

敬信 P6

产品配置与报询价系统 技术白皮书

四川敬信智造科技有限公司
2022-04-18

一、文档前言

敬信产品配置与报询价软件由敬信软件开发，并提供咨询、实施、培训、二次开发、系统集成等服务。敬信产品配置与报询价软件是企业实现产品报价询价信息化的优选方案。我们期望能利用这一方案，协助企业提高产品报询价信息化的制定效率和管理水平。

二、需求现状

装备产品通常是按照客户订单定制生产，产品结构比较复杂、涉及的物料种类多，如何快速响应市场需求，提高报价的速度和质量，成为企业普遍思考的问题。

传统的报价方式主要采用 EXCEL 等办公工具做报价单，这使得报价过程比较繁琐，工作量大，编辑、查询极不方便，数据不能快速地协调一致，易出错，输入的数据不能共享，重复性的工作比较多，难于掌握成本底价，对不同的报价人员报出的价格也不好控制。

产品报询价作为公司获取订单和核算委外订单的必要工作，企业普遍存在技术资料提交不完整、报价明细支撑不完善、错漏项目频繁等问题，售前报价人员根据客户需求，在物料基础库、工艺知识库中选择合适的技术描述，通过复制粘贴到正在编辑的技术协议中，对提高技术协议的编制效率和质量起到了一定作用。对于售前报价支持来说，线下的产品价格库需要人为不断去修正维护，对于报价周期短的项目来说，售前支持花费时间较长，不利于销售前端与客户的有效沟通。相互独立的报价人员对各自的报价项目无法实现实时共享，出现重复性工作等等。

为了扩大售前知识成果库价值，借助信息化手段，构建一个系统平台，将售前支持工作统一到新系统平台上来，以更方便技术人员使用库的最新资料和更快速地生成高质量的技术协议，协议生成后直接提交报价支持人员，以便售前支持工作能够得到统一管理。提高售前技术支持工作的效率和质量，提高潜在合同订单的中标率。通过信息化手段对售前报价支持进行线上操作，减少人工计算，提高工作效率的同时加强报价支持管控。

报价管理是指供应商响应客户询价，按用户提出的一些特定要求和技术标准，对客户所关心的目标产品报出的价格和对客户其他要求所作的答复。

在客户询价或定货时能否及时、准确的给出一个合理的产品技术报价，是企业参与市场竞争的一个重要因素；另一方面，如果在设计阶段能够为设计者提供快速、准确的成本估算，将对降低产品成本有很大的帮助。报价管理就是要能满足客户的报价需求，又能指导企业的决策和计划。



设计人员根据用户要求对产品及其产品结构进行设计，成本估算根据产品信息对产品成本进行估算，所得到的估算结果反馈给设计人员，设计人员根据估算出来的成本信息，对产品及其产品结构进行修改。这些工作可以反复进行直到满意为止。技术报价模块根据成本估算结果，考虑多种因素产生报价结果。

报价管理中的报价产品及结构经过确认后可以转换为研发物料管理中的正式产品结构。

三、应用价值

P6 是基于产品生命周期的理念设计开发的产品快速报价系统，具体体现为在系统内部，支持报价项目及数据的管理，满足多阶段、多版本、多状态管理的要求，并通过与 ERP、PDM、Excel 等软件紧密集成，快速准确地完成报价明细编制、商务报价策略制定和调整、报价单生成、报价中标结转等工作，实现产品商务技术活动到生产成本核算的全过程管理。

1) 产品结构复杂按照订单进行报价，错、漏现象严重

通常情况下成套装备企业订单报价中标率都不高（大约在 20%以内），例如一个中等规模的成套设备企业，按照 1~2 个亿的产值来算，需要每年报出的合同额为 5~10 个亿，而投标报价人员的配备不多通常就只有 3~4 个人，为此报价业务的工作量非常大。但是又要保证报价的准确率，否则中标的项目为微利甚至亏本，这将对企业的经营造成很大的影响，由于工作量大，在缺乏好的信息化手段的情况下，错、漏等失误情况比较严重，因而也就更加谈不上进行成本利润后续的深化控制和把握了。这样企业在整个行业的竞争中就容易处于被动的地位，不利于企业的生存和发展。

2) 产品系列多数据量大，查询困难，价格信息不能及时更新

企业成套设备随着时间的推移,会出现各种新的元器件,而旧的元器件也会禁用、停用,而且元器件、自制件等价格也会经常波动,要从成千上万的产品资料中迅速找出设计中需要的元器件价格确实是报价人员比较头痛的事,目前很多企业利用厂家(供应商)提供的产品报价书来进行手工查找,报价的效率可想而知,更别说报价的准确性和可控性了。为此价格信息需要统一管理、及时更新。

3) 报价单打印不能集中管理, 操作烦琐且工作量大

在工程报价设计过程当中,报价单的生成打印是一个很关键的环节,报价单的生成不准确、及不及时,这些都将直接关系到报价后续工作的正常开展。通常情况下,对于典型的成套装备制造行业而言,产品结构复杂,一个报价项目下牵涉到的报价产品,少则几十台,多则成百上千,传统的产品报价设计系统或者 MS EXCEL 在应对数量如此庞大的报价单的生成打印时,采用的是逐个逐项的方法进行,如此一来,报价单的生成打印工作就显得尤其繁杂,不利于报价设计工作效率的提高以及后续工作的进一步开展。

4) 商务报价需要有多种策略的准备

订单项目根据大小和市场元器件、原材料价格的波动,需要考虑以库存价、移动均价、最新采购价、最新特价进行报价,同时,多考虑几种报价方案,如:主要元器件采用国产件、进口件、合资厂件,形成不同的方案。另外,要适应招标工作的要求,快速进行报价策略的调整。

5) 报价需要经过多个阶段的调整

从开始报价到最后中标,往往要经过几个阶段的交流和报价调整,由于报价影响到企业成本、利润和业务人员的考核,要规范地管理整个报价过程,需要支持多个阶段的调整,把每个重要阶段的报价单都管理起来,以便后续工作传递和追溯的需要。

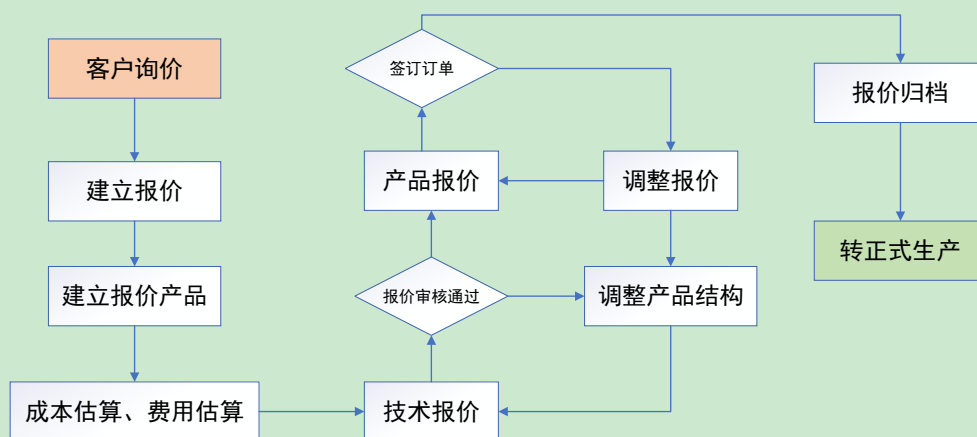
6) 报价与工程设计、生产环节脱节

通常来说,报价确定了主要的元器件和初步的设计方案,能被工程设计阶段使用,以避免不一致,而且工程设计的结果也应作为报价设计可继承的内容,以保证报价技术人员能及时进行技术更新,掌握最新的产品生产动态。而生产需要关注产品从报价设计、工程设计、生产制造整个技术资料流转、变更控制等环节,以便进行成本和预测利润的跟踪控制。

四、功能简介

敬信 P6 系统的基本功能包括: 报价任务管理、基础报价设计管理、商务报价调整、报

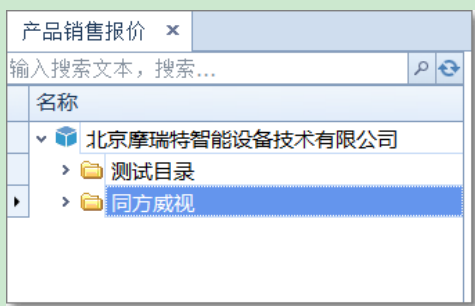
价版本管理、报价分析管理、报价单打印、配置器管理、报价方案管理、报价物料信息管理、系统权限管理、系统事件管理和 ERP 集成管理等系统模块，整个系统构建于 SQL Server 2008 或 Oracle 数据库之上，以 Microsoft.net 为基础框架进行扩展，通过动态建模技术和多样化的二次开发接口及手段，支持对企业需求进行快速定制开发、部署，并保证在系统升级能兼容已有的二次开发成果。



(一) 报价目录管理

报价目录管理是根据企业的多变需求而研发的一个灵活性极强的管理模块，它可以根据企业的营销组织结构，建立报价项目的分类目录，有效地帮助企业把海量的合同项目进行分层分类管理。

企业可以根据自身需求，在报价项目库中自定义建立各种不同的报价项目目录；系统中所有报价产品的查找、增加、修改、删除和查看管理；合同项目中报价产品的负责人设置、产品发布、打印等管理。



(二) 产品结构配置

敬信报价系统中，清单配置工具是系统的核心组成部分，在配置中提供了导入 BOM 结构、导入整套图纸、粘贴复制、新增零部件等多种方式的产品结构配置方式。

层级码	零件图号	零件名称	制造类型	数量	单位	净重	材料名称	规格型号	尺寸	加工费	材料费	外购费	外协费	其他费用
1	ND0B00000...	MS1200...	自制件	1.00	套	32528.10				50200.00				80200.00
1.1	ND0B01000...	皮带布...	自制件	1.00	套	14253.50				30000.00				
1.2	ND0B02000...	槽边铝件	自制件	1.00	套	1261.20				23000.00				
1.3	ND0B03000...	光机轴	自制件	1.00	套	1182.30				10600.00				
1.4	ND0B04000...	防护罩1	自制件	2.00	套	1182.30				1200.00				
1.5	ND0B05000...	防护罩2	自制件	1.00	套	576.00				1200.00				
1.6	ND0B06000...	防护罩3	自制件	2.00	套	538.70				1200.00				
1.7	ND0B07000...	防护罩4	自制件	1.00	套	909.70				1260.00				
1.8	ND0B08000...	光机轴	自制件	1.00	套	650.60				4900.00				
1.9	ND0B09000...	探测臂	自制件	1.00	套	135.20				2200.00				
1.10	ND0B10000...	防护罩5	自制件	1.00	套	683.20				2800.00				
1.11	ND0B11000...	分选轮套	自制件	1.00	套	4742.60				9800.00				
1.12	ND0B12000...	下侧边套	自制件	4.00	套	18.20				300.00				
1.13	ND0B13000...	下侧边套	自制件	4.00	套	22.70				300.00				
1.14	ND0B14000...	下侧边	自制件	3.00	套	15.60				120.00				
1.15	ND0B15000...	附件	自制件	1.00	套	22.70				600.00				
1.16	ND0B16000...	下侧边	自制件	2.00	套	13.30				120.00				
1.17	ND0B21000...	除尘单元	成品件	1.00	套	3472.90						117000.00		
1.18	ND0B22000...	振动筛	成品件	1.00	套	1404.30						147000.00		
1.19	ND0B23000...	除尘单元	成品件	1.00	套	747.70				4800.00				
1.20	ND0B24000...	气源单元	成品件	1.00	套	554.90				6000.00				

(三) 产品报价调整

产品报价调整功能是敬信 P6 系统研发中的一个核心功能，是针对企业在产品报价时利润价格的变更调整，在产品报价中，系统会对应显示出物料明细的移动平均价（含税）、转换系数、预算价、出厂系数、出厂价、价差和金额，报价人员可根据项目的情况对物料明细进行调整，从而产生利润价格的差异。在商务报价设计中系统提供了目标金额调整、出厂系数调整和预算价调整三种方式。

1) 目标金额调整

目标金额的调整能帮助企业在项目报价时进行利润的有效控制管理，充分、精细地掌握有效成本以及迅速响应市场价格的应变需求。在目标金额调整中，系统提供了价格调整和系数调整两种方式，报价人员可以通过不同的方式按单个或多个物料明细来进行调整。

报价设计人员通过目标金额的总值与当前出厂总价的差异金额，按物料明细的预算价的比例进行平均调整；

报价设计人员可以根据物料价格高低来筛选调整；

报价设计人员也可以对调整过的物料明细进行预算价重置操作。

报价项目目标金额也可以通过目标金额的总值与当前出厂总价的差异金额，按物料明细的出厂系数以比例的方式进行平均调整；

目标金额的调整可以通过物料明细以单个、多个或全部来进行。

2) 出厂系数调整

出厂系数是企业调整产品的利润空间，权衡预算价与出厂价之间的一个重要参数，出厂系数调整是商务报价调整的一个重要手段。

在出厂系数调整中，报价设计人员可以对单个或多个物料明细进行不同系数的调整，在系统中出厂价格和出厂总价会随着出厂系数而变化，从而产生利润空间

3) 预算价调整

预算调整也是企业为了有效控制报价项目利润空间的一种方式,在项目中报价设计人员可以灵活地对每个物料明细进行预算价调整;

在报价项目中,报价设计人员也可以对物料明细进行预算价重置操作。

(四) 报价版本管理

报价版本管理也是 PQM 系统中的一个核心功能之一,在一个报价项目中,为了能适应市场、客户以及招标工作的要求。在报价清单的配置过程中常常需要考虑多几套不同的版本方案,在传统的报价系统中或 Excel 报价工具中,多版本的管理,只能通过项目配置物料的复制,然后进行不同物料的删除、增加从而产生新的版本方案。这种情况下版本与版本之间只能通过总体价格来进行差异的区分,而不能明确、清楚的显示版本与版本之间报价物料明细的变化差异。

PQM 系统是针对企业面临的问题而专门研发的,在报价版本管理中具体包括如下功能:

版本方案的增加、修改、删除和查看;

不同版本方案中差异物料替换或增加调整,在差异物料中,系统能提供明显的跟踪显示管理;

不同版本方案中差异物料明细的出厂系数调整,在差异物料中,系统能提供明显的跟踪显示管理;

不同版本方案总体物料明细预算价、出厂价和出厂金额价格的比较以及列表 Excel 导出打印;

报价项目中不同版本方案的产品预算价、预算金额、出厂价和出厂金额的比较以及列表 Excel 导出打印;

不同版本方案项目中物料明细的工程预算单打印。

(五) 产品报价检查

1) 配置明细比较

配置明细比较功能可以帮助报价设计人员快速地分析不同报价产品和方案的结构情况,准确比较出不同报价产品或报价方案之间的物料明细差异,进行物料级别的审查,深化产品成本以及利润的控制,在物料明细比较中有以下功能:

对相似报价产品或报价方案的物料结构进行比较;

对相似的报价产品或报价方案进行物料明细数量差异的比较;

比较时可根据“按物料”或“按物料及范围”方式进行比较结果的控制显示；

可对比较的结果进行 Excel 和 HTML 方式导出打印；

2) 报价利润分析

报价利润分析比较是整个企业最关心的一个问题，在一个报价项目中，是否能准确直观反映出该项目的利润分析结果，是整个项目中目标价值所在。在报价利润分析功能中提供了按列表显示和按图表显示两种分析结果显示方式。

按列表显示

列表显示分析中，报价设计人员可以按项目中的产品进行预算价、预测利润、预测利润比例、出厂价和出厂价比例等分析结果显示；

列表显示分析中，报价设计人员也可以按项目中所有的物料明细进行预算价、预测利润、预算价比例、预测利润比例、出厂价和出厂比例等分析结果显示。

按图表显示

在图表方式显示中，系统提供了饼状图表和柱状图表两种。

报价人员可以根据需要通过饼状或柱状的类型，以项目产品的方式按预算价、出厂价和利润来分析显示，也可以对产品数量的多少来控制显示；

报价人员也可以通过饼状或柱状的类型，以项目中所有物料明细的方式按预算价、出厂价和预算利润来分析显示，也可以对物料明细的显示数量进行控制。

(六) 报价单打印

报价单的打印是报价产品中的一个核心工作，也是企业关心的一个核心环节。敬信 P6 系统中为企业提供了报价物料清单 Excel 导出、HTML 导出以及报价单批量打印等多种方式，满足不同企业的多变需求。

报价物料清单 Excel 导出打印，可以帮助报价设计人员把报价产品的物料清单导出到 Excel 中，以方便打印和查看；

报价物料清单 HTML 导出打印，可以帮助报价设计人员把报价产品的物料清单导出到 HTML 中，方便打印和查看；

报价单批量打印功能是 PQM 系统研发中的又一个飞跃性的突破。传统的报价单打印，都是按项目中每个产品来逐个打印。在订单量逐步增加的情况下，这种状况便成了企业配置工作的一个瓶颈。报价单批量打印是 PQM 系统专门为企业解决该问题而研发的一个新功能。批量打印可以按整个项目或多个不同的报价产品进行同时打印。报价单打印时，系统会按当前

产品显示的顺序一次性全部打印出来。大大地提高了打印速度。

(七) 报价方案管理

报价设计人员可以通过手动配置物料清单，创建形成报价方案，报价方案一般都具有典型意义，它对应的物料清单是报价设计当中具有代表性，比较常用的，报价设计人员可以通过复制对应的方案，来直接完成产品实例的配置设计。另外，系统在交互性应用方面具有很突出的表现，除了以手动的方式创建报价方案之外，报价设计人员还可以直接将配置完成的报价产品直接另存为报价方案，随时随刻充实和完善自己的方案库，为项目报价设计提供有力的支持。

支持个人报价方案的建立和维护，积累和完善个人的配置经验；

支持标准报价方案的建立和维护，提供统一规范的配置标准。

(八) 报价物料管理

当今市场的变化日新月异，各种新的物料层出不穷，更新速度极快，这使得企业内部 ERP 系统的物料信息很难得到及时的更新，因此在实际的产品报价清单配置过程当中，常常会发生在 ERP 物料库当中查询不到希望的物料条目信息，影响到了报价工作的正常开展。

PCM 提供了这样的一个平台，当正式物料条目库中的物料无法满足配置的需求时，可以自行创建临时报价物料，并根据询价情况给出价格信息。等报价项目中标之后，在结转到工程设计时，再将临时报价条目发布到 ERP，成为正式的物料条目，为后续的工程制造生产提供依据。

支持临时物料条目的创建；

支持手工添加价格，生产厂家等条目信息；

支持将创建的临时物料发布到 ERP 系统转为正式物料

(九) 系统权限管理

对数据有效的控制管理，是保证企业技术资源得到合理的使用和访问的必要前提。在敬信 P6 系统中，以一种新方式来对系统权限进行有效控制管理。

系统的权限控制是通过系统中模块：报价数据分析、报价数据浏览、报价项目管理、报价数据监视、报价数据打印、报价数据使用、报价物料浏览、报价物料维护、报价物料管理、报价物料使用、商务报价浏览、商务报价调整、报价方案浏览、报价方案维护、报价方案管理和报价方案使用等来进行划分控制；

系统中通过不同的系统组织管理，把系统的用户加入到对应的系统组织中；

通过系统角色管理，以系统组织的方式给相关的用户进行权限控制管理。

五、系统特点

（一） 基于经验知识复用，帮助实现报价清单的快速配置

随着产品报价设计工作的持续开展，一段时期下来，往往会积累大量可行的历史报价产品的配置清单，这些清单并不是孤立存在着的，它往往可以作为一种参考标准提供给后续的产品进行报价配置，从而避免报价的重设计。系统提供了基于经验知识复用的平台，报价设计人员可以方便快捷利用复制调用的功能，直接将之前配置完成的其他报价产品、工程设计的配置清单进行引用，同时还可以通过自行创建个人配置器，个人方案库积累常用的、具有典型意义的配置物料和配置清单，并加以维护，为报价工作的配置环节提供有力的支持。

（二） 跨部门协同效率高，价格评审速度快，报价单输出快

通过 P6 报价软件，销售、技术、采购等协同完成方案制作及报价单制作，项目报价进度可视化，高效配合；丰富的报价单模板，满足企业销售报价不同格式需求，自动生成规范报价单；灵活自定义审批流程，支持自由、固定两种高效审批报价，报价方案快速输出给客户，提升企业协同效率。

（三） 报价单的批量打印，摆脱重复性的报表打印工作

在工程报价设计过程当中，报价单的生成打印是一个很关键的环节，报价单的生成不准确、及不及时，这些都将直接关系到报价后续工作的正常开展。通常情况下，对于典型的成套装备制造行业而言，产品结构复杂，一个报价项目下牵涉到的报价产品，少则几十台，多则成百上千，传统的产品报价设计系统或者 MS EXCEL 在应对数量如此庞大的报价单的生成打印时，采用的是逐个逐项的方法进行，如此一来，报价单的生成打印工作就显得尤其繁杂，不利于报价设计工作效率的提高以及后续工作的进一步开展。

P6 领先于业界，率先采用了全局打印的模式，支持一次性对报价项目下的一个或者多个报价产品进行报价单批量打印的功能，整个过程快速快速、有效、准确，对于报价设计工作效率的提高有着极大的帮助。

（四） 报价单集中管理，实现高度统一集中的变动调整

通常一次报价是针对一个合同下的多个产品进行的，为此，需要建立以报价项目、报价产品、报价物料、报价商务系数为主线的报价配置设计管理框架。以项目为源头，进行报价任务的管理、报价配置信息的管理和中标结转的操作。

敬信 P6 采用基于报价项目的配置设计管理,可以集中地管理物料的报价商务参数,如:预算价格、出厂系数调整一次,即可在项目内的各个产品生效。并能方便地进行物料的汇总、报价成本和预测利润的分析。

(五) 支持基础/商务报价, 业务覆盖全面到位

一个完整的产品报价设计过程需要经历基础报价和商务报价这两个阶段,这两个阶段的工作当中分别涉及到报价配置清单的编制和报价商务参数的调整,由于报价配置清单编制与报价商务参数调整需要分别考虑不同的因素,而且清单一但编制完成,进行清单条目的修改就不多见,而对报价参数的调整则会比较频繁。为了能适用企业在投标报价方面的业务管理要求,敬信 P6 提供了基础报价(即报价配置清单编制)和商务报价(即报价商务参数调整)两种类型的报价操作,同时并提供权限的控制,全方位地覆盖业务运作流程,能有效及时地应对市场以及客户提出的挑战和需求,赢取先机。

其中在商务报价中,敬信 P6 提供了一系列传统报价系统所无法比拟的强大功能:

物料价格参数一次调整,适用项目内的所有产品;

支持对预算价、出厂系数的调整;

支持按照限价进行自动价格、系数的调整;

支持从物料库中重取最新价格信息的操作。

(六) 报价多版本管理, 快速形成多种价格策略

考虑到市场以及客户等因素的影响,在报价的工作过程当中,常常要考虑并制定出几种不同的价格策略,并进行相关的调整操作,如此一来,才能快速响应市场的多元化的需求,合理把握利润空间,充分保证自己的在招投标中的竞争实力和竞争优势,并且,不同策略的报价信息,也是作为业务人员考核的一个重要依据,因此一个完整、功能强大的多版本配置管理平台就显得十分的重要了。

敬信 P6 支持报价配置的多版本管理,能够响应到报价的各个阶段,比如,在基础报价阶段当中,能通过选用不同的主要元器件,形成不同的版本;在商务报价阶段,能针对不同的主要元器件,制定不同的报价参数……并且提供了统一的管理平台,能够很方便直观地对各种版本进行查看、对比和分析。

(七) 支持报价物料条目和价格的灵活操作, 自动匹配

在基础报价阶段,选用正式物料库条目不能满足要求时,可以选择临时报价物料条目,如果还不能满足,则在临时报价物料中增加,并根据询价情况给出价格,等报价项目中标后,

在结转到工程设计时，需要单独提供临时报价物料清单，给 ERP 系统附加编码和仓库等信息，进入正式的物料库。

对于从正式物料库选定的条目，其价格、生产厂家等信息能够直接从 ERP 系统中传递带出，报价设计人员可以灵活地对其进行价格等调整操作，只在本订单项目中生效，不影响其他项目。这些功能对于 EXCEL 以及普通的报价设计平台来说是很难实现。

（八）支持报价单多系统集成，提升资源的共享和扩展

作为整个订单生产过程的主体，商务报价、工程设计、生产计划等业务环节都比较关键，可以通过与 CAPP、PDM、ERP 等系统的集成，实现各业务环节的协同运作。

实现报价配置可以使用工程设计已有的产品设计清单，工程设计可以继承报价配置的清清单，报价单可以转化为 ERP 的生产主计划，并通过工程设计基于主计划的任务分配，建立起报价产品与工程设计产品之间的联系，实现基于产品级的成本、利润控制主线，可以清晰地控制到一台产品从报价，到工程设计、生产制造的成本变化情况和预测利润情况。

除此之外，还可以直接使用到 ERP 系统的正式物料、产品信息，并在中标结转时给 ERP 系统传递临时的报价物料，作为正式物料库的规范数据来源之一。

（九）内置成套、成熟的机械制造业工时定额标准

系统内置了一套包括 20 多个工种超过 450 项的工步定额标准，涵盖了机械制造业的绝大部分工种。这些标准是众多行业专家历经多年不断完善而形成的，并经过了众多用户的实际验证。你拥有即可使用，省却建立定额标准之辛劳，相当于聘请了一位经验丰富、权威公正的定额员。

使用定额标准进行定额计算时，仅需要输入几个关键的工艺参数，系统就按内置的计算规则自动完成复杂的定额计算，让你轻松获得定额结果。因为是按照统一的标准进行工时定额制定，较好地解决了“人情工时”、“情绪工时”及因定额人员变动导致企业定额水平波动等问题。

在行业专家和用户的共同努力下，内置工步定额标准得到了不断扩充与完善。通过版本或标准升级，你可以得到最新的工时定额标准。

六、技术特点

1) 基于 Microsoft.net 的基础应用架构，顺应制造业集团化、分布式发展的趋势

建立在 Microsoft.net 基础应用架构之上的产品协同开发管理平台软件，提供面向产品全生命周期的企业级对象模块管理框架、构件化的系统集成管理框架，具有系统容错管理，保证了系统运行坚如磐石。

2)以 XML 为通用协议保证应用无限扩展

XML(可扩展性标记语言)这一世界通用的标记语言作为开发环境语言，确保系统跨平台、跨地域的数据交换和应用集成。为应用系统的发展做了最充分的准备。

3)面向对象的建模方式，彻底解决个性化需求与标准软件的矛盾

系统完全采用面向对象的建模方式，提供管理对象、管理对象的关系、管理对象的功能和系统集成对象建模，保证了管理范围随需而变，彻底解决管理系统在满足个性化需求的同时带来系统升级困难的问题。

4)结果管理的严格性与过程管理的灵活操作完美结合

采用操作界面的工作空间划分后，系统提供了灵活的个人工作数据管理、项目工作数据管理，极大提高产品配置的速度和质量，而严格数据关系管理、更改控制和严密的权限体系又保证了配置设计结果管理严谨、有序。

5)应用封装技术提供了对应用软件的数据集成管理

企业应用软件的版本、种类总是随着时间的变化而不断增加，作为管理系统不能提供对未来应用的数据集成是致命的，而敬信 P6 提供了通用的封装技术，使基于 WINDOWS 的各类应用软件都能轻易地实现无缝集成管理，极大降低企业投资风险。

七、技术服务

我们将建立完整的用户档案，向所有的正版用户提供产品生命周期内的长期技术服务。本系统安装、使用过程中出现的任何问题，请用你方便的方式与我们联系。向你提供及时和周到的售后技术服务和产品升级服务是我们的份内之职。

任何有关产品的改进建议，请反馈给我们。你的信任和需求，是我们不断改进和完善产品的动力。我们将长期专注于企业工时定额标准制定及应用的产品开发，不断根据用户需求，提高软件的功能和性能，不定期推出新版本。

由于管理需求的变化，你选用敬信工时定额管理系统的其它版本时，我们承诺为你实现历史数据的平滑迁移，你无需为此支付费用。

八、联系我们

了解更多信息，请和我们联系。敬信工时定额管理软件将向你提供值得信赖的、全面的工时定额管理信息化的产品与技术服务。再次感谢你对我们的关注和信任！

产品网站：<http://www.jxsofts.cn>

咨询电话：15508069696 (曹先生)

E-MAIL：jxsupport@qq.com

