

互融云自营商城系统，多商户电商系统

产品名称	互融云自营商城系统，多商户电商系统
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	400-090-3910 13263308067

产品详情

b2c电子商务最大的特点是:速度快、信息盈大、费用低。b2c电商一般以网络零售业为主，主要借助于互联网开展在线销售活动。B2C即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店，消费者通过网络在网上购物、网上支付等消费行为，对商家而言，可以被视作一种电子化的零售。

互融云B2C电商供应链系统：零售、批发、供货、分销，统一管理。帮助用户快速搭建以“消费者”为核心的新零售商业平台。

互融云深入市场从企业到顾客全面优化，为企业量身打造B2C电商供应链系统。系统强大的配置功能可以满足不同企业的业务需求，使用便捷、用户体验好，通过一站式解决方案，能快速的帮助企业开展线上电商业务。

商城系统主要包含：自营店铺管理、入驻店铺管理、会员管理、积分商城、商品管理、订单管理、评价管理、库存管理、网站运营等核心功能。

商城平台融合了旅游度假、购车分期、健康医美、宴会餐饮、家装家居、教育培训、车主生活等系列，客户可根据具体运营品类进行灵活配置，从而满足不同的商户需要。

商城系统支持web、app、微信公众号等多个版本，客户无需再为整合多类型程序增加开发周期，能快速的为客户在电子商务领域开拓的征程上领先对手、抢占先机。

互融云B2C电商供应链系统具有以下几大特色：

特色一：商店入驻模式

独立的商家入驻模式，商家入驻申请成功后，商家可以自创品牌式店铺名称，上下架商品、自定义商品

价格、库存商品种类，当用户下单时，系统会给商家发送下单推送提醒，方便、快捷。

特色二：商家中心自定义管理模式

强大商家中心自定义管理模式：针对客服中心、运营中心、订单管理、商品管理、店铺设置、我的店铺、店铺账号、店铺角色、首页导航、首页装修等基础管理，商家可以自定义店铺名称、所属分类、主营产品、店铺logo、店铺二维码、商铺SEO描述等，多方面在线管理经营商家，个性化的网上装修店面，风格多样化，更吸引用户眼球。

特色三：积分商城模式

平台具有特色的积分商城模式，用户在本平台消费成功后，获得相应的积分鼓励，达到积分商品值时，可兑换相应的商品，积分商城对商品分类、积分兑换券、积分订单、发货设置等进行统一管理。

特色四：平台自营模式

平台自营的三种优势：品牌力强、产品质量可控、全交易流程管理体系完善。自营商品管理（包括出售中的商品、仓库中的商品、违规下架的商品、待审核的商品、已拒绝的商品）可对商品进行查看、编辑、下架的操作。可以自定义的添加新商品管理、自定义店铺分类、发货、物流、评价、咨询、退款/售后、流量统计、订单统计、平台订单、优惠券、满减等全交易流程体系，管理体系完善。

特色五：灵活细分的营销手段

灵活多变的促销、打折、会员积分运营等前沿的新型营销技术，是传统零售行业的竞争利器。

不成熟的B2C平台，既缺乏对传统商业营销的深刻理解，又缺乏技术实现能力，所以基本上没有或者只有一两种最简单的促销功能，没办法满足企业灵活多变、精确到每一个产品的促销需要。

特色六：全面互动展示，提高消费体验

互融云电商提供全方位的产品展示方式，可以展示产品的文字介绍、图片、动画等多种媒介，还提供互动式产品评论，让顾客在购物时获得最详尽客观的信息，优化购物体验，提高购买欲。如视频购物就好比传统的电视广告在互联网上的延伸，充分融合各种媒体的独特营销优势，对实现传统零售业的业务迁移我们已经走在了行业的前沿。

特色七：多种优化，支持大容量

一个企业级B2C网站的流量是巨大的，未采用多级缓存和页面静态化技术的电子商务平台，负荷不了很大的流量，容易产生页面或图片打开缓慢甚至打不开及页面出错等现象，严重影响顾客购物体验，导致购物欲望降低、终止购物行为。更严重的，甚至会对在站点购物产生安全性恐惧，导致客户彻底流失。给商家带来巨大的、不可挽回的损失。

互融云提供7*24h在线客服提供系统使用帮助；7*24h运维工程师提供技术支持（服务器被攻击，数据恢复等）；3天免费现场培训，全套培训视频，一次远程系统使用培训；服务器定期监测服务（运行频率、防火墙、资源耗费）；技术人员随时待命应急处理各种失误操作；终身免费解决系统故障。

建设电商平台的好处在于可以依托互联网进行线上营销活动，并在网上推广B2C平台的产品；此外，B2C平台可以建设良好的数据集成入口，B2C电商平台建设能够更好地管理各种数据；在销售方面服务水平也有所提升，能够追溯历史订单等，同时降低了销售服务的人力成本；B2C电商平台保留历史账单也有助于加强消费者的消费体验，B2C电商开发还能进行用户消费行为分析。