

产品追溯系统方案

1、企业可能存在相关问题

1) 假冒问题

针对目前或未来市面上可能出现的假冒伪劣产品，急需一种成本低廉、操作简单的解决方案加以控制。

2) 销售业绩统计问题

终端销售推广人员的销售业绩统计以及激励机制是目前市场营销的重要策略，可能存在统计困难，数据造假情况。

3) 市场营销推广问题

需要面向客户开发多种形式的推广策略，利用返现、抽奖等模式回馈客户从而提升销量。同时，消费者渴望获取产品本身以外的生产流通以及产品追溯信息，从而提升对产品的信任度。另一方面厂商也希望通过获取客户的消费行为数据，进行大数据分析，从而制定更针对性的销售方案。

4) 质量追溯

可追溯生产批次相关信息包括同批次（具有相同质量问题）所有产品目前的销售去向，执行立即召回或处理，同时有效监察业务市场管理工作，提高市场工作有效性。

5) 数据分析管理

系统实施后可覆盖终端促销员、消费者，则可统计到任意周期内各省、地/市、县的实时、精确的销售情况，分析出精确的产品销售分布情况。进行大数据分析，从而制定更针对性的销售方案。

2、追溯系统框架

- 数据采集层

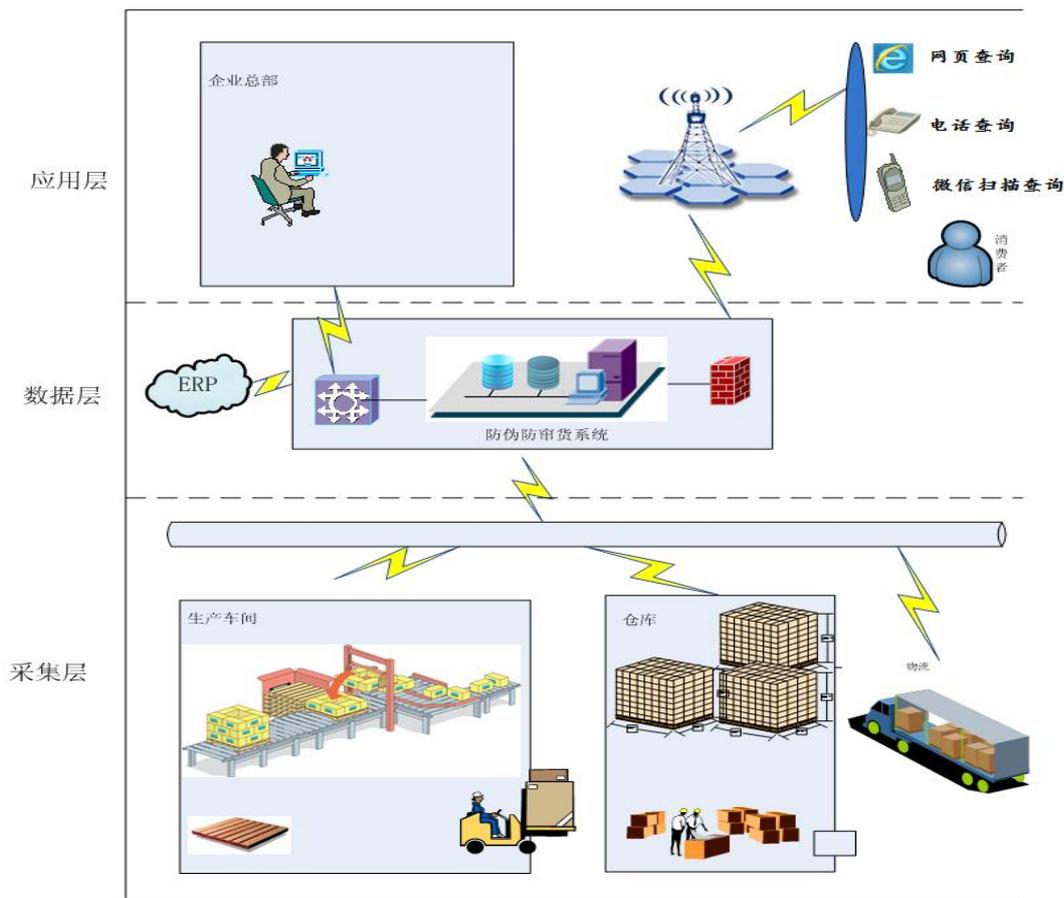
最底层为数据采集层，将包装数据以及关联关系、基础信息、出入库数据传回服务器

- 信息处理层

第二层为接收、管理、分析、挖掘，成功各种应用数据、报表数据，供企业日常工作使用

- 商业应用层

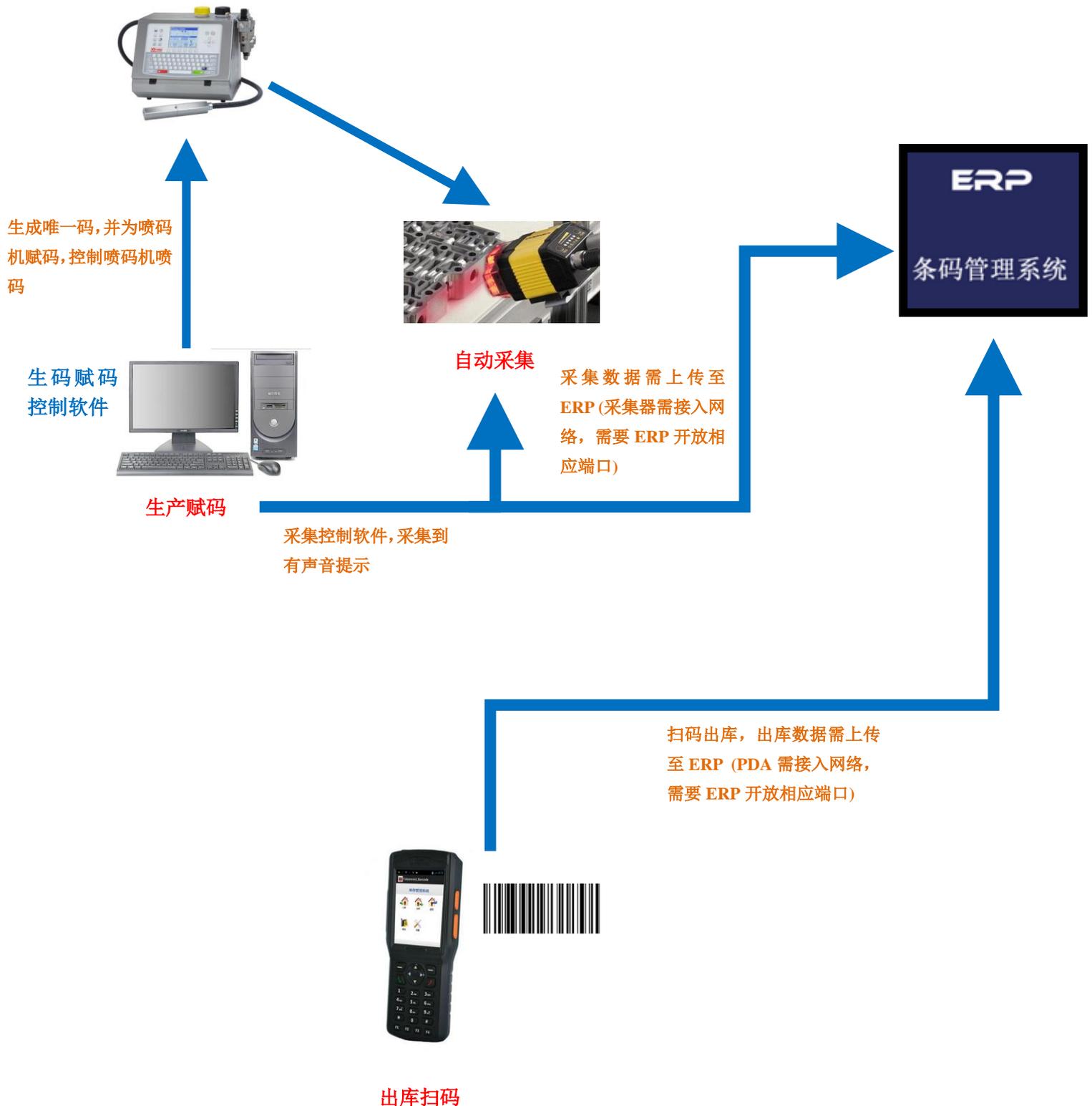
第三层提供第三方数据对接、在数据中心获取数据供企业应用于产品追溯、防伪查询、防窜查询、营销推广等。



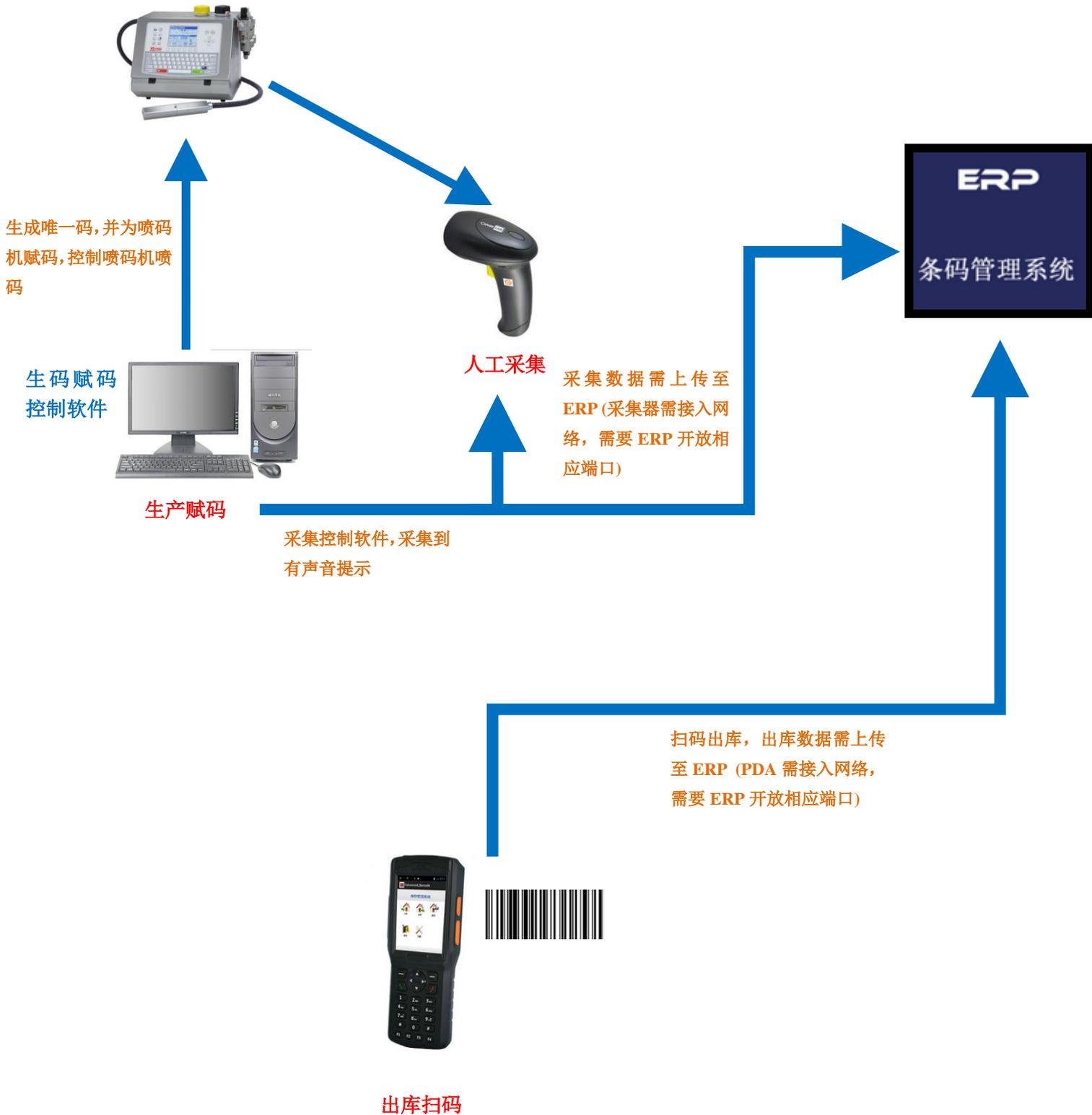
3、实现追溯目标四大步骤：

1) 生产赋码、2) 出库扫描、3) 数据中心、4) 防伪追溯查询。

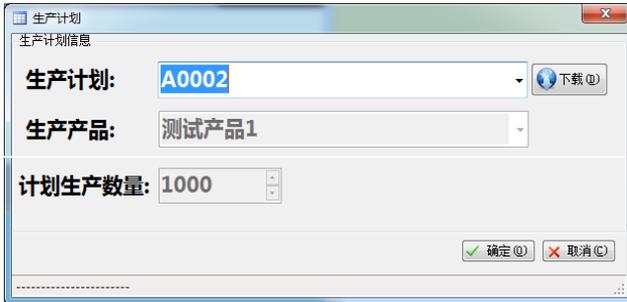
方案一：自动采集（使用在线采集器采集，无需人工扫码）



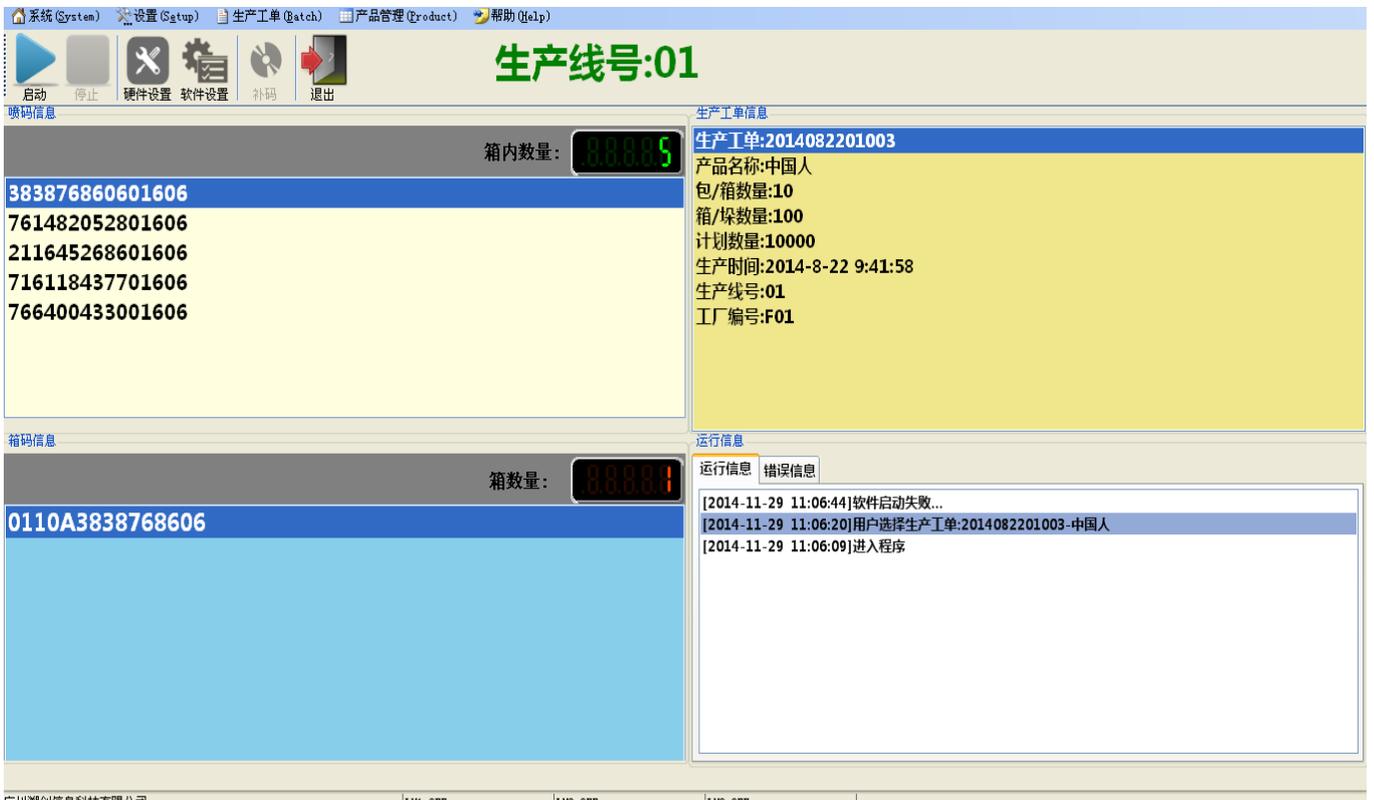
方案二：人工采集（使用扫描枪（或 PDA）采集，需要人工一个一个扫码，适用于对速度要求不高的生产线）



- 4.1、生产赋码：产品在生产时，赋与每个产品唯一的身份标识（如条形码），绑定相应信息（如：名称、生产日期、、批号、原料、检测报告等）。

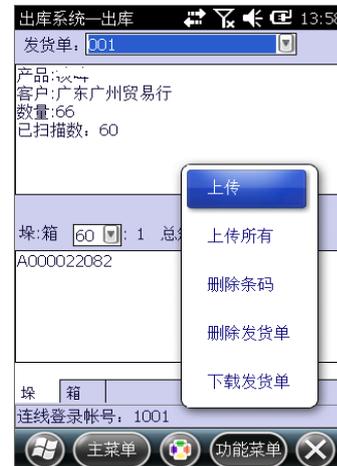


4.1.1 信息绑定

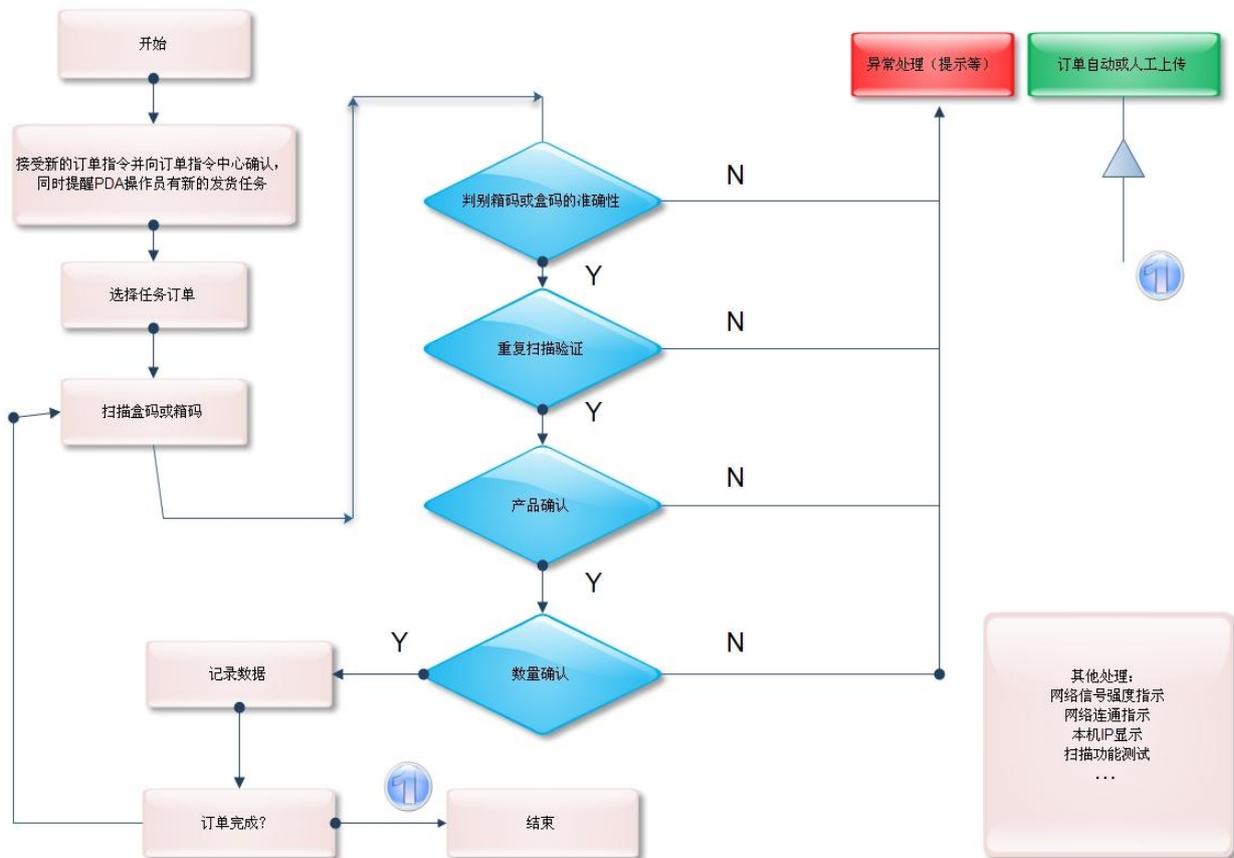


4.1.2 现场赋码控制软件截图：

- **4.2、出库扫描：** 订单信息可直接从企业 ERP 获取。建立发货单，绑定相关信息，如：产品名称、规格、数量、发货人、发往的区域或经销商等。通过订单明细可以告诉出库员扫描的情况，直到订单扫描完成，避免出现扫描错误。数据上传数据库，日后可以通过追溯码可以查到这些信息。



手持设备出货图



手持设备 PDA 工作流程图

- **4.3、数据中心：**通过现场采集软件和出库扫码软件与 ERP 系统的对接，将生产采集的数据和出库扫描的数据集中进行收集和存放，形成一个基础**数据库**供系统使用。从而实现采购、生产、仓库、销售、物流追溯、积分等基础管理。

通过数据中心可满足客户各种需求：

➤ **生产赋码**

根据现场生产上传的信息，对产品防窜码进行统一的管理。

➤ **仓库出入库管理**

通过数据录入及产品数据管理，仓库出库及入库数据一目了然，随时随地进行追查。

➤ **生产管理**

通过系统库存分析及销售分析公司制定年度计划，工厂根据公司的计划根据自己的产能制定对应的计划。计划按组织架构的不同可以进行分解直到具体排产的生产指令单。计划的完成进度跟踪根据下级计划的完成进程来确定。

➤ **防伪查询：**根据单品条码信息查询该产品的真假、发货时间、生产批次、产品等信息。

➤ **生产追溯查询：**根据单品条码信息查询某件产品的生产工厂、生产车间、生产线、生产班组、生产员、批次、所用原料、原料提供商、原料提供批次及同一生产批次的产品信息。

➤ **物流追踪查询：**根据单品条码信息查询某件产品过去及当前的物流信息，包括产品在流通过程的任意信息。比如产品 A：CDB->RDB1->RDB2->发往经销商在途等

➤ **ERP 接口：**通过 ERP 系统提供的接口同步获取产品信息、经销商信息、生产指令单等基础信息。

- **4.4、防伪追溯查询：**消费者、经销商、企业通过手机扫描产品条形码在系统输入相应字符查询，即可得到产品绑定的相关信息。主要包括（经销商信息，出库信息，产品信息，批次信息，生产线信息，发货时间等）。这样通过产品追溯码可以实时查到产品的生产厂家、批次等相关信息，实现对产品销售的控制。并对产品质量问题进行追溯召回。企业通过查询后台可以获取消费者消费行为、经销商销售等等数据统计，从而制定生产计划、营销推广方案。对消费者、经销商、企业设置不同权限，能够查询不同的信息。

网络查询



后台查询

防窜查询条件

EFWS 验证码: 防窜码:

验证码看不清,点击更换另一张! 不分大小写!
多码查询, 请使用半角";"分隔开!

查询结果

查询结果 [CMK8A1KJH1XM]								
防窜码	类别	批号	经销商	销售区域	产品名称	生产日期	订单号	出库日期
1	CMK8A1KJH1xm	2	201234111	张家口市桥东区胜利北路3号希达厂场梦浩专卖店	北京	55度国藏汾酒(国藏至尊)	2012-3-4 11:49:27	1901-1-1 0:00:00

10 | 页 1 | 共 1 页 | 1 到 1 条, 共 1 条

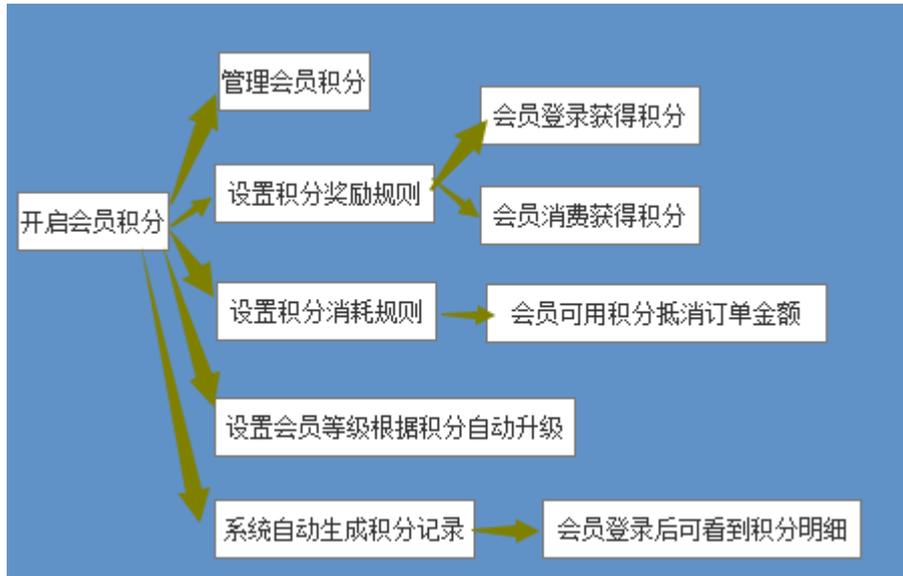
历史查询记录 [多次查询的防窜码有可能是假货, 请联系经销商查询!]

历史查询记录 [CMK8A1KJH1XM]				
防窜码	查询类型	查询时间	备注	
1	CMK8A1KJH1xm	网上查询	2012-3-8 12:04:41	IP=192.168.1.11

5 | 页 1 | 共 1 页 | 1 到 1 条, 共 1 条

后期功能延伸：

- 1、**营销推广-积分、微信商城、分销**：通过改用二维码喷印，扫描二维码实现会员积分，通过抽奖、返现等方式进行推广。系统与企业微信公众号对接，可进行发布新品、品牌推广等活动，提高消费者忠诚度。



2、**经销商子系统**：系统继续细分管控到每个经销商。把每个经销商理解为二级分库，可以出入库操作，做到更为细分和精准的窜货及物流管控。

3、**防窜货追溯**：使用防窜货管理系统，并与已有现场软件对接，可实现对经销商窜货的稽查和管理。