

电子商务(B2C)解决方案



背景

互联网的飞速发展将整个世界联系在一起，越来越多的企业通过网络实现了更加便利、快捷的在线交易；这不仅再次验证了网络所爆发的强大力量，向世人展示其更大的潜能，也催生并加速了电子商务这一概念的蓬勃发展，吸引着更多企业将电子商务理念纳入到自身不断深入的信息化建设当中。

业务挑战

引入电子商务是一个系统工程，需要分阶段、分步骤实现。因为各企业发展现状各不相同，该如何下手，以合理投入创建真正有效、符合自身实际情况的电子商务平台，

并确保交易操作过程中，营运稳定，确保交易顺利完成，是各企业正在面临并急需解决的难题。

解决方案

方案简介

- IBM针对不同行业的发展需求提供端到端的电子商务解决方案，可以支持处于任何一个阶段的任何规模企业的电子商务的发展。不仅帮助您优化现阶段的业务发展，更能让您顺畅迈入下一个发展阶段。

方案特点

- 通过将现有系统(POS、ERP、CRM)与

基于Web的触点相整合，提升它们的价值，并在每个触点提供个性化的富体验，提高客户忠诚度和吸引力；

方案功能

- 灵活性：网络、信息亭、现有订送服务前端，或者一个完善的跨渠道解决方案；
- 灵活、多渠道的客户交互及客户回报管理；
- 以客户为中心，多渠道协同；
- 基于Web 2.0的炫酷界面；
- 易于与POS、呼叫中心、ERP等现有业务系统整合



架构图示



业务价值

1. 快速进入市场

将核心业务流程放到互联网上, 大幅度提高您企业的运行效率, 因而企业能够抢先进入市场, 把握商机;

2. 保持客户忠诚度

网络使企业能够对其客户进行点对点的联系, 并提供有针对性和个性化的服务。同时, 电子商务将提高服务质量, 优化您与客户的关系, 提高客户满意度。

3. 降低成本

网络的应用, 不仅减少了人的介入, 而且相应的降低了企业的运营成本;

4. 实现利润的快速增长

成本的降低、运营效率的提高, 将使企业实现利润的快速增长;

5. 支持业务的扩展

互联网使您的企业有机会接触到全球每一个人, 从而挖掘新客户和新市场;

6. 支持新业务的构想。

在商业世界中全面无限连接改变了传统商业游戏规则, 电子商务将保持您在商业世界中未来的竞争力。业务不断发展, IBM会帮助您以新的商业模式实现企业新的跨越发展。

IBM软件

WebSphere Commerce

为什么选择IBM

- 以客户为中心, 灵活、多渠道的客户交互及客户回报管理;
- 易于与POS、呼叫中心、ERP等现有业务系统整合

成功客户

Sony Style, 李宁