

面向外贸型中小企业的电子商务系统电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/541/2021_2022__E9_9D_A2_E5_90_91_E5_A4_96_E8_c40_541614.htm 据艾瑞数据调查，中国互联网B2B市场2006年第3季度市场规模为4.51亿元，比上季度增长16.48%，其中内贸细分市场增长17.65%为1.40亿元，外贸细分市场达到3.11亿元，比上季度增长15.97%。从世界银行的调查分析中不难看出，中国的外贸业务将继续扩大，外贸盈余也将持续增加。那么在机遇面前，中国企业，尤其是占绝大多数的中小企业将如何迎接持续扩大的国际市场呢？不论是国际权威机构还是国内政府及数据调查机构都指明，中国B2B电子商务目前还仅仅处在初级阶段。我国B2B电子商务形态基本上都集中在商务交易中介平台上，尤其是供求信息的发布。然而，仅仅提供信息传递是不能满足企业间电子商务交易的需求的。如何设计一个有助于整合外贸型中小企业内外部信息的软件系统，以方便外贸型中小企业构建低成本、高性能、易扩展的电子商务成为当务之急。这对于拥有6000余家外贸型中小企业的宁波尤为重要。技术方案开发新一代基于Web2.0的外贸型中小企业的电子商务系统SOFIeBusiness.net可以有效解决目前外贸型中小企业电子商务系统中的关键瓶颈数据集成、服务合成、商业智能和安全性问题。SOFIeBusiness.net采用基于Microsoft.NETFramework3.0构建新一代面向外贸型中小企业的电子商务系统的软件框架，基于WebService实现对原有SOFI外贸系统的封装，基于微软提供的最新企业应用类库实现对原有SOFI外贸系统企业版的增强，基

于WindowsWorkflowFoundation实现SOFI外贸系统内部的工作流集成，使用biztalk实现SOFI外贸系统与企业遗留应用的业务集成。通过ASP、JSP等技术调用WebService实现远程业务访问，通过WAP、J2ME技术实现系统的无线接入，提供电子商务的外部接口。通过外扩硬件安全模块构建基于PKI安全保障体系，从而保证电子商务的安全、可靠运行。/百考试题/收集/为解决前述瓶颈问题，笔者主要采用了以下技术：1)安全性问题采用基于智能卡芯片的硬件加密技术解决电子商务系统中的安全性问题，与目前基于软件或生物特征安全技术的电子商务系统相比，具有明显的技术优势和成本优势。硬件加密直接保证电子商务的金融安全，它不仅保障密钥存储的安全性，而且还可有效地防止木马等病毒攻击的风险。2)数据集成问题基于XML和数据交换中间件技术解决电子商务内、外部系统的信息融合问题，可以平滑地兼容EDI系统，为数据共享提供统一的格式。基于面向对象技术实现对企业遗留应用的大粒度封装。基于XML实现各个应用系统的数据集成。3)服务合成问题基于WebService技术实现电子商务内、外部系统的无缝连接和紧密集成，实现对企业遗留系统的重用和集成WebService的“胶水”粘合功能实现对各企业应用的服务合成，基于工作流技术便于实现对业务流程的重组。4)商业智能问题基于Web2.0技术实现电子商务系统的数据采集和网络推广。基于数据仓库、数据挖掘技术实现电子商务系统的智能决策支持。

业务功能 3.1 SOFIeBusiness

SOFIeBusiness是外贸型中小企业的SOFIeBusiness.net电子商务系统中非常重要的一个组件，它包括可视化的产品目录、基于Web的报价系统、产品方案配置及在线的订单系统。通过它可以为企业实

现产品目录个性化的展示，可以实现个性化的产品报价、个性化的报价折扣管理、人性化的产品推荐、基于多渠道客户档案信息的产品推销、灵活的产品配置、订单的多渠道确认与修改、完善的购物车管理等功能，同时也支持企业的B2B销售、B2C销售。SOFIeBusiness通过与SOFICRM及企业后端的SOFIERP的集成，可以实现在线的订单执行情况查询管理、产品库存跟踪管理、产品运输状态监控等功能。同时，SOFIeBusiness通过第三方提供了与银行信用卡处理系统及税费核算系统应用的集成接口，为在线支付网关及CA中心的实施创造了条件。/百考试题/收集/SOFIeBusiness可以进行复杂的产品配置规则设计，可以确保企业网上订单的准确性、完整性和有效性。SOFI-eBusiness能够实现基于Web的产品目录的创建、发布、维护.支持交互的产品目录展示.允许创建包括图像、声音、文字等多媒的产品目录设计.支持面向基于属性的产品查询和检索。SOFIeBusiness能够使客户通过企业的网站在线订购产品或服务，并且能够在线产生订单。客户能够通过Email得到订单的确认信息。SOFIeBusiness通过与企业后端ERP系统的集成，订单结果可以自动被传递到企业的ERP系统中。通过ERP系统的处理，进行实时的产品零件采购、产品生产装配、库存管理、产品运输等企业后端运作。该系统主要支持以下功能：(1)可以与SOFI-ERP企业应用共享产品配置模板.(2)支持随机订单配置选择，允许用户选用缺省的产品配置方(3)具有订单有效性校验功能，可以使客户实时校验订单的有效性.(4)实时展示在线的垂直产品销售信息、交叉产品销售信息.(5)为网站管理员提供灵活简便的管理和更新产品配置规则的工具. 3.2SOFI-CRM SOFICRM不是一个独立

模块，但它是所有客户与潜在客户相关活动的逻辑视图。客户管理功能是业务流程的一个集成部分。因此，与传统CRM系统相比，没有批处理或同步处理的流程用于满足后台办公的功能。SOFICRM包括以下功能：1)线索与活动跟踪SOFICRM支持以下类型的请求：(1)信息一来源于Web/WAP或电子邮件，(2)服务一在给定的时间和地点执行服务，(3)费用一报销成本，(4)账户一关于特定的客户或供应商订单、发货单、发票或付款，(5)担保一关于产品或服务的有效日期，(6)帮助一客户服务请求。根据类型，请求可被自动转换为目标单据(产品、订单、发票)。附带跟踪编号的确认邮件将手工或自动发出。请求可被指派给特定的系统用户。通过跟踪编号，创建者能够更新信息。管理者可确保及时地响应和解决。请求也可基于账户状态(最后销售日期、过期付款等)而生成，以方便客户服务或销售的跟进。2)营销战役管理客户保留是每个公司的关键使命。SOFICRM为(电话)销售队伍创建邮件或请求，以便跟进。战役条件可以是上次销售日期、销售量、所购产品，等等。为吸引新客户，可导入潜在客户的地址来创建邮件或请求，以便(电话)销售队伍跟进。营销战役的效果可由产生的收入或毛利来加以衡量。3)客户利润分析SOFICRM可生成对特定的客户或客户群在某段时期内的收入和毛利报表。4)自助服务在线询问所有的业务伙伴联系人均可被允许查看他们的信息和状态。他们可创建信息或账户请求，以初始化跟进或支付未结款项。

3.3SOFI-ERP SOFIERP系统是面向自营出口及工贸结合型的外向型企业，功能涉及公司参展一客户收集一邮件询盘一打样一下定单一采购一生产一库存一执行合同等一系列的外贸及

生产作业流程，实现了客户资源与业务及生产流程的统一管理。SOFI ERP是对原有SOFI外贸管理系统的完善、扩展和封装。

3.4 SOFI-OA

SOFIOA是一个办公信息中心，是企业对外联系的渠道和对内信息沟通的桥梁。它不仅规范企业管理部门内部的业务流程、操作模式和管理模式，而且可利用网络把各种办公业务都集成在一个工作桌面当中，摆脱时间和地域的限制，使得企业员工之间可以同步办公，从而实现自动化办公管理。通过应用SOFIOA，企业可以更加有效地利用自身资源，提高运营效率，完善企业内部的办公机制。利用跨平台架构的SOFIOA系统，能够较好地解决企业的公文及文档的一体化管理、 workflow及办案的综合管理、事务处理、信息综合利用、信息资源的保密以及用户管理机制等问题。

3.5 SOFI外贸邮件管理系统

主要实现以下功能：

- 1) 客户档案，统一存储客户来源、联系方式、等级、行业、信用、公司性质、联系人名片资料等统一记录。与客户来往邮件自动归档，统一存储。
- 2) 跟进提醒，提高效率对于需要发出的邮件、需要提交的邮件审核、需要继续跟进客户的联系记录等，只要设置下次联系时间，系统会自动提醒反映在桌面上，提醒跟进人员及时处理，避免客户资源的浪费。
- 3) 高效群发，轻松推广邮件高效群发，方便新产品推广和参展通知客户。收件人地址相互屏蔽，一对多的发送，实现一对一的发送效果、客户称呼自动对应抓取、定时定量发送等个性化的发送特点。
- 4) 历史邮件，快速导入对于FOXMAIL、OUTLOOK等系统邮件，只要将邮件格式转化为。elm，就可以轻松批量导入邮件管理系统，延续邮件的正常使用。
- 5) 业务检查，全面掌控管理者可随时随地检查业务员工作情况

，轻松查看与客户来往工作邮件等，全面快速掌控信息。该电子商务系统有助于实现外贸型中小企业的办公自动化，解决了外贸型中小企业信息化建设中面临的安全性、数据集成、服务合成以及商业智能等瓶颈问题，降低了企业的运营成本，提高了外贸型企业的核心竞争力，有助于他们在日趋激烈的国际化市场竞争中生存并谋求更大的发展。F8F8" 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