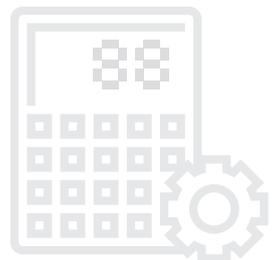


영업관리

중소기업에서 시스템에버로 **영업관리 잘 하는 방법**

클라우드사업단 주혜정 지음



영림원은 창사이래 25여년 동안 1000개사 이상의 중소·중견기업의 업무 프로세스를 최적화 시키고 ERP 시스템을 구축해왔습니다.

인력과 비용의 문제로 맞춤형 ERP를 구축하지 못하는 중소기업의 현실에서, 영림원은 저비용으로 중소기업의 업무 프로세스를 최적화시켜 주는 Cloud SaaS 기반 ERP인 SystemEver를 출시하여 제공하고 있습니다.

이 백서 시리즈는 12개의 중소기업 주요 업무에서 반드시 관리되어야 하는 요소와 이에 대한 SystemEver의 적용 방안이 기술된 12개의 문서로 구성되어 있습니다.

- Business Process Upgrade Series 1 인사관리
- Business Process Upgrade Series 2 급여관리
- Business Process Upgrade Series 3 회계관리
- Business Process Upgrade Series 4 영업관리
- Business Process Upgrade Series 5 수출관리
- Business Process Upgrade Series 6 물류관리
- Business Process Upgrade Series 7 생산관리
- Business Process Upgrade Series 8 외주관리
- Business Process Upgrade Series 9 구매관리
- Business Process Upgrade Series 10 수입관리
- Business Process Upgrade Series 11 원가관리
- Business Process Upgrade Series 12 프로젝트관리

[목 차]

PART 1 영업관리 베스트 사례

- | | |
|--|----|
| 1. 복잡 다양한 품목을 단순하게 관리할 수 있어야 한다. | 4 |
| 2. 영업채널별로 거래단가 및 거래조건 등을 다르게 적용할 수 있어야 한다. | 8 |
| 3. 수주 후, 단계별 진행상황 파악이 잘 되어야 한다. | 10 |
| 4. 영업사원은 언제 어디서든 재고 및 실적을 확인할 수 있어야 한다. | 12 |
| 5. 영업조직별로 매출에 대한 목표-실적-분석이 가능해야 한다. | 13 |

PART 2 SystemEver 영업관리 시스템 프로세스

- | | |
|-------------------|----|
| 1. 판매품목관리 | 16 |
| 2. 매출처관리 | 18 |
| 3. 수주관리/매출관리/입금관리 | 21 |
| 4. 판매계획관리 | 24 |
| 5. 영업실적분석 | 25 |

[PART 1 | 영업관리 베스트 사례]

중소기업에서 ERP로 영업관리를 위해 꼭 갖춰야 할 구성요소를 알아보고, 영림원이 제안하는 영업관리 베스트 사례를 안내합니다.

1. 복잡 다양한 품목을 단순하게 관리할 수 있어야 한다.

현실

품목은 최초 판매단계에서부터 생산과 물류 그리고 A/S와 연관되는 가장 중요한 정보 개체입니다.

품목을 어떻게 나눠야 할지, 품번은 어떻게 채번해야 할지, 품목단가는 어떻게 등록해야 할지 등 복잡한 품목을 관리하는 문제는 중소기업의 최대 난제임이 분명합니다.

하나의 품목이라도 영업/구매/생산 등 업무에 따라 쓰이는 정보가 다르고, 공통으로 기준이 되는 정보도 있습니다. 지금 당장 편하기 위해 크게 고민하지 않고 품목을 관리했다면 추후 품목이 폭발적으로 증가했을 때, 체계적인 품목관리가 어렵게 됩니다. 신규 품목군이라도, 추후 계속 생성될 수 있는 부분을 고려하여 세밀한 품목 관리체계가 요구됩니다.

제안사항

중소, 중견기업에서 일반적으로 관리하는 품목 정보를 모두 관리하되, 업무공통 또는 업무별로 필요한 정보가 세분화되어야 합니다.

1) 품목마스터의 업무별 공통정보

품목분류, 제/상품여부, 품목명칭, 품목번호, 규격, 품목영문명, 품목상태, QR코드 등

2) 품목마스터의 업무별 필요정보

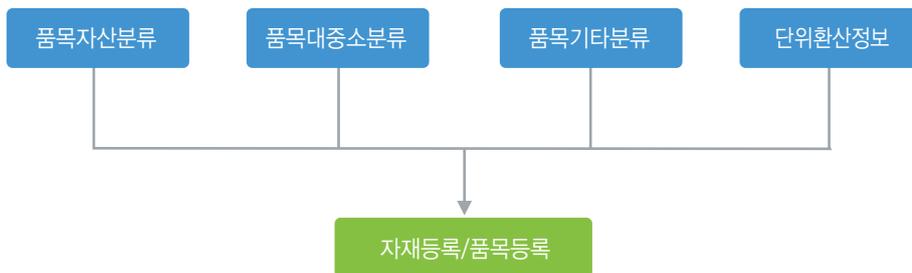
아래는 일반적으로 업무팀별로 필요한 주요 정보를 나열한 것입니다.

- ✔ 영업/수출팀 : 판매단가, 판매거래처, 판매단위, HSCODE 등
- ✔ 물류자재팀 : 보관장소, LOT관리여부, 창고별재고수량 등
- ✔ 생산팀 : BOM, 소요량계산방식 등
- ✔ 구매/수입팀 : 구매단가, 구매거래처, 구매단위, 면세/과세여부 등

SystemEver 영업관리 시스템

영업관리 시스템에서 가장 기초이자 중요한 정보가 "품목정보"입니다. 영업관리에서 해당 기본정보를 잘못 작성할 경우 전체적인 프로세스에 영향을 줄 수 있어, 업무 진행시 문제가 없도록 관리되어야 합니다. 아래는 품목등록을하기 위한 프로세스 및 주요 관리포인트입니다.

그림1.



1) 품목자산분류

기업의 재고자산분류를 영업, 생산, 구매, 원가관리 등에서 사용되는 회계처리 계정에 따라 좀 더 세분화하여 관리할 수 있습니다. 예를 들어회사의 관리목적에 따라 재고자산분류 중에 하나인 “제품”을 ‘내수용제품, 수출용제품’으로 품목자산분류를 나누어서 등록할 수 있습니다.

그림2.



[처리계정등록]을 통해 품목자산분류별로 업무에 따라 사용되는 처리계정(자산처리계정, 내수매출계정, 수출매출계정 등)을 등록할 수 있습니다.

[코드도움설정]을 통해서서는 각 업무의 특성에 해당되는 품목자산분류만 필터링되어 조회될 수 있도록 설정할 수 있습니다.

재고자산에 대한 정의

재고자산	설명
제품	회사에서 소유하고 있는 제조품으로 원가계산의 대상이 되는 품목입니다. 당월에 투입되는 제조비용 등을 회사에서 정한 배부기준에 의해 배부하여 제품의 원가를 계산할 수 있습니다.
반제품	제품을 제조하는 과정에서 일부의 공정이 끝난 결과 만들어진 부분품으로 완전한 제품으로써는 미진한 것이나 저장 가능 하거나 판매 가능한 상태에 있는 부품을 말합니다.
상품	판매를 목적으로 구매하는 재고자산으로써 상품재고자산평가법에 의해 적용을 받습니다.
재공품	제품을 제조하는 과정에서 만들어지는 중간품, 현재 공정 중에 있는 품목입니다.
원자재	생산하는 제품에 투입되는 재료로 사용하기 위해 구매하며 자재에 대한 판매를 하기도 합니다.
부자재	제품을 만드는데 원료 외에 부가적으로 들어가는 요소입니다.

2) 품목분류

품목분류는 같은 재고자산내에서도 속성이 유사한 품목들을 분류하는 기준으로 대-중-소분류로 계층구조를 가지는 분류입니다. 대, 중, 소분류가 연결되어 있기 때문에 품목등록또는 자재등록에서는 소분류만 지정하면 대, 중분류에 대한 정보를 바로 알 수 있습니다.

해당 품목분류는 실적을 분석하는 기준이나 특정프로그램에서 등록 기준으로 활용할 수 있으며 품목분류를 최초에 설정한 값이 변경될 경우에는 일괄 수정이 가능합니다.

대-중-소분류 외에 추가적으로 관리하고자 하는 분류 기준이 있을 경우에는 “품목기타분류”로 정의하여 관리할 수 있습니다.

품목대중소분류 설정 예시

대분류	중분류	소분류
컴퓨터	데스크탑	PENTIUM4
		PENTIUM DUAL CORE
	노트북	HP
	서버군	IBM
모니터	모니터	LCD모니터
		CRT모니터

3) 단위 환산정보

품목에 대한 기준 단위는 하나로 통일되어야 하지만, 판매, 구매, 생산, 물류 등 단위업무별로 쓰이는 기본단위를 각각 다르게 설정 할 수 있습니다. 기본단위 이외에 추가사용되는 단위도 관리 가능합니다. 기준 단위 대비 추가사용단위에 대한 환산정보를 등록해야 합니다. 예를 들어 1 Box = 100 EA가 들어 있다면, EA가 기준단위가 되며 추가사용단위인 Box에 100 EA가 들어있다는 환산정보를 등록해야 합니다.

4) 품목등록/자재등록

품목과 자재의 관리주체가 다를 수 있기 때문에 제품/상품은[품목등록]에서, 원부자재는 [자재등록]에서 등록하도록 화면이 분리되어 있습니다.

품목을 등록하기 위한 필수 정보(품목자산분류, 품목분류, 단위 등) 이외에 각 업무에서 쓰이는 정보(판매단가, 구매단가, 생산 또는 구매시 미리 설정해야 하는 값)까지 일괄 등록을 할 수 있습니다.

5) 다양한 품목유형

- ✔ **대표품목** : 동일한 속성을 가진 품목을 여러 건 반복해서 등록해야 할 경우, 대표품목을 지정하여 편리하게 품목을 신규로 생성할 수 있습니다. 품목생성과 동시에 대표품목이 가진 일부 속성까지 같이 복사할 수 있습니다.
- ✔ **세트품목** : 제품이나 상품을 묶음으로 세트판매할 경우, 해당품목을 세트품목 등록하여 영업프로세스를 진행할 수 있습니다. 또한 세트품 자체에 대한 재고 수불관리가 가능합니다.
- ✔ **판매옵션품목** : 고객의 요구사항에 따라 주문 시 추가적으로 선택될수 있는 품목군을 미리 등록하여, 수주 품목과 같이 바로 영업프로세스를 진행할 수 있습니다.

2. 영업채널별로 거래단가 및 거래조건 등을 다르게 적용할 수 있어야 한다.

현실

일반 기업의 영업 타겟이 B2B, B2C 중 어디에 속하는지에 따라 영업활동은 달라지게 됩니다. B2B부문 내에서도 영업활동은 영업채널별로 진행되는 것이 일반적입니다. 영업 채널이라 함은 유통구조상의 대리점, 소매점, 직판 등으로 나눌 수가 있으며 고객의 형태가 다른 Segment를 구별하는 목적으로 나눌 수도 있습니다.

최근 기업의 유통시장은 매우 다양하고 복잡하게 혼재되어 변화하고 있습니다.

기업이 제조에서 판매까지 업무를 일괄되게 처리하는 세일즈프로모션 전략을 실시하고자 할 때, 유통 변화에 따른 유통채널관리가 매우 중요한 관리포인트가 되고 있습니다.

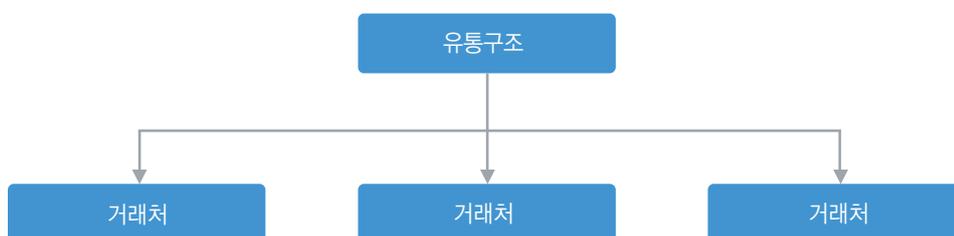
제안사항

유통구조별로 잘 팔리는 제품(또는 상품)이 다르기 때문에, 유통구조별로 차별적인 마케팅전략을 세우고 유통구조별로는 일괄된 영업 정책을 실행해야 합니다. 유통구조별로 영업 목표를 세우고, 유통구조별로 동일한 가격정책 등의 프로모션을 실시해야 합니다. 이에 특정 영업 채널에 속한 거래처에 대해 적용되는 정책들은 일괄적으로 적용할 수 있어야 합니다. 유통구조별로 일관된 영업정책을 실행하되, 상황에 따라 특정 거래처에 대해서는 별도 적용될 수도 있어야 합니다.

SystemEver 영업관리 시스템

유통채널을 유통구조라는 명칭으로 사용하고 있습니다. 유통구조와 거래처의 관계는 1:N입니다. 매출 거래처는 유통구조를 등록하여, 유통구조별 단가등록, 유통구조별 판매실적분석 등을 할 수 있습니다.

그림3.

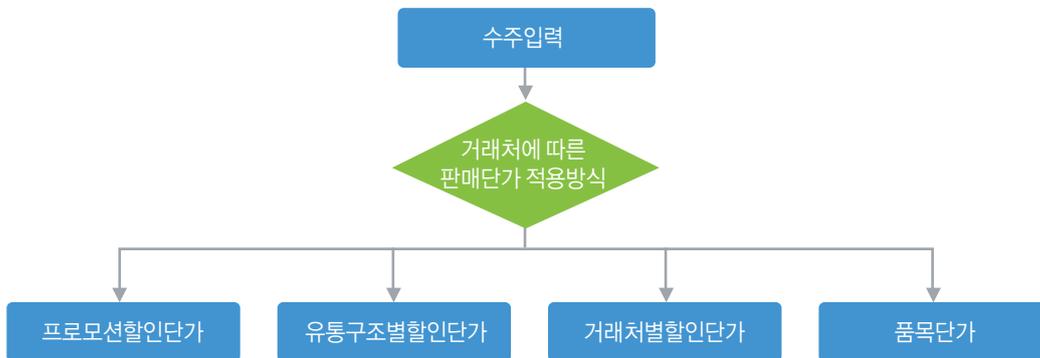


1) 유통구조별 판매단가 적용

유통구조별로 판매단위별로 우선 적용되는 판매단가를 등록할 수 있습니다.

수주입력 등의 영업업무에서 해당 유통구조에 속한 거래처 및 품목을 입력하면, 유통구조의 판매단가가 우선 적용되도록 할 수 있습니다.

그림4.



2) 유통구조별 판매실적 분석

수주/거래명세서/세금계산서 기준으로 각각 판매실적을 분석하게 됩니다.

판매실적은 품목분류/품목/거래처/부서/사원 등을 조합하여 다차원 분석이 가능한데, 유통구조로도 분석이 가능합니다.

또한 기업에서는 어떤 품목을 판매 했을 때에 수익성 측면에서 더 많은 이윤을 남길 수 있을지 등에 대해서 관리하고자 합니다. 이런 고객의 Needs에 맞게 원가모듈에서는 유통구조별로 수익성분석이 가능합니다.

3. 수주 후, 단계별 진행상황 파악이 잘 되어야 한다.

현실

영업프로세스상 영업사원이 고객과의 접점에서 수집할 수 있는 모든 정보들은 우리회사의 자산이 됩니다. 잘못된 기준정보는 업무 프로세스를 거치면서 오류가 점점 커져 잘못된 분석 결과를 도출하게 되고, 결국에는 올바른 의사결정을 할 수 없게 됩니다.

특히 견적단계에서 정보관리가 체계적으로 잘 되어 있다면 수주까지 연결되지 않더라도 추후 고객 데이터 분석을 통하여 활용할 수 있습니다. 또한 정보의 정확도를 높이려면, 영업프로세스의 단계별로 진행관리가 되어야 합니다. 하지만 실상은 조직별 또는 개인별, 단계별로 관리하고 있는 정보가 많이 분산되어 있습니다.

이에 영업 단계별로 데이터를 통합하여 조정하느라 업무 시간이 낭비되고 있습니다.

제안사항

견적에서부터 매출까지 진행되는 영업 단계별 정보는 ERP에 그대로 등록, 관리되어야 합니다. 이를 통해 전체 프로세스 중 어디까지 진행되었는지 관련 부서에서 파악할 수 있어야 합니다. 수작업 및 데이터 분산으로 인해 데이터 오류를 줄이고 실시간으로 데이터 활용이 되어야 합니다.

견적서 내용 그대로 수주가 되었는지, 수주 후 납품은 언제 될 것인지, 수주 시점에 판매할 제품(또는 상품)의 재고는 충분한지, 거래처 주소로 납품이 되는지, 분할 납품진행을 하는지, 수금예정일은 언제인지 등의 관련 정보를 관련 부서에 모두 공유하도록 합니다.

이를 통해 고객과의 약속인 납기일 준수를 철저히 할 수 있으며 매출액뿐만 아니라 미수금, 매출채권관리까지 동시에 이루어질 수 있어야 합니다.

SystemEver 영업관리 시스템

수주품목별로 다음단계로 진행된 수량들을 한눈에 비교해볼 수 있어 영업의 진행과정뿐만 아니라 생산과 구매의 진행과정에서 처리된 수량을 파악함으로써 전체 진행사항을 한눈에 파악할 수 있습니다.

1) 영업프로세스

영업프로세스 진행 방식은 견적> 수주 > 출하의뢰> 거래명세서 > 세금계산서 > 입금 순으로 진행됩니다. 영업사원이 ERP로 견적품목을 등록하여 견적서를 출력합니다. 실제 수주로 진행될 경우, 등록된 견적서를 선택하여수주등록으로 진행합니다.

수주등록 시점에는 수주품목의 실재고, 가용재고 확인을 할 수 있습니다.

수주등록 후 납기일자를 확인하여 출하담당부서에 출하요청을 하는 출하의뢰를 등록할 수 있고, 해당 단계가 필요없다면 생략할 수도 있습니다.

수주 또는 출하의뢰를 선택하여 거래명세서를 등록하고, 해당 시점에 창고에서 출고가 됩니다. 등록된 거래명세서를 기준으로 세금계산서를 작성할 수 있습니다.

영업단계의 일련의 과정이 그대로 ERP에서 구현됩니다.

그림5.



2) 영업 진행 상태 관리

영업업무의 입력 화면에서는 품목 수량이 필수입력사항입니다. 다음 단계로의 진행 여부를 수량으로 체크하고 있기 때문입니다.

수주품목수량이 모두 다음단계로 진행되지 않았다면, 즉 잔량이 남았다면 해당 건은 “진행” 상태입니다. 잔량이 남지 않았다면 “완료” 상태가 됩니다.

잔량이 남았으나 더 이상 진행을 하지 않는다면 “중단” 처리도 가능합니다.

영업업무의 조회 화면에는 품목수량이 다음단계로 모두 진행되었는지를 체크하여 작성/진행/완료/중단/진행중단 등의영업진행상태를 확인할 수 있습니다.

하나의 수주 건을 분할하여 진행할 수도 있고 여러 수주 건을 일괄 처리하여 다음단계로 진행할 수도 있습니다.

4. 영업사원은 언제 어디서든 재고 및 실적을 확인할 수 있어야 한다.

현실

모바일 지원이 안되는 ERP를 사용하는 회사의 영업사원은 외부활동을 모두 마무리하고 PC에 설치된 시스템을 통해 재고확인부터 밀린 영업업무를 할 수 밖에 없습니다. 영업사원이 제품을 판매했는데 나중에 보니 재고가 없어 납기를 미루게 되면 고객과의 신뢰가 깨질 수 밖에 없습니다. 또한 영업 마감을 앞두고 세금계산서를 일괄 작성하거나 월말 보고서를 작성하기 위해서 야간 업무를 하게되는 경우도 많습니다.

제안사항

영업사원들은 모바일을 이용하여 이동 중 ERP로 재고 수불 확인 및 영업 업무를 실시간으로 처리할 수 있어야 합니다. 인터넷 접속이 가능한 환경이면 손쉽게 ERP에 접속할 수 있어 정보의 접근성을 높일 수 있습니다.

또한 데이터의 일괄 관리가 가능하여, 월 매출 마감 및 월말 영업보고서 작성에 들어가는 시간을 대폭 절감할 수 있습니다. 또한 다차원분석을 통해 여러가지 항목과 다양한 기준으로 영업 실적 데이터를 추출할 수 있게 함으로써 영업자원의 효율적인 활용이 가능하도록 해야 합니다.

SystemEver 영업관리 시스템

조직구분/거래처구분/품목분류별로 한눈에 당월실적과 년누계실적을 볼 수 있고, 버튼 클릭 한 번으로 전년동기 대비 실적과 전년누계 대비 실적을 볼 수 있어 영업전략을 짜는데 편리하도록 되어 있습니다.

1) 모바일 환경에도 최적화된 ERP

SystemEver는 안드로이드, IOS 및 테블릿PC까지 클라우드를 통해 다양한 모바일 환경에 최적화되어 있어 시간과 장소에 구애 받지 않고 업무처리가 가능합니다.

PC에서 접속하는 ERP의 모든 기능이 모바일에서도 동일하게 구현되어 있습니다.

이는 기술적으로 같은 SOA기반의 ONE 플랫폼을 기반으로 ERP, 모바일이 개발되기 때문입니다.

2) 영업사원의 실시간 관리

영업사원은 현장에서 모바일 ERP를 통해 수주품목에 대한 실시간 재고확인, 과거 거래내역 조회, 수주/매출관리, 미수금조회 등의 업무를 신속하게 처리할 수 있습니다. 모바일 ERP는 사용편리성을 극대화하여, 영업사원의 업무 생산성이 크게 증가할 것입니다.

5. 영업조직별로 매출에 대한 목표-실적-분석이 가능해야 한다.

현실

영업조직의 핵심목표는 영업 매출의 극대화입니다. 영업조직은 목표 달성을 위해 각자의 방식으로 기업의 내·외부환경 및 과거 매출실적 등을 모두 감안하여 매출 목표를 세우게 됩니다. 매출목표는 영업조직 단위인 부서별 또는 개인별로, 또는 회사 전사차원에서 세울 수 있습니다.

실제 매출이 발생하면 달성한 목표를 달성할 수 있을지 장, 단기별로 목표달성율을 바로 확인할 수 있어야 합니다. 또한 이미 확정된 매출 목표라도 빠르게 변화하는 시장 환경에 대응하여 목표치를 현실화 시킬 수도 있어야 합니다. 하지만 현실은 판매계획, 영업실적, 계획대비실적 데이터가 각각 분산 관리되며, 해당 데이터를 통합하여 정리, 분석하는 데 시간을 낭비하고 있습니다.

제안사항

ERP를 통해 영업조직은 회사전체기준/부서별/사원별로 원하는 판매목표를 등록할 수 있어야 합니다. 또한 목표대비 매출실적을 달성했는지 확인할 수 있어야 하며 영업이익이나 이익률을 얼마나 확보했는지 확인할 수 있어야 합니다.

또한 판매계획 예측을 통해 생산계획에 반영하여 생산계획 변경을 최소화할 수 있어야 합니다.

SystemEver 영업관리 시스템

경영관리 Cycle인 [PLAN] - [DO] - [SEE]는 중요한 관리 포인트입니다. 여기에는 관리계층마다 실행책임이 명확하지 않으면 안됩니다. 특히 영업관리 Cycle 실행의명확화는 시스템으로써 구체화할 수 있습니다.

1) 매출계획(Plan)

영업조직은 과거 매출실적기준으로 성장률을 반영하여 합리적으로 판매계획을 수립할 수 있습니다. 판매 실적 추세를 반영한 계획을 수립할 수 있으며, 금액 기준으로 간편하게 계획을 수립합니다. 해당 판매계획을 통해 적절한 재고를 확보할 수 있도록 생산계획과 연계를 통해 납기에 대응할 수 있도록 합니다.

2) 매출관리(Do)

매출거래처별로 영업담당자를 등록하여,담당자별로 실적을 집계할 수 있습니다. 수주/출하의뢰/거래 명세서/세금계산서/입금 등의 화면에서 특정 거래처에 대해 입력, 수정, 삭제 권한은 해당 거래처의 담당자만 가질 수 있습니다.

3) 매출실적분석(See)

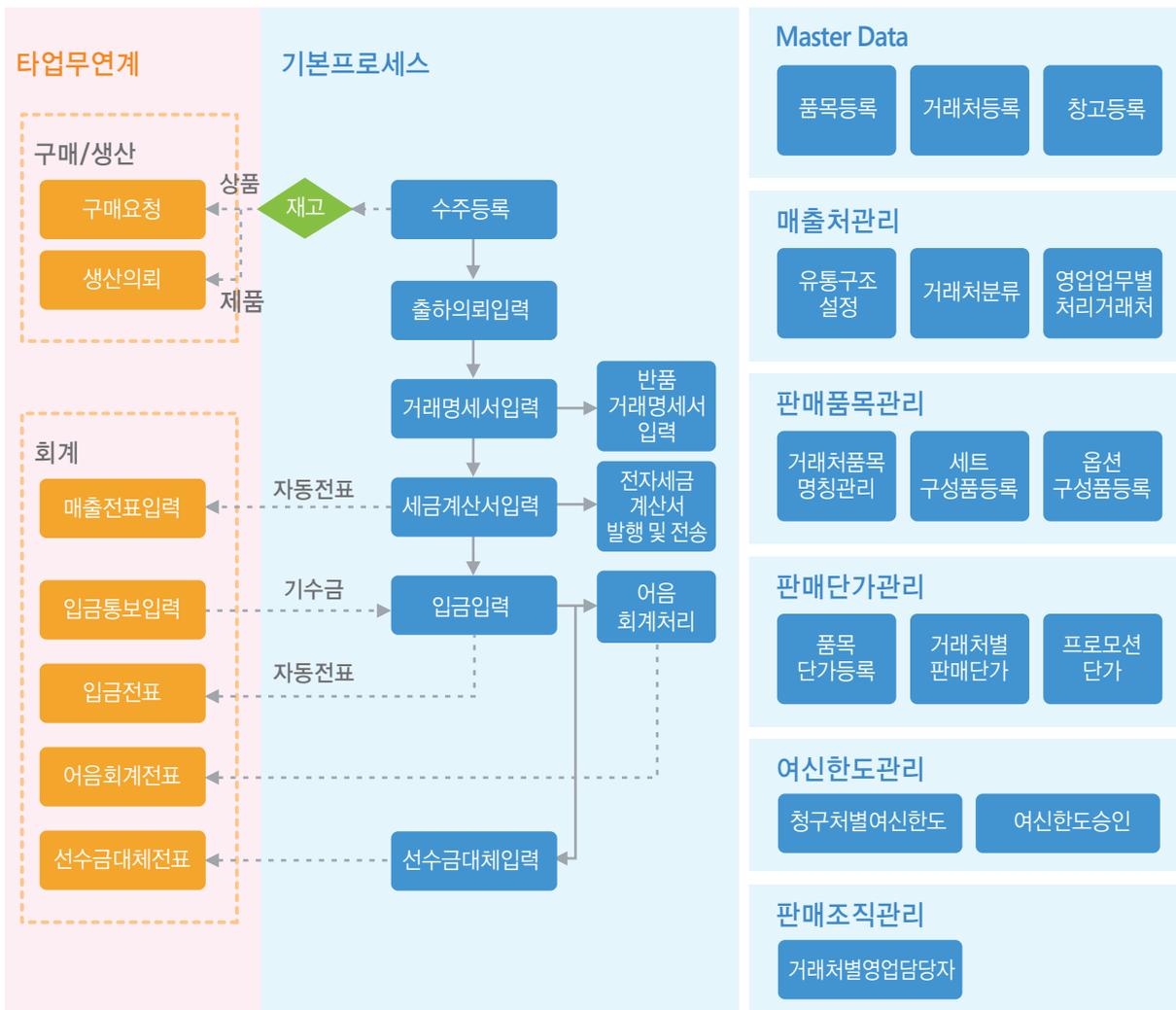
판매계획 대비 실적을 다양한 그래프를 활용하여 다차원 분석이 가능합니다.

분석대상은 회사전체/조직/사원/품목분류/품목/거래처/유통구조등 으로 조합가능합니다.

PART 2

SystemEver
영업관리 시스템 프로세스

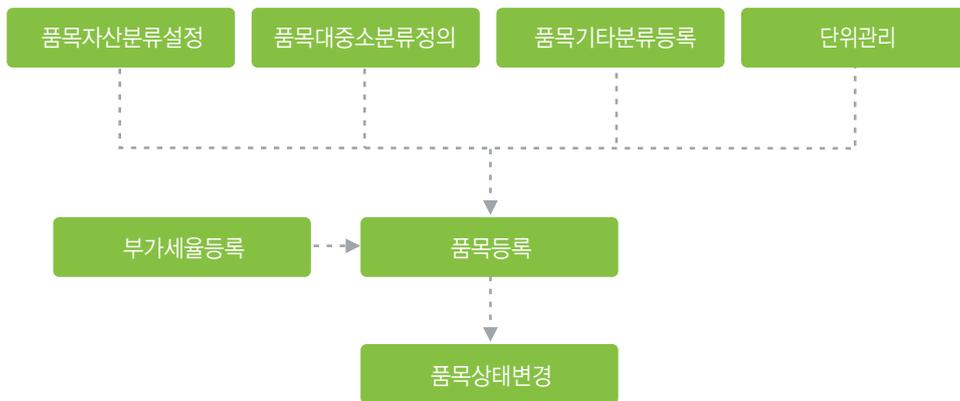
그림1.



1. 판매품목관리

1) 품목관리체계

그림2.



품목이란, 해당 기업이 고객에게 최종적인 가치를 제공하는 형태로, 제품이나 상품(유형)또는 용역이나 서비스(무형)등을 포함하며, 이에 대한 대가(금액)를 받고 제공하는 단위입니다.

최초 판매 단계에서부터 생산과 물류 그리고 A/S 까지 연관되는 가장 중요한 품목마스터를 등록하기 이전에 회사의 영업활동 또는 보유목적에 따라 품목의 재고자산분류를 설정하고, 자산분류별로 처리 계정, 각 업무별로 사용되는 품목의 코드도움 세팅을 합니다.

전체 품목군에 대해 계층구조를 갖는 품목대분류-품목중분류-품목소분류를 잡고, 사용되는 단위를 모두 확인하여 단위 추가 하는 등 품목을 등록하기 위한 관리체계를 구축합니다. 그 후에 해당 기준에 맞도록 품목을 업로드합니다.

국내판매의 경우, 부가세율이 10% 이나 만약 부가세율 변동이 생길 경우 별도의 품목정보 변경 없이 해당 화면의 부가세율 변경만을 통해 변경사항을 특정 시점별 자동계산 적용을 할 수 있습니다.

그림3.



2) 품목단가관리

품목의 판매가격을 품목별, 유통구조별, 거래처별, 프로모션단가로 각각 관리하여 다양하게 요구되는 단가관리 체계에 유연하게 대응할 수 있습니다. 판매단가정책에 의해 기본이 되는 판매단가가 결정되었으나, 예외적으로 적용되는 단가가 발생하는 경우가 있습니다. 일정기간 동안 예외적으로 발생하는 단가를 크게 거래처별할인단가, 유통구조별단가, 프로모션단가로 등록하여 판매단가를 관리합니다.

기준이 되는 단가가 자주 변경 된다면, 별도 단가관리를 하지 않고 특정 거래처의 거래명세서기준으로 최근단가를 가져오도록 할 수 있습니다.

3) 거래처품목명칭

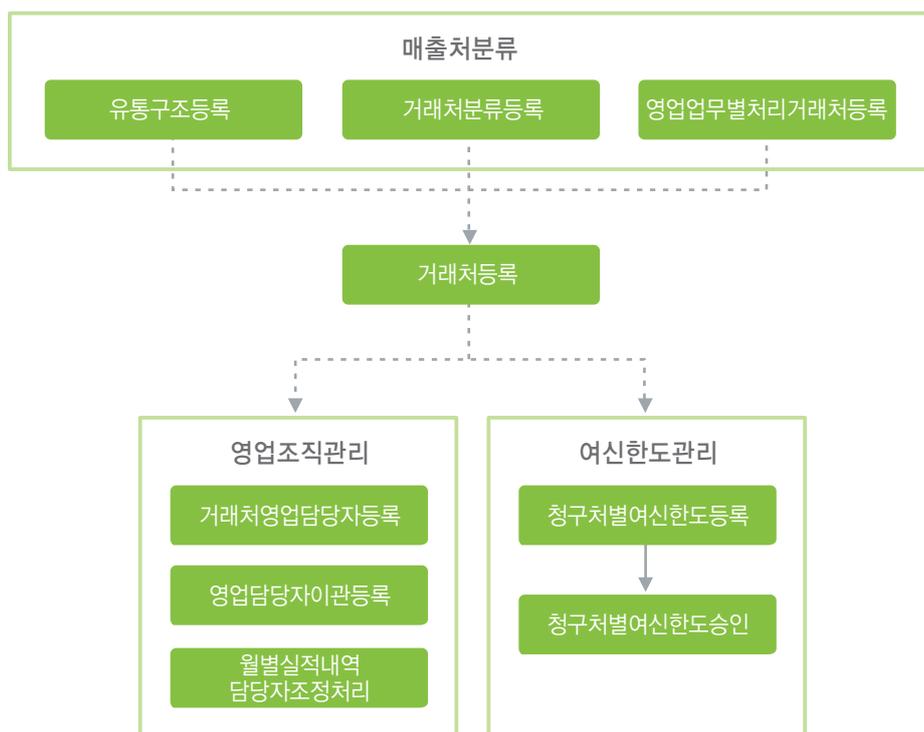
판매 품목에 대해 거래처가 요구하는 명칭으로 제반 서류에 출력되도록 매출거래처별로 품명을 별도로 관리할 수 있습니다. 예를 들어 완성품 제조업체에 중간품을 납품하는 경우, 자사 제품이 각 거래처에서 다른 품명이나 품번 등으로 관리될 수 있습니다. 거래처 내부 관리번호/명칭/규격 등을 증빙에 기재할 것을 요청 받는 경우, 내부 품목과 거래처 품목의 매핑을 해주기 위해 거래처품명을 등록합니다.

4) 세트품목관리

SystemEver에서는 수주가 되는 품목유형을 확인하여 세트품목을 설정할 수 있습니다. 세트품목을 구성하여 수주단계에서부터 세트품목을 판매할 경우, 판매금액은 세트품목으로 파악이 되고, 회계상 매출금액은 세트를 구성하는 개별구성품 기준으로 자동 분할될 수 있습니다. 세트품목의 재고수량 뿐만 아니라 구성품별로의 재고수량도 환산하여 파악할 수 있습니다.

2. 매출처관리

그림4.



1) 매출처분류

영업관점에서의 거래처관리목적은 회사의 매출채권 확보와 판매촉진에 있기 때문에 이를 위해서 거래처에 관한 중요한 정보를 조사, 분석하고 관련 부서에 해당 정보를 원활하게 공유 가능하도록 해야 한다. 그렇게 때문에 거래구분이 '매출' 인 거래처는 '일반' 이나 '매입' 인 거래처보다 관리해야 할 정보가 많습니다.

SystemEver에서는 영업관점에서 거래처에 필요한 중요정보 (청구처, 청구조건, 회수조건 등) 를 조사, 분석하여 매출거래처 관리상 필요한 분류구조를 설정하고 거래처마다 매출처분류구조에 맞는 관리항목을 등록하여 매출프로세스를 통제할 수 있도록 합니다.

(1) 유통구조

유통구조별로 판매품목의 할인율을 적용할 수 있으며, 수주/거래명세서/세금계산서에 해당되는 판매실적을 유통구조별로 집계하여 분석할 수 있습니다. 또한 원가모듈에서는 유통구조별로 수익성분석이 가능합니다.

(2) 거래처분류등록

매출거래처에 대해 영업실적을 구분하여 관리할 경우 '거래처분류' 를 정의하고 거래처분류별로 해당하는 '거래처분류값' 을 등록합니다. 영업실적 집계 기준에 따라 거래처 분류수는 제한 없이 자유롭게 구성 가능합니다. 예를 들어, 거래처분류 = 지역을 지정하고 거래처분류값에는 각 지역명을 등록하여 관리할 수 있겠습니다.

(3) 영업업무별처리거래처등록

시스템에서 기본으로 제공되는 처리구분은 '청구처' 와 '대표거래처' 가 있습니다.

- ✔ **청구처** : S전자의 개별 사업부를 거래처로 등록하여 해당 사업부로 거래명세서를 발생하나, 세금계산서는 S전자로 청구할 수 있습니다.
- ✔ **대표처** : A마트의 서울지점거래처와 부산지점거래처가 있을 경우, 대표거래처를 A마트로 설정하여 대표거래처 A마트를 조회 시, 서울지점과 부산지점의 판매실적을 합산하여 확인할 수 있습니다.

또한 추가로 관련이 있는 거래처별로 실적을 분석하기 위해서 그 분류 대상을 조사하여 등록할 수도 있습니다.

예를 들어, 우리 회사가 총판과 대리점을 거쳐 최종적으로 병원에 납품하는 의료기기를 제조한다면, 영업업무처리구분 "병원"으로 설정하고 매출거래처인 각각의 총판, 대리점에 대해 최종 소비자인 해당 병원을 등록하도록 합니다. 이를 통해 판매장려금을 지급하는 근거로 사용할 수 있습니다.

2) 여신한도관리

거래처별로 여신거래 한도를 설정하면, 수주와 거래명세서입력 단계에서 미리 설정된 여신 한도액과 입력한 금액을 포함한 모든 미 출하 금액을 비교하여 여신한도액을 초과할 경우에는 경고 메시지 등의 방법으로 출하처리를 제한할 수 있습니다.

(1) 청구처별여신한도등록

세금계산서 거래처인 청구처기준으로 여신한도 등록합니다. 여신한도는 담보종류별(신용, 부동산, 유가증권 등)로 설정을 할 수 있습니다.

(2) 청구처별여신한도승인

청구처별여신한도는 최종결정권자의 승인처리가 되어야 여신한도금액으로 반영이 됩니다.

$$\text{가용여신} = \text{여신한도} - \text{미수금} - \text{계산서미발행액} - \text{어음미도래액} - \text{수주미출하액}$$

수주, 거래명세서 등록 시점에는 <여신정보>를 통해 여신잔액이 어떻게 계산되는지 확인할 수 있습니다.

3) 영업조직관리

거래처별로 영업 담당자를 지정하여 해당 담당자로만 판매실적이 발생하도록 합니다. 이를 통해 영업 담당자별 목표 대비 실적을 확인하기가 용이하고 영업사원 인센티브 정책의 기본정보로 활용할 수 있습니다.

(1) 거래처영업담당자등록

회사의 영업담당자 관리구조를 파악하여 거래처별로 영업담당자를 한명씩 지정합니다.

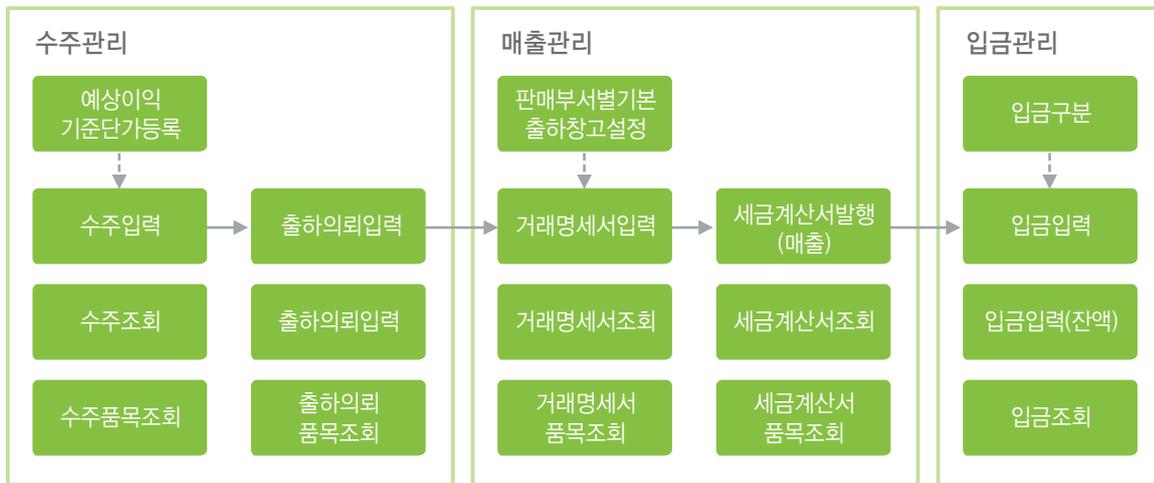
하나의 거래처에 복수의 담당자가 존재한다거나, 거래처별로 영업담당자를 관리하지 않고 제품 또는 제품군별로 담당자를 관리해야 한다면, 실적조직의 분리를 검토하거나 시스템상 거래처 코드를 분리하는 방법을 검토할 수 있습니다.

(2) 영업담당자이관

거래처영업담당자 변경 시, 특정 시점을 기준으로 전 담당자를 변경할 수 있으며 영업실적까지 현 담당자의 영업실적으로 일괄 변경할 수 있습니다.

3. 수주/매출/입금관리

그림5.



1) 수주관리

거래처에서 주문 요청 시 수주 정보를 입력합니다. 수주 시 해당되는 판매유형 (일반판매/위탁판매/판매 후 보관/Local 구분)별, 품목유형(세트품목, 판매옵션품목 등)에 따라처리프로세스가 달라지게 됩니다. 수주품목정보 입력 후에는생산의뢰 또는 구매요청과 같은타모듈로데이터가 연계됩니다. 품목별로 예상이익기준단가를 등록을 하면, 수주입력화면에서 품목별 매출원가를 산출할 수 있으며, 매출이익을 관리하는 데 바로 활용할 수 있습니다.

$$\text{수주 판매금액} - (\text{판매수량} \times \text{예상이익기준단가}) = \text{이익액}$$

SystemEver에서 지원하는 판매 형태는 아래와 같습니다.

(1) 일반판매기준

판매기준이란 판매시점에서 수익을 인식하는 실현주의의 전형적인 유형으로, 재화를 인도하는 시점에 수익이 실현되는 것입니다. 판매기준의 예외적인 유형에는 위수탁판매 등이 있습니다.

(2) 위탁판매

위탁은 주로 대기업을 고객으로 판매할 경우 물품을 먼저 매입자의 창고에 보관하여 매입자가 사용 후 매출을 잡게 됩니다. 판매자의 입장에서 보면 물품은 위탁창고(거래처의 창고에 보관)에 보관되어 있고 매입자의 입장에서 보면 수탁창고(사업장내 창고에 다른 거래처의 품목이 보관)에 보관되어 있다고 보면 됩니다.

위탁판매를 위해서는 먼저 위탁처별 거래처 창고 등록이 선행되어야 합니다.

수주입력 ▶ 위탁요청 ▶ 위탁출고입력 ▶ 거래명세서입력 ▶ 세금계산서발행(매출)로 위탁프로세스를 진행하고 있습니다.

- ✔ **위탁출고입력** : 위탁출고를 하게 되면 물품은 판매자의 창고에서 출고되어 매입자의 창고 즉 위탁거래처의 위탁창고로 이동됩니다. 창고별로 재고를 조회해보면 창고의 재고 변화를 볼 수 있지만 사업단위전체로 재고를 조회해보면 재고의 변화가 없습니다.
- ✔ **거래명세서입력** : 일반적인 프로세스와 달리 위탁거래명세서를 출고처리 하게 되면 위탁거래처창고에서 재고가 출고됩니다.

(3) 판매후보관

품목의 선점 및 재고확보 또는 판매처의 사정에 의해 매입 후 물품을 나중에 받을 경우에 [판매 후 보관]으로 처리하고 차후 보관품목을 출고합니다. 해당 처리를 하면, 판매후보관창고(시스템창고)에서 보관 후, 품목을 판매처로 출고요청합니다.

판매보관품은 실재고로 파악은 되지만 자산재고는 아니기 때문에 재고현황에서 자산재고로는 조회되지 않습니다.

(4) Local 매출

직접적인 해외수출은 아니지만, 수출물품을 공급하는 회사에 구매확인서나/내국신용장 방식으로 물품 공급할 경우에는 영세율 적용해서 세금계산서를 발행하고, 간접 수출실적 인정받을 수 있습니다. 간접수출프로세스를 일반 내수 매출프로세스와 동일한 진행할 수 있습니다. 해당 구분값은 "Local구분"을 통해 구분지며 local매출로 선택될 경우에만 부가세가 '0'으로 계산되어 영세율 적용됩니다. 내수로 진행되었으나 영세율적용되는 것이 나중에 확인되는 경우 내수 → 영세율로 변경처리도 가능합니다.

2) 매출관리

(1) 거래명세서입력

수주 품목에 거래명세서를 등록 후 출고처리를 합니다. 출고처리를 하는 시점에 창고 재고가 (-)가 됩니다. SystemEver에는 시스템상에만 존재하는 별도 창고인 “시스템창고”가 있습니다.

시스템창고의 종류에는 여러가지가 있는데, 그 중 하나는 “매출대기창고”입니다. “매출대기창고”는 거래명세표를 작성하고 출고확인을 한 후에 세금계산서 발행이전까지의 재고를 보관하는 창고입니다. 또한 수불부상에서 매출대기창고에 포함된 재고만 별도 확인도 가능합니다. 매출전표를 작성하기 전까지는 실제 출고가 되었지만 자산 재고로 보는 개념입니다.

출고 품목에 대한 반품처리 의뢰가 있을 경우 반품거래명세서 입력에서 반품처리를 합니다.

판매부서별 기본창고를 등록하여 영업 부서의 출하 창고를 자동으로 세팅하여 입력의 편리성을 제공하고 있습니다.

(2) 세금계산서발행(매출)

출고처리된 거래명세서를 세금계산서로 등록하면 매출처리와 청구처리가 동시에 이루어집니다. 발행한 세금계산서는 전자세금계산서로 바로 전송처리를 할 수 있습니다. 전표처리 버튼을 누르면 자동으로 매출품목의 매출계정/부가세예수금/외상매출금의 자동 분개가 이루어집니다.

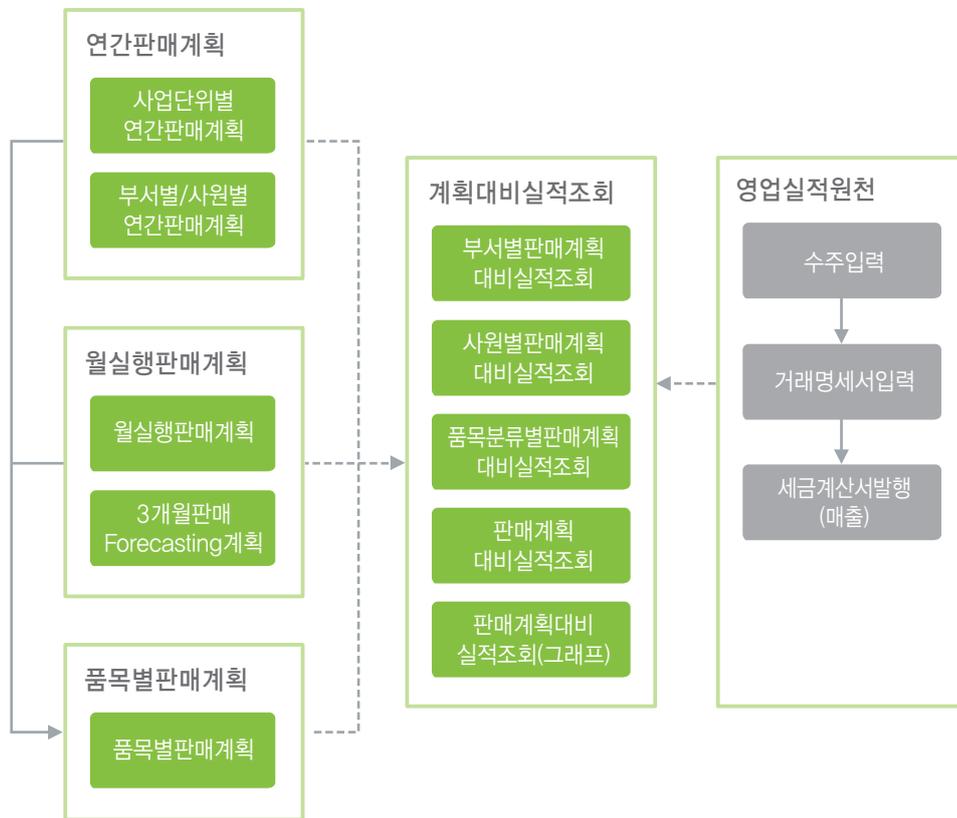
3) 입금관리

거래처미수를 관리하는 회사의 입금기준 (세금계산서건별기준 반제/세금계산서잔액기준 반제 등)에 따라 수금 업무를 진행합니다. 세금계산서건별기준 반제로 처리 한다면, 입금입력에서 해당 되는 세금계산서를 직접 선택하여 수금액을 맞춰 등록합니다. 세금계산서잔액기준으로 처리 한다면, 세금계산서를 선택하지 않고 거래처와 수금액만 입력하도록 합니다.

선수금을 받는 경우에는 입금처리만 별도 등록 후, 세금계산서가 발행되었을 경우 별도 세금계산서와 입금을 연결할 수 있습니다.

4. 판매계획

그림6.



1) 연간판매계획

회사차원의 전체 연간목표만 설정하거나 영업조직에 의한 연간판매계획을 설정합니다. 영업조직은 부서별 또는 영업사원별로 연간판매계획을 세울 수 있습니다. SystemEver에서는 보통 하반기에 내년도 연간판매계획을 세울 수 있는데, 해당년도의 판매계획실적을 기준으로 판매계획을 잡는다면 하반기의 실적은 확정되지 않아도 과거 실적을 기준으로 하반기 실적을 추정할 수 있습니다. 판매계획은 품목분류별(품목대분류/중분류/소분류 중 택일)로 계획금액을 등록합니다.

2) 월실행판매계획

연간판매계획과는 별도로 월실행목표를 설정합니다. 월 단위로 판매계획을 등록하거나 3개월 단위로 판매계획을 등록할 수 있습니다. 확정된 판매계획에 대해서는 최종권한자가 확정처리를 해서 판매계획을 임의대로 수정할 수 없도록 합니다.

3) 품목별판매계획

품목분류별로 등록한 판매계획금액을 과거 판매실적을 통해 품목별 매출구성비를 자동계산하여 품목별로 판매계획을 생성할 수 있습니다. 해당 결과는 월 생산계획과 연계될 수 있습니다.

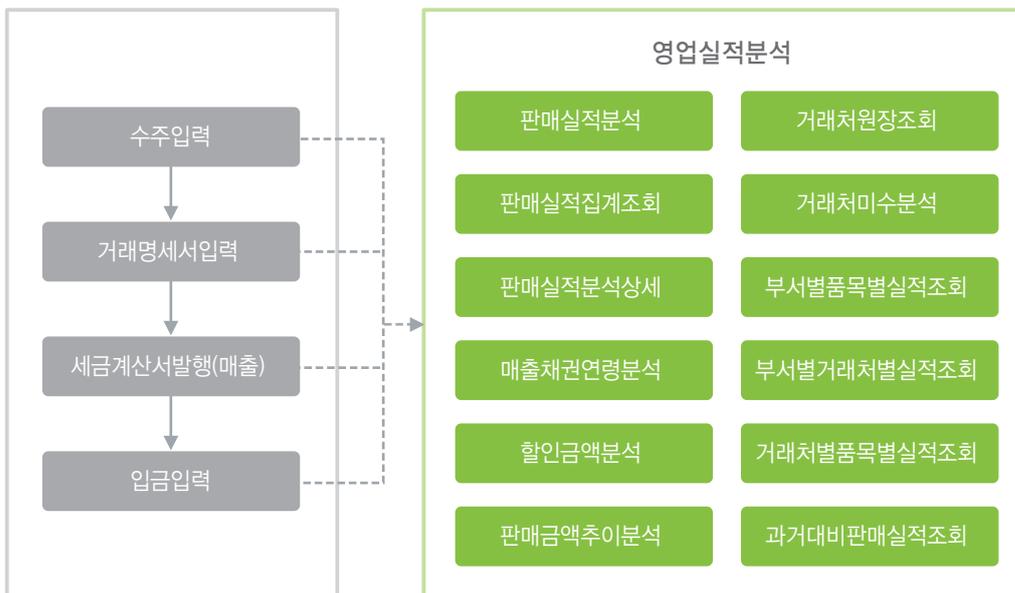
4) 계획대비실적조회

판매계획 대비 영업실적(수주/거래명세서/세금계산서)를 부서별/판매별/품목분류별로 비교해볼 수 있습니다.

5. 영업실적분석

매일 발생된 영업매출의 결과인 수주/거래명세서/세금계산서/입금을 발생 원천별로 조회하여 거래처/유통구조/품목/품목분류/부서/영업사원별 등 다차원으로 분석하여 영업실적을 확인할 수 있습니다.

그림7.



참고문헌

PART 1. 영업관리 베스트 사례

1. 복잡다양한 품목을 단순하게 관리할 수 있어야한다.

박홍석 · 박창목, ERP정보관리사(회계 · 인사), 2011.

중소기업에서 시스템에버로 **영업관리 잘 하는 방법**

www.SystemEver.kr

