

8Manage 业务流程管理



8Manage 业务流程管理

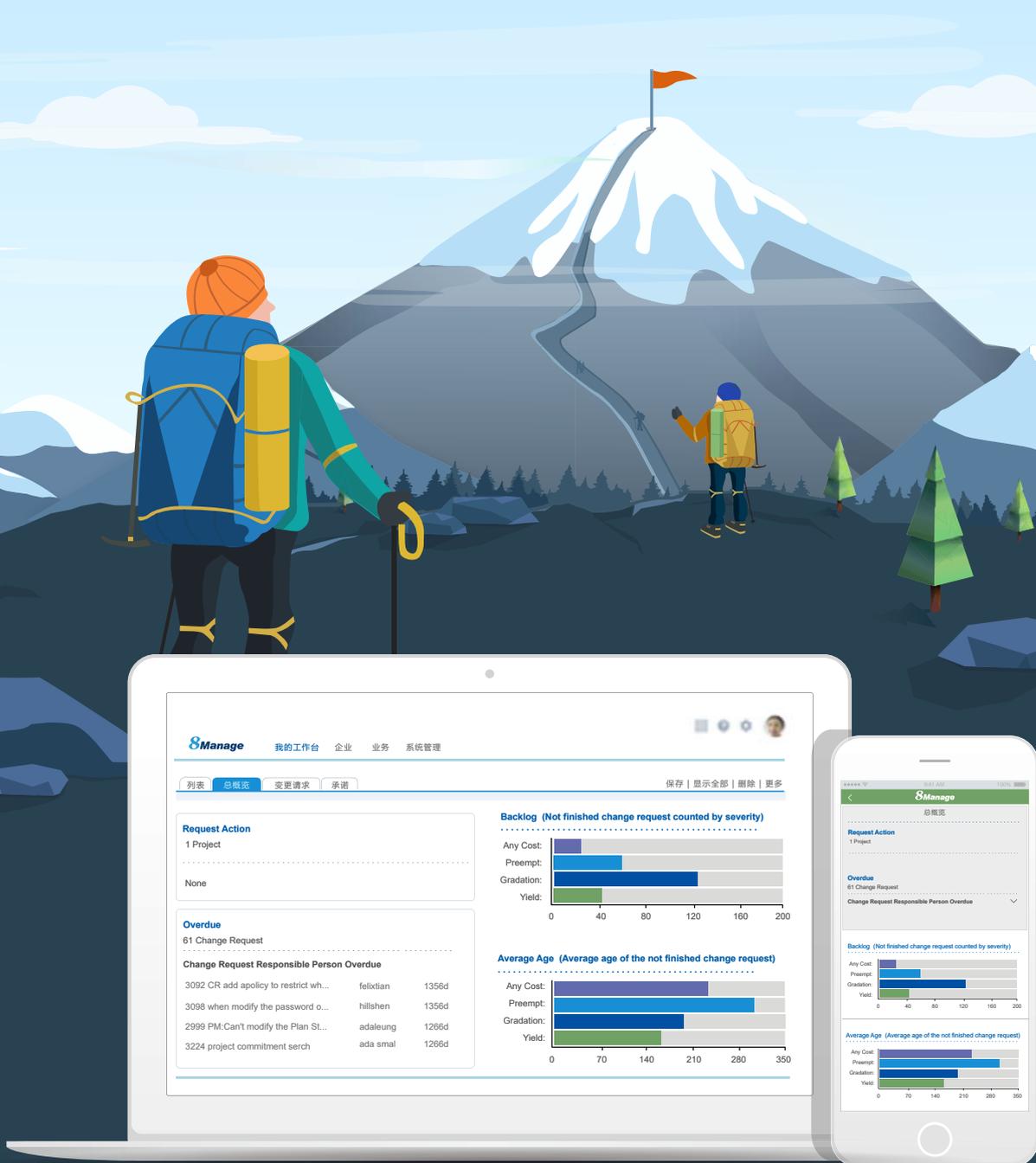
全面了解精细化项目，提高业务和项目执行效率

8Manage 业务流程管理

8Manage 可以帮助用户管理客户、合同、项目、资源、活动、采购、交付和验收、成本和收入。

借助 8Manage，用户可以通过尽早检测偏差或问题及其根本原因，最大限度地提高正常运营的效率，并减少异常运营的损失和延误。

8Manage 可用于管理不同类型的业务项目，例如建筑、专业项目服务、OEM 和 BPO/ITO 项目。



合同和项目综合管理

8Manage 支持整个合同和项目生命周期，其中包括：

- 提案和报价管理
- 合同和项目执行管理
- 里程碑完成和 SLA 监控
- 变更及变更影响、收入、成本和利润管理
- 发票和付款管理
- 客户满意度和合同续签管理

提案/报价 ▶ 签订合同 ▶ 项目管理 ▶ 交付管理 ▶ 满意度管理 ▶ 续约管理



实时互连互通

8Manage 的合同与项目是实时互连互通的，例如：

- 项目成本会直接影响到合同的成本及利润
- 项目的交付会直接影响到合同的收款及收入确认
- 项目的可交付成果的质量会直接影响到合同服务水平协议的赏和罚

一份合同可以代表一个或多个项目

在大多数情况下，一份合同代表一个项目。但在某些领域，例如投资和外包，一份合同可能会创建多个项目，而这些项目的结果共同影响投资回报。

销售合同管理

8Manage 支持以下合同管理功能：

- 合同审批
- 交易内容（产品、服务和价格）
- 交付和 SLA
- 采购和付款
- 成本和利润管理
- 付款条件、发票和收款管理
- 收入确认和管理会计
- 合同续签管理



8Manage 销售合同：

8Manage 支持只针对产品、只针对服务以及产品和服务的销售合同。它还支持用于指定条款和条件的主合同以及相关的分包合同或工作说明书 (SOW) 进行增量交易。

8Manage 销售合同可以从客户商机生成或关联到客户商机，并用于处理发票和付款。

8Manage 采购合同：

8Manage 支持仅购买产品、仅购买服务以及同时购买产品和服务的采购合同。它还支持用于指定条款和条件的主合同以及相关的分包合同或工作说明书 (SOW)，以便逐步进行交易。

8Manage 采购合同可由采购计划生成或与采购计划相关联，并用于处理发票和付款。

项目管理

8Manage 提供的功能支持以下 10 个主要领域：



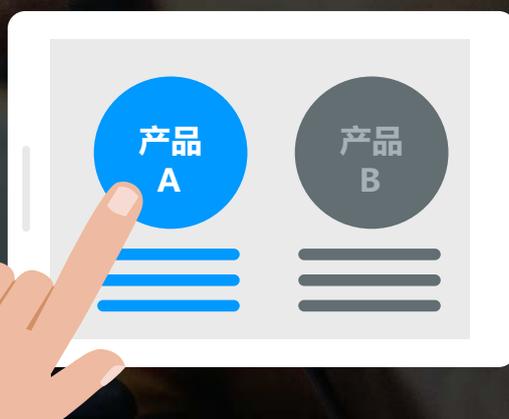
用户可选择部分或全部功能来管理项目：

- 管控规则设置
- 项目计划和成本审批
- 资源管理
- 可交成果的计划、质量控制以及交付和验收
- 进度、成本、问题和变更跟踪
- 风险记录和缓解

产品管理

8Manage CRM 提供以下功能帮助您有效地管理产品：

- 产品清单：可定义产品类型、子类型、系列、属性和价格
- 产品组件：可定义产品的结构、组件、组合以及成本
- 交叉销售与向上销售：可定义产品与其他产品或服务之间的销售关系
- 选取—包装—运输：可定义生产周期、仓储、库存、包装与运输信息



产品模块是 8Manage CRM 的核心，它与客户订单、退货和满意度/投诉相互关联，同时也是客户、业务及运营大数据分析的信息中心。

客户及商机管理

组织结构图、财务摘要、联系信息

互动与结果

交易/订单/许可信息

感兴趣的主题/活动

交付和客户满意度信息

发票和付款信息

8Manage 支持建立和维护完整的客户信息，包括以下内容：

- 客户组织架构和联系信息
- 财务摘要和信用评级
- 客户感兴趣的主题/产品
- 交叉销售和追加销售信息
- 商机、沟通记录及结果
- 历史报价、交易和交付信息
- 客户满意度信息
- 应收款、发票和付款信息

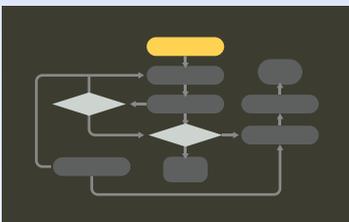
销售自动化



作为销售团队成员，可以依靠 8Manage 来查找客户和联系人资料以及绩效信息、管理和跟踪销售线索和商机、管理客户预约、活动和任务、准备报价以及准备客户互动报告、销售业绩报告和预测。

作为销售经理和高管，你的业务目标是带领团队按目标按时交付目标收入、利润和现金流，并提高销售团队的技能、专业知识和绩效。8Manage 提供业务的整体视图，你可以通过它深入了解任何级别的详细销售商机报告，查看各区域和销售人员的销售业绩报告。

workflow管理



通过创建可触发操作，或为下一步操作发送后续提醒的工作流，将重复性任务自动化，提高企业工作效率。

文档管理



在一个集中位置收集、上传、存储和共享文档，使每个相关人员都可以更轻松地访问信息。

线索培育



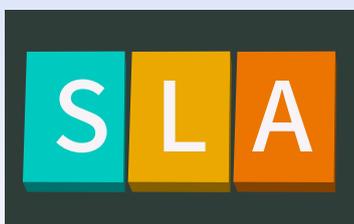
通过发展与潜在客户的关系并在买家旅程的每个阶段创建个性化的内容，帮助团队管理将潜在客户转化为客户的过程。

经常性收入管理



8Manage 可以帮助企业建立经常性的业务实践，使其与客户建立信任和忠诚度。客户之所以留下来，是因为产品和服务值得付费，这可以减少客户流失并提高企业利润，由此也可以确定最佳的增长领域。

合同管理



提供具有最佳实践的工具，用于合同起草、条款谈判、绩效分析，以最大限度地提高运营和财务绩效以及降低风险。

交付与支持



提供具有最佳实践的工具来管理和衡量交付速度、交付货物和服务的状况以及客户满意度。

客户管理



提供具有最佳实践的工具来管理和衡量每个客户的互动进度并检测可能影响客户的所有变化。

经常性利润管理

8Manage 帮助企业制定收益目标并跟踪结果。

- 设定收益目标
- 实时收益确认
- 尽早检测与目标的偏差
- 根据地区、组织、业务范围和币种显示收益
- 销售漏斗分析

8Manage 提供从最低级别的项目和合同（发生收益和成本）到企业最高级别的利润管理。



收益目标



销售及预算分析



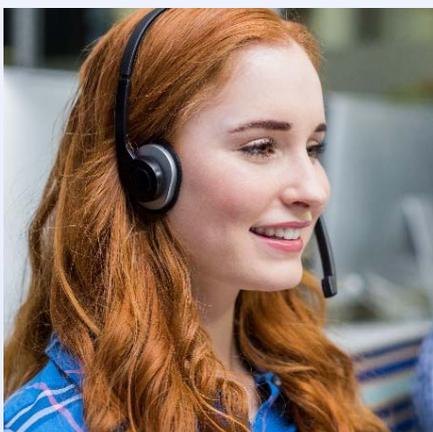
销售漏斗分析



实时收益分析

客户支持管理

8Manage 帮助用户改善客户服务。



个性化

良好的客户服务始于个性化。8Manage 支持团队个性化互动，从而极大地改善客户服务，并让客户知道贵公司关心他们及其问题。与其将服务视为一种成本，不如将其视为重新赢得客户业务的机会。

便捷

客户希望能够通过最方便的渠道与客户服务代表联系。8Manage 支持客户通过多种渠道与服务团队取得联系，并提供工具让他们轻松找到联系方式。



专业

客户已将专业视为在良好客户体验中发挥最大作用的要素。

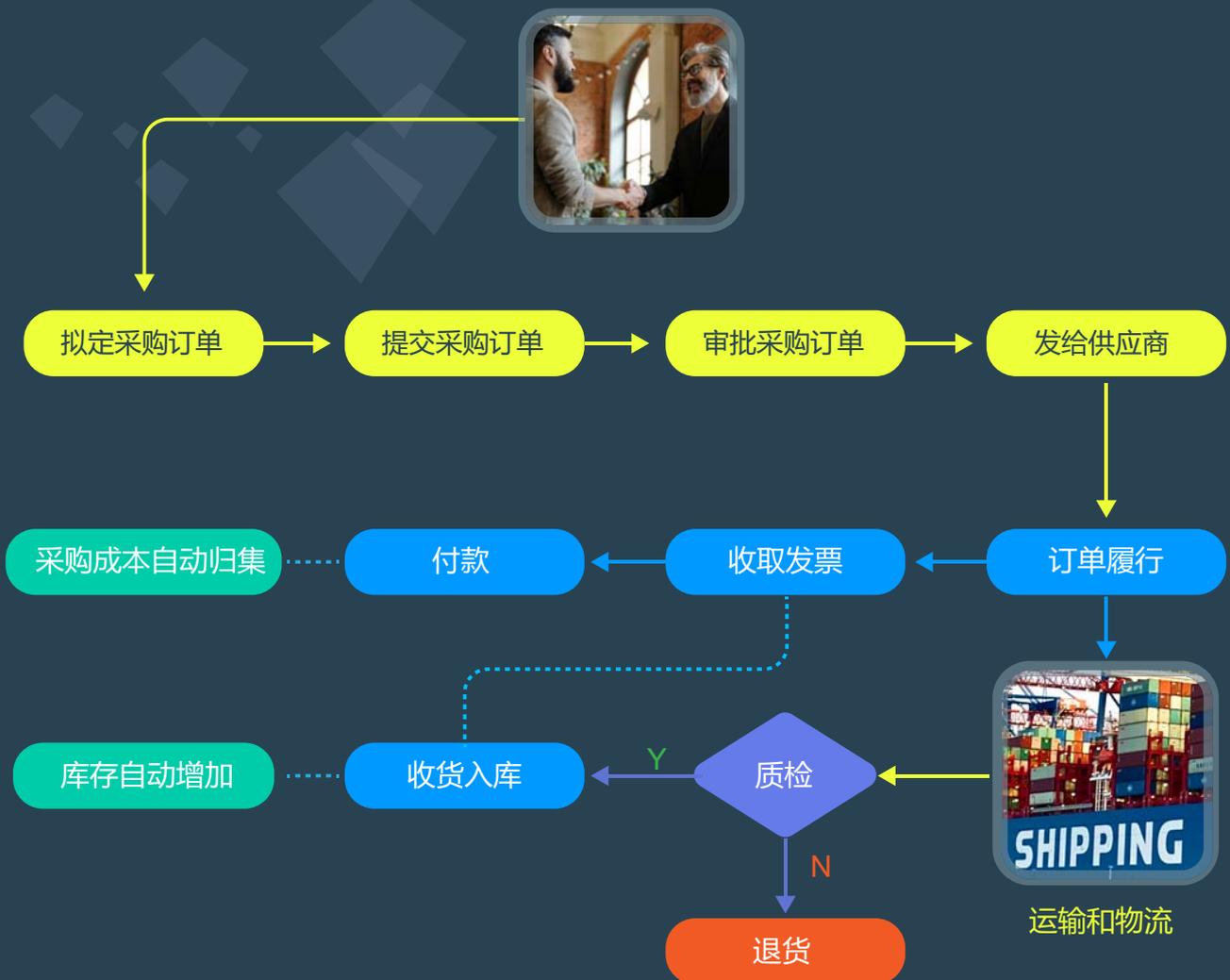
8Manage 提供知识管理工具，使团队能够保持对公司及其产品的深入了解，并有能力解决客户的问题。客户支持团队拥有的知识越多，就越专业。

积极主动

主动的客户服务是指在客户意识到或需要联系寻求帮助之前，预测客户的需求（或问题），以便与客户沟通并提醒客户问题，例如服务延迟或中断。



供应商及采购管理



8Manage 提供以下功能来帮助用户更系统地管理基于合同的采购项目：

- 供应商招募和资格预审
- 供应商基本信息以及产品、服务和评级信息
- 供应商资格审核
- 采购计划和申请
- 报价和价格比较
- 采购订单管理
- 交付、鉴定和验收管理
- 发票和付款管理
- 供应商 KPI 和绩效管理

供应商（外包商）管理

在每个步骤中管理许多供应商

供应商细分



8Manage 支持根据某些标准将供应商划分为不同的组。用户可决定所需的关注类型和级别，并将获得以下好处：

- 采购团队可以专注于特定的供应商和类别，从而提高效率。
- 买家可以访问数据，以便更好地进行价格谈判和风险管理。
- 财务团队可以按供应商类型跟踪支出，从而更容易识别成本驱动因素。

供应商评估与筛选



8Manage 提供工作流程来识别、评估和选择符合特定要求的供应商。选择供应商时可考虑多个标准，例如质量、价格、交货时间、业绩记录和潜在利益冲突。

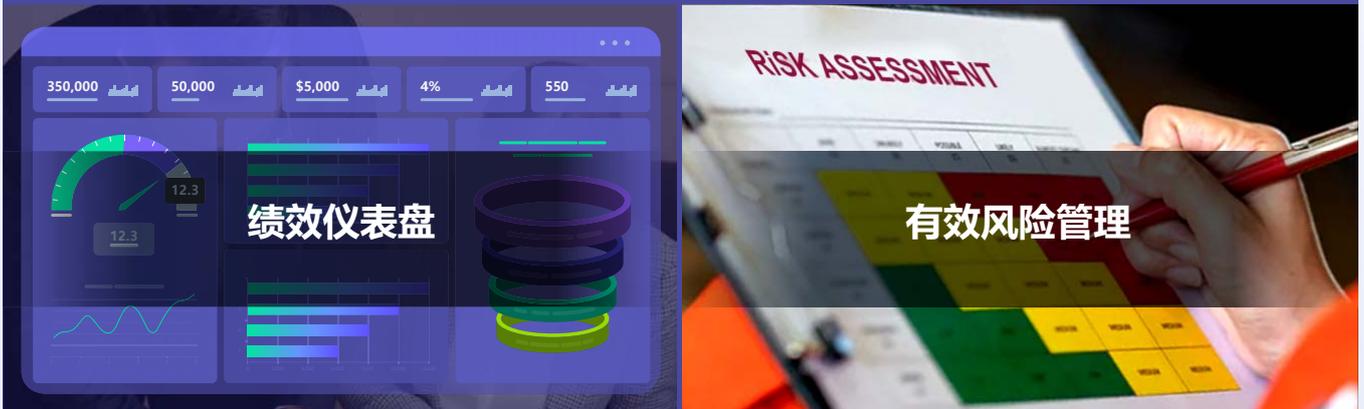
供应商准入与合同执行



8Manage 供应商门户提供自动化工作流程，用于收集和分析供应商信息，以便以安全、合规的方式注册和审批供应商，从而实现采购货物和服务的目的。

8Manage 还提供将合同付诸实施的工作流程。由于合同实施可能很复杂且耗时，因此正确执行合同非常重要，这样双方才能从协议中获得预期收益。8Manage 可以跟踪合同条款，确保双方履行合同义务，还能为大型企业提供可见性。

供应商绩效管理



8Manage 提供了衡量、分析和管理供应商绩效的工作流程，以努力降低成本、减轻风险并推动持续改进。供应商绩效可以通过以下几个特征来评估：

- 产品或服务质量
- 拒收率
- 交货准确性
- 保修索赔
- 客户服务
- 交货时间
- 客户管理
- 商业成本

供应商关系管理



更换供应商既费钱又费时，还可能拖慢企业业务。8Manage 会保留准确的记录，提供更好的数据和增强的协作，确保企业与供应商的关系保持盈利。这对各方来说都是双赢的。随着时间的推移，用户会注意到沟通得到改善，双方的目标也会更加一致。

8Manage 采购申请 (PR)

将用户或部门的采购需求正式化，用于控制并跟踪结果



**查看是否可以通过
现有库存满足需求**

需求管理

8Manage 提供了预测、规划和管理产品与服务需求的工具，以便在企业需要时提供这些产品和服务。这些工具可让管理者仔细管理资源、预算和预测，确保在正确的时间提供正确数量的商品和服务。

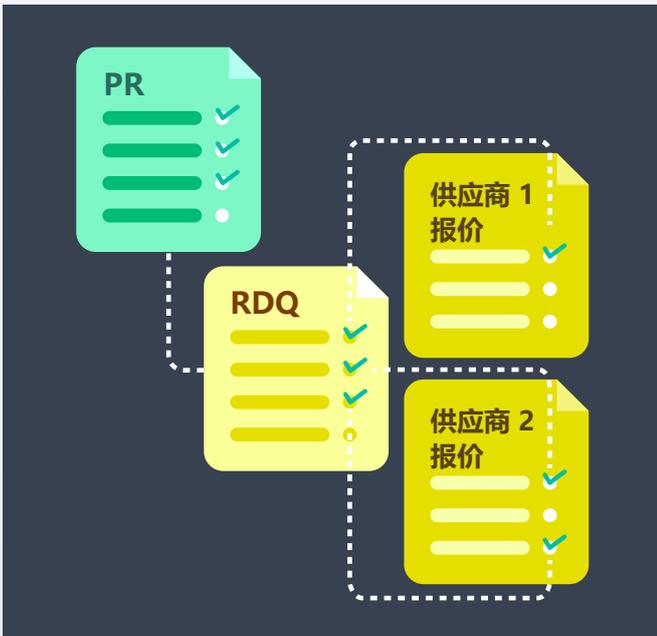
审批管理

8Manage 提供采购申请审批流程，为新材料、新设备、新劳动力、新预算和其他各种类型的支出申请设置明确的制衡机制。精心设计的审批工作流程可防止企业超支和现金短缺。



内部控制确保无暗箱采购



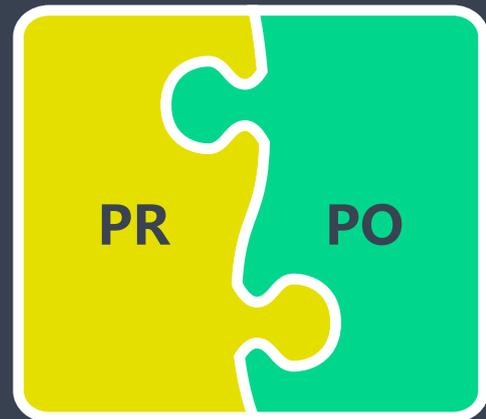


询价与报价

8Manage 采购申请可以转换为 8Manage RFQ，用于货物或服务招标，企业可邀请供应商提交报价并进行投标。

采购订单

8Manage 采购申请也可以直接转换为 8Manage 采购订单，从而成为买方和供应商之间具有法律约束力的协议。



交付绩效

8Manage 提供以下交付指标管理绩效：

- 完成交付的次数
- 准时交付率
- 投诉率
- 订单准确率
- 迟交频率
- 退货率

供应商（外包商）报价

8Manage 电子询比价提供了一种邀请密封报价的有效方式。

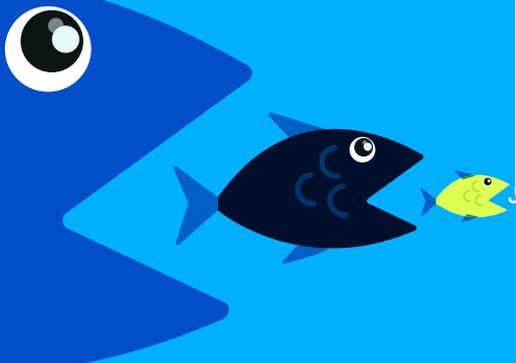


公开公平的流程

8Manage 电子询比价提供了一个公开、公平的流程，有助于减少腐败。

保密投标

8Manage 的保密投标鼓励供应商压低价格。



激励最佳报价

8Manage 电子询比价可最大限度地激励竞争者在开始时提供最优惠的价格。

精准比价

8Manage 电子询比价使采购团队可以准确地比较出价。



8Manage 采购订单 (PO)



合规管理

8Manage 在创建采购订单时强制执行以下规范，并在订单执行期间检测其偏差：

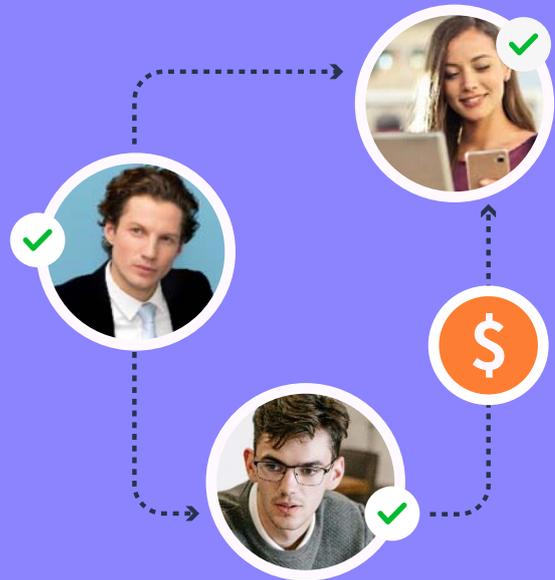
- 订单条款和条件
- 采购物品清单
- 每件物品的数量
- 每件物品的价格
- 每件物品（或整个采购订单）的交货日期
- 每件物品（或整个采购订单）的交货地点

审批管理

8Manage 采购订单(PO) 审批是不同利益相关者为验证订单并使之生效所需的操作流程。该流程具有制衡作用，可确保各组织：

- 在预算限额内支出
- 符合公司支出政策

任何采购订单都必须通过审批流程，才能成为具有法律约束力的合同。





沟通管理

8Manage 采购订单 (PO) 有助于管理围绕交易的订单和预期。当建立了清晰的工作流程后，各方都会了解每一步发生的情况。

这有助于团队更好地沟通，并消除误解。

验收

8Manage 采购订单 (PO) 支持规划、组织和管理货物和服务的交付和验收。它还支持货物的检查、存储、退货和任何移动。

这是商品和服务采购的一个重要方面，会影响生产或工作的成本、质量和安全。



库存

8Manage 采购订单(PO) 允许控制库存水平，最大限度地减少缺货，并将仓库库存水平与采购任务同步。

无论是小型企业还是企业级公司，都能确保高效的库存控制和顺畅的采购流程。



采购（外包）合同

8Manage 采购合同是企业与供应商之间的长期协议。

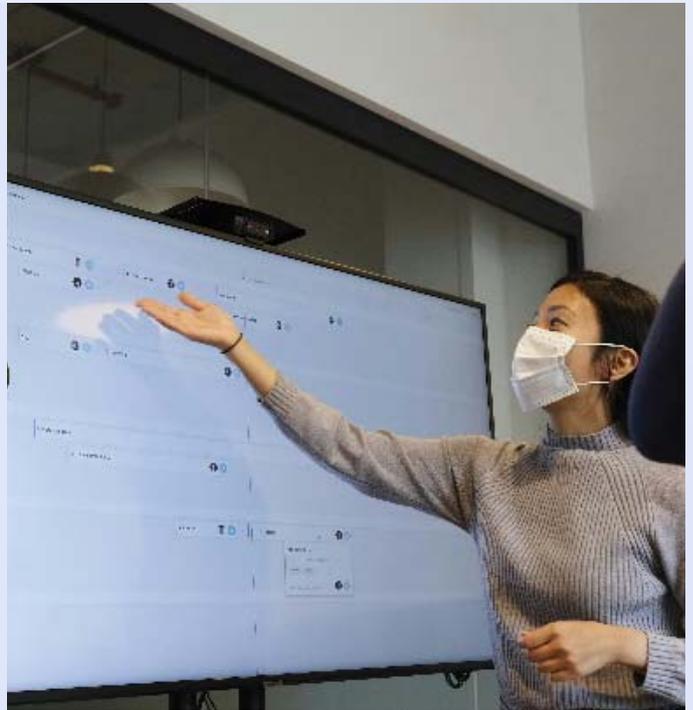


成本预算

8Manage 采购合同提供了估算合同成本、设定商定预算并根据该预算管理实际和预测成本的工具。

选择

8Manage 采购合同提供识别、评估和选择第三方产品供应商或服务提供商的工作流程。它包括七个主要阶段，从确定企业的需求开始，到管理与供应商的关系结束。整个过程确保供应商满足企业的特定运营需求和要求。



要求规范

8Manage 采购合同提供工具来收集和指定对产品设计和验证施加的要求。该规范还包含产品设计、验证和维护所需的其他相关信息。

尽职调查

8Manage 采购合同支持收集信息，用来了解打算与之建立业务关系的潜在供应商的可信度和适合性。

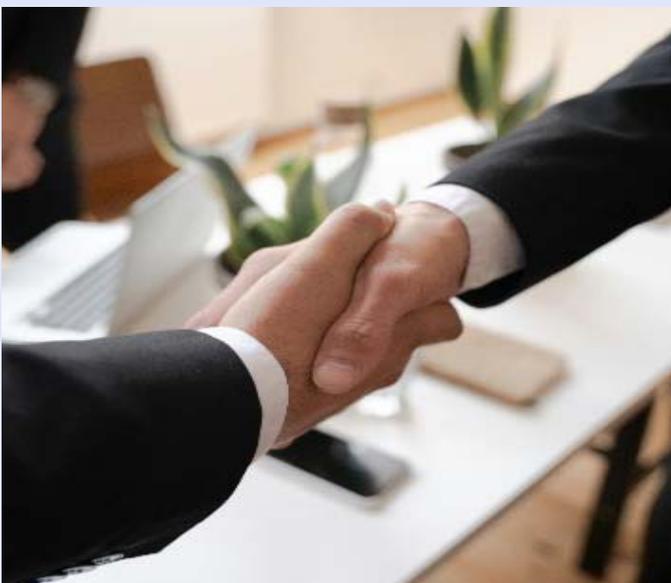


服务水平协议

8Manage 采购合同提供各种工具，用于指定和跟踪供应商必须遵守的标准承诺，以及衡量绩效的指标。

条款及条件

8Manage 采购合同可设置产品或服务的使用规则，包括但不限于版权条件、年龄限制和合同适用法律等。



谈判

当两家公司进行谈判时，双方都寻求获得有利的条款，并尽量减少财务、法律和运营风险。

8Manage 采购合同提供了与供应商合作的沟通工具，帮助企业与供应商就一系列具有法律约束力的条款达成协议。



具有法律约束力

8Manage 采购合同提供电子签名工具，使采购方和供应商可以在合同上附加签名，表示相关各方之间的协议和理解。此过程是商业交易的基础，是正式协议的最后一步。签署合同的行为具有重要的法律效力。

项目管理

8Manage 采购合同提供项目启动工具。项目启动是启动新项目的第一步。在项目启动阶段，需要确定开展该项目的原因以及它将提供哪些业务价值，然后使用该信息来获得关键利益相关者的支持。



项目交付

8Manage 采购合同为企业及其供应商提供工具，用于管理采购项目中每项活动和交付成果，以满足交付要求。

变更管理

8Manage 采购合同提供管理意外变更的工具，确保影响最小化、变更顺利进行且不会中断其他任务。



最终验收

根据普通合同法，最终验收后，项目方取得了项目的控制权和所有权，损失风险从供应商转移至项目方。8Manage 采购合同提供了记录已完成工作的最终验收情况的工具，包括所有已知存在的缺陷。

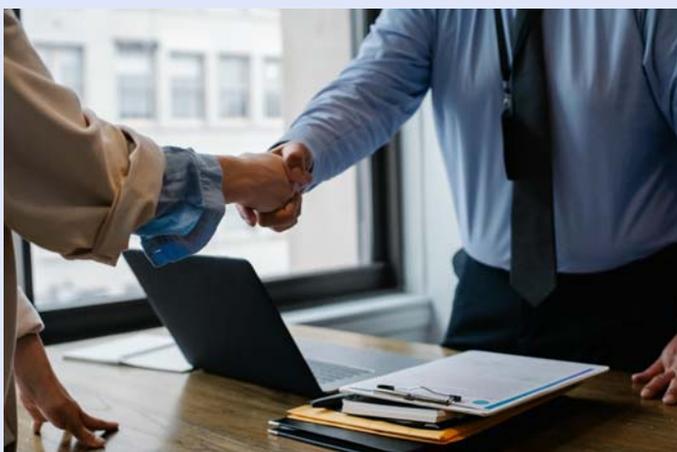


发票和付款

8Manage 采购合同提供了方便操作的工具，用于帮助供应商向采购方提交发票，以及采购方根据合同规定的付款条件申请付款以支付发票。

维护

8Manage 采购合同提供管理支持服务水平的工具，确保根据合同条款完成维护活动和缺陷修复。



更新

8Manage 采购合同提供跟踪合同续签期限和预先商定价格的工具，并自动生成提醒和续签合同草稿。

结算

结算是采购过程中至关重要的一步。8Manage 提供安全的云环境，结算工作流程具有高度透明度和可见性。立即获得采购预算信息可以帮助你提前识别不一致和潜在欺诈，避免它们发展为重大问题。



供应商发票与应付账款

8Manage 可无缝、简单地自动化供应商发票和应付款工作流程，相关人员无需再浪费时间管理发票和付款。

三方匹配

使用 8Manage，你可以在交付和验收文件、收到的销售单、采购订单/合同之间进行三方匹配，检查是否正确收到订单，是否有任何不妥之处。一旦完成三方匹配，就会批准和转发收到的销售单，并进入付款处理阶段。



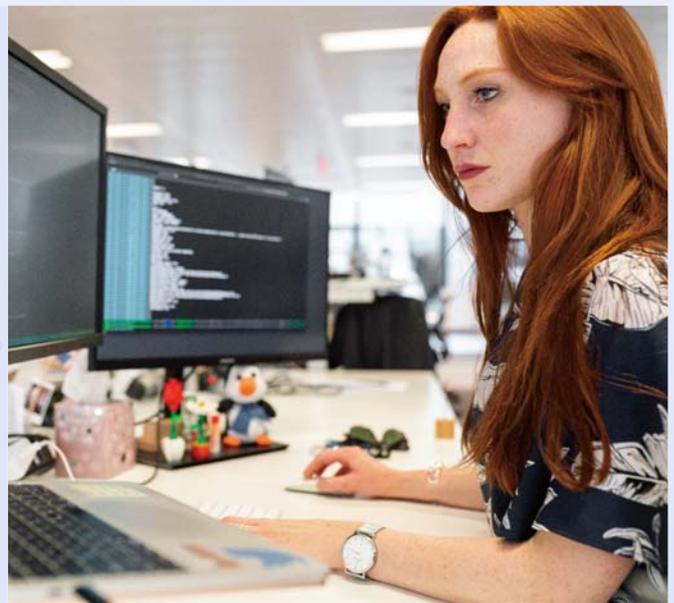


付款

8Manage 允许你向供应商支付一个或多个已审批的销售单。当你的付款申请被批准后，你的财务部门就会收到付款通知。

记账

付款过程结束后，你要把它记录下来，以便记账和审核。从采购计划到付款的相关文档都存储在 8Manage 系统中。



可跟踪性和可审计性

8Manage 为企业提供一种简单经济的方法来调查供应商提供的交易和销售单。在向供应商付款之前，你可以使用 8Manage 检查销售单的完整性。8Manage 提供销售单状态相关的宝贵信息，并在应收账款有争议或货物未送达时发出提醒。

业务流程管理功能清单

功能	描述
项目管理	
项目立项	
创建项目立项	支持记录项目立项名称、项目类型、申请预算等信息。
创建项目立项	支持对项目立项进行风险评估。
立项审批	支持将项目立项提交审批。
立项关联项目	支持项目立项审批通过后关联项目。
项目启动	
创建项目	支持通过以下方式创建项目： a) 从模板创建项目 b) 从mpp文件导入项目 c) 从无到有创建项目 d) 复制已有项目
组建项目团队	定义项目计划人、项目赞助人、项目监管人、项目经理、项目助理以及审批人，登记后即拥有对应的操作权限。
定义项目章程	允许在项目章程中定义目标、利害关系人、约定、方法、范围、计划和预算。
项目范围说明书管理	支持上传项目范围文档说明书。
项目文档库	支持根据文档库模板来创建文档库。
	支持在新建项目时创建项目文档库。
	支持将项目可交付成果与项目文档库中的文档关联，使得项目中创建的文档可以从项目文档库直接访问。
	项目文档库支持知识管理。
项目活动规划	
WBS 操作	支持鼠标拖动排序和升级、降级操作，支持键盘热键的快捷操作方式。支持MS Project文件导入导出功能。
指定活动负责人	可以为每个活动指定负责人。
	系统支持多人负责同一项活动。
设定可交付成果	可以为活动/项目定义可交付成果，设定可交付成果的负责人、计划完成日期、评审和验收流程、质量标准等。
多种计划方式	支持“自上而下”锁定式计划方式和“自下而上”浮动式计划方式。
子项目	子项目可作为一个活动插入WBS。
关键路径	在WBS中显示关键路径上的活动。支持实时显示关键路径，支持导出成PDF文档。
甘特图	支持显示甘特图，支持导出成PDF。
基线	支持建立项目基线和单个活动的基线。

项目资源规划	
资源类型	系统支持内部人力资源、外部人力资源，非人力资源等资源类型的定义；支持自定义资源属性。
资源工作日历	允许定义多个工作日历；每个项目、每个资源都可以有不同的工作日历。
关键资源预警	关键资源的冲突或过度分配将会特别预警。
外部人力资源	可以管理参与项目的外部人力资源。
人力资源技能	可以自定义记录人力资源的所有技能所需的字段。
推荐资源	系统将根据资源计划表列出满足条件的资源。
资源工作量预警	资源计划过程中可随时了解资源的工作量，资源过度分配时系统自动预警。
资源调配	支持资源跟踪以及根据资源的使用状况调整资源的使用申请。
项目可交付成果规划	
可交付成果的评审与验收	可为可交付成果设置评审和验收流程。
可交付成果的最低质量要求	支持在企业/项目级别设置可交付成果需要满足的最低质量要求。
里程碑的最低质量要求	支持在企业/项目级别设置里程碑的最低质量要求。
可交付成果的完成方式	允许设置评估可交付成果质量的指标；
	支持设置完工率的计算方法，可以根据指标的目标值和实际值计算，或者根据评审与验收状态计算。
预算规划	
已批准预算+额外的预测/实际+暂估预算	“已批准预算+额外的预测”反映的是管理层认可和估计的预算；“实际+暂估预算”反映的是项目团队实际和暂估的的预算，两者的差异可直观地进行比较和提供超支预警。
费用控制规则	支持设置费用控制的分类层级以及项目需（再次）审批和费用需再次审批的情况。
费用分类	支持在企业级别或项目级别自定义不同的费用分类。
准备金管理	支持管理项目的准备金。
资产折旧	支持管理项目资产的折旧。
项目审批	
多阶段审批	支持多阶段审批功能。
自定义的审批流程	项目审批流程可在系统中预定义，或由项目经理在提交审批时确定。
重新审批的条件	支持定义重新审批的条件，当项目的某些关键目标（例如费用、计划完成日期等）改变时，系统会自动触发重新审批。
项目活动执行	
可交付成果管理	
内部评审	可交付成果的负责人提交内部评审；评审人对可交付成果进行评审。
验收	验收人对可交付成果进行验收检查。
承诺管理	支持对可交付成果进行承诺管理；承诺过程包括：承诺 -> 履行 / 重议/ 违诺。
可交付成果结构	可以按照层次结构的方式来组织可交付成果。

可交付成果完成情况反馈	允许设置指标的目标值来评估可交付成果。 负责人可以更新实际值，系统将根据指标的目标值和实际值，或者根据评审和验收状态来计算完工率。
项目资源使用	
工时表	团队成员可以使用工时表记录每个项目的实际工作小时数。
资源申请和审批	支持资源的申请和审批过程。
资源使用记录	系统可以根据实际工时表记录自动生成资源使用记录，自动计算项目资源成本。
资源跟踪	资源跟踪分布功能可以对项目中的资源使用状况进行动态跟踪，发现资源过度分配和冲突的情况。
承诺管理	支持对资源分配情况进行承诺管理；承诺过程包括：承诺 -> 履行 / 重议 / 违诺。
项目费用管理	
费用报销	系统支持费用报销和发放的管理流程。
费用分类	项目可以继承企业的费用分类，也可以对继承的分类进行修改或调整。
预算与实际开支	支持跟踪计划预算与实际开支的差异，根据设定的条件预警。
项目沟通管理	
请求与应答 审批、评审、验收)	用户发起请求后，被请求者（如审批人）会收到通知，然后响应请求完成沟通。
提醒通知	当计划修改、撤回交付等事件发生时（可由用户设置）系统自动进行通知。
	系统还会在截止日期之前向活动负责人发送工作提醒通知。
上报	当事件超过处理时间仍未处理，系统会自动向其上级领导报告。
聊天与论坛	支持在线即时讨论和论坛。
注释 & 邮件沟通	支持项目团队成员在线提交或通过电子邮件提交关于项目、活动、可交付成果、问题等的注释。
	所有注释（包括电子邮件沟通）都会被实时捕捉并按时间先后顺序记录在系统。
	支持项目团队成员查阅历史注释和电子邮件沟通记录。
项目变更管理	
变更请求	用户可以在系统上登记和处理变更请求。
严重性与优先级别队列	变更请求可以按照严重性进行区分；可以排入不同的优先级别队列，以便控制访问权限。
审计跟踪	变更管理过程中的所有操作都由系统进行了记录，可以方便的进行审计跟踪。
客户化定制	可由用户定义变更请求单和变更请求的处理流程。
需求管理	
需求	用户可在系统上登记和处理需求，包括项目需求和产品需求。
严重性与优先级别队列	需求可按照严重性进行区分；可排入不同的优先级别队列，以便控制访问权限。
审计跟踪	需求相关操作由系统进行记录，方便进行审计跟踪。
测试用例管理	
测试用例	用户可在系统上记录测试用例，并将测试用例与需求关联。

测试范围	支持用户评估需求的测试范围。
团队管理	
工作绩效统计报表	提供工作量统计、工作质量统计、里程碑完成情况统计等多项实时项目统计报表。
现状调查	支持使用现状调查收集项目利害关系人的意见，允许匿名回答问题。
项目监控	
费用监控	
实现价值	采用PMBOK推荐的EVM管理方法进行项目费用监控。
自上而下与自下而上预算的差异	系统自动实时监测自上而下与自下而上预算的差异。
预算超支	系统自动实时监测实际费用超过已审批预算的情况。
预算重新审批	设定触发条件之后，当预算修改之后，系统自动触发项目重新审批流程。
进度监控	
概览和预警	提供项目摘要概览和预警功能。
实现价值	采用PMBOK推荐的EVM管理方法进行项目进度监控。
质量监控	
质量监控	系统通过检测：尚未承诺的可交付成果、逾期的可交付成果、尚未评审和验收的可交付成果、被拒绝的可交付成果、被拒绝率高的可交付成果、逾期最久的可交付成果等，来实时跟踪项目质量。
资源监控	
资源总体监控	系统自动实时监测总体资源状况，包括：逾期的资源、过度分配的资源、待聘资源、尚未被承诺的资源等。
资源工作量分析柱形图	可在系统上直观地看到资源柱形图，可以分析已计划、已申请、已批准、或实际资源使用的总全职当量、资源日或资源小时数。
资源工作量分析表	可在系统上直观地看到资源分析图，可以查看和比较总体资源使用、资源限制和偏差的全职当量、资源日或资源小时数。
资源报表	系统提供各种资源报表，帮助用户从不同维度监控资源，例如：资源计划报表、资源时间与成本报表、资源分配使用报表等。
风险与问题监控	
风险自动识别	系统自动识别资源风险、进度风险、费用风险、管理控制风险等，可以在项目概览中显示风险。
风险管理	除了系统自动识别风险以外，系统还支持用户登记和监控用户自己识别的风险。
	支持风险的应对、减轻和规避措施的规划，跟踪风险处理的情况直至风险解除或关闭。
问题处理	支持问题的登记、问题影响的分析、行动规划、行动跟踪直至最终问题的解决和关闭。
再次预测管理	
再次制定预测计划	支持根据进度绩效指数(SPI)和当前日期再次制定预测计划。
再次预测资源（工作量）	支持依据新的预测计划和额外的资源申请再次预测资源（工作量）。
再次预测费用	支持依据实际支出(AC)和自下而上费用预测再次预测费用。

项目收尾管理	
未完成事项列表	列出项目收尾前必须处理的所有未完成事项（例如，尚未支付的发票）。
可交付成果附件转移至文档库	支持将可交付成果中的附件转移到项目文档库的指定目录中。
项目资源申请的释放	项目关闭后可以释放所有已申请的资源。
项目文档的整理和归档	使用项目文档库功能，可以对项目文档进行整理和归档。
项目计划完成确认	支持在系统上完成和关闭项目。
产品管理	
产品库	允许用户自定义产品类型、系列、子系列和品牌。
	支持按用户定义的规则自动生成产品编号。
	支持企业产品视图和按内部机构查看的产品视图以及访问权限控制。
	支持在产品库中记录、维护产品的基本信息，如产品类型、产品系列、产品名称、产品编号、产品供应商、产品价格等。
	可增加产品基本信息页面的自定义字段。
	支持包装规格和数量控制。
	支持产品成本计算基于采购价格或生产成本。
	支持产品定价基于成本加毛利，或者基于标价减去折扣。
	支持基于客户类型和购买数量的多重价格和折扣规则。
	可以记录相关的可向上销售、交叉销售产品。
	提供库存管理： a) 通过销售订单跟踪需求； b) 通过发货信息跟踪供给； c) 跟踪库存移动记录和当前库存数量； d) 支持定期库存盘点
支持序列号或其他编号管理。	
允许用户自定义产品的审批流程。	
产品分析及评估	允许用户进行客户数量、营销活动总数量、售前投资回报率、产品总成本、毛利率等内容的分析和评估。
服务管理	
事件管理	
咨询单（事件）管理	支持记录咨询单的基本信息，例如主题、编号、提出人、紧急程度、严重性、优先级。
	客户可递交问题、咨询、投诉、事件，客服人员可回复和跟踪客户问题。
	允许记录服务水平、行动和验收。
	客服人员可以与客户实时沟通。
	允许客户向客服经理上报问题。
	允许查询客户咨询单相关报表，如客户咨询单总数综合报表。

服务目录管理	支持记录服务目录，包括服务名称、服务事件、服务类型、服务水平等。
	支持通过表格视图和目录看板查看服务目录。
配置项管理	支持为产品/服务添加配置项，记录服务提供方、服务终止日期等信息。
	支持为配置项添加子配置项。
配置与集成管理 (SVN/CVS)	
配置与集成管理	内置与SVN/CVS集成，立即可用。
变更管理	
变更请求	支持在系统上登记和处理关于产品缺陷和增强的变更请求。
严重性与优先级队列	变更请求可以按照严重性进行区分；可以排入不同的优先级队列，以便控制访问权限。
变更审批	支持自定义内部机构的变更请求审批流程。
审计跟踪	变更管理过程中的所有操作都由系统进行记录，方便进行审计跟踪。
IT资产管理	
固定资产登记	支持记录固定资产信息，包括固定资产名称、使用状态等。
资产维修、捐赠和报废	支持填写固定资产维修单、捐赠单和报废单，并提交审批。
固定资产盘点	支持基于资产所属内部机构添加盘点单，记录盘点人、盘点日期、盘点结果等。
	支持提交盘点单进行审批。
知识管理	
服务知识库	提供构建知识库的框架。
	支持从知识库中快速获取知识。
客户服务满意度	
客户满意度调查	支持自定义电子调查表的问题和评分规则。
	支持客户在线参与调查，系统将自动计算分数。
采购管理	
供应商（外包商）管理	
供应商基础资料管理	支持记录供应商的基本信息，如：区域、行业、类型、等级、产品、状态等。
	支持记录与供应商的沟通。
	支持供应商页面灵活定义字段。
供应商准入审批	支持自定义供应商准入评估准则。
	支持自定义供应商准入审批流程。

供应商评估	支持对单个供应商或多个供应商进行评估。
	支持供应商评估指标评分与审核。
	支持供应商等级划分。
	支持供应商黑名单记录。
	支持灵活定义调查问卷内容。
风险识别	支持对接天眼查平台获取供应商征信信息。
采购需求管理	
采购需求管理	支持在线填报与审批采购需求。
	支持按产品类型设置采购员，采购员再将已审批的产品生成采购计划。
	支持将审批通过的采购需求的产品与采购计划相关联。
采购计划管理	
采购计划基本功能	支持在线填报与审批采购计划。
	支持按内部机构、费用等级设置审批流程。
	支持在提交采购计划时自动检查采购预算。
	支持采购计划审批通过以后进行采购负责人指派。
	支持产品库及一次性物资采购。
	支持获取采购产品当前生效的报价信息。
	支持快速报价功能。
	支持跟踪采购结果。
报价过程	支持供应商在线报价。
	支持按照供应商报价信息进行价格排名。
	支持询价结果审批。
	支持从采购计划或采购申请直接生成采购订单。
采购订单管理	
采购订单基本功能	支持由采购计划直接生成采购订单。
	支持用户自定义采购订单审批流。
	支持通过手机H5审批采购订单。
	可以从报价单和框架合同提取协议价格。
	支持对比采购价格与产品基准价，并生成价格浮动提醒。
	支持用户自定义付款安排和发货安排。
	支持采购成本超支预警。
	支持供应商在线确认采购订单，并可在线反馈发货信息。

收货管理	允许设置收取免费货物的数量、部分或差额收货的规则。
	支持向收货负责人推送工作台收货提醒。
	允许部分或超额收货。
	允许收取货物。
	支持质检流程。
	支持退货流程。
	支持在产品入库之前进行产品收货单位与库存单位的自动转换。
	支持收货状态跟踪。
	支持收货后立即进行供应商绩效评估。
质检	支持用户自定义质检单模板。
	支持收货质量控制流程。
	支持记录质检结果。
采购（外包）合同管理	
合同基本功能	支持自定义合同类型。
	支持记录合同的基本信息（例如：负责机构、日期、费用项、付款安排、续约）。
	支持合同附件上传。
	支持记录与供应商关于合同所进行的重要沟通。
	支持跟踪合同预算和支出。
	支持合同的在线审批流程。
	支持合同活动的分配。
	支持合同暂停。
	支持合同的版本管理。
	支持合同评估。
	支持审计跟踪记录。
框架合同	支持框架合同。
	支持框架合同的全过程管理，从合同的建立到执行。
	自动跟踪框架合同下的子合同或采购订单的执行。
SLA	允许用户根据预定义的SLA类型自定义服务水平协议(SLA)。
	自动对照目标值实时跟踪每个SLA指标。
采购结算管理	
销售单	支持按照单次收货或者付款安排生成销售单。

对账单管理	支持按周期汇总收退货明细生成对账单。
	支持将对账单发送给供应商联系人进行确认。
	支持账单金额扣减供应商预付款计算实际应付款。
付款管理	支持针对已确认对账单或销售单金额进行付款。
	支持付款金额与发票金额关联，可筛选付款金额与发票金额有差异的付款记录。
销售管理	
客户管理	
客户资料库管理	可以按销售单、发货、服务、付款的目的记录不同联系类型、不同联系方式、不同联系地址的联系人信息。
	允许用户自定义的客户资格审核条件和办法。
	可指派客户的销售团队成员，包括：客户关系经理、销售代表、客户经理、客户交付经理以及客服人员。
	可以记录客户的所有基于产品的或基于需求的兴趣和行销信息。
	可以记录客户的所有商机和进展。
	可以记录与客户的所有沟通和交易信息。
	可以记录为客户提供的服务信息。
	用户可以定义代表客户价值的字段和评分方法，系统可以自动计算每个客户的价值评分。
潜在客户管理	支持记录或导入潜在客户信息。
	支持根据预定义规则自动将潜在客户分配给销售代表。
	支持分配给销售代表的潜在客户重新回到公共客户池里。
	支持用户自定义的资格审核条件和评分方法。
客户转化管理	支持跟踪客户转化，例如：潜在客户转化为新客户、新客户转化为老客户、老客户转化为愿意提供推荐的客户、活跃客户转化为不活跃客户。
查询和数据挖掘	支持根据在基本信息页面定义的字段（如企业规模、销售区域）进行基本查询。
	提供基于以下类别定义的字段的高级查询： a) 常规 b) 负责对象 c) 兴趣 d) 价值 e) 沟通 f) 行为 g) 特别信息
放弃和拉黑管理	管理放弃的和列入黑名单的客户。
审计跟踪	提供客户信息变更的审计跟踪记录。

销售自动化	
营销活动与销售规划	市场营销活动规划与自动化。
	允许用户定义销售阶段和信心指标。
	支持按行业、区域等企业规则自动将新客户分派给销售代表。
	可以在销售日历中创建销售任务。
	提供自动的客户销售日程及客户拜访提醒。
	支持自动的销售日程及销售任务完成情况跟踪。
	支持客户沟通管理，包括： a) 目的 b) 日程 c) 销售阶段 d) 沟通类型 e) 客户方关键决策人 f) 结果 g) 下一步的行动计划
商机管理	支持费用预算和跟踪。
	支持进行商机投资回报分析，竞争分析等，并自动计算预计利润及利润率。
	支持管理层评估优先级和审批。
	允许在售前为概念验证建立项目
	商机成功以后可以自动生成销售订单或合同。
报价管理	支持报价管理： a) 基于产品库信息轻松创建报价单； b) 基于指标的授权管理，允许用户定义基于部门/团队的报价单审批流程； c) 跟踪发送给客户的报价单； d) 报价单可以自动转化成销售合同或订单。
	支持报价单打印设置，导出成Excel或PDF文件。
复杂产品的合同管理	为复杂产品提供合同管理： a) 基于固定价格或时间与材料创建合同； b) 基于指标的授权管理，允许用户定义基于部门/团队的合同审批流程； c) 在合同中提供复杂的材料清单功能，例如版本定义和比较，审批流程/阶段设置，与库存关联等等； d) 允许合同收款由时间或项目里程碑完成触发； e) 支持合同自动续约，或者提供合同续约提醒以便手动续约。
	支持合同中的服务水平协议管理： a) 用户自定义指标类型； b) 定义目标类型、奖励类型、缓冲类型和惩罚类型； c) 自动将SLA指标与项目里程碑/用户自定义的里程碑关联； d) 自动计算并监控实际结果以及目标值和实际值的差距； e) 跟踪SLA目标值与实际值。
	支持用户自定义的合同模板，按用户自定义的格式导出成Excel或PDF文件。
	支持在对已审批的合同进行更改前必须进行合同变更审批。
	支持合同的版本控制。

收入预算、销售配额与佣金管理	支持按每个收入项为销售人员、销售团队、部门批量分配销售配额。
	支持监控每个销售人员/团队的销售配额完成情况以及完成配额百分比。
	支持向下钻取数据，查看销售订单/合同的详细信息。
	支持按分公司、部门及销售人员设置年/季/月度销售目标、销售配额。
	支持对企业、分公司、部门及销售人员实际销售收入的实时汇总和统计。
	支持对销售指标及实际销售收入的KPI管理，动态跟踪并实时显示销售指标和实际收入的差异情况。
	提供佣金计算，既可以基于用户预定义的佣金计划，也可以在每张订单/合同中输入佣金。
	支持按月/季/年度跟踪销售佣金的完成情况。
收入管理	<p>提供收入管理，在统计收入时可以将销售商机的信心值也考虑进来：</p> <p>a) 在一个屏幕上自动按季度跟踪收款和未付款销售单；</p> <p>b) 提供向下钻取数据，显示收款/未付款销售单的详细信息；</p> <p>c) 支持将分公司的收入信息汇总到总部；</p> <p>d) 自带收入显示组件，包括收入柱形图和收入趋势图。</p>
销售单与收款	<p>提供开销售单和收款功能：</p> <p>a) 根据付款安排自动生成销售单；</p> <p>b) 批量处理发给客户的销售单/合同；</p> <p>c) 批量处理收款，结算一个客户的多个销售单，它们可能对应不同订单/合同；</p> <p>d) 关联销售单和收款；</p> <p>e) 提供基于付款安排的销售单提醒；</p> <p>f) 提供销售单和收款的详细跟踪报表。</p>
人力资源管理	
组织规划	
组织架构	支持搭建多层级的组织架构，按需调整结构。
	允许按国家、行业、财务、IT等不同维度查看组织架构。
	允许用户钻取获得部门、子部门以及员工等详细信息。
雇佣类型、企业级别和职位	允许用户自定义雇佣类型。
	允许用户自定义企业级别和职位。
人员编制	允许按内部机构和职位查看现有员工总数。
	支持根据项目计划按内部机构和职位汇总未来员工总数需求。
	支持按内部机构和职位确定员工缺口数。
培训管理	
技能记录与跟踪	允许定义各种技能领域，每种领域中可以定义各种技能。
	允许定义每个员工获得的技能。
	允许某些技能每年自动增加经验级别。
	支持提供查询条件查找具备特定技能的员工。
申请培训	员工可提交课堂培训或在线自学的申请，并请求审批。

安排培训	支持批量计划和执行培训安排。
跟踪培训结果	支持记录和跟踪不同类型的培训结果，例如获取的学分或等级，以及获取的证书。
培训费用	支持记录培训费用，并支持将费用关联至相关部门和培训活动成本中。
培训结果关联绩效考核	支持关联培训结果作为绩效考核KPI。
绩效管理	
设置目标	支持按部门或岗位要求定义KPI和设计评估表。
规范化考核模板	支持针对不同内部机构和/或不同岗位设置统一的绩效考核模板。
自上而下或360°测评	允许选择自上而下的评价或360°测评。
实时的客观指标	为绩效结果提客观指标信息，辅助绩效评估。
主观指标	主评估人可以邀请客户/合作伙伴/供应商和经理提供主观指标信息。
评分	允许用户自定义客观指标和主观指标的自动计分方式。
完整的评估流程	支持整个绩效评估项目的相关工作，包括从发起评估计划、按需制定目标/指标和评估表、核实信息、评估正式启动、了解员工工作成效、确认并最终等级评定。

8Manage 为企业管理提供标准产品和定制服务的最佳组合，在亚洲有超过 500 家企业正在使用我们的以下模块（包括本地部署或 SaaS）：

8Manage PPM: 项目和项目组合管理

8Manage SRM: 供应商管理、电子采购和电子招标

8Manage 工时表: 资源时间和成本管理

8Manage CRM: 企业客户 CRM 和零售业务 CRM

8Manage ITSM: 服务管理

8Manage HCM: 人力资本管理

8Manage OA : 办公自动化

8Manage EDMS : 电子文档管理系统

8Manage 看板: 可视化的敏捷和精益

8Manage ERP: 企业全自动化



扫码关注更多