

成功案例：电子商务在上海卷烟销售网络中的运用 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/222/2021_2022__E6_88_90_E5_8A_9F_E6_A1_88_E4_c40_222254.htm 从1996年开始，上海烟草（集团）公司为规范市场经营行为，增强市场竞争能力，逐步构筑电子商务平台，将价值链上的工业企业、商业企业和零售客户紧密相连，重构价值流程，以最快速度、最大限度地满足市场需求，从而产生了很好的经济效益和社会效益。对于企业来说，开展电子商务并不仅仅意味着建网站，宣传企业的产品和形象，也不仅仅是网上卖产品，实际上，完整意义上的企业级电子商务是利用以网络为核心的信息技术，进行商务活动和企业资源管理，它的核心是高效率地管理企业的所有信息，帮助企业创建一条畅通的信息流，并通过高效率的管理、增值和应用，把客户、工业企业、商业企业连接在一起，从而以最快的速度、最低的成本响应市场，及时把握商机，不断提高和巩固竞争优势。因此，只有将管理思想、技术、业务流程有机地结合在解决方案中，电子商务才能走上正轨。为此，上海烟草（集团）公司以创新卷烟营销管理手段为突破口，将其融入电子商务的解决方案中，从而达到方案设计的初衷：以顾客为中心，达到控制市场的最终目标。通过仔细研究、再三论证，最后确定了在电子商务环境下，以创新管理手段和措施为基础的整体解决方案。

（1）实施全市卷烟销售开单的电脑联网。将卷烟销售开单全部纳入上海卷烟销售网络的电子商务系统，实现进、销、存数据的电脑处理和全市联网，并按日进行汇总。通过系统的各种设置体现营销策略，及时搜集市场销售信息，加快企业

对市场的反应速度，大幅度减少以前在卷烟销售中存在的各种不规范因素，使上海卷烟市场真正做到“由我管理、受我调控”。（2）利用计算机进行全市零售客户分层次的划区域供应。上海卷烟销售网络实行分层次管理，不得跨区经营。对于新加入网络的零售客户，在经过贸易中心的审核后，由贸易中心对该零售客户所在区域的商业企业进行授权，将该零售客户数据分配至相应的数据库中。（3）统一全市的卷烟批发价格，并定期发布全市卷烟的零售指导价。上海烟草贸易中心实行全市统一的卷烟销售网络批发价格，并发布全市卷烟的零售指导价。通过统一批发价格，避免了恶性价格竞争；通过发布零售指导价，保护了卷烟零售客户的利益，同时也保护了消费者的利益。（4）实施以“销售预测”为核心的配送服务。利用数据库中储存的历史销售数据对每个网点分品牌设立销售周转数，即以一周为一个销售周期，每个周期期初配送时，补足网点10天的货源。系统内存储了每个零售客户每个品牌的周转数，每个周期只要输入商店的库存数，系统即可完成所有的销售业务流程。电子商务与传统商务差别很大，成功的电子商务所要求的系统与传统网络是完全不同的，企业需要高性能、高稳定性的网络架构，以维持强度和风险极高的电子商务运转。对于卷烟销售电子商务系统来说，它不但需要额外的存储和计算能力，更需要要求极高的安全性及身份认证，因为其中存储着整个卷烟销售网络的客户资料、销售数据，一旦遭到破坏，势必影响整个上海卷烟市场的正常运作。因此，如果采用普通的internet作为数据传输平台，公司将不得不花费大量人力、物力密切监视网络的运行，了解电脑病毒的最新情况，并需备有处理潜

在问题的工具，包括探测黑客的软件，限制或监视用户进入非法授权网站的软件以及病毒扫描软件。据此，企业有关技术人员共同制定了基于上海卷烟销售网络的电子商务网络结构：联合全市各区县的卷烟零售客户组成以上海烟草贸易中心为核心，通过DDN网络和TCP/IP通信协议连接的、遍布全市的、一体化的B2B局域网络。该网络根据业务管理的层次结构，建立三层数据结构的体系，贸易中心以两台RS/6000为数据库服务器，互相备份，通过网络实现分级管理、信息共享；针对应用面广、维护困难等问题，运用NTFS文件管理技术，把实际运行启动时的程序目标代码安装在服务器上，各站点机利用NTFS共享服务器上的应用程序，实现程序更新和升级。在此基础上，上海烟草贸易中心又开发了电子商务软件，该系统运用INFORMIX大型数据库，采用WINDOWS NT作为网络平台，NEWERA为开发工具，旨在按照现代化管理要求，充分利用计算机管理的科学手段，通过计算机软件的统一设计、统一开发，实现全市零售客户与企业联网的目标。根据业务需求，系统共有23个子系统、110个功能模块，实现整个卷烟销售领域的信息化建设；系统还实现了与专卖管理系统、仓储管理系统、上海卷烟厂成品仓库管理系统以及用友财务管理系统和金税业务系统在应用和信息方面顺畅的连接。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