

# 开亨B2B互联网全渠道采购商业系统

整合企业渠道资源，赋能经销体系，构建智能化的品牌订货商业生态平台

# 目录

## CONTENTS

01

行业业务痛点

02

订货数字化解决方案

03

产品核心功能价值亮点

04

产品技术架构

05

项目实施及服务保障

01

行业业务痛点

# 业务痛点

全业务链传统线下模式管控难，缺失对下游经销商订货环节的整体线上化管理

经销商环节边缘化对企业依附性锐减，企业与经销商粘稠度不足从而影响商机

行业竞争加剧，品牌对经销商的服务与赋能已成为核心竞争力

企业内部业务系统相对独立，数据无法形成合力，经销商下游资源得不到有效利用

02

## 订货数字化解决方案



# 订货数字化解决方案

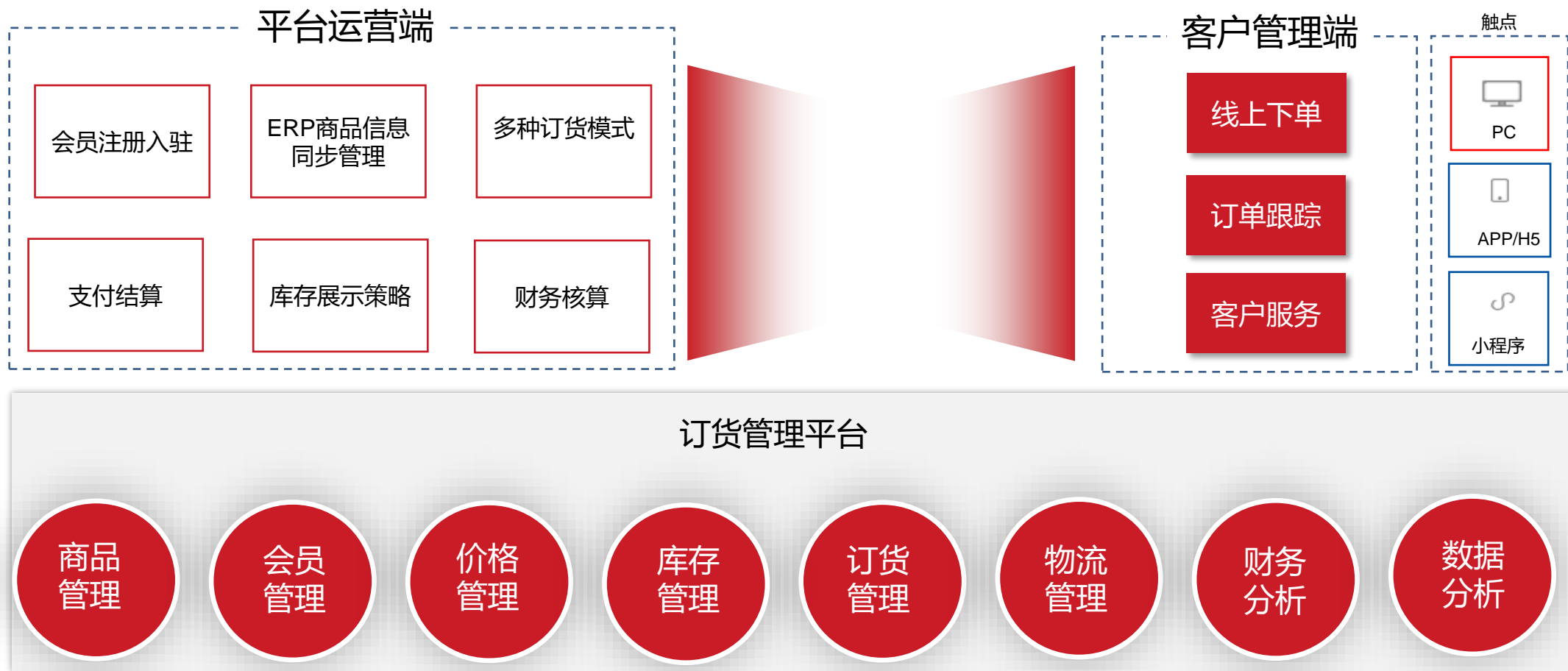
传统线下批发、零售业务平滑过渡至线上!



- 1、统一B端客户的订货规则;
- 2、加强采购商对平台的参与感, 实现协同运营;
- 3、提升采购商销售数据的精准性和实时性;
- 4、解决库存的消化和管理混乱隐患;
- 5、建立品牌方与客户服务通道, 让业务节点更加清晰透明;
- 6、建立品牌企业整体的数据体系, 助力优化战略决策。

# 订货数字化解决方案

## 构建以线上订货+客户服务为核心的服务体系



# 订货数字化解决方案

## 战略目标：以数字化平台构建为基础，打通人货场，建立以客户为中心的服务体系

- 初始目标是减少销售助理、客服繁琐及重复的工作，收集终端客户情报，进行订货业务的数据分析，优化企业内部信息化管理。
- 随着数字化营销的持续推进，**整合内部各项数据系统（客诉、运营、经销商管理等），最终实现人货场的打通。增强品牌与经销商的互动，开发可以聆听经销商体验和声音的专属渠道，打通并整合用户全生命周期数据，形成用户体验和用户管理的闭环**

全面数字化

全面智能化

### 数字化路径：

**第一阶段：**统一平台，整合内部所有已开发和将开发的数字化工具（小程序等），围绕信息流、用户流、销售流（资金流/物流、销售模式）、服务流等，**实现人货场数字化打通**

**人：用户管理**，从客户注册准入—>各渠道用户整合—>推荐—>交易全过程管理

**人：销售管理**，从销售准入—>客户绑定—>客户关怀—>代客下单—>业绩统计—>团队激励全过程管理

**场：订货数字化平台搭建**，“场”的串联，以及资金流、物流、销售模式的整合

**第二阶段：建立业务中台**，围绕渠道业务的核心场景优化业务的流程及决策路径，加强对于用户的认知，升级用户体验，实现数智化升级



# 企业订货业务数字化带来4大价值

- 实现统一端口，自动识别用户身份，进入对应的业务流程
- 构建品牌方与采购商之间统一服务门户

统一  
端口

- 优化经销商订货流程及库存应对效率，提升对经销商的统一管控；
- 提升用户在线下单，代客下单的消费体验。

优化  
体验



数据  
中心

- 全渠道订单统一收订协同；
- 全渠道可视化的仓储库存统一管理
- 全渠道统一的商品资源配布；
- 大数据分析，助力优化战略决策。

业务  
延伸

平台化运营模式的整体提升，兼顾到后期的延伸业务、供应链金融业务等。

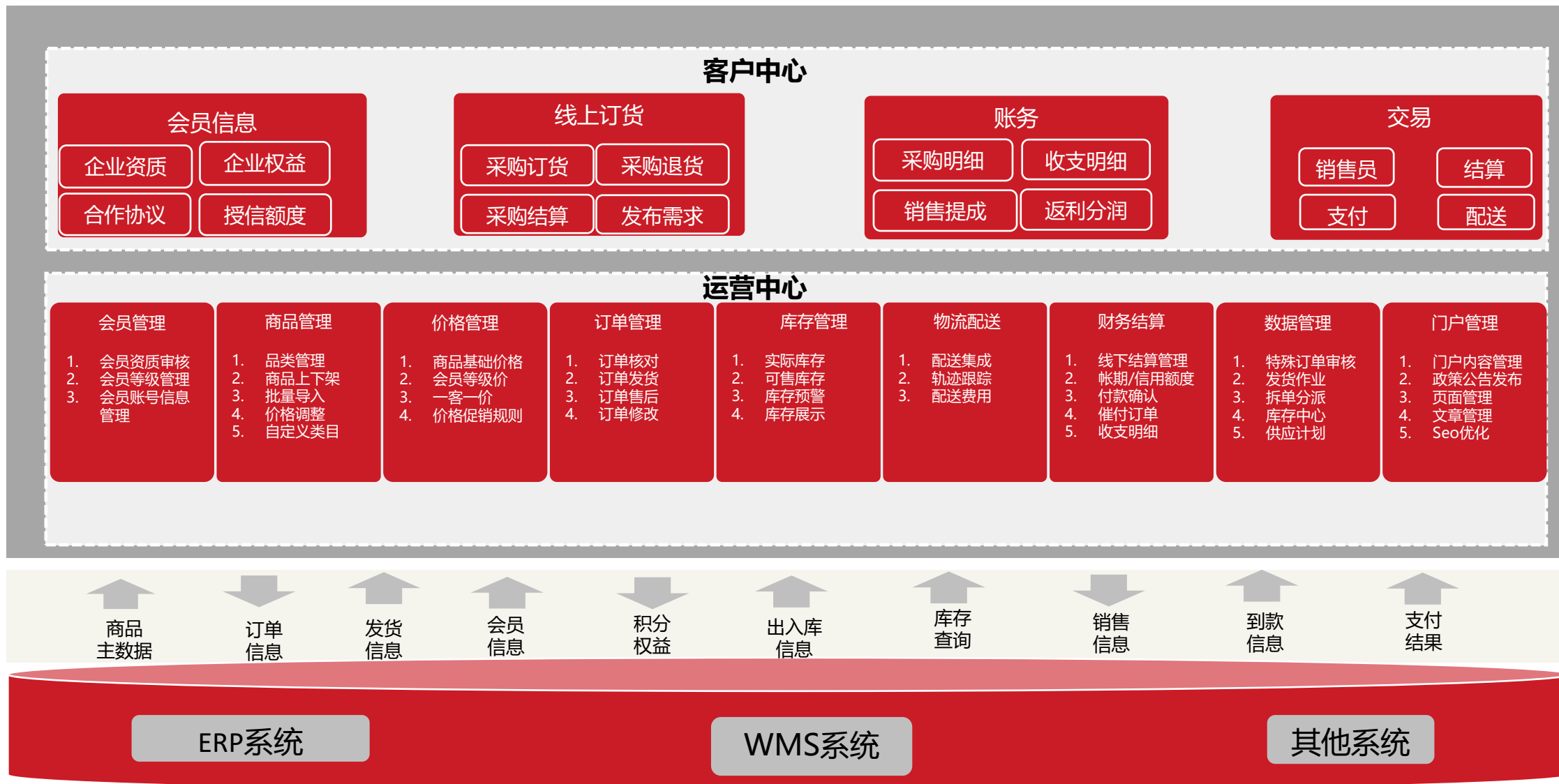
03

产品核心功能价值亮点

# 系统整体架构

线上订货平台

第三方系统



提供强大的商品中心子系统，从商品属性模板，可售区域，数据共享和转发等多方面都能够灵活配置，以支撑品牌企业业务快速高效的运转。

## 定时上下架

商品可设置定时上下架

## 可售区域配置

可针对不同分类，不同商品设置销售的区域

## 多终端数据共享

多个终端，如：手机端，微信端，PC端，都使用同一商品库的数据



## 完善的商品类型

普通商品、组合商品、包装辅材

## 销售渠道全覆盖

覆盖到所有线上线下销售渠道、实现销售全渠道覆盖

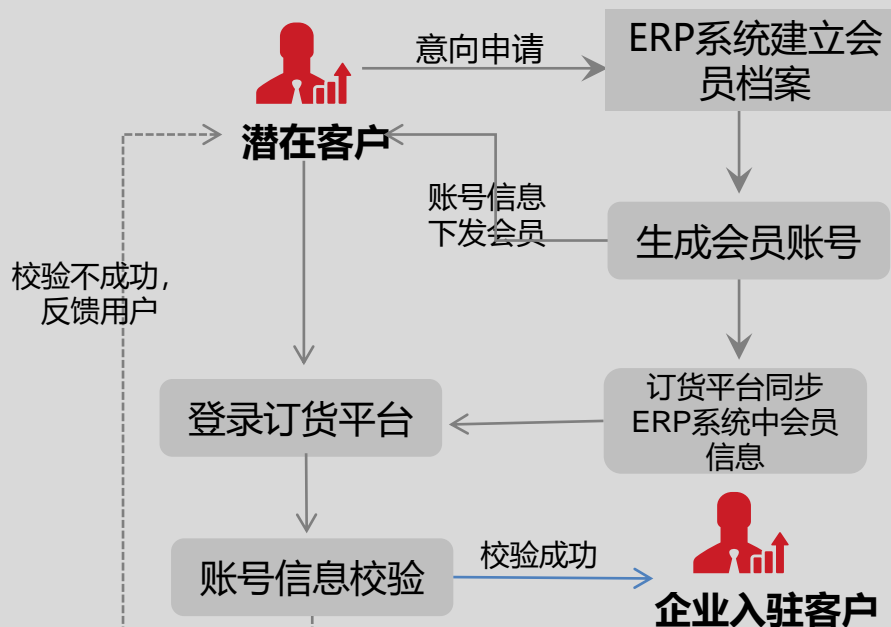
## 灵活的规格属性配置

商品不同规格采用不同规格属性模板，不同模板不同属性。灵活适应产品特征

# 会员管理-准入规则：ERP数据同步与线上注册相结合

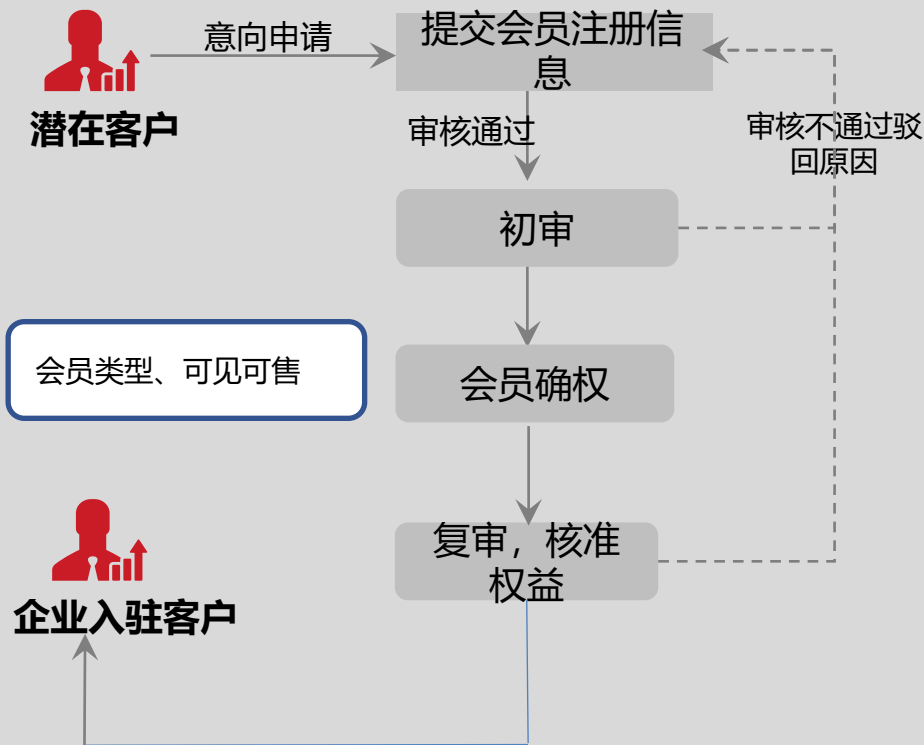
## ERP数据同步

打通订货平台与ERP之间的数据联通，直接从ERP系统获取相关会员信息，经销商开会在ERP系统中管理。



## 线上注册

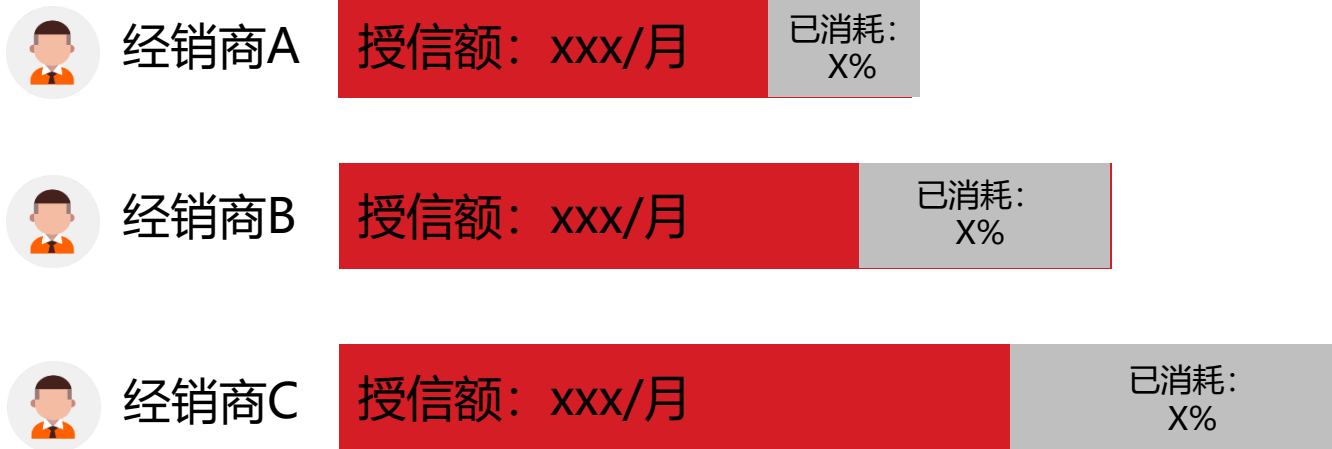
企业会员需填写相关企业信息，包括企业信息、管理人信息、发票信息、银行信息、营业执照等，通过后台审核流程完成注册  
企业会员注册对应完善的审核流程（类似OA审核），精细化审核每个会员的价格政策、商品可见、可售、授信等平台权益。



# 会员管理-经销商授信管理

建立经销商授信管理体系，通过品牌方下放授信额度，经销商线上采购时以额度进行支付。

经销商下单时校验其剩余的额度，以判定是否能再次下单。



The screenshot shows a configuration form for a member user named 'keke'. The form includes the following fields and options:

- 会员用户名: keke
- 账单生成日期: 每月 1 日 (Please set a date before the 29th)
- 还款日期: 每月 10 日
- 超时冻结天数: [ ] 天 (超过该天数直接冻结使用授权)
- 超时未还款天数: [ ] 天
- 滞纳金计算比例: [ ] (如果输入0.8, 表示滞纳金=超时未还款额\*0.8, 有效范围0~1.)
- 区间设置: + 添加 (欠款金额请由小到大填写.)
- 欠款金额满: 100 优惠: 10 \*
- 授信是否被冻结:  否  是
- 是否开启授信:  否  是

# 价格管理-2B业务特有差异化批发价格政策覆盖



	晨光时尚延长线插座三位带USB1.8米AEA98650	销售价格: ¥86.38 会员价: 登录可见	<a href="#">加入购物车</a> <a href="#">加入收藏</a>
	晨光A4塑封膜 (80mic) 100张ASC99392	销售价格: ¥63.50 会员价: 登录可见	<a href="#">加入购物车</a> <a href="#">加入收藏</a>
	晨光简易通指纹考勤机AEQ96706	销售价格: ¥251.80 会员价: 登录可见	<a href="#">加入购物车</a> <a href="#">加入收藏</a>
	晨光电子密码保管箱BGX-5/D2-53A6AEQ96730	销售价格: ¥1206.06 会员价: 登录可见	<a href="#">加入购物车</a> <a href="#">加入收藏</a>
	晨光简易通自动装订机AEQ96774	销售价格: ¥2654.40 会员价: 登录可见	<a href="#">加入购物车</a> <a href="#">加入收藏</a>



## 市场销售价

目前主要应用到2c个人客户的定价, 前期统一使用市场销售价;

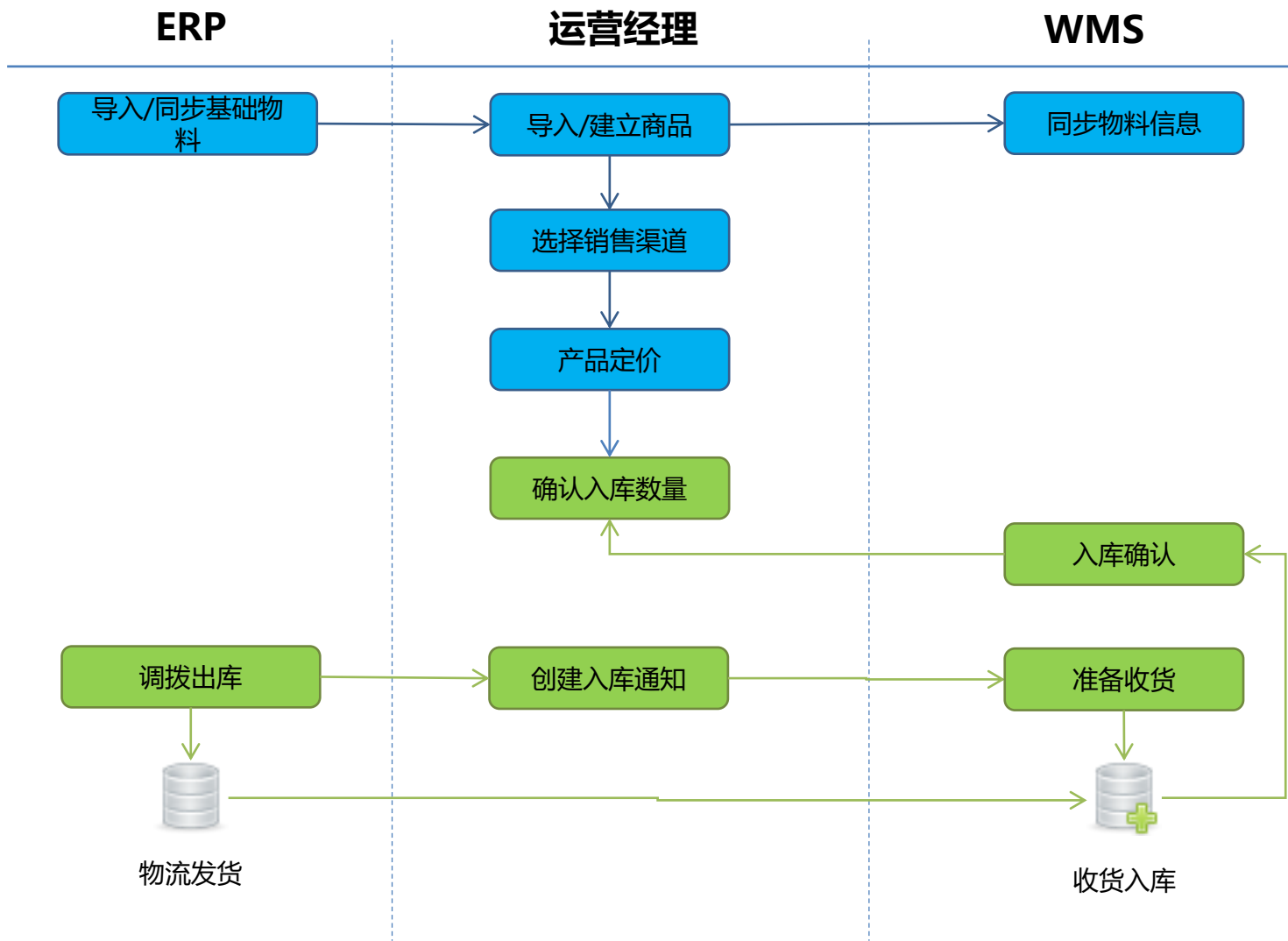
## 会员等级价

- 1、个人用户、高级vip、企业会员可以分别定义会员等级价;
- 2、会员等级价包括“全局等级价”和“单品会员等级价”, 优先取“单品会员等级价”;
- 3、“全局等级价”和“单品会员等级价”都可以按照固定比例、固定价格进行设置;

## 一客一价 (千客千价)

- 1、一客一价, 即根据签约合同进行单独定价, 每个客户都不同价格;
- 2、定价环节主要发生在合同审核完成后, 同时日常运营中也可以调整个别单品的一客一价

# 库存管理

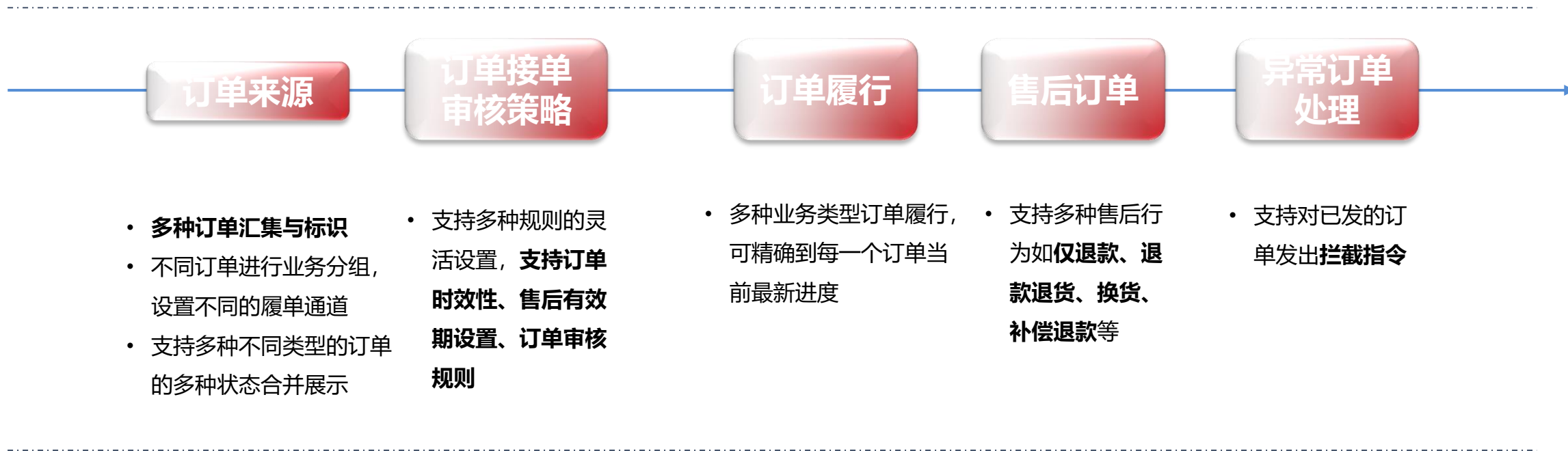


1. 对代理店和专业买家显示库存
2. 库存警戒线 (下单数量限制)
3. 库存不足也可下单



# 订货管理-订单全流程高效管理

高效、灵活、可配置的订单中心核心功能，完美契合商城各类型订单的业务需求

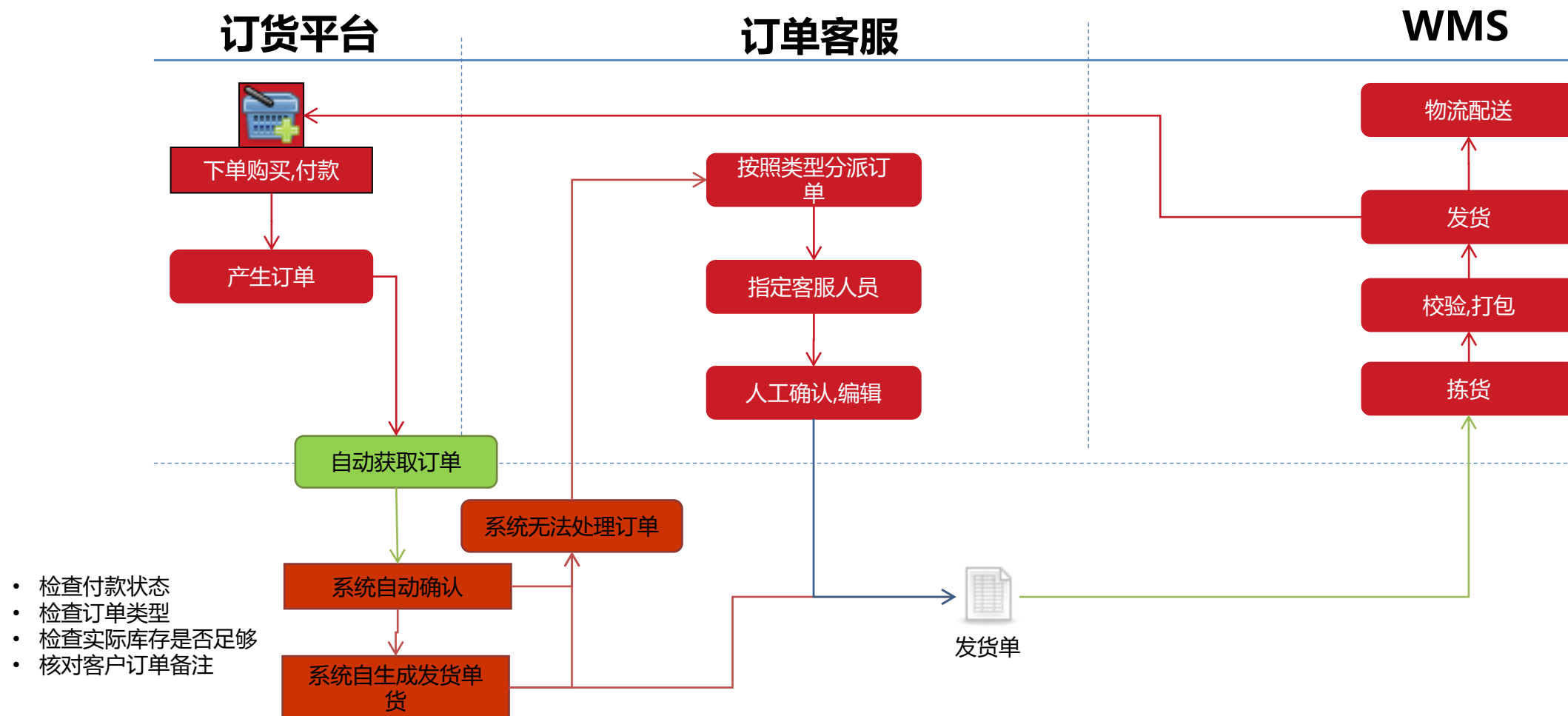


异常订单截停

便捷高效审核

灵活退货机制

# 订货管理-订单处理流程



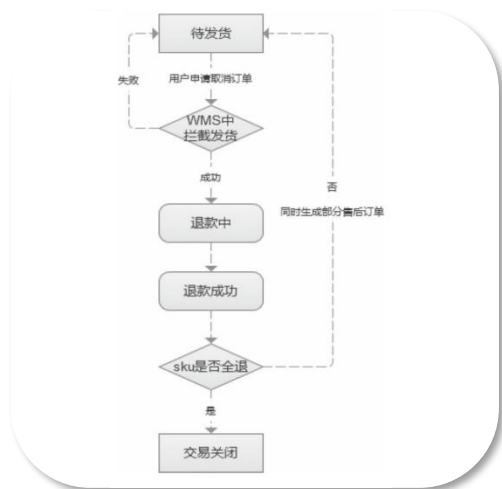
# 订货管理-四种售后订单处理场景为客户提供整体交易闭环

客户在下单时，为了发货和结算方便，后台需要对订单进行拆分



## 待付款取消订单

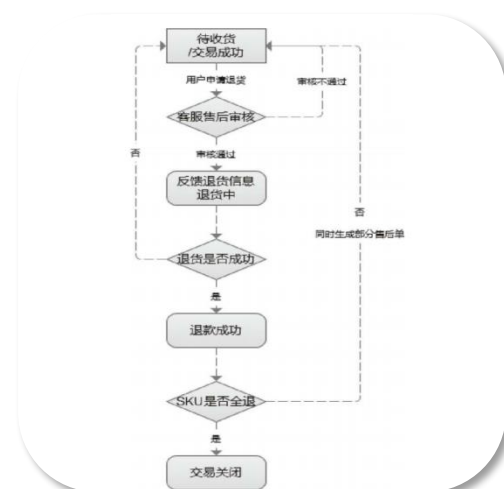
当用户提交订单后主动取消订单或者用户超时未支付时，订单的状态变更为“已取消”，不需要经过客服审核



## 待发货取消订单：

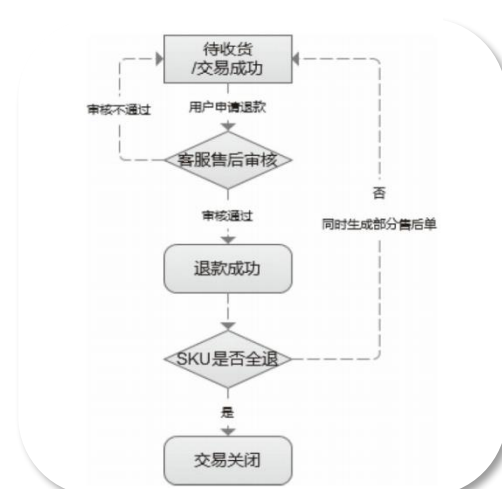
当订单在“待发货”状态时，用户申请取消订单，由于用户在支付订单后，发货单可能已经推送至WMS，甚至已经交接发货，状态未及时回传更新。为避免货款两失，要先暂停订单出库，在调度中查询订单是否推送至仓库，

- 若尚未推送，则停止推送；
- 若已经推送，则去WMS拦截发货，暂停出库流程。若暂停失败，则拒绝“取消订单”申请，回复原因“订单已出库”；
- 若暂停成功，“取消订单”申请通过，进入退款流程，同时通知调度中心该订单取消，WMS订单进入返库流程。



## 待收货/交易成功退货：

当订单在“待收货”或“交易成功”的状态时，用户申请退货，。用户提交退货申请之后，需经过客服审核。审核不通过，回到原状态；审核通过后，告知用户退货地址（仓库）或者上门取件，用户填写退货信息（物流单号等），才正式进入退货核心流程。系统生成退货入库单，当仓库收到退货之后，进行退款。



## 待收货/交易成功退款：

当订单在“待收货”或“交易成功”的状态时，用户申请退款，用户提交退款申请之后，需经过客服审核。审核不通过，回到原状态；审核通过后，系统进行退款。同样很多平台支持订单部分商品退款，当SKU全退时，原订单的状态直接变成“交易关闭”。当发生订单中部分商品退货、退款时，原订单的状态不变，维持“待收货”或“交易成功”状态，同时生成部分售后单。剩余的订单商品仍然允许进行售后。

# 订货管理-多种便捷下单方式实现快速下单

## 企业采购专区 \ 场景采购 \ 复购清单 \ 批量导入采购 \ 订单复制

中小型医院基础网络 (100个点及以下) 为100个点及以下的医院提供快速的基础网络搭建, 满足医院互联网、业务网的使用



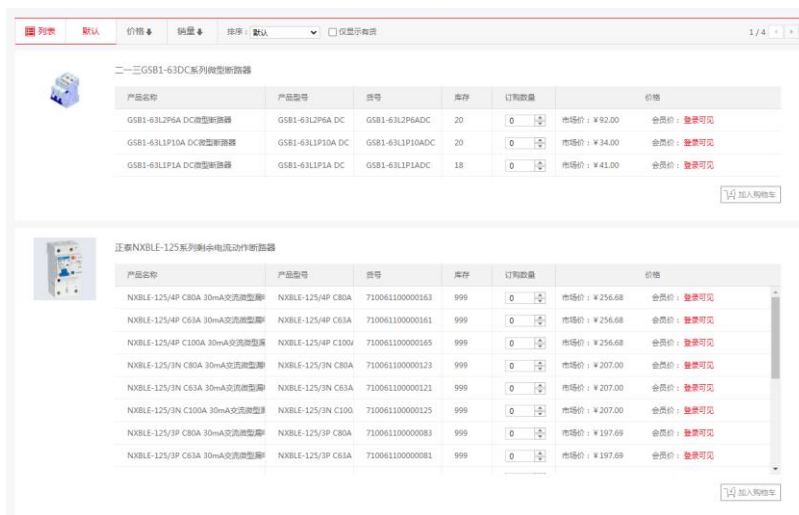
Product grid showing various network equipment with prices and quantities. Includes items like switches and routers.

合计

共: 1 件商品  
商品总价: ¥4896  
商品折扣: ¥0  
商品实付款: ¥4896

[立即下单](#)

对方有任何疑问? [试试咨询专家](#)



Product list interface showing details for GX81-63DC series products. Includes columns for product name, model, stock, order quantity, and price.

产品名称	产品型号	货号	库存	订购数量	价格
GS81-63L2P6A DC微型断路器	GS81-63L2P6A DC	GS81-63L2P6ADC	20	<input type="text" value="0"/>	市场价: ¥92.00 会员价: <a href="#">点击查看</a>
GS81-63L1P10A DC微型断路器	GS81-63L1P10A DC	GS81-63L1P10ADC	20	<input type="text" value="0"/>	市场价: ¥34.00 会员价: <a href="#">点击查看</a>
GS81-63L1P1A DC微型断路器	GS81-63L1P1A DC	GS81-63L1P1ADC	18	<input type="text" value="0"/>	市场价: ¥41.00 会员价: <a href="#">点击查看</a>

[加入购物车](#)



Shopping cart interface showing items added to the cart. Includes item name, quantity, and price.

世达钣金工具箱套, 103件套, 952085

货号	规格	库存	订购数量	会员提货价
11	暂无	103	<input type="text" value="3"/>	¥20

银燕 丝锥板牙组套, 45件制, M3-M16

货号	规格	库存	订购数量	会员提货价
GS1630485604755149	颜色:白色,尺码f	8	<input type="text" value="2"/>	¥100
GS163048560475935e	颜色:白色,尺码d	10	<input type="text" value="2"/>	¥100
GS1630485604761e71	颜色:白色,尺码s	14	<input type="text" value="2"/>	¥100
21	颜色:白色,尺码m	214	<input type="text" value="2"/>	¥121

# 订货管理-合同、发票、单据无纸化管理

01

合同

供应商入驻合同：标准模板，线上审核，存档；  
企业会员入驻合同：标准模板，线上审核，存档；  
订单合同：根据订单数据自动生成，线上审核，存档。  
对接电子签章：根据需求可对接。

02

发票

前端下单，支持普通发票、普通增值税发票，增值税专用发票的选择和录入；  
会员中心支持发票信息管理；  
订单完成后，后台生成开票任务，完整的发票管理流程；  
支持多订单合并开票及寄出；  
支持发票快递的追踪及查看  
支持对接开票系统

03

单据

线下单据对账  
线下付款单据上传；  
线下付款单据审核；  
对账明细查询及导出；  
其他单据无纸化管理；

# 订货管理-多种采购返利模式助力销售任务目标达成

01

## 订单总价返

即根据用户成交订单的总额按比例返利，返到现金账户；

可按照会员等级，或者针对具体的个人进行返利比例；

02

## 商品分类返

即可设置每个商品分类的返利比例，将订单中不同商品分别拆分计算最终的返利比例；

可按照会员等级，或者针对具体的个人进行返利比例；

03

## 叠加特殊返

即可在“订单总价返利”、“商品分类返利”的基础上，叠加特殊商品的返利；

可按照会员等级，或者针对具体的个人进行返利比例；

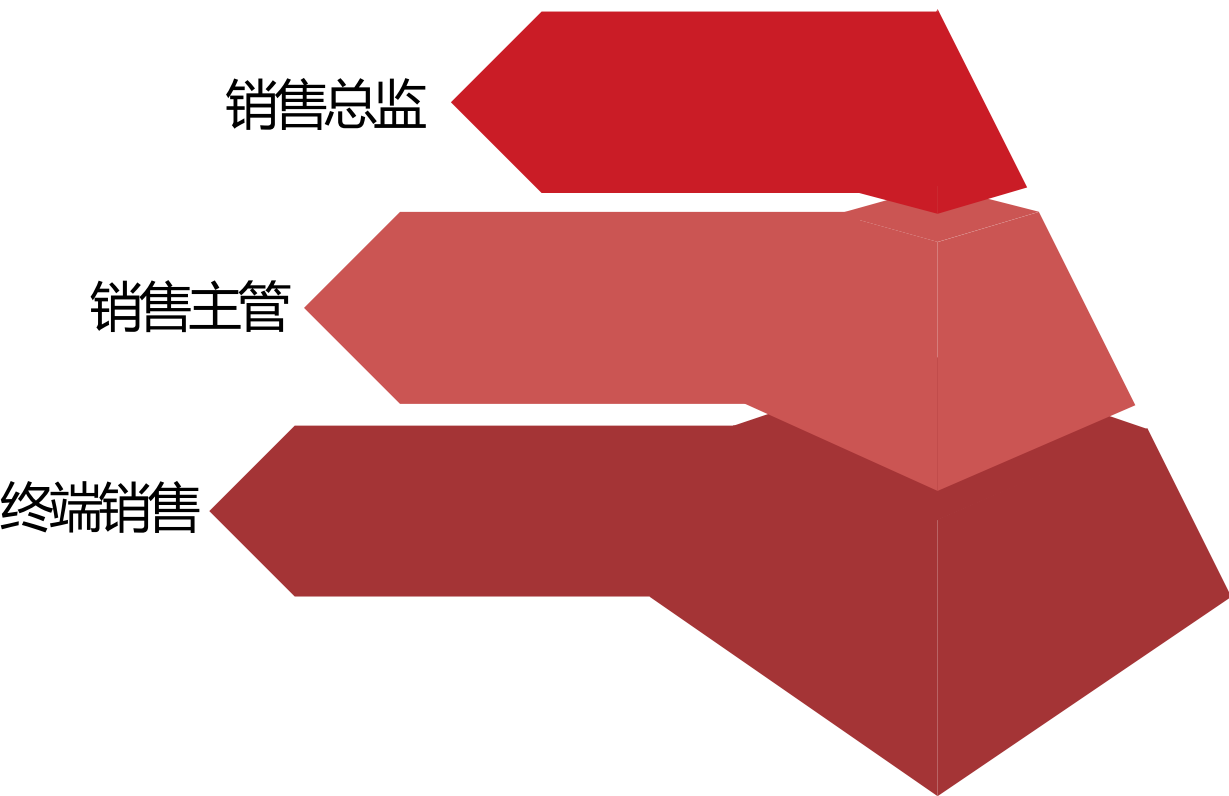
特殊商品返利为全局统一设置

04

## 月/年阶梯返

即针对每个会员可以设置月度、年度任务，以阶梯递增，完成不同的任务目标，给予不同的销售返利。

# 订货管理-销售层级管理及实时业绩监控



## 销售层级

销售可监管不同层级，总监 - 销售主管 - 一线销售；

## 提成计算规则

支持“全局销售提成比例”及“单品提成比例”设置；全局销售提成比例即根据订单总额，单品提成比例为单独为每个商品设置提成比例；

提成统计到“一线销售”。

## 业绩计算规则

业绩是指不同销售角色对应的个人完成销售的总额

根据归属关系，可统计到具体的某个人的所有总额；

# 订货管理-管家式销售工作台，助力销售提供优质服务

## 售前

### 客户



公司接触



了解产品



合同签署

### 销售员

客户拉新

我的客户

销售物料

业绩管理

营销推广

.....

### 核心功能扩展

- 客户拉新：销售通过小程序分享快速注册邀请注册，自动关联销售和客户。
- 我的客户：可以进行管理查询我的客户，客户业绩情况、客户下单情况、付款情况、物流清明。
- 销售物料：下载销售物料，分享给客户。
- 业绩管理：涵盖销售的业绩、客户的提货明细、返利折扣明细、提现等内容。
- 营销推广：发布营销推广信息，根据营销情况和效果。

## 售中

### 客户



确定采购



订货下单



付款支付

### 销售员

代客下单

折扣申请

订单核准

询价报价

销售收款

.....

### 核心功能扩展

- 代客下单：通过小程序帮助客户代客下单，提交后分享。
- 折扣申请：协助客户申请折扣。
- 订单核准：可以通过手机帮助客户核准订单，防止客户下单产生错误。
- 询价报价：通过手机端快速询价、报价。
- 销售收款：通过订单号匹配客户收款催款。

## 售后

### 客户



商品签收



售后处理



对账结算

### 销售员

客户对账

开票收款

订单查询

订单催付

订单修改

.....

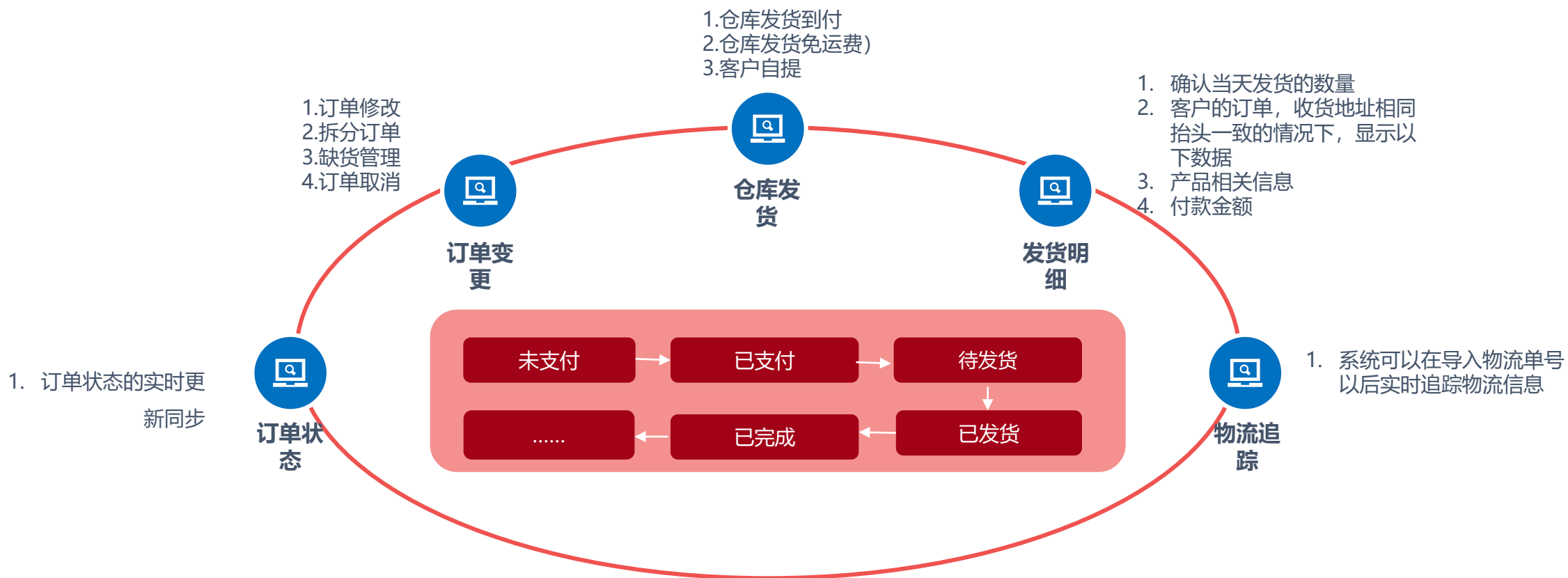
### 核心功能扩展

- 客户对账：客户自动对账，自动生成账单，确定订单情况、月度销售情况，授信使用情况。
- 开票收款：在手机端在线对账并申请开票。
- 订单查询：查询订单物流情况、配送情况、缺货情况、调货情况。
- 订单催付：销售跟催清单，标记订单，任务处理跟踪。
- 订单修改：客户下单后进行订单修改等。



# 物流管理 | 订单履约全流程节点管理

物流管理对订单全流程进行管理，一方面对整体订单流程进行标准化管理，另一方面建立客户与品牌企业的沟通的渠道，便于客户实时跟踪自己的订单流转情况。



# 结算管理-支持多种付款方式，加快资金回笼

## 款到发货

小额支付：包括支付宝、微信、银联、快钱等；

大额支付：包括银联对公、快钱对公等；

线下支付：线下转账、汇款

## 货到付款

货到线下打款、货到快递收款；

## 先货后款

授信申请——授信审核——授信支付  
——账期提醒——账期结算

分期付款、大额支付



银联支付



微信支付



支付宝



余额支付



银行转账



充值余额



返利余额



保证金

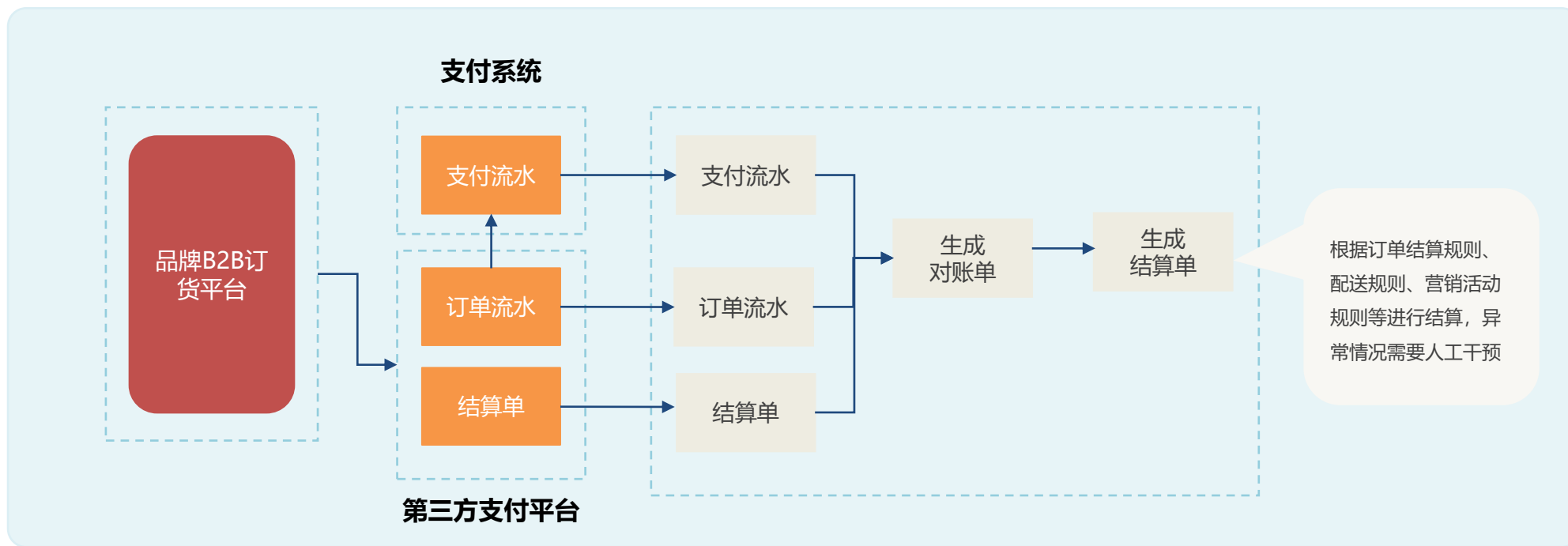


信用额度



虚拟币

# 结算中心 - 线上业务的财务结算流程



## 面向客户结算

返利应付

分销结算

货到付款应收

销售业绩结算

授信结算

线下付款应收

到期未结核算

退货结算

## 相关报表

授信统计

平台销售汇总

销售收入统计

预存款统计

现金账户统计

会员返利结算

到期未结账单

商品销售汇总

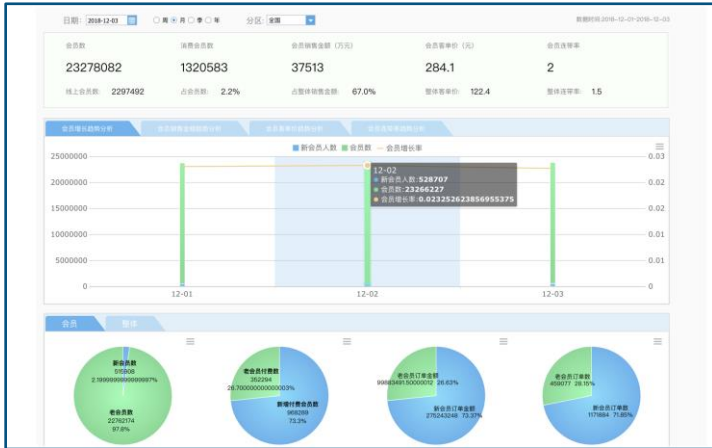
货到付款应收

任务达成统计

实时欠款

线下付款应收

# 数据分析-多场景多维度数据分析



### 流量指标

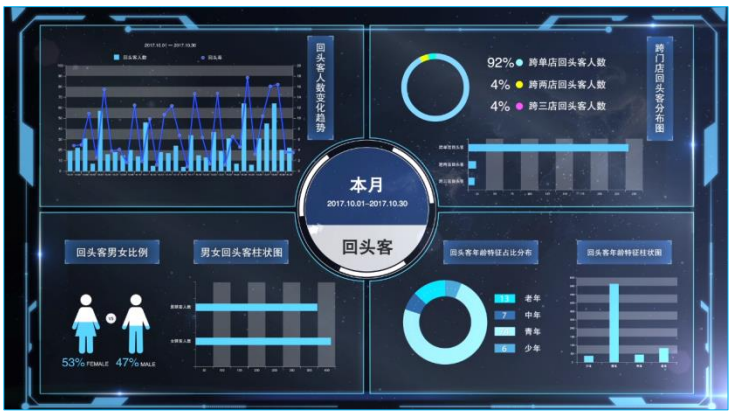
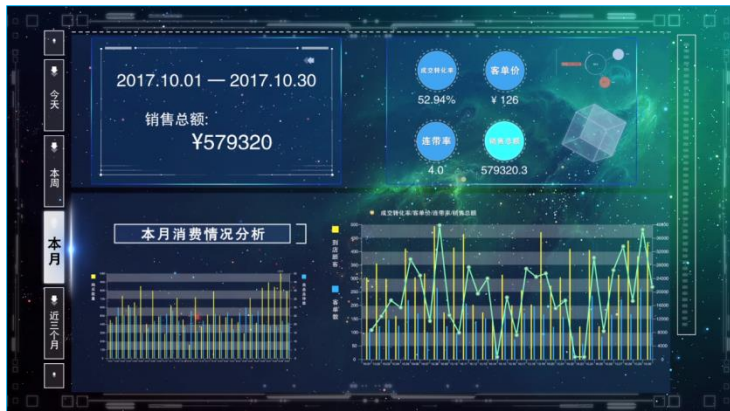
- 浏览量
- 搜索关键词
- 平均在线时间
- 平均访问量
- 日均流量

### 运营数据

- 成交指标
- 订单指标
- 退货指标
- 库存指标
- 供应链指标

### 会员数据

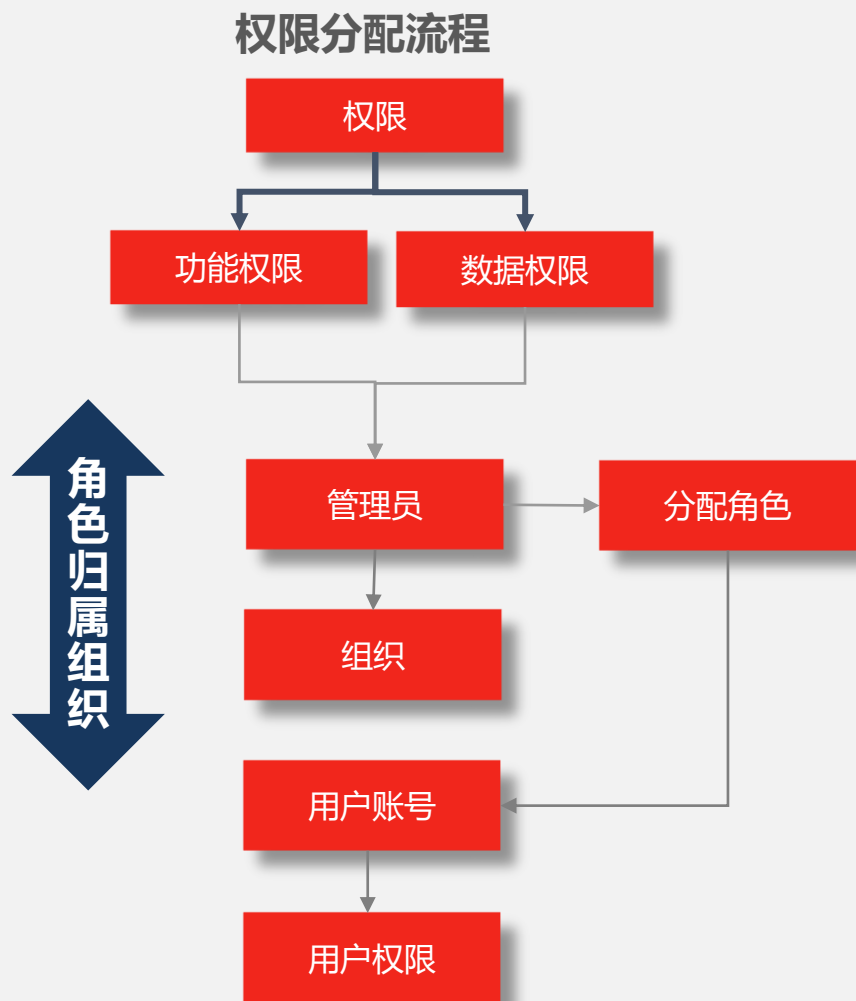
- 签约会员数
- 会员复购率
- 平局购买次数
- 会员回购率
- 会员留存率



- 设立不同角色分析模板
- 建立数据关联与透视分析模型
- 多维度、细颗粒度的数据展现
- 丰富的图表展现形式
- 全局埋点 (如百度统计) 助力全站SEO

# 组织权限管理-角色与权限分离、高可自定义性

在集团的组织管理里，定义好业务权限，就能够由分配组织人员角色的功能权限和数据权限，一个组织可以拥有多个角色，一个员工也可以拥有多个角色，一个角色也可以拥有多种权限。



## 权限划分

根据不同业务、职能、系统模块多个维度来划分系统操作权限，赋予角色

- 功能权限
- 审批权限
- 模块权限
- 数据权限
- 查看权限
- 修改权限

## 自定义审批流

支持自定义业务审批流程，审批节点关联审批角色

审批流程：

- 财务审批->财务总监审批->总经理审批
- 发起活动->经销商审批->总部审批
- .....

## 自定义角色

支持自定义部门角色，以及角色相应的权限

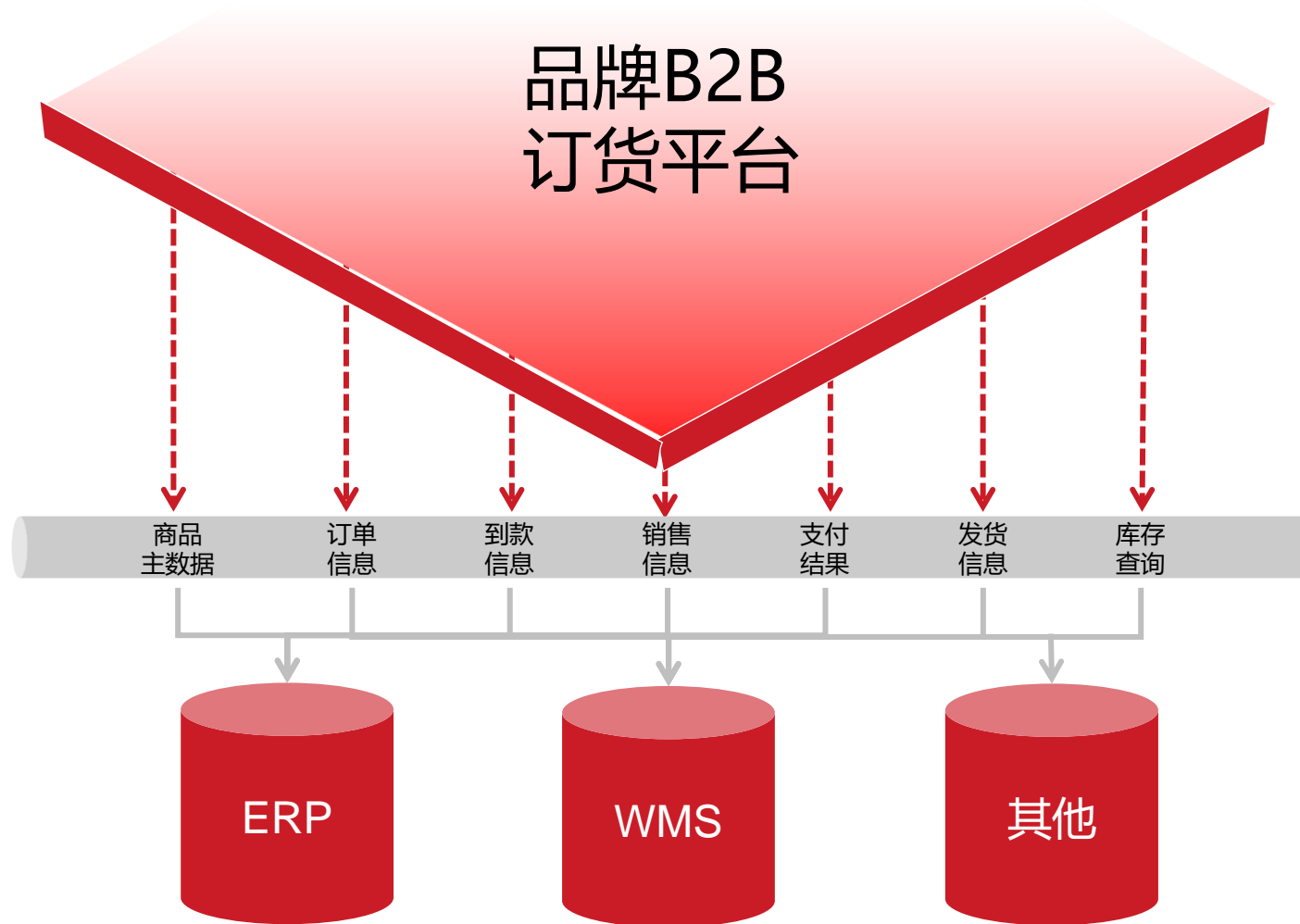
- 总经理
- 产品部经理
- IT部运营
- 经销商
- 直销员（团购）
- .....

## 角色成员管理

为系统用户赋能角色，一个用户可对应多个角色，支持批量授予用户角色

- 角色：产品部经理
- 成员：张三
- 角色：产品部运营
- 成员：张三，李四，王五

# 系统对接



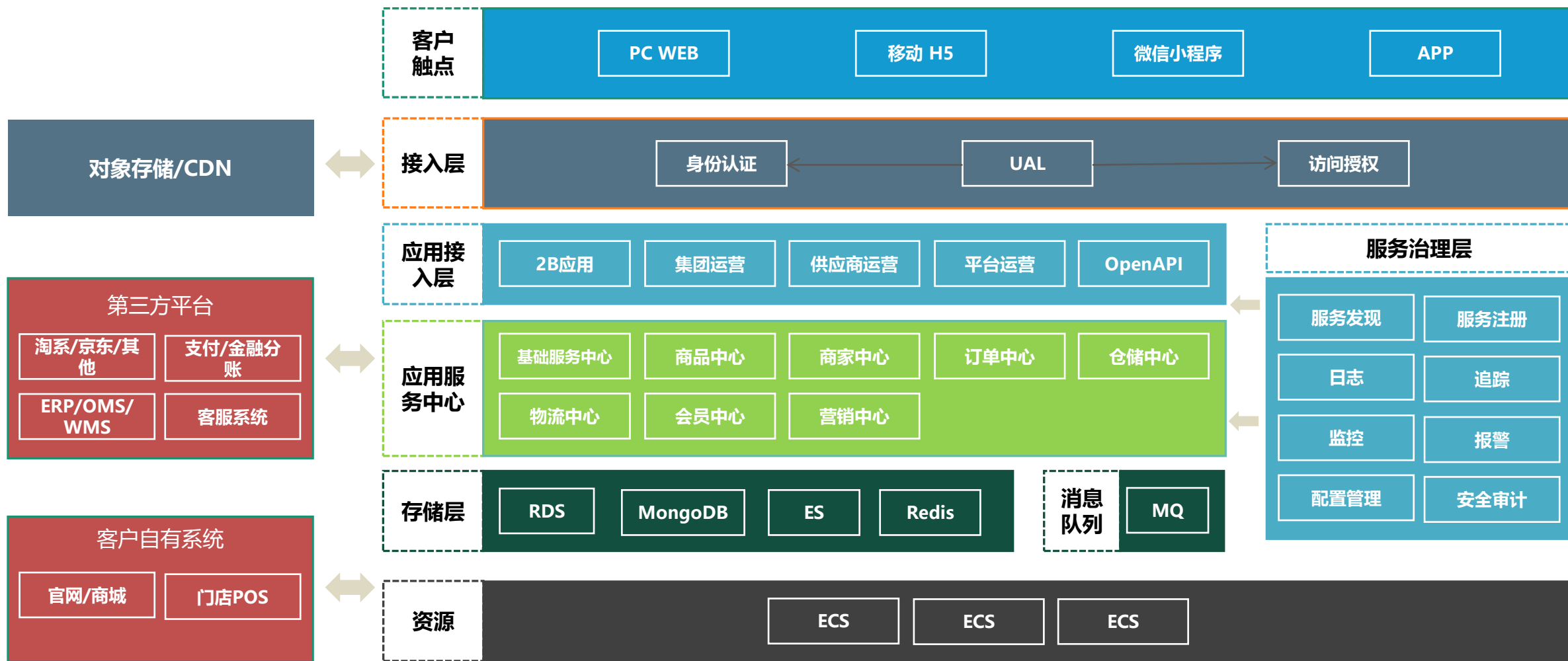
- 1.商品主数据
2. 入库单创建接口
3. 出库单创建接口
4. 入库单确认接口
5. 出库单确认接口
- 6.库存查询接口
- 7.发货单创建接口
- 8.发货单确认接口
- 9.发货单取消接口
- 10.退货入库单创建接口
- 11.退货入库单确认接口

04

# 产品技术架构

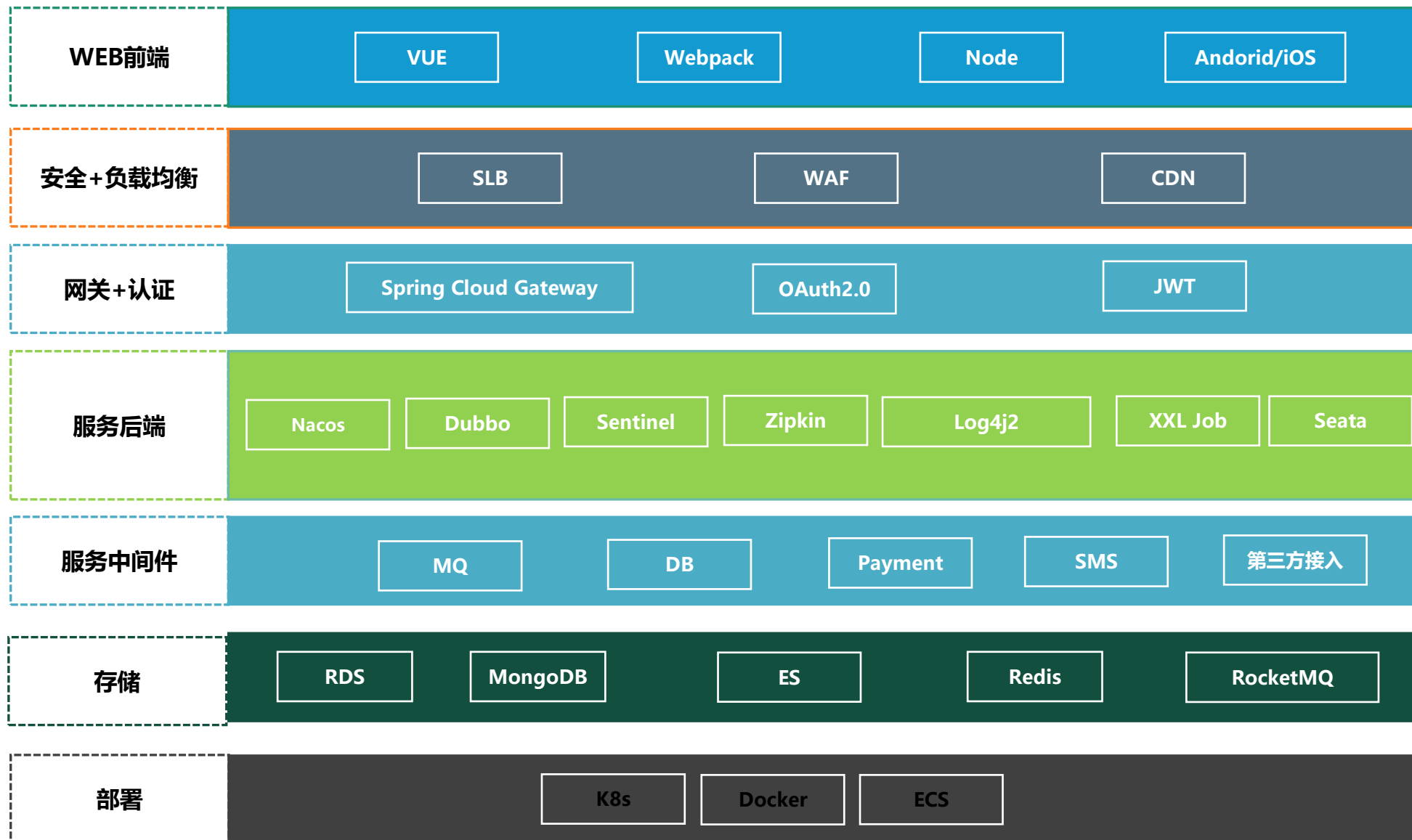


# JAVA系统架构—应用架构





# JAVA系统架构—应用架构



# JAVA系统架构核心价值点



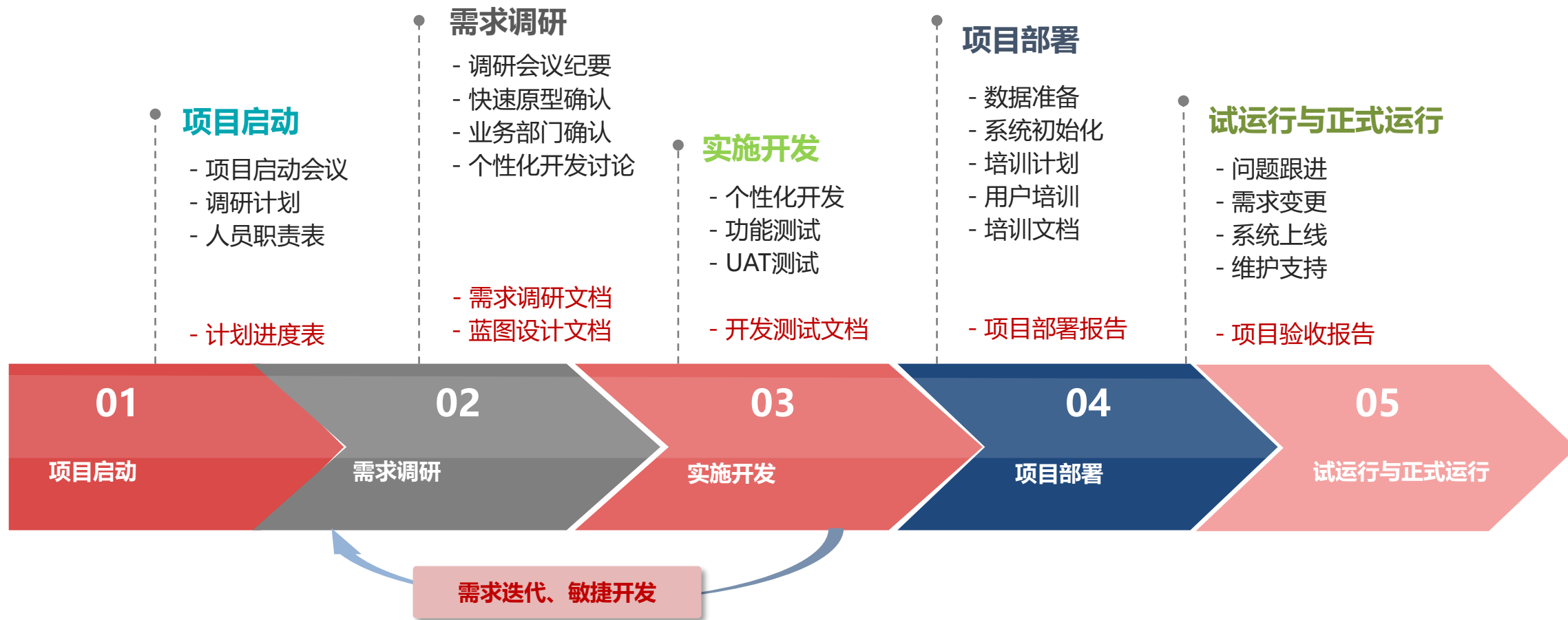
05

## 项目实施及服务保障

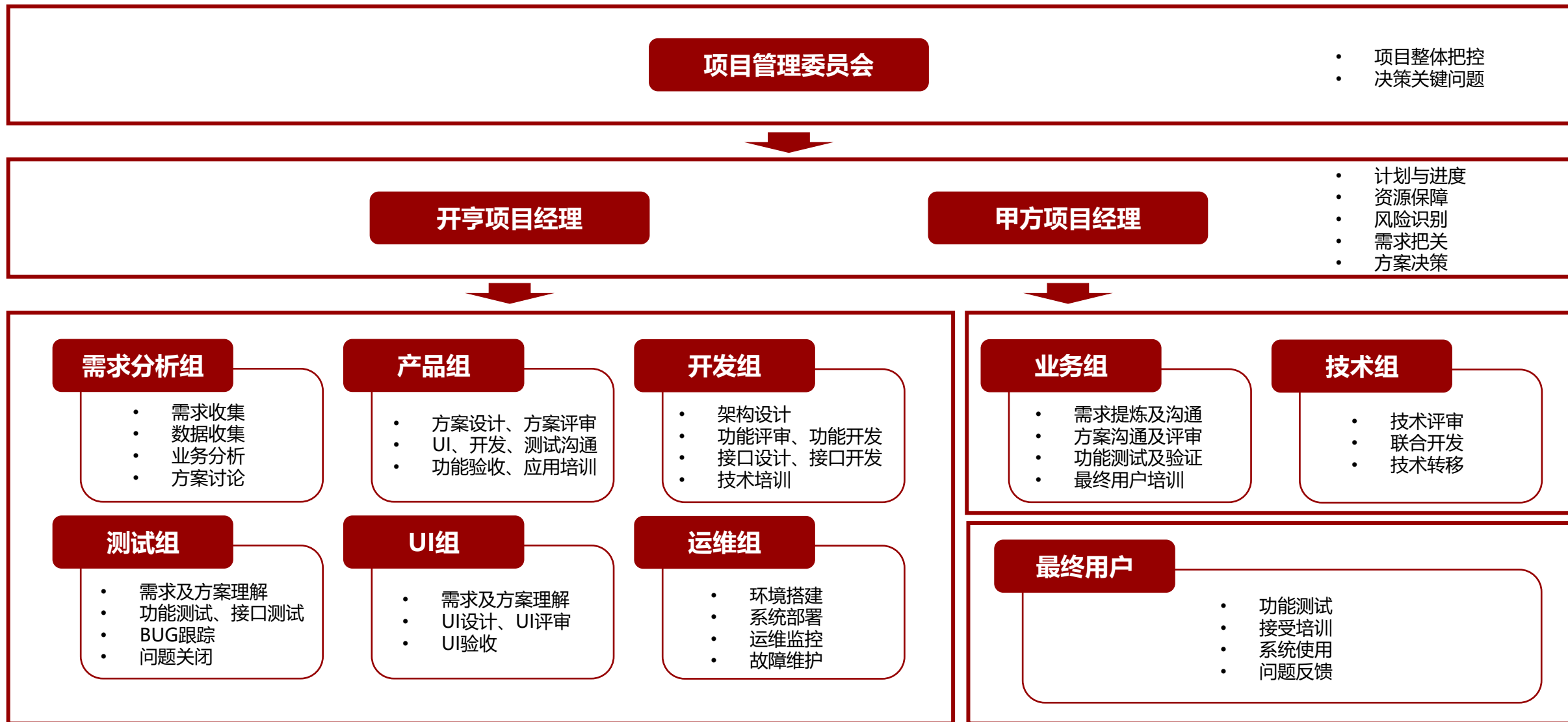
# 开亨项目实施方法论 | 五阶段

■ 开亨项目交付以瀑布式为主辅以敏捷交付特征，形成开亨自有、独特、高效的项目实施方法论

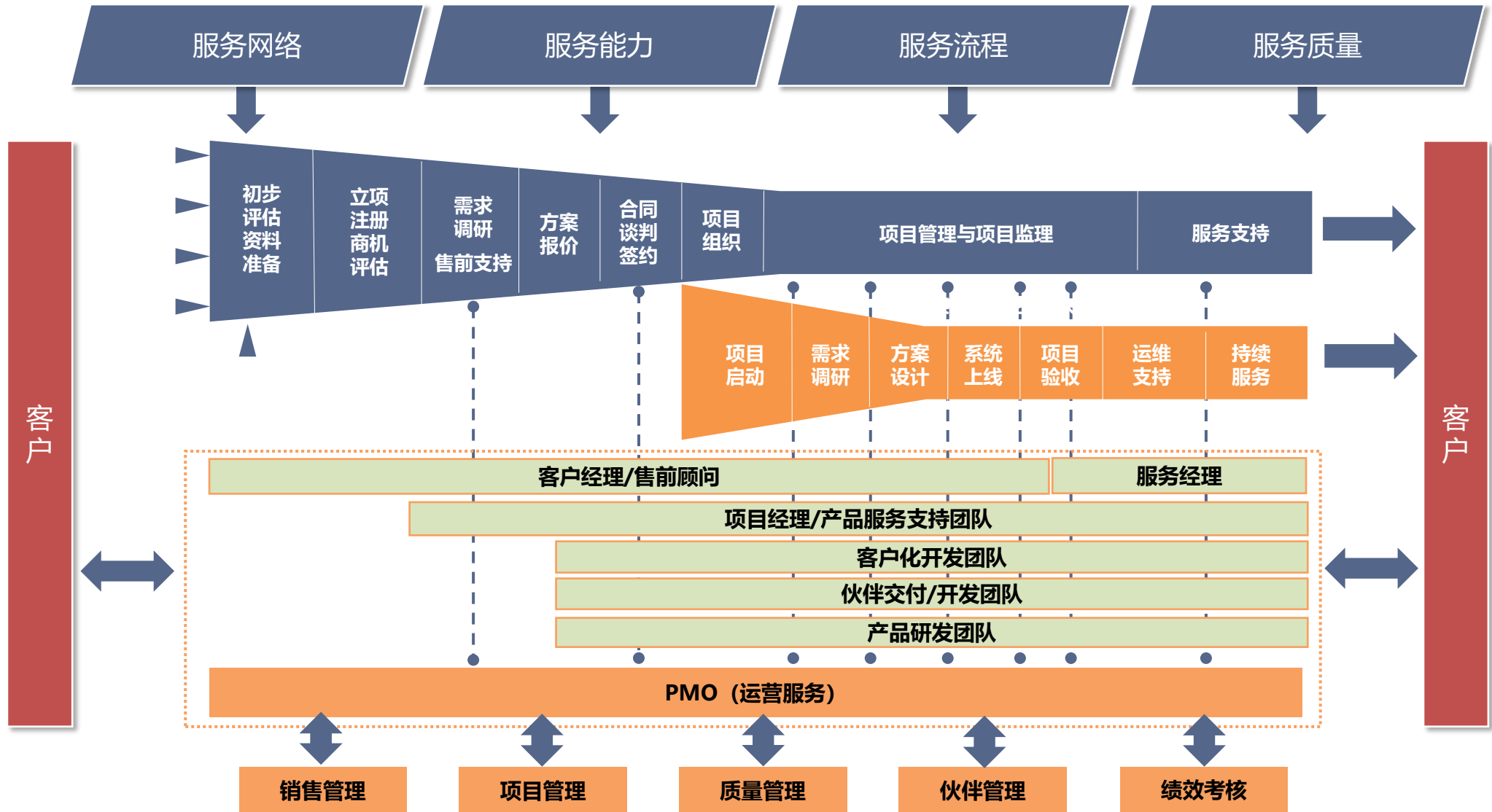
■ 瀑布式特征保障项目持续产出、有效控制，敏捷式特征保障需求快速、高效、精准落地



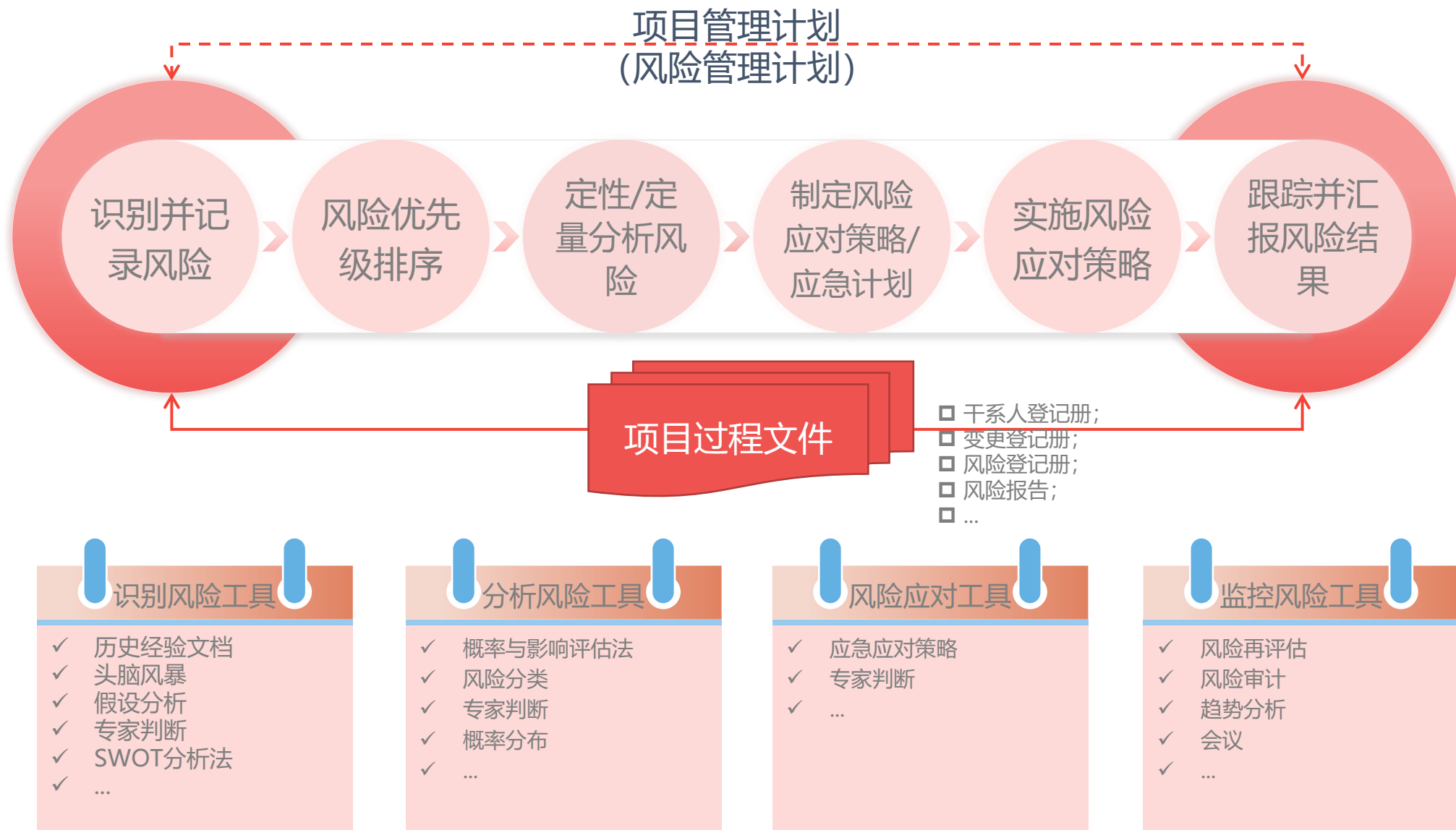
# 项目组织架构



# 项目管理服务体系



# 风险管理及其策略



# 项目管理服务质量

开亨对服务标准进行等级划分，明确服务目标，建立保障机制，提升服务质量

紧急程度	定义	事件类型匹配	在线问题受理时间
一级	正式运行系统停机或极其重要的系统功能瘫痪，将导致重大经济损失，或引起（法律）诉讼的问题	<ul style="list-style-type: none"><li>◆核心业务功能无法进行；</li><li>◆超过10%的用户无法登录系统；</li><li>◆系统异常，发生严重程序或数据错误；</li><li>◆系统宕机。</li></ul>	实时处理
二级	系统出现重大故障或主要功能无法实现而将导致重要业务无法完成	<ol style="list-style-type: none"><li>1) 重要业务的共性问题<ul style="list-style-type: none"><li>◆数据出现异常</li><li>◆兼容性问题</li><li>◆系统出现不稳定现象，并且偶发性中断</li></ul></li><li>2) 重要业务的个性问题<ul style="list-style-type: none"><li>◆个性化系统配置问题</li><li>◆个性数据查询与分析</li></ul></li></ol>	2小时
三级	系统故障或某些功能无法实现影响系统正常运作，可获得接受替代方法，不影响或者轻微影响系统的正常运作	一般操作问题：软件操作、指导使用、打印问题等。	8小时
四级	系统轻微故障或某些不经常使用的功能无法实现而造成轻微影响系统的正常运作问题	易用性问题，界面显示的问题，咨询类问题	12小时



# 支持服务 运行保障服务

对于已运行的客户电商系统，开亨提供基础运维和大促保障为特征的运行保障服务，帮助客户确保系统可靠、有效运行，并稳定支撑重大促销活动的开展。



# 99.9%SLA服务与保障

服务项目	SLA
服务资源维护	99.98% 工作时间: 7*24
操作系统维护	99.9%; 工作时间: 7*24
数据库维护	99.9%; 工作时间: 7*24
前端Web维护	99.9%; 工作时间: 7*24
应用维护	99.9%; 工作时间: 7*24
网络监控与维护	99.8%; 工作时间: 7*12
灾备机制	根据用户业务默认应急预案及BCP演练
恢复性测试	每月1次 备份介质恢复测试

服务项目	SLA
修复支援	工作时间: 7*24
备份机制	根据用户业务需求定义RPO与RTO
性能监测	上线前性能测试
可用性监测	99.9% 工作时间: 7*24 实施监测
月报	每月固定时间
应急响应	工作时间: 7*24 hours 响应时间: 15M



开亨信息

WWW.CORPKH.COM



www.corpkh.com

