

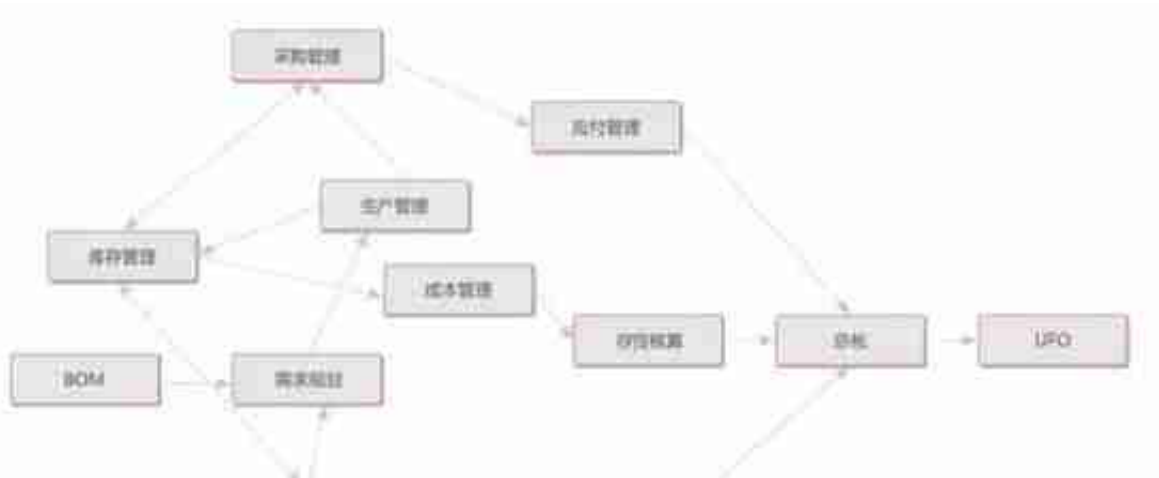
【亿格用友】

推荐理由

韶关欧亚特电子制品有限公司从事热熔胶枪、热风枪、电烙铁、熔胶炉、手动焊锡枪、焊锡机、PTC加热器以及酸奶机产品的设计、研发、生产和销售，该企业应用用友U8+系统，以销售订单为线索，接单生产，有效控制库存，并精准核算到每一笔订单成本，有效降低成本的同时，保证了订单的按时交付。

01企业简介

韶关欧亚特电子制品有限公司成立于2010年1月，主要从事热熔胶枪、热风枪、电烙铁、熔胶炉、手动焊锡枪、焊锡机、PTC加热器以及酸奶机产品的设计、研发、生产和销售。公司具有生产热熔胶枪1000万支，热风枪30万支，电烙铁200万支，熔胶炉30万个，酸奶机20万台的（年）生产能力，产品畅销东南亚，欧美等二十几个国家。按照6S要求运作，为顾客提供质优价廉的产品。



- 采购业务管理，包括采购计划的生成、采购订单、采购到货、采购入库、采购发票管理及相关采购分析报表。
- 销售业务管理，包括销售订单、销售发货、销售发票、销售价格管理及销售分析报表。
- 仓库管理，包括各种出入库管理、盘点、呆滞料管理。
- 生产管理，生产各部门及各用料单位的用料计划的编制、执行、领用，BOM制定

、生产需求规划计算及维护。

- 财务业务同步管理，应收应付单据自动传递到财务，企业资金余额实时查询。
- 半成品、在制产品、完工产品的成本计算。

04关键应用场景统一物料编码、名称及单位

切换U8+软件前，总厂分厂分别使用单机版仓存软件，同样的物料，不同的人在不同的系统按个人理解习惯录入名称基本不一致，现在规范存货分类统一名称。



LRP 计划流程

过去生产负责人接收到销售部的订单，手工综合排产，经常发现某客户临到交期，产品配件或包装物料还未采购，销售助理与车间陷入被动，难以向客户交代，影响交期影响了企业诚信度。

现在使用U8+软件，每天参照销售订单生成LRP计划，根据计算结果及时做好相应采购计划、生产计划，产能提高了20%，客户满意度提高了30%。



规范生产成本流程

过去都是手写领料单，没有参照生产订单，更不清楚对应的生产成品，只能粗略计算本月成本，根本没办法计算单品成本。

现在借助U8+，通过生成LRP计划下达采购与生产，减少呆滞物料，卷积运算成本清晰，有形成《完工产品成本汇总表》、《入库产品成本明细表》等相关成本计算报表。