

U8 移动应用解决方案

一、U8 移动应用方案综述

U8 移动应用解决方案帮助企业通过移动设备快速处理企业经营管理的各种业务，提供包括消息通知、数据上报、审批业务单据、查询报表等移动功能，通过移动应用这把企业管理层的必备利器，实现企业员工和管理层在移动终端上也能实现 PC 上的各种功能。用友 U8 移动应用解决方案为企业提供了以下两种解决方案：

一、延展应用

所谓延展型应用，就是将企业中基于PC的应用延伸到移动终端上，实现在移动终端上也能应用PC上的各种应用。目前延展应用主要有两类，即通用类的移动应用，如移动OA、移动ERP、移动CRM、移动BI、移动SCM等；另一类即为行业类移动应用，如移动点餐、移动医疗等。

二、原生态应用

原生态应用是指基于移动终端特点而开发的应用，这些应用往往结合了通信、拍照与摄像、触摸屏、定位、体感等智能手机特有的、PC没有的功能。一般而言，原生态的企业级移动应用只能应用在移动终端上。典型的例子有警务通、手机报警定位系统、校讯通等移动应用。从企业级应用和移动互联网结合的类型看，服务商还可以有两种选择，即做支撑工具类，或者管理应用类。

二、U8 移动应用方案构成（U8 产品模块+移动应用）

包括：总账、报表、应收、应付、采购管理、销售管理、库存管理、存货核算+U8移动应用

三、目标客户

高效办公需求的企业

四、企业关键需求

4.1 销售业务员管理难

诊断：企业移动应用，首先面对的是长期在移动状态下工作的人群，包括企业销售业务员、现场服务人员，以及企业高管等，而销售业务，又是企业最关注的业务环节，其管理难点是：

1. 需要提高销售业务员的工作效率
2. 跟好的管理好客户资源
3. 需要监控整个销售过程

4.2 销售订单的录入与跟踪不及时

诊断：企业销售业务员长期在企业外流动工作，众多的客户销售订单难以及时录入企业 ERP 系统，其管理难点是：

1. 不能及时进行销售订单录入
2. 不能随时监控订单状况
3. 无法及时跟踪订单执行情况
4. 需要提高销售下单、执行的效率

4.3 不能及时进行客户信息进行检索和处理

诊断：由于重要客户信息都存在企业的专属系统中进行统一管理，业务员在日常工作中不能随时随地进行客户信息的查询、处理，不能及时获得相关资料而错失商机，不能实现真正以客户为中心的销售理念：

1. 无法及时调用客户信息进行业务分析
2. 需要对以变更的客户信息进行及时的修改处理

4.4 日常工作任务的记录难

诊断：业务员每天进行大量的客户信息搜集以及工作信息反馈，时间成本是一个大问题：

1. 工作报告填写不及时
2. 无法及时填报客户信息到漏斗中

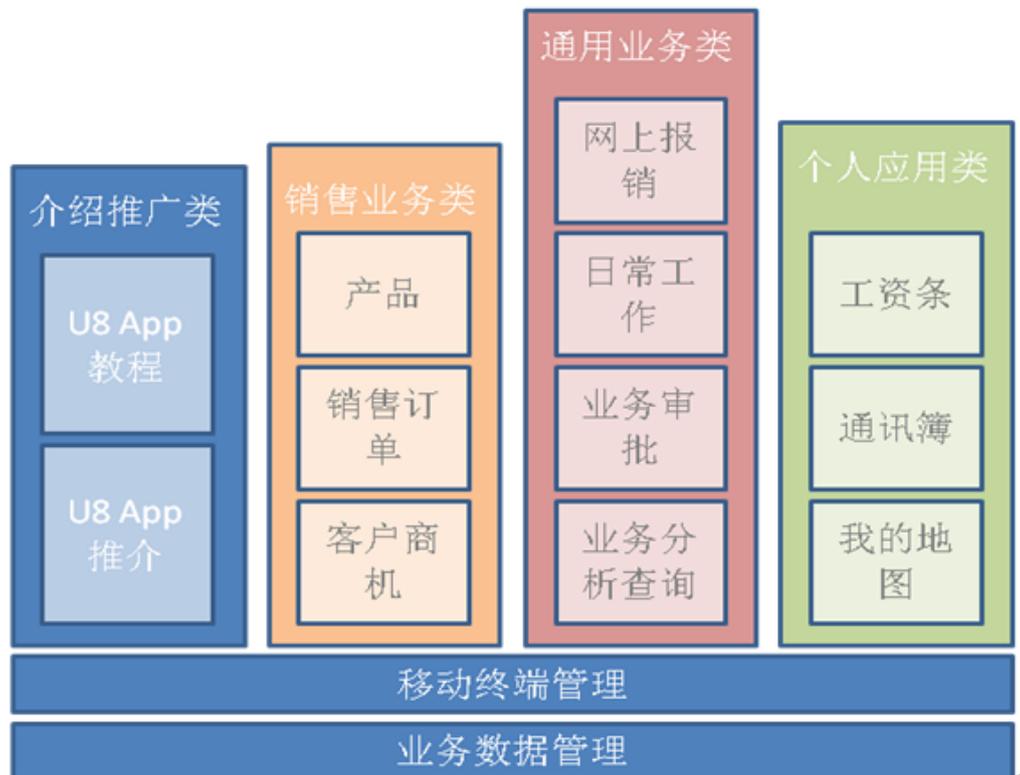
4.5 企业无法进行业务处理的实时性

诊断: 企业主管、部门负责人不在公司, 业务审批无法进行, 影响企业工作流程的正常运转:

1. 如何实现审批流程快速处理, 增强审批处理规范性, 避免代批现象
2. 加快业务处理流程, 实现企业时间效益最大化
3. 财务、业务审批时间周期更短、资金调拨更快, 优化了集中管控效果, 提升了企业决策能力
4. 业务管理者如何能进行企业报表的实时查看, 并根据此进行企业分析决策

五、解决方案

5.1 方案架构



用友 U8 移动应用解决方案作为中国成长型企业最佳经营管理平台的一个基础应用, 利用移动平台, 对 U8 个业务无模块进行移动管理。通过移动应用平台, 把财务、业务审批、

业务关键单据录入和财务、业务管理决策支持以及 U8CRM 等关键环节推送到手机或者 PAD 上，实现 U8 全产品管理的移动管控。

5. 2 方案对策

5.2.1 诊断问题：如何解决销售业务员管理难题？

对策：记录销售业务员日常工作行为

通过 U8 移动应用终端管理特点，真实记录销售业务员拜访客户现场情况；管理督促销售业务员日常工作。销售业务员能建立、查看自己的行动，销售经理可以在后台系统为管辖的销售业务员分派、查询行动。

5.2.2 诊断问题：如何实现销售订单录入的及时性和对销售订单的准确跟踪？

对策：通过手机终端进行销售订单的实时录入和销售订单的跟踪

- 1、 销售业务员在公司外（或客户现场），录入销售订单，支持按照客户、商机、产品（存货）、订单四个起点的下单方式。移动客户端录入基本订单信息，剩余信息由销售内勤补充完整，进入公司内部销售订单审批流程。
- 2、 销售订单下达后（已经转化为正式订单），销售业务员需要跟踪销售订单进展，关注销售订单的发货、应收款等情况，督促订单执行或向客户催款。业务员可查看该订单发货、开票、收款、应收款（帐期外应收，按立帐单据为准的应收）等情况，交期预警、催款提醒等；显示该订单所关联的客户、联系人联系信息，直接拨打电话、发短信、发邮件进行催款或其他联络。

5.2.3 诊断问题：如何对日常客户信息机商机进行管理？

对策：通过移动终端对客户信息和商机进行随时、随身管理

- 1、 企业客户档案在一些企业当中不允许随便建立或改动，销售业务员日常可以在移动端填写客户档案维护申请，进行新建或改动企业档案信息。有企业可以允许销售业务员新建、修改客户档案基本通讯信息，销售业务员可以通过移动端及时填写相应信息。
- 2、 通过手机终端登陆 U8 系统，进行客户条目搜索，查看基本信息和联系人，直接

在联系人联系方式数据项目上进行拨打电话、发短信、发送邮件等操作；在地图上搜索定位，或进行客户周边服务信息搜索，关联查看该客户商机列表、行动列表、订单列表、价格列表等。

- 3、 在 1、2 基础之上进行商机的录入和修改，使商机 与之紧密关联。

5.2.4 诊断问题：如何实现日常信息的管理？

对策： 通过移动终端进行工作业务的提醒，利用碎片化时间完成大量的琐碎工作

- 1、 在日历界面查看每日所有的消息、任务、行动；查看与某客户相关的行动；新建、记录行动；可以进行事件提醒设置，设置事件内容、提醒日期和时间，到提醒日期时间后，在日程管理内部界面或 App 外部图标上，显示提醒图标；
- 2、 通过手机终端录入工作日报，随时随地将客户商机信息上传到企业漏斗中。
- 3、 利用手机进行薪资查询。

5.2.5 诊断问题：如何提高企业流程管理及决策效率？

对策：通过移动终端进行财务、业务单据的实时审批

- 1、 通过移动终端随时处理待办事项，审批业务单据；移动终端的业务审批和 U8 系统的审批完美集成
- 2、 为移动终端量身打造的报表类型，匹配业务主管随身办公的业务需求，销售主管关注的销售情况。从多个维度，客户、存货、部门、业务员等维度进行分析，饼图、条形图进行展示销售订单执行情况表，随时查看预期和临期的订单信息。销售过程中，对存货现存量进行随时的精准把握，销售计划的执行情况，计划数据、实际数据一目了然，对计划达成情况进行有效分析。

六、方案应用价值

- 企业日常管理中发生预警情况时，即时把预警信息发送到指定人员手机或者 PAD 上，实现了关键信息快速传递，避免时间延迟，增强了管理的敏捷性；

- 企业上下游产业链伙伴之间关键信息快速协同，实现了合作伙伴之间信息的共享；
- 企业在业务流程处理中，移动审批缩短了时间，加快了流程的进程，提高了企业的反应能力；
- 通过移动设备录入单据，特别是销售类单据，支持了经常处于移动性的销售人员实时进行业务处理，提高了销售一线的工作效率，为企业市场扩张提供了有效支持。
- 主动查询业务系统信息，让在现场工作的销售人员和服务人员随时掌握所需的准确信息，为销售和服务过程中提升客户体验提供了有效的帮助。
- 移动业务报表报告的查看，为管理者在决策时提供了有效的数据支持，特别是管理者不在办公室，急需重要业务报表的时刻，体现了移动应用的关键价值。

七、示范企业-辽宁力德电气有限公司

7.1 企业简介

位于锦州的力德电气有限公司是一家生产输电铁塔、电力金具的专业公司，集科研、生产、营销、服务于一体的中型企业。公司占地面积 70000 平方米，注册资本为 5009 万元，固定资产 5000 万元，流动资金 4000 万元，现有职工 318 人。

公司目前已形成年产值 2 亿元的生产能力和完善的营销服务网络。其主导产品：铝铜铝类、锻压类、可锻铸铁类、铸铁类电力金具；500KV 输电线路铁塔等已行销全国数十个县、市、自治区。力德电气未来发展规划是追求在电力工业领域实现顾客的梦想，并依靠点点滴滴、锲而不舍的艰苦追求，使企业成为全国同行业的领先企业。为了使力德成为全国一流的电力设备供应商，企业将永远追求卓越。以技术创新引导企业产品结构的调整，以科技含量争取市场份额。

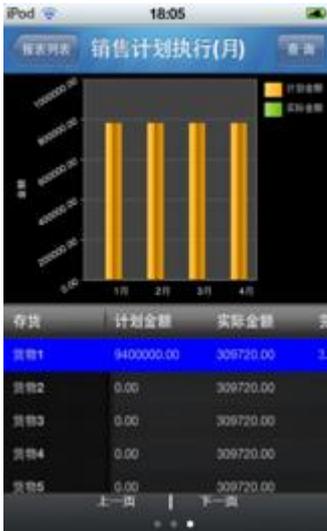
7.2 移动信息化动因

力德电力的管理者希望能实现缩短业务处理流程，提高对员工提交各类申请事项的响应能力。实现快速反馈，增强企业信息的敏捷性。同时，经常出差在外的企业管理层要求通过移动终端随时随地快捷的获取业务信息，实施有效获取企业经营管理决策信息。并借助移动设备与企业管理信息系统实现互通互联，及时进行业务流程审批。

7.3 解决方案

通过用友移动应用解决方案，支持力德电气实现了财务单据、供应链单据、生产管理单据的移动审批流处理，直接将审批单据推送到移动终端上，跟踪单据审批进程，批示单据。通过移动平台提供的供应链定制报表和移动查询功能，前所未有的将企业与员工实现实时连接，实现了企业管理者有效获取企业经营管理决策信息，增强了系统数据对管理决策的科学支撑，提高了企业科学决策能力，降低了企业经营的风险。

移动报表



移动审批



移动消息

