

# 石油化工迎战涨价潮，经销商分销管理系统如何赋能经销商与门店？

产品名称	石油化工迎战涨价潮，经销商分销管理系统如何赋能经销商与门店？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

当前，大数据、云计算新一代信息技术不断突破，带动了数字经济蓬勃发展。传统企业的数字化、智能化是未来企业快速发展的核心竞争力。石油化工产业是我国国民经济的重要支柱产业，需要跟新一代信息技术深度融合，提升企业数据服务能力和经营效益，让生产经营过程更加智慧高效，为产业发展注入新动力。

受原油价格上涨、原料供求失衡等方面的影响，基础油、添加剂及包装材料等价格持续上涨，面临巨大成本上涨压力，同时在工业互联网浪潮下，消费者的消费能力、消费观念和消费方式都发生翻天覆地的变化，另一方面新的信息通路重构连接，传统石化企业营销与终端门店之间的关系、线上线下利益关系、供应链上下的协同关系等等正在发生巨变。新常态下，石化企业应该如何应对？

以前我们总说“渠道为王”，因为渠道收益是企业收入的主要来源，石化企业往往将一部分利益以及很

多销售链条中的工作让位于渠道。但在新消费形式下，越来越多企业意识到与终端门店、终端用户直接发生业务往来，直接与终端互动的重要价值。通过互联网、大数据、云服务新技术，大多石化企业希望能更好服务经销商，赋能渠道经销商与终端，甚至能直接触达千千万万的消费者，更好地实现用户体验。

【数商云】打造的经销商分销管理系统采用“互联网+渠道分销管理”模式，将渠道分销系统管理电商化，颠覆传统电话，传真、邮件等订货方式，帮企业建自己的网站、APP、微信商城等，经销商平台帮助企业管订单、管商品、管货款、管客户、管销售，提升石油化工企业业务效率，拓展业务渠道，增强渠道连接，形成通畅的信息化体系。

#### 经销商管理平台主要功能介绍

云分销管理：经销商分销系统提供基于云计算平台的在线订货系统，无需部署安装，无需后续维护，有网络即可使用，特别是使用移动互联网进行业务处理，更加高效。

全渠道商城：企业可以通过【数商云】搭建的经销商分销管理系统轻松、方便地自建网站、APP、微信、小程序等全渠道商城，采用线下新流行的平台进行业务拓展，健全企业业务渠道，提升企业业务水平及整体品牌形象。

**企业协作：**将上下游企业及企业员工均纳入业务体系，下游自主下单并管理订购商品，上游处理订单从收单、审核、收款、发货、物流到退货的各个流程。各岗位员工职责分明，流程清晰，大大提升了业务处理效率。

**跨平台协作：**经销商分销系统可以与ERP、第三方支付平台、物流平台等进行对接，形成多平台协作。后续经销商平台也可以加入电商网站及更多的第三方服务系统，使产品扩展性更强，功能更强大。

**移动管理：**经销商管理平台支持移动功能，管理者、业务员、订货者可以随时随地在经销商平台查询销售数据、审批订单、款项，管理业务，以及完成在线下单订货。

**在线支付：**对接网银、支付宝、第三方支付等多种线上支付方式，实现用户交易流程线上处理。通过款项与订单的一一对应，使用户的款项信息更清晰，经营状况一目了然。

**风险管理：**经销商管理系统对每个可能出现问题的环节提前预警，基于大数据进行前瞻性预测分析，经销商系统实时洞察潜在的风险，进行更完善的异常处理。

**互联网金融：**基于用户真实交易数据，以及征信数据分析和的风控系统，通过与金融机构合作为企业提供在线互联网金融服务。

## 经销商分销管理系统价值优势

### 1、完整的客户管理体系，连接赋能经销商

经销商管理平台为企业连接性服务，完成数据的收集、匹配、清洗，实现了真正意义上的渠道数据共享。对市场海量的数据进行采集、整理、加工、分析、传递，为客户提供数据分析服务，大限度地降低企业运营风险与经营成本，把握机遇，提高企业竞争力。

### 2、经销商管理系统多层次划分经销商

经销商系统支持多层次、多级别地划分经销商管理，灵活划分管理销售区域，并加强对经销商订货处理管理，完成商品的订购，经销商平台灵活支持在线支付、赊购、信用交易，企业采购订单自动生成，订单状态实时更新，及时对账，经销商分销系统简化企业采购审批流程，减少因订货处理环节中出现的失误而引起发货不畅，通过经销商平台可及时进行订单管控，加速交易效率。

2022年是“十四五”的关键之年，蓝图铺展、部署已就，同时也将是国际国内环境极其复杂的一年，加快石油化工行业数字化转型，赋能石化行业往绿色化、低碳化、高值化、高端化方向发展，构建经销商分销管理系统，抓住新技术的发展契机，颠覆现有业务模式、打破行业壁垒、创建生态圈，保持竞争力、持续创造财富。

