



SAP Business One 9.2 (SAP HANA版)

演示文稿

April, 2017

PUBLIC

中小型企业的首要任务

业务软件能够满足中小型企业的需求

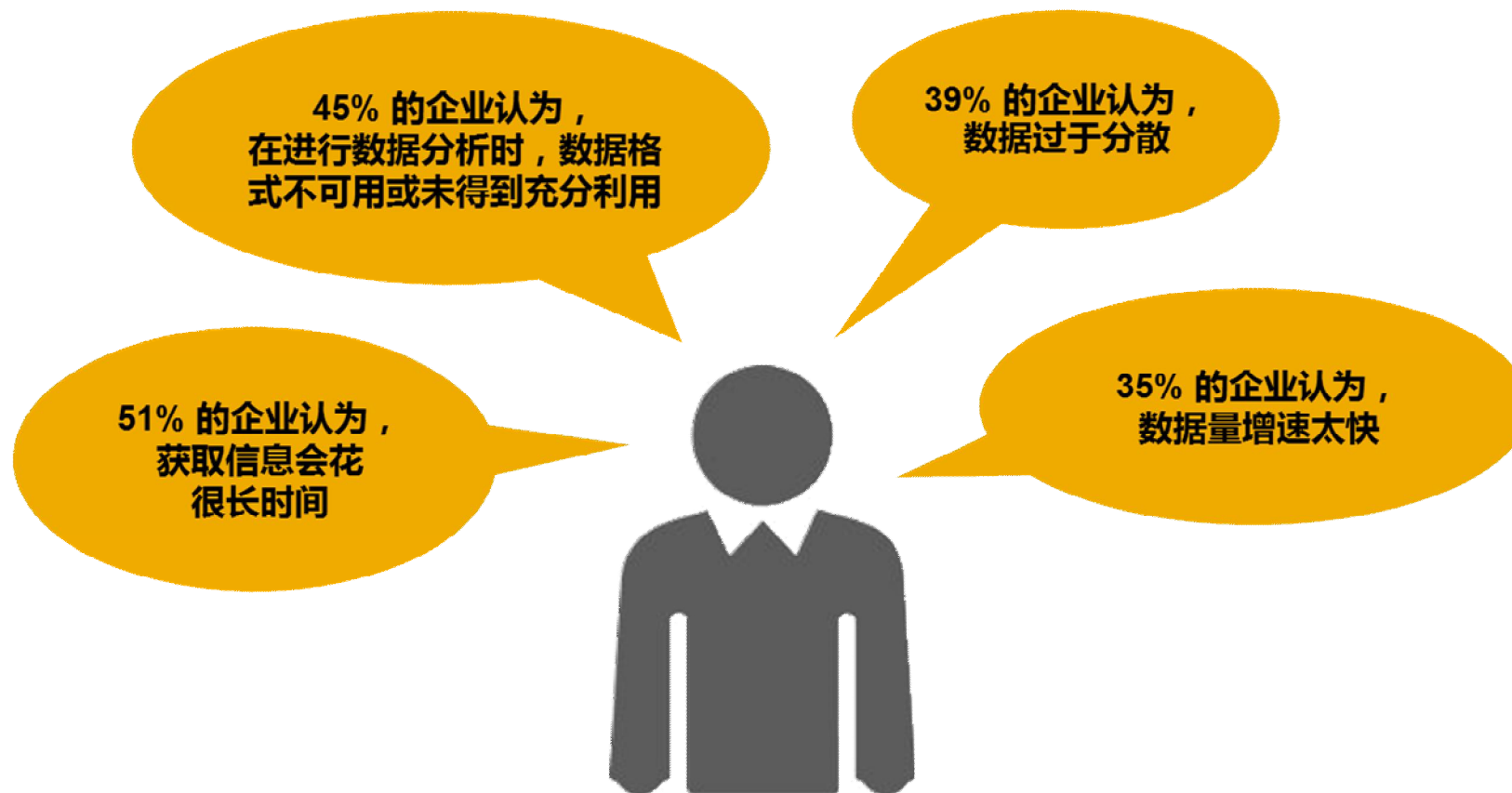
创新型业务解决方案能够帮助中小型企业实现创新，创造竞争优势，提升运营效率，并提高员工自主力。

中小型企业的首要任务

	小型企业	中型企业
增加收入	62.2%	59.2%
降低成本	33.9%	46.0%
提升运营/工作效率	32.0%	48.5%
提高客户满意度	47.4%	50.6%
完善现金流管理	51.7%	29.7%
培养/留住员工	16.4%	26.4%
节省能源成本	17.2%	21.1%
支持移动办公	4.4%	19.1%

IDC 针对中小型企业的调查，2012年

所有规模的企业都感受到了大数据的影响



大数据究竟有多大？针对这个问题，不同规模的企业会有不一样的理解。就像 PB 级数据给全球规模的大企业带来挑战和机遇一样，TB 级甚至 GB 级的数据也会为小型企业带来同样的挑战和机遇。

SAP Business One

全球中小型企业和分支机构的首选

专注于帮助我们的客户**实现卓越运营**

59,000+

SAP Business One 客户

2,400+

大型企业的关联公司正在运行 SAP Business One

170+ 个国家/地区的企业在运行 SAP Business One

43 个本地化版本，面向不同国家/地区，支持 **27** 种语言

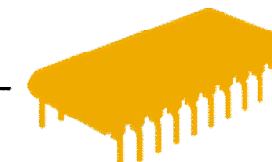
核心



移动商务



云



内存计算

SAP Business One 产品组合

核心

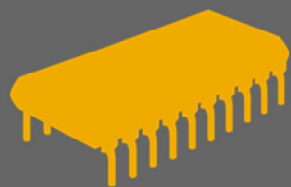
功能性
地域性
可扩展
一体化



全球化和可扩展性

内存计算 (SAP HANA)

新业务场景
商务分析
可扩展性和性能



将洞察转化为行动

云

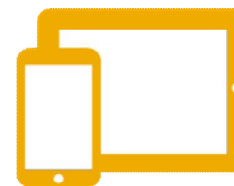
按需部署
新的合作类型



易于使用

移动商务

移动部署
更丰富的客户体验



移动访问

基于 SAP HANA 的 SAP Business One

借助 SAP HANA 强大的内存计算技术，SAP Business One 可以帮助小型企业实现更智慧、更快速、更简单的运营，从而获得竞争优势。



灵活：随时获得所需的实时业务信息，从而明确并专注于首要任务。



洞察：基于单一平台执行分析处理和事务处理，以前所未有的方式将洞察转化为行动。充分利用实时应用的优势，管理现金流和其他流程，从而有效解决以前认为无法解决的问题。



高效：借助信息搜索功能和互动分析工具，帮助员工提高工作效率，摆脱对 IT 人员的依赖。



价值：借助小型企业可负担且可扩展的解决方案，简化 IT 架构。

功能与特性

SAP Business One (SAP HANA 版)

单一系统：同时执行事务处理和分析处理

高度可扩展性：提升数据处理能力

创新、实时、开箱即用的应用：现金流预测、先进的可承诺量 (ATP) 功能、嵌入式分析

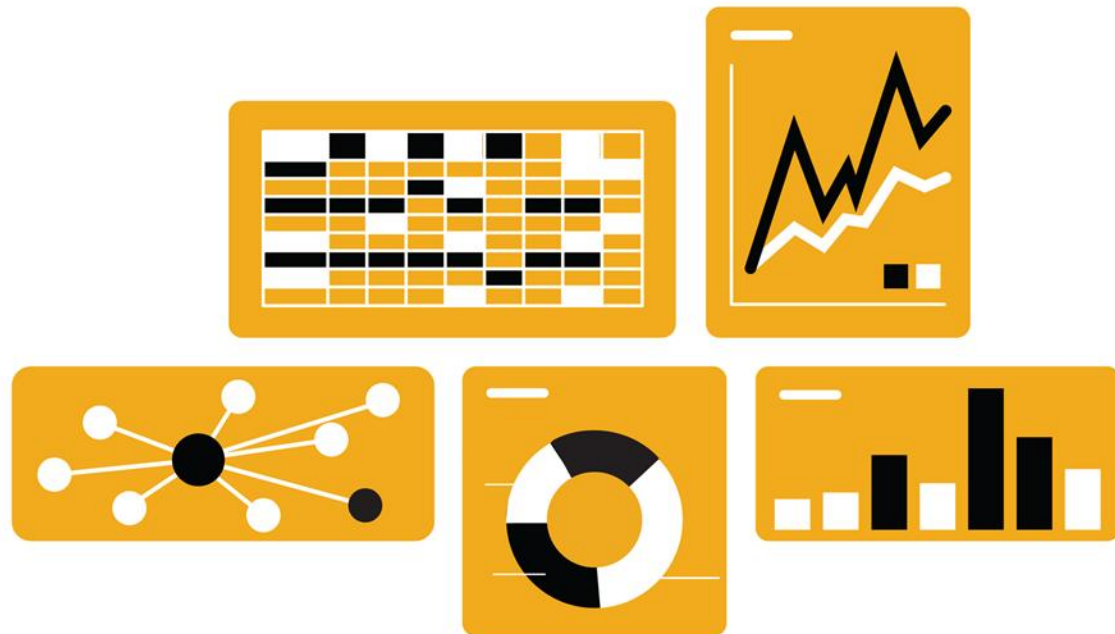
如谷歌搜索引擎一样快速，且不受限制的**企业搜索**功能

预交付的**仪表盘、KPI 和报告**

- 79 项 KPI，覆盖会计、管理、预算及成本等业务环节*
- 26 种仪表盘 (SAP Crystal 和 Pervasive Analytics 仪表盘)

强大的**交互式分析报告**生成工具，预定义面向财务、采购和销售的语义层

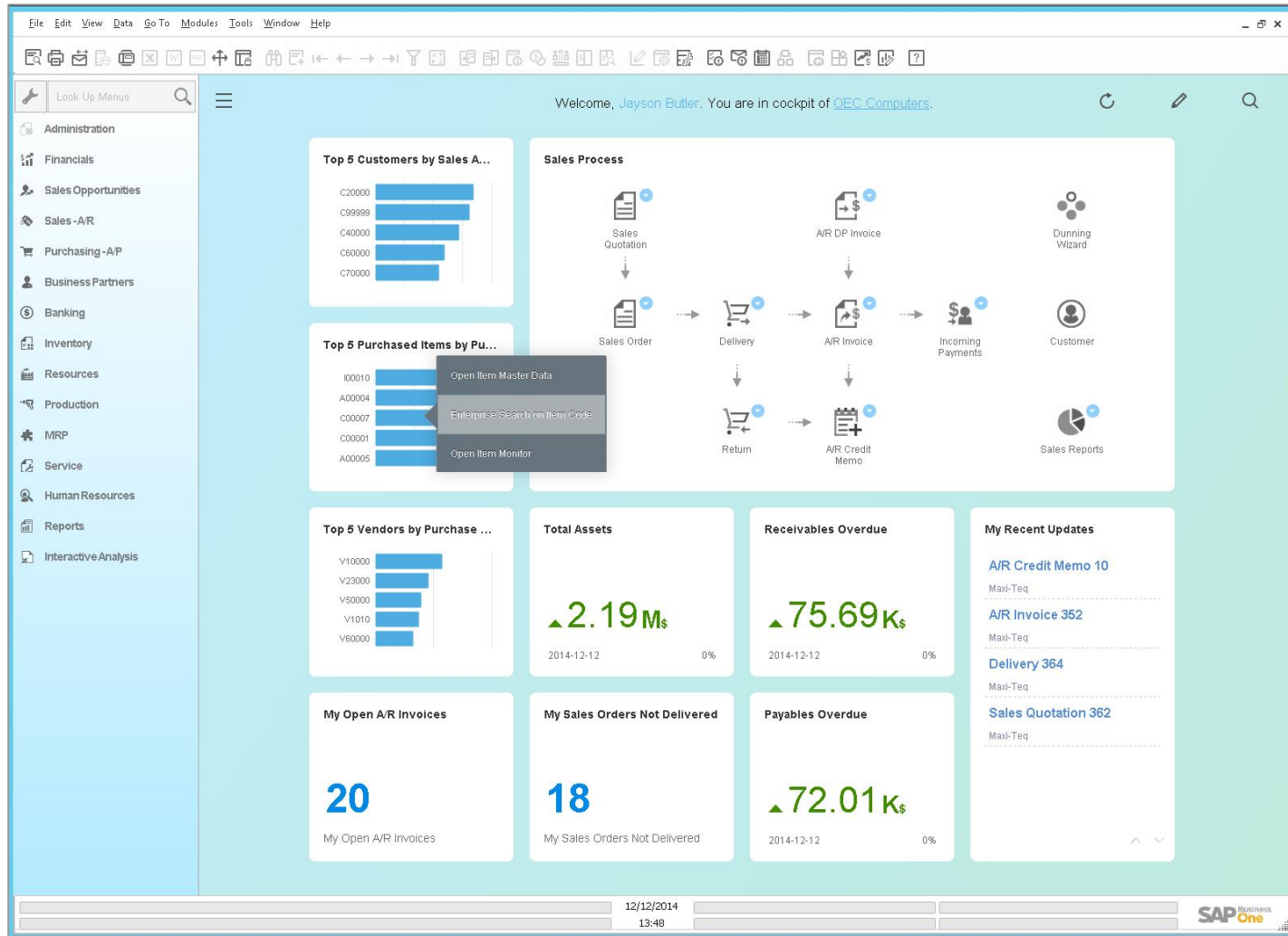
借助 SAP HANA 工作室，自定义/构建自己的**语义层**



* 仅适用于美国、英国、德国与中国本地化版本

商务分析主控室

采用 HTML5 技术, 全新基于角色, 易于使用



Y 基于 HTML5 技术的新主控室

Y 为销售、采购、财务和库存流程, 预定义主控室

Y 插件库

Y 数据记录插件

Y 工作台插件

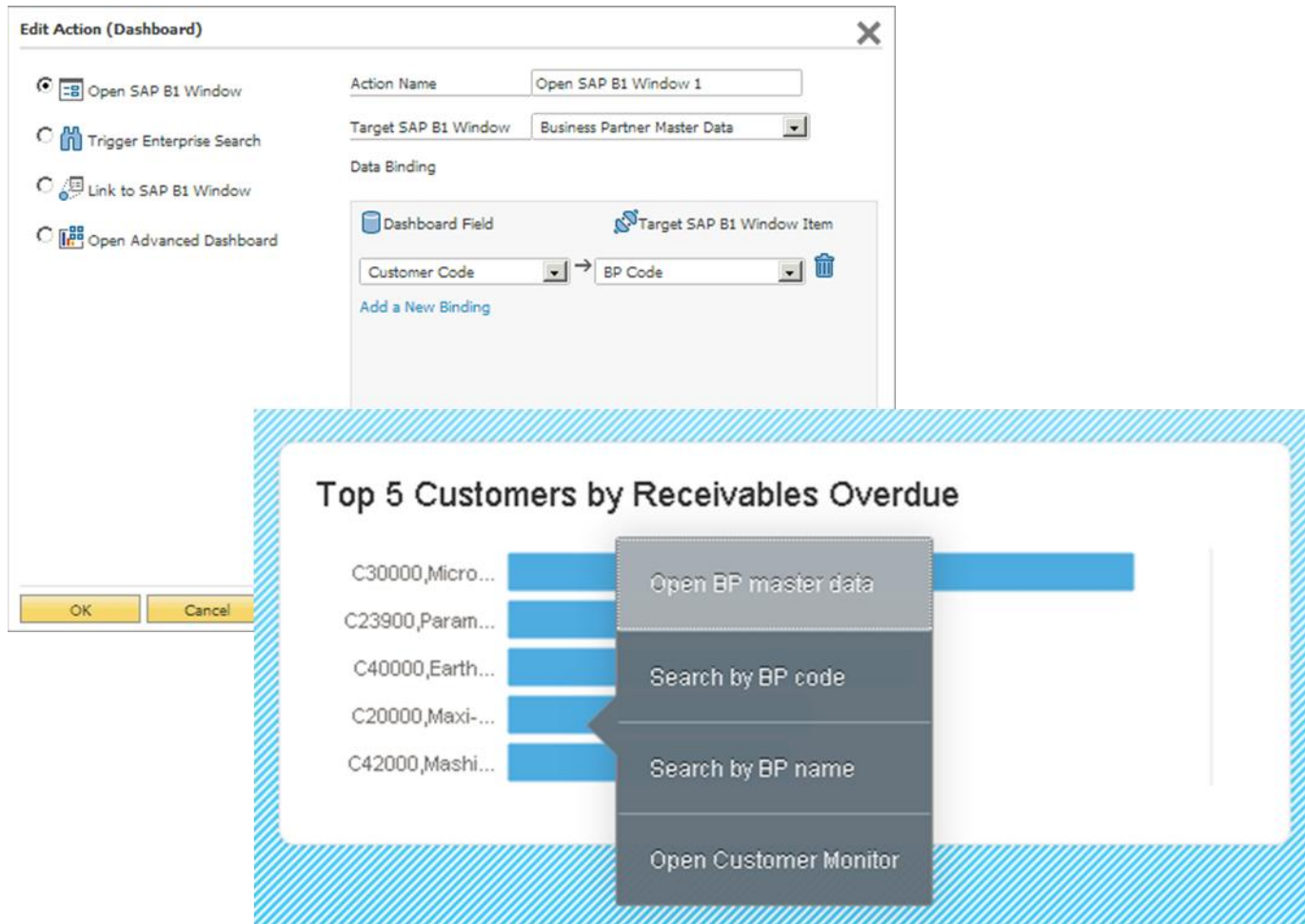
Y 近期更新的插件呈现了新增/更新的主数据、市场营销文档、客户图表以及多种其他类型的信息

Y 简化信息的获取方式

Y HTML5 技术带来更出色的用户体验

Pervasive Analytics 仪表盘，将洞察转化为行动

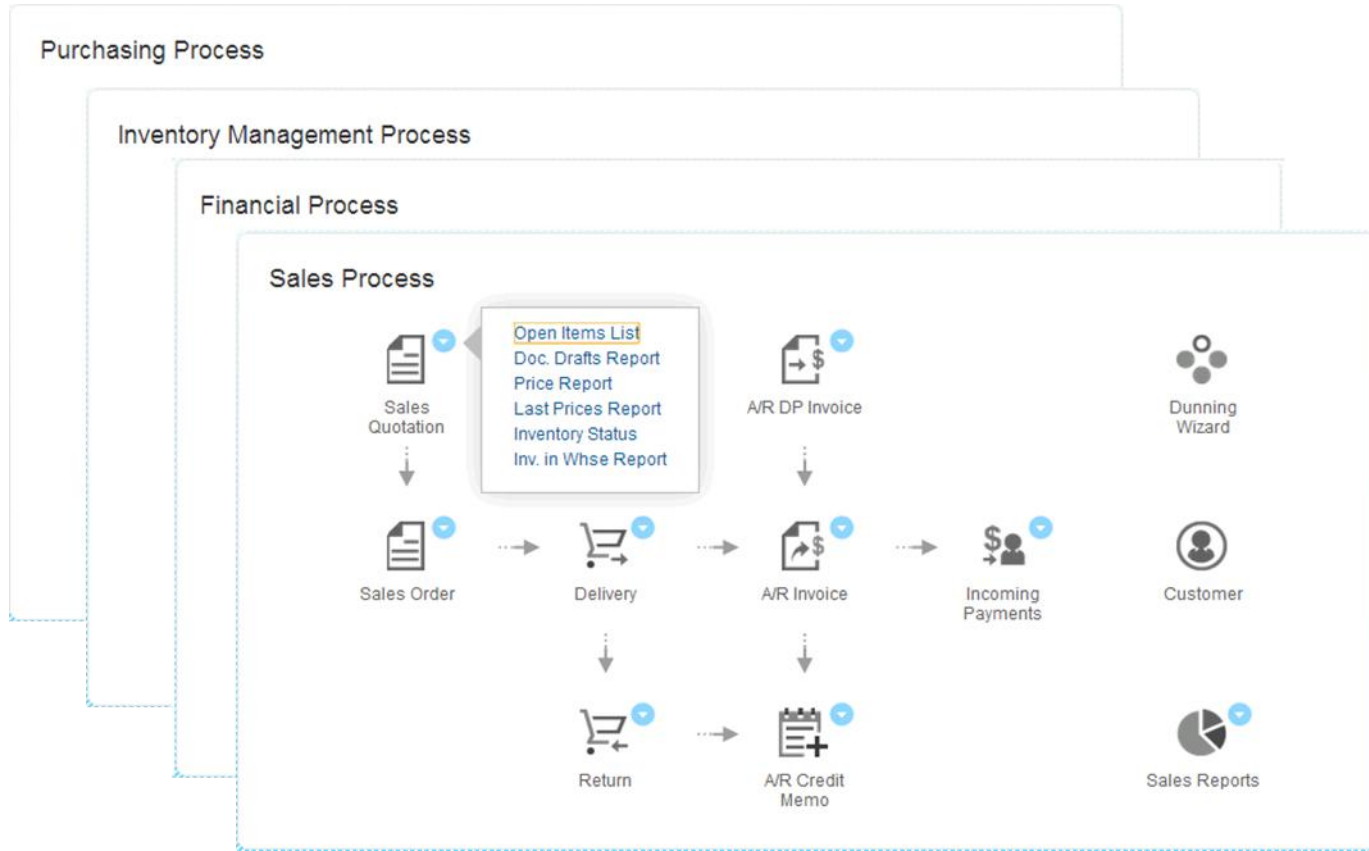
增强 Pervasive Analytics 仪表盘和 KPI 功能



- 让业务行动与 Pervasive Analytics 仪表盘和 KPI 建立关联
- 可选的操作类型：
 - 打开 SAP B1 窗口，然后打开 B1 表格，例如主数据表格
 - 启用“企业搜索”功能
 - 链接至 SAP B1 窗口，在侧边栏显示仪表盘
 - 打开“高级仪表盘”（参见下一页内容，查看关于“高级仪表盘”的介绍）
- 向下钻取业务详情
- 将洞察转化为行动

工作台插件

一款新插件，让日常运营情况尽在掌握中



借助流程管理插件，为以下业务环节创建并管理文档：

销售

采购

库存管理

财务

全程指导用户处理关键业务流程

轻松访问相关功能

Pervasive Analytics : 高级仪表盘

提供辅助功能，为用户呈现具有相关性的关键数据

The image shows two overlapping screenshots of SAP Pervasive Analytics. The background screenshot is the 'Pervasive Analytics Designer' window, which includes a 'Welcome to Pervasive Analytics Designer' message and sections for 'My KPIs', 'My Dashboards', and 'My Advanced Dashboards'. The foreground screenshot is the 'Item Monitor' application, displaying a 'Sales' dashboard with various charts and KPIs. A 'Filter by ItemCode' dialog box is open over the dashboard, showing a list of item codes with checkboxes. The 'Inventory Value' KPI is highlighted with a green upward arrow and the value 3.8. The 'Inbound Inventory Value' is 5.81K, and the 'Outbound Inventory Value' is 153.05K. The 'Inventory Turnover' KPI is 2.4. The date and time at the bottom of the dashboard are 12/15/2014 15:17.

✦ 创建辅助性仪表盘，显示与通用仪表盘或 KPI 插件相关的数据

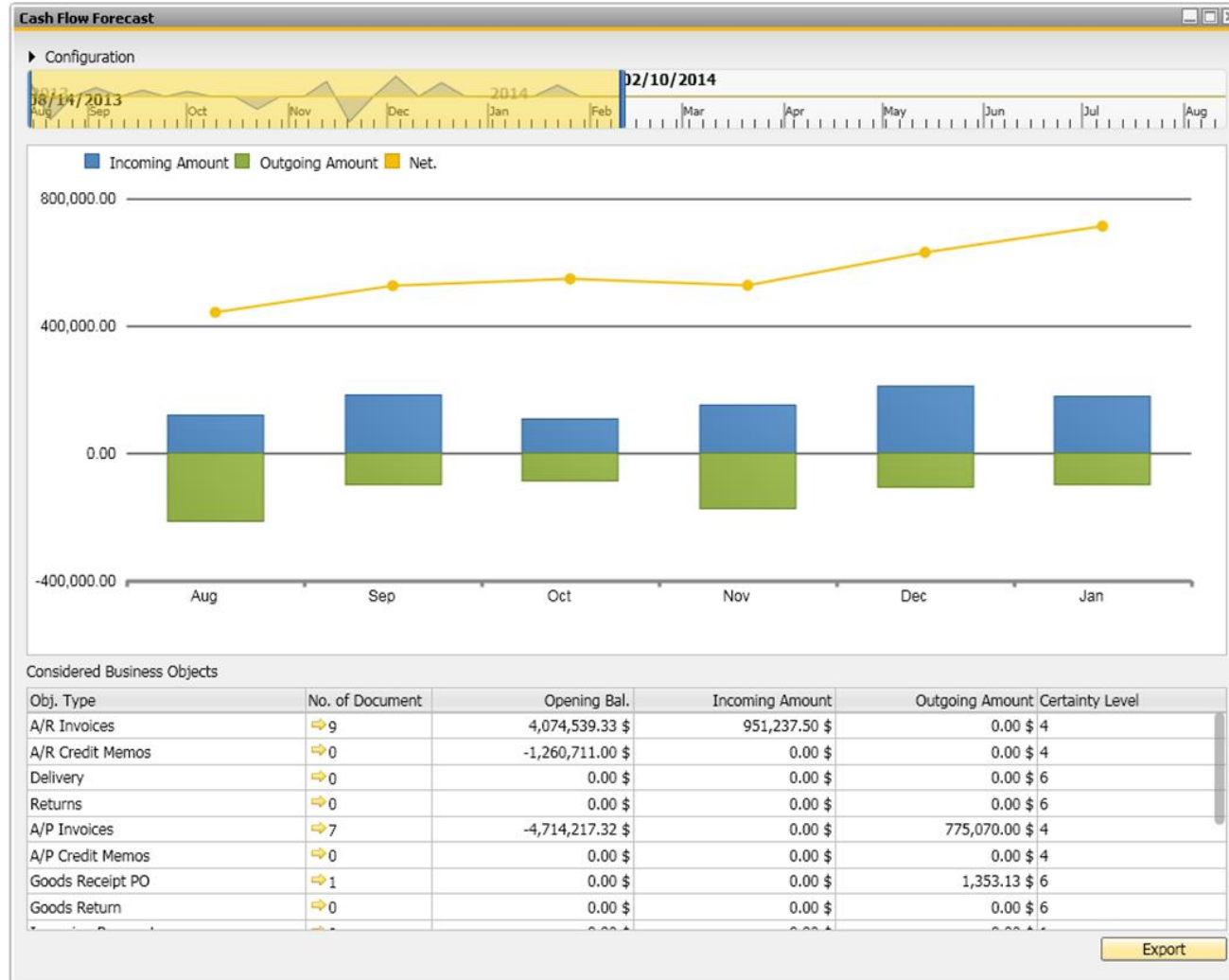
✦ 添加过滤器，细分所显示的数据结果

✦ 借助专门的仪表盘，显示已分组的关键数据

✦ 快速访问相关业务分析结果和 KPI

预测现金流

解决方案亮点



- 全面、准确、及时地了解现金流
- 支持可选的开放文档，例如，正在计算的采购订单和销售订单
- 利用高级计算功能，评估付款可能性

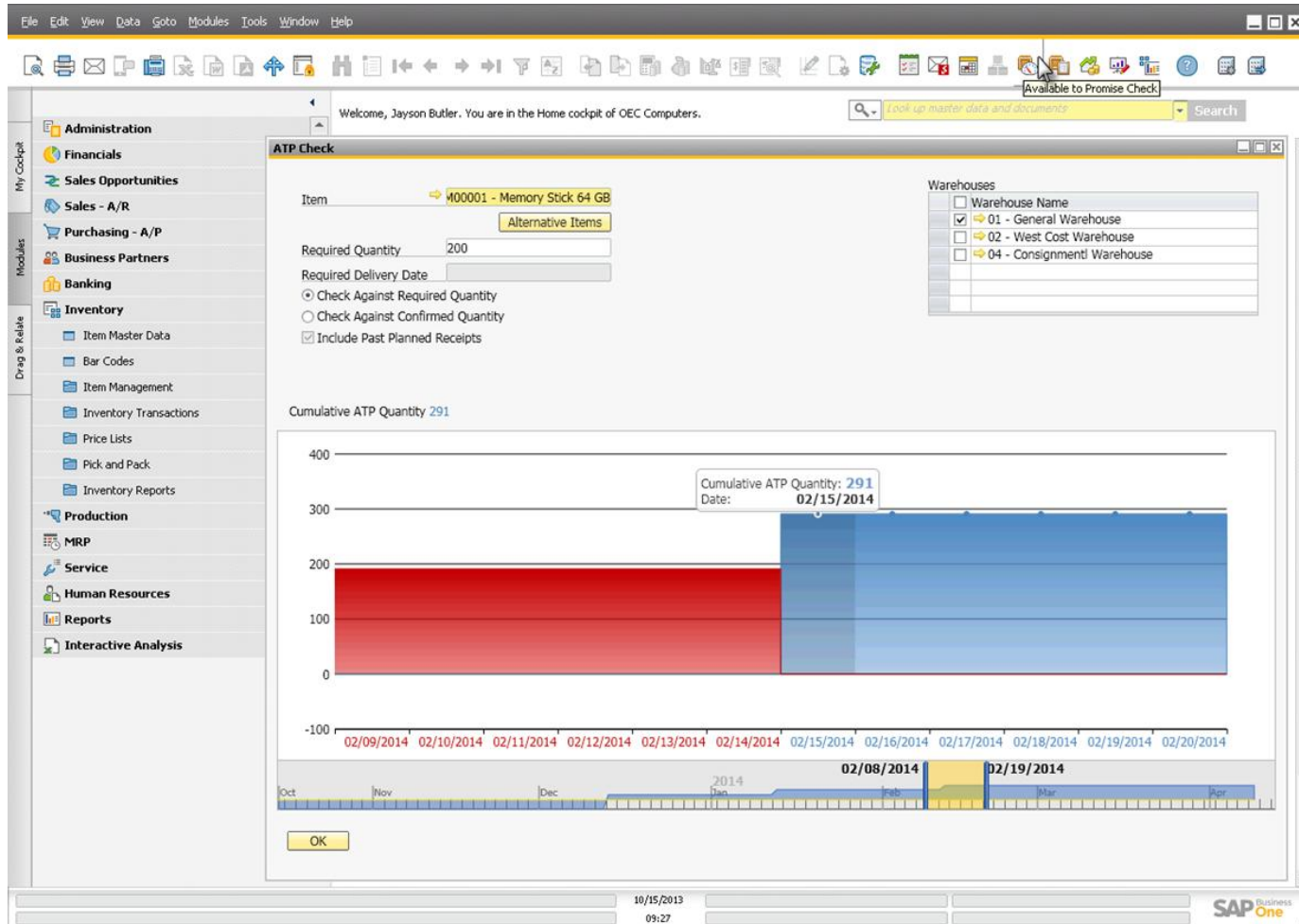
高级的可承诺量功能 (ATP)

解决方案亮点

实现实时库存的透明度

动态整合现有库存，可承诺的库存以及
预期库存

重新安排销售订单，最大限度降低成本



交付计划管理

解决方案亮点

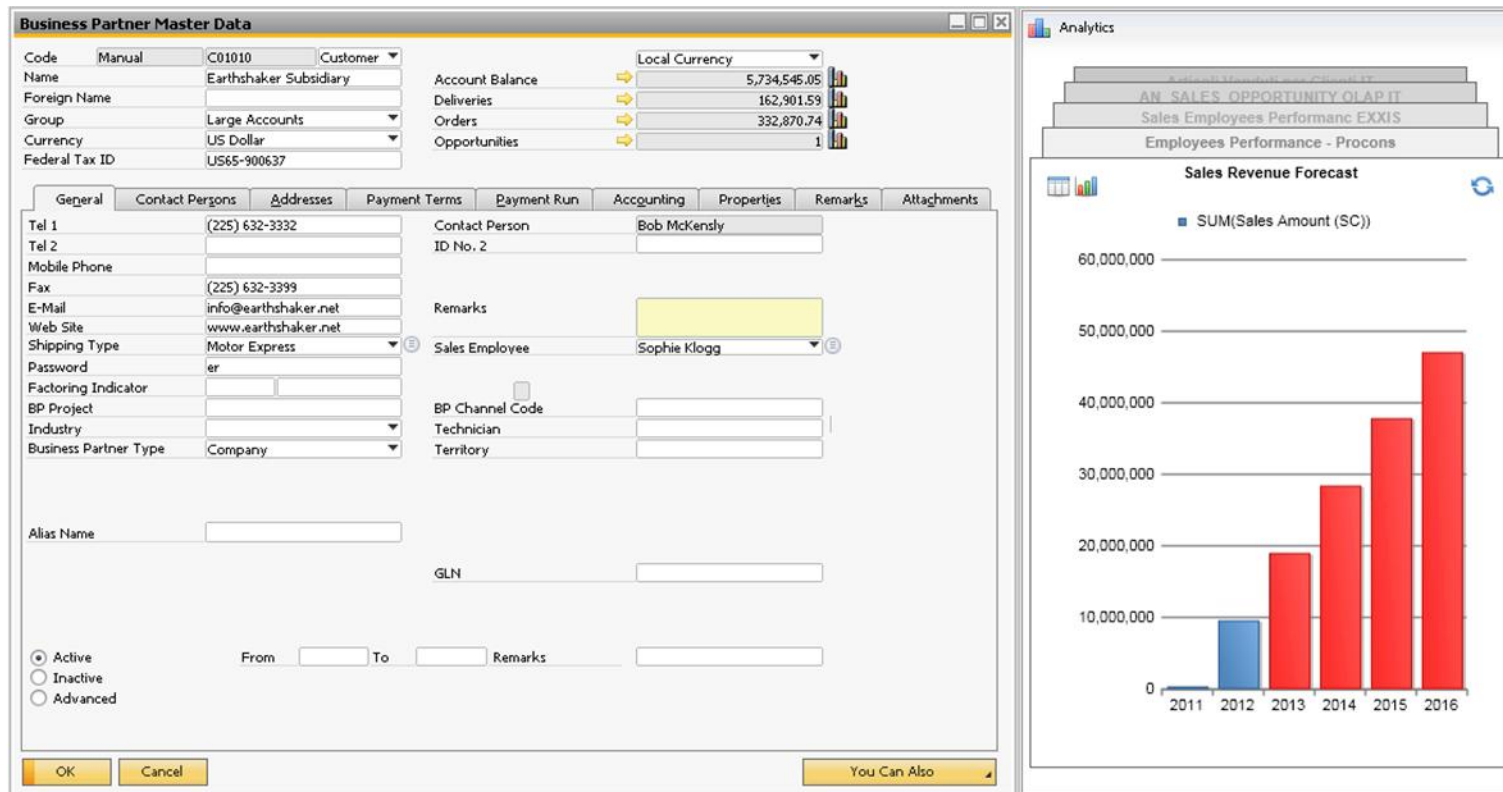
The screenshot displays the SAP Delivery Schedule Management interface. The main window shows a list of target documents for item #00001 - Memory Stick 64 GB at warehouse 01 - General Warehouse. The list is sorted by Delivery Date in ascending order. The table below summarizes the data shown in the screenshot:

Document	Business Partner	Qty (Inv. UoM)	Confirmed	Delivery Date
1 Sales Order No.295 / Line0	C30000 Microchips	150 / 150	150 / 150	10/15/2013
2 Sales Order No.272 / Line0	C50000 ADA Technologies	53 / 53	44 / 53	10/15/2013
		Scheduled Delivery 1	44 / 53	10/15/2013
3 Sales Order No.276 / Line0	C50000 ADA Technologies	40 / 40	40 / 40	10/15/2013
4 Sales Order No.281 / Line0	C40000 Earthshaker Corporation	650 / 650	650 / 650	10/15/2013

- 紧跟交付计划，实时变更交付数量
- 查看计划的交付日期和数量：
 - ü 可增加的销售订单
 - ü 有结余的应收预留发票
 - ü 库存转储请求
 - ü 生产订单
 - ü 待退货的采购订单
 - ü 待退货的应付预留发票
- 重新分配凭证，完成目标凭证数量
- 预览并确认业务成果

Pervasive Analytics 仪表盘

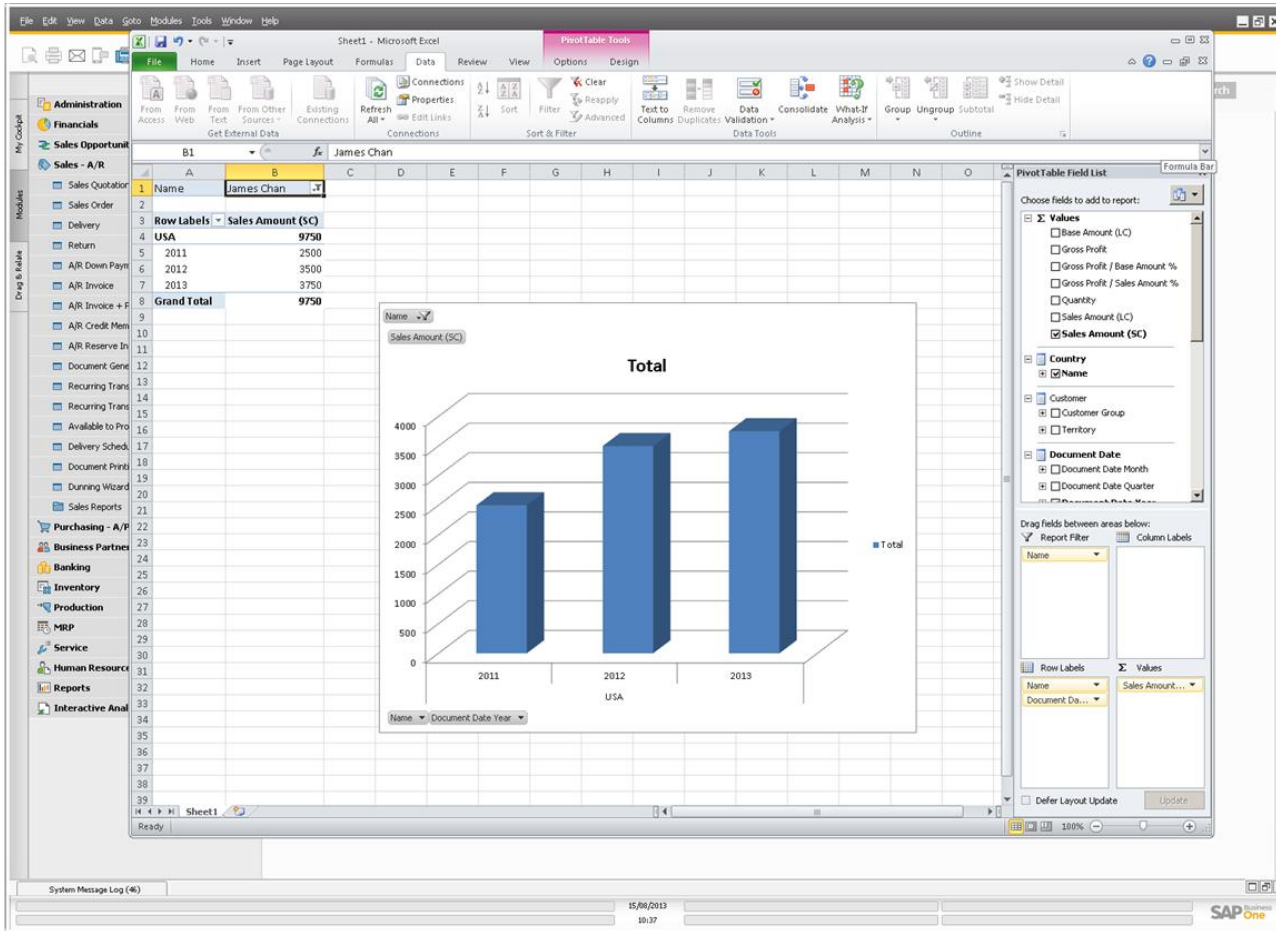
解决方案亮点



- ✚ 将分析内容嵌入事务处理屏幕中
- ✚ 在必要时刻，支持一线员工查看所需数据，制定业务决策
- ✚ 实时分析并呈现事务处理活动
- ✚ 借助预测功能，预测未来行为

即席分析/交互式分析

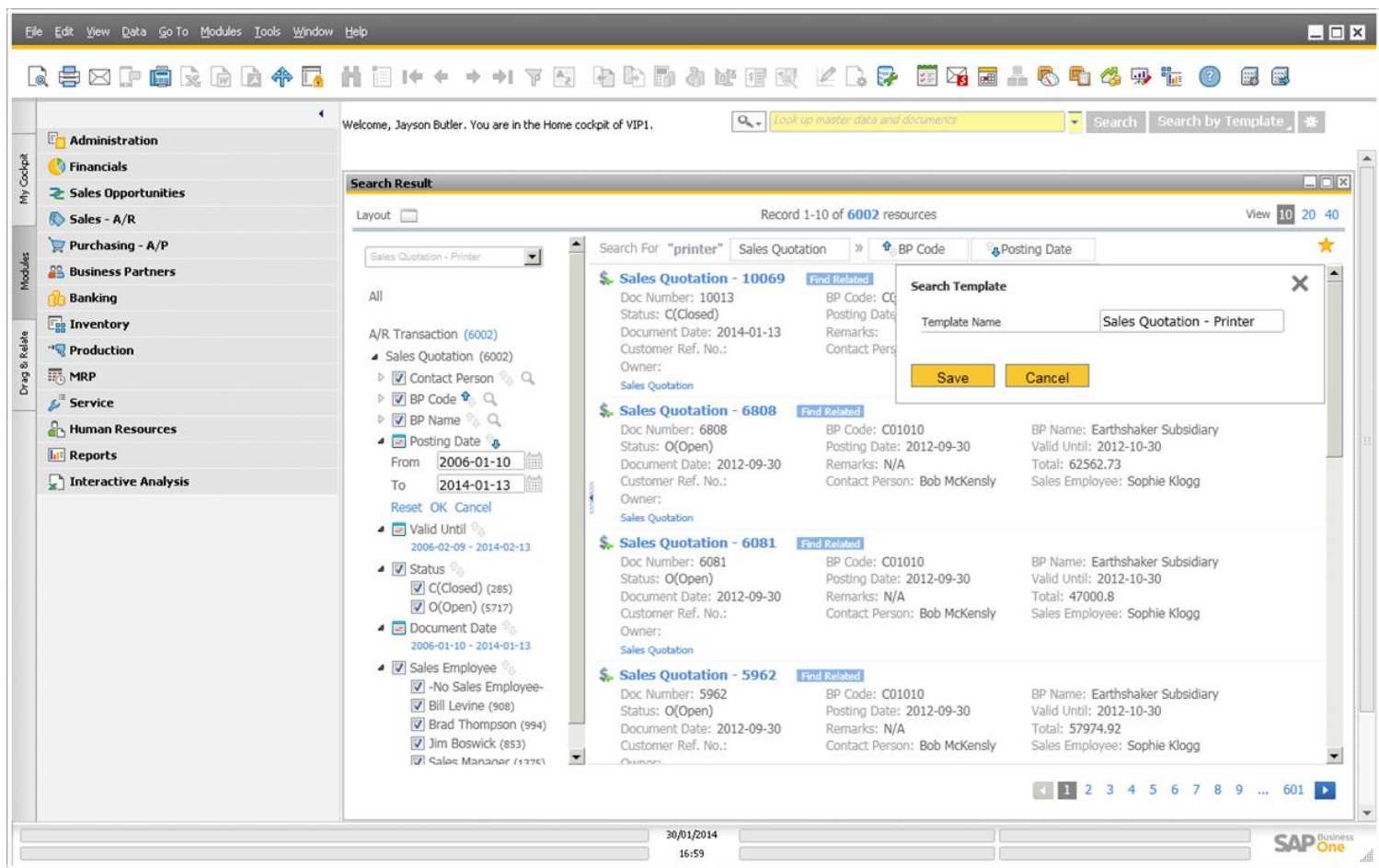
解决方案亮点



- 在制定决策之前，帮助用户了解更多信息
- 支持任何用户无需 IT 人员的帮助，就能创建和运行报告
- 让用户控制信息，提高工作效率
- 充分利用常见的 Microsoft Excel 数据透视表，加快并简化分析工作

与 Google 类似的企业搜索功能

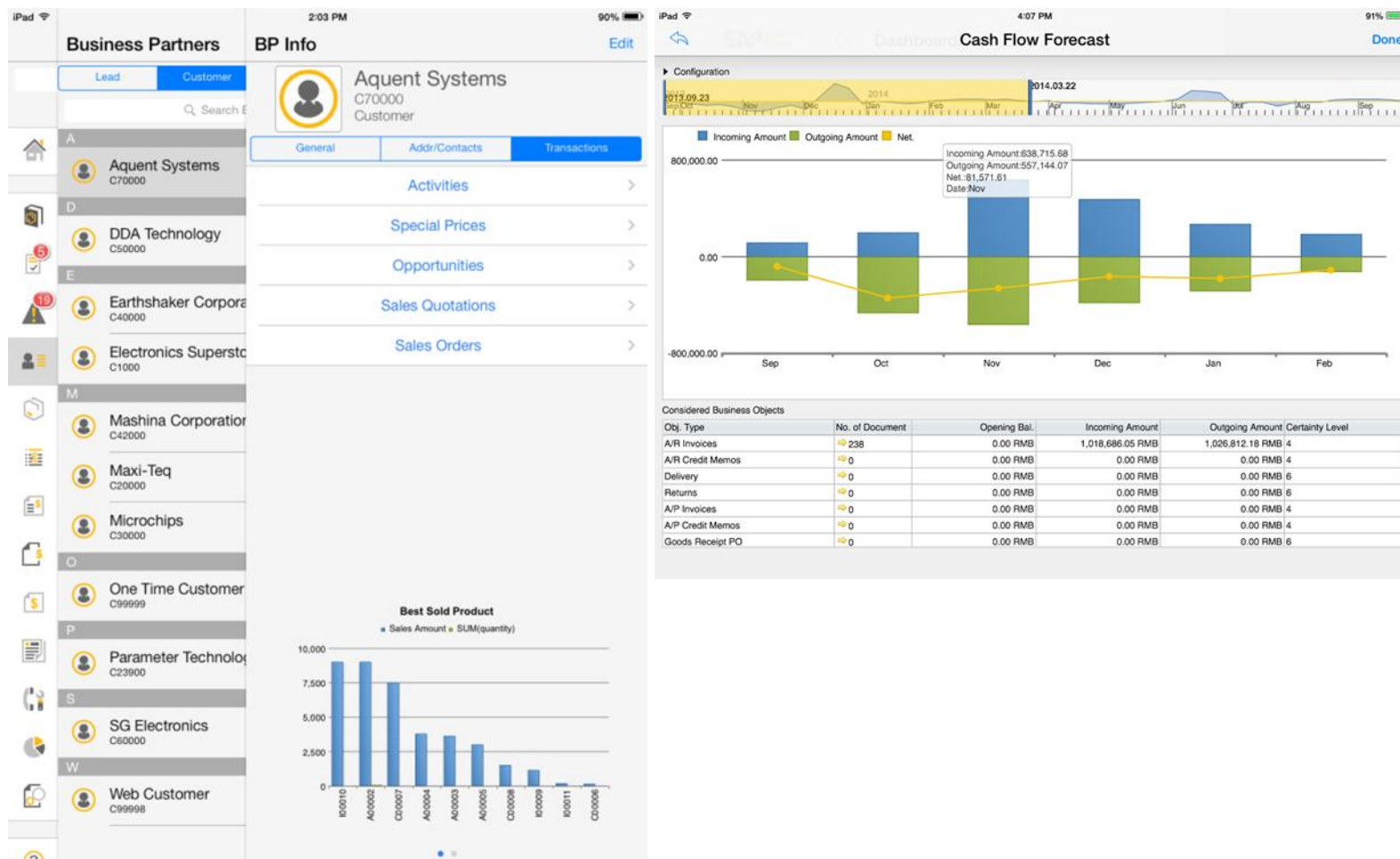
解决方案亮点



- 采用不受限制的搜索功能，访问与 SAP Business One 最具相关性的数据
- 像在网上搜索内容一样，定位业务信息
- 获得无缝的用户体验
- 搜索模板
- 按日期筛选
- 排序结果

面向 iPad 的特殊移动应用场景

解决方案亮点



- 集成企业搜索功能
- 创建销售订单时，核实可承诺量
- 借助面向业务合作伙伴和库存的交互式分析，实施嵌入式分析功能
- 现金流预测仪表盘
- 重新安排现有的销售订单内容

极限应用框架

解决方案亮点

The screenshot displays the SAP Business One Customer Overview interface. It features a navigation bar with 'Customers' selected, and sub-tabs for 'OVERVIEW', 'LEADS', 'MARKET INFORMATION', 'COMPETITORS', and 'TARGET GROUPS'. The main content area is divided into three sections: a customer list table, a detailed customer profile, and an orders table. A map of Nantes, France, is also visible at the bottom right of the customer profile section.

Customer ID	Company Name	Contact Name
CONSH	Consolidated Holdings	Elizabeth Brown
DRACD	Drachenblut Delikatessen	Sven Ottlieb
DUMON	Du monde entier	Janine Labrune
EASTC	Eastern Connection	Ann Devon
ERNSH	Ernst Handel	Roland Mendel

Customer Profile: Du monde entier

Company Name: Du monde entier
Contact Name: Janine Labrune
Contact Title: Owner
Address: 67, rue des Cinquante Otages
City: Nantes
Region:
Postal Code: 44000
Country: France

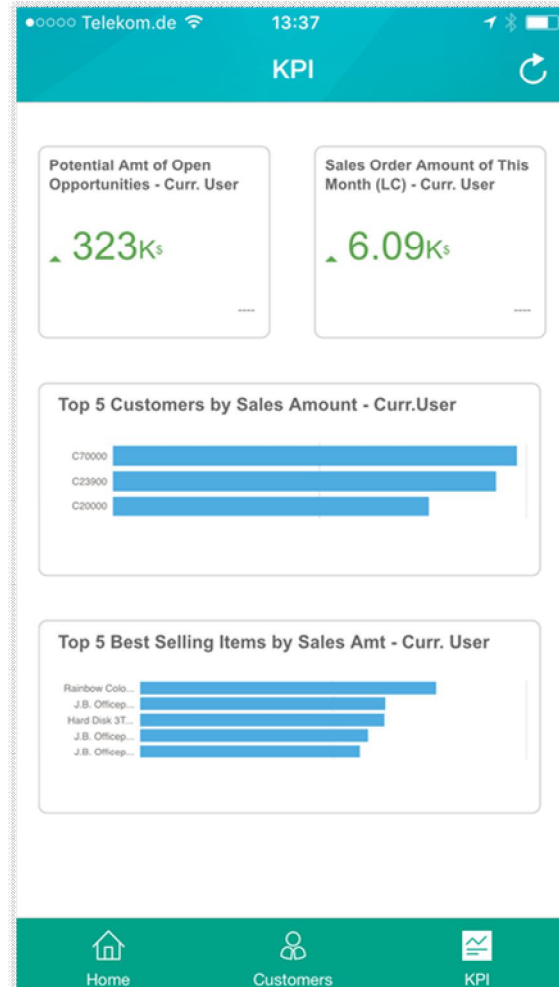
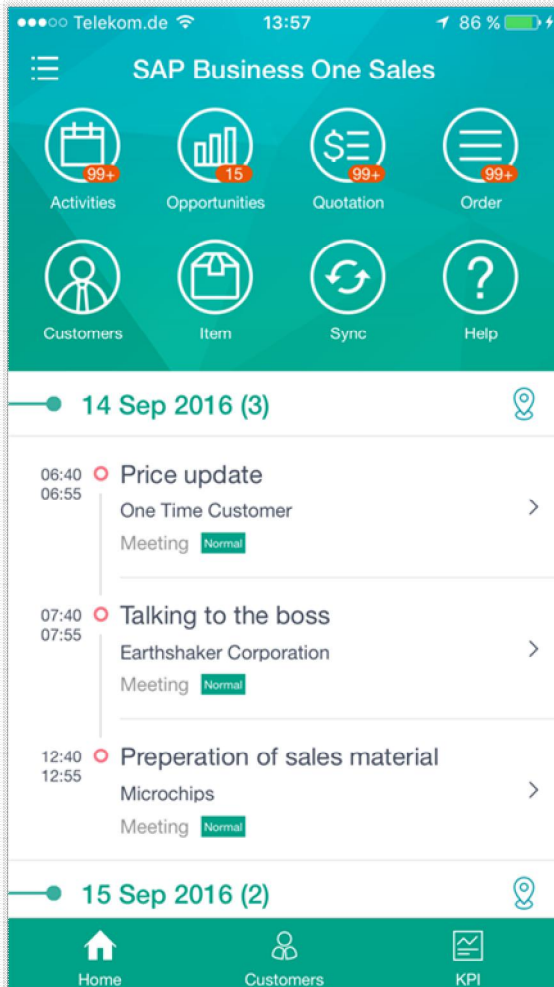
Customer ID	Order Number	EmployeeID	City	Country
DUMON	10311	00001	Nantes	France
DUMON	10609	00007	Nantes	France
DUMON	10683	00002	Nantes	France
DUMON	10890	00007	Nantes	France

- 帮助 SAP Business One 生态系统构建易于扩展、轻量级、高性能、基于 web 的分析应用，提供业务洞察，从而凭借卓越的用户体验，将业务洞察转化为行动

- 在全新的轻量级框架上，采用基于 web 的分析应用，并将应用嵌入扩展组件中，从而丰富传统的扩展组件
- 采用集成的 SAP Business One 服务，充分利用 SAP HANA 和 XS 的内置优势，在简洁且兼具大数据处理功能的堆栈上，以较低的开发成本开发应用；并探索新业务
- 优化业务流程的效率
- 在 SAP HANA 一体机上直接运行，最大限度地降低总体拥有成本，并实现卓越性能

SAP Business One Sales mobile app

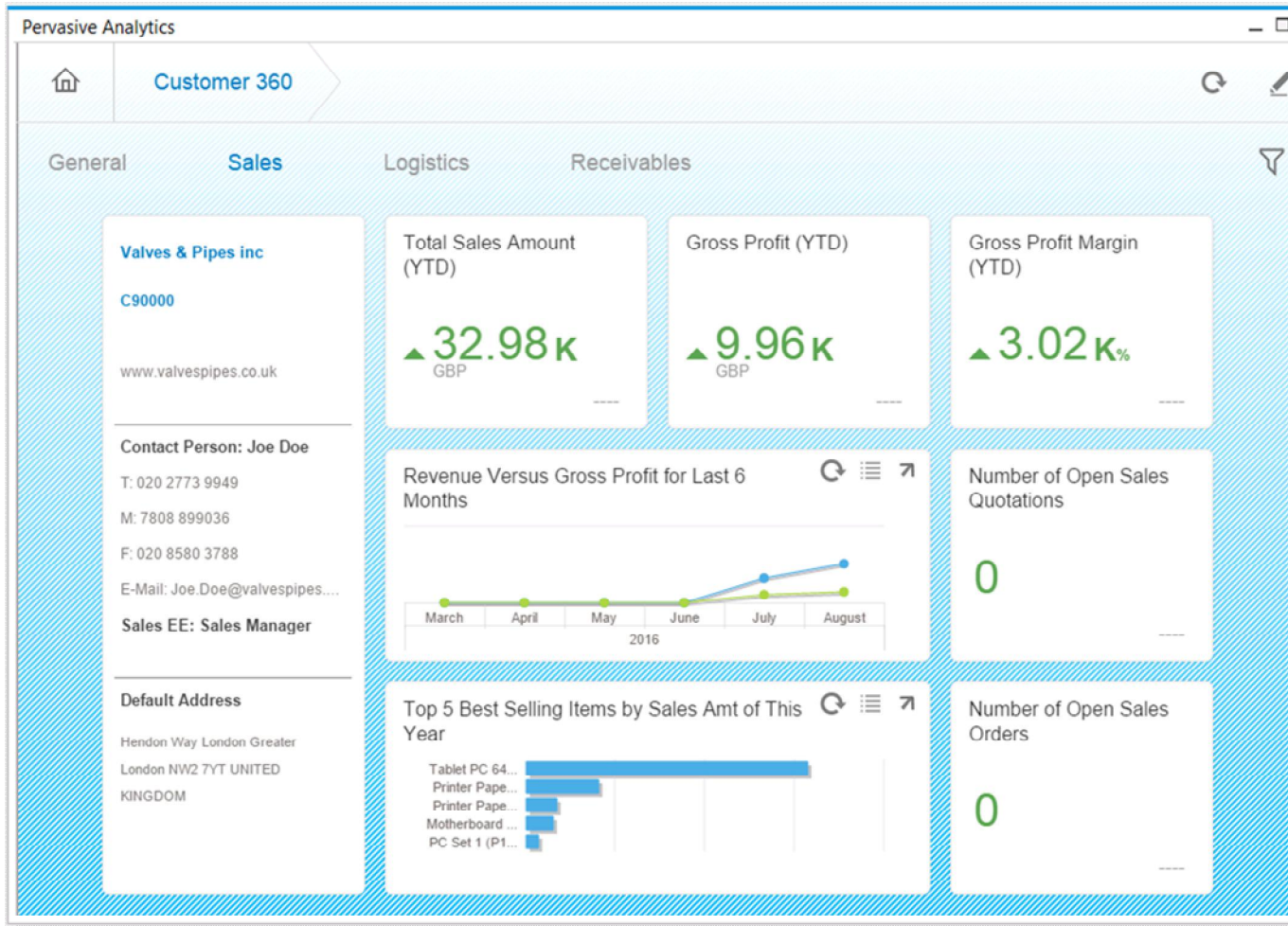
支持实时处理销售业务的一款移动解决方案



- 为销售角色量身打造，完整的CRM管理来驱动销售生产力
- 了解客户，交易，在销售日常业务中找到可预测性规律。支持的功能有：
 - ü 活动管理
 - ü 对销售活动具体方位的签到
 - ü 客户数据管理
 - ü 查看物料
 - ü 管理销售单据（销售机会，报价单，订单）
- 实时访问数据
- 快速响应并触发相应流程
- 所有更改都会自动在SAP Business One 后台更新

客户360°

客户的关键数据一目了然



- 全新的仪表盘报表提供 360°客户 视图。
- 包含大量KPI和关键客户数据。
- 通过业务伙伴主数据可以访问
→ 你也可以
- 将客户 360° 仪表盘报表链接至现有的仪表盘就能方便访问了。

销售建议

The screenshot displays the SAP Sales Recommendation interface. It consists of three main panels:

- Sales Quotation:** Shows customer information (C90000, Valves & Pipes inc, Joe Doe), status (Open), and dates (Posting Date: 18.08.16, Valid Until: 18.09.16, Document Date: 18.08.16).
- Sales Order:** Shows customer information (C90000, Valves & Pipes inc, Norm Thompson), status (Open), and dates (Posting Date: 16.08.16, Delivery Date: 16.08.16, Document Date: 16.08.16). It includes a table of items:

#	Item No.	Item Description	Quantity	Unit Price	Total (LC)
1	Z00001	Tablet PC 64GB Black	1	GBP 1,050.00	GBP 1,050.00
2	A00005	Rainbow ColorJet 7.5	1	GBP 300.00	GBP 300.00
3					
- Sales Recommendation:** Displays recommendations for the customer and for items bought by other customers. Recommendations for the customer include:
 - C00002: Motherboard P4 Turbo - Asus Chipset (150.00GBP)
 - P10004: PC Set 2 (955.00GBP)
 - A00005: (200.00GBP)Recommendations for items bought by other customers include:
 - R00002: Printer Paper A4 Recycled (3.00GBP)
 - R00001: Printer Paper A4 White (5.00GBP)
 - A00004: Rainbow ColorJet 5 (250.00GBP)
 - A00003: 3B. Officeprint 1386 (150.00GBP)
 - C00001: Motherboard P4 Turbo (200.00GBP)
 - A00001: 3B. Officeprint 1400 (200.00GBP)
 - A00002: 3B. Officeprint 1111 (100.00GBP)

- 产品建议会显示在为客户创建的销售报价单和销售订单的侧边栏里
- 基于给定客户的购买历史，由关联规则生成建议
 - 为该客户推荐的产品一般该客户会觉得很有趣
 - 基于当前报价单或订单，购买了此物料的客户也会购买推荐的产品
- 合作伙伴可以在自己的插件或解决方案里利用这些销售建议，比如，网络商城。在 ar/case 它们都是公开的 semantic layer views：
 - ItemRecommendationQuery
 - ItemAlsoRecommendedQuery

合作伙伴如何利用SAP HANA，赢得成功



联合创新

充分利用 SAP HANA 平台的优势，与广泛的生态系统合作伙伴合作，共同构建行业领先的应用



扩展和专业化

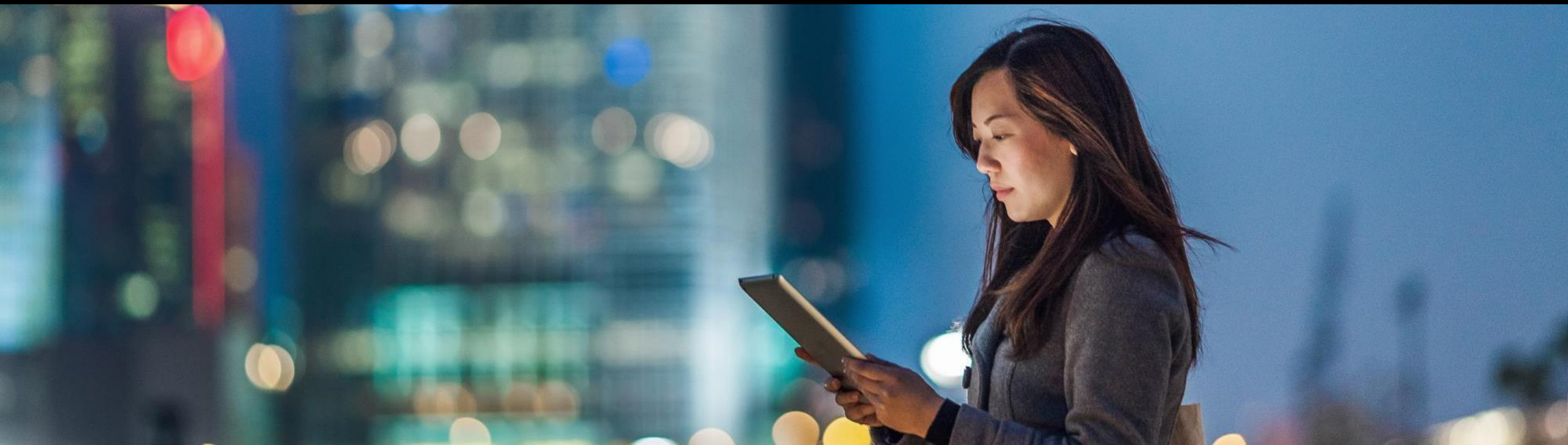
利用颠覆性技术，把握业务转型的机遇



提升能力

在关键市场领域，围绕前沿技术扩充内部员工的专业知识

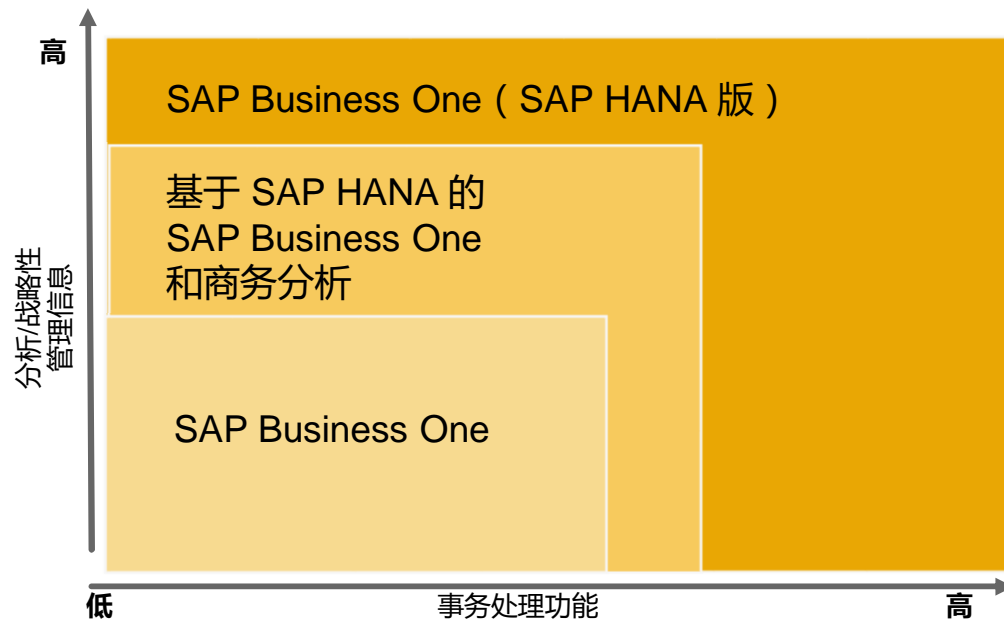
附录



SAP Business One 和 SAP HANA

小型企业拥有多样化的需求，所以通用型业务管理软件无法满足他们所有需求

- **SAP Business One**：运行在 Microsoft SQL 数据库上的原有解决方案
- **基于 SAP HANA 的商务分析**：将 SAP Business One (SQL 版) 可作为一款“插件”并行使用，消除 SQL 数据库的分析工作。
 - 如果企业希望在不中断业务的情况，快速且灵活地生成报告，那么 SAP Business One 将是企业的理想选择
- **SAP Business One (SAP HANA 版)**：完全基于 SAP HANA 数据库，运行事务处理和分析处理
 - 内存计算处理，支持用户以全新的方式，进行卓越的业务流程计算，并完善性能
 - 适合于 SAP Business One 的新客户和快速增长的客户
- SAP Business One 客户充分利用现有的用户许可投资，迁移至 SAP HANA



投资保护

SAP Business One (SAP HANA 版)
基于通过 SAP 认证的硬件上运行

© 2017 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

The information contained herein may be changed without prior notice. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platform directions and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.

See <http://global.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> for additional trademark information and notices.