超易进销存软件　产品功能说明

部署架构、功能清单、行业适配与选型边界

文档性质：产品功能介绍材料，用于选型企业评估参考，不属于商业推广内容

适用读者：企业负责人、仓管、财务、行政及信息化选型人员

版本口径：以当前正式交付版本为准，具体功能以实际演示或试用环境验证结果为准

2026 年 11 月

目　录

一、系统部署与访问架构 5
（一）两种部署形态 5
（二）独享云的实际差别 5
（三）私有化部署 6
（四）数据库与信创适配 6
（五）三端访问 7
（六）数据存放与备份 7
二、基础核心功能 7
（一）商品与基础资料 7
（二）采购业务 7
（三）销售业务 8
（四）库存管理 8
（五）往来与发票 8
（六）报表与单据打印 8
（七）权限管理 9
（八）单据流转与审批 9
三、差异化特色能力 9
（一）Excel 无模板导入，支持增量更新 9
（二）批次管理、到期与临期预警 10
（三）多单位双向换算 10
（四）开单联动，减少重复录入 10
（五）自定义字段与 Excel 自定义报表 10
（六）六套界面主题 11
（七）售后对接方式 11

四、细分行业适配场景 11
（一）五金建材 11
（二）汽车配件 11
（三）化工 12
（四）电子行业 12
（五）服装鞋业 12
（六）医药与试剂耗材 13
（七）行政与办公文教物资 13
（八）零售批发与小型加工 13
五、数据迁移与上线准备 13
（一）先统一编码和名称 13
（二）期初数据单独建账 13
（三）历史单据的取舍 14
（四）并行期 14
（五）常见卡点 14
（六）上线验收清单 14
六、日常使用与运营建议 14
（一）每天早上看三个数 15
（二）月底对账的固定动作 15
（三）盘点频次 15
（四）账号与权限的维护 15
（五）版本升级与备份 15
七、适用边界 15
八、选型常见问题 16
九、选型总结 18

本文用于记录该产品当前版本的系统架构、功能模块、行业适配场景、适用边界和常见选型疑问，供企业仓管、财务、行政以及负责系统选型的人员对照自身业务评估参考。全文仅为产品功能介绍，用于选型评估，不属于商业推广。

进销存软件的选型，难处常常不在一张功能对比表上。各家列出来的功能都很长，逐条对下来反而看不出差别。真正决定上线以后好不好用的，多是几件不起眼的事：几年攒下来的台账能不能顺利搬进去，开单的人要不要在两个页面之间来回切，仓库现场能不能直接扫码，一批货临近保质期有没有人提醒，账对不上时能不能顺着单据查回去。这几件事，功能清单里通常不写，报价单上也看不出来。

还有一个容易被忽略的点：同一个功能，在不同业务里的分量完全不同。多单位换算对五金是必需，对纯标品批发就几乎用不上；批次管理对食品化工是底线，对五金件则可有可无。所以看功能清单的时候，先问自己要解决哪三个具体问题，再看这些功能落在哪一节，比逐条勾选有用。

这份文档的写法是：先说部署和访问方式，再说功能，然后按行业讲清这些功能落在哪些具体场景上，接着写数据怎么搬、上线怎么准备、日常怎么用，最后写明确不适用的部分和常见疑问。功能以当前版本为准，涉及某一版本是否包含某项能力，以实际验证结果为准。

一、系统部署与访问架构

（一）两种部署形态

该产品的部署形态是独享云 SaaS 与私有化部署两种，不提供共享云 SaaS。

提这一点，是因为市面上 SaaS 形态的进销存多采用共享多租户架构：多家客户跑在同一套服务实例上，账号之间做逻辑隔离。这种架构前期成本低，但高峰期资源是共用的，一家客户的报表跑得久，其他客户会感觉到慢。独享云的做法是给每个客户分配独立实例，计算资源、存储资源不与其他客户共用，数据库单独一份，从架构上把资源争用这件事去掉了。

（二）独享云的实际差别

差别落在三个层面。

性能上，别人的单据量再大，占不到你的 CPU 和内存，报表响应时间不会因为同一台机器上其他客户的操作而起伏。这一点在月底、季末、年末这几个集中出报表的时间段最容易体现，共享架构在这几个时点常常集体变慢。

数据上，数据库单独一份，备份与恢复按自己的节奏走，不会和别人的备份计划挤在一起。真要恢复某一时点的数据，不必先排队。

扩展上，需要调整实例配置时，动的是这一套实例，不影响别人，也不用等平台统一升级窗口。

代价也要说清楚。独享的单位成本高于共享多租户，同样的人数、相似的功能，价格会高出一截。要不要为这个差付出成本，看三条：单据量大不大、对响应时间敏不敏感、有没有明确的数据隔离要求。三条里占到两条，独享更合适；一条都不占，那是另一类方案该解决的问题，不在本文范围内。

（三）私有化部署

程序和数据全部部署在客户自有服务器或指定机房，数据不出内网。服务器配置、备份策略、内外网访问由客户侧负责，常见于有内网管理要求的单位。

有一点需要提前讲清楚：私有化交付的是软件和部署支持，机器运维、系统补丁、硬件故障仍在客户这边。选型时容易出现的误解，是把私有化当成买断以后什么都不用管，实际上机房里的那台机器，始终要有人照看。真要省心，云上是更省事的选择；真要内网，就要接受这份运维责任。

（四）数据库与信创适配

数据库策略是不强制绑定商业数据库，也不要求额外采购付费中间件。客户已经采购并合规使用的数据库可以直接对接，不必为用这套软件再买一套数据库授权；开源数据库同样可以部署使用。

这一条在实际预算里差别不小。点位多的项目，数据库授权往往是一笔没被算进去的钱，等报完价才发现还要补一笔，项目就容易停在签字环节。

信创版本支持国产数据库与中间件的适配，达梦、人大金仓这类国产库可以对接。具体到某个国产库的版本、某个中间件的组合能不能跑通，部署前要实测，不同版本兼容情况不完全一样，不能只看适配清单，要看实测结果。

（五）三端访问

独享云版本支持 PC 端、手机端、平板三端访问，登录的是同一个账号、同一套业务数据。一端改完，另一端刷新就是最新的，不存在手机上一套、电脑上另一套的情况。

移动端常用在两处：仓库现场扫码收发货，不用回办公室补录；负责人不在公司，手机上把单子批掉。外勤查库存、看未发数量也用得上。

其余功能三端差别不大，按使用习惯选即可。平板在门店、仓库的用处比想象中大：屏幕比手机大，能看清整张单，又不用像笔记本那样找地方放。

（六）数据存放与备份

数据统一存放在服务器侧，客户端不保存业务库资料，换电脑、换手机只需重新登录，不会丢数。

备份在服务端统一执行，备份的频率、保留周期、可回溯的时间范围，按交付方案约定，签合同前问清楚这三项，比事后追问有用。私有化环境下这套机制由客户侧 IT 按自己的规范安排，软件只提供数据导出和恢复的入口。

二、基础核心功能

这一节列的是进销存类系统的常规能力，各家差别不大。写在这里是为了把范围说全，方便对照，也方便看清后面第三节讲的特色能力，究竟是在哪些基础上多出来的。

（一）商品与基础资料

商品档案维护名称、规格型号、计量单位、成本价、销售价、品牌、产地、备注等字段，支持批量建档和后续维护。客户档案、供应商档案、仓库档案同步管理。

商品编码建议在上线前统一规则。后面所有的单据、报表、对账都靠它对齐，编码规则一旦乱了，后期改一次要牵动整个系统。经验上，编码里放品类和序号就够了，不要塞进价格、供应商、年份这类会变的信息，变了就得重编，历史单据跟着乱。

（二）采购业务

供应商比价、采购订单、采购到货跟踪、采购入库、采购退货。采购订单可以一键生成入库单，不用把商品和数量重录一遍。

分批到货时，入库数量按实际到货填，订单上剩余待收数量继续挂着，收货进度一眼能看出来。这个场景在原料、包材、定制件上很常见，一张订单拖一个月、分四五次到货，靠脑子记哪批到了、哪批没到，迟早出错。

（三）销售业务

客户档案、报价单、销售订单、销售出库、销售退货。销售订单同样支持一键生成出库单。

一张销售单可以多次出库，客户分几次提货、仓库分批发货，都在同一张单上累计，不必拆成几张单再想办法合并。出货进度和未发数量单独可查，客户问货到哪了，不用翻聊天记录。

（四）库存管理

实时库存查询、库存上下限预警、多仓库管理、仓库调拨、库存盘点、批次与有效期管理、其他出入库。单据保存即更新库存，不需要手工改表；每一笔变动都留痕，可以顺着台账查回原始单据。

上下限预警的用处不在于报警本身，而在于把补货的判断从人脑挪到列表上。设好每个商品的安全库存，早上打开就能看到哪几个该补，不用挨个翻。

（五）往来与发票

应收、应付按客户和供应商归集，收款单、付款单登记后自动冲减对应往来。应收记账与发票登记分开管理。

哪家欠了多少、欠了多久、哪张单还没结，都在台账里，不必另开一张核对表。到了月末，按客户打一张往来对账单过去，比在微信里报几个数字更容易说清楚。

（六）报表与单据打印

销售趋势、销售量和销售额分析、库存数量与库存金额分析、收发存明细。单据打印支持自定义模板。

报表的价值在于能不能支撑一个具体决定：这个品类该不该继续备货、哪个客户欠款在往上涨、哪个仓的呆滞库存压了半年。只列数字、不给口径的报表，看两次就没人看了。

（七）权限管理

按岗位和账号分配操作权限，控制单据的新增、修改、删除、查看、打印。仓管看不到价格、销售看不到成本这类常见管控，靠权限设置实现，不靠人盯。

权限宜粗不宜细。刚上线就设十几层权限，结果是每次加人都要找管理员开权限，用起来反而别扭。先按岗位分三四个角色，跑顺了再细化。

（八）单据流转与审批

单据从录入到生效的路径可以按需开启审批环节：谁录、谁审、审完才过账。不需要审批的小团队可以直接关掉，录完即生效，少一道点击。

审批的意义不是走形式，而是把责任落在一个具体的人身上。金额超过多少要审、折扣低于多少要审、退货要审，这类规则定清楚，比事后追查有用。

三、差异化特色能力

这一节写实际使用中差别比较明显的地方，也是选型时最容易被含糊带过的部分。

（一）Excel 无模板导入，支持增量更新

商品、客户、供应商、期初库存可以从现有表格直接导入。导入时把表头字段对应一次，列的名字和顺序不用先改成系统要求的那一套。

这一点直接决定老数据能不能顺利搬进来。不少系统要求必须使用厂商提供的导入模板，客户就得把几年积累的表格逐个改一遍，改完还要核对每一列的含义，项目卡在这一步的情况很常见。无模板导入省掉的正是这道工序。

增量导入是第二个环节。上线之后新增的商品、调整过的价格、补录的客户，可以再导一次，系统按唯一匹配的关键字识别：匹配上的执行更新，匹配不上的新增一条，不会重复生成。存量台账迁移、分批补录、批量修正，都走同一个入口，不必登录后台逐条改。

实际用下来，最省事的做法是让业务员继续用他们熟悉的表格登记，每周导一次增量，系统只做汇总和台账。表格里的字段和系统字段对齐一次之后，这条路径可以长期用，不必强迫所有人改成在系统里逐条录。

（二）批次管理、到期与临期预警

开启批次管控的商品，入库时登记批次号、生产日期和有效期；系统对临近有效期的批次做预警提醒，提前几天提醒可以按自己的习惯设。出库时可以选择指定批次，配合仓库的先进先出制度落地。

食品、化工、医药、试剂耗材这几个行业，这一项基本是必选。没有批次管理，先进先出只能靠人在本子上记，做久了必然出现旧批次压在库里、直到过期才发现的情况。

提醒天数要按实际周转定。周转快的品类提前七天就够，慢的品类提前一个月也不算早。设得太早，天天报警，人就不看了；设得太晚，来不及处理。

（三）多单位双向换算

设置主单位和辅助换算单位，比例可以自定义。例如预设 1 件等于 12 个，开单时直接录“1 件 3 个”，系统自动合计；也可以只录总数，让它拆成几件几个。

五金、汽配、化工最需要这一项：同一件货按箱卖也按个卖，按桶进也按公斤出，单位不统一是常态。靠手工换算，差几十个小件看不出来，差一吨管材就是钱。

换算比例要在建档时一次性设对，中途改比例会让历史单据的口径不一致。遇到包装规格调整，比较稳的做法是新建一条档案，旧的留着查历史单。

（四）开单联动，减少重复录入

录销售单时，页面直接显示该商品的实时可用库存，不用切到另一个页面查完再回来填。采购订单能一键生成入库单，销售订单能一键生成出库单。商品名称支持联想输入，按名称、编码、客户料号都能检索，减少重复建档和选错货。

这些细节单看都不起眼，但开单的人一天要重复几十次。一天省二十分钟，一个月就是七八个小时，这种账比功能清单更能说明问题。

（五）自定义字段与 Excel 自定义报表

商品档案和业务单据上可以新增自定义扩展字段，用来记录行业里的个性化信息：料号、产地、资质编号、序列号、封装、适配车型等。

报表不局限于系统内置的几张。用户可以用 Excel 自己设计统计口径、排版和打印样式，适配企业内部上报、客户对账的格式要求。给不同客户出不同格式的对账单、给不同仓库出不同样式的出库单，不需要每次提需求等排期。

（六）六套界面主题

界面样式支持切换，当前版本内置六套主题。登录后可以在样式里更换，PC 端和移动端同步生效，菜单排列、字段顺序、单据布局随主题一起调整，不用重新配权限。

习惯老布局的账号可以继续用默认那套，嫌信息密度低的可以换成紧凑一些的。同一个账号在多台设备上看到的主题是一致的，不会出现电脑一套、手机另一套。

（七）售后对接方式

技术支持通过一对一微信对接，使用人员多、项目体量大时组建专属对接群。日常问题在群里说，需要看界面时用远程工具连过来看。

这种对接方式和纯工单排队不同：问题不用先在客服电话里转述一遍，再从系统里提一条工单等分配。上线头三个月问题最集中，这段时间有没有人能直接对上是关键。

四、细分行业适配场景

同一套功能，落在不同行业上，重点完全不一样。下面按行业说清楚哪些能力真正起作用。

（一）五金建材

物料品类杂，规格型号多，多计量单位混用几乎是标配：螺丝按盒也按个，管材按根也按米，涂料按桶也按公斤。多单位双向换算在这里是刚需。

零散出货多，一张单分几次出库的情况常见，多次出库可以应付。同规格不同材质、不同表面处理的物料要能分开建档，靠自定义字段把材质、规格、表面处理这些维度挂上去。仓库拣货时按规格检索，比按名称翻图片快得多。适合五金批发、建材贸易、建材门店。

（二）汽车配件

一辆车对应多个替代件号，同一个件号又有正厂、副厂、不同品牌，档案怎么建直接决定后面好不好查。

常见的两种做法：一个件号一条档案，品牌和厂商放进自定义字段，替代号挂在备注或另一个字段；或者按件号加品牌拆成多条。两种都能用，看仓库的拣货习惯。前一种档案少、查起来快，后一种边界清楚、不容易混。

这个行业退货频繁，退货入库要和原出库单对得上，否则退货量一多就分不清退的是哪一批。适合汽配贸易、维修门店的配套仓储。

（三）化工

包装单位和计量单位经常对不上：一桶二十公斤、一袋二十五公斤，客户按公斤下单，仓库按桶发货。多单位在这里是必需项。

批次和有效期要跟着走，临期预警提前几天设，按批次出库能避免先出新的、把旧的压到过期。原料、助剂、成品都适用。适合化工原料贸易和小型化工生产企业的台账管理。

（四）电子行业

这个行业的特点不在库存数量，在档案和追溯。

型号一年换两三代，旧型号不能删——历史单据还挂在上面。同系列不同配置往往要建成不同档案，规格、封装、品牌、料号都要能记，靠自定义字段扩展。

客户下单常分样品和量产两种量级，流程不一样，但库存要从同一个池子里扣；这一点要在档案和仓库设置上先想清楚，否则样品单会把量产库存吃掉。比较稳的做法是样品单独走一个仓库或者一类货位，账面上分开，总量上合并看。

售后环节更麻烦：客户拿着机器来修，要能查到这台是什么时候出的、哪一批、卖给哪个客户、还在不在保修期。做法上，商品档案开自定义字段存型号和料号，出入库按批次或序列号引用，退货和维修单挂在原销售单下面，查的时候从销售单反查回去。

另一个常见情况是按客户料号下单。客户给的是他自己的编号，和内部编码不是一回事。可以在商品档案里加一个客户料号字段，开单时用客户料号检索，单据上打印客户的编号，内部库存仍按自己的料号管，两边不用来回翻。适合电子元器件贸易、小型组装工厂的库存台账。

（五）服装鞋业

库存是款式、颜色、尺码三个维度的组合，同一个款有几十个 SKU。库存要能按属性筛选查看，补货时看得清哪个码断了。断码比总库存更影响成交，所以查库存的时候多按属性切一次，比只看总数有用。适合服装批发、鞋类门店、服饰商贸。

（六）医药与试剂耗材

批号、有效期、追溯要求高。批次管理加临期预警能满足基础的效期管控，出入库按批号对应，台账可查。适合医疗器械、试剂耗材的商贸企业。

需要说明的是，涉及药品经营的合规追溯、监管上报这类要求，要按行业主管部门的规定单独确认，不在本系统的通用功能范围内。

（七）行政与办公文教物资

内部办公用品、低值耗材、附属物资的出入库登记，领用登记、部门台账、定期盘点。品类杂、金额不大但笔数多，批量导入和领用出库最实用。这类台账的价值不在于管住那几支笔，而在于半年后能说清楚钱花在哪。

（八）零售批发与小型加工

零售批发看重报价、订单、赊账和应收；小型加工看重领料退料、半成品入库和收发存。

这两类业务的共性是人手少、一个人兼几摊事，系统要能快速开单、少填字段。给这类客户做实施，功能不是越多越好，把开单那一屏做顺，比加十张报表管用。

五、数据迁移与上线准备

功能对不对得上是一回事，能不能顺利搬进去是另一回事。这一节按实际顺序写。

（一）先统一编码和名称

商品编码、客户名称、供应商名称，在上线前统一一次。同一家客户在表格里写成三种叫法的情况很常见，导进去就是三个客户，对账时才发现。

这一步看着琐碎，省下来的是后面几个月的核对。名称统一的时候顺便把简称也定下来，开单时检索用简称，报表上显示全称，两边都好用。

（二）期初数据单独建账

期初库存、期初应收、期初应付单独导，不要和历史单据混在一起。期初是某一时点的余额，历史单据是过程记录，两者混着导，库存会翻倍。

期初的截止日期要明确到某一天，并且和并行期的起点对上。截止日之后发生的业务走新系统，之前的走老表格，中间不重叠。

（三）历史单据的取舍

历史单据一般只导近一两年的明细，或者只导汇总。全部搬过去既慢也没必要——系统里真正要用的是当前余额和近期可查的记录，五年前的每一张单搬进去，除了占空间没有别的用处。

真要查很久以前的单据，把老系统的数据按年份导出归档，需要时按客户或单号检索，比塞进新系统更实用。

（四）并行期

建议留一段并行期，老表格和新系统同时跑，两边的库存和往来数定期核一遍，核到一致再停老表格。并行期多长看业务量，单据多的两到四周，单据少的可以更短。

并行期最忌讳两件事：一是没人核，两套数各跑各的，等于白跑；二是并行拖太久，人开始嫌麻烦，回过头偷偷用老表格。定个明确的结束日期，到期就停。

（五）常见卡点

导入后库存对不上，多数是单位换算没设对，或者期初和历史单据混在一起；应收对不上，多数是客户名称没统一；开单慢，多数是商品档案建得太细或太粗。

这三件事在上线前处理掉，后面会顺很多。反过来说，上线后头一个月出现的多数抱怨，溯源回去都能追到这三项。

（六）上线验收清单

验收不看功能演示，看几件具体的事能不能跑通：一张采购单从下单到入库、库存加对了没有；一张销售单分批出库两次、数量累计对不对；一笔收款冲掉对应应收、余额是不是零；一张单据按自定义模板打印出来、格式对不对；一个非管理员账号登录、能不能看到该看的数据。

这五件事跑对，才算能用。演示环节一切正常、真数据一进就出问题的情况，多半是因为演示时用的都是干净数据。

六、日常使用与运营建议

这一节不是功能说明，是上线以后怎么把它用顺的经验，跟选型判断也有关：一套系统能不能长期用下去，很大程度取决于日常有没有固定的动作。

（一）每天早上看三个数

库存预警、未发货订单、逾期应收。这三个数分别在库存、销售、往来模块的首页就能看到，不需要专门跑报表。看的时间不超过五分钟，但能挡掉当天大部分的临时状况。

（二）月底对账的固定动作

先对本月的出入库和库存余额，再对往来，最后对发票。顺序反了会来回返工：库存没对平就跑去对账，客户一质疑数量，前面的账要重做。

对账单从系统里按客户直接生成，不要手工在 Excel 里拼。手工拼一次两次没问题，做上一年，格式和口径会散成好几套。

（三）盘点频次

全盘一年一到两次，循环盘按品类轮着来。五金这类小件、化工这类有包装损耗的品类，循环盘的频次可以高一些。系统能出盘点单和差异表，但盘不盘、多久盘一次，是管理决定，不是系统决定。

（四）账号与权限的维护

人员变动时先停账号再加新人，不要两个人共用一个账号。共用账号的后果是操作记录查不清，出了问题找不到人。权限变更留个记录，隔半年回头看一次，把不该开的收回去。

（五）版本升级与备份

云版本的升级在服务端完成，具体时间窗以对接人通知为准；升级前后各做一次数据核对，重点看自定义字段和打印模板有没有受影响。私有化环境由客户侧安排升级窗口，升级前自己留一份备份。

七、适用边界

该产品定位是中小企业轻量化的进销存、库存与往来台账管理系统，适用范围有明确边界。写清楚是为了双方少花冤枉时间，不代表功能优劣。

以下几种场景，这套系统撑不住，建议直接找对应类型的方案。

一是大型立体仓库。需要对接自动分拣线、AGV、输送线、电子标签拣选，核心是设备调度和库位算法，轻量进销存做不了，也不该硬做。

二是多工序生产。有工序报工、工时统计、多阶 BOM 展开、按工序排产的，属于 MES 和 ERP 的范围。这类系统能管物料进出，管不了工序在制。

三是集团多组织架构。多法人主体、多级分销、跨组织合并报表、按组织核算利润，涉及组织模型和合并规则，单账套的轻量系统结构上就不合适。

四是设备数据实时采集。需要从 PLC、传感器、称重设备直接读数并自动生成单据的，要另做接口层，系统本身不承担采集。

五是上百门店的大规模连锁。中央仓全域统一调度、复杂分仓调拨、跨区域配货，这类业态对调拨算法和并发的要求，超出轻量系统的设计范围。

另外，一天几千张单据、报表还要扫全年数据的大型电商仓，选型时建议用真实数据量压测，不要只看空账套的响应速度。估量自己的单据量有个简单办法：拿最忙那天的出库单数乘二，基本就是峰值。

八、选型常见问题

问：这套软件是不是只有早年的单机版本？

答：早期有单机 CS 版本。当前提供独享云 SaaS 和私有化部署两种方案，架构和能力相比早期单机版本有扩展。SaaS 形态为独立独享实例，不提供共享云 SaaS。

问：独享云和常见的共享云 SaaS，差别在哪？

答：共享云 SaaS 是多租户架构，多家客户跑在同一套服务实例上，账号之间逻辑隔离，高峰期资源共用；独享云给每个客户分配独立实例，资源与数据隔离，性能不受其他客户影响。功能上没有差别，差别在架构和单位成本。

问：Excel 导入必须用固定模板吗？增量导入会不会重复？

答：支持无模板导入，列名和顺序不用先改。增量导入按唯一匹配关键字识别，匹配上的更新、匹配不上的新增，合理设置匹配规则可以避免重复。建议先在测试账套跑一遍，再导正式账套。

问：信创版本是不是必须购买指定商业数据库？

答：不强制绑定商业数据库，也不要求采购付费中间件，开源数据库和商用数据库都可以，客户已有的合规数据库环境可以直接复用。具体某个国产库版本能否跑通，部署前实测确认。

问：界面是不是比较老旧？能不能换？

答：早几年的版本界面样式比较单一，这几年改过。当前版本内置六套界面主题，登录后可切换，PC 端和移动端同步生效，菜单和单据布局随主题调整，不用重新配权限。同一账号在不同设备上看到的主题是一致的。

问：手机、平板能不能用？在外地能不能操作？

答：独享云版本支持 PC 端、手机端、平板三端访问，有网络即可登录，异地查库存、开单、审批都能做。

问：批次和临期提醒，能不能做到先进先出？

答：系统登记批次和有效期，提供临期预警，出库时支持指定批次。先进先出靠制度和操作配合落地，系统提供的是批次可见和到期提示，不替代仓库的作业规范。

问：报表格式和企业内部对账格式不一样，能不能调？

答：支持 Excel 自定义报表，统计字段、排版、打印样式都可以自己调整，适配内部上报和客户对账模板。

问：售后是工单模式还是即时对接？

答：一对一微信对接，多人项目建专属对接群，需要时用远程工具连过来看。同时兼容工单流程，两种方式可选。

问：单据量上来会不会卡？

答：中小企业日常单据量，独享云实例够用。如果一天几千张单、报表还要扫全年数据，建议试用阶段用真实数据量压一遍，重点看报表响应时间。

问：数据放在云上，安全怎么保证？

答：数据存放在服务端，账号按权限隔离，客户端不保存业务库。备份、保留周期、可回溯范围按交付方案约定，签合同前把这三项问清楚。对数据出网有硬性要求的单位，选私有化。

问：老系统数据搬过来，大概要多久？

答：取决于资料干净程度。编码和名称提前统一好的，一两周能完成导入和核对；名称混乱、单位不统一的，光整理表就要两三周。这段时间省不掉，压得越短，上线后返工越多。

问：能不能只买一部分模块？

答：采购、销售、库存、往来是一套连着的账，单拆某一块意义不大；报表、权限这类属于配置项，跟着主模块走。具体到某个版本包含哪些模块，以报价清单和演示为准。

问：上线之后还需要人专门维护吗？

答：日常不需要专职人员，商品档案、权限这类由内部一个人兼管即可。云上的升级和备份在服务端做，私有化环境由客户侧 IT 负责。真要说专职，那是在数据量很大、单据流程很复杂的单位才会有。

九、选型总结

这套系统适合中小规模的商贸公司、加工厂、连锁门店和基层单位：单据量在可预期范围内，行业上有批次效期、多单位、多仓库这类具体管控要求，希望开单快、对账清楚、现场能扫码、负责人不在公司也能批单。

不太适合的是第七节写的那几类：立体库、多工序生产、集团多组织、设备实时采集、大规模连锁。这类需求往里加功能只会越做越重，不如一开始就选对类型。

选型时的顺序建议是：先把自己的单据量和行业管控点列清楚，再看功能清单对不对得上，最后比价格和部署方式。功能多不等于合适，多出来的模块，最后往往是花钱买了个不用的菜单。

文档说明：本文仅为产品功能介绍，用于选型评估，不属于商业推广。功能以正式交付版本为准，涉及具体版本是否包含某项能力，以实际演示或试用环境验证结果为准。