

高流动性2010年度报告

邱克 高级副总裁
2010年9月阳朔

NASDAQ: EFUT www.e-future.com.cn

Where is consumer
there is eFuture.

- 高流动性主张
- 高流动性指标体系
- 成就高流动性

天下武功，唯快不破

eFuture



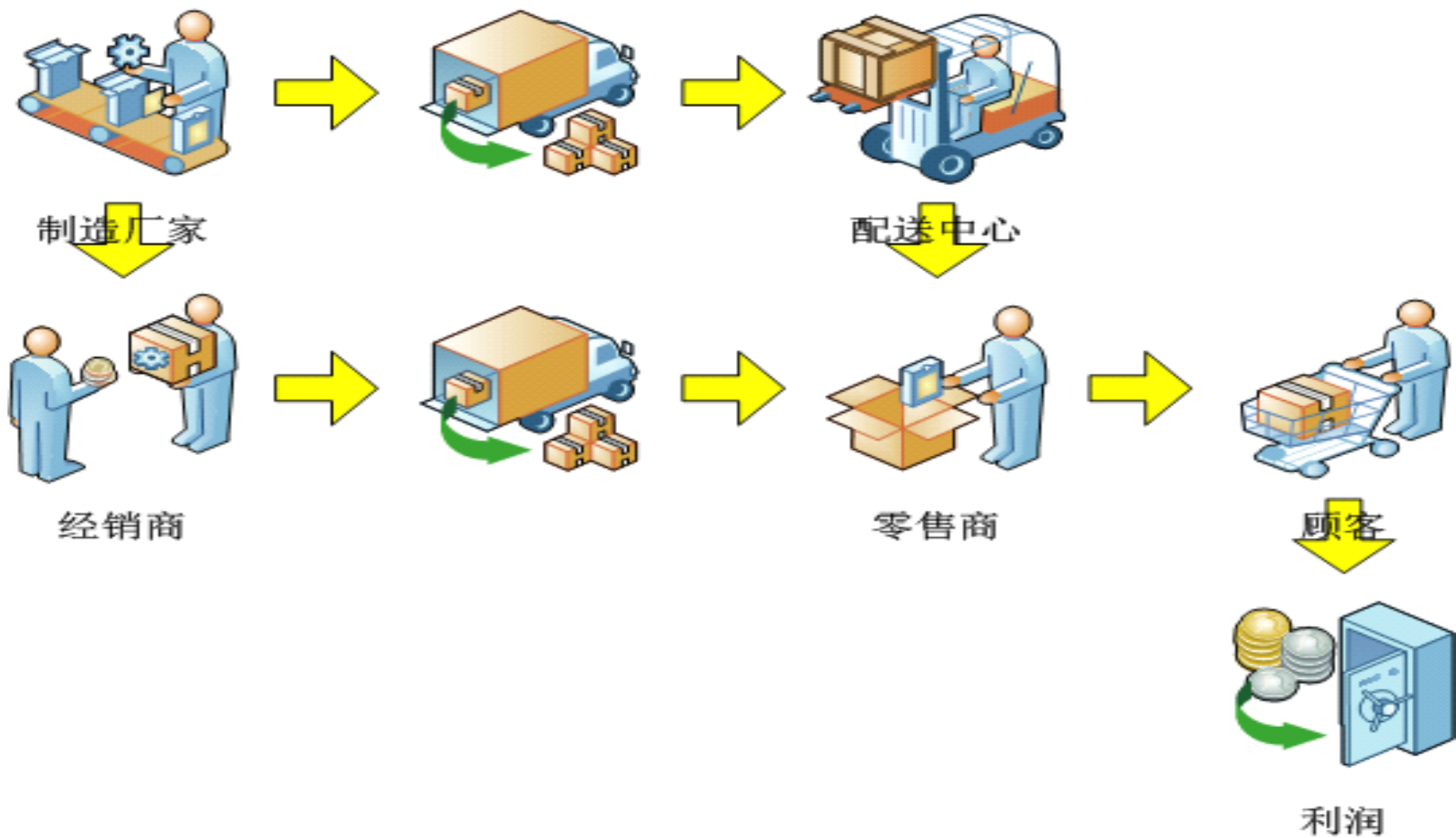
快绝天下的武功

eFuture

- “月圆之夜，紫禁之巅，一剑西来，天外飞仙”
■ ——叶孤城之天外飞仙
- “小李飞刀，例不虚发”
■ ——李寻欢之小李飞刀
- “独孤九剑，无招胜有招”
■ ——令狐冲之独孤九剑

零售的本质

eFuture



流动性的关键：五大河流，三大问题

eFuture

- 订单流
- 资金流
- 物 流
- 顾客流
- 信息流

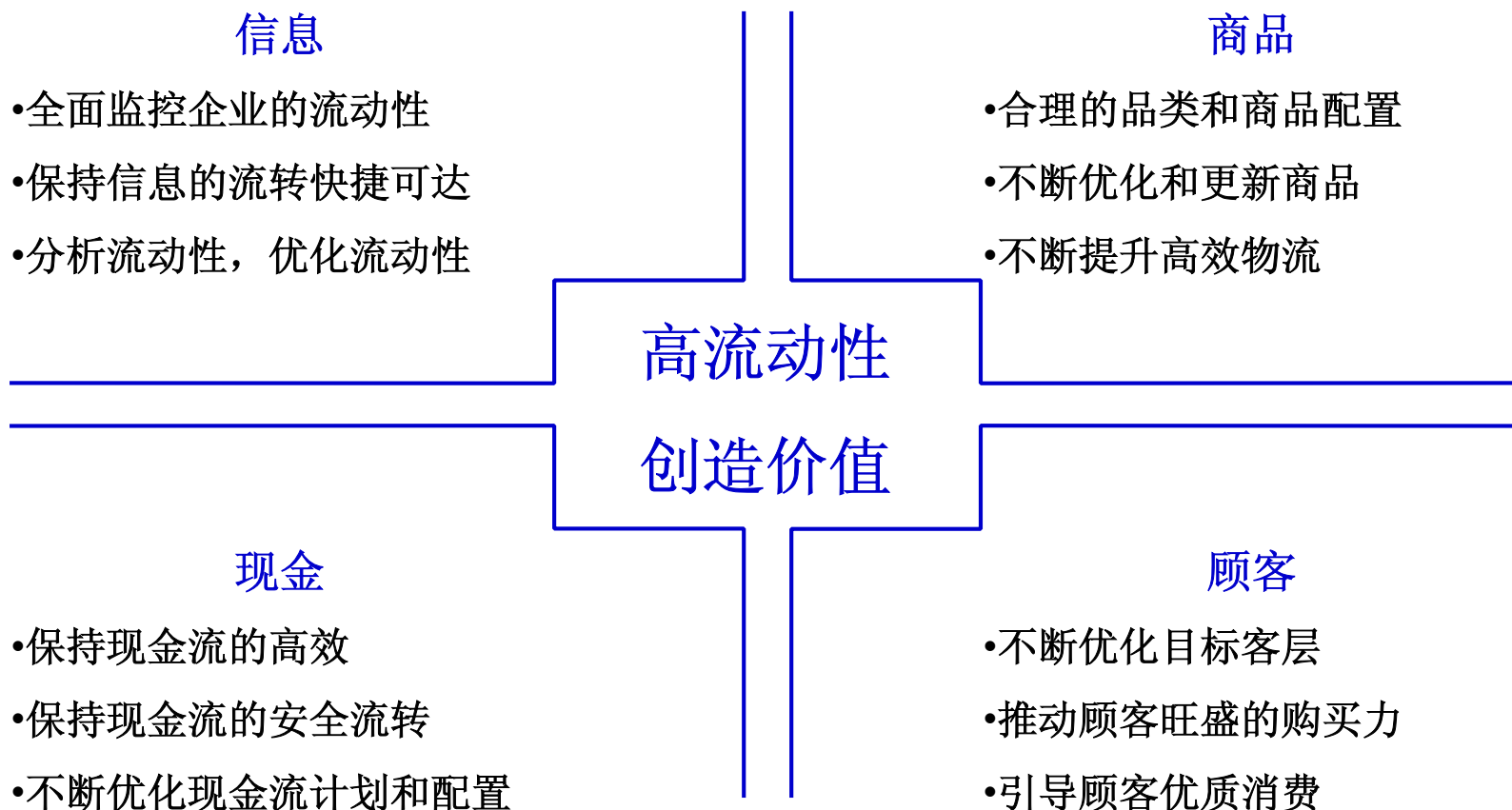
【流向】

【流速】

【流量】

高流动性的核心流动对象分解

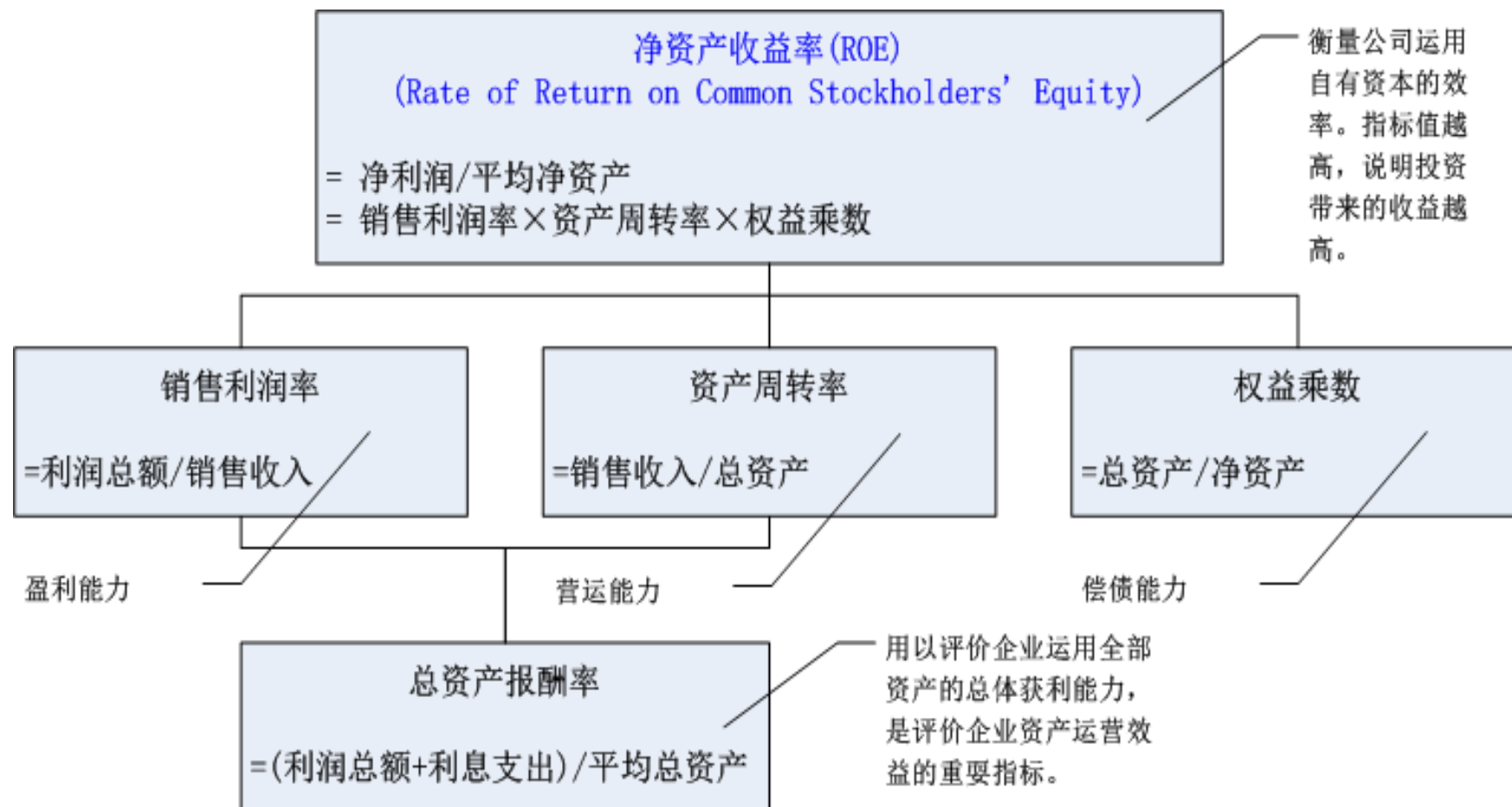
eFuture



- 高流动性主张
- 高流动性指标体系
- 成就高流动性

高流动性指标体系从净资产收益率讲起

eFuture



高流动性KPI体系的灵魂指标：TAT

eFuture

总资产报酬率 (Return on Total Assets Ratio)

总资产报酬率又称总资产利润率、总资产回报率、资产总额利润率。是指企业息税前利润与平均总资产之间的比率。用以评价企业运用全部资产的总体获利能力，是评价企业资产运营效益的重要指标。

$$\begin{aligned}\text{总资产报酬率} &= (\text{利润总额} + \text{利息支出}) / \text{平均总资产} \times 100\% \\ &= (\text{销售收入} / \text{平均总资产}) \times (\text{利润总额} + \text{利息支出}) / \text{销售收入} \\ &= \text{总资产周转率} \times \text{销售息税前利润率}\end{aligned}$$

总资产周转率对总资产报酬率的影响

总资产周转率是反映企业运营能力的指标，用于说明企业资产的运用效率。是企业资产经营效果的直接体现。

销售息税前利润率对总资产报酬率的影响

销售息税前利润率反映了企业商品生产经营的盈利能力，产品(销售)盈利能力越强，销售利润率越高。

总资产周转率 (Total Assets Turnover)

总资产周转率是指企业在一定时期内销售(营业)收入同平均资产总额的比值。

总资产周转率是综合评价企业全部资产的经营质量和利用效率的重要指标。周转率越大，说明总资产周转越快，反映出销售能力越强。企业可以通过薄利多销的办法，加速资产的周转，带来利润绝对额的增加。

$$\text{总资产周转率} = \text{销售收入总额} / \text{平均资产总额} \times 100\%$$

高流动性KPI体系

eFuture

综合经营能力

综合经营能力是衡量企业在竞争中的综合能力指标，主要表现在各种业绩效率上，如净资产收益率、总资产周转率、坪效、人效及各种指标增长率等。

商品流动能力

商品流动能力是衡量企业商品的销售能力指标，包括销售能力、周转能力、更新能力等指标及这些指标的增长率。

供应配送能力

供应配送能力是衡量企业供应配送能力的指标，包括订货、配送、退货、返仓等指标及这些指标的增长率。

资金流动能力

资金流动能力是衡量企业资金运行安全及效率的指标，包括资产流动、账款流动等指标。

顾客流动能力

顾客流动能力是衡量企业顾客的流动性及客层水平的综合指标，包括客流情况、客层情况等指标。

- $\text{总资产周转率} = \text{总收入} / \text{总资产}$
- $\text{资本周转率} = \text{总收入} / \text{资本}$
- $\text{商品毛利率} = \text{商品销售毛利} / \text{商品销售额}$
- $\text{销售坪效} = \text{销售额} / \text{营业面积}$
- $\text{毛利坪效} = \text{毛利额} / \text{营业面积}$
- $\text{销售人效} = \text{销售额} / \text{人数}$
- $\text{销售米效} = \text{销售额} / \text{陈列米数}$
- ...

- $\text{库存周转天数} = \text{平均库存} / \text{日平均销售成本}$
- $\text{库存周转率} = \text{年销售额(成本)} / \text{平均库存}$
- $\text{品类周转率} = \text{年品类销售额(成本)} / \text{品类平均库存}$
- $\text{货架周转率} = \text{年货架销售额(成本)} / \text{货架平均库存}$
- $\text{商品更新率} = (\text{新增商品} + \text{淘汰商品}) / \text{商品总数}$
- $\text{商品退货率} = \text{退货金额} / \text{进货金额}$
- $\text{顾客退货率} = \text{顾客退货金额} / \text{销售额}$
- ...

配送供应能力指标体系

eFuture

供应能力

反应企业供应商的综合商品供应能力。

配送能力

反应企业配送中心对门店的配送能力。

逆向物流

反应企业逆向物流的发生情况。

作业能力

反应企业配送中心内部的作业效率。

配送供应能力之一：供应能力

eFuture

- $\text{品项缺货率} = \text{缺货品项} / \text{商品总数}$
- $\text{A类商品缺货率} = \text{A类商品缺货数量} / \text{A类商品总数}$
- $\text{供应商进货金额占比} = \text{供应商商品进货总金额} / \text{配送中心商品进货总金额}$
- $\text{供应商品项占比} = \text{供应商供应品项} / \text{配送中心商品总品项}$
- $\text{订单不合格率} = (\text{质检不合格} + \text{拒收记录}) / \text{订货品项数}$
- $\text{订单延迟率} = \text{延迟交货订单单数} / \text{总订单数}$
- $\text{订单品项满足率} = \text{实收品项数} / \text{订货品项数}$
- $\text{订单金额满足率} = \text{实收不含税金额} / \text{不含税订货金额}$
- $\text{订单数量满足率} = \text{实际数量} / \text{订货数量}$
- ...

配送供应能力之二：配送能力

eFuture

- 配送数量满足率=实际配送数/要货量
- 配送品种满足率=实际配送品项数/要货品项数
- 配送金额满足率=实际配送金额/要货金额
- 平均每台车的吨公里数 = Σ （每次配送距离×每次配送重量）/车辆总数
- 平均每台车配送距离=配送总距离（配送单程距离）/车辆总数
- 各吨位车辆平均配送重量=各吨位车辆配送总重量/车辆总数
- 吨公里数=每次配送距离×每次配送重量
- 空驶率 = 空驶距离/配送总距离（配送总距离：往返）
- 配送车日均使用率 = 配送总车次/（车辆总数×工作天数）
- ...

配送供应能力之三：逆向物流

eFuture

- 门店退仓比率=退仓金额/配送金额
- 门店退仓数量比率=退仓数量/配送数量
- 退货及时率=退货联系单发起到退货执行的间隔天数（以第一次发起的时间开始计算）
- 退货库存占比=查询仓商品数量/平均库存数量
- 退货周转天数=日均库存金额/日均退货金额
- 退货金额率=退货金额/进货金额
- 退货率=退货数量/进货数量
- 退仓率=退仓金额/配送金额
- ...

配送供应能力之四：作业能力

eFuture

- 收货效率= Σ 收货总量/收货总工时
- 拣货效率 = 拣货总量/拣货人员的总工时
- 误拣率= 拣取错误笔数/订单总笔数
- 码头使用率= 进出货车次装卸货停留总时间/（码头月台数×工作天数（由用户选定的时间范围计算时间天数）×每日工作时数）
- 工作台作业效率= 各工作台加工总量（销货单位）/各工作台加工作业工时
- 作业量= Σ （各品项加工量*各品项作业难度系数）
- 产成率= 产出重量/投入重量
- ...

- 流动资金周转天数=总收入/流动资金
- 应付帐款周转期间=(应付帐款+应付票据)/日均进货净额
- 流动比率=流动资产/流动负债
- 速动比率=速动资产/流动负债，速动资产=流动资产-存货-预付账款-待摊费用
- 保守速动比率=(现金+短期证券+应收账款净额)/流动负债
- ...

顾客流动能力指标体系

eFuture

- 客流量=总销售单数
- 客单价=总销售金额/总销售单数
- 入店率=进店人数/商圈流动数
- 成单率=客单数/进店人数
- 会员销售(毛利)贡献率=会员销售(毛利)额/销售(毛利)总额
- A类会员占比=A类会员数量/会员总数
- A类会员增长率=(A类会员数量-去年同期A类会员数量)/去年同期A类会员数量
- A类会员销售(毛利)贡献=A类会员销售(毛利额)/销售(毛利)总额
- ...

- 高流动性主张
- 高流动性指标体系
- 成就高流动性

Congou V2平台

推动流动性监控和信息提速

eFuture

- 全面的推式业务设计
 - 你一登录系统，你要干的活就列在了你的桌面上。
 - 你一登录系统，你应该关心的KPI指标就放在你的桌面上。
 - 你一登录系统，经营活动的异常报告就展现在你的眼前。
- 全面的SOA设计
 - 支持全面的数据和应用集中管理。
 - 支持云计算架构的资源整合。
 - 支持WEB，推倒横在零供双方之间的墙。
- 高效的快速定制化
 - 让你第一时间定制出你的新策略模块。
 - 更开放的结构，可以连接其他开发商的模块。

- 全程供应链可视化管理
 - 看板管理，老板关心的，员工也关心。
 - 供应物流的进程公开、透明、清晰。
 - 与供应商一起管理库存，让订单流和物流正确、高效。
- 专业化SaaS服务
 - 让你专注于你的生意，信息的事让专业的人去干。
 - 帮助你管理供应商的物流工作，实现准确高效。
 - 智能分析，帮你提供合理化建议。

eFuture

Opportunity Sales

YTD Sales vs Last Year

YTD Sales: 1,892 (Last Year: 1,500)

Open Deals vs Last Year

Open Deals: 4,519 (Last Year: 4,000)

Win Ratio vs Last Year

Win Ratio: 52.5% (Last Year: 45%)

Legend:

- Last Year (Blue)
- Target Growth (40.00%) (Yellow)
- Stretched Growth (100%) (Green)

Top Opportunities

ID	Name	Value
00577000000004	Common Europe - Common Europe	\$250,000.00
00577000000004	SpringShield - SpringShield	\$249,400.00
00577000000004	GenAi esign - GenAi esign	\$207,000.00
00577000000004	Equl rated - Equl rated	\$159,000.00
00577000000004	Aspiad - GenAi esign	\$150,000.00
00577000000004	Equl rated - Equl rated	\$150,326.00
00577000000004	Perates - GenAi esign	\$110,344.00

Opportunities Won

Closing Period

Amount

Opportunity Sales

Current Pipeline

Opportunity Amount

Stage

Evaluated

Commit

Prospecting

Qualification

Value Proposition

Regulation/Review

ROI: \$250K \$500K \$750K \$1,000K

Leads Created

Lead Creation Period

Leads

Opportunity Sales

[illegible]

Visibility 可視化

- 有限资源经营高效商品
 - 商场的货架、场地、仓库和现金资源都是有限的。
 - 有限的血管里要流淌更多的富氧红细胞。
 - 品类配置和商品结构配置永远是最重要的。
 - eFuture系统帮助零售商记录、管理、展现和分析商品结构。
- 开放的商品管理形成不断优化的有机体
 - 通过网络让供应商主动推荐其优质产品，联接中国商品资料库建立待立项商品库，让商品优化有更多选择。
 - 形成总部、区总、门店有机的商品选择机制，形成良好的商品汰换有机体。
 - 分析商品流动性，不断优化商品的结构、流量和流速。

- 把控现金流向、流量、流速
 - 记录现金的流向、流量和流速。
 - 计划和预算控制现金流。
- 优化现金流配置
 - 分析现金流的流动情况。
 - 预测结算、费用、开店、缴税等对现金流动的要求。
 - 不断优化现金流动配置。
 - 制定平衡的合同和账期政策。

CRM不断优化客层 推动顾客流向高处流动

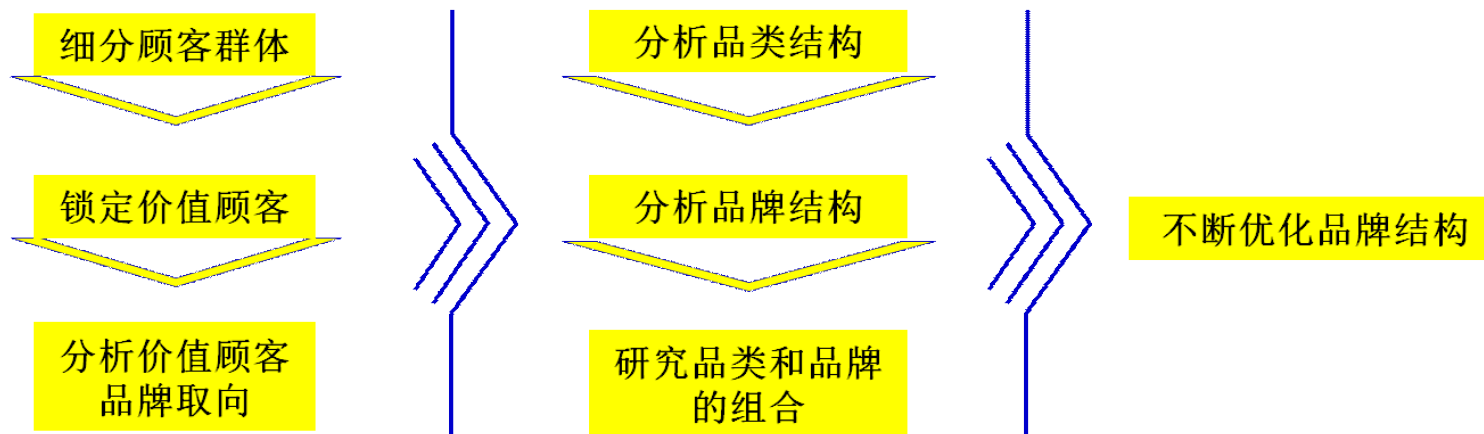
eFuture

■ 聆听顾客的心声

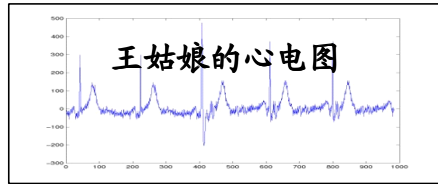
- 记录顾客消费数据，跳出河流看河流。
- 分析顾客消费行为，聆听他们无言的心声。

■ 主动调整，推高顾客流

- 分析客层贡献，研究顾客终身价值，寻找最有价值的客户。
- 调整你的经营策略，让你的顾客流质量更高、流量更大、流速更快。



不再猜的顾客心电图



eFuture ONE
Customer cardiogram
顾客心电图解决方案

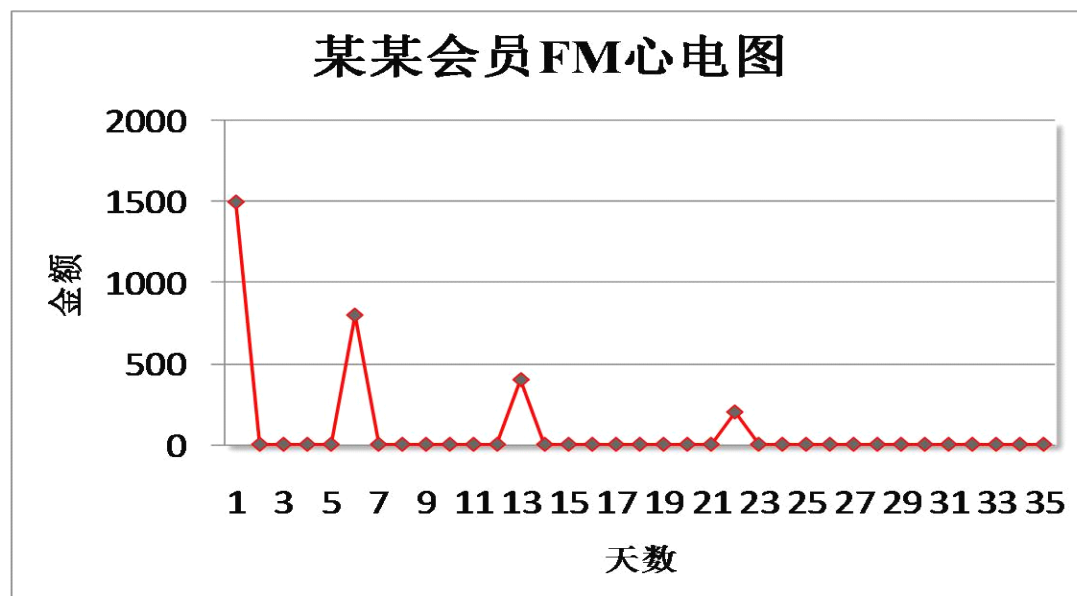
让我们静下来
倾听
顾客的心跳



了解我们的顾客，追随他们的脚步

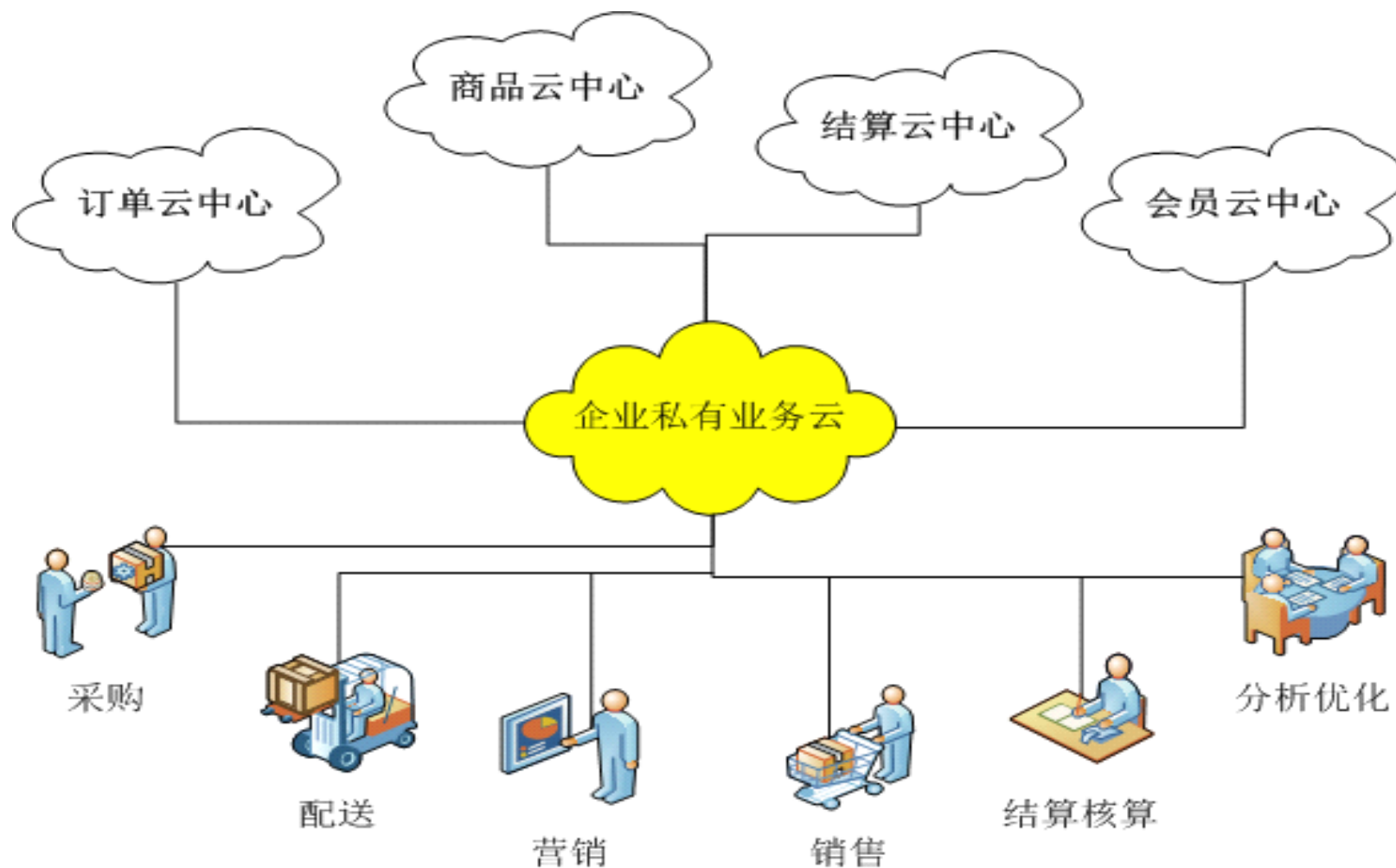
eFuture

顾客的全生命周期管理和监控，目的为延长顾客生命周期，主要用于及时对高价值的铂金客和黄金客进行直观的分析，作为采取应对措施的依据，防止高端客户流失。分析模型的设计理念是按用户设定的时间跨度或由用户设定要截取的“心跳”数（从最近的一次消费往前推算，然后按时序以第一个心跳为原点），获取会员消费小票的“客单价、客品数，消费日期”的明细数据，生成“每次间隔天数”列的数据



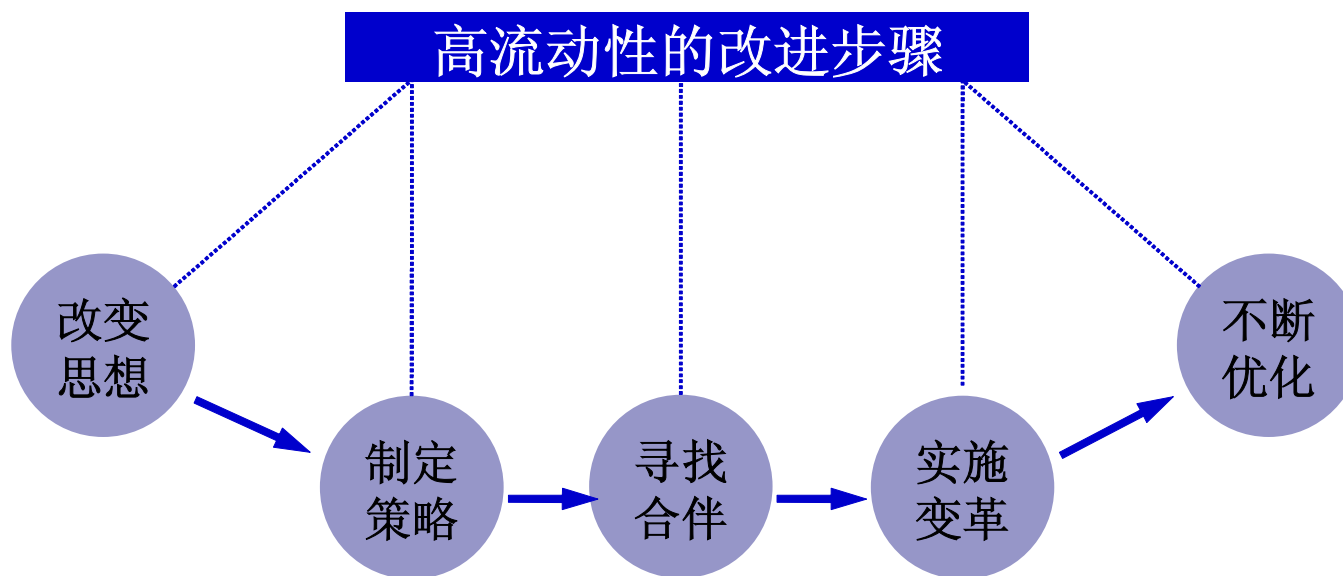
云计算成就高流动性的新式武器

eFuture



改善零售企业的高流动性基因

eFuture



总结：eFuture成就高流动性

eFuture

- 提高零售企业的高流动性已经成为现代零售企业的核心述求。
- 高流动性KPI指标是衡量零售企业高流动性能力的有效工具。
- 高流动性KPI指标是推动零售企业进行高流动性改进的指挥棒。
- eFuture信息系统致力于帮助流通企业改善流动性指标，提高企业的高流动性。

用IT的方式去经营零售！

——eFuture总裁 杨德宏

谢谢！

eFuture 富基融通科技有限公司
e-Future Information Tech Inc.

