

## 主题新闻



## 本期概要:

- 优化供应链体系——GrapeCity拜访强生医疗器材有限公司
- GrapeCity网站全新改版

## 优化供应链体系

### ——GrapeCity拜访强生医疗器材有限公司



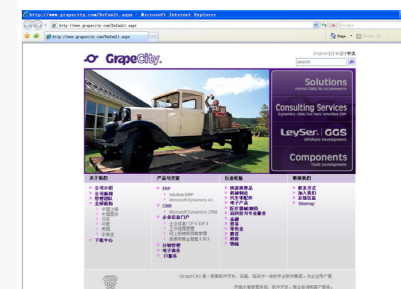
2008年1月24日, GrapeCity CEO穆彼得应邀拜访强生医疗器材有限公司, 与其资深运行管理总监徐伟强先生进行了友好会谈。作为强生医疗供应链及信息资讯部总监, 徐伟强对强生使用至今的分销管理系统深有体会, 他告诉来自

GrapeCity的客人: “分销系统对强生医疗的供应链管理非常重要。GrapeCity帮助我们降低了运营成本并增强了渠道管理和供应链管理的效率。大部分的渠道信息和销售交易通过这个系统管理, 它连接了强生和全中国的经销商。”



## 集团新闻

通过数周努力, GrapeCity (中国) 网站([www.grapecity.com](http://www.grapecity.com))改版成功并已上线发布。本次改版除网站外观设计进行了较大程度美化, 还着重推介公司在解决方案实施方面获得的成功经验, 以方便客户通过网站快速获取有用信息。从首页点击产品与方案模块即可进入GrapeCity解决方案介绍, 可详细了解GrapeCity业务领域以及各产品功能。GrapeCity希望能为您带去最优秀的解决方案, 切实解决您的业务难题, 并热诚期待能与其他客户一同分享您的成功经验。



2001年, 强生医疗器材有限公司选择GrapeCity建立并维护其分销商管理体系, 在这七年里, 强生医疗与GrapeCity在良好互信的合作基础上建立了深厚友谊。在强生医疗内部, 分销管理项目命名为“腾龙计划”, 标志着项目的重要性以及对公司的价值所在。

强生医疗的主要品牌包括Cordis®, LifeScan®, Depuy®等, 通过全国上百家分销商销售给中国的最终用户。随着业务拓展, 渠道管理在以下方面遇到巨大挑战:

- 产品管理——需要追踪分销商的销售以及准确的库存
- 销售管理——需要管理销售活动以及分销商信息
- 总公司需要准确及时了解二、三级城市的销售和市场相关信息
- 每天快速增长的大量订单使得企业必须安排更多人手进行处理, 但依然难免数据输入差错

GrapeCity的分销管理系统包括采购、库存、核算、付款、报表等一系列符合医疗器材行业的模块。系统允许强生医疗的分销商通过网络连接进入并上传他们的商业数据, 使得强生医疗能够顺畅地管理分销运转。除了分销管理系统, GrapeCity为强生医疗实施的解决方案还包括销售绩效系统, 我们还提供商业智能以及系统实施服务。

## 客户收益:

1. 优化分销流程: 分销管理系统覆盖了整个供应链体系, 促进整体效率提升, 并且使得渠道销售、分销运转更符合企业标准
2. 降低运营成本: 分销管理系统提供智能型自动化进货及库存管理功能, 使得企业在规避库存过多或库存不足风险的基础上降低总体库存成本。良好的库存管理对于分销商意义重大, 在分销系统帮助下他们可以加快库存运转并能减缓因库存过剩造成的资金流动不畅。
3. 优化资源配置: 分销网络的有效管理确

保强生医疗及其分销商能将物流、资金、信息、服务等优化配置, 而且还能避免资金、人力资源、物料滞胀。

4. 提高分销商忠诚度: 分销管理系统加强了分销商和供应商之间的联系, 通过给予分销商及时的支持和开展有效的商业推广活动维系亲密合作关系。分销管理系统极大的改善了客户满意度并提升了客户的忠诚度。

5. 主动管理分销渠道: 强生医疗从日常销售和分销运作中收集有价值、真实的数据。通过分析这些信息预测市场趋势, 分销管理系统帮助强生医疗的销售经理进行主动的分销商管理, 同时提高他们对市场的适应能力, 确保了供应商在渠道中的领先地位。

强生医疗在分销管理信息平台上综合了数以百计的管理指标以指导日常商业决策、渠道管理, 系统帮助企业提高了流程透明度并获得了实时的信息沟通渠道。随着分销体系的不断改进, 由分销管理系统构建而成的销售网络和管理平台使得强生医疗在降低库存、提高日常工作效率方面获益匪浅。

强生公司: 强生是世界知名的健康护理用品制造厂商, 并为消费者提供医药、医疗设备、诊断等服务。强生约有109,900名员工, 在全球57个国家设有两百多家分支机构经销产品。