

5 dấu hiệu nhận biết thời điểm vàng để triển khai ERP tại doanh nghiệp ngành thực phẩm và đồ uống

Kinh nghiệm thực tiễn tốt nhất cho công ty chế biến thực phẩm ứng dụng công nghệ đám mây





5 dấu hiệu nhận biết thời điểm vàng để triển khai ERP tại doanh nghiệp chế biến thực phẩm

Trong những năm gần đây, các công ty trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm và đồ uống đang ứng dụng nhiều phần mềm khác nhau, từ công tác kế toán, cung ứng, bán hàng cho đến tiếp thị đến chế biến sản xuất. Thật không may, các hệ thống này đang thiếu đi sự tích hợp liền mạch, thay vào đó là sự phức tạp và rời rạc, gây ra nhiều tác vụ thủ công, gia tăng các rủi ro và phát sinh các sai sót. Khi đó, doanh nghiệp thiếu đi những năng lực và thông tin kinh doanh thiết yếu hỗ trợ ra quyết định chính xác, kịp thời, từ đó giảm khả năng thích ứng trước sự thay đổi của thị trường, cũng như khó tạo ra mô hình kinh doanh mới.

Bài viết này sẽ chia sẻ những vấn đề phổ biến từ các công ty này và những lý do đưa đến quyết định ứng dụng hệ thống ERP như Oracle NetSuite – hệ thống điện toán đám mây số 1 dành cho các tổ chức F&B. Bài viết cũng chia sẻ những câu chuyện của các khách hàng sử dụng Oracle NetSuite từ việc ra quyết định, lựa chọn đối tác triển khai, những trải nghiệm và lợi ích có được khi ứng dụng hệ thống Oracle NetSuite ERP trong những năm qua.

NỘI DUNG:

I. 5 tín hiệu cho thấy hệ thống hiện tại đang không đáp ứng được nhu cầu doanh nghiệp

1. Khó khăn trong việc chỉ ra những gì đang thực sự diễn ra
2. Nhiều quy trình thủ công để nhập liệu và đối chiếu giữa các hệ thống
3. Doanh thu chậm khi nhân viên không thể tiếp cận thông tin nhanh chóng
4. Nhiều công việc kế toán được thực hiện bên ngoài hệ thống phần mềm
5. Doanh nghiệp dành quá nhiều thời gian để lo lắng về công nghệ

II. Đây là thời điểm mà Doanh nghiệp nên nghĩ về việc Quản lý hoạt động kinh doanh dựa trên Cloud ERP?

III. Các thông lệ tốt nhất để triển khai “Cloud”

IV. Tóm tắt và các tình huống nghiên cứu

Chương 1

5 dấu hiệu cho thấy hệ thống hiện tại đang không đáp ứng được nhu cầu doanh nghiệp

Việc phải vận hành các quy trình kinh doanh phức tạp của nhiều phòng ban khác nhau, từ quản lý cung ứng, tài chính, tài sản, đơn hàng, hóa đơn, kho vận, định mức và nhiều hơn thế nữa chưa bao giờ hiệu quả khi ứng dụng đồng thời nhiều hệ thống rời rạc.

Chuyển đổi sang một hệ thống đơn nhất, tích hợp nền tảng điện toán đám mây có thể được xem là một lựa chọn tối ưu. Tuy nhiên, các công ty có thể sẽ không nhận ra được các tín hiệu cho thấy hệ thống của họ đang dần trở nên hạn chế. Những quy trình thủ công, sự thiếu thốn về mặt dữ liệu mang tính thời điểm, các lỗi hệ thống và giao diện hiển thị nghèo nàn làm mờ đi khả năng đưa ra các quyết định kinh doanh quan trọng. 5 tín hiệu dưới đây có thể được cân nhắc là những cảnh báo tiềm tàng cho doanh nghiệp:

1. Khó khăn trong việc chỉ ra những gì đang thực sự diễn ra bên trong doanh nghiệp tại một thời điểm tức thời

Hầu hết các hệ thống phần mềm đã được thiết kế trong kỷ nguyên mà các doanh nghiệp có thể chờ đợi thông tin cuối mỗi tháng để biết chuyện gì đã xảy ra. Tuy nhiên, điều đó không còn phù hợp với bối cảnh ngày nay khi mọi thứ thay đổi chóng mặt hàng ngày và hàng giờ. Báo cáo theo thời gian thực và được đặt dưới góc nhìn theo từng vai trò trong công ty có thể tạo ra những khác biệt to lớn giữa sự phát triển mạnh mẽ hoặc sẽ mất hút khỏi thị trường.

Suốt quá trình lịch sử phát triển, **Oracle NetSuite** đã và đang làm việc với rất nhiều doanh nghiệp sản xuất thực phẩm và đồ uống ở tất cả các quy mô và ở khắp các khu vực trên toàn thế giới. Nhìn chung, các thách thức mà những doanh nghiệp này đã và đang gặp phải khá tương đồng, đó là phải vận hành hệ thống IT lỗi thời hoặc không còn phù hợp với bối cảnh kinh doanh hiện đại.



Các nhóm nhỏ với 1 hoặc 2 điểm bán đôi khi có thể làm việc mà không cần hệ thống IT mạnh mẽ hoặc tự động hoàn chỉnh, vì họ vẫn có đủ thông tin cần có để ra quyết định. Nhưng khi một công ty tiếp tục phát triển, mở thêm địa điểm mới hoặc cho phép nhân viên làm việc từ xa, thông tin cần trao đổi sẽ tăng theo cấp số nhân. Ngoài ra, dữ liệu cần có để phục vụ cho các quyết định kinh doanh chính xác và kịp lúc đang bị chôn vùi trong nhiều hệ thống khác nhau. **Một số minh chứng chỉ ra báo cáo hiện tại đang không đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp như sau:**

- **Lãng phí thời gian để “săn lùng” dữ liệu từ excel:** Các doanh nghiệp đang phát triển chắc chắn sẽ tiến đến giai đoạn mà nhân viên phải sử dụng các công cụ bảng tính để xử lý thông tin từ nhiều hệ thống đang tồn tại độc lập. Hậu quả là họ dành thời gian để xử lý dữ liệu nhiều hơn là thực sự tham gia vào việc phân tích dữ liệu hay đưa ra các quyết định.
- **Các báo cáo dễ xảy ra sai sót và thông tin bị lỗi thời:** Các quy trình được thực hiện một cách thủ công, rời rạc. Như các đơn hàng đang được ghi nhận trên phần mềm bán hàng sẽ phải nhập liệu lại vào hệ thống tài chính, thông tin khách hàng cần đối chiếu thủ công, hoặc các SKUs cần quản lý và theo dõi trên nhiều phần mềm khác nhau. Các sai sót khi lập báo cáo là một phần không thể tránh khỏi, và các quyết định thường sẽ được đưa ra trong bối cảnh mà dữ liệu có được đã trở nên lỗi thời, không đầy đủ hoặc không đáng tin cậy.
- **Các báo cáo mất nhiều thời gian để xử lý:** Với việc sử dụng các phần mềm khác nhau, rất dễ dẫn đến tình trạng tắc nghẽn hay giảm hiệu suất vận hành của các hệ thống. Trong khi đó, để giải quyết được chúng thì lại rất khó khăn do hạn chế về công nghệ, đối tác... Khi các quản lý cấp trung mất quá nhiều thời gian để lập báo cáo, đây chính là tín hiệu cho thấy lượng dữ liệu mà doanh nghiệp tích lũy tăng lên rất lớn so với khả năng của Excel hoặc phần mềm cũ.
- **Không có được góc nhìn toàn diện của tất cả các công ty con/chi nhánh/nhà hàng:** Các doanh nghiệp phát triển thường áp dụng một bộ báo cáo tài chính trên một hệ thống số cái độc lập. Theo đó, dữ liệu tài chính của các chi nhánh mới, hoặc các công ty con được thực hiện độc lập trong các hệ thống khác nhau. Do vậy, việc di chuyển dữ liệu giữa các hệ thống thường dẫn đến các sai sót và các nhóm quản lý có thể thiếu đi góc nhìn sâu sắc về những gì đang thực sự diễn ra.

2. Các quy trình thủ công được dùng để nhập liệu và đối chiếu giữa các hệ thống

Ngày nay, tình trạng phải chờ đợi sự phản hồi thông tin thủ công giữa các hệ thống khác nhau đang khiến nhà cung cấp, khách hàng hoặc các nhà quản lý cảm thấy không hài lòng. Việc không tương thích hoặc thiếu đi sự tích hợp liền mạch dẫn đến việc nhân viên phải sao chép dữ liệu giữa các hệ thống. Dưới đây là một số dấu hiệu cho thấy đã đến lúc doanh nghiệp có thể cân nhắc chuyển sang một nền tảng đám mây như Oracle NetSuite:

- **Các chứng từ đều dựa trên cơ sở giấy.** Các nhân viên có thể phải dành hàng giờ mỗi tuần để nhập liệu thông tin hoá đơn đầu ra, đầu vào, trong khi các nhân viên khác sẽ sao chép và đối chiếu dữ liệu hoá đơn và đơn hàng, tồn kho. Điều này dẫn đến việc doanh nghiệp phải xử lý khủng hoảng dữ liệu cuối mỗi tháng, và các lỗi nhập liệu sẽ dẫn đến khó khăn khi truy vấn dữ liệu hoá đơn.
- **Thông tin khách hàng không được cập nhật dẫn đến trải nghiệm khách hàng kém.** Khi một số thông tin khách hàng được lưu trên Excel, trong khi những thông tin khác được lưu trữ trên các chương trình riêng biệt, doanh nghiệp không thể xác định được dữ liệu nào đang mới nhất, chính xác nhất hay đáng tin cậy nhất. Hậu quả là, các hoá đơn có thể được gửi đến địa chỉ cũ hoặc sai địa chỉ.
- **Các quy trình phê duyệt diễn ra chậm và thiếu liên kết.** Khi các nhân viên cần phải luân chuyển chứng từ hoặc đối chiếu dữ liệu, các quy trình phổ biến như quy trình quyết toán tạm ứng hoặc ký các hợp đồng thông thường có thể mất vài ngày hoặc vài tuần để hoàn thành.

“Sự khác biệt lớn nhất Oracle NetSuite đã tạo ra cho chúng tôi là có thể tập trung vào khách hàng, tập trung vào sứ mệnh cốt lõi của mình.”

Honey Stinger

a) **Hợp nhất báo cáo tài chính mất nhiều thời gian.** Việc nhập liệu dữ liệu vào nhiều hệ thống khác tiêu tốn thời gian và công sức. Các chuyên viên sẽ cần làm việc muộn mỗi cuối tháng để hợp nhất các báo cáo tài chính. Mặc dù mọi người đều làm việc chăm chỉ nhưng các báo cáo định kỳ vẫn thường bị trì hoãn, chậm chạp khiến cho các nhà quản lý cảm thấy không hài lòng.

b) **Dự báo bán hàng và quy trình lập ngân sách phụ thuộc vào suy đoán, thay vì vào dữ liệu có thật.** Bởi vì sự khó khăn trong việc truy xuất những thông tin quá khứ theo định dạng thích hợp, các chuyên viên có thể đưa số liệu vào bảng tính dựa trên phỏng đoán. Mặc dù dữ liệu vẫn tồn tại, nhưng việc truy vấn hay tìm kiếm thông tin sẽ rất khó khăn.

Dưới đây là một số dấu hiệu cảnh báo rằng tình trạng phụ thuộc vào các hệ thống rời rạc có thể dẫn đến tổn thất về doanh thu:

a) **Thất bại trong công tác chăm sóc khách hàng vì thiếu các thông tin cập nhật.** Khi khách hàng gọi điện đến tổng đài để nhận sự hỗ trợ hoặc kiểm tra trạng thái đơn hàng, họ sẽ cảm thấy khó chịu khi phải giữ điện thoại lâu hoặc được hẹn phản hồi ở một cuộc gọi khác. Điều này thường xảy ra khi thông tin cần được tìm kiếm từ một người hoặc địa điểm khác. Trong trường hợp này, khách hàng sẽ không gửi khiếu nại trực tiếp, nhưng họ sẽ sẵn sàng rời bỏ doanh nghiệp để tìm kiếm những nhà cung cấp phục vụ hiệu quả và nhanh chóng hơn.

b) **Hàng tồn kho không được điều phối phù hợp về những nơi có nhu cầu.** Đây là tình huống mà những cửa hàng đang có nhu cầu cao thì đã hết, trong khi chúng lại được chất đầy tại những cửa hàng khác. Để thấy, các doanh nghiệp không thể xử lý được các trường hợp “cháy hàng” vì cần tiêu tốn rất nhiều thời gian để hợp nhất và cập nhật dữ liệu từ nhiều điểm bán hàng (POS). Ngoài ra, khả năng truy cập vào kết quả phân tích xu hướng theo SKUs và hàng tồn kho cũng không được cung cấp sẵn.

c) **Khách hàng và nhà cung cấp không có khả năng truy cập vào thông tin tự phục vụ trên trang web của doanh nghiệp.** Khách hàng sẽ có nhu cầu truy cập vào trang web để tra cứu tình hình hàng hóa, theo dõi đơn đặt hàng và kiểm tra trạng thái trên trang web, nhưng doanh nghiệp lại không có được sự đầu tư thời gian và tiền bạc tương xứng. Ngoài ra, hệ thống kinh doanh hiện tại cũng chưa được thiết kế để hoạt động 24/7, đảm bảo sự ổn định cũng như giữ được sự an toàn thông tin trước các mối đe dọa trực tuyến.

ITEM	DESCRIPTION	COST	AVERAGE VALUE	TURNOVER RATE	AVERAGE DAYS ON HAND
PR10011000025		-126.640	14.976.694	-0.01	-39.600
PR10011000027		0	17.359.846	0.00	
PR10011000028		0	173.265	0.00	
PR10011000029		0	14.738.958	0.00	
PR10011000031		0	0	0.00	
PR10011000032		-64.577	12.793.873	-0.02	-19.800
PR10011000033		0	139.928	0.00	
PR10011000034		0	130.762	0.00	
PR10011000035		0	119.876	0.00	
PR10011000036		0	1.076.916	0.00	
PR10011000037		0	14.860	0.00	
PR10011000038		124.590	172.935	4.77	83
PR10011000039		0	0	0.00	
PR10011000040		144.696	179.180	0.06	6.600
PR10011000041		0	1521.801	0.00	

3. Thất bại trong bán hàng khi nhân viên không thể tiếp cận thông tin nhanh chóng và đầy đủ

Khách hàng luôn mong muốn biết được tình hình hàng hóa và lịch trình giao hàng tại các điểm chạm mà họ mua hàng, trong khi đó nhân viên bán hàng mong đợi việc họ có thể gọi điện thoại cho khách hàng ngay khi phát sinh đơn hàng để gia tăng cơ hội bán kèm các sản phẩm khác. Tuy nhiên, mức độ đáp ứng thời gian thực này sẽ không khả thi với các hệ thống rời rạc, cản trở các lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

d) **Khó khăn khi thu thập và sàng lọc thông tin khách hàng thu được từ các chiến dịch bán hàng.** Mặc dù các công ty thực hiện các chiến dịch bán hàng qua kênh Email thường xuyên nhưng các thông tin phản hồi từ khách hàng thường không được cập nhật. Do vậy, khả năng tiếp cận khách hàng tiềm năng bị giảm sút, dẫn đến tỷ lệ chuyển đổi cơ hội thấp đi. Hàng tồn kho chưa thể bán cũng là một vấn đề nan giải khi doanh nghiệp không có thời gian để thúc đẩy bán hàng.

c) **Không thể thích ứng kịp thời với các điều kiện thay đổi.** Nhiều công ty muốn nâng cấp hiệu suất hoạt động và phản ứng nhanh với các cơ hội từ thị trường hay đối phó với các mối đe dọa từ đối thủ cạnh tranh. Các yêu cầu chuyên biệt hoặc theo ngành cụ thể như hợp đồng mua bán và khoản trả trước, hàng tồn kho và nhà kho chỉ có thể được xử lý ở các phần mềm rời rạc hay chỉ được tích hợp một phần với hệ thống tài chính.

4. Nhiều công việc kế toán được thực hiện bên ngoài hệ thống phần mềm

Chìa khóa thành công trong kinh doanh là bộ máy vận hành có thể xử lý khối lượng công việc với tốc độ ngày càng cao hơn. Điều đáng tiếc là không nhiều các hệ thống tài chính rời rạc có thể giúp ích trong việc này. Dưới đây là một số dấu hiệu cho thấy hệ thống tài chính tại doanh nghiệp đã đến lúc thay đổi:

a) **Các nhân viên tài chính đang phải sử dụng nhiều chương trình khác nhau để thực hiện công việc.** Khi các nhu cầu về tài chính trở nên phức tạp hơn, nhiều phần mềm khác nhau như Excel hay các hệ thống tự phát triển cũng cần được sử dụng tương ứng như chiếc cầu nối giữa các hệ thống. Khi nhân viên tài chính phải dành thời gian cho hàng tá ứng dụng khác nhau, tỷ lệ rủi ro tăng lên, do đó đòi hỏi nhiều công sức để xử lý các sai sót.

b) **Khó khăn khi thêm mới các kênh bán hàng, dòng sản phẩm hay địa điểm kinh doanh mới.** Khi có những sự thay đổi trong việc kinh doanh, các chuyên gia tài chính mất hàng giờ để tìm cách giải quyết thích hợp. Các hệ thống tài chính độc lập không được tích hợp liền mạch để phục vụ cho các chức năng hàng ngày, như thực hiện các thay đổi đơn giản trên ma trận SKUs, thêm mới các loại thuế suất, hoặc xử lý chuyển đổi các bộ định mức, bộ dụng cụ hay các bộ phận lắp ráp cho hàng tồn kho sản xuất.

FINANCIAL ROW		- NO SALES CHANNEL -	AMAZON
	Amount	Amount	
Income Statement View Detail			
Ordinary Income/Expense			
Income			
4000 - Sales			
4210 - Revenue - Products	\$14,590.79	\$120,481.38	
4320 - Sales Returns & Allowances	\$0.00	\$0.00	
4450 - Freight Revenue	\$31.92	\$267.33	
4520 - Sales Discounts	\$0.00	(\$1,225.00)	
Total - 4000 - Sales	\$14,622.71	\$119,523.71	
Total - Income			
\$14,622.71			
Cost Of Sales			
5000 - Cost of Goods Sold			
5110 - Cost of Sales	\$5,382.18	\$85,913.59	
5120 - Stock Adjustment	\$0.00	\$0.00	
5130 - Landed Cost	(\$11.00)	\$0.00	
5320 - Purchases Discounts	(\$24.35)	\$0.00	
Total - 5000 - Cost of Goods Sold	\$5,346.83	\$85,913.59	
Total - Cost Of Sales	\$5,346.83	\$85,913.59	
Gross Profit			
\$9,275.88			
Expense			
6000 - Expenses			
6050 - Selling Expenses	\$0.00	\$0.00	
6100 - G&A Expenses	\$18,004.00	\$0.00	
6750 - Marketing Expenses	\$0.00	\$0.00	
Total - 6000 - Expenses	\$18,004.00	\$0.00	
Total - Expense	\$18,004.00	\$0.00	
Net Ordinary Income			
(\$8,728.12)			
Other Income and Expenses			
Other Expense			
8000 - Other Expenses	\$750.00	\$0.00	
Total - Other Expense	\$750.00	\$0.00	
Net Other Income	(\$750.00)	\$0.00	
Net Income	(\$9,478.12)	\$33,610.12	

5. Doanh nghiệp dành quá nhiều thời gian để lo lắng về công nghệ, thay vì tập trung tăng trưởng kết quả kinh doanh

Mỗi khi một công ty thêm những phần mềm kinh doanh mới, hệ thống IT sẽ ngày càng trở nên phức tạp và thiếu linh động. Những khoản đầu tư vào phần cứng và phần mềm thường đắt đỏ để duy trì và bắt kịp với sự cải tiến công nghệ.

Oracle NetSuite, là hệ thống ERP đám mây đầu tiên trên thế giới, sẽ giúp các khoản chi phí duy trì hạ tầng công nghệ sẽ không còn tồn tại. Hệ thống Oracle NetSuite được thiết kế để luôn duy trì tính cập nhật với công nghệ mới nhất, cung cấp cho doanh nghiệp những công cụ cần có để dẫn đầu thị trường và nắm bắt các lợi thế cạnh tranh.



Chương 2

Đâu là thời điểm mà Doanh nghiệp nên nghĩ về việc Quản lý hoạt động kinh doanh dựa trên công nghệ đám mây (Cloud Business Management)?

Dưới đây là một tín hiệu chỉ ra một doanh nghiệp sẵn sàng cho sự chuyển đổi sử dụng hệ thống CNTT đám mây như Oracle NetSuite:

- a) **Các dự án cập nhật và cải tiến hệ thống IT bị bỏ ngỏ do lo ngại gián đoạn công việc và chi phí liên quan.** Mặc dù hệ thống quản lý kinh doanh của doanh nghiệp không đáp ứng được những nhu cầu hiện tại, nhưng việc nâng cấp lên các phiên bản mới gây ra gián đoạn trong công việc của nhân viên và tiêu tốn thêm nhiều những khoản chi phí đầu tư, các doanh nghiệp đang có xu hướng chần chừ và trì hoãn. Trong khi một số các doanh nghiệp đang đánh giá thấp giá trị của những bản cập nhật thì nhiều công ty khác đang thiếu hụt nguồn lực thích hợp để có thể triển khai và quản lý các công nghệ mới. Đây được xem là một trong những rào cản cản trở khả năng tiếp cận các yêu cầu của khách hàng và thông tin mà doanh nghiệp, nhân viên mong muốn.

b) Sao lưu, lỗi máy chủ, sự tấn công của các phần mềm độc hại là những mối lo thường trực của doanh nghiệp. Đây là một rủi ro kinh doanh lớn khi dữ liệu tài chính được tập trung trong một hệ thống độc lập duy nhất, trong khi thông tin phụ trợ nằm rải rác trong các hệ thống phần mềm và excel khác. Tính liên tục của hoạt động kinh doanh sẽ bị gián đoạn nếu như một trong các máy bị hỏng hóc nghiêm trọng, hoặc nếu có hỏa hoạn hay thiên tai. Các mối quan tâm lớn khác là các cuộc tấn công phần mềm độc hại và đánh cắp dữ liệu. Một câu hỏi nghiêm túc được đặt ra: doanh nghiệp có thể phục hồi nhanh như thế nào nếu một máy chủ gặp sự cố và công ty phải hoàn nguyên về bản sao lưu cũ cách đó vài ngày?

c) Một rào cản lớn đối với việc đầu tư vào công nghệ mới là thời gian cần thiết để thu được lợi nhuận đầu tư. Cấp vốn cho các ứng dụng mới hoặc nâng cấp công nghệ đòi hỏi vốn lưu động đáng kể và có thể mất vài tháng trước khi tổ chức thấy một lợi ích thu được. Các nhân viên cũng có xu hướng phản kháng trước các thay đổi nhằm duy trì cảm giác an toàn, tự tin khi làm việc với các hệ thống cũ và quy trình hiện có.

Oracle NetSuite Cloud ERP nhận ra điều này và áp dụng kiến thức chuyên sâu trong ngành để giúp các tổ chức xác định, hiểu đúng, ứng dụng các quy trình chuẩn và tốt hàng đầu của ngành.

The screenshot displays the Oracle NetSuite ERP interface. At the top, there's a navigation bar with tabs for Activities, Billing, Customers, Vendors, Payroll and HR, Financial, Reports, Analytics, Documents, Setup, Payments, and Fixed Assets. The main dashboard is divided into several sections:

- Reminders:** A list of 5 items, including 'Bills To Approve', '385 Customers with No Activity i...', '12 Purchase Orders to Approve', '64 Bills to Pay', '3 Invoices > 30 Days > 50K', '15 Payments to Deposit', '1 Amortization Entry pending', '3 Allocation Schedules due', '12 Periods to Close', and '111 Invoices Overdue'.
- Navigation Shortcut Group:** A central hub for 'Controller' with sub-sections for Setup (Classes, Locations, Departments, Chart of Accounts, Accounting Prefer...), Master Data (Items, Vendors, Customers, Employees, Expense Categories), Transactions (Journal Entries, Create Budgets, Bank Reconciliation, Memorized Transa..., Credit Card Recon...), and Reports (Trial Balance, Balance Sheet, Budget vs Actual, Income Statement, Cash Flow Statem...).
- Key Performance Indicators (KPIs):** Four charts showing trends for SALES (down 100.0%), EXPENSES (down 98.1%), TOTAL BANK BALANCE (up 0.8%), and PAYABLES (down 0.1%).
- Table of Indicators:** A detailed table comparing current and previous periods for various metrics.

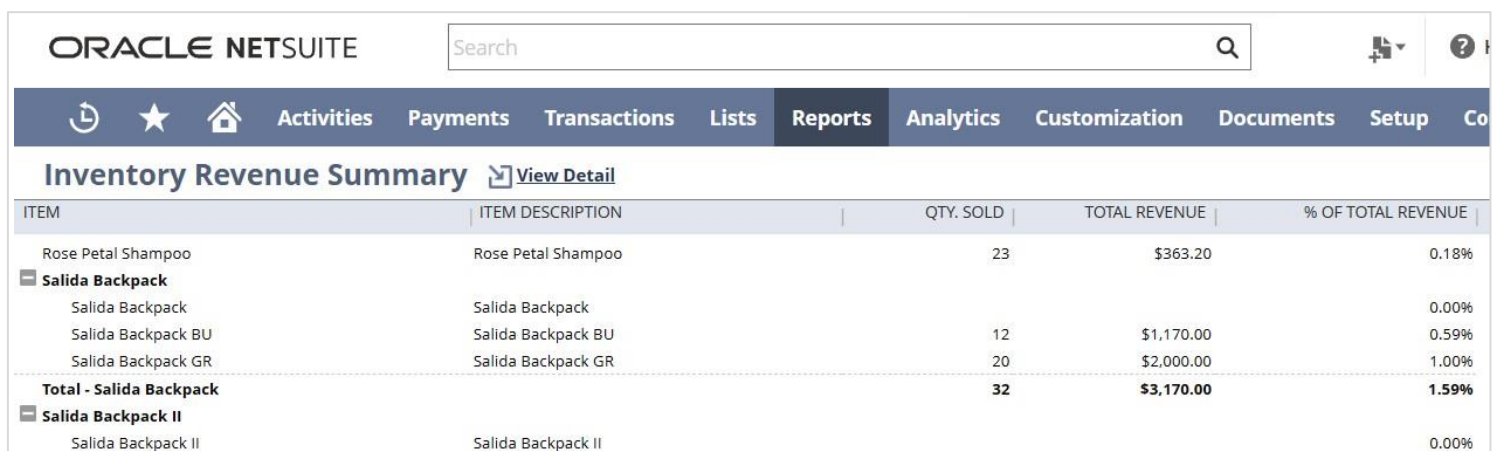
INDICATOR	PERIOD	CURRENT	PREVIOUS	CHA
Sales	This Month vs. Same Month Last FQtr to Date	\$0	\$813,037	↓
Expenses	This Period vs. Last Period	\$4,936	\$260,390	↓
Revenue	This Period vs. Last Period	\$0	\$1,091,396	↓
Receivables	Today vs. Same Day Last Month	\$6,441,142	\$6,461,645	↓
Total Bank Balance	This Period vs. Last Period	\$1,741,518	\$1,728,138	↑
Payables	Today vs. Same Day Last Month	\$3,368,061	\$3,370,896	↓
COGS	This Period vs. Last Period	(\$64)	\$243,236	↓
Inventory	Today vs. Same Day Last Month	\$6,379,424	\$6,379,370	↑
Credit Card Balance	This Period vs. Last Period	\$3,160	\$3,160	↓
Average Days to Receive	This Month vs. Last Month	0.0	5.0	↓
Average Days to Pay	This Month vs. Last Month	0.0	7.0	↓
Work Orders - Value of Completed	This Month vs. Last Month	\$603	\$85,965	↓
Work Orders - Value of Released	Current	\$0		
- Financials:** A summary box showing: NET INCOME AS A % OF REVENUE (N/A), GROSS PROFIT % (N/A), EBITDA (\$(-4,936)), and BANK BALANCE (\$1,741,518).
- Comparative Sales:** A line chart comparing 'This Month vs Last Month' from April 10th to 24th.
- Income By Period Trend:** A bar chart showing income trends over time.
- KPI Meter (Receivables):** A gauge showing \$6.4M, with a range from 0 to 9.7M.
- KPI Meter (Payables):** A gauge showing \$3.4M, with a range from 0 to 10.1M.



Các thông lệ tốt nhất để triển khai “Cloud”

Khi doanh nghiệp phát triển, nhu cầu về một giải pháp quản lý tối ưu hơn là tất yếu. Tuy nhiên, quá trình chuyển đổi số này không phải lúc nào cũng rõ ràng. Dưới đây là một số thông lệ điển hình với một lộ trình phù hợp để ứng dụng công nghệ đám mây.

- **Giảm gánh nặng cho nguồn lực CNTT vốn rất hạn chế.** Các công ty đang phát triển thường không có một nguồn lực CNTT mạnh mẽ. Giải pháp đám mây sẽ xóa bỏ điểm yếu này bằng cách loại bỏ nhu cầu duy trì phần cứng và phần mềm tại chỗ (on-premises). Cloud cho phép tính di động, điển hình là việc nhân viên có thể truy cập mọi lúc, mọi nơi và từ nhiều loại thiết bị khác nhau. Các giải pháp đám mây cũng có khả năng mở rộng cao, cho phép các công ty đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng mà không cần đầu tư vốn vào công nghệ hoặc thêm tài nguyên mới.
- **Như một bộ “Suite” hoàn chỉnh.** Thay vì duy trì sự lộn xộn của nhiều hệ thống rời rạc, nhiều công ty quyết định áp dụng một giải pháp tích hợp hoàn chỉnh.
- **Một nền tảng đám mây duy nhất giúp loại bỏ các vấn đề về dữ liệu và tích hợp.** Nhập dữ liệu kép sẽ bị loại bỏ vì tất cả thông tin được lưu trữ tập trung trong một kho lưu trữ dữ liệu duy nhất. Giải pháp trọn gói cho phép các công ty bắt đầu với những điều cơ bản và thêm chức năng khi cần – ví dụ: yêu cầu quản lý doanh thu mới, thanh toán định kỳ, v.v.
- **Dành thời gian để hiểu nhu cầu sử dụng và yêu cầu kinh doanh.** Trước khi chọn giải pháp đám mây, cần đảm bảo rằng tổ chức đã thấu hiểu các quy trình kinh doanh của mình. Các công ty đang phát triển thường tin rằng doanh nghiệp đang tiết kiệm tiền bằng cách bỏ qua bước tìm hiểu và nắm bắt các yêu cầu kinh doanh. Thật không may, điều này có thể dẫn đến việc chọn sai giải pháp.
- **Thuê một đối tác để giúp triển khai ERP.** Bất kể công ty sử dụng nền tảng nào, việc tìm một đối tác phù hợp để triển khai ERP trước khi hệ thống đi vào hoạt động là rất hữu ích. Cách tiếp cận này sẽ đảm bảo rằng quá trình chuyển đổi sang một hệ thống mới là phù hợp với các quy trình và mục tiêu kinh doanh.



ITEM	ITEM DESCRIPTION	QTY. SOLD	TOTAL REVENUE	% OF TOTAL REVENUE
Rose Petal Shampoo	Rose Petal Shampoo	23	\$363.20	0.18%
Salida Backpack				
Salida Backpack	Salida Backpack			0.00%
Salida Backpack BU	Salida Backpack BU	12	\$1,170.00	0.59%
Salida Backpack GR	Salida Backpack GR	20	\$2,000.00	1.00%
Total - Salida Backpack		32	\$3,170.00	1.59%
Salida Backpack II				
Salida Backpack II	Salida Backpack II			0.00%

“Oracle NetSuite đã cung cấp cho chúng tôi nhìn thấy sâu hơn về dữ liệu so với trước đây, đồng thời cũng tạo điều kiện để chúng tôi đẩy mạnh xoay chiều những thông tin dựa trên những gì chúng tôi đang có và đưa ra những quyết định đúng. Tôi cảm thấy chúng tôi đã trở thành một công ty tốt hơn nhờ dữ liệu và nguồn lực sẵn có.” PB2

Chương 4

Case Study thành công

Nếu tổ chức F&B đang gặp phải bất kỳ khó khăn nào được nêu ở trên, thì công nghệ hiện tại có thể đang hạn chế hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Có lẽ, đã đến lúc để doanh nghiệp xem xét Oracle NetSuite như một giải pháp để cải thiện hiệu quả hoạt động, cho phép nhân viên tiếp cận với nhu cầu của khách hàng và doanh nghiệp theo thời gian thực.

Bốn công ty thực phẩm và đồ uống đang phát triển: Sundo Foods, Forto Coffee và Global Food Solutions chia sẻ lý do họ chuyển đổi sang Oracle NetSuite và NetSuite đã giúp cải thiện hoạt động kinh doanh của họ như thế nào.

1. Sundo Foods phát triển mạnh mẽ sau 05 năm đưa Oracle NetSuite ERP vào vận hành

Sundo Foods là nhà sản xuất và bán lẻ bánh ngọt, thực phẩm đồ uống cao cấp tại Việt Nam. Là đối tác chiến lược của nhiều hệ thống chuỗi cửa hàng tiện lợi cũng như chuỗi thương hiệu cà phê uy tín trên thị trường.

Thông tin chung

- Hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP) của Oracle NetSuite
- Phân hệ Quản lý sản xuất của Oracle NetSuite
- Gói tài chính Việt hóa độc quyền của BTM

Với thông điệp “**Gửi Trọn Yêu Thương**” và tiêu chí ‘Chất lượng là hàng đầu’ cùng với đội ngũ gồm hơn 250 nhân viên yêu nghề đã giúp Sundo Foods luôn mang đến các sản phẩm chất lượng và thơm ngon nhất cùng dịch vụ cao cấp nhất đã làm hài lòng hơn 14.000 khách hàng thông qua các dòng bánh, các sản phẩm quà tặng và thức uống phong phú phần nào được biết đến rộng rãi qua thương hiệu [Savouré](#).

The logo for Savouré features a stylized green swirl on the left that transitions into the brand name 'Savouré' written in a green, elegant cursive font.

Gửi trọn yêu thương



Giải Pháp: Quản Trị Thông Tin Trên Một Nền Tảng Đám Mây Duy Nhất

Sau khi cân nhắc một số giải pháp ERP hiện có trên thị trường, Sundo Foods đã chọn giải pháp phần mềm Oracle NetSuite Cloud ERP với sự đồng hành của BTM Global.

Ông Trịnh Quang Trung, kế toán trưởng tại Sundo Foods chia sẻ: "Oracle NetSuite đã giúp chúng tôi đồng bộ dữ liệu giữa các phòng ban và quy trình sản xuất đã hoạt động rất hiệu quả. Các phòng ban của chúng tôi có thể thấy được dữ liệu một cách đồng nhất thay vì cùng một chỉ tiêu mà mỗi phòng ban sẽ thấy được một con số khác nhau như trước đây."

Ngoài kinh nghiệm sâu rộng về cả NetSuite và tích hợp hệ thống, BTM Global còn là một công ty cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp với đội ngũ nhân viên tư vấn dày dặn kinh nghiệm, hiểu rõ về công nghệ cũng như nghiệp vụ để có thể giúp tối ưu hóa cho các nhu cầu của Sundo Foods.

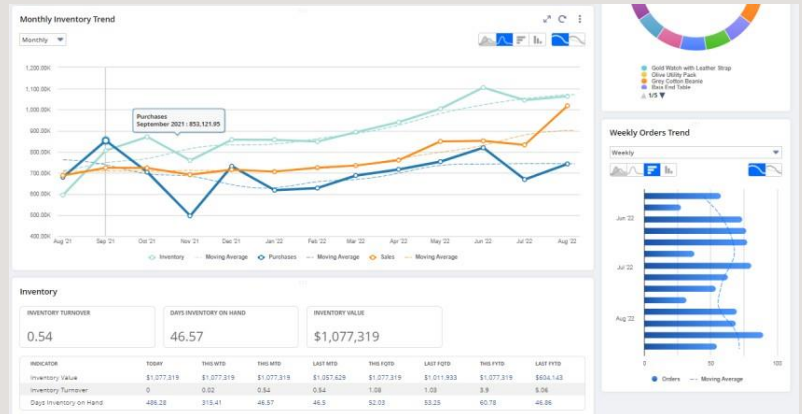
Công việc của BTM bao gồm:

- Triển khai, tư vấn và đào tạo về các nghiệp vụ của NetSuite.
- Cấu hình các quy trình chuẩn của NetSuite và tùy chỉnh để đáp ứng các nhu cầu cụ thể của Sundo Foods.
- Di chuyển dữ liệu, bao gồm tải dữ liệu lịch sử, cho phép NetSuite phản ánh chính xác các dữ liệu hiện tại.

Kết Quả Đạt Được

- Lợi ích tức thời và chuẩn bị nền móng vững chắc để phát triển

Sundo Foods và BTM Global đã hợp tác chặt chẽ để đáp ứng thời hạn triển khai như đã ký kết. Kết quả là một hệ thống tài chính hoàn chỉnh bao gồm quy trình sản xuất đã được đưa vào vận hành 1 cách mượt mà.



- Tốc độ và khả năng cung cấp dữ liệu quản trị đã giúp đưa ra quyết định tốt hơn.

Hiện tại, Oracle NetSuite ERP đã cung cấp dữ liệu tổng thể về tất cả các quy trình của Sundo Foods. Họ có thể xem báo cáo tài chính cũng như báo cáo tồn kho, quy trình sản xuất theo thời gian thực. Điều này giúp cho Sundo Foods có góc nhìn toàn diện về nguồn dữ liệu của họ để đưa ra quyết định đúng đắn, kịp thời.

- Khả năng tùy chỉnh báo cáo linh hoạt, hạch toán tự động

"Tôi có thể tùy chỉnh báo cáo theo chiều phân tích mà tôi mong muốn 1 cách nhanh chóng và không cần sự trợ giúp nào từ phòng IT" Ông Trịnh Quang Trung cho biết. Với bộ báo cáo tài chính quản trị chuẩn của Oracle NetSuite cùng với khả năng tùy chỉnh báo cáo linh hoạt, Oracle NetSuite đã hỗ trợ ban lãnh đạo đưa ra các quyết định chính xác và nhanh hơn.

Ông Trung cũng chia sẻ thêm "Hệ thống ERP đã giúp đội ngũ kế toán của chúng tôi giảm đi 1 lượng thời gian đáng kể cho các công việc kế toán thủ công. Giờ đây, các nghiệp vụ liên quan đến hạch toán cũng như đóng sổ cuối kỳ cũng trở nên đơn giản hơn, dễ dàng hơn."

2. Dyla LLC, Beverage Manufacturer

Dyla LLC là nhà sản xuất cà phê pha sẵn Forto và chất điều vị nước Stur.

Trước khi áp dụng Oracle NetSuite, các nhóm tài chính và kế toán của Dyla đã chạy trên QuickBooks. Khi Forto mở rộng khắp các sân bay và cửa hàng tiện lợi, đồng thời Stur thu hút các nhà bán lẻ lớn, việc có hai doanh nghiệp riêng biệt trên QuickBooks không ổn định. Nhóm điều hành của Dyla đã dành một nửa thời gian cho các bảng tính để đồng bộ hóa thông tin về hàng tồn kho, đơn đặt hàng và khách hàng, thậm chí nhập các giao dịch EDI theo cách thủ công.

Bị thuyết phục bởi tính dễ sử dụng, khả năng tùy chỉnh và kiến Cloud, Dyla đã chọn Oracle NetSuite thay vì SAP. Kể từ khi triển khai Oracle NetSuite, Dyla đã nhận thấy những cải tiến và lợi ích kinh doanh rộng lớn.

“Chúng tôi đã tăng trưởng 500% so với năm trước vì có thể dồn nguồn lực của mình vào việc bán sản phẩm”

Dyla LLC

Kết Quả Đạt Được

- Thông tin có thể truy cập theo thời gian thực, ngay khi nó được nhập vào hệ thống. Nhân viên ở khắp Hoa Kỳ có thể xem thông tin theo thời gian thực để quản lý các nhà sản xuất theo hợp đồng, trung tâm phân phối và 117 SKU trên hai thương hiệu và hàng chục nghìn địa điểm.
- Hiệu quả kinh doanh và doanh số tăng vọt. Chỉ một tháng sau khi đi vào hoạt động, Dyla đã xử lý kỷ lục 343 đơn đặt hàng, thay vì 60 đơn so với cùng kỳ năm trước. Nó hợp lý hóa thời gian đóng cửa cuối tháng từ năm ngày xuống còn ba giờ và liên lạc tự động với các nhà cung cấp 3PL.
- Một quan điểm thống nhất làm tăng lợi thế chiến lược. Khi Dyla tìm cách mở rộng sự hiện diện thương mại điện tử cho cả hai sản phẩm, cũng như ra mắt Forto ở Canada, NetSuite cung cấp chế độ xem thống nhất về hàng tồn kho, cho phép Dyla tham gia các kênh mới mà không cần tăng nguồn lực trong khâu quản lý. Thay vào đó, công ty lên kế hoạch tăng gấp đôi lực lượng bán hàng và tiếp thị.



3. Food Service

Global Food Solutions (GFS) đã nhìn thấy cơ hội của mình cách đây một thập kỷ khi chính quyền Obama đang xem xét các quy định mới nhằm mang lại thực phẩm lành mạnh hơn cho các trường học. Công ty non trẻ này đã nhay vào đáp ứng nhu cầu phát sinh về các lựa chọn thực phẩm có giá cả phải chăng, bổ dưỡng và bền vững, đặc biệt tập trung vào việc phục vụ các trường học ở các khu vực đô thị khó khăn về kinh tế. Ngày nay, GFS cung cấp thực phẩm cho hơn 5.000 trường học trên khắp Hoa Kỳ.

“Nền tảng NetSuite là thứ hoàn toàn có thể phát triển cùng với chúng tôi khi chúng tôi phát triển doanh nghiệp của mình”
– Global Food Solutions –



Kết quả đạt được

- Tạo ra một thị trường mới. Là giải pháp thực phẩm toàn cầu được thành lập với các trường học tại cấp quận, công ty nhận thấy mình có một vị trí đáng ghen tị: Một trường học cấp quận có thể mua số lượng 100.000 thùng của một SKU, vì vậy việc tung ra nhiều sản phẩm hơn sẽ mở rộng quy mô và công ty đã chuyển sang tận dụng các cơ hội đó.
- Tăng trưởng mang lại sự phức tạp. Sự phát triển của Global Food Solutions đưa ra những thách thức to lớn: Việc bổ sung các thị trường mới, sản phẩm và đối tác sản xuất gây ra sự phức tạp và vượt quá khả năng hỗ trợ của các hệ thống phụ trợ. Doanh nghiệp cần một nền tảng có khả năng hỗ trợ mô hình kinh doanh đang mở rộng.
- Nhanh nhẹn thay đổi cuộc chơi mà không tiêu tốn nhiều chi phí. Triển khai NetSuite đã thay đổi cuộc chơi cho GFS. Hệ thống hợp nhất có các tác vụ thủ công tự động và giúp giảm 75% quy trình đặt hàng. Với dữ liệu đầy đủ hơn, các yêu cầu của khách hàng mất tới 30 phút giờ được xử lý trong vài giây.
- Tự động hóa phục vụ nhiều hơn. GFS đang lên kế hoạch các bước để tự động hóa hơn nữa các quy trình công việc của mình với NetSuite, từ việc mở rộng khả năng dự báo theo yêu cầu đến tự động tạo đơn đặt hàng. GFS cũng có kế hoạch tích hợp với Tesorio, đối tác của NetSuite để cải thiện việc quản lý dòng tiền và các khoản phải thu.



BTM Global - Việt Nam

P. 202, Tòa nhà Helios, Đường số 3, Công Viên Phần Mềm Quang Trung, Phường Tân Chánh Hiệp, Quận 12, Thành Phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Phone: (028) 5437-1104 – Hotline: 0903206234

Email: btm.vn@btmglobal.com

Website: www.btmglobal.com

BTM Global - US

330 South Second Avenue Suite 450 Minneapolis, MN 55401

Phone: (001) 612.238.8800

