

昆明五彩印务有限公司
信息化、智能化建设项目
业务流程设计文档
—销售订单管理流程

流程编码	EBC-SD-001
流程名称	销售订单管理流程
流程主责部门	营销
流程涉及角色	营销、生产、品质、财务
当前生效版本	V4.0
生效日期	2025.12.12

文档控制

修订履历

修订日期	修订人	版本	修订简述
2025-12-12	章杰会、李响	4.0	根据调研情况，编制本文件

目录

1. 1. 流程概要	4
1.1. 名词和术语定义	4
1.2. 范围	4
1.3. 流程目标	4
1.4. 流程图例	4
2. 流程详细说明	5
2.1. 流程图	5
2.2. 流程关键节点说明	7
2.3. 流程节点目标及期望值	7
2.4. 流程相关规则	8
2.5. 流程关键控制点	8
3. 流程变革与预期收益	8
4. 流程功能描述	9
4. 1、销售订单类型	9
4. 2、 销售订单开制:	9
4. 3、 销售订单转生产订单下达:	10
4. 4、 销售订单明细查看权限	10
4. 5、 销售助理岗职责	10
5. 确认与审批	11

1. 1. 流程概要

1.1. 名词和术语定义

下列名词、术语定义适用于本文件。

销售订单：买卖双方在交易过程中达成的正式书面协议，用于确认客户对产品或服务的 购买请求。

1.2. 范围

此流程适用的范围为：昆明五彩印务有限公司（以下简称“五彩印务”）的销售订单相关业务流程。

1.3. 流程目标

- 1) 规范客户需求确认流程（如订单模板标准化），明确商品规格、交付要求等关键信息。
- 2) 打通销售、生产、物流部门的信息共享渠道，缩短订单响应周期。

1.4. 流程图例

基本的流程图标如下图 1：

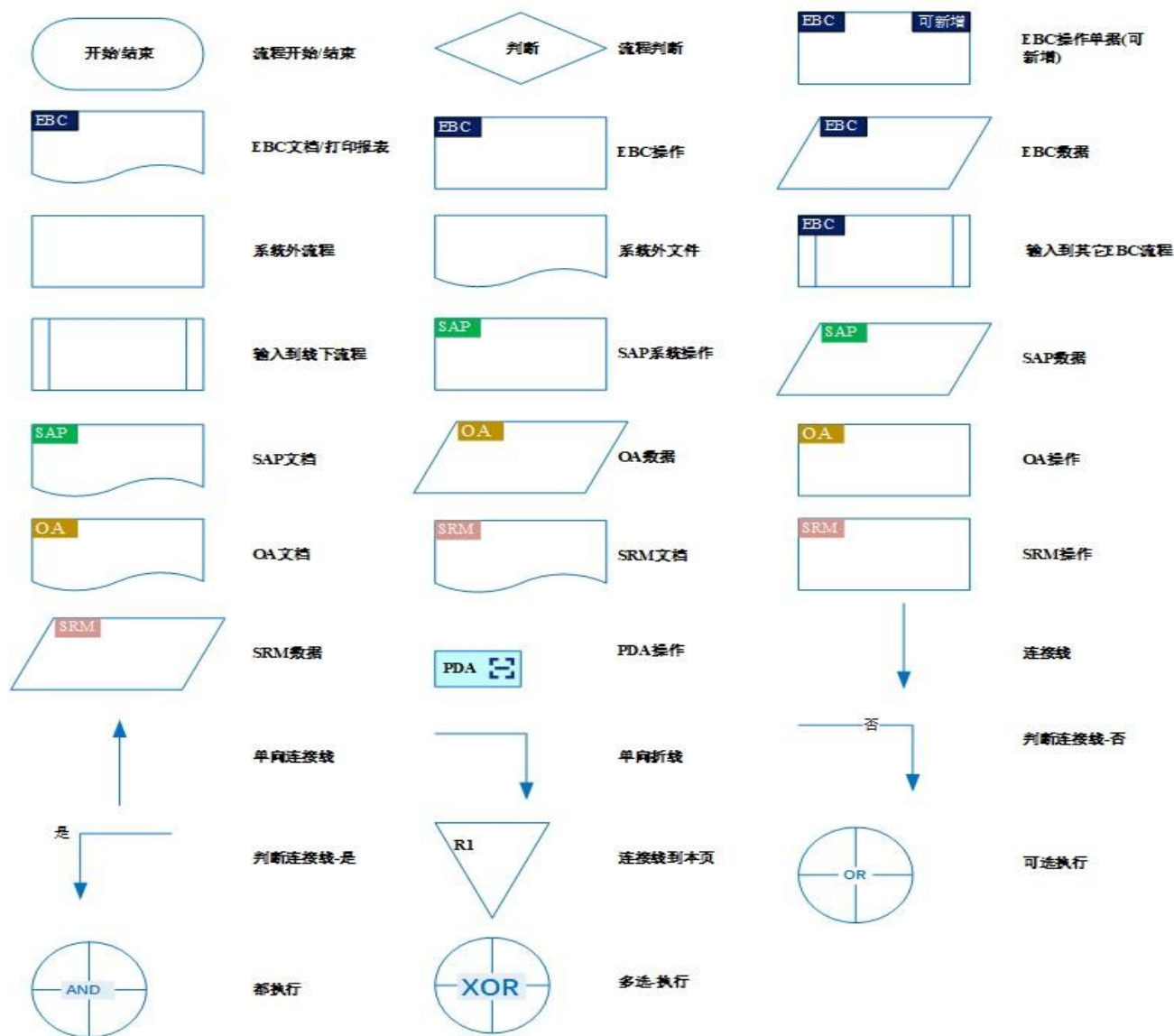


图 1 基本流程图标

2. 流程详细说明

2.1. 流程图

流程图如下图 2。

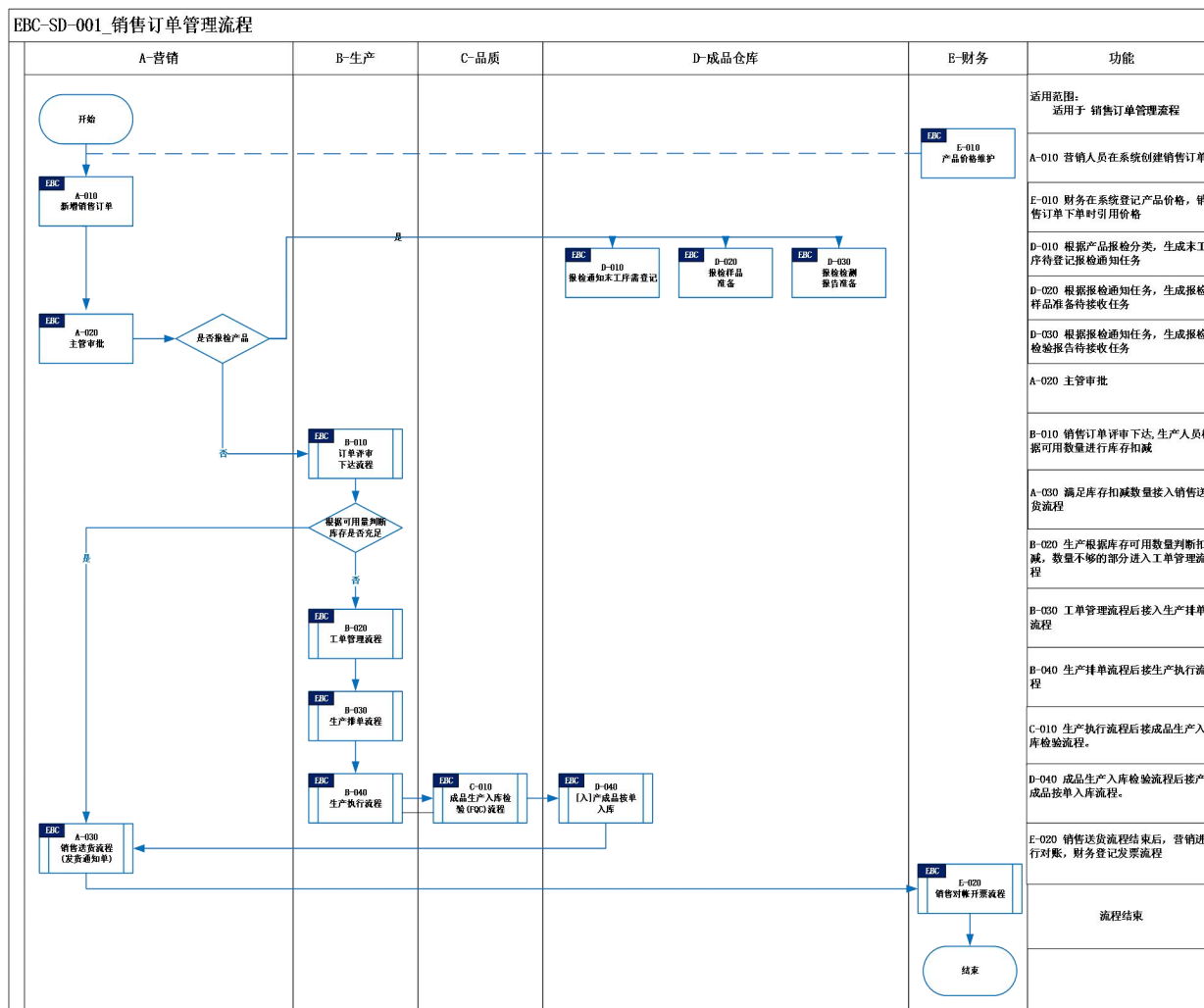


图 2 流程图

2.2. 流程关键节点说明

请见表 1:流程节点说明。

岗位	步骤编号	流程描述	系统操作	表单输入	表单输出
财务	E-010	财务人员维护产品价格	是		产品价格维护
营销	A-010	营销在系统创建销售订单	是	销售订单	未审核销售订单
管理层	A-020	管理层审批	是	未审核销售订单	已审核的销售订单
仓库	D-010	末工序待登记报检通知	是	销售订单	报检通知单
仓库	D-020	报检样品准备待接收	是	销售订单	报检样品准备通知
仓库	D-030	报检检验报告待接收	是	销售订单	报检检验报告通知
生产	B-010	销售订单评审下达, 生产对库存进行扣减	是	销售订单	销售订单评审下达流程
生产	B-020	库存不充足的时候生管部接入 工单管理流程	是	销售订单	工单管理流程
生产	B-030	工单管理流程结束后接入 生产排单流程	是	工单管理流程	生产排单流程
生产	B-040	生产排单流程结束后接入 生产执行流程	是	生产排单流程	生产执行流程
品质	C-010	机台生产执行流程结束后品管部接成品生产入库检验 (FQC) 操作流程	是	生产执行流程	成品生产入库检验流程
仓管	D-040	检验流程结束后成品库接入 [入]产成品接单入库	是	成品生产入库检验	[入]产成品接单入库
营销	A-030	营销人员根据销售订单进行发货通知	是	销售订单	销售送货通知单
财务	E-020	销售送货流程结束后财务接入应收账款流程	是	销售送货流程	应收账款流程

2.3. 流程节点目标及期望值

请见表 2:流程节点目标及期望值

流程步骤编号	业务流程目标及功能期望描述	优先级
A-010	营销人员在 EBC 系统中登记销售订单，作为业务单据源头。为后续生产提供依据。	高

2.4. 流程相关规则

请见表 3:流程相关规则

岗位	步骤编号	单据名称	单据编号规则	单据类型	是否打印
营销	A-010	销售订单	YX+年+月+3位流水号	销售订单	是

2.5. 流程关键控制点

请见表 4:流程关键控制点

岗位	步骤编号	流程名称	重要管控点需求	管控目标或方法
营销	A-020	订单审批流程	销售开立订单后，需要各个部门进行单据流程审批	打通部门间的信息链，使得部门间对于订单的处理快速响应以及处理。

3. 流程变革与预期收益

请见表 5:流程变革与预期收益

流程名称	现状	未来	变更影响分类				收益/效益描述
			提高工作质量	降低成本	提升效率	规避风险	
	无	营销在系统登记销售订单后，进入审批流将订单信息知会各部门。	√	√	√	√	快速打通部门信息沟通，销售订单作为下游单据依据。

4. 流程功能描述

4.1、销售订单类型

销售订单类别：分为正常销售订单、来料加工单、备货销售订单、材料销售订单；

(1) 正常销售订单：即是传统的销售订单，系统默认为正常销售订单；

(2) 来料加工单：在销售订单开制界面，下拉订单类型《来料加工单》；是只加工一道或几道工序的订单，要有选项：是否带料；

(3) 备货销售订单：在销售订单开制界面，下拉订单类型《备货销售订单》；该订单类型为销售提前备料采购源头，该订单目前不进入生产开单任务及销售送货计划任务；

(4) 材料销售订单：该销售订单由采购部开制；

(5) 该订单类型为单独售卖材料给客户的销售订单，这个走材料销售流程；

4.2、销售订单开制：

(1) 产品过滤：开单时，可按客户选择所属业务员，只能选择该客户下的产品；

(2) 客户下单信息：除基本信息外，还应包括委印单号（客户的采购单号）、客户的批次号（贴身号）等，报检产品若为填贴身号会有提示，从表两条明细数据内容完全一致，也需要提示，另外增加版本、浮动率字段。根据浮动率判断订单是否完成。

(3) 工艺信息：开单界面即可查看工艺说明，用料信息、工艺路线、包装要求等，不用查看 BOM 信息；

(4) 材料销售订单带出物料信息内容，带出最近采购价，财务审核材料销售订单。

4.3、销售订单转生产订单下达：

转生产时，依据可用数量评审，来确定是否需要扣减库存如：可用库存 1000，填写扣减数 500，订单数量 10000 的话，则下达生产数量系统自动默认为 9500；

注：包含多个产品的同一销售订单，转生产后，可按订单内产品的添加顺序，在原订单编号上添加（01）、（02）... 等后缀以作标识；

4.4、销售订单明细查看权限

销售订单明细按业务员查看权限区分，业务员只能查询属于自己的销售订单。

4.5、销售助理岗职责

送货计划来源于销售订单，备货类型的销售订单不进入送货计划；

送货计划可根据客户要求分批多次发货，可定义每批发货数量、交期、地址；

如果销售订单有多个贴身号，发货计划只能选择其中一个。

5. 确认与审批

业务蓝图签字矩阵

组织/岗位	签字栏（如有多人签字，各自签名+日期）
流程各节点工作 角色	
五彩印务项目执 行组成员	
小羚羊项目组成 员	
五彩印务项目决 策组成员	

甲方：昆明五彩印务有限公司（盖章）