

互融云电商供销平台开发，B2B电商供应链系统

产品名称	互融云电商供销平台开发，B2B电商供应链系统
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

随着互联网的高速发展，越来越多的传统企业在互联网浪潮下受到冲击，采购过程不透明，供应需求失衡，销售链层级过多等多种弊端不断显现。

为了进一步抢占零售市场，充分利用供应链效率优势，提高零售关系链端与端的粘性，压缩供应链成本，以京东、阿里、苏宁等为代表的零售电商巨头在B端采购场景进行了深度布局，以企业采购及其供应链服务为核心的零售市场备受关注，互融云多年来的技术服务经验为电商量身打造B2B供应链电商系统，帮助电商企业深度改革，提升管理水平，优化采购流程，节约交易成本，有效提高商户的运营效率！

互融云B2B电商供应链系统是一款解决供应商、采购商线上交易信息、数据网络化的产品。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。

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。

供应商的痛点：

- 1、寻找买家困难，难以对外销售；
- 2、解决产品滞销问题；
- 3、解决资金周转问题，进而购买原材料；
- 4、更直接了解采购商的需求，调整生产方向；
- 5、平台上对采购商管理，更有安全保障；

采购商的痛点：

- 1、性价比高的供应商中介费贵。费时，费钱；
- 2、线下资源（供应商）得不到有效利用；
- 3、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；

消除区域痛点：

- 1、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；
- 2、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；
- 3、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；

渠道业务痛点：

- 1、渠道采购业务没有线上经验；
- 2、业务价格体系、合同、发票、账期等问题错综复杂，无从下手；
- 3、供应商、经销商、门店多，情况无法集中管控；
- 4、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；

订单模式痛点：

- 1、盲目生产导致库存积压；
- 2、资金回款不及时，导致企业资金周转率低；
- 3、生产信息与订单信息不对称，导致成本增加；
- 4、人工操作效率低下，企业竞争力降低；

更多痛点：

- 1、无法预知的痛点；
- 2、猝不及防的问题；

3、临时紧急的情况让人头痛不已；

据了解，2020年电子签约供应链细分市场规模将突破28亿元。56%企业向合作伙伴推荐过电子签约平台，64%的企业愿意未来拓展更多电子签约使用场景。当前中国电子签约市场仍处在市场培育期，未来电子签约在B2B供应链场景的落地会越来越广泛。