

互融云B2B电商供应链系统搭建 综合B2B服务平台解决方案

产品名称	互融云B2B电商供应链系统搭建 综合B2B服务平台解决方案
公司名称	北京互融时代软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区领地OFFICE1号楼A座1403
联系电话	4000903910 13263308067

产品详情

B2B电商即企业对企业的电子商务，是指不同企业之间依托互联网等现代信息技术手段，以电子化方式进行产品和信息交易的商务活动。在这一模式中，互联网平台聚合了众多的企业商家，买家与卖家通过网络平台选择交易对象，并以在线电子支付的形式完成交易。

【互融云】基于当下B2B电商市场特点，研发了一款解决供应商、采购商线上交易信息、数据网络化的产品——B2B电商供应链系统。系统主要以订单处理为核心，实现在商机、分销、促销、订单、库存、资金、支付等环节上无缝对接的全程化B2B平台，改善客户采购体验，降低企业成本，提高企业渠道建设与管理，为企业提供在线销售信息化服务，解决企业交易网络化难题。

主要为解决供应商和采购商直接达成线上供求的交易为目的。供应商方便寻找渠道，以销定产，为企业提供在线销售信息化服务，解决企业交易化、网络化难题。快捷的订单处理方式提高订单和渠道管理效率，海量数据，为企业管理提供决策依据，决胜互联网新时代。帮助企业及时了解商品的交易信息、物流信息、支付信息和资金信息。平台上供应商能够及时发布商品信息和优惠政策，采购商可以在线下单，在线支付，在线对账和在线融资等。

一、解决用户痛点

我们平台能解决采购商和供应商的供求链接问题；可供选择，可议价，公平，公正，可视化消费平台；平台上能对供应商和采购商双向管理，供应商能及时看见商品的库存量，订单管理及物流信息；采购商与供应商直接商议，可节省中间商差价的问题，获利多多；并且可以解决采购商及供货商的短期资金问题。

1、供应商的痛点：

寻找买家困难，难以对外销售；

解决产品滞销问题；

解决资金周转问题，进而购买原材料；

更直接了解采购商的需求，调整生产方向；

平台上对采购商管理，更有安全保障；

2、采购商的痛点：

性价比高的供应商中介费贵。时，费钱；

线下资源（供应商）得不到有效利用；

无法获取精准的供应商信息，继而影响物资补给质量和安全隐患；

3、消除区域痛点：

为供应商及采购商，提供无缝的线上线下促销，购物服务体验；

统一交易管理和支付管理，告别距离远，解决区域限制的问题；

解决区域性采购商库存的管理，以免浪费物资，为企业降低生产成本；

4、渠道业务痛点：

渠道采购业务没有线上经验；

业务价格体系、合同、发票、账期等问题错综复杂，无从下手；

供应商、经销商、门店多，情况无法集中管控；

管理全渠道订单，帮助企业轻松构建基于移动化的全渠道经营场景；

5、订单模式痛点：

盲目生产导致库存积压；

资金回款不及时，导致企业资金周转率低；

生产信息与订单信息不对称，导致成本增加；

人工操作效率低下，企业竞争力降低；

6、更多痛点：

无法预知的痛点；

猝不及防的问题；

临时紧急的情况让人头痛不已；

二、产品特色

特色一：针对不同行业需求，量身打造B2B供求关系的订单分销模式

特色二：多终端接触-拓宽分销渠道

满足供应商及采购商多种条件的需求，寻源过程来增加采购智能，并提升谈判效力，避免由不必要的人干扰合作，了解供应商概况，电商式销售，多家供货商大比价，全渠道订单商品统一管理，合理性节约成本，支持多方式付款的购物体验。

(1) 多渠道订单效率增长：

支持PC，APP等多种订货渠道，经销代理商可随时下单全程追踪，避免错单漏单，提货效率直线增长。

(2) 多种促销方式：

全方位展示产品，详细的产品介绍、规格参数、图文介绍都能展现，更好的传递商品详情。

(3) 灵活精细化运营：

全面掌握客户信息，掌握经销商代理商的情况，订单习惯，灵活划分销售区域，代理商等级，按客户订单量进行定价。

特色三：核心功能匹配供应商需求，轻松管理经销商

商品管理：商品录入的时候，可以设置商品单价等参数

经销商管理：价格体系灵活自定义，品牌方可以根据等级渠道，品牌等自定义折扣

分批次发货：经销商下单后，经销商和供应商可设定订单的交付批次及每批次的交付数量。

社会化分销：产品店铺可直接分享也可以通过社交渠道分享产品进行商品传播和社会化分销。

特色四：实现商流、物流、资金流、信息流的四流合一