

售网站建设、电子商城、CRM客户关系管理系统、视频会议、OA

| | |
|------|--------------------------------|
| 产品名称 | 售网站建设、电子商城、CRM客户关系管理系统、视频会议、OA |
| 公司名称 | 北京云科信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | 品牌:云科 版本类型:网络版 |
| 公司地址 | 北京市海淀区上地信息路1号1-1幢2层A栋207室 |
| 联系电话 | 86 010 62563170 13910161518 |

产品详情

| | | | |
|------|--------|--------|-------------------------------|
| 品牌 | 云科 | 软件名称 | 网站建设、电子商城、CRM客户关系管理系统、视频会议、OA |
| 版本类型 | 网络版 | 系统平台要求 | windowsXP |
| 软件类型 | 企业管理软件 | | |

1.北京云科信息技术有限公司介绍

北京云科信息技术有限公司（简称北京云科）由来自世界500强企业sun和ibm的专业技术人才以及国有大型企业的行业专家共同创建。云科拥有由众多著名高校的博士和硕士组成的专业团队，采用全球领先的信息科技，建立针对快速成长型企业的企业信息化云计算服务平台。

注册资本：190万元

网址：www.cloudsun.net

资质：《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》，北京市通信管理局颁发。

I云科的企业理念：

为快速成长型企业量身定制的云计算服务建立企业高效工作的网络平台帮助企业与客户进行有效沟通企业电子商务平台一站式服务

北京云科是“企业云门户”理念的倡导者，致力于帮助企业“对外展示形象沟通用户，对内构架运营管理平台”，注重个性化定制和未来的扩展性，能够支持企业在初创、发展和平稳运营等各个阶段的it需求。自2009年成立以来，云科已经为数十家企事业单位提供了门户网站和信息系统建设服务，包括研究所，综合性大学的学院，微电子公司，能源公司，信息科技公司，文学刊物等各类企业用户，并获得了客

户的一致认可与好评。

2.北京云科企业云计算平台介绍

云科企业信息化云计算平台是一套采用java语言和规范开发的帮助企业在互联网平台上展示自我，方便沟通，高效运作的软硬件一体化服务平台。它采用saas的理念和架构，在给企业客户提供所需要的各种信息服务的同时，屏蔽掉企业对于软硬件系统的购买、维护、管理等复杂的技术问题，使企业更加专注自身的业务。

云科的云计算平台基于领先的portal中间件开发，具有完全的自主知识产权。云科创新性的将portal标准和saas架构相结合，兼备sun品牌的高端企业级服务器集群，juniper硬件防火墙以及最新的solaris10操作系统，从而使该云计算平台相对其他saas软件而言具有快速部署、安全可靠，能快速响应企业需求的特点，正因如此，它也就成为了金融、电信和科研等关键级用户的不二之选。

3.北京云科产品介绍

北京云科的产品分为两大类：网站和软件，其中软件产品又分为客户关系管理软件（简称crm）和办公自动化软件（简称oa）。从本质上讲，云科为企业提供的是一种服务，用户可以通过云科获得网站建设服务，客户关系管理软件服务和办公自动化软件服务。为了让用户更加了解我们的服务，我们详细的为客户讲解。

3.1网站建设3.1.1云科为什么选择建站服务

众所周知，企业成立之初，需要通过各种渠道不断的推广自己，让更多的人了解到公司的文化，理念，发展，产品和服务等，而互联网作为目前最普遍的信息传播渠道，是企业必然会考虑的方式。企业的网站就如同公司的一张名片，能让客户很快的了解到公司，找到自己所需要的产品。通过互联网实现公司文化和产品的传播，会给企业带来明显的利益增长。

因而，建站是企业首要的it需求。基于此，云科愿意从企业最基础的需求做起，通过先进的信息技术和热忱周到的服务，成为企业的长期合作伙伴，帮助企业把业务高效、可靠地展示并运行在可管理的网络平台上，为企业的成长提供有力的支持。

3.1.2云科的建站技术

北京云科利用自主开发的cms系统，为用户提供网站建设服务。

云科cms介绍

云科cms是一款整站可更换皮肤的，简单实用的，扩展性极强的基于java跨平台，支持多种数据库的内容管理系统，具有高性能，高可靠性，可用性等企业级特点，适合中小型网站的部署实施。

云科cms内容管理系统简单实用，安全稳定，可以帮助用户实现频道管理、栏目管理、模板管理、内容发布、系统管理等多种功能。运用云科cms系统，企业便能够以最低的成本、最少的人力投入、在最短的时间内架设一个功能齐全、性能优异、规模庞大的网站平台。

云科cms特点

（1）安全：使用安全企业级java应用程序服务器，采用基于角色的安全验证机制，从应用程序级别到服务器内核提供安全的运行环境。

(2) 高效：可快速高效的为企业，政府单位进行云科内容管理系统的部署和实施。

(3) 稳定：云科cms内容管理系统可实现 365天/年，24x7/每周不间断运行。

(4) 可扩展：用户可以通过云科cms可进行模板定制，主题替换，功能扩展，同时也可以根据自己的需求来添加栏目。

3.2 电子商城

云科的电子商城是一个功能齐全，技术先进的网上商城系统，实现了电子商务交易所需的各种功能，可根据需求定制美观的界面风格，并且支持强大的后台管理功能。

模块组成

该商城由12个互相关联的模块共同组成：

编号 名称 功能

商品管理器 管理员对商品的详细信息进行设置，包括商标，各级类比，名称，标题，价格，库存信息，商品重量，赠品，优惠套装，商品描述，商品规格，包装清单，售后服务，商品评测，积分，返现，特价，促销，拍卖等信息商品明细 商品的详细信息展示商品分类设置

管理员设置商品的分类级别，支持3级分类商品分类 展示商品的类别信息商品品牌设置

管理员设置商品的名称、商标、广告费用、推荐、关联等信息商品品牌 展示商品的的品牌信息商品搜索

用户在商城中搜索指定的商品，支持模糊搜索基础设置

设置支付方式、配送方式、配送运费、地理信息、账号级别等基本信息我的账户

供用户查看自己的帐户信息

10.订单 显示用户订单的基本信息，包括订单编号、下单时间、收货人、订单状态、操作等等

11.订单管理器 供管理员和用户管理当前和历史订单

12.购物车 记录用户的购物情况，支持网上支付

特点

1)支持快速部署

2)支持多种支付手段

3)支持短信平台接口

3.3 oa办公自动化管理软件

云科自主开发的oa办公自动化管理软件可以为企业解决员工管理问题，大大提高了企业的管理效率，是各个企业值得信赖的产品。

为了让用户更加了解云科的办公自动化软件，我们会详细的向大家介绍他的功能。

云科的办公自动化软件具有网上考勤，日报管理，周报管理，日程管理，任务管理，项目管理，视频会

议， workflow管理，公告发布，短信通知等功能。能够支持中小企业或者具有层级组织架构的单位的日常办公工作，包括人员管理，任务分配、跟踪与反馈，工作进度安排，通知，项目中的沟通与交流。

办公自动化软件功能：

网上考勤，日报管理，周报管理，日程管理，任务管理，项目管理，视频会议， workflow管理，公告发布，短信通知

能够支持中小企业或者具有层级组织架构的单位的日常办公工作，包括人员管理，任务分配、跟踪与反馈，工作进度安排，通知，项目中的沟通与交流。

具体功能：

1. 员工上下班打卡，领导可以查看员工打卡记录，随时掌握员工上下班情况，也解决了公司多人打卡排队的问题。
2. 员工可以管理自己的日报、周报，领导可以查看某天或某时间段的全部员工的日报、周报，也可导出日报、周报的完成情况。员工可以随时向老板汇报情况，领导可以更快更清楚的了解员工每天每周的工作情况，以便于使公司发展稳步前进。
3. 员工可以添加、管理自己的日程，并且公司内部人员可以去查看某人某时间段的日程，可以更好的增进了解和协作。
4. 公司内部领导可以向员工分配任务，并可以分配子任务，领导可以跟踪任务，可以查看下属完成的状态和百分比。员工可以将任务进行中的问题等与领导交流，以便使任务更好的完成。
5. 领导可以向公司内部发布公告，并可短信通知公司员工；员工可以很方便的看到公告，了解公司的一些新信息。另外，可以对公告进行留言，表达自己的想法，同时，领导可以对员工的想法进行回复。

3.4 crm客户关系管理软件

云科crm改善了中小企业的销售流程，为销售活动的成功提供了保障。它有效缩短了销售周期，加强了对潜在客户的机会管理。杜绝了以往由于潜在客户管理不当而造成的损失。信息更加集中，销售人员也更加有的放矢。通过分析这些客户交易信息，未来交易的成功率得到了大幅的提高。crm能让中小企业更加简捷地预测销售业绩，测量企业绩效。它能更深入地挖掘横向与纵向销售机会，创造一个评估销售流程的平台，识别出现有的问题、最新的趋势，及潜在的机会，直接或间接地增强了企业的盈利能力。

客户关系管理软件功能：

销售机会 / 客户信息交流 / 客户活动 / 客户资料管理 / 合同管理 / 联系人 / 费用管理 / 售后服务 / 系统设置。

借助于该系统，可以方便的实现客户跟踪，客户关怀，以及执行营销计划。

1. 通过客户资料管理模块，您可以详细记下客户的详细信息，比如：地址，跟客户的首次联系时间，下次联系时间，跟客户发展状态和客户的行业类型，在客户列表里您可以浏览到：所有的基本客户资料，例如：地址、公司大小和行业、客户的状态，和来源。所有的客户联系人。所有的历史和活动以及费用。以及查看围绕着客户所开展的所有活动内容。

2. 客户信息交流是跟客户信息沟通的一个模块，跟客户用发短信或者以邮件的方式进行交流。比如：客户生日祝福、节日问候，新产品信息，以及售后，维护通知，都可以用短信的方式告知客户。
3. 销售机会模块可以记录销售人员跟客户之间的一些业务内容，机会的细节包括：预计金额、截止日期，当前所处阶段和成功的可能性等。根据和客户每次的进展，来修改销售机会。如果业务机会失败，则可以删除掉。
4. 活动模块，用于记录跟客户之间举行的活动信息。售后服务模块，方便记录售后服务信息。