

企业业务指南

业务管理软件购买指南

高效业务解决方案的九个基本要素





希望您能喜欢。
阅读时长: 16 分钟

业务管理软件购买指南

高效业务解决方案的九个基本要素

财务管理是企业运营的核心,也是企业长续和健康发展的关键所在。为了持续通过严格财务管理,为您的业务提供支持,企业会计部门需要利用得心应手的工具来高效开展工作。否则,会计人员缺少可以高效应对业务和监管需求的合适工具,每月关账时就可能在手动和重复性工作上浪费大量时间。

现在,如果企业财务部门仍然还使用大量的电子表格或类似方案来完成日常工作,那么是时候升级财务管理解决方案了。财务关账和审计准备工作可能需要耗时数周才能完成,而季度末尾几天完成的销售通常无法记入系统,因而无法及时获得收入确认。

财务合并、多国家和地区的税务以及多币种报告等关键财务流程错误百出,会严重降低整个部门的工作效率。

除此之外,面对不同国家持续变化的收入确认和会计准则等监管要求也会进一步加剧企业运营的压力。如果您对以上任一场景感到似曾相识,那么是时候认真考虑现有业务系统是否已落后于实际发展需求,是否正在拖累您企业的盈利能力了。

本企业业务指南概述了全面的财务管理系统必不可少的九个基本要素,以及选择合适的业务解决方案将如何助力您在不断变化的市场环境中审时度势,持续获得成功。

目录

概述 Page 2	1 核心业务管理功能 Page 4	2 集成的库存管理、 履行和发货 Page 8
3 总体拥有成本低 (TCO) 和卓越的易用性 Page 9	4 理顺订单到收款流程 Page 10	5 采购到付款流程 Page 11
6 商务智能 Page 12	7 多分支机构和全球业务管理 Page 13	8 适应特定业务模式的能力 Page 14
9 项目会计与合同管理 Page 15	总结 Page 16	

核心业务管理功能

会计功能

任何业务管理系统都必须具备基本的会计功能，比如总账、应收账款、应付账款、税务、现金和支付以及内置审计跟踪。除此之外，财务管理系统还必须能够灵活扩展以应对各种挑战，同时支持企业密切关注盈利能力。

您的财务管理系统应支持配置几乎无限数量的总账账户和子账户。例如，它应允许企业自定义会计周期，实现分别关账以满足所有新建分支机构和国际子公司的需求。最后，该系统还应能够为各行各业提供预先定义的会计科目表，以此加快部署速度。如果没有这些基本会计功能，财务人员就很难监管企业内的多个成本中心，无法确保您在规定的预算范围内开展运营。

“Oracle NetSuite 就像一个充满惊喜的宝库。我们挖掘得越多，合作越深入，为企业带来的价值就越大。”

深圳市纽泰睿科技发展有限公司首席执行官 Tony Zhao

现金流管理

定期、严密地监控现金流对于保持财务健康非常重要。当出现意想不到的变化时，企业可能会因为各种因素而支付各种意外成本，例如执照、许可、原材料、设备、合同工作范围扩大以及供应商协议等。这些投资通常需要支付大量预付款，对此，企业必须明智地进行财务规划方可保持健康的现金流。相反，如果没有足够的现金来履行义务，企业则可能遭受诸多不良影响，危及业绩，甚至要承担法律责任。

为避免这些潜在后果，企业必须确保现金流入与流出协调同步。对此，业务管理系统应提供现金流分析功能，以便企业检查可能影响现金流的业务流程或环节（例如应收账款、库存、应付账款和信用条件），执行现金流分析，轻松发现现金流问题和改进机会。

众多周知，能够实时获取信息对于制定明智决策非常重要：当员工能够随时随地访问相关资讯，无需耗费时间和资源提取和整合不同来源的数据时，他们便能够更快速、更准确地做出决策。同样，理想的业务管理系统应能通过详细的仪表盘和关键绩效指标 (KPI) 为企业提供更高水平的现金流实时可见性，帮助企业更迅速地发现企业运营中的异常问题和危险情况。

经常性收入和收入确认管理

在不确定时期,企业难以获得可预测的收入流。但是,在拥有稳定的客户群后,企业的工作重点应转变为通过客户持续获得收入。为此,首先,企业必须在财务、销售和服务部门之间建立紧密协作,以便识别经常性收入流、定义服务收费周期以及何时在企业资产负债表中确认收入,同时财务管理系统需要能够处理多种经常性收入情景并执行各种报告工作。

其次,在发现潜在的经常性收入流后,企业必须识别自身的“服务成本”。为此,业务管理系统应能准确地对各种收费情景建模,帮助企业掌握各种直接和间接客户成本,包括客户获得成本、服务成本和产品交付成本,以及细分哪些客户推动利润增长,而哪些没有。对于经常性收入管理,80%的利润源自20%的客户这句格言尤其中肯——占总客户群80%的低价值客户需要企业年复一年地付出巨大代价去维系,但却只能勉强维持收支平衡,甚至还可能入不敷出,除非企业将全部利润平摊到全部客户。

此外,企业还需要拥有强大的收入确认流程。您的计费基础架构需要能够处理针对不同客户的多种定价机制。您可能管理着月付、季付或年付等多种付款方式,并为客户提供预付费、后付费或者不足月按比例付费等计费机制。使用电子表格来完成这些工作可能很快就会令局面失控,一次性以及其他各种计费安排也可能引发混乱和错误。

具有强大计费功能的业务管理系统可确保企业能够轻松、准确地管理基于订阅的计费计划。这样的解决方案允许客户更改自己的计费计划和付款方式,以此提高客户满意度和减少流失,因此甚至能将计费变成一个竞争优势。

既然计费流程可以帮助收入确认,理想的业务管理系统还应帮助企业遵循 FASB、AICPA、AASB 和 IFRS 收入确认法规。您的财务系统应提供对国际主要收入确认规则的内置支持,从而让企业能够对多要素销售,以多种费率进行收入确认。

这些收入确认规则将引入一系列复杂计算,给企业财务团队带来新的挑战。对此,支持灵活收入确认的财务管理系统可帮助企业员工减少对纷繁复杂的电子表格和易于出错的手动流程的依赖,还有助于确保企业清晰洞察并持续监控收入确认流程的所有环节,为管理打好基础。

财务管理解决方案之所以应当支持这些收入确认规则,原因在于这些法规允许企业更早地确认收入。在采用这些法规之前,如果企业无法确定销售中任一品项的公允价值,就只能将其推迟至未来交付时进行确认。相比之下,这些法规支持企业为尚未交付的品项应用预计售价 (ESP),然后提前确认收入。

总而言之,这些法规将对企业收入产生不可忽视的重大影响,对于企业巩固和提升盈利能力具有重要意义。

财务规划和报告

首先, 为了准确规划和预测各项企业计划的成本, 财务管理系统应支持企业深入洞察当前运营状况, 以此识别问题。

对于财务规划, 企业需要整合各个部门的数据以获取关于运营的全面视图, 然后对各种“假设”情景进行建模以评估各个成本结构的影响。然而, 如果没有一个可轻松执行这些任务的财务管理系统, 财务团队每过一段时间都要耗费大量时间来整合来自各种系统的数据, 针对各种场景预测可能发生的结果, 导致没有时间也没有精力去执行战略分析。

其次, 在当今监管极度严格的市场环境中, 财务报告对于确保合规性极为重要。如今, 企业运营业务必须严格遵循相关法规。

为此, 企业的每月报告、绩效报告和财务关账流程必须无懈可击, 为审计做好准备。然而, 这种做法通常导致许多企业在季度关账上消耗大量宝贵的时间。对此, 符合法规审查要求、可加速财务关账并支持按需生成关键财务报告的稳健的财务管理系统可为企业提供巨大的竞争优势。

一方面, 它支持财务人员动态地从数据录入表或预算报告直接下钻到底层事务以及相关证据, 获得深入的业务洞察。另一方面, 它还支持员工根据自身角色 (例如财务主管、财务经理或分析员), 通过可定制的仪表盘和 KPI 对任何财务指标进行监控。

就财务规划而言, 两大头等重要的功能是预算和预测, 它们是企业控制成本的关键。对此, 理想的财务管理系统应支持多维数据收集和自动化计划整合, 以便企业清晰了解人员、销售、资本设备等相关成本。



另外, 自动化流程还可避免链接和公式出错, 有助于企业提高准确度, 减少错误。

财务规划的另一个重要的优秀实践是对比实际数据与计划数据。如果使用基于电子表格的规划方案将实际数据整合到预算、预测或假设情景中, 整个过程非常繁琐, 也十分低效, 后续几乎无法进行差异分析。对此, 具有先进的预算和预测功能的财务管理系统能够无缝整合未来预期与年初至今的实际数据并进行差异分析, 帮助企业轻松对比实际结果与预算。

固定资产管理

随着发展, 企业可能会购置设备、土地、建筑等各种固定资产。从创建到折旧、重估和弃置, 企业需要在这些固定资产的完整生命周期内实施有效维护和控制, 以此更好地了解固定资产对盈利能力的影响。

因此, 业务管理系统必须能够提供丰富的资产管理功能, 支持多种折旧计算方法; 必须能够同时管理折旧和无折旧资产, 高效处理维护计划和保险事宜; 还需要将资产购置流程紧密集成到会计流程, 确保不遗漏任何设备。

资产折旧方法有很多种, 每种方法各有优劣。对此, 财务管理系统应预置支持所有标准的折旧方法, 包括直线法、固定余额递减法、年数总和法以及资产利用率, 甚至企业的自定义方法。

强大的固定资产管理可帮助企业获得与资产折旧有关的税费扣减, 获得更加健康的现金流, 由此将更多收益再次投入运营。

集成的库存管理、履行和发货

有效实施成本控制的一大关键是确保在适当时机补充库存, 否则当库存大于需求时, 销售成本 (COGS) 便会上升, 进而影响企业各个产品线的利润率。要想通过清晰的库存成本、周转率和库存利润率视图综合管理每一项产品的利润, 企业财务管理系统应当集成强大的库存管理控制功能, 并提供有关需求、供应、成本和履行趋势的全面的实时可见性。

库存管理的关键领域包括货仓和批次管理、到岸成本、基于需求的补货、客户定价和批量定价以及多地点库存。持续跟踪这些绩效有助于企业控制库存补货, 确保拥有充足库存以满足预期订单需求, 同时将过剩库存及相关成本维持在较低水平。

由此, 企业可严格控制库存水平并提高运营效率, 降低库存成本。

强大的库存管理功能不仅有助于企业在购买和销售产品时跟踪每个批次的具体成本, 从而针对不同类型的客户和销售渠道灵活地定价, 例如批发、零售或者线上销售等渠道, 进而扩大客户范围并获取更多价值, 同时控制成本; 还能够在与后台会计系统集成后, 助力企业财务团队充分利用历史数据计算需求计划, 并通过建模了解预期销售和采购单将如何影响未来的库存水平。

最后, 精细的库存管理功能除了增强企业对利润的掌控能力外, 在集成履行和发货流程后还能创造更多附加价值。借助集成的库存、订单履行管理和发货流程, 企业可以避免手动重复录入工作、消除订单处理错误, 无需投入成本去核对发货信息。实际上, 据独立分析公司 Nucleus Research 数据显示, 企业利用集成的后台库存和履行系统平均每年可节省高达 35% 的发货成本。还可以通过电子方式向负责直接发货的供应商转发订单来减少履行错误, 通过集成订单管理与商品退货授权来改善退货流程。

“得益于Oracle NetSuite, 乐歌能够全面整合海外业务, 简化整体运营, 实现了财务流程的自动化, 全面赋能乐歌的全球化扩张之旅。”

乐歌人体工学科技股份有限公司高级财务经理 梅智慧



总体拥有成本低 (TCO) 和卓越的易用性

传统的财务团队需要应对多个应用, 包括会计核算到财务规划、商务智能、库存管理, 以及订单管理、CRM 和电商等前台系统。为此, IT 部门不得不花费大量宝贵的时间来对这些应用进行规划、部署、管理、集成和维护。与此同时, 资本密集型硬件基础设施、服务器和软件许可以及成本高昂且费时的升级, 也会进一步拉高企业运营费用, 而随着业务加速发展, 这些成本还极有可能失控。此外, 一家企业的财务人员可能分散在多个地点, 他们可能需要通过低效而速度缓慢的 VPN 客户端才能访问财务系统。

因此, 首先, 企业核心业务管理系统不仅应当具备基本的财务功能, 还应有助于大幅降低开销和控制成本。对此, 云端财务管理系统可确保企业有效降低总拥有成本 (TCO)。

只有云端业务管理解决方案能够让您的员工实时、轻松地访问数据, 而不必依赖 IT 支持。云端解决方案由提供商负责管理和运营, 您的所有交易事务数据和客户数据以及运行这些数据所需的硬件和软件基础设施都位于提供商的数据中心。

这种业务管理系统又被称为多租户系统, 即提供商能够以任何单个企业都不可能单独实现的成本效率, 通过共享基础设施为成千上万的客户运行应用, 从而获得规模经济效益。

与本地部署解决方案相比, 云端多租户财务应用成本可降低 50% 以上。实际上, 根据美国管理会计师协会 (IMA) 的近期调查, 受访者普遍表示上云的首要优势在于降低总体拥有成本 (TCO), 其次是随时随地的访问能力。另外, Hurwitz and Associates 的一项研究也表明, 与本地部署的业务应用相比, 云端解决方案大约可以节省 35-55% 的总体拥有成本 (TCO)。

云端财务管理系统的另一个优势是任何时候都只有一个版本。这不仅意味着企业财务部门将自动获得系统升级和功能更新 (例如对新的会计和监管变更的支持), 无需忍受麻烦、耗时的修补和升级过程; 还意味着企业已实施的系统定制可以在自动升级期间无缝衔接, 无需 IT 部门重复配置。总之, 系统升级将在提供商的照管下无缝进行, 企业财务部门可始终运行最新软件和硬件。

借助云端财务管理系统, 企业员工能够随时随地通过网页浏览器访问系统, 确保在任何时候都能获得各种关键信息, 例如库存现金、现金流、负债、债务、利润等。

理顺订单到收款流程

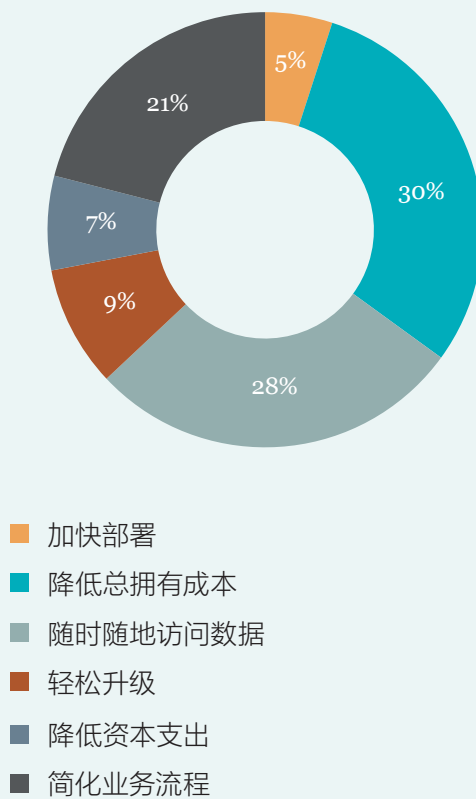
企业掌控盈利能力的关键之一是确保核心业务流程能够高效扩展,否则,企业可能无法有效管理现金流。当业务扩大时,效率低下的手动订单到收款流程将率先暴露出不足,不仅成本高昂,还可能导致严重的收入确认和客户服务问题。

通常情况下,当销售代表成功地将销售线索转化为客户并获得订单时,企业需要将这些信息传输到其他数据库,以便实施订单管理和履行、更新会计信息、填充客户记录以及计算和支付佣金。对此,如果没有高效的订单到收款系统,企业就可能无法及时将这些信息纳入会计系统以进行季度关账,进而导致报告错误、收入数据失准,乃至无法及时支付佣金而令销售代表心生不快。此外,员工可能需要耗费数小时时间将一个系统中的数据重新录入另一个系统;企业可能需要投入更多运营成本来雇佣更多员工与承包商,加班加点地处理订单。

总而言之,当订单进入订单管理系统后,企业需要确保客户及时付款,避免因应收账款周转天数(DSO)原因导致客户撤单和心生不满。对此,借助集成了前台和后台流程并内置了订单管理的财务管理系统,企业员工只需点击几下鼠标便可轻松将已成交的机会转化为订单,大大减少了不必要的纸质工作和成本。

此外,这样的系统还能以卓越的准确性为企业财务和高管团队提供有关业务绩效的及时洞察。

图1
上云的优势



采购到付款流程

任何企业都需要采购服务和设备,但如果没有严格的采购和审批流程,不仅盈利能力可能受潜在的员工违规支出影响,还可能遭受员工欺诈。对此,利用可全面掌控采购到付款流程的财务管理系统,企业可清晰了解所有支出的所有信息,从而可以快速发现并纠正任何脱离控制的成本,并发现节省成本的机会。因此,理想的财务管理系统应能提供全面的采购工作流、政策、审批和审计跟踪功能,以便企业实施全面控制并建立问责制。

此外,理顺采购到付款流程对于企业的另一个优势是可自动执行从采购、接收到应付账款的整个流程,节省时间并消除错误:自助服务消除了纸质表单和相关错误,使财务人员能够更轻松地跟踪采购申请和订单状态,由此节省更多时间和精力,投入到更具战略性的活动上。

进一步地,自动化流程可以在到达货物或原材料再订购点时自动生成新的采购单,无需企业从项目中专门抽调人员来检查已完成采购单和订单数量,然后手动生成另一个采购单。

在生成采购单后,企业就需要向商品或服务供应商付款。财务人员需要向接收部门确认服务或商品是否如约交付,然后再批准将应付账款支付给供应商。所有这些活动都要占用财务人员大量宝贵的时间和精力,让他们不能全力投入到其他关键财务流程和运营活动中。对此,将货物接收与应付账款集成可确保企业准确的向供应商付款。

商务智能

许多企业通常难以甚至无法获得准确的运营视图，它们的运营数据常常零散分布在多个系统中，电子表格数据也过时陈旧、易于出错且难以维护。与此同时，传统的附加式分析工具不仅实施成本高昂，往往还缺乏关键商务智能组件，使用不便且难以普及。

企业需要哪些关键的商务智能组件才能获得全面而详细的业务运营视图？首先，为了获得各部门绩效的整体概览，企业需要可针对具体财务用户需求提供个性化洞察的基于角色的仪表盘，无论用户是财务主管、财务规划和分析经理、分析师还是 CFO。与此同时，这些仪表盘还需要能够通过统一、集成的数据信息库提取数据，以此确保用户始终获取实时信息，避免出现“多个信息源”。

其次，为了正确分析企业绩效，企业需要利用定量指标和 KPI 来评估各部门的各种活动是否成功。通过 KPI，企业能够基于业务部门的特定基准和目标来衡量绩效，洞察关键偏差和期间趋势，并在发现异常情况后再从汇总层级下钻到更详细的业务层级一直到事务源头信息。

最后，除了历史数据对比，理想的财务管理解决方案还应能提供 360 度全方位覆盖企业运营（包括销售、营销、服务和履行流程）的实时 KPI 和绩效指标视图，以便财务人员分析财务影响和跨部门动态。由此，这些可通过网页端按需访问的实时数据可为企业提供切实可行的深入洞察，显著增强企业快速解决问题以及充分利用商机的能力。



多分支机构和全球业务管理

在未来某个时刻, 您的企业可能会扩张到世界其他地区, 拥有多个分支机构和国际办事处。到那时, 企业必须面向所有分支机构处理报告币种、税务计算以及不同法律与合规性事务, 还必须对全球财务和业务信息进行整合, 以获得各地区和全球运营可见性。

一直以来, 处理分支机构的当地税务对于许多企业来说都是一大难题。对此, 业务管理系统应当能够通过集成的, 支持从商品及服务税 (GST) 到增值税 (VAT) 再到消费税乃至一般销售税的多种税率表的税务引擎处理各个分支机构的当地税务; 还应当能够在所有财务环节确保遵循各国家/地区特定的会计准则并提供多币种管理功能, 包括应收账款、应付账款、薪资、计费、开票、订单管理、预测、配额管理以及佣金。

其次, 鉴于全球货币汇率每天都在变化, 管理系统应该能够自动更新汇率, 让财务部门既能获取分支机构当地的当前汇率, 又能查询下单或支付佣金时的历史汇率。

此外, 多元化币种转换是企业全球业务运营中的一项重要职能, 财务合并与实时汇总对于加速财务关账和及时获得运营可见性也非常重要。为此, 从分支机构当地到地区办事处再到全球总部, 业务管理系统应支持企业在应收账款、应付账款、薪资、库存、计费、开票以及订单履行等各个流程中高效进行多币种合并。

最后, 对于拥有多家分支机构的企业, 公司间冲销十分关键。如果没有明确的公司间冲销政策, 企业往往会发现自己疲于应付货币、会计和税务问题。有鉴于此, 企业需要能够正确地对公司间外币资产与负债重新估值, 并在执行公司间冲销前正确设置货币汇率。对此, 业务管理系统应能提供当地实体报告和实体间报告、自动化收入确认管理、严格的内部控制、易于遵循的审计跟踪以及跨国合规性等功能。

适应特定业务模式的能力

企业的财务流程应当稳健、可审计并尽可能自动化,以便提高效率,提供有关企业运营的详细可见性。在按照这些目标设计财务流程时,企业需要确保业务管理系统灵活机动,具有充足的适应能力。此外,当企业尝试进入新的垂直行业或拓展新的销售渠道或市场时,管理系统也应当具备足够的敏捷性来适应新的业务模式。

首先,业务管理系统应当能够有效满足企业独特的行业和业务模式需求。例如,在制造行业中,企业需要将财务流程与供应商制造流程集成,以此增强根据客户需求及时快速地规划制造资源的能力;在批发和分销行业中,企业需要利用自动化的计费和收款管理方案来缩短应收账款周转天数(DSO),以此改善现金流。

在软件行业中,一方面,由于资产大多是无形资产,企业需要按照详细的分期偿还计划,以适当方式对资产进行折旧处理;除此之外,还有更多企业也面临着自身行业和业务特有的运营需求,需要适当的财务管理系统予以满足。

除了满足行业特定需求外,企业财务管理系统还应内置可配置特性,易于定制,且能提供灵活的工作流管理功能以适应特殊业务流程。对此,工作流引擎必须支持企业快速编辑可影响特定财务流程的操作和规则,同时支持企业自定义工作流转换条件,以此实现后台流程自动化。事实上,出色的工作流处理还有助于企业大幅改进工作流程。例如,复杂技术专业设备提供商 CB Engineering 借助 NetSuite 解决方案,成功将编写 100 行定制订单建议书的时间从 3 小时缩短到了 30 分钟。最后,业务管理系统应提供图形化定制组件,让员工只需选择各种逻辑元素即可轻松、快速地进行定制和创建自定义对象。

项目会计与合同管理

在专业服务组织和服务企业中,财务人员极其重要而又复杂的工作之一就是基于项目进行会计核算和计费。为此,财务人员需要随时与相关业务部门保持联系,通过相关信息来确定项目成果是否正确交付,以此确定是否可以确认客户付款、面向客户收款和向承包商付款,还需要针对承包商各阶段交付成果的具体行项协调应付账款,以便进行付款处理。另外,当多个承包商参与项目时,情况会更加复杂,可能耗费财务人员更多宝贵时间。

将项目立项到计费流程集成至财务和会计系统后,企业利益相关方将能获得关于项目各个方面的全面的实时可见性,无需再额外花费时间从其他团队获取所需信息。因此,理想的业务管理系统应能在项目各阶段面向所有参与方自动计算适当的付款比例,以此缩短财务人员进行复杂的付款计算所花费的时间,进而让他们专注于分析项目成本以确定潜在节省领域等其他重要活动。举例来说,Oracle NetSuite OpenAir 可以检查过去的类似项目是如何执行的,然后在为新项目报价时将该计费方案作为基线。这种做法可以在企业签署工作说明书(SOW)之前就避免执行或安排不盈利的项目。

基于项目的稳健的计费功能是复杂合同管理的基础。一方面,目前,许多企业通过繁琐、低效且迟缓的手动流程管理合同,不仅流失了很多收入和客户,还因为手动流程中的大量电子表格和组织移交活动不得不承受代价高昂的错误和项目延误,错失挖掘合同业务所有潜在价值的机会。另外,很多时候,由于无法在客户关系即将到期时迅速响应,许多企业还白白浪费了潜在业务和营收机会。

“Oracle NetSuite 是灵活高效、智能且全面的解决方案。它可以帮助企业从初创到成长再到全球扩张。”

浙江威仕电气有限公司创始人兼首席执行官 Robin Wang

另一方面,如何管理客户一年中可能发生的多笔交易也是合同管理的关键问题之一。这些交易可能是一次性交易,也可能是新用户产品和模块许可合同或老客户支持与维护服务的年度合同续签。因此,理想的财务业务管理系统应支持通过一次续签,在单个合同中设置同时终止多笔交易,为企业和客户双方简化流程。

同时,还应提供多合同支持,以便在不宜通过单个合同同时终止多笔交易时提供额外的灵活性。这一简化方法有助于企业在续签流程中充分挖掘收入。

最后,提价和折扣对于合同管理同样重要。在续签客户时,您可能根据预先定义的价目表提高定价,进行标准的全面提价,或者仅针对某些客户提高定价。同样,您还可能向选定客户继续提供折扣。对此,企业应能灵活地对任意客户群体定制和实施提价和折扣政策。

然而,利用电子表格管理这一流程极有可能导致出错、收入损失以及客户不满。因此,理想的财务业务管理系统必须允许企业全面提价或针对特定客户或合同提价,同时支持在单笔交易额度上为客户提供折扣。

总结

业务管理系统是企业盈利的关键, 需要能够为企业实时提供各种财务指标的深入洞察, 例如利润率、库存利润、负债、固定资产以及税务等。对此, 集成了订单到收款和采购到付款流程的业务管理系统可提供高水平的业务可见性, 显著提高企业员工的工作效率。

借助具有丰富的业务规划功能、全面的系统集成和强大的报告功能的云端自适应业务管理系统, 企业必将能够为生命周期的下一阶段打下坚实的基础。



BMS 检查清单

核心业务管理	
总账、应收账款和应付账款	☐
费用管理	☐
税务管理	☐
合规性管理	☐
资产购置、折旧、报废和重估	☐
折旧管理	☐
资产流程会计自动化	☐
现金流管理	☐
收入确认	
支持主要收入确认规则	☐
多元销售的收入确认管理	☐
定制收入确认模板	☐
财务规划和报告	
预算和预测	☐
建模和管理	☐
库存管理	
库存成本管理	☐
产品利润管理	☐
库存控制功能	☐
监控库存周转率	☐
需求和供应计划	☐
采购和供应商管理	
采购审计跟踪	☐
自动生成 PO	☐
发货和履行	
与货运公司集成	☐
自助式查看发货状态	☐
监控库存延期交货	☐
允许选择发货优先级	☐
物流跟踪	☐
支持多步骤履行	☐

报价、订单和计费管理	
通过电子方式转发直接发货订单	☐
报价到订单自动转换	☐
订单到发票自动转换	☐
定价和折扣与报价管理相集成	☐
集成式订单管理和 RMA	☐
自动处理不同的付款方式	☐
支持一次性、部分、按比例或经常性计费	☐
监控 DSO 和账龄	☐
商务智能	
实时仪表盘	☐
关键绩效指标	☐
自助式报告	☐
多分支机构管理	
多币种和多税率支持	☐
当地实体和实体间报告	☐
实时汇率	☐
项目会计与合同管理	
资源管理	☐
合同续签管理	☐
按比例付款	☐
项目成本核算	☐
定制提价和折扣	☐
多事务管理	☐



扫描二维码
获取更多云资讯



扫码预约
快速演示

Oracle NetSuite五星级合作伙伴

免费咨询热线：400-033-9909

邮箱：info@hitpointcloud.com

<http://www.hitpointcloud.com>

*注：以上内容均来自Oracle NetSuite官方解决方案团队