

解决方案：企业电子商务网站整体解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E8_A7_A3_E5_86_B3_E6_96_B9_E6_c40_170917.htm

一、概述 本方案是针对集团企业进行电子交易管理的完整电子商务平台解决方案。网上电子商务系统，是以服务于集团企业的业务过程优化再造（外向型 B P R ）为目标，全面提升信息系统的技术内涵，实现"以作为经营战略的重要部分，很多大型企业已经开始借助互联网的力量，建立部署自己的网络交易平台。基于INTERNET的交易管理和销售平台，将给企业带来了无限商机，同时对企业的管理和经营提出了更高的要求。信息是影响企业管理和经营决策的命脉，实现了对信息的有效控制，就可以建立更加合理的客户关系，建立完善的供应体系、分销体系，使企业对物流和资金流的运转具有更高质量的控制，对市场的预测更加科学准确，从而提高企业的市场竞争能力。实现集团企业信息流、物流与金流"三流合一"将是大型企业信息化发展的目标。实现网络交易和业务对于以网络交易为主的企业来说，通过INTERNET平台拓展、整合业务是加快发展的必由之路。通过更新管理思想、优化业务流程、降低管理成本，实现对销售体系更全面、更及时、更有效的监控、分析和利用。使企业能迅速掌握信息，并对市场需求的变化做出反应。从而增进了公司与下级经销商及客户间的联系，以最短的供应链、最快的反应速度、最低的成本、个性化的产品、方案与服务，提高客户满意度，改善市场销售状况，有效降低渠道成本，提高企业的盈利能力。实现多点信息互动 建立在企业内部网络的基础上，充分利用

了INTERNET的覆盖能力，连接了企业的各个分支机构，建立基于全国范围的企业内部信息交互、和资源共享的网络，紧密结合企业的业务流转过程和管理过程。建立完整的交易体系从与客户第一次接触开始，围绕商机、谈判、合同、产品、定货、运输、交付等各个业务环节，进行有效的管理，帮助企业控制销售业务的业务过程，改善市场销售状况，有效降低渠道成本，提高企业的盈利能力。以完整的仓储、物流管理作为支撑 灵活、简单、易管理的仓储和物流系统，是企业分销体系管理的基本要求，合理的仓储管理能够帮助企业有效地组织货源，调节产品的进货与销售之间的时间差，保证市场的需求，降低库总量，减少了资金的占用。加强客户关系的管理 通过业务过程，收集最终客户和中间商的基本信息和完整的业务流程信息，定期分析，为客户提供在其购买产品的生存周期内的，完整的全过程服务。

二、系统功能

网上销售B2B

现代市场营销观念是以营销者更好地满足目标顾客的需要和欲望为出发点的。但是，在技术和成本限制的"双刃剑"下，营销者只能将目标顾客作为一个群体去看待，提供的只能是类似的产品和服务，无法实现针对目标顾客个人的营销及服务。网络技术的飞速发展，使得有关数据库处理的硬件和软件成本大幅下降，这就为企业（甚至较小的营销者）采用网络营销，搜集、编辑、整理和分析其目标顾客的数据资料，进而能够以目标化的互动传输方式为客户提供个性化的产品和服务创造条件。这不仅有利于满足单个顾客的物质需要，而且更能使顾客感到个人价值的实现和心理上的愉悦。 中企联众根据自己多年的电子商务应用实践和Internet/Intranet应用开发经验，结合国际先进技术和国内企

业的特点，开发了一套功能齐全的网上销售B2B电子商务解决方案。该系统以其简易而功能强大的接口让使用者通过网络轻松的建立并管理自设的网络商店。企业可通过它建立自己独有的网上交易平台，为消费者提供安全、便捷的购物方式，为商家提供交易处理和丰富的管理统计功能，并且该系统支持多种商家接入方式和支付手段。并且具有用户界面友好、使用简洁、维护方便、稳定可靠、易于扩展等特点。B2B电子商务则是企业谋生存、求发展的必由之路。通过一个由Internet支撑的网上平台，将提供企业提高效率、速度、改革并创造新价值的新的驱动途径。B2B电子商务是一个以信息交换为技术基础、以价值链的理论系统为理论基础的一个在供应商、生产商、销售商、用户、银行等之间建立起价值链转移、多方共赢的生态圈的综合电子商务平台。网上销售B2B电子商务系统有以下功能模块：互动型营销网络业务平台、统一的用户认证系统、营销业务管理、网上业务流程、商品目录管理、实时信息交互、信用销售与风险控制、事务警示处理系统、市场信息管理、决策支持管理以及通用的销售管理、订单管理、退/换货处理、库存管理、信息中心、与分销商兼容和财税管理等。网上销售B2C 网上销售B2C系统是企业为最终用户提供的网上销售企业产品的系统。具有先进完备的网上购物功能和强大的后台管理功能。企业可以利用本系统迅速建起具有网上销售、网上支付、运费计算和订单跟踪等先进功能的电子商务销售系统；同时可利用网上销售B2C的后台管理系统维护和运作网上商务。为企业提供操作简便、灵活维护的网上产品销售工具。网上销售B2C系统是企业的零距离网上直销，实现基于web的产品定制与导购功

能。网上销售B2C系统的功能模块包括面向客户的前台模块，如商品查询、购物管理、订单跟踪、售后服务、电子支付等，以及后台管理模块，如管理员账户管理、订单管理、用户管理、产品管理、折扣管理、定制管理等。电子商务平台不仅拥有强大的电子商务功能，而且具有了使电子商务向智能化、个性化、定制化发展的巨大潜力。网上集市 网上集市将买卖双方联系在一起从而大大提高市场效率，并最大限度地消除由于信息的不透明甚至不可获得而产生的不合理采购流程。特别是对于相对分散的行业，电子集市为买卖双方所带来的方便和经济效益更为明显。这方面最好的例子莫过于波音飞机公司的PART系统，这一以中介服务功能为主的电子集市将波音公司在全球的客户(航空公司)和该公司300家主要的零部件供应商联系在一起，一旦客户需要某一维修部件，PART系统能自动将这一需求通知该部件的供应商，从而使客户很快获得报价和库存信息，并通过该系统订货和查询订单信息。 中企联众认为：一个富有活力和广阔发展空间的电子商务解决方案，不应该是一个简单的功能叠加，而必须是一个集成了信息平台 服务平台 交易平台的全功能的场所，而且，这个方案还应该是开放与通用、立体与智能的网状商业贸易平台，能够使企业的内部资源管理系统与外部商业环境实现无缝的连接，使企业对内、外部资源进行整合的把握，我们称之为电子化网上集市。 为满足企业利用Internet实现对供应商、分销商及合作伙伴之间的在线交易、信息交流等各类电子商务需求。该电子化交易市场作为紧密连结着分散的买卖双方的枢纽，允许买卖双方实时协作，并不受时间地域行业的限制，在技术与标准的支撑下，它能够协助企业以

最快的速度迎接外来的变化并迅速捕捉商机，所以是诸多电子商务模型中最为开放和活跃的，也必将成为未来成本、速度竞争的商业模式中最根本的环节和最主要的、最普遍的交易方式。三、方案特点构建完整的业务和交易体系 除了展现在客户端浏览器"可见"的业务以外，根据业务需要为客户提出了完整的前后台业务系统技术解决方案，包括对企业间交易、产品采购、销售管理、库存管理、业务过程监控等各方面。实现业务过程可跟踪 销售人员和管理人员在整个业务过程中可以实时监控各种业务运转情况和事件，系统提供多种查询跟踪功能，帮助企业避免问题的发生。例如：订单是否需要加快执行，供应商是否有交货问题。物料在收货时是否有特别注意事项，协议是否已近到期日，是否需要重新谈判等。面向用户的企业信息门户 系统提供了企业内部信息采集和管理系统，提供了简单、实用、功能比较齐全的信息发布平台，供企业及相关信息的采编和发布使用。通过信息发布平台，用户可以构建多种多样的专题信息组。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com