

电子商务考试：案例分析题及解答1电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645534.htm

1. 惠尔浦公司是全球第二大家电企业，它的产品有冰箱、空调、冰柜、洗衣机、微波炉、洗碗机等。惠尔浦公司的定价业务流程非常复杂，没有采用计算机系统，一般情况下每年要几次变价，而每次变价需要对18万个单元格的Excel电子报表进行计算，费时110天。这不但影响了他的利润率，而且使顾客迷惑不解。为了降低经营成本，惠尔浦公司决定改进其销售链的业务流程。现在公司还面临大规模定制的压力，这意味着顾客的要求更复杂了，销售人员必须从庞大的产品线中配置出顾客要求的方案，同时正确的定价。传统的销售和定价业务流程根本不能应付这种要求。案例问题：(1)什么是销售链管理？目的是什么？(2)销售链管理应用整合重要性是什么？答：(1)销售链管理就是订单获取的整合战略，其广义的定义使用信息技术支持从客户初次联系到订货的整个销售周期。目的：在互不相连的销售职能之间建立起实时地连接，从而形成一个从客户初次联系到完成付款的完整的销售周期。(2)重要性：因为销售队伍的环境非常复杂，需要所有销售人员(如电话销售人员、售前人员、现场铺售人员、地区销售经理和销售总裁)协调行动并分享信息以制定并执行销售战略。应用的整合可以让销售队伍共享诸如定价、客户联系历史等信息，也有助于管理销售活动，包括确定下次会面的时间、了解买方的决策者及其态度、了解会面对购买决策者的影响极确定销售队伍随后的行动。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