明道云
mingdao.com

明道云软件服务商大会 · 2026 年 10 月

一张账单管住五类角色

全渠道供应链解决方案在酷秀 KTV 的落地

北京聚通宝科技有限公司 · CEO

酷秀 KTV： 2000 多家门店背后的供应链难题

明道云
mingdao.com

2000+

直营及加盟门店

700+

供应商

5 类

参与角色：总部、子公司、门店、供应商、合作伙伴

角色多、边界乱

总部、子公司、门店、供应商、合作伙伴同时参与，谁确认、谁付款没有统一规则。

两种渠道并存

自营供货和第三方供应商直供同时存在，一张门店订单可能来自多家供应商。

回收是逆向流

空瓶、空箱要从门店回到供应商，数量以实收为准，传统进销存覆盖不了。

月底对账靠人工

售后、回收、返利层层叠加，一次月度对账要 3 天，差错难以追溯。

全渠道供应链解决方案的四层框架

明道云
mingdao.com

角色层	**总公司 · 子公司 · 门店 · 供应商 · 合作伙伴** 五类角色各管各的数据边界，权限按角色而不是按人配置
业务流层	**全渠道订货 · 回收闭环 · 售后处理 · 福利发放** 三条正向流加一条逆向流，每条流都有明确的发起方和确认方
结算层	**门店线 · 供应商线 · 伙伴线** 三套口径分别生成账单，确认即冻结，再进入结算与付款
数据层	**商品档案 · 供应商分配 · 门店挂接 · 统计看板** 一切按商品档案 ID 聚合，下单数量与实收数量并列呈现

五类角色与权责边界：谁发起、谁确认、谁付款

明道云
mingdao.com

角色	主要动作	边界与确认权
总公司	维护商品档案、分配供应商与仓库、发放福利	看全局数据；对账结算只读不改
子公司	组织门店订货、审核对账单、发起结算与付款	对账单的业务、财务两级确认
门店	订货、发起回收、申请售后、领取福利	只看本店数据；门店前台确认本店账单
供应商	供货、回收收货并填写实收数量、确认账单	只看本供应商供货单；多家供应商互不可见
合作伙伴	拓展门店、按份额结算返利	付款方向由伙伴类型决定；先确认后结算

业务流一：全渠道订货，自营与第三方直供并存

明道云
mingdao.com

一张门店订单，可能来自多家供应商

门店下单时不需要关心货从哪来。系统按商品的供应商分配自动拆单：自营商品走总部仓，第三方直供（POP）商品直接下到对应供应商。

同一商品可挂多家供应商

商品与供应商按“商品 × 供应商”逐行分配，各家并存、互不影响；门店按供应商选择下单。

订单按供应商自动拆分

订单生成时按供应商分组，供货、收货、对账都以供应商为单位，天然支持分别对账。

分配供应商必须选仓库

每条分配至少指定一个发货仓库，杜绝“有供应商没仓库”的空挂数据。

业务流二：回收闭环，账单只认实收数量

明道云
mingdao.com

1 门店发起回收

选商品、选供应商、填下单数量

2 自动拆回收供货单

按供应商分别生成供货单

3 供应商收货

填写实收数量，一次确认

4 进入当月账单

实收数量 × 成交单价快照

下单数量与实收数量并列

两个数字同时展示、同时统计。运输破损、短少由实收数量直接消化，回收不再另设售后流程。

同一商品、多家供应商回收

门店端按供应商拆成多个可选商品，选了哪家就给哪家生成供货单，每家只对自己的实收负责。

结算核心：三条线、三套口径，一次对清

明道云
mingdao.com

口径项	门店线	供应商线	伙伴线
对账双方	门店 ↔ 子公司	供应商 ↔ 子公司	合作伙伴 ↔ 子公司
计价基准	店铺价	裸价（下单时的供销价快照）	返利 / 分润比例
数量基准	普通订单按下单数量 回收按实收数量	实收数量	按自然月归集订单份额
售后处理	当月审核通过的售后单直接扣减	当月审核通过的售后单直接扣减	不涉及
确认与冻结	业务、财务、门店前台逐级确认 确认后冻结	业务、供应商逐级确认 确认后冻结	业务、财务两级确认 完成后发起结算

口径不同不是麻烦，而是把三类主体的利益分开算清。任何一条线的账单一经确认即冻结，不能被重新生成或改写。

让账单“落地不翻盘”的三个机制

明道云
mingdao.com

状态冻结守卫

已对账、已确认、已有结算单的账单一律冻结：不能改明细、不能删除、不能重新生成。所有改动入口都经过同一道守卫判定。

售后当月账扣

售后单以审核通过时间归月，直接作为当月账单的扣减项。不另开一条结算线，也不跨月倒追历史账单。

多供应商分别对账

一张门店订单涉及几家供应商，就生成几张供应商账单。每家只看到自己的供货行和金额，彼此不可见。

伙伴返利与福利机制：一个进账单，一个不进

明道云
mingdao.com

伙伴分润：先确认，再结算，再付款

- 三类伙伴：厂商结算伙伴、门店拓展伙伴、门店结算伙伴，付款方向由类型决定
- 按自然月自动归集份额，生成伙伴对账单
- 付款方逐级确认 → 发起结算 → 登记凭证 → 收款方确认
- 每一步只能前进一步，全程留痕可追溯

福利发放：免费领取，不进账单

- 总部按“上月收货满 X 送 Y” 自动发放，也可手动定向发放
- 门店领取后同时生成福利订单和供应商供货单
- 供应商可部分发货，门店全部收齐后确认
- 金额记为 0，不进入任何一条对账线

酒水行业的四个特殊点，以及方案里的应对

明道云
mingdao.com

空瓶、空箱回收是刚需

回收做成与订货同级的独立业务流，而不是订单里的一行负数；有自己的单据、状态和对账口径。

同名商品、不同规格

一律按商品档案 ID 管理和聚合，名称只做展示；避免“同名不同品”把统计和对账算错。

供应商分仓发货

分配供应商时必须指定仓库，回收排行和统计都能按仓库口径查看。

回收没有售后

破损、短少由实收数量直接消化，账单只认实收，不再另开售后流程。

分阶段实施：先立规矩，再上线

明道云
mingdao.com

1

阶段一：档案与订货

五类角色、商品档案、供应商分配、门店挂接；先跑通正向订货

2

阶段二：回收与对账

回收闭环上线；三条线对账口径定稿，历史账单冻结

3

阶段三：结算与分润

结算付款、线上线下凭证、伙伴返利确认链

4

阶段四：看板与优化

下单与实收并列统计、回收排行、多供应商并存

3 天 → 2 小时

月度对账时长

2000 多家门店、 700 多家供应商使用同一套口径对账。账单确认后冻结，差错可以追溯到具体的订单行。

给服务商伙伴的四点启发

客户画像	多级分销、多类角色、有逆向流（回收或退货）的企业，都是这套方案的目标客户。
需求拆解	先定角色与数据边界，再定业务流，最后定结算口径——顺序反了一定返工。
可复用模块	角色权限、商品三级档案、三线对账、冻结守卫，可以跨行业直接复用。
报价思路	按业务流条数和结算线条数报价，而不是按页面数量。

北京聚通宝科技有限公司 · CEO