



“九五”国家重点电子出版物规划项目·计算机知识普及系列



编程高手成长之路 3

Enterprise-Datawarehouse with Visual FoxPro

实现企业管理 电脑化教程



本光盘内容为：
本版电子书和书中所有
源程序和表单

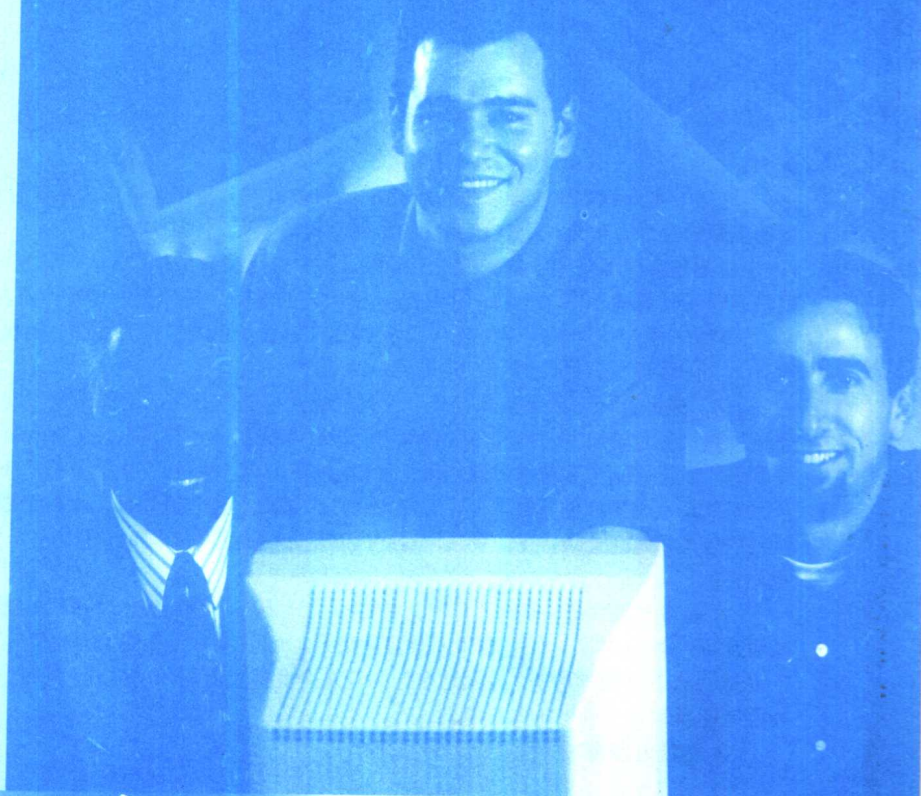
北京希望电子出版社 总策划
唐久耕 编 著



北京希望电子出版社
Beijing Hope Electronic Press
www.bhp.com.cn



“九五”国家重点电子出版物规划项目·计算机知识普及系列



编程高手成长之路 3

Enterprise-Datawarehouse with Visual FoxPro

实现企业管理 电脑化教程

北京希望电子出版社 总策划
唐久耕 编 著



本光盘内容为：
本版电子书和书中所有
源程序和表单



北京希望电子出版社
Beijing Hope Electronic Press
www.bhp.com.cn

内 容 简 介

这是一本介绍实现企业管理电脑化的优秀教科书,是作者多年来从事企业信息流电脑化,根据日积月累的实际经验而写出的一个比较完整的案例教材。

企业信息流通常由 5 条支流交汇而成,其中包括销售,库存,生产计划与调度,质量控制,财会记账。案例中对于信息流程图中的每一个环节(模块)的实施,无一例外地都给出源程序,并作了周密的注释。

本版书由 35 章构成,内容分别为:综述,销售子系统信息流程图,销售历史记录的整理,产品销售的统计,合同管理,《合同通讯录与供货服务》表

单,成品管理,成品货款管理,收欠款统计与货款查询,配件销售管理,生产——库存管理子系统信息流程图,技术资料,材料和外购件库存管理,半成品(备件、毛坯)库存管理,生产计划,生产调度,大修管理,质量控制子系统信息流程图,抽样检验——数理统计合格率分析,质量管理的控制图法,财会管理子系统信息流程图,创建数据库,记账主程序,转账记账凭证登录,收款记账凭证登录,付款记账登录,多栏目的处理,凭证分录,凭证登录,累计折旧与计提递延资产摊销,月合计,资产负债表,查询,工资核算,数据维护。

本版书内容系统、简练,配有思考题,文笔流畅,重点突出,逻辑性强。作者按教与学的普遍规律精心设计每一章的内容,实用性和可操作性极强,可以作为企业信息流电脑化案例教学、关系数据库 Visual FoxPro 语言教学的参考书,尤其适合作为开发企业信息流的入门向导,同时也可作为高等院校计算机专业及相关专业本科(专科)的首选教材。

本光盘内容为书中所有源程序和表单。

系 列 盘 书 : 编程高手成长之路 (3)

盘 书 名 : Enterprise-Datwarehouse with Visual PoxPro 实现企业管理电脑化教程

总 策 划 : 北京希望电子出版社

文 本 著 者 : 唐久耕 著

C D 制 作 者 : 希望多媒体开发中心

C D 测 试 者 : 希望多媒体测试部

责 任 编 辑 : 王玉玲

出版、发 行 者 : 北京希望电子出版社

地 址 : 北京中关村大街 26 号, 100080

网址: www.bhp.com.cn E-mail: lwm@hope.com.cn

电话: 010-62562329, 62541992, 62637101, 62637102, 62633308, 62633309

(图书发行)

010-62613322-215 (门市) 010-62613322-334 (编辑部)

经 销 : 各地新华书店、软件连锁店

排 版 : 希望图书输出中心 马君

C D 生 产 者 : 北京中新联光盘有限责任公司

文 本 印 刷 者 : 北京媛明印刷厂

开 本 / 规 格 : 787 毫米×1092 毫米 1/16 开本 32 印张 751 千字

版 次 / 印 次 : 2001 年 8 月第 1 版 2001 年 8 月第 1 次印刷

印 数 : 0001-5000 册

本 版 号 : ISBN-7-900071-99-7/TP·98

定 价 : 50.00 元 (ICD, 含配套书)

说明: 凡我社光盘配套图书若有自然破损、缺页、倒页、脱页,本社负责调换。



北京希望电子出版社
Beijing Hope Electronic Press
www.bhp.com.cn

隆重推出

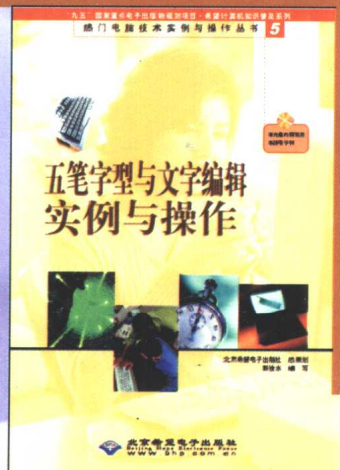
热门电脑技术实例与操作丛书



CX-83397
定价: 26.00 元



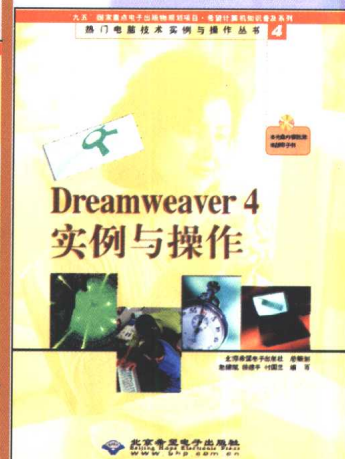
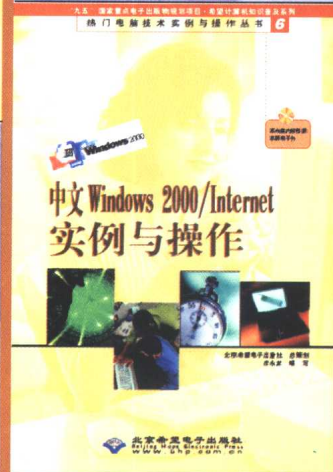
CX-83398
定价: 28.00 元



CX-83395
定价: 28.00 元



CX-83396
定价: 23.00 元



CX-83400
定价: 30.00 元



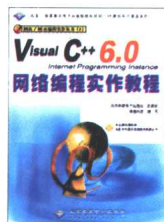
CX-83402
定价: 20.00 元

社址: 北京中关村大街 26 号 通讯: 北京中关村 083 信箱 (邮编: 100080)
电话: (010) 62562329, 62541992 传真: (010) 62579874 62633308

网页编程不求人



CX-83354
定价:35.00 元



CX-83382
定价:39.00 元



CX-83383
定价: 39.00 元



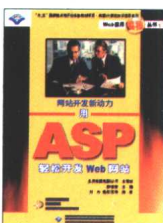
CX-83394
定价: 25.00 元



CX-83275
定价:48.00 元



CX-83391
定价:55.00 元



CX-83216
定价:39.00 元



CX-83217
定价:39.00 元



CX-83218
定价:39.00 元



CX-83247
定价:50.00 元



CX-83283
定价:48.00 元



CX-83307
定价:35.00 元



CX-3140
定价:30.00 元



CX-3112
定价:36.00 元



CX-83349
定价:50.00 元



CX-83332
定价:30.00 元



CX-83362
定价:38.00 元



CX-83360
定价:33.00 元



CX-83199
定价:35.00 元



CX-83202
定价:48.00 元



CX-83190
定价:39.00 元



CX-83227
定价:35.00 元



CX-83305
定价:35.00 元



CX-83193
定价:30.00 元



CX-83367
定价:33.00 元



CX-83337
定价:45.00 元



CX-83388
定价:23.00 元



CX-3125
定价:68.00 元



CX-83289
定价:55.00 元



CX-83371
定价:50.00 元



北京希望电子出版社
Beijing Hope Electronic Press
www.bhpe.com.cn

社址: 北京中关村大街26号(黄庄路口东) 通讯: 北京中关村083信箱(100080)
电话: (010) 62562329 62541992 传真: (010) 62579874 62633308

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

前 言

企业的信息流，是对企业的物流和资金进行反馈和控制的数据流；是企业的神经系统。借用易经的一句话：“变动不居，周流六虚”可以十分恰当的说明信息流的活力。

著者从事管理教育时，曾深感企业管理信息系统分析与设计的教学，往往说者谆谆，听者藐藐，急需一本脚踏实地的深入中国企业实践而后整理出来的案例式的教材——采过流蜜之花而后酿造出的封盖蜜。因此，为了紧贴企业林立的蜜源，退休后便一头扎进了产业技术的脉动中，身体力行地从事企业信息流的电脑化，历经三厂，期逾六年。跨着从 Foxpro for Dos 到 Visual FoxPro 的足迹，垂垂老牛，不需扬鞭自奋蹄，一切都是顺其自然地吞噬、反刍、消化、吸收、分泌。写作时所把握的角度是：在系统分析和程序设计之间架起一座虹桥；让校门紧对着厂门；让课桌上的虚拟连接着工厂里的计算机局域网实体。现举其中一厂为案例，像解剖一只麻雀一样解剖一个企业信息流。麻雀虽小五脏俱全。以工厂里各管理部门逐环节的实际的信息流为主导，力求简洁的熔系统分析、系统设计与系统实施于一炉；力求指给在校学生一个通向企业信息流电脑化的捷径；为走向企业从事信息流电脑化的同学扶上马，送一程。

对于信息流程图中每一个环节（模块）的实施，无一例外的都给出了源程序（有些时候干脆就是通过程序语言加上长长的注释来说明一个管理模块的功能）。这些源程序全部都在实践中经过较长时间的检验和充实。源程序是用人和机器都看得懂的语言对企业信息流的高速而精确的逻辑驱动；一行行源程序更象是程序员写的诗歌，其中偶尔或许也有精美绝伦的逻辑思想的闪光；但是，绝大多数更象中医中药的汤头歌，人们向其中寻觅的应该是经实践检验过的疗效：拿过来——根据患者的具体情况辩证施治适当增减药量——用上去，就可以药到病除。歌词美伦美奂固然求之不得，简单实用才是最根本的追求。拥有大量注释，却并不增加篇幅，良苦用心在于为有志于自学者提供入门密钥。每一章都编了思考题，既为学习和提高开发能力提供思考的方向，又为教学时布置作业提供方便。

本书写在工厂，特色就是用工厂中师傅带徒弟的办法：边学边干，学一点干一阵，干出来的成果经检验合格即可实用，在实用中又不改进。经营管理、系统分析和可视化程序设计的许多概念，都是在边实干边领会的循序渐进的过程中逐步融会贯通的。深怕言而无凭，作者在键盘上敲敲打打和拖曳鼠标绘制插图的写作过程中，特意引领两个学徒（一财会职高，一普通高中）逐节在计算机上一步一步的核对和验证，稍有疑难，立即改进。他们既是学徒又是校对，本书写成时他们也都成了系统实施的骨干。与此同时，在系统实施的过程中，他们又提出了大量的事先难以料想到的新需求，促使系统逐渐趋向完善。

本书适合作为企业信息流案例教学的教材，适合作为关系数据库 FoxPro 语言教学的参考书，尤其适合作为开发企业信息流的入门向导。有鉴于学软件的大多不太了解企业管理，学管理的又不太熟悉程序设计，本书尝试着在两者之间进行了桥接；本书是管理与软件的交集。因此，案例中所提供的信息流程分析和源程序，对于在企业信息流中涉足未深的开发者，其借鉴意义是显而易见的。当然，不应该原封不动的照搬，最根本的原则是：通其变，趋其时。

窗外乾坤大，门内高手多。作者学养浅，欢迎多指教。

目 录

第1章 综 述	1
第一节 初步调查	1
第二节 企业的物流、资金流 和信息流	3
第三节 硬件系统	4
思考题	6
第2章 销售子系统信息流程图	7
思考题	9
第3章 销售历史记录整理的整理	10
(产品销售与通讯录录入)	10
思考题	19
第4章 产品销售的统计	21
(活用邮编)	21
思考题	33
第5章 合同管理	34
(项目管理器、表单、控件的创建)	34
第一节 《合同建立与录入》表单	34
思考题	41
第6章 《合同通讯录与供货服务》表单 ..	42
(表格控件、形状控件、线条控件、 命令按钮组控件)	42
第一节 《合同通讯录与产品供货》表单 ..	42
思考题	48
第7章 成品管理	49
(页框、组合框)	49
思考题	67
第8章 成品货款管理	69
思考题	95
第9章 收欠款统计与货款查询	97
(REPORT 报表)	97
思考题	117
第10章 配件销售管理	119
思考题	148
第11章 生产——库存管理子系统 信息流程图	149
思考题	151

第12章 技术资料	152
思考题	154
第13章 材料和外购件库存管理	155
第一节 材料和外购件管理信 息流程图	155
第二节 材料和外购件入、出库记账 ..	156
第三节 入库记账子程序	158
第四节 材料和外购件出库 记账子程序	167
第五节 材料和外购件查询	171
第六节 库存管理的几个统计程序	172
第七节 年终过账	178
思考题	180
第14章 半成品(备件、毛坯)库存管理 ..	181
第一节 半成品库存管理信息流程图 ..	181
第二节 半成品(备件)入、 出库管理	182
第三节 备件批量出库自动登账	190
第四节 打印备件批量出库单	196
第五节 备件查询	200
第六节 备件库建账和过账	201
第七节 毛坯入、出库管理	204
思考题	213
第15章 生产计划	214
第一节 生产计划与调度管理 信息流程图	214
第二节 专用件生产计划	215
思考题	226
第16章 生产调度	227
第一节 发派机加工工作指令	227
第二节 装配进度横道图	232
思考题	249
第17章 大修管理	250
第一节 大修管理信息流程图	250
第二节 大修结算	251
思考题	257

第18章 质量控制子系统信息流程图	258	第二节 收款记账凭证登录子程序	375
思考题	259	思考题	393
第19章 抽样检验——数理统计		第26章 付款记账凭证登录	395
合格率分析	260	第一节 付款记账凭证表单	395
思考题	287	思考题	411
第20章 质量管理的控制图法	288	第27章 多栏目的处理	412
思考题	300	思考题	423
第21章 财会管理子系统信息流程图	301	第28章 凭证分录	424
思考题	302	思考题	436
第22章 创建数据库	303	第29章 凭证登账	437
第一节 创建科目总控数据库	303	思考题	443
第二节 创建科目库名表结构	306	第30章 累计折旧与计提递延	
第三节 创建明细库名表结构	316	资产摊销	444
第四节 科目创建与增删程序	318	第一节 累计折旧	444
第五节 添加新明细子程序	325	第二节 计提递延资产摊销	452
第六节 期初余额的录入	333	第三节 固定资产及折旧年终汇总	458
思考题	341	思考题	460
第23章 记账主程序	342	第31章 月合计	461
第一节 记账管理信息流程图	342	思考题	476
第二节 主程序的三个表单	343	第32章 资产负债表	478
第三节 记账主程序	347	思考题	486
思考题	351	第33章 查询	487
第24章 转账记账凭证登录	352	思考题	494
第一节 转账记账凭证表单	352	第34章 工资核算	495
第二节 转账记账凭证登录子程序	352	思考题	499
第三节 浏览复选框子程序	371	第35章 数据维护	500
思考题	373	第一节 过账	500
第25章 收款记账凭证登录	375	第二节 明细数据表的整理	504
第一节 收款记账凭证表单	375	思考题	507

第一篇 综 述

第1章 综 述

本章重点

- 开发企业信息流首先应该调查什么
- 企业的组织结构和运行机制
- 硬件系统

第一节 初步调查

大连市旅顺钢模板修复机设备厂是一个效益较好的中小型企业。本厂是生产平面钢模板施工必备的维修设备和辅助设备的专业厂。

1. 产品调查。本厂所生产的 12 种产品均系自行设计并获得国家专利的专业产品，独家经营。注册商标“功臣”牌。产品获得辽宁省技术监督局质量认可，并获得国家技术监督局质量认可。获得了辽宁省工商行政管理局颁发的“省级重合同守信用”牌匾。获得了中华人民共和国专利局颁发的“中国专利优秀奖”和“中国专利技术新产品博览会特别金奖”。

本厂产品分三种类型，共十二个型号。见表 1-1。

表 1-1 产品类型表

类型	系 列	名 称	型 号
钢模板修复机	600	新型强力钢模板修复机	GMTC—1A 型
	300	新通用型钢模板修复机	GMTC—1B 型
		普通型钢模板修复机	GMTC—1 型
		普通型钢模板修复机	GMTC—2 型 (2BQ)
		普通型钢模板修复机	GMTC—1C 型
		新普通型钢模板修复机	GMTC—1BQ 型
		新普通型钢模板修复机	GMTC—2B 型
钢管矫直机		脚手架管矫直机	GJC—48A
		多功能直管机	GJCT—48—6
		钢管矫直机	GJ—Φ[30—80]
U 型卡成型机	成型机	U 型卡成型机	GC—UZ—12A
		U 型卡成型机	GC—UZ—13A

开发企业信息流系统，首先应该把企业的产品调查清楚。在独生子女家庭中，家庭的全部成员都得围着中国小皇帝转；在市场经济中，企业的全部成员都得围着产品转。基层工人如此，中层管理干部也是如此，高层领导更是如此。技术设计目标是产品；生产计划目标也是产品；销售管理目标也是产品。货款管理目标更是产品。

2. 市场环境与销售信息流调查。本厂产品畅销全国 31 个省、市、自治区及东南亚各国 3400 余家，深受广大用户好评。产品被国务院经贸办定为国家级重点新产品。被中国质协建机设备用户委员会经产品质量跟踪评为“用户满意产品”和“售后服务满意单位”，并被地区政府授予“名牌产品”。

本厂在北京设有自己的销售部，另外还有 21 个分销公司，分销公司大多数是地方的建筑设备公司兼任的，没有人事上的隶属关系。北京销售部和分销公司仓库大大减轻了本厂成品库的压力。

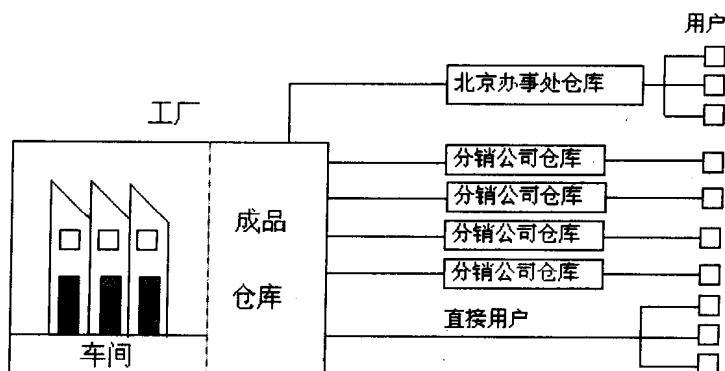


图 1-1 生产-仓储系统

本厂销售科干部精明强干，是两位退休的老知识分子，一位中学校长，一位中学教员。所记录的资料极为完整，基本规范，很适合计算机处理。

销售科下辖有 12 名推销员，分布在全国，分片承包。

销售科还设有销售会计，专门记销售账和催交欠款，并兼做发信推销工作。

销售科设一位电话员，整日守候着四部电话和传真。随时答复用户咨询，洽谈生意。

3. 生产能力与生产管理调查。月平均出厂钢模板修复机 30~40 台，钢管矫直机 10~20 台，U 型卡成型机较少。

本厂有机加工一车间、机加工二车间、机加工三车间，铆工车间，装配车间。机加工能力比较强，但是大量的铸造和淬火工艺全部需要外协。

生产科管理着一个半成品库（配件库，有时也称备件库）。

厂长极为重视的是，装配车间动手装配时，动不动就发生半成品不配套而停工待件。这也难怪，智者千虑必有一失。生产调度常常为此上火。这却正是电脑大显身手的领域。

4. 供应采购与库存管理调查。材料库、外购件库、半成品库均保管员和材料会计合二为一，好处是节省人力，缺点是缺乏监督和制约。管理也比较混乱，工人经常自己到库中取件。（到本书动手写作时，本厂已配备了材料会计，并通过 GB/T19002-1994idtISO9002:1994 质量体系认证，情况有根本改观）。

5. 质量检验与监督调查。材料、外购件入厂检验：手续到位，记录清楚；生产过程中半成品和成品检验：手续到位，记录清楚；成品出厂最终检验：手续到位，记录清楚。有两个问题：一、链块加工量很大，厚度要求精度高，抽验时十检一，方法不太好，应该做数理统计分析；二、各种轮轴精度要求较高，应该画控制图进行工序能力控制。

6. 财务管理调查。符合工业企业记账标准；收款、付款、转账采用三种记账凭证。

然后就要详细调查企业的组织结构和企业的运行机制，即企业的物流、资金流和信息流。

第二节 企业的物流、资金流和信息流

企业是由一座山和三条河组成的。

1. 企业是一座山：这是从组织结构的角度讲的。企业分三个层次：高层、中层、基层。

(1) 高层：厂长既是管理者又是技术带头人。

(2) 中层：为管理部门，计有销售科、财务科、质检科、生产技术科、行政供应科。

(3) 基层：隶属于生产科的机加工车间、铆工车间、装配车间和半成品(专用件或称备件)库，隶属于供应科的材料库、配件库和标准件库，隶属于销售科的成品库，以及隶属于行政科的车队、伙房。

2. 企业有三条河流：这是从运行机制方面说的。企业在运行的过程中体现出三条后浪逐前浪的河流，这就是企业的物流、资金流和信息流。工人加工的对象是物质，管理者加工的对象是信息。



图 1-2 企业是一座山

(1) 物流：供应科采购的原材料和外购件入库，机加工车间和铆工车间的工人从库里领出材料，加工成半成品（专用件，在本厂被称为备件），送入半成品（专用件）库。装配车间从半成品库领出半成品，从配套件库和标准件库领出配套件和标准件，装配成成品，送入成品库。这个过程体现了物质的流动。这个流动过程全部都由工人来操作完成。所以说工人加工的对象是物质。物流在图 1-3 中以实线表示，箭头指示流动的方向。

(2) 资金流：销售科发货前由销售会计收款，交财务科记账、开发票。财务科以现金或支票与银行往来，并负责向税务部门交税，为供应采购、生产外协加工、全员开支提供资金，并核算固定资产累计折旧、生产成本和利润。利润是企业的命脉。资金是企业的血液，挣是输血，赔是失血。

(3) 信息流：物流和资金流的运行是靠信息流控制的。信息流是各种票证的传递和各种账目的入出（或借贷）记录。首先是销售科向市场收集需求信息，提供给技术科，由技术科开发适销对路的产品。进而销售科向市场收集需求信息，传递给生产科，生产科根据市场需求制定生产计划和外协（外加工）计划，根据库存情况向供应科提出采购需求计划。供应科依据需求进行采购原材料、外购件和委托加工外协件。原材料、外购件和外协件的入库需要提供详细的入库单和质量检验合格证。生产科调度以派工单（零件周转卡）的形

式向车间工人下达生产任务。车间工人根据生产任务单向技术科领取图纸, 根据图纸提出领料计划, 由组长填写领料单, 工人拿着领料单向材料库领料。某个零件在被加工时, 按照周转卡规定的工序周流于各个岗位的操作工人之间。每道工序都必须经检验员检验合格并签字后才算完成。加工好的半成品或成品入库时, 也要伴随有入库单和经检验科检验后开具的合格证。成品出厂时, 销售科向成品库下达出库通知, 成品库开出厂证、记出库账, 财务科收款、记账、开发票。产品出厂后, 销售科还要进行产品跟踪服务, 电话往来不断。为提供备件和大修, 各种凭证更是不可缺的。信息流如同神经系统一样操纵着物流; 管理者通过信息媒介操纵工人。管理者加工的是信息。图 1-3 中用点划线表示信息流。传统的信息加工工具是算盘; 现代的信息处理工具是电脑。电脑源程序是用人和机器都看得懂的语言对企业信息流的高速而精确的逻辑驱动。电脑应用于管理, 开辟了企业管理的由纵向管理到横向管理的新时代。概括地说, 企业的信息流, 是对企业的物流和资金流进行反馈和控制的数据流; 是企业的神经系统。

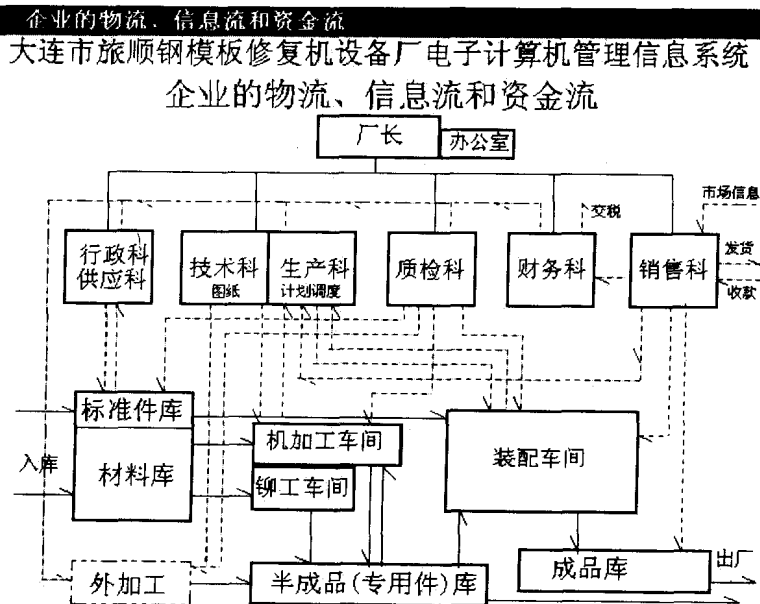


图 1-3 企业的组织结构与企业的物流、资金流和信息流

在企业的物流、资金流和信息流图 1-3 中, 下半部分用实线表示物流, 用双点划线表示资金流, 用点线表示信息流。

在中小企业这一座山三条河中, 高山是河流的源头。高处不胜寒, 作为技术带头人的厂长, 一方面内心时时总得有危机感, 一方面面孔总难免多少有些威严冷峻。

冰山滴水响叮当, 滴来滴去滴成江, 大河东去凉变热, 百舸争流源头岂能忘?

第三节 硬件系统

本厂硬件系统是一个局域网, 局域网是企业信息流的载体和渠道。见图 1-4 所示。

微机室:

服务器 Netfinity 3500

HUB 和控制台设在微机室。

硬件系统

大连市旅顺钢模板修复机设备厂 电子计算机管理信息系统

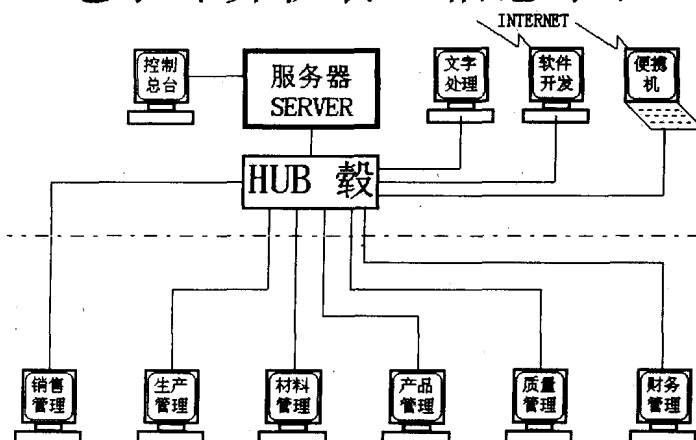


图 1-4 硬件系统

微机室有两台微机，型号为 IBM pc 300GL 作为文字处理和软件开发使用。有两台的好处是可以互为备用。操作系统为随新计算机一同销售的 Windows 95 中文版。

外设：LaserJet 5000 激光打印机一台
star AR-3200+ 点阵打印机一台

分系统：

分别由销售管理、生产管理、材料管理、产品管理、质量管理和财务管理组成。微机型号均为 IBM pc 300GL，操作系统为随新计算机一同销售的 Windows95 中文版。

外设：star AR-3200+ 点阵打印机各一台

从第二编开始，将分编分章叙述各个信息流子系统的分析、设计和实施。

第二编为销售信息流子系统（含成品库管理）；

第三编为生产——库存信息流子系统（含材料和外购件库管理、半成品库管理）；

第四编为质量控制信息流子系统；

第五编为财务信息流子系统。

本章小结

- 企业信息流的开发者，初步调查的重点是产品和销路
- 企业信息流是物流和资金流进行反馈和控制的数据流

思考题

1. 为什么说开发企业信息流系统，初步调查时首先应该把企业的产品调查清楚？
2. 详细调查，调查什么？
3. 为什么说企业的组织结构像一座山？
4. 企业的物流是指什么说的？
5. 企业的信息流是指什么说的？
6. 企业的资金流是指什么说的？
7. 本企业的硬件系统分哪两大部分？

第二篇 管理销售

第2章 销售子系统信息流程图

本章重点

- 画信息流程图
- 认识销售信息流各功能模块之间的关系

市场经济是从市场来到市场去的经济。从市场获得需求信息和原材料，向市场诱发需求和推销产品。天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往，销售部门迎来送往是企业最具活力的部门。销售部门是企业的呼吸通道，假如没有活泛的市场环境，假如呼吸通道不畅通，企业就会窒息。销售部门是企业资金流的源头；信息流的神经中枢；物流的入海口。

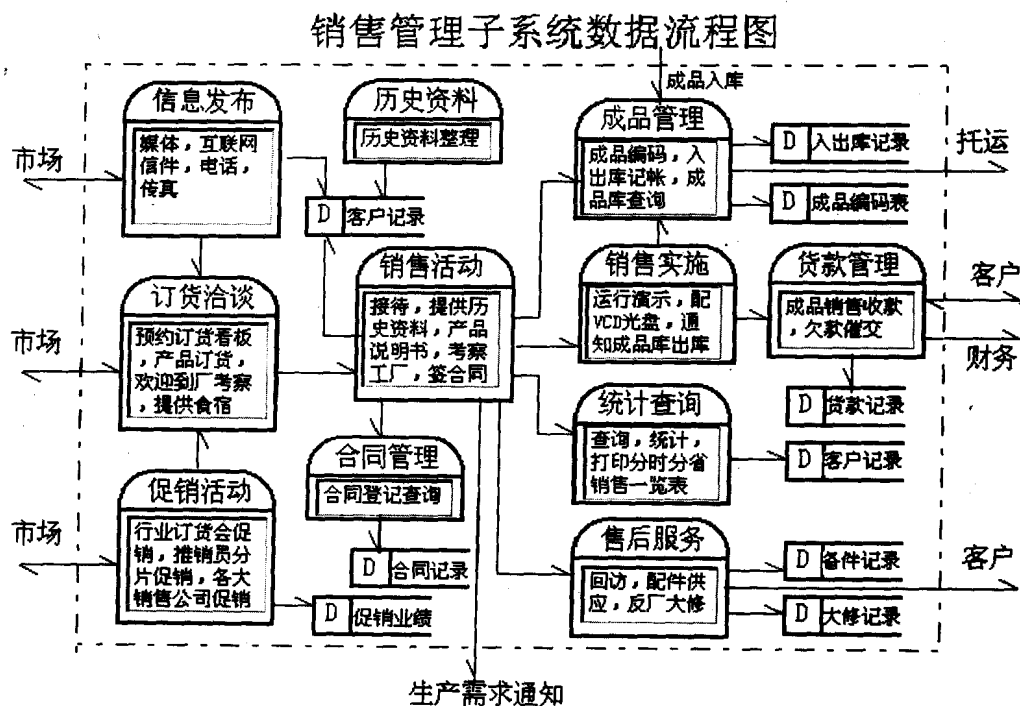


图 2-1 销售子系统信息流程图

1. 信息发布：在广播、电视、报纸等媒体上做广告是一种非常好的推销方式。但是，对于中小企业而言，其广告费却不胜负担。报纸的版面动辄上万元；电视以秒计费，疲劳轰炸似的电视广告会使中小企业望尘却步。纵然偶一为之，时效并不长远。所以中小企业的信息发布通常采用信件、电话、传真和互联网。

域名是企业在互联网 Internet 上的户口。域名的注册是以先入为主为原则的。因此,抢注域名可以为企业占尽先机。麦当劳不得不从一位作家的手中买回域名,花了 800 万美元;太平洋岛国图瓦鲁,抢注了域名 TV 却迟迟没有上网,后来租给一家外国广播公司,10 年租金为 5000 万美元,相当于该国三年的国民生产总值。据《总经理上网指南》一书记载,中国国内被香港抢注的域名有:长虹、全聚德、荣宝斋、三九、海信、中华、红塔山、五粮液、青岛啤酒、娃哈哈、健力宝、上菱、容声、宝钢、中化、中外运……已达 400 多个。纠纷和损失在所难免。有鉴于此,本厂及时地建立了自己的虚拟网站。其顶级域名为:

<http://www.lushun.com.cn>

虚拟网站的年租金大约 600 元。可以不分昼夜地 24 小时发布信息,实为进行产品推介最经济的渠道。

2. 促销活动:大约有十名专职的推销员分片向全国推销。前期推销员的收入是基本工资加奖金,而后是断奶——只有奖金。在全国有 22 个销售公司。经常参加建筑行业订货会,带着产品现场演示是推销产品的好方法。

3. 订货洽谈:销售科有一块黑板,作为预约看板使用,用来记录电话预约的客户名称,产品型号。一旦客户有电话联系,便抓住机会有问必答,并主动向其提供其所在地附近的老客户信息,欢迎就近进行产品实际应用情况的考察,利用老客户作自己的义务宣传员。同时还要介绍本厂所在地——大连作为一个开放城市的旅游优势和旅顺口区的战争遗迹,欢迎来本厂考察了解产品,免费提供食宿等等。

4. 销售活动:接待客户,提供产品说明书,带领客户考察生产车间,为客户演示产品效能。签订合同。安排客户食宿和就近游览。

5. 合同管理:合同录入和查询。

6. 销售实施:现场为客户教授产品的使用方法,配备产品使用说明书,VCD 光盘。通知成品库出库。托运、发货、帮助装车或送货上门。

7. 成品管理:为了便于成品的销售管理和跟踪服务,对产品进行编号。各种型号的产品,入库和出库均实行按编号记账。

8. 货款管理:成品货款管理是由销售会计收款,财务会计开发票,并分头记账。销售会计记账时,要求分别记清产品编号、销售通知单号、财务会计收款凭证号。对于各大销售公司,要经常询问销售情况,催讨销货款。

9. 统计查询:查询客户信息,统计各种销售情况,为销售科随时打印分时分省销售一览表。

10. 售后服务:各片推销员根据计算机提供的本片销售情况一览表,回访用户,解决运行和维护中的疑难问题。维修中本厂负责提供标准件、配套件、专用件。配件销售管理像成品货款管理一样是销售子系统的重要内容之一,也是销售收入的重要来源。对于年久失修的机器,负责返厂大修。大修核算,将有专章论述。

本章小结

- 销售部门是企业资金流的源头、物流的出海口、信息流的触须

思考题

1. 销售部门在企业中具有什么样的地位?
2. 企业的信息发布都有哪些方法? 注册域名是否为当务之急?
3. 促销有哪些方法? 您是否能够试举出几种更好的促销方法?
4. 请您驰骋想象, 或者根据您的经验, 用信息流程图描述一下成品货款管理都应该有哪些内容?
5. 请您驰骋想象, 或者根据您的经验, 用信息流程图描述一下配件销售管理都应该有哪些内容?