缺乏人才的时候，首先想到的是高薪挖人，但是成功者寥寥。一些低能的经理人披着电商人才的外衣，大把地花着老板的薪水，不仅开辟不了电商的新天地，还把企业发展电商的良机 and 信心丧失殆尽。

企业做好电商需要一个团队，还需要适应电商经营的组织架构和商品，快消品、品质容易保证和鉴别的商品更适合电商，需要客户体验的商品和专业性强的交易，电商的适应性较弱，从产品策划、设计、市场策略、运营、客服等层面电商都有其行业特点，营销学的4P (产品、价格、渠道、促销) 同样适用于电商。

一个地区电子商务的良性发展需要一个生态，以平台电商为例，淘宝、天猫、京东上聚集了众多店铺，为什么有的店铺可以每年营业额过亿，而有的店铺，门可罗雀生意冷清，天猫、京东有平台的游戏规则和数据分析手段，店铺主对这些规则掌握及使用的合理与否，在一定程度上决定着商铺的营收，业内交

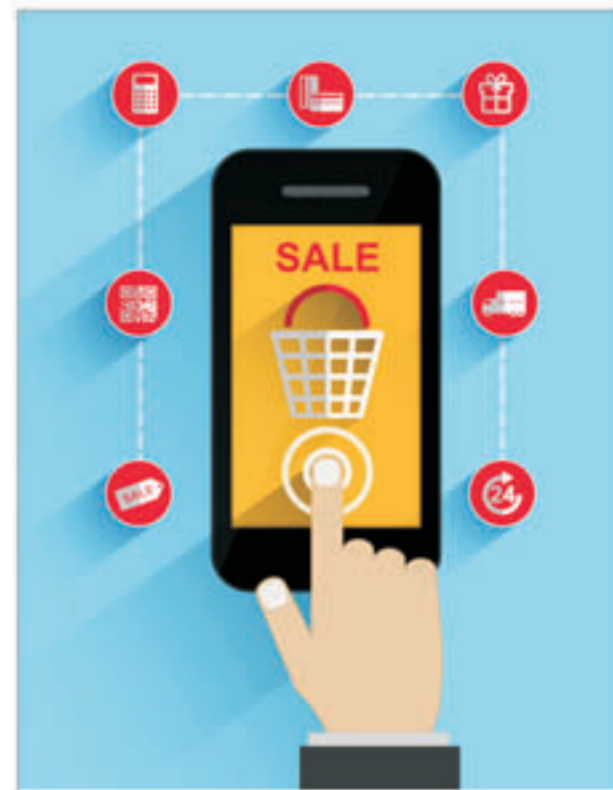
流和分享的圈子可以使大家共同受益。

无论做什么，要想从优秀到卓越，都需要专业支撑，在电商发达地区诞生了许多电商代运营机构，他们专业分工合理，流程管理高效，平台规则和电商技巧娴熟，不但可以为企业提供商代运营，还可以为企业代训电商人才，传播电商经验，将高端人才和运营成本摊薄。优秀而众多的电商代运营机构，可以整体提升地区的电商水平。

平台电商流量资源的匮乏和开店成本与日俱增，催生企业自营电商和垂直电商的快速发展，未来几年，将迎来电商2.0时代和电商3.0时代，电商2.0是以企业为主体构建自己的电商系统，企业可以可以做B2B，也可以做B2C；可以在自己的电商平台交易，也可以在知名电商平台的旗舰店交易，还可以开设线下门店，所有渠道的交易都会通过信息系统连接在一起，实现线上线下 (O2O) 的全渠道营销。电商2.0足够发达后，将各企业纵横交错的电商系统在社区落地、结合，电商就进入了3.0时代—社区电商。

电商2.0时代，企业需要将互联网电商系统和企业内部ERP系统融为一体，天翼十数年信息化经验，鲜见靠企业内部团队和能人把企业信息化做到极致，也鲜见靠外部团队把企业信息化做到深入，以个别别人支撑的电商业和系统，经常成也萧何败也萧何，跳槽和离职是现今职场最司空见惯的现象，公司级可以长期合作的战略伙伴才是企业发展的永恒王道。

天翼挟十数年ERP之经验，借电商/互联网之东风，助企业成长之动力，成信息化服务之泰斗。天翼人将一如既往地继续努力，塑造电商新形象、新品牌。



目录 CONTENTS

01

卷首语

- 融入电子商务时代

04

特别专题

- 大连天翼电商论坛暨商益-电商ERP产品发布会圆满落幕
- 电商论坛嘉宾演讲精彩摘录
- 商益-电商ERP到底是神马神器?

10

媒体报道

- 《大连晚报》我市将加大力度打造电商平台
- 《半岛晨报》大连天猫店铺仅有200余家
- 《新商报》电商打造连接式生态圈力争实现网络消费本地化
- 大连交通广播“淘金十二猜”电商会议实况
- 大连新闻广播“大连全新闻”电商会议报道

- 《辽宁日报》大连营建区域性电商集聚中心
- 腾讯大辽网
- 电商打造连接式生态圈力争实现网络消费本地化

20

互联网应用

- 2015电商崛起
- 互联网思维下的日本企业
- 如何提高公司及产品的网络曝光度?

24

金牌课程

- U8V12.0业务报表使用技巧
- oracle数据库客户端和服务端字符集问题

27

天翼信普双城记

- 天翼荣获“用友优普2014年度商业合作伙伴TOP·10”
- 鼎宏无边界一体化系统成功上线
- 天翼十一载，感谢一路有你
- 馨暖天翼，一路有你
- 用友优普首位伙伴内训师是怎样炼成的?!
- 京滨大洋U8项目隆重启动
- 量体裁衣，私人订制
- 青岛信普助力红领集团信息化系统整合
- 金牌服务步步为赢——与您携手为明天
- 寻找大连创客“新星”
- 张煜愿做信息化羽翼助力“小微”腾飞
- 大连软件园创新人物故事
- 天翼信息姜增辉：执着坚守百炼成钢
- 引爆电商领域刚性需求商益
- 电商ERP最新版本发布

IT运维

总第16期 2015年第1期

编委会

主 编：王晋泉

副主编：王 欢

成 员：张 煜

杨海滨

许 可

来永禄

丛嘉辰

郇悦匀

齐 文

白 雪

赵子峰

范国兰

王瑞海

战红宇

何道芸

高 嵩

刊 物：IT运维

刊 期：季刊

指导单位：大连市经济和信息化委员会

主办单位：大连天翼信息科技有限公司

青岛信普软件技术有限公司

电 话：0411-84756786

传 真：0411-84756786

E-mail: wangh@tonysoft.com.cn

地 址：大连市软件园东路23号

邮 编：116023

本期刊免费赠阅!



大连广播电台财经频道主持人兰馨与电商领域专家“论道电商”

大连天翼电商论坛 暨商益-电商ERP产品发布会圆满落幕

2015年3月27日，大连天翼信息科技有限公司成功举办了以“融合 创新 共赢——深度解密电商企业千万成功之道”为主题的电商商业论坛暨大连天翼商益-电商ERP产品发布会。本次论坛得到政府媒体高度关注，汇集了大连知名电商企业、资深互联网营销专家、电商运营专家、代运营企业负责人等电商领域专家。此次论坛汇集了近200位大连电商领域各行业精英，受到了政府的大力支持和社会各界的广泛关注。



大连天翼商益-电商ERP产品正式发布

作为大连市信息化领域的龙头企业，大连天翼正竭力通过独特的运营模式及互联网技术，创新网络营销商业模式，打造大连电商企业连接式生态圈，为大连市电子商务发展扛起一杆大旗。天翼依托十数年的传统企业信息化服务经验打造了商益ERP电商管理软件。该软件针对电商客户服务工作量大，服务流程单一繁杂等特点，紧密、广泛的结合商家、买家、物流的需求，完美实现了从接单、称重、自动计费、打包、订单审核并发货、库存盘点到销售报表数据分析的全自动一体化运营。



会议现场高朋满座，计划80人规模，实际到场180人

针对大连上万家电商的共性问题，与会嘉宾分别为大家剖析了2015年各大平台出台的相关运营规则；社交软件如何为企业的宣传出力，为线下导流；电商运营当中的风险及应对方式；现有的不同成熟电商平台的优势差异以及企业如何根据自身产品特点选择最优平台；如何精确选择并利用IT技术帮助传统实体企业做好资源整合和营销工作；南北电商发展现状以及大连电商发展趋势...

整场论坛围绕着时下电商们最关心的问题展开讨论，台上台下通过现场微信交流群以及台上下实时问答等多途径频繁互动，正如几位嘉宾多次提到的那样，本次论坛的盛况超出所有应邀嘉宾的预期，成为近几年大连电商圈内首次如此大规模的电商论坛会议，此次论坛也成为了大连电商打造链接式电商圈得重要标志！

电商论坛嘉宾演讲摘要
dianshang luntan jia bin yanjiang zhailu



冯宇军处长来自大连市经信委信息化推进处，会上他同与会嘉宾交流了在日常的信息化工作中做的一些工作，让来宾们从政策层面了解了电商行业的未来趋势。

冯处说，全国两会后一个热词是“互联网+”，我们不但要发展以互联网为代表的新兴产业，更重要的，是要把互联网的技术，这些产业、产品和所有传统行业进行一个深度的融合。比如说互联网+金融、互联网+服务业、互联网+制造业、互联网+商贸。所以，互联网目前实际上已经渗透到了社会、经济、政治、文化、乃至军事等生活的方方面面。从大连市的角度讲，是有多个部门都跟电商业务相关。比如境外电商，海关、外经贸局还有服务业委跟电商相关；服务业委管国内的贸易，就是商业部分；像科技局，是技术研发的角度；还有我们经信委，是从技术应用、电子商务的应用，特别像是工业电子商务、B2B的大众商品的这个领域。所以说，多个部门大家合力都是为了我们大连市电子商务产业的发展来进行服务的。

结合着我们新一轮的东北振兴的战略，实际上大连有一个优势，就是大宗商品的电子商务相对来讲也是比较发达的。比如说，东北现货交易中心、中国煤炭交易网，这些大宗商品平台都落户在大连，这也是大连的优势。

电商经历了不同的阶段，1.0、2.0，那有没有3.0版本呢，天翼姜总说，3.0版本可能业界认为是，社区电商或者是很接地气的O2O的这种模式，这样的一种趋势可能叫3.0。这和政府去年推广的另一项目不谋而合——社区电子商城。根据不同社区的消费层次、消费习惯，打造针对不同社区的网上商城，同时整合了这个社区周边三公里生活圈的商家。可以网上订购，网下配送，也可以现场取货等多种方式。政府在这一领域做了许多工作，也是根据目前的技术发展，然后推动不同的项目进展。

冯处介绍说，目前金普新区正在争取中韩自贸区的入驻。像这种中韩的自贸区，以及周围的边贸，都会给我们带来跨境电商的机遇。目前，据我所知，海关、外经贸局，正在积极的跟海关公署申请，将大连作为跨境电商的试点示范城市。所以说，在座有致力于这方面工作的企业也都可以积极的跟政府部门来进行交流、推动。



大连天翼信息科技有限公司副总经理杨海滨，涉足企业互联网领域多年，他建议互联网时代（2015）——电商，需要一起玩起来、动起来！

演讲一开始，杨总就与大家分享了**2015年，电商发展的新趋势，主要发力的方向：**

- A、数据电商
- B、电商国际化
- C、电商进农村
- D、移动电商

在技术端，面对淘宝2015服务市场无限开放的延伸市场，无限开放政策策略之一，就是核心要发展无限互动应用市场，无限店铺装修市场。

策略之二，共建开放市场，提供无限玩法。包括店铺内容，提高用户体验、增加会员粘性。如何让客户体验得到呢？这是我们商家应着重注意的事情。

这意味着，我们的电商，真的需要从单一的渠道，走向多渠道。单一的平台电商，走向全渠道电商。这里说的全渠道电商，并不意味着，我在淘宝上开了5个店，天猫开了一个店，京东又开了一个店，这些不是全渠道电商，我和业内很多同仁达成了共识，这只能是商业的一个业态，不是多渠道。

2015年，服务商大会之后，在聚石塔技术产品方向的延伸，一个是垂直电商，一个是线上线下融合。聚石塔基础产品将会新增三大新需求，

- 1、社区互动类的应用。
- 2、商家体验类的应用（比如，一个月10块钱，5块钱的小软件）
- 3、导购类软件。

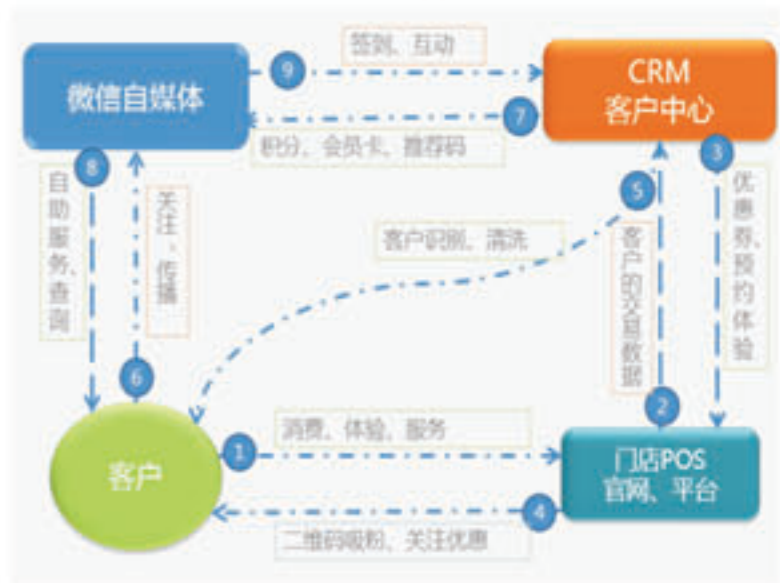
杨总还和与会嘉宾分享了电商发展新机遇和挑战。

不同的年龄层次和购买习惯的消费者，在互联网时代，迅速向移动端迁移。会给我们企业带来什么样的机遇和挑战呢？在座的各位，有经销商，代理商，甚至是生产商，还有出口外贸企业，会因为种种的不可变的，或者不可控的因素，导致利润更薄，成本偏高。相同的产品，面对不同的市场，需求不同，产品的特点，就完全不同。

海量的消费者，会通过web2.0软件与企业沟通，这是企业的机会，企业有机会了解来自客户的真实需求，采集客户的反馈，开展及时互动，互动起来了，我们就很有可能精准营销。

说起来是机会不错，挑战呢？

流量成本激增，难度不断加大，传统方式很难有效利用已有流量，客户重复购买力降低，更无法满足企业快速的收集客户信息。尤其是偏大一点的企业，跨部门客户管理的需求，更加难上加难，这是我们的挑战。这些难题可以通过技术方式来解决。



客户全生命周期跟踪管理

线上线下一体化，客户全生命周期管理。

电商时代要把握精准营销。

更多的精力不是在考虑流量哪里来的，而是考虑我现有的客户，原来的100多个客户，怎么进行二次消费。我们发展一个新客户，和让一个老客户二次消费，哪个成本高啊？大家自己都可以算。

说到精准营销，杨总还谈到同一营销平台，客户体验一致化。



通过我们线下的各个场所，进来的各个客户，通过营销管理中心设备或者系统，对客户进行精准定位。客户喜欢用券或者积分，还是直接提现，我们对应用不同的解决方法，进行营销。

零售业互联网发展的机遇。

线上线下的整合、互动。零售业中，“上帝们”是如何选择的？如何看待电商或店商？



零售商需要获得单一的客户视图
但更重要的是，客户需要获得单一的零售商视图

智能手机的使用，改变了我们商业的格局，又是移动客户端颠覆了传统商业场景，发生巨大变化。产品营销，需要适应多种生活方式选择和偏好，进行产品营销。

杨总说，我们今天的主题是“融合创新共赢”，我觉得我们在座的百十位伙伴们，我们首先应该是融合，求同存异，大家抱成团，聚在一起，集思广益。思路丰富了，也就创新了，创新了，也就共赢了。



重商团·王重私享会创始人王重老师，感性的剖析了人与互联网的关系，如何做一个有温度的人——部落电商离我们多底有多远

互联网+ 生活-

最近，大家一直在探讨一个互联网+的问题，在官方的解读里面，互联网+是一个跟各行业，包括跟未来智能设备结合的，尤其是工业4.0的一个开始。但是我想，互联网+不完全是这种机械化层面的解读。我更愿意把互联网+变成我们思想的一个延伸。

当我们一直不知道在微信或者移动互联网里面你自己的定位与角色，甚至不知道你自己在这里面到底在追寻什么，那么我们真的就变成了一个非常冷漠的人。所以说，当互联网+的时候，生活就变成“减”的了。

部落电商理论

部落电商理论，最早是姜汝祥博士提出来的移动电商里面的部落电商理论。

移动互联网，最终的导向是连接。那么在连接的基础上，我们成就了部落电商。什么叫部落呢？我所认为的我们在微信里面的每一个人所成就的那一个点，就是刚刚我所谈到的节点，都是独立的，当我们因为很多群而聚集到一起的时候，你的朋友圈会迅速的扩大。

产品理论

在所有的营销手段里面，产品价格渠道，从4p4c4r一直到现在，可能从来没有变过的，就是p (product)，产品不会变。怎么去把你的产品不变，甚至去打造一个爆盘，什么叫爆盘呢？最简单的3个词的干货，先做眼睛，再做嘴，再做心。

在部落电商里面，有一个理论，就是经营产品，改成经营人，经营品牌改成经营粉丝，这是部落电商，最基础关系。

在整个的移动互联网的营销层面，包括我

们电商的层面，包括移动互联网做电商的层面，包括我的部落电商，不论发展到什么程度，我相信，只要有好的产品，只要你做一个好人，你就一定会获得成功。



大连广参堂海参有限公司副总经理陈涛先生真诚分享了自己做电商的核心经验

陈总说，我认为，广参堂能做到今天，产品质量是一个核心，没有好的产品，没有固定的产品你是卖不出去的，不会有回头客，也不会有客户黏性，同时你的产品沉淀性、评分也不会有很高的持续。所以我认为首先第一点就是产品过硬。产品永远是一个企业的核心，没有好的产品，企业想再发展，顾客没有黏性，一锤子买卖，你的企业永远发展不了。广参堂海参在产品的稳定性上做的非常非常的到位，产品在说话。我们可以把最贵的海参在淘宝上卖，我们卖399的海参是全网最贵的一种产品，但是卖的非常好。

第二点，我始终扛着一个大连海参的大旗，在天猫、淘宝上在力挺大连海参。大家可以在淘宝搜索栏上搜索海参，可能第一位就是广参堂大连海参。大连这片我出生的热土，生我养我的地方，我感觉它能够立于淘宝电商行业中，我认为我们东北即将崛起。

另外，希望大家在掌握技术层面之后，在营销管理层面的东西一定要学好，这是非常重要的，你既有营销又有技术，这样的人才能在淘宝立足。其实我把淘宝看的非常简单，淘宝就是一个超市，我们的产品放在超市里卖，如何能够让顾客很清晰的找到，让顾客选择，产品让顾客顺利拿到。我们整天熬夜，整天看数据研究我们的产品，其实这是基础层面的，心态调整好了，基础做好了你的销量自然就来了。我认为我们做淘宝人，通过阿里生存的人，最起码我们要互通有无，有什么不明白的我们私下里去沟通、去碰撞、去研讨，要形成一个圈子，一个合力，把我们的共享分享出来，有什么需要向市场、顾客去要，这样我们大连做淘宝氛围会更强，下一步可能会得到更多的淘宝支持。



大连骑迹传媒有限公司总经理陆宁分享了电商运营的要点

这几年电商变化非常大，首先是我们的渠道变多了，变得更加碎片化。

我们如何去选择渠道？首先，这些集团他们都有自己的定位。如果做电子产品，那么京东可能是首选；如果做非标品，那么淘宝有可能是首选；如果是一个

大的集团公司，有很强的品牌号召力，有可能天猫更适合。其实每个人都可以这么去思考，但是其实这个思考我们可以做的更深入，我们是否能够找到更好的风口、更好的红利。

风口其实在哪儿？其实来自平台之间的商务PK！希望大家在选择平台的时候一定要去分析，一定要看这些大佬们在PK的时候还有没有缝隙。有可能在他们商务PK的时候就会把更多的缝隙留给我们。这个时候就是我们抢钱的时候。

渠道运营的专业化。我们在做任何一个渠道的时候，都要想着我们怎样把它做得更专业，怎么样能够吃透这个渠道，吃透这个平台。一定要知道每一个平台的游戏规则，这是第一个点。第二个点，遇到一些麻烦之后我们要去联系公关。公关也有一定的专业性，运营者他们最需要的是啥啊，是我们运用我们的智慧和我们的手，我们去帮助他们解决问题。第三，现在的产品最讲究的是快速迭代，所有的东西都是一样。快速迭代的能力是目前我们大连的工厂完全不具备的。我们说我们的产品好，好很重要，更重要的是变得要快。所以这一点，希望大家如果是做产品的话一定要记在心里——产品迭代的专业化。

运营的专业化。所谓的运营专业化建立在我们对渠道，对平台的认知的前提下。我们的团队做到足够的专业，那么你们想上活动其实很容易。这也是为什么我没报活动但是我在活动里出现了，因为我之前做了很多次活动，平台都非常满意。另外，我希望咱们在座的各位老板一定要放权。把你们认为不是特别重要的除了财务权以外的所有的东西放给我们的执行团队，让我们所有小伙伴尽可能的去用心操作，尽可能的展开他们的想法去操作。希望大家一定要学会这个方法论，而不是轻信某些运营很厉害，某些人推广很厉害，某些操盘手可以把一瓶水卖到100.当然会有这样的人，但是在此之前我们在座的每一位老板，我们一定要学会自己去找这样的风口……

商益-电商ERP到底是神马神器？

“商益”电商ERP系统代表着企业信息化伴随着互联网、电子商务发展而蓬勃发展起来的另一个市场的崛起。这个市场客户群体主要集中在如拥有几百万家商家的电商平台“淘宝”、“京东”、“天猫”、“一号店”、“亚马逊”等等。此类型的电商ERP系统，专门为了解决每日订单量超过几十单及上百单以上、年销售额在500万以上的电子商务经营者、企业，解决线上销售、经营、订单、客户等第三方电商平台、自营电商平台数据与线下的生产、计划、库存、财务、物流自动对接、自动出库、自动打印订单、物流单等基本功能。同时，我们的电商ERP系统提供我们个性化、特色服务，如云打印、分仓管理、大数据分析报告等特色功能。

商益电商ERP是一款服务中小电商卖家的网店后台管理系统。它结合了线上交易ERP产品的简洁易用性和传统ERP的强大功能。为广大店家实现后端“节流”提供了一件利器。

典型业务场景如下：

产品功能包括了：订单自动抓取、同步上传发货、单据批量打印、仓库库存管理、条码货位管理、多个店铺同步库存、采购入库管理、售后退换货和退款管理、统计报表分析、货品打包称重等等。



1.1 市场定位

· 产品针对中小型电商卖家，具备了一定规模，商品数目较多，订单数量较大，手工无法管理或管理效率低下的企业用户。

· 对于大型集团级客户，我们也可以提供定制化开发服务。

· 除此以外，商益电商ERP也作为“中小微企业互联网相关业务及电子商务综合服务”的服务项之一进行一条龙服务。

1.2 产品详细介绍

1.2.1 产品特点

自动机器人：

卖家的订单处理和仓库操作中，存在大量重复性工作，如订单下载、订单审核、财务审核、确认发货等等。这些操作在平日由专一人员处理还能应对，但在国庆、双11、元旦等大促销的时候，每天订单和发货量非常大，人工处理这些工作根本来不及，势必造成订单处理延误。

自动机器人的作用就是解决人工处理效率低的有效工具。机器人的职责包括：

- 订单自动下载
- 订单自动审核
- 财务自动审核
- 自动发货推送

· 定期自动下载商品

为了可以更加智能的处理各种自动业务，系统提供了机器人的各种配置和参数，只有满足一定条件的任务才可以自动执行，比较复杂和特殊的机器人过滤出来，分配到人工处理窗口。

云打印

现存的单据打印机之中，有很多早年的针式打印机，而目前的WEB版打印组件，有时不能很好的支持这些打印机，造成格式错乱、无法打印等情况；另一方面，在有些场景下，仓管中的发货人员频繁在各库位之间移动，无法始终停留在电脑前，这就要求系统能支持在移动端下达打印指令。

云打印主要就是为了解决以上问题应运而生的。

用户可以在移动终端发送打印指令，可以同时多台打印机安装在同一台电脑上，分别打印不同的物流公司的快递单。

云打印客户端具有如下特性：

- 可以进行单据格式的设计

- 支持单台电脑安装多款不同打印机，分别打印不同物流公司单据

- 可以进行打印进程监控，终止卡纸的打印进程，重新打印失败的任务

- 实时拉取打印任务，多任务并发排队机制，保证打印任务不冲突。

包装物管理

在实际的电商出库管理中，会用到大量各种各样的耗材，如包装盒、防震层等。一般的电商ERP对这种包

装物是不予管理的，只是按月人工汇总一个总量，加入到成本分析报表中。

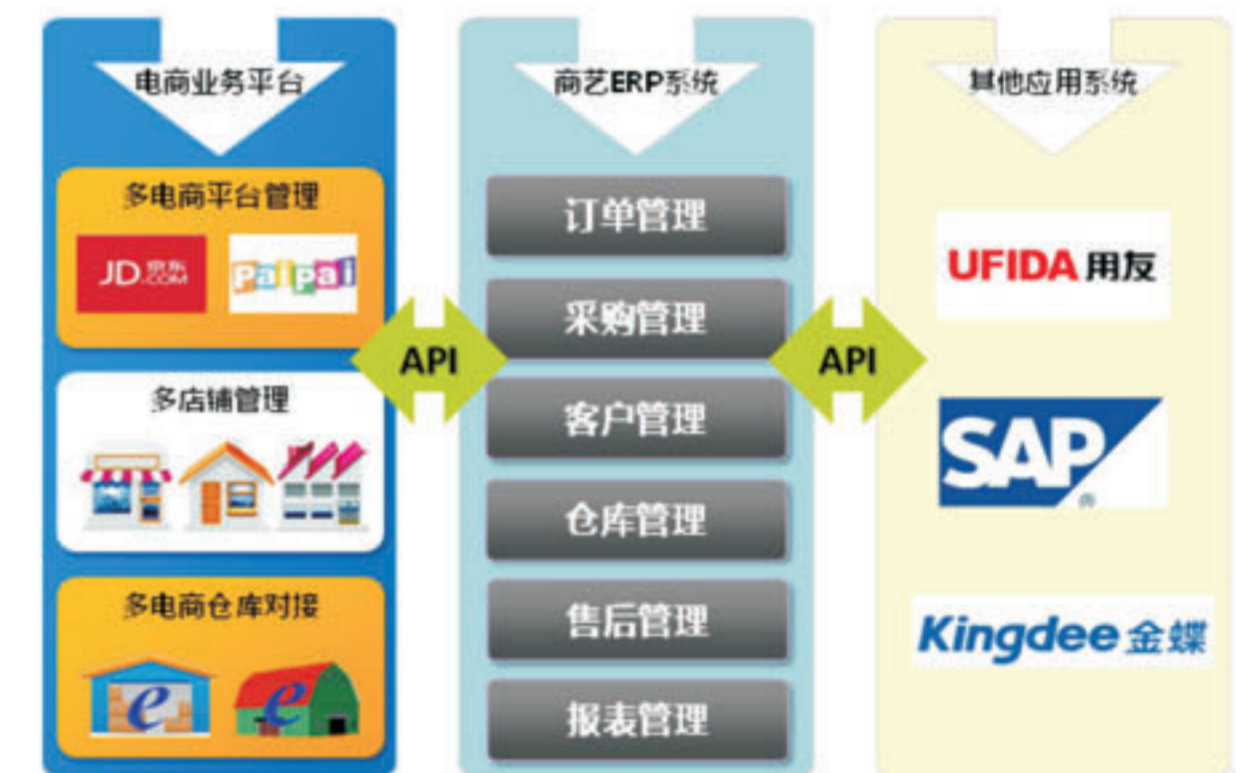
商益EC-ERP中引入了包装管理环节，用户可以通过扫码将包装物的使用量记录到系统中，月末进行成本统计时候也可以包含在内。

综合统计报表

完成了基本业务流转之后，剩下店铺店主最为关心的还是销售数据和库存数据、财务报表这些统计报表。目前系统中规划了十余种综合统计报表。

大数据支持

本产品采用当今比较流行的分布式技术架构，底层支持大数据分析。在帮助用户处理业务的同时，就将业务数据进行永久的积累，便于在有一定的经营资历的时候对大数据进行分析，改进业务模型，分析市场需求，预测采购需求，辅助制定销售计划等。



1.2.2 应用架构

本产品着力解决以下用户痛点：

1、线上交易ERP产品大多只能管理线上业务，像打单、仓储等功能。商益EC-ERP则可以通过接口跟用友、金蝶等线下传统ERP打通数据流、资金流，使企业管理闭环。

2、很多客户抱怨此类产品不能管理耗材，造成实际运营成本不准确。本产品支持耗材管理和包装管理，支持商品结构拆分，能将耗材和包装物成本也统计出来。通过统计主商品销量，可以预测包装物计划用量，避免由于包装物不足导致的无法发货。

3、系统比较固化，只能对接固定的其他第三方产品，对于一些新

出现的产品无法实现对接。本产品从底层架构就秉承SOA架构模式，与外界系统都是用open API方式进行接口，通讯协议采用业界流行的REST Web service实现。只要符合此规范，都可以进行对接。

1.2.3功能介绍

·平台管理：易用的配置操作，可以管理多平台上的多店铺，有效解决大多数商家对电商平台支持的需要，做到全网销售一体化。

·系统管理：登记店铺和系统设置基本信息。

·商品管理：管理系统商品和店铺商品，并且管理系统商品和店铺商品的对应关系。使用商品对应管理方法，有效管理系统商品和各个平台店铺商品关系，清晰明了的解决不同网店商品及库存的管理，避免超卖情况发生。

·采购管理：支持采购下单，采购监控，采购入库等采购功能。支持在线采购，对比报价，减少采购成本，提高采购效率。

·订单管理：自动下载订单，审核订单，锁定订单、合并订单。支持一体化订单解决方案，有效控制数据准确性、及时性和安全性，配置上我们特色的自动机器人技术，自动处理90%的订单，减少人工干预，为电商大促销活动审单、发货效率提供基础保障。

·仓库管理：入库操作、出库操作、库存检索和库存盘点。支持电子商务特点的打单、拣货、称重、扫描出库等订单发货流程，支持多库位多批次生产日期等管理方法，借助传统ERP解决方案，使本地仓库管理事半功倍。

·售后管理：解决客户售后诉求、退款、退货、补发、换货等业务操作。

采购售后事件集合理论，有效解决资金、事件、物流等售后常见问题，提高售后解决速度，提高客户体验度。

·客户管理：对客户消费情况进行跟踪分析，提供二次销售解决方案。

·费情况进行跟踪分析，提供二次销售解决方案。

·报表管理：对运营中的各项指标监控，对企业管理层提供决策数据支持。

·外设支持：支持主流电子称、扫码枪和打印机，支持自定义打印模板。

1.3服务保障

1、客户在购买软件后，可在网站随时发起免费服务申请，以便获得快速服务（7*12小时）。

2、在购买软件一个月内，客户享有一次免费的在线培训服务（联系客服前）。

3、我们提供1至5天的有偿上门服务来为客户进行现场指导。

4、双十一活动期上门现场服务。

售后服务电话：400-69-91580

服务标准	客户经理制	投诉体制
<p>远程支持： 电话、传真、电子邮件、 通讯工具、视频会议等。 响应时间：2小时； 现场服务：因地域而异 紧急事件：4小时</p>	<p>公司为每个客户配备两位资深客户经理。一位为主，一位为辅，明确服务范围和工作责任，确保客户服务需求的及时满足。</p>	<p>如果客户提出的问题得不到满意解决，客户可向公司投诉： 电话：0411-84756786 邮箱： ts@tonysoft.com.cn</p>

服务质量 创造客户价值，急客户之所急，按照热情、及时、规范、实效的标准解决问题，预防为主，解决问题从速，做到服务文档化、可追溯。

培训支持：

- 1、软件说明文档。
- 2、软件视频教材。
- 3、在线一对一培训和来我公司一对一培训服务。
- 4、线下交流培训，每月一次，各大城市。
- 5、论坛，QQ群等其他的交流方式。

相关阅读推荐：

《引爆电商领域刚性需求，商益-电商ERP最新版本发布》P40

《大连晚报》

我市将加大力度打造电商平台



本报讯（记者卢真珍） 昨天，市经信委召开电商商业论坛会。记者从会上获悉，我市将加大力度打造电商平台。

在昨天的论坛上，不少淘宝卖家、其他电商提出在接单、发货多时有时会出错，或者发货不及时而导致客源流失。大连天翼信息科技有限公司给出了解决方案，针对不同平台电商所需要应用的电商增值服务EC-ERP产品昨天启动。可以帮助平台电商解决与交易相关的一系列繁琐过程，把推销平台，配送运输结合起来，打造一体流程化的代运营方式。市经信委信息化推进处处长冯宇军表示，电商平台是今后发展的一大趋势，我市主要打造三类电商：首先是打造跨境电商示范城市；其次打造大宗商品线上交易平台；最后在城市智慧化建设中打造社区电子商城，打造3公里生活圈。



《半岛晨报》

大连天猫店铺仅有200余家



晨报讯（半岛晨报、海力网首席记者 王博文 实习生夏晨晖 康壮） 昨日下午，一场有关大连电商发展的论坛吸引了来自市内近百名微小电商业主和业内人士。

这场主题为“融合、创新、共赢——深度解密电商企业千万成功之道”的电商商业论坛，专门邀请大连市经信委冯宇军处长讲解大连市在电子商务领域的布局，同时邀请市内部分电商企业现场分享成功经验。

目前，大连市已有4300多家企业在阿里巴巴平台上开展境内外电子商务业务，通过平台开展跨境B2B业务的企业年出口额度合计约4亿美元，而在淘宝平台上活跃的C2C店铺约2000家，在淘宝天猫商城中仅200余家。“大连在淘宝网的店铺数量尚不及浙江省的一个村子。”相关业内人士直言，大连电子商务发展亟待加速。

记者了解到，去年大连出台了《关于加快发展服务业四年行动计划》中，计划到2017年，大连电子商务交易额达到8000亿元，力求成为区域性电商集聚中心、网货营销中心和网络交易中心。

《新商报》

电商打造连接式生态圈力争实现网络消费本地化



新商报讯（记者李莹）昨日，记者从以“融合创新共赢——深度解密电商企业千万成功之道”为主题的电商商业论坛上获悉，根据《大连市人民政府关于加快发展服务业四年行动计划》确立的目标，到2017年，大连电子商务交易额将达8000亿，力求成为区域性电商集聚中心、网货营销中心和网络交易中心，并努力实现网络消费本地化。

记者从论坛上了解到，全市目前已有4300多家企业在阿里巴巴平台上开展境外电子商务业务，通过平台开展跨境B2B业务的大连企业年出口额度合计约4亿美元。而在天猫平台上开设店铺从事B2C业务的大连企业约有500家，淘宝平台上活跃的C2C店铺约有2000余家。“无论这些电商是属于传统行业转电商，还是电商原创企业，看似其产品销售一帆风顺，但实际情况并非如此。”论坛主办方大连天翼科技有限公司相关负责人坦言。他说，电商们心中藏着很多疑问，譬如：不同的成熟电商平台优势何在？企业应如何选择适合自己产品的平台？如何最精确地利用IT技术帮助传统企业做好资源整合和营销？数据挖掘如何最大限度地引导电商获得商业价值？……“我们正竭力通过独特的运营模式及互联网技术，创新网络营销商业模式，打造大连电商企业连接式生态圈。”该负责人表示。

据悉，大连将进一步加快电子商务聚集区建设，到2017年，推动60%以上中小企业应用电子商务，积极促进网络消费实现本地化。

名词解释

B2B: 是指一个市场的领域的一种，是企业对企业之间的营销关系。它将企业内部网，通过B2B网站与客户紧密结合起来，通过网络的快速反应，为客户提供更好的服务。

B2C: 中文简称为商对客。也就是通常说的商业零售，直接面向消费者销售产品和服务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于互联网开展在线销售活动。



天翼电商论坛媒体报道之四大连交通广播

大连广播电台 交通广播 淘金十二猜栏目 主播敏扬报道电商会议实况

以下内容根据广播内容整理：

日前记者从以“融合创新共赢——深度解密电商企业千万成功之道”为主题的电商商业论坛上了解到，根据《大连市人民政府关于加快发展服务业四年行动计划》确立的目标，到2017年，大连电子商务交易额将达8000亿元，力求成为区域性电商集聚中心、网货营销中心和网络交易中心，并努力实现网络消费本地化。据统计我市目前已有4300多家企业在阿里巴巴平台上开展境内外电子商务业务，通过平台开展跨境B2B业务的大连企业年出口额合计约4亿美元；而在天猫平台上开设店铺从事B2C业务的大连企业约有500家，淘宝平台上活跃的C2C店铺约有2000余家。

论坛主办方大连天翼相关负责人表示无论这些电商是属于传统行业转电商，还是电商原创企业，看似其产品销售一帆风顺，但实际情况并非如此。因为电商们心里藏着很多疑问。例如：不同的成熟电商平台的优势何在？企业如何选择适合自己产品的平台？如何最精确的利用IT技术帮助传统企业做好资源整合和营销？数据挖掘如何最大限度地引导

电商，获得商业价值等等。

目前天翼科技有限公司正在竭力通过独特的运营模式及互联网技术，创新网络营销商业模式，打造大连电商企业连接式生态圈。据了解，大连将进一步加快电子商务聚集区建设。到2017年，推动60%以上中小企业应用电子商务，积极促进网络消费实现本地化。

那么什么是B2B, B2C, C2C呢？B2B是指一个市场的领域的一种，是企业对企业之间的营销关系。它将企业内部网，通过B2B网站与客户紧密结合起来，通过网络的快速反应，为客户提供更好的服务。B2C中文简称为商对客。也就是通常说的商业零售，直接面向消费者销售产品和服务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于互联网开展在线销售活动。C2C是指个人与个人之间的电子商务。比如一个消费者有一台电脑，通过网络进行交易，把它出售给另外一个消费者，此种交易类型就称为C2C电子商务。

天翼电商论坛媒体报道之五大连新闻广播

大连广播电台 新闻广播 大连全新闻栏目大连天翼主办电商会议报道



以下内容根据广播内容整理：

眼下超过六成的市民有过网购的经验，我市有超过百分之八十的企业也开展了电子商务，但经营业绩千差万别，有的网上销售迅猛增长，有的投入几百万却变成了烧钱的买卖。昨天下午，市经信委等主办“融合创新共赢——深度解密电商企业千万成功之道”专题论坛。对此，进行把脉，来给中小企业支招。来听报道。

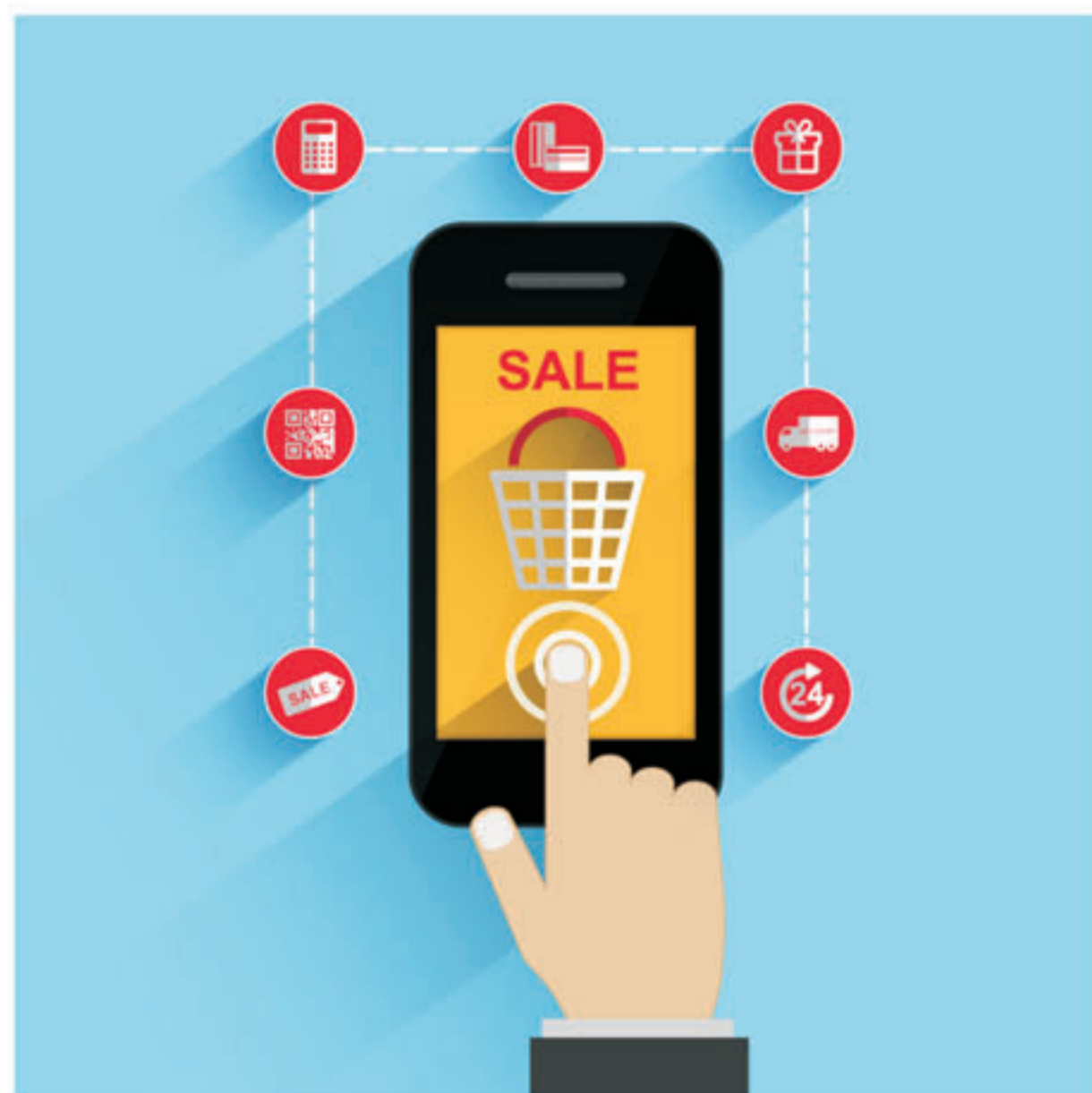
作为主办方之一，大连天翼信息科技有限公司在会上推出国内首款电商增值服务产品——电商ERP，可以满足不同平台电商需要，吸引20多家企业订单。公司总经理姜增辉（受采访时提到）“之前大连在商铺上卖海产品的比较多，为了提高销量，往往他在京东和天猫上，在淘宝上开了好多家店，而每一个店我都要进入到店铺的后台，进行发货、物流的操作。用了这个平台以后，我可以把所有的订单直接下到我的这款软件系统里，进行集中的订单处理，同时进行物流配送和仓储管理，充分提高商铺的经营质量。”去年我国网络购物市场交易规模达到2.8万亿，增长48.7%。今年仍将维持较高增长水平，形成

了诱人的市场大蛋糕。而目前我市已有4300多家企业在阿里巴巴平台上开展境外电子商务，年出口额度达4亿美元，在天猫平台上开设店铺的企业的达500家，淘宝平台上活跃的有2000家。市经信委信息化推进处处长冯昱军介绍“今年政府要加大对企业开展电子商务和境外电子商务的扶持力度。电商这一块应该是大连未来发展的一个重要方向和一个优势方向，因为我们中日韩的贸易包括中俄的边贸在大连应该说都很活跃，下一步应该是积极的升级成为跨境电商的试点，大连相对而言比较有优势的是这个大宗商品电子商务平台的建设，煤炭交易中心，东北亚现货交易中心、再生资源交易中心，等等。第三方面呢，应该是适应我们这个城市社会化建设，为我们百姓提供生活便民服务的这样的电商平台。”

会上，来自淘宝负责人，电商运营专家，十年店铺店主等电商领域精英组成的专家智囊团还就电商和淘宝发展新趋势，商铺运营技巧进行对话交流，提出电商运营的新趋势，新理念和新技术。

《辽宁日报》

大连营建区域性电商集聚中心



本报讯记者王继富报道对于淘宝上成千上万的商户来说，它就是专业的店铺管家。3月27日，一直为制造业提供信息化解决方案的大连天翼信息科技有限公司，将自己的业务延伸到了电子商务领域，订单管理、报表统计、财务审核，大量的小微商户可以通过天翼设计的管理软件，轻松实现网上商铺的运营管理。

这几年，网络购物不仅催生了新的社会消费热点，也让电子商务正在变成庞大的产业。据《大连市人民政府关于加快发展服务业4年行动计划》，到2017年，大连电子商务交易额将力争达到8000亿元，打造东北地区乃至全国大宗商品现货电子交易平台的政策高地和成本洼地，成为区域性电商集聚中心、网货营销中心和网络交易中心。

记者了解到，大连加快电子商务集聚区建设，吸引了众多中小企业“淘金”电商市场。在制造业领域，为了保持工业生产的连续、高效，有非常重要的“生产性服务业”提供支撑。在电子商务领域，网上商城在吸引商户“淘金”的同时，为“淘金客”服务的软件企业，同样成为这个“生态圈”不可缺少的一部分。

“网上开店需要选择平台，让店铺资源高效运转。”天翼信息科技有限公司工作人员告诉记者，他们的小微商户扶持计划，就是通过自主研发的“商益——电商ERP”软件，将订单、库存、售后、财务等一系列管理问题打包处理，同时可以进行数据挖掘，帮助店铺用极低的成本实现科学管理。这就相当于电商领域“生产性服务业”。

据不完全统计，大连全市目前有4300多家企业在阿里巴巴平台上开展境内外电商业务，其中跨境B2B业务的企业，年出口额合计约为4亿美元。天猫、淘宝等平台上活跃的店铺约有2500多家，并且数字仍在增长。与此同时，大连有很多像天翼这样的软件企业也在加入电商市场，通过增值服务，推动电子商务的蛋糕不断做大。



电商打造连接式生态圈力争实现网络消费本地化

2015年3月27日下午，以“融合创新共赢——深度解密电商企业千万成功之道”为主题的电商商业论坛在大连举行。大连市经济和信息化委员会冯宇军处长、大连软件行业协会秘书长丁宗安、副秘书长秦建、大连天翼信息科技有限公司总经理姜增辉等出席了本次论坛。

去年我市在出台的《大连市人民政府关于加快发展服务业四年行动计划》中，确立了大连市电子商务未来4年的发展目标：推动60%以上中小企业应用电子商务，开展网上和实体店互动经营，提升市民消费体验和便利程度，促进网络消费的本地实现化。编辑从此次论坛了解到，我市目前已有4300多家企业在阿里巴巴平台上开展境内外电子商务业务，通过平台开展跨境B2B业务的我市企业年出口额度合计约为4亿美元；在天猫平台上开设店铺从事B2C业务的本市企业约有500余家，淘宝平台上活跃的C2C店铺约有2000余家。

无论这些电商是属于传统行业转电商，还是电商原创企业，看似其产品营销一帆风顺，但实际情况并非如此，参加论坛会的企业在实际运营方面都有种种疑问和不解。不少电商、淘宝卖家提出在接单、发货多时会有差错，或者发货不及时而导致客源流失。针对这些问题大连天翼信息科技有限公司给出了解决方案，同时表示未来的一段时间，会竭尽全力通过独特运营模式及互联网技术，打通环节，整合各方资源，创新网络营销商业模式，打造大连电商企业连接式的生态圈。

在此次论坛上，大连天翼信息科技有限公司举行了针对不同平台电商所需要应用的电商增值服务EC-ERP产品的上市启动仪式，该产品帮助平台电商解决与交易相关的一系列繁琐过程，提高工作效率。现场已经有众多家电商企业认可并被此产品吸引，纷纷现场报名注册。



2015电商崛起

□丛嘉辰

从1990年电子商务诞生到2015年的全民电商时代，电子商务作为新兴行业快速发展至成熟稳定期。纵观将近30年的中国电子商务发展历程可以发现，从行业起步到快速发展这段时间周期内，电子商务大致每隔3年就会出现一个阶段的“流行趋势”，这可以看做是行业高速发展的一个标志。

当一个行业进入成熟期后，其发展趋势的变化周期会被延长，电商行业同样如此，根据目前电商行业的发展历程来看，这个周期大概在5年左右，由时间来推断，2015年是非常具有代表性的一年，既是对上一阶段我国电商发展成绩的一个考核年，也是对电商行业发展的前瞻年，下面我们就从市场拓展、产品服务、品牌及营销等方面来对2015年电商的十大趋势做一次总结与预测。

在电子商务不断的发展中，给很多卖家带来了更多的烦恼如过多的订单，为了能够解决电商卖家的烦恼，ERP出现解决了很多卖家的烦恼，ERP是现代企业信息化的重要内容，实现了企业在财务、采购、生产、销售、库存等业务功能上的整合，帮助企业在信息数据标准化，系统运行集成化、业务流程合理化、绩效监控动态化、管理改善持续化方面取得长足进步。

然而作为一种内部管理系统，ERP外延性并不占优，而随着市场经济开放性的不断增强，实时把握市场动态，根据市场要求，提供个性化服务成为企业获取生存空间的重要内容。与此同时，电子商务作为一种全新的商务运行模式，经过多年的发展，虽然已经取得长足进步，但是在智能化信息整合，产品信息获取等方面却存在先天不足。

于是，利用电子商务与企业ERP融合，实现优势互补，进而优化ERP结构，完善电子商务运

行效率，成为业内探讨的热点话题。

电子商务实现ERP系统优化

ERP系统建立的目的在于实现企业内部资源的共享，建立高效的企业运行机制，因此，从结构而言，缺乏对外信息获取成为ERP系统的软肋，而对于现代企业而言，无法根据市场变化调整产品结构，改进服务质量是企业发展的致命伤。

电子商务作为一种在线商业运行模式，核心内容是建立及时便捷的企业与客户信息交互平台，本质是对市场各方意见的整合。因此，电子商务可以说是企业ERP在销售方面的延伸，补充了ERP在市场信息获取方面的不足，将企业客户管理，市场运营分析，行业形态调查纳入信息化管理，进而全面提高运营管理水平，降低生产运营成本，增强企业竞争力。

电商的优势在于，基于庞大的数据库资源，帮助企业实时获取市场信息，同时全面整合和提升企业原料采购、物资运输、库存管理、产品结构、财务管理等多方资源，进而优化生产配置，提升企业竞争力。

电子商务对ERP系统的优化，同样具有非常重要的现实意义。随着社会经济的快速发展，企业之间的竞争实际就是客户资源的竞争，谁能以最快的时间以最好的姿态满足市场需求，谁就能真正占得发展先机。这就要求企业必须保持对外部市场的绝对敏感，及时根据市场变化调整产品结构，转变服务思路，提升服务质量。近年来，我国社会经济开放程度越来越高，



市场形势瞬息万变，买卖双方的关系早已由计划经济时代的卖方市场转变为市场经济形势下的买方市场，抓住市场需求是企业发展的基础。

随着社会节奏的加快，产品更新速度越来越快，只有跟得上市场步伐的企业才能在日益激烈的竞争中获得生存空间。

电子商务与ERP的融合，实际开启了一种全新的营销模式，为企业加强市场信息处理，完善生产管理，实现资源优化配置提供重要帮助，作为一种全新的销售运营管理模式，必然会为企业带来新的发展。

互联网思维下的日本企业

2015年世界五百强中日本企业就有57家，仅次于美国、中国排名第三，另外日本企业寿命也名列前茅，存活超过百年的企业数不胜数。而中国虽然有100家五百强企业，但大部分是国家垄断企业。那么日本企业为何能保持如此顽强的生命力及竞争能力呢？

不可否认，在最新的移动互联网科技大潮中，日本企业似乎已经落伍了，现在我们眼睛一直在盯着美利坚的硅谷。但日本企业管理方式真的已经落伍了吗？或许我们在某些方面上做得很好，但是在工业设计、成本控制等硬件制造上，还与日本企业有不小的差距。目前在日资行业里，日本车占据了近半壁江山。在中国建厂的同时，日方投资人员也将日本的管理理念带入中国，并得到发展。与其它欧美外企，国企以及民营企业相比，日资企业的管理方式有它自己的特点：

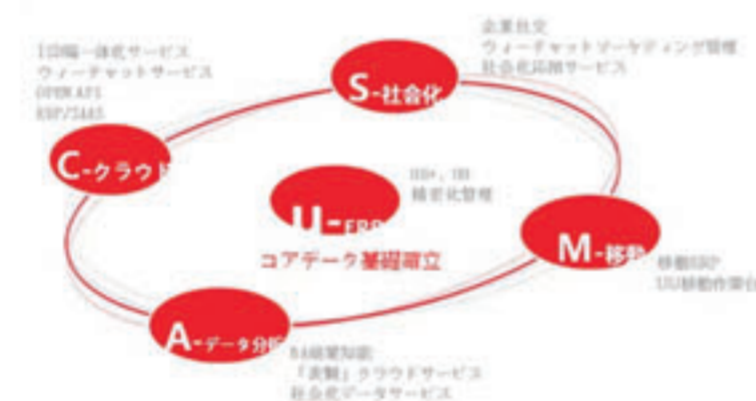
- 1、实行全面供应链的管理，更有效率的与客户和供应商保持同步运作；
- 2、JIT（准时生产）和看板管理的全面推行和应用；
- 3、生产排程的严谨性和可执行程度高；
- 4、更严格的成本管理和控制

日资企业非常重视企业的信息化建设，企业管理人员期望借助计算机管理，代替手工作业，来保证信息的及时共享，辅助领导层决策。为了便于管理，同时也为了更好地服务客户，尤其是企业自身JIT思想的实现，日资企业在考虑企业信息化建设的时候，常常将ERP系统作为首选，并且日本企业也逐渐在互联网的大潮中开始转型。

用友优普解决方案考虑到了日资企业的管理特点，更有效的通过减少库存成本、优化供应链和现金流管理使利率支付变为间接借贷因素；优化生产计划，提高生产效率；高效销售，跟踪客户定单，推动销售中心和零售商的销售量；改善定单完成和交货率，提高客户更为满意度；更精确的预测，改善库存不足和满足长期计划要求；销售和生产之间的定单流和客户服务信息集成，促进有效市场战略和销售战术实施；高质量的、全面的企业业绩信息有助于做出更好的战略决策。

用友优普解决方案对外资企业互联网的的特点实现了变革，这种变革可归纳为实现企业的“五大连接”：即连接员工、连接客户与消费者、连接供应商与合作伙伴、连接社会数据资源、连接设备与产品。

为帮助企业实现“五大连接”，用友优普基于对国内外中型企业管理、业务及信息化的深刻理解和多年技术积累，以企业精细化管理为核心，综合运用当今最先进的社交、移动、大数据、云计算等信息技术，提出了企业互联网化的完整应用架构，即“USMAC企业互联网应用模式”。



在中国外资企业信息化市场,用友优普公司凭借多年的应用经验,为外资企业信息化紧密接轨,众多知名日资品牌,如松下,三井,住友,本田,日立,丰田,日产,三菱,高丝等世界知名企业在中国投资设厂选择用友优普解决方案。

用友优普U8+平台,成熟、智能,可以对接外资企业对于中国国情的发展要求,为不断发展中的外资企业在中国提供了有效管理平台。

**大连地区用友优普免费咨询电话：
400-69-91580**

如何提高公司及产品的网络曝光度？

□从嘉辰



现在的市场上，互联网营销大行其道，线下（传统）营销份额被不断得蚕食。那么要如何在网上提高产品的曝光度，为中小企业增加线上收益？选对方法是成功的一半。下面为大家盘点几个大家较为熟知的提高网络曝光度的方法。

1、百度推广。

百度之前是人们使用最多的搜索引擎。但是由于360和搜狗引擎流量的大增，百度也在不断被蚕食。不过瘦死的骆驼比马大，百度还是有很多的市场份额。百度推广的方式，是竞价付费，同样一个关键词你出的费用越多，你在推广中得排名就越靠前。但是弊端就在于，你排在了首位，你得信息被点击一次，你给百度的几十甚至是几百元就没有了。针对这个弊端，你的竞争对手就会从中得利。而且市场上这种点击软件的出现，使百度推广的效用越来越低。

2、阿里巴巴。

阿里巴巴是中国最大得商贸搜索引擎。阿里巴巴只是一个商贸平台，并不会对产品信息被推送到各大搜索引擎起到作用。为什么在百度搜索中会出现阿里巴巴平台的结果？这是因为各大搜索引擎上会在这种商贸平台上抓取信息，所以会有阿里巴巴平台上的信息出现在各大搜索引擎上。但是这对中小企业来说也不是可取得。如果仔细观察，各大搜索引擎在阿里巴巴抓取得商铺基本上都是在阿里巴巴付费几年的用户。

3、一呼百应。

也许很多人没有听过一呼百应。但是把一呼百应跟着两个巨头放在一起还是有原因的。一呼百应得优势在于采用把搜索跟商贸平台相结合的模式。一呼百应可以把产品信息推送到各大搜索引擎。同时各大搜索引擎也会在一呼百应得平台上抓取信息。抓取信息得方式又不同了，只要在一呼百应平台得店铺上发布得产品信息越多，被抓取得几率越大，这个就不分是付费还是免费得会员了。

信息占领头条，扩展渠道，增加客户

一呼百应的推广功能。

这个功能是一呼百应所特有的。只要你在一呼百应平台的商户后台发布了产品信息，一呼百应这个平台就可以24小时，向全网的搜索引擎上推广。解决了您每天不停得在电商平台上发布了那么多得产品信息却收不到成效的问题。

一呼百应的排名优化功能。

有人可能不懂这个排名优化功能有什么作用，举一个简单得例子来说明。你所使用的电商平台也具有推广功能，但是推广不到搜索引擎上的首页，您站在客户的角度想一下，有人多少愿意不停的翻页去找一条信息？这不就是在浪费客户宝贵的时间吗？所以排名优化很重要，能将您的产品信息优化到全网得搜索引擎得首页上更加重要。

大连天翼信息科技有限公司自2014年起，成为一呼百应大连地区总代理。我们始终秉承着客户第一的信念和宗旨，愿与您携手共进、同创辉煌！



U8V12.0业务报表使用技巧

□高成富

·【业务需求场景】

某食品公司，每个月度或季度都需要分析产品销售情况，需要按地区、经销商、部门、业务员、存货等维度按月度（季度）横向展开分析销售的发货数量、折扣金额、销售金额。以前使用的是U890版本，U890版本的销售管理中的报表不能满足上述销售分析，需要系统进行分析，版本升级以后即U8V12.0，公司领导希望通过新版本的U8系统能实现此销售分析且能灵活配置不同的条件及分组等。

·【业务需求分析】

U8V12.0极大的丰富了业务报表的查询功能，销售管理报表中的“销售



情况分析”基本可以满足上述需求，但是，销售情况分析报表中没有折扣金额，并且系统预置的报表不能修改数据源（即增加折扣金额），那是否只能通过二次开发实现呢？如果通过二次开发实现，需要重新设计取数逻辑及程序实现，并且报表展现不灵活，需要投入时间及成本，经过仔细分析、研究系统中的报表，可以通过小小的变通就可以实现。

·【实现过程】

打开销售管理—报表—销售分析—销售情况分析

系统可以按不同的时间方向分析，向前或向后即目前时间节点倒推或正排；可以按周、月、季度进行分析，可以选择分析的周数、月数、季度数

进入报表后，点击试图下的到UAP中设计试图

选择交叉区中的原币金额，在属性中将原币金额改成折扣金额，目的是在报表界面显示的名称变成了折扣金额而不是原

币金额，原币金额是原报表有的列（数据源），因没有外币业务，所以通过变通将原币金额数据源替换成折扣金额

改完列名后，需要配置折扣金额数据源即如何实现用替换原币金额数据源，右键销售情况分析报表下的数据源可以看到此报表是由存储过程实现的，那么，我们就可以在存储过程中做文章。

以下过程稍微有点难啊（需要有点数据库的知识），修改存储过程中的原币金额对应的数据库字段名即发货单数据库表中的折扣金额字段名，可通过U8数据字典查出（此处可以咨询服务人员）

通过以上步骤，我们的销售情况分析表就实现了，其实不难哦。可以图形展现及图形化输出。

综上所述，我们可以利用报表中其他不常用的列做文章，并且UAP试图设计支持列之间的计算等功能，依次类推，U812.0其他业务系统报表都可以实现上述功能。

【实现的价值】

通过小小的变通解决了快速的报表查询分析，不用通过二次开发或系统外手工分析，节省了大量人力成本及时间；利用系统强大的报表功能，灵活设置条件、交叉分组等，图文并茂的展现方式，为企业决策提供依据。

oracle 数据库客户端和服务端字符集问题

□ 宋敏



· 问题场景:

大连某大型企业,使用天翼开发的业务系统10年的时间,使用很稳定,只是做一些新需求的开发工作。突然该企业的维护人员打电话遇到一个很棘手的问题,客户端所有的汉字界面出现了乱码。造成使用人员无法正常操作。

该企业使用的数据库一直是oracle数据库,同时局域网是域管理模式。由于2014年微软系统的升级,很多客户端的系统都由原来的XP系统更换成WIN7系统,那么相应的oracle版本也由原来的oracle9i更新到oracle10 G或11 G。但是服务器端一直是oracle10G。因此出现上面的情况。

· 解决办法:

出现上面问题的原因是客户端和服务端字符集不一致造成。处理的办法为:把客户端的字符集修改成和服务端一致即可。

· 实现过程:

首先了解一下什么是oracle字符集

Oracle字符集是一个字节数据的解释的符号集合,有大小之分,有相互的包容关系。ORACLE 支持国家语言的体系结构允许使用本地化语言来存储,处理,检索数据。它使数据库工具,错误消息,排序次序,日期,时间,货币,数

字,和日历自动适应本地化语言和平台。影响oracle数据库字符集最重要的参数是NLS_LANG参数。它的格式如下:
NLS_LANG = language_territory.charset

它有三个组成部分(语言、地域和字符集),每个成分控制了NLS子集的特性。其中:

Language 指定服务器消息的语言,territory 指定服务器的日期和数字格式,charset 指定字符集。如:AMERICAN_AMERICA.ZHS16GBK

从NLS_LANG的组成我们可以看出,真正影响数据库字符集的其实是第三部分。

所以两个数据库之间的字符集只要第三部分一样就可以相互导入导出数据,前面影响的只是提示信息是中文还是英文。

其次怎么查看数据库字符集

这涉及三方面的字符集,一是oracel server端的字符集;二是oracle client端的字符集;三是dmp文件的字符集。

1、查询oracle server端的字符集

有很多种方法可以查出oracle server端的字符集,比较直观的查询方法是以下这种:

```
SQL>select userenv('language') from dual;
结果类似如下:AMERICAN_AMERICA.ZHS16GBK
```

2、如何查询dmp文件的字符集

用oracle的exp工具导出的dmp文件也包含了字符集信息,dmp文件的第2和第3个字节记录了dmp文件的字符集。如果dmp文件不大,比如只有几M或几十M,可以用UltraEdit打开(16进制方式),看第2第3个字节的内容,如0354,然后用以下SQL查出它对应的字符集:

```
SQL> select nls_charset_name(to_number('0354','xxxx')) from dual;
```

ZHS16GBK

3、查询oracle client端的字符集

在windows平台下,注册表里面相应OracleHome的NLS_LANG。

最后,找到字符集后直接把客户端的字符集修改成和服务端一致即可。

天翼荣获“用友优普2014年度商业合作伙伴TOP·10”

□ 陈蕾



1月31日-2月1日,用友网络科技股份有限公司召开的以“开放连接未来”为主题的首届中国企业互联网大会暨用友2015伙伴大会在北京成功举办。

2014年是用友优普元年,大连天翼信息科技有限公司在用友优普全国800多伙伴中脱颖而出,荣获“用友优普2014年度商业合作伙伴TOP·10”。大连天翼作为唯一一家来自二线城市的企业获此殊荣,其他9家获奖企业分别来自一线经济发达城市:北京、上海和广州。

自2013年,大连天翼成为用友大连地区总经销商,专注于大连市场的维护拓展和标杆客户的树立。大连天翼成立11年,去年成立青岛分公司——青岛信普软件技术有限公司,拥有综合实力雄厚的研发团队,始终保持实施成功率100%,得到越来越多的新老客户的信赖,成为长期战略合作伙伴。

2015年,大连天翼和青岛信普将为大连和青岛两地企业进一步实现互联网化。将用友优普U8+、U9的端产品与云端的互联网业务结合起来,实现更大的商业价值与管理价值。特色企业互联网产品有:企业空间、移动互联、S-OA、T-CRM、S-CRM、U网银、U易联、U订货、U采购、表魅网等。

在企业互联网全新时代,大连天翼和青岛信普,愿为更多企业实现“逐鹿互联网问鼎千亿”,携手用友打造中国最大,未来一定是世界最大的企业互联网服务生态圈。





鼎宏无边界一体化系统成功上线

□ 赵子峰

项目简介：鼎宏信息化建设总体目标——无边界一体化系统

一个平台：集成应用平台

· 搭建柔性、可扩展的、全面集成的信息化应用平台，提升鼎宏科技整体管理水平，支撑鼎宏核心战略实现

· 通过信息化系统建设，实现业务活动与管理过程相融合，保证信息的真实性、及时性、准确性和完整性，为经营决策提供科学的手段与依据

一个系统：业务协同系统

· 以营销和合同执行全过程监控为核心，通过营销服务一体化，建立涵盖市场营销、产品研发、订单执行、服务维保、财务管控、人力资源等核心业务的精细化协同体系，压缩供应周期，加快资金流转，快速响应市场需求，减少资金占压，降低成本。

一个体系：公司管控体系

· 实现业务与财务的一体化应用，实现业务流正向自动传递，逆向追踪查询；

· 通过统一会计科目、统一核算准则，建立公司多层级的核算管理体系

· 运用多种管理会计工具，推动财务职能由核算型向管理型转变，为企业经营决策提供更多的管理支持

经过1个多月，最为艰难的鼎宏K3整合业务工作于1月4日正式完成了13个账套的初始化工作，在5日6日这两天针对新系统数据进行数据校核，截至目前数据确认无误！

非常感谢这段时间给项目提供莫大帮助的各位同事。

项目上线大事记：

10月末至11月15日，为项目规划阶段，定义系统流程与基础资料的编码规则、分类等。

11月15日至11月22日，数据收集策略定义阶段。

12月15日，完成K3补丁开发的工作，增加功能有：内外帐的订单传递，内外帐的凭证传递，系统基础数据的同步，即时库存的定向信息显示。该功能完善后，在业务与财务之间建立了松耦合的链接，提高的做账的灵活性与应变能力，省去至少4个步骤来处理一些特殊的业务，并且这些业务也不影响正常的即时库存，在报表统计时省去一大部分排查虚拟业务数据的工作量，提高报表效率，提高数据准确性。通过系统基础数据的同步私服系统，固定专人专管一个物料入口进行维护，其他账套自动共享。

12月17日，商务部停止K3数据的录入，正式进入期初数据收集阶段。

12月25日，财务开始结账，在肖总、谢经理、张经理的带领下，财务在30日晚加班到凌晨1点多，赶在12月31日结束结账工作。在后续对账的工作谢经理与张经理也非常认真，关于即时库存多次向项目组提出疑问，最终发现数据中有一部分是12年的初始冗余数据，抛去这部分数据后达到了帐实一致的结果！



项目组同事庆祝在客户现场

12月31日至1月3日，项目组对数据做最后整理，完成数据导入工作。

1月4日5日，项目的相关人员对系统数据最终进行确认，目前已经结束所有初始化工作，进入12月17日以后的数据补录与新增功能培训的阶段。

目前，K3系统帐套整合顺利上线，后续任务规划也在积极应对。

鼎宏项目的同事在项目过程中面临系统整合的复杂性、客户思想难于整合等难题，积极乐观对应，项目组成功突破困难上限，为此付出了相当的辛苦，并最终获得了客户的高度认可。为我们项目组的小伙子点赞！

下附客户表扬信---



天翼十一载，感谢一路有你



(2014年大连天翼“天翼之星”)

“馨暖天翼，羊帆起航”大连天翼信息科技有限公司2015年旺年会在2月7日圆满落下帷幕。我们曾历经磨难，也曾精彩辉煌，积淀、成长、蜕变、大连天翼迎来了她的第十一个年头。这一路上感谢有你们——天翼之星。

伴随着2015经营发表会接近尾声，15位2014年度天翼之星的名单被揭晓。他们或是活跃在客户群中协调客户关系、隐藏在同事中解决日常问题的服务之星、敬业之星；或是短时间内完成自身全面质变、可以独挡一面的成长之星，新秀之星、希望之星；或是勇于创新、敢于承担的创新之星、担当之星、责任之星；或是不断学习的钻研之星，效率之星；亦或是态度认真负责、胆大心细的专业之星、交付之星。他们——是天翼的脊梁。

天翼之星，也许十一年当中，这些人在不断的重复或更新，可是“天翼之星”精神却一年年，一届届在不断的传承当中丰满、鲜活。

一加一大于二时，我想那就是团队的力量。而我们天翼拥有这样的力量。大连天翼，一个有为的团队，一支善战的队伍，一群拥有一颗进取之心的人组成了队伍。2014年在这群人当中三个项目组脱颖而出，组内成员们具大局观，有服务意识，懂协调共赢，用实际行动完美诠释了一加一何时大于二。

2014天翼优秀项目组：中金京钢项目组（王殿辉、孙林、孙晓卉）、斯瑞特项目组（张敏、毕鼎新、来永禄、杨晓伟）、鞍钢项目组（侯宝奇、曹宸、王庆男）

馨暖天翼，一路有你

“馨暖天翼，羊帆起航”大连天翼信息科技有限公司2015年旺年会在2月7日圆满落下帷幕，刚回过神来的小编带你回顾精彩瞬间~为你传达年会重要精神~

守望了一整年的一次团聚，太多的思潮迸发、太多的慷慨激昂，还有太多的热爱与执着，畅想与期待，我知道，经营发表会上每一位上台发言的老总都希望跟大家一同分享的时间长些，再长些。

台下的每一位天翼人都知道行李很重，但比对梦想，它就有那么些无足轻重了。再远的路途，我们也义不容辞。辛苦、劳累、拼搏、汗水、成功、收获，请让他们留在属于他们的2014。2015，我们又将扬帆起航。



大连天翼总经理姜增辉先生

青岛信普副总经理张强先生

大连天翼副总经理杨海滨先生

大连天翼销售总监王晋泉先生和他的团队

与经营发表会上的思想碰撞不同却也相似，旺年会晚会上的每一位天翼小伙伴的表现无不体现了天翼人的活力与创新能力，70，80，90，萌妹御姐帅锅大叔，大家一起high翻全场！话不多说，上图！



呆萌呆萌企鹅舞



大连青岛两地同跳“小苹果”



男神版健康操



感恩树变身许愿树，心怀感恩，心愿达成。

大连天翼将用热忱与坚韧，真诚与执着，创造客户价值，营造和谐团队。愿成长路上有你，也有我。

用友优普 首位伙伴内训师是怎样炼成的？！

人们常用“心有余而力不足”来为自己不愿努力而开脱，其实积极的思想，踏实的努力几乎能够战胜世间的一切障碍。



来永禄，大连天翼高级实施顾问。

用切身行动诠释了“世上无难事，只怕有心人”。

2014年11月-2015年1月，大连天翼来永禄报名参加“用友优普内训师”的选拔，经过从初选、面试、培训到考核认证的层层筛选，最终在来自用友优普全国机构和伙伴的68位优秀教师中脱颖而出，成为用友优普首批20名通过认证的内训师之一！值得一提的是，来永禄既是首位也是唯一一位以用友优普伙伴身份获得集团认证的“用友优普内训师”。

对于通过用友优普内训师认证这一事，来永禄用“侥幸”来形容。其实，“侥幸”一词实在难以诉说他在本次集团如此大规模招募内训师行动中，脱颖而出的偶然中的必然，必然中的偶然。

之所以称此次机会为“偶然”是因为本次内训师原本是面向集团内部顾问招募，主要是为了帮助全国各地给分支机构和伙伴做培训支持。而来永禄有机会作为大连天翼的代表受邀，实则是因为天翼公司近几年无论是业内评价还是专业实力，均引起了用友优普总部的广泛关注，才有机会

参与内训师培训。

而之所以称之为“必然”是因为，在大家都不曾看到的地方，来永禄勤勤恳恳，踏踏实实的前进，也许脚步并不快却始终一步步接近目标。他作为大连天翼信息科技有限公司的高级实施顾问，从事企业信息化咨询实施十余年，在离散制造、流通业等ERP系统实施及咨询方面有丰富的经验，对企业供应链、车间制造、质量售后服务管理等领域都有深刻理解。他曾参与过海尔集团、亿达集团、联通股份、松下制冷、中缆集团、大冷股份等大大小小数不清的项目。

从来永禄身上可以看到天翼人的精神——专业、沉稳、诚信、坚韧。大连天翼信息科技有限公司成立十余年至今，为越来越多的青年才俊提供了广阔的成长平台和无限的发展空间。天翼公司作为“大连地区规模最大、综合实力最强的IT服务商”，必将为大连IT业培养更多专业人才，带领大连企业信息化走向世界！

京滨大洋U8项目隆重启动



2015年4月3日，在京滨大洋三楼会议室，经过多次现场调研，多方了解企业实际管理情况后，京滨大洋U8项目隆重启动。

京滨大洋初期与天翼达成合作时，上的第一个产品是U8财务。在使用过程中看到了U8财务从不同的角度，实现了从核算到财务报表分析的管理全过程，为企业的成本计划、成本控制、成本核算、成本分析提供了有效地管理工具。逐步又上了应收应付+成本和供应链产品。而本次应京滨大洋客户的要求，实现质量追溯的需求，启用车间管理，对关键物料进行质量追溯，对仓库库存进行准确的跟踪统计。

对于本次深入合作，京滨大洋和天翼双方均展现了高度的重视，高层领导均参加启动，包括京滨大洋的奥田总经理和多位公司管理层领导，天翼的姜增辉总率领一众资深实施顾问到场。

预祝京滨大洋U8项目顺利实施！

大连天翼，让您的管理如虎添翼！期待京滨大洋能够真正通过技术重塑管理！

量体裁衣，私人定制

——青岛信普助力红领集团信息化系统整合

□王飞秀



青岛红领集团成立于1995年，是青岛本地一家专业致力于西装、衬衫、裤装的大型品牌服装生产企业。从最初的传统服装制造，分销渠道建立到门店遍布全国，并具有一定的品牌影响力，红领集团的信息化建设也在不断增砖添瓦。

近几年红领集团业务发展突飞猛进，在“工业4.0”的浪潮中将品牌及业务方向精准定位。着重在“私人定制、高级定制”领域推陈出新，业务范围遍布全球。无论是业务方向、营销策略、品牌效应、潮流时尚，红领都已经站在了全国服装行业的最前沿，并成为“互联网时代的行业风向标”。与此同时，红领集团依托信息化手段，在整体业务的响应速度和资源整合上不断加强。信息化，已成为红领整体管理和业务拓展不可或缺的有力支撑。

红领的发展用“日新月异”来形容丝毫不夸张，这就要求软件系统要时刻紧跟企业的发展节奏。红领公司作为青岛地区“两化融合”示范企业，信息化应用整体水平非常高。从最前端的CAD设计，到生产管理的MES系统，再到财务供应链U8系统，以及ERP、分销等管理系统，都能够为企业各个管理节点提供数据分析，支持高层管理决策。

但同时，多个系统的应用，也不可避免的带来了一系列数据对接的问题。特别体现在财务如何与分销系统进行数据对接？财务如何与ERP系统进行数据对接？业务系统的编码如何自动翻译成用友U8中的编码，从而减少大量的手工录入，提高效率？企业审计部门能否用软件来做全面的预算管理？……于是，红领集团的审计部、财务部、IT部展开了对此管

理需求的讨论，而这，也成为信普软件终能牵手红领的契机。

青岛信普软件技术有限公司，由大连天翼和青岛弘智共同投资，依托大连、青岛两地的产品开发能力和项目实施经验，信普公司快速成长为青岛地区“无边界、一体化”的信息化方案供应商。与海尔、浪潮等企业先后达成战略合作。志在成为“青岛地区最优秀的企业信息化增值服务商”，而所谓“增值”，就是为企业在现有系统的基础上，做全面数据整合以及深度拓展开发。

2014年下半年，信普公司就红领此次项目需求做了全面调研和深入探讨，先后与财务部、分销系统供应商、IT部，多次讨论数据对接内容与方式。数次提交、反复确认此次项目方案。信普公司的专业能力最终获得红领集团各业务部门的认可，在2015年4月9日招标会上成功中标此次信息化项目，并顺利签订合同。目前项目已正式启动，双方项目组已到位并已展开具体工作。信普公司此次为红领集团提供的“个性化定制”，不仅会开发红领集团用友U8与ERP、分销系统的数据接口，打通信息壁垒、实现全面整合、实现“业务、财务一体化”；同时能够减少重复输入，提高管理效率；还将并行实施预算模块，助力红领集团整体预算管理。

“定制”，最终让信普和红领牵手。相信红领未来的发展道路上，信普也一定能够为红领提供更深入，更全面的信息化解决方案，成为红领长期战略合作伙伴！

祝红领信息化项目成功！



金牌服务 步步为赢

——与您携手为明天

2015年4月17日，大连天翼成功举办老客户俱乐部活动“金牌服务 步步为赢——老朋友答谢观影party”。

大连天翼成立11年，始终致力于打造一个优质、高效、以人为本的服务体系。本次观影活动，在轻松和谐的氛围中展开，与100多位长期以来支持我们的老朋友欢聚一堂。

首先，天翼服务总监高成富强调：从最初被动式的点对点责任制服务，到现在主动式服务，天翼在服务方面精益求精，追求极致服务体验。2015年天翼除了提供用友SPS标准支持服务，还创新的提出天翼增值服务——巡检服务、金牌课程、系统预警、辅助管理等。



其次，为了确保服务质量，天翼客服课课长宋敏进一步详细介绍了天翼在原有微信派单、邮件派单、电话派单、金牌课程的服务基础上，又推出了微信服务群和企业服务空间两个全新的服务模式。

创新的将企业空间应用到服务中，主要目的是：在日常服务或微信群交流时，总结积累各类常见问题和经验，分享到服务空间里，实现知识传播和经验共享，加强应用系统的深度，提升系统应用效率。

会上，还公布了2015年天翼金牌课程的课程表，为用户各岗位的人员成长提供了可靠保障。(详见封三)

通过线下的金牌课程学习与线上互动交流的有机结合，将天翼服务全面覆盖每一位最终客户的日常工作应用中，急客户之所急，预知客户之所需，实现一站式服务。

天翼老客户俱乐部在2015年首次线下活动，选择了观影这种轻松地方式，表明了天翼不仅仅追求卓越的服务水平，更是高度重视客户的体验感。

大连天翼，让您的管理如虎添翼！金牌服务，步步为赢，与您携手为明天！

寻找大连创客“新星”之张煜

愿做信息化羽翼 助力“小微”腾飞

本文转自《大连晚报》2015年4月14日 第A08版“特别策划”



我叫张煜，是大连天翼信息科技有限公司的创业合伙人，我们也是从4人“小微”企业发展至今的，愿意为更多创客们提供信息化增值服务。

我叫张煜，今年37岁，是大连天翼信息科技有限公司的创业合伙人、副总经理。从2004年创业到现在，十年光阴弹指一挥间，回头想想既有兴奋喜悦，也有焦虑辛酸，我们从仅有4个人的“小麻雀”，到现在仅大连地区就有上百名员工、横跨大连及青岛两地，成为东北及环渤海地区规模和实力最强的企业信息化增值服务商之一，走过的每一步，我都历历在目。

我老家在安徽淮北，自打1994年来到大连理工大学读机械设计与制造专业，大连就成了我的第二故乡。1998年大学毕业，我开始在大连一家制造业合资企业工作，之后三年时间，机械、设计、仓储、采购，制造业几乎所有环节我实打实地做了个遍。2001年，我成为总经理办主任，这家企业里最年轻的中层管理者，那年我23岁。

那时候，创业者没有如今多。我骨子里是一个喜欢闯荡、去经历的人，不愿安逸。在我负责企业采购时，常和南方中小企业老板打交道，所见的创业事例、感受的跌宕起伏讲上一天都不成问题。那些老板多数文化程度有限，我当时有这个念头：凭借我的经历和能力，要是创业也会风生水起。别说，机会真叫我碰上了，同时我遇到了志同道合、有同样目标的创业伙伴，2004年1月16日，公司成立，当时只有4个人。



天翼时刻为客户提供贴身的信息化支持服务

对于创业感受，我觉得马云在香港的演讲能表达很多创业者最真实的想法：“我根本没有想到有这么艰难，有这么多麻烦，有这么多痛苦，我真的跟自己不止一次讲过，要是重新来过，我愿不愿意来？我说我不来。”现实的确如此，如果不创业，我每年年薪有三四十万，但“开弓没有回头箭”，创业就要承担社会责任，因为员工在等着开工工资呢。艰难时，真没钱，就自己垫钱、到处拆借，拿到钱最先给普通员工发工资，其次是核心员工，最后要是还有剩余，我们创业团队再领工资。

这些年，家庭发自骨子里、坚定不移地支持，是我创业的最大动力源泉。公司刚成立、大冬天的，接到一个总价两千块的订单，虽然数额小，但得“开张”啊，我晚上陪客户吃饭因为心情不佳喝多、睡着了。出租车司机叫不醒我，就把我放到西山水库路边，幸亏路人发现我，翻出我手机拨打最近拨出过的电话，找到我妻子，她赶来接我回家。到家后发现，我随身带的笔记本电脑、资料都丢了，她又返回寻找，下半夜三四点才回来。她回家后上来就打了我一下，说

“就这样，你还创什么业”。这一下把我打醒了。创业初期，公司没钱，我们创业团队真是拿自家的钱往里垫，要是没有稳定的“后方”，那可不行。如果连家庭的支持都争取不到，家里人的思想都做不通，想要创业成功可能是奢望。



张煜为公司服务工程师“指点迷津”

你问，企业信息化增值服务到底是个啥？其实我们主要为企业解决“开源”、“节流”、“资金流动性”三类问题和麻烦。打个比方：我们就像装修顾问，既懂装修材料市场，也懂你和你的品位、喜好，能把规划落地，装修出一个舒服的家，这就是我们现在要为企业信息化做的事。我们目前有数十个项目在并行实施，年销售收入数千万元，客户中既有鞍山钢铁、冰山集团、起重重工、瓦轴集团、中远船务等大型工业企业，也有獐子岛海参、真心罐头、天宝冰淇淋、康师傅饮料、可口可乐、固特异轮胎等百姓身边品牌。

眼下，小微企业、电商微商越来越多，我们曾是只有4个人的小企业，知道创客们最需要什么，去年，我们投入400万元，20多人的研发团队用一年时间打造锤炼，于今年3月推出一款电商管理软件。对于淘宝商户来说，它是专业的店铺管家，已在淘宝、天猫和京东商城上线运行。虽说是面向全国，但一定要为咱大连的创客们做点事，我们提供免费的网上商城运维咨询与上门辅导服务，“扶上马再送一程”是我们能够为大连创客奉献的微薄之力。



大连软件园创新人物故事：

天翼信息姜增辉：执着坚守 百炼成钢

“每个企业都有不同的经营理念，有的经营产品，有的经营项目，而我们则一直是在经营客户，把客户的需求放在首位，帮助客户成长，实现自己的目标。”在大连软件园15号楼一间办公室里，大连天翼信息科技有限公司总经理姜增辉这样对记者说。

这家成立于2003年的公司最早只是大连冰山集团旗下的一家子公司，骨干成员来自于冰山集团下属企业的信息化部门，当时冠名冰山天翼，为冰山集团其他所属企业提供ERP等信息化管理软件。2008年，在冰山集团改制之际，从冰山集团独立出来，正式更名为大连天翼信息科技有限公司。

“其实这个行业真的很辛苦，是个高投入低回报的领域，但我们看中的是长期的产业效应。”一路带领团队前行的姜总耐心地解释说：“今天，信息化已经改变了企业的生存规则，将来只有两种企业能够生存，一是与信息技术相关的企业，二是用信息技术改造成功的传统企业，所以企业信息化不是简单地买几套软件，而是必须实现企业资源的整合及系统的集成，推行企业信息化，顶层设计和分步策略非常关键，管理模式和业务流程是本质，系统无断点，数据不落地，系统一体化和数据一元化是目标，天翼为企业提供的正是这样的服务。”

“我理解ERP这个行业首先是做管理咨询，其次是做服务，最后才是做IT开发，因为管理是人的艺术，没有定数，要做好管理软件就必须了解行业，了解客户，并有足够的管理经验，这需要一批既有管理经验又懂IT技术的项目经理和实施顾问，而这种人才不管是国内还是国外，都非常稀缺。我们的公司发展到今天，最大的财富就是积累沉淀了一批技术骨干，这些人又在培养带动新的人才，形成了一个人才梯队，才有了今天的业绩。”现在，天翼的客户涵盖了传统制造、建材、商贸、物流、服务等各个领域，“这个行业门槛很高，但进入之后客户的粘度也很高，因为企业管理软件不是一次性开发，还需要长期的跟踪、维护和升级，所以一个项目的团队一旦设立就会长期存在，我们跟所有的客户都不是短期的合作关系，而是长期的战略合作伙伴，目前看我们的口碑很好，已经树立了非常过硬的市场品牌。”

2012年，天翼又遇到了新的发展契机。适逢用友公司在大连找寻具有较强接盘能力的分销、实施及服务合作伙伴，而天翼因为开发经验、技术水平和企业规模都达到了相当的高度，顺利成为用友软件的大连总代理。目前用友的 sales 业务在天翼公司已经达到了四成。

“关于与用友的的合作，我们看重的并不是它的增收效应，而是所带来的深层价值。因为现在企业的物流、资金流和信息流都非常重要，业务、财务系统需要一体化，用友是全国知名的ERP厂商，再加上天翼的技术开发和系统交付及服务能力，这样才能使客户价值最大化。”

桌上的一本关于互联网与电子商务系列产品与服务的手册吸引了我的注意，翻开来里面展示的都是天翼进军电商领域的状况和计划。

“这是我们近几年的发展规划，现在ERP软件已经不仅仅面向大企业，而是走进了大众的生活。在电子商务、物联网，软件技术及与ERP的集成领域大有可为。”接着姜总兴致勃勃地给我们举起了例子：“比如华为手机可能

在京东、天猫、淘宝上都有销售，顾客在各个端口下单，并留下自己的个人信息，华为将这些订单用专门的管理软件汇总起来，并按地区进行分类和配货，再将这些信息传递给物流公司，物流公司据此发货并将具体的物流信息反馈给厂家和网站，买家就可以在网上查询到自己货物的物流信息了。这里面网站、厂商以及物流公司的信息传递都需要通过信息系统来进行，形成了一个完整的销售链条，相当于一个生态系统，有一个环节断裂就无法正常运转，因此我们的管理软件必须做到精准流畅。”说到这里，平时看起来不善言辞的姜总饶有兴致地拿起手机，给我们演示了天翼软件在自动售货机上的应用。他随意点开了一个终端，是嘉定地区的自动饮料销售机的销售情况。“我们开发的软件已经嵌入了售货机，而这些售货机被商家布点在各个区域。比如嘉定区共有近200台饮料销售机，从这里就能看出各个售货机所售饮料的具体种类和数量，如果需要补货，根据这里的信息显示，可以非常准确地知道货品所需的地域、种类、数量，绝不会出现补货不足或过多的情形，而且有利于现金的精准管理，非常便捷高效。”

“现在大数据、物流网技术的应用带来了大量商机，比如刚才所说的自动售货机，我们的信息系统收集了大量的客户消费信息，通过这些数据的分析就可以看出哪一类人群偏爱哪一种饮料？哪一个季节，哪一个时段某种饮料比较畅销，这些大数据可能为商家提供非常有价值的商业信息。”

对于未来的发展，姜总信心满满的表示：“我们的目标就是做大连地区实力最强的信息化交付团队，提升客户的信息化水平，为其成长提供最有力的信息化支持。”

质朴而睿智，专业又务实，这就是姜增辉和他的团队的品格，他们顽强地攻克下来路上的一个个难关、一道道沟坎，心无旁骛、无怨无悔地朝着自己的目标奋勇前行。

