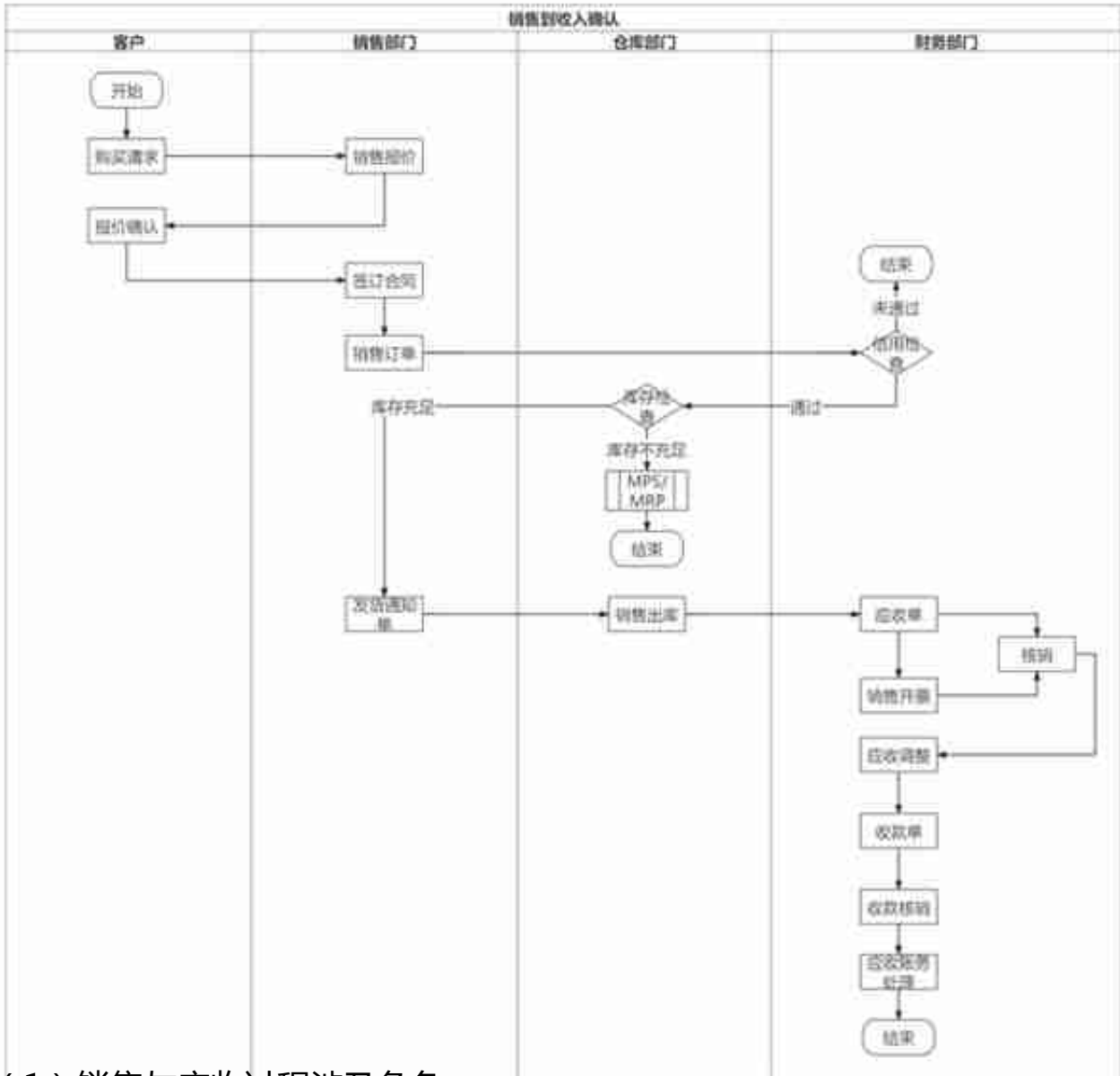


编辑导语：大家是否想要了解制造业ERP产品呢？在本篇文章中，作者从销售、采购、生产、财务等模块向大家介绍各业务的流程，详细地说明了ERP产品实施中关于销售与财务应收的内容，推荐想要学习了解ERP产品的群体阅读。



(1) 销售与应收过程涉及角色

一款商品被企业生产出来后，一般都是需要放到市场上进行销售，在销售的整个链路中，会涉及到不同角色。

客户：B端的销售一般都是企业客户，很少有一件代发的业务；

销售人员：直接对接客户的人员，成单（与客户达成交易）是他们的工作职责；

质检人员：销售出库一般不会配置品质检验人员，如果发生退货，需要检验人员检查后才可以退回到仓库；

仓管人员：管理仓库产品的人；

财务人员：负责给客户开票、收款、每月核对账单的人；

（2）报价与合同

企业销售人员获取到客户购买的需求后，会根据商品的市场行情、销售策略、销售成本等来制作报价单，给到客户进行确认。销售人员和客户商谈达成一致后，最终会敲定具体的合同，约定交易的物料信息、交货日期等。

第一个环节：获取客户与商机。

ERP系统中客户关系管理主要是维护新老客户的一些基本信息，在软件初始化时，都需要先录入老客户，产生新客户后，也需要维护入系统才可以开展后续流程。关于如何获取客户并转化客户的方案，可以查看市场上的相关CRM系统。

第二个环节：价格管理——报价单：这笔交易预计多少钱？

商品价格的定价考虑的范围比较多，同比其他竞争对手，如何才可以做到相同商品既有竞争优势又可以保证利润？系统价格管理从商品、客户两个维度进行配置，商品方面，销售的越多，单价越低或折扣越高，这是一种阶梯型的销售方式。

客户方面，销售人员根据与客户往来交易情况进行定价，自由度比较高。传统erp软件的价格管理的信息主要还是人工维护，软件只是信息的载体，离不开人对信息的维护。

目前市场有【模拟报价】的相关产品，根据产品构成，对材料、人工、各类制造费用进行模拟计算，预先模拟成本，再加上合理利润，以便直接给客户进行报价。

第三个环节：合同管理。为销售部、法务部提供线上的合同文档管理系统。

（3）订单确认和发货通知

合同确认后，销售人员按照报价单或合同来生成销售订单，在生成的过程中，需要

确认客户的信用和库存问题。客户若有信用问题，意味在销售可能会存在坏账的风险，这种订单是不允许交易的；同样若库存不足，需要下达生产和材料采购计划，生产到足够数量的商品才可以交易。

客户信用通过和库存商品数量充足后，可以根据订单来生产发货通知单，该单据的作用就是通知仓库准备商品，确认从哪个仓库发、发多少哪些货、数量多少等。

第一个环节：销售订单——销售订单：客户买了哪些货？

销售订单是整个业务的起始单据，多数企业都是以量定产，有多少销售订单，就安排生产多少件。销售订单会包含客户信息、商品信息、交货日期（用交货日期倒推生产计划）、备注等。

第二个环节：信用管理。

【信用管理】客户信用管理主要是对客户的偿债能力、履约能力、授信程度的量化管理，还包括对销售员、销售部门的信用进行管理。首先需要系统对客户设置信用规则，比如该客户的欠款最多为10万元，超过10万元，那么业务人员创建订单时，会失败并提示该客户需还款才可以。

第三个环节：生产和采购计划。

仓库库存不足，若需要生产，会按订单来执行【MPS/MRP】计算，生成生产、采购计划。

MPS (Master Production Schedule)主生产计划：计算成本、半成品、关键部件的生产计划，规定生产什么、什么时间段产出。

MRP(Material Requirement Planning)物料需求计划：计算采购和生产的数量，主要的目的是保证生产物料不短缺，使采购成本和资金占有量最小。

第四个环节：发货通知单——发货通知单：通知仓库发哪些货？

发货通知单主要是通知仓库进行发货，在多仓中应用最为广泛，会根据发货的规则配置，确认优先出货仓库。有兴趣可以查看市场上相关的调度系统。

(4) 出库与开票

销售发货单通知到仓库后，仓库会安排商品出库和物流运输。财务人员通常会在确

认订单或发货后，确认应收账款，再根据应收账款来开具销售发票。

由于企业确认应收的时点与开具发票的时点会有差异，所以应收单与发票的金额可能会存在差异，但是最后的应收款项应该以发票为准。需要将应收单与发票进行核对，根据发票金额对应收金额进行调整。

第一个环节：仓库发货——销售出库单：哪些货已出库？

在ERP系统中，仓库生成的出库单会有商品的仓位等信息，前提是在系统录入商品时，需要录入具体的仓位信息，也就是在商品生成入库后，已经确认商品在仓库摆放的位置。

然而实际出入库会有仓位不足等情况，很难及时更新库位信息。有兴趣的可以查看相关的智能WMS系统，是如何更快捷的完成商品出入库。

销售出库后需将库存商品结转为销售成本，库存商品的减少，成本的增加，会计分类：

借：主营业务成本

贷：库存商品

第二个环节：物流。

从仓库发货到客户仓库，涉及到物流运输，公司一般会对接物流公司来处理。对于物流运输会应用【TMS系统】，这不属于一般企业的业务范畴，该系统主要是解决货主的发货问题，承运方会根据货主的需求进行提货、到货日期来对路线等规划。

第三个环节：确定应收与开票——应收单：记录这个客户需要收多少钱？

销售发票：记录交易（已销售商品的规格、数量、价格、销售金额、运费和保险费、开票日期、付款条件等）的内容，是给财务做账用的原始凭证；

销售出库是商品所有权转移的过程，出库后，财务即可确认应收账款，应收账款是确认收入的起始单据，汇总可以查看企业的应收资产情况。

正常情况销售发票是根据应收账款来开具，具体什么时候开，开多少需要业务方确认。比如企业销售了一批单车，订单金额为1W，因此应收账款为1W，因某些原因，客户只能付0.9W，因此企业给客户开了1张0.9W的销售发票并收款了0.9W。

第四个环节：发票与应收核销。

考虑到应收单金额与发票金额会存在差异，可以通过发票来调整应收单。具体的应收账款以发票金额为主，会计分录如下：

会计分录：

借：应收账款

贷：主营业务收入

应交税费-应交增值税

(5) 收款与凭证

收款单：记录这个客户收了多少钱

根据企业的应收单，生成收款单。收款单和应收单核销，确认客户此单收款情况，为后续收款做数据支持。在完成收款后，销售流程便结束了，后面是需要给到财务应收相关的凭证，做财务核算出报表等工作。

第一环节：收款。

会计分类：

借：银行存款

贷：应收账款

第二环节：应收流程相关凭证。

在总账模块设置自动生成凭证规则，根据单据的审核状态来自动生成凭证，方便常规业务的凭证产出。

(6) 坏账处理与应收风险

对于销售的流程，也会存在无法收回款项的情况，关于账务需要财务将应收款计提到坏账准备科目，在期未来确认是否为损失，这是企业把控欠款风险的一种方式。

某些erp产品为降低坏账风险，推出了【应收坏账风险预测与催收管理】，通过搜集客户的内外部数据、构建一套风险评估模型，来预测坏账的风险，辅助企业销售、财务人员进行决策。有兴趣的可以去研究一下【应收坏账风险预测】的资料。

(7) 销售与应收财务报表

在销售、财务的处理流程中，记录了报价单、销售订单、发货单等很多单据信息，每个单据都代表不同的业务场景，我们可以根据记录的单据信息来满足一些个性化的需求。

比如销售部门需要查看某个商品的退货率，就可以找到全部出库单并统计该商品的出库数量，和全部退货单并统计该商品的退货数量，来计算该商品的退货/出库占比；比如财务部需要查看某个客户剩余应付账款，就可以将该客户的未核销应收账款全部导出。

用数据来指导业务方向，是每家企业使用软件产品的诉求之一，因此在调研、项目立项都需要确认企业每个部门的数据需求是什么，如下，是销售过程中较常见的两种报表：

销售订单执行表：

展示销售订单发货、出库、应收、开票、收款的信息，供销售人员快速了解销售订单的执行情况。此报表的数据来源于销售订单、发货单、销售出库单、应收单、发票、收款单等各个环节数据，以销售订单为源头，统计后续的处理情况。

应收单跟踪表：

查询与应收业务有关的各种信息的报表，来辅助销售人员进行催收，比如应收单的订单情况、出库情况、开票情况、收款情况等。

三、结语

这篇销售与应收业务说明请各位斧正，文中细节和场景会持续更新，后续也会更新电商产品经理工作相关的文章，如果有小伙伴感兴趣，可以关注我的公众号：产品汪的自我救赎

本文由 @产品汪的自我救赎 原创发布于人人都是产品经理，未经许可，禁止转载

题图来自 Unsplash，基于 CC0 协议