

東昇 ERP 系統成功案例簡介

樂本·健

HealthSmart

香港經濟日報集團成員
A Member of HKET Holdings

公司名稱:

HEALTH SMART

公司網頁: www.healthsmart.com.hk

行業: 健康食品零售

業務: 代理各地健康食品

購買東昇 ERP 日期:

2007 年 8 月

使用東昇 ERP 日期:

2008 年 2 月

訪問日期:

2008 年 11 月



採用後得益:

- 配合三個銷售渠道
- POS 平台同時更新銷售數據
- 於 EOA 後台維護網站
- 庫存警報
- 網站與門市伺服器的內部數據同部更新
- 分析報告不需要數據挖掘

《樂本·健》是新世代的養生保健品牌，《樂本·健》網站（www.healthsmart.com.hk）開業不足一年因產品便宜功效極佳大受市場歡迎，成功吸納逾10萬會員。原來《樂本·健》網站成功背後，有賴一套靈活方便的網上銷售系統（POS）— 東昇ERP連繫著每天繁忙的訂貨、補貨及付款送貨等事宜。

網站門市來電訂貨一氣呵成

樂本·健有限公司成立於2007年，為香港經濟日報集團成員機構。該公司以關注現代人身、心、靈的健康快樂為本，經營各式營養補充品、有機健康零食、個人護理產品及專業保健服務。據香港經濟日報執行董事史秀美女士表示，《樂本·健》網站於2008年2月28日啟用，籌備網站前曾物色多款網上銷售及企業資源計劃（ERP）系統。經多番篩選後，因東昇電腦在本地零售業擁有豐富經驗，而東昇ERP系統也能夠全面配合《樂本·健》多種銷售渠道所需，顧問專業又細心，最終獲史女士選用。

《樂本·健》經營策略從小開始慢慢做大，但銷售渠道卻有三：樂本·健人館（門市）、電話及網站訂貨，當中央女士特別看重網站帶來的潛在效益。她要求網站設計清晰易用、選購流程簡單、產品資料詳盡，還能應付客戶網上購物。她指出，今天





市民習慣網上購物，《樂本·健》網站可以24小時服務客戶。透過網站服務降低經營成本，不用建立太多零售門市，可以將節省下來的門市經營成本回饋給消費者。一般來說，同類型產品在《樂本·健》的售價較坊間門市平三成或以上，客戶欣然受惠。

簡單流程 最佳網上購物體驗



東昇ERP設有網上POS平台，讓《樂本·健》網站提供方便舒適的網上購物體驗。客戶可以隨意在網站上加入或更改購物籃內的产品，並支援多種信用卡(Visa / Master)付款結帳，網站還定下購物滿300元送貨服務。起初史女士對網上購物會否輕易被市場接受也抱著懷疑的態度，但結果卻令她喜出望外。她說：「網站反應極佳。原來大家因網上購物便利，四出組織朋友一齊上網訂購。許多購物訂單款項驚人，而且購物種類更橫跨所有產品線，現時我們約有35%訂單透過網站自動完成。」

由於門市、電話及網站訂貨同時進行，銷售數據在各銷售渠道之間的溝通十分重要。東昇網上POS平台能即時同步更新三處數據，沒有延誤，還定下庫存降至某一水平便會自動通知員工補貨。史女士對此深表讚賞：「我們銷售來自各地如加拿大及澳洲等近100種產品，來貨成本會受貨幣匯率波動影響。每一個銷售渠道表現是否如預期般好？這要做許多數據分析。東昇POS系統能即時更新資訊，從銷售數據、庫存控制、供應鏈管理、遙距管理、銷售及管理報告等，樣樣齊全。」

以快吃慢 EOA後台直接維護網站數據

很多公司都是ERP有自己獨立數據庫，網站平台又是另一套數據庫，數據不得不重複管理，不僅耗時耗力耗財，還增加了人為出錯的機率，也拖延了新產品搶占市場的上市時間。以前企業是以大吃小，現在是以快吃慢，誰的速度快，誰就能生存在e世代。東昇O2O系統正是因應此趨勢，將《樂本·健》網站的POS數據與其後台ERP整合，所有產品、圖片、促銷條款、體驗分享、新產品訊息發布等都一氣呵成在東昇ERP後台完成。試想一下，產品部門和市場部門能夠及時在一套數據庫裡對數據進行集中統一管理更新操作，而無需騰挪跌宕在2個數據庫裡忙進忙出，效率是不是極大提高，操作是不是更為科學！





高透明度 銷售報告快捷準確

東昇POS平台在客戶關係管理及業務分析功能份外出色，可以匯出多種報告格式，還加入客戶關係管理與商業智能，為《樂本·健》制定未來經營與推廣策略。史女士說：「我每天必看《樂本·健》的銷售報告，十分重視報告內容的編排。東昇POS平台分析報告透明度高，即時整合多渠道數據，讓我掌握最新經營狀況。」她要求系統能馬上反映實況，不能用人手，必需自動完成。還可以從報告中剔選優質客戶群，給予營養師建議或免費健康檢查測試等優惠，回饋忠實客戶。

東昇電腦顧問有限公司創立於93年，其東昇ERP深受各行各業愛戴。據東昇電腦項目經理劉家慶先生指出，《樂本·健》是本地第一個B2C網站使用東昇ERP系統，重點是網站與門市伺服器的內部數據溝通與更新完全沒有時差，不用重覆數據輸入，節省人手。《樂本·健》網站是以SQL伺服器為主，加入商業智能模組、付款機制、Fast Report 及水晶報表（Crystal Report）等，把三處銷售資料同步化。而且分析報告不需要數據挖掘，管理方面的透明度極高。

最後，史秀美女士強調：「這是一個互相幫助與改進的過程，因為我們要求三個銷售渠道的數據即時更新，又要兼顧不同信用卡付款，項目變化極多有一定難度。但東昇電腦的專業顧問回應快，解決問題能力高，還提供合約之外的服務，令我們滿意又放心。」