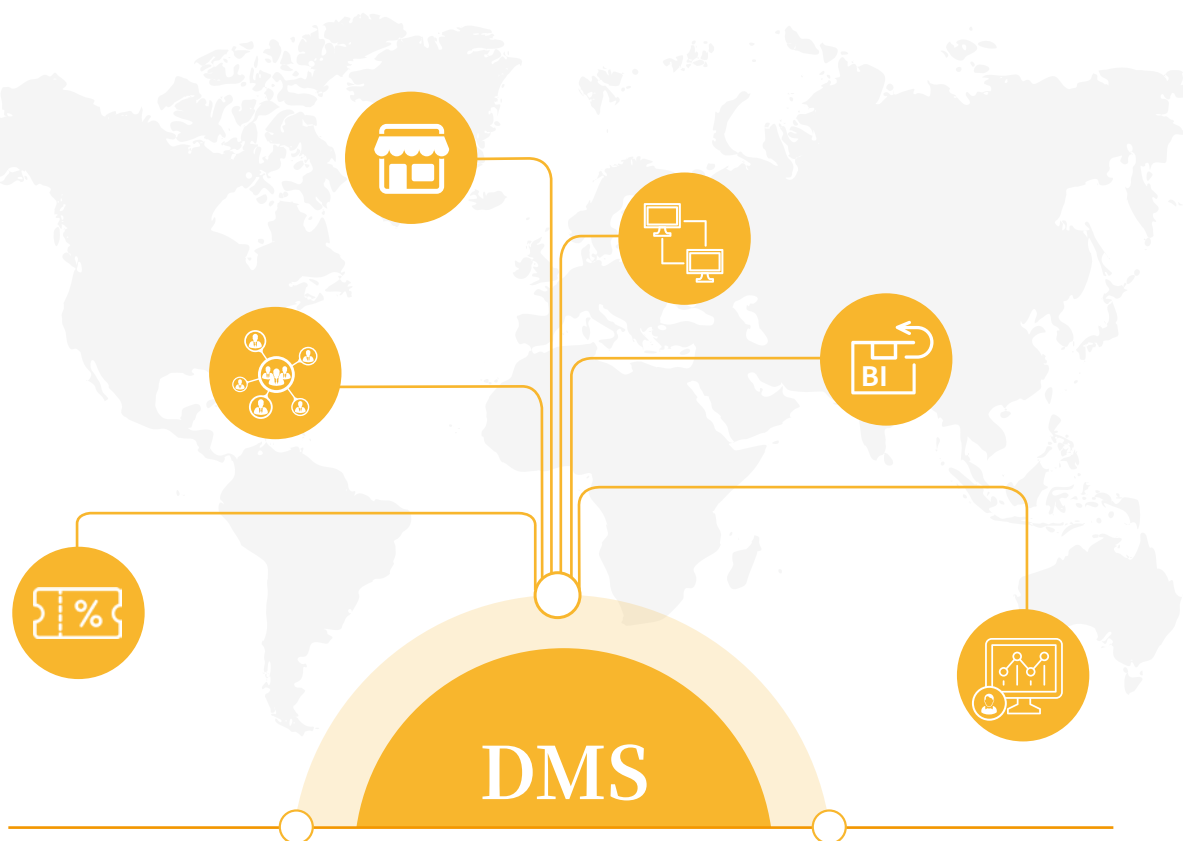


渠道分销管理

Distribution Management System

优化供应链结构 实现成本效益最大化



目录

CONTENTS

1. 产品经理说

纷享销客在渠道分销场景中的业务思考与产品特色解析

1.1 渠道分销的业务痛点与客户诉求	04
◆ 数字化营销的转型压力	
◆ 国际化战略的探索	
◆ 营销获客的创新需求	
1.2 纷享渠道分销的设计思路与产品特色	06
◆ 产品定位: 为中大企业提供量身定制的渠道分销方案	
◆ 业务架构: PaaS+SFA, 直营与渠道一体化方案	
◆ 行业解决方案: 深耕行业需求, 打造DMS行业标杆	
◆ 未来展望: 持续创新, 引领行业发展	

2. 渠道分销整体解决方案

2.1. 企业专属的订货商城, 随时随地在线订货	08
◆ 实时商品与政策推送: 信息传递的高速通道	
◆ 自助下单: 灵活性与效率的双重保障	
◆ 多种支付方式: 优化资金流, 加速企业运营	
◆ 复杂产品选配: 支持CPQ选配, 属性选择	
◆ 基于合同下单: 兼顾复杂下单场景, 满足行业场景的履约	
◆ 海外渠道订货: 支持多语言多币种, 助力企业出海	
◆ 多级渠道订货: 支持多级渠道在线订货, 掌握渠道库存	
2.2. 商品与价格管理, 基于行业现状及市场需求进行灵活配置	15
◆ 多维度管理: 支持对主数据的灵活性管理	
◆ 产品搭配: 满足企业灵活性的售卖诉求	

◆ 灵活定价: 根据不同经销商设置不同的价格, 支持多维度定价	
◆ 项目特价: 基于项目申请特价, 限额限量限期	
2.3. 多样化促销, 提升销售业绩和客户粘性	19
◆ 常规促销: 满足日常促销活动, 提升销售业绩并增强客户忠诚度	
◆ 价格引擎: 支持复杂促销场景, 提升促销活动的执行效率和精准度	
2.4. 履约全流程管控, 提升订货流转效率	22
◆ 全程线上化管理, 加速流转效率	
◆ 实时库存同步, 精准掌握库存动态	
◆ 物流信息集成, 提升配送透明度	
◆ 电子签章技术, 保障收货确认的便捷与安全	
◆ 数据驱动对账, 优化财务流程	
◆ 预订单处理流程, 支持预订单、备货计划等	
2.5. 数据驾驶舱, 助力企业业务洞察和经营决策	26
◆ 预设渠道报表驾驶舱	
◆ 自定义报表能力	
2.6. 社交化营销拓客, 帮助企业销售开源	28
2.7. ERP集成, 打破信息孤岛, 连接多系统	29

3. 渠道场景中不同角色的价值点

3.1. 经销商: 移动订货, 在线支付	32
3.2. 渠道总监: 赋能渠道, 达成业绩	34
3.3. 订单管理员: 高效审核订单, 代客下单	35
3.4. 财务人员: 保障订单回款, 控制财务风险	37
3.5. 物流/仓储人员: 库存准确性, 出入库效率	39

4. 典型客户案例

艾比森	42
普门科技	44
光峰科技	46
金杯电工	48
易事特	50
微纳芯	52
某新能源储能领域领军企业	54

01

产品经理说

1.1 渠道分销的业务痛点与客户诉求

1.2 纷享渠道分销的设计思路与产品特点



纷享销客在渠道分销场景中的业务思考与产品特色解析

■ 文 / 江长会

1.1 渠道分销的业务痛点与客户诉求

当前市场竞争激烈的整体格局下，企业面临的一个主要挑战是如何有效地管理存量客户服务，以保持市场竞争力并提升整体经营效率。我们将探讨常见的客户服务问题，包括订单处理的低效、库存管理不规范、价格体系不一致、物流配送缺乏透明度、渠道管理的复杂性，以及如何通过信息化手段改善这些问题。

首先，许多企业在订单管理上依赖手动处理，这不仅耗时而且容易出错，如错单和漏单现象频发，严重影响了履约效率。此外，不统一的价格体系使客户难以把握真实的产品定价，从而增加了购买成本。这些问题的存在不仅降低了客户满意度，也直接影响了企业的利润和市场竞争力。

物流配送的不透明性进一步增加了企业运营的复杂性。缺乏实时跟踪机制使得客户在等待过程中感到不安，这种不确定性直接影响了客户对企业的信任和忠诚度。同时，信息透明度不足，尤其是品牌商与渠道间的沟通障碍，使得客户难以及时获取关于产品更新、定价策略和促销活动的关键信息。

此外，渠道管理的复杂性也是一个不容忽视的问题。分散的渠道管理导致难以实施统一的客户服务标准，进而影响到客户体验和服务质量。为了应对这些挑战，企业需要从根本上改革其内部管理系统。

面对这些问题，企业需要通过整合内部系统来消除信息孤岛，优化管理和业务流程。具体来说，可以采取以下措施：

1.整合内部系统：通过部署先进的ERP系统或相似的信息化工具，实现数据和业务流程的无缝对接，从而提高信息流的透明度和效率。

2.简化经营管理：重新设计订单处理和库存管理流程，以简化操作，减少错误，并统一价格体系，确保价格信息的一致性和准确性。

3.提高物流配送透明度：引入现代供应链管理解决方案，如实时物流跟踪系统，以减少客户等待时间的不确定性，并提升整体的客户服务体验。

4.优化渠道管理：建立一个更高效和集中的渠道管理体系，以改善客户服务的质量和响应速度。

5.形成数据和业务闭环: 通过整合分散在不同系统中的客户信息, 形成一个统一的客户数据平台, 降低人力和时间成本, 提升运营效率。

通过这些策略, 企业不仅能够解决现存的问题, 还能为未来可能面临的挑战做好准备, 从而在竞争激烈的市场中保持领先地位。实施这些措施后, 企业将能够实现更流畅的运营流程, 提高客户满意度, 并优化资源配置, 这将直接反映在其财务表现和市场份额上。

于此同时, 企业不仅提升了内部效率, 也增强了对市场变化的响应能力。这种转变不仅是对现有问题的修复, 更是企业文化和战略方向的一次重大调整, 它标志着企业从传统操作向现代、智能化管理的成功转型。

那么, 从企业本身的角度了解过后, 我们再次纵观全球市场, 当前竞争日益激烈, 传统的粗放型发展模式已不再适应现代企业的发展需求。为了提高经营效率并适应市场变化, 制造企业正面临着数字化转型的压力。这一转型不仅关乎技术的更新, 更涉及到企业运营和管理策略的根本变革。

◆ 数字化营销的转型压力

在当前的微利时代, 企业必须通过精细化管理来降低成本并提高效率, 以保持其竞争力。这包括更好地理解 and 预测市场趋势, 这些趋势现在由消费者的理性和审慎消费行为所驱动。此外, 持续的产品和服务创新变得至关重要, 这不仅帮助企业适应消费者需求的快速变化, 也是企业持续成长的动力。在此过程中, 与其他企业或组织的合作与联盟也显得尤为重要, 通过资源共享可以形成新的竞争优势。

◆ 国际化战略的探索

面对国内市场的饱和和供给过剩, 探索海外市场成为制造企业的重要战略方向。通过利用数字化手段, 企业可以更精准地分析和理解不同国家和地区的市场需求, 制定相应的市场进入策略。在这一过程中, 建立一个稳固的国际合作伙伴网络, 包括分销商、代理商和服务提供商, 将为企业的海外扩张提供必要的支持。同时, 企业必须严格遵守目标市场的法律法规, 并适应不同的商业文化, 确保其国际战略的成功。

◆ 营销获客的创新需求

为了在激烈的市场竞争中保持优势, 企业需要不断创新其营销策略, 以吸引新客户并扩大客户基础。这包括通过多渠道分销, 整合线上线下营销渠道, 如社交媒体、电子邮件营销、内容营销以及线下活动。同时, 通过加强客户服务, 提供个性化和高质量的服务体验, 可以显著提高客户满意度和忠诚度。利用CRM系统来跟踪客户互动和收集反馈, 及时解决客户问题, 并通过实施个性化营销策略和设计会员计划及忠诚度奖励机制, 企业可以建立长期的客户关系。

总而言之，这些策略的实施不仅是对企业内部管理和操作的优化，更是对其业务模式和战略方向的深刻变革。通过持续的技术创新和流程优化，企业可以确保在不断变化的商业环境中保持竞争力和相关性。本书的目的是向制造行业企业提供一个清晰的路线图，展示通过信息化和系统整合，以及通过适应市场变化和探索新的商业机会，如何有效地提升业务运营效率和市场竞争力。

1.2 纷享渠道分销的设计思路与产品特色

◆ 产品定位: 为中大企业提供量身定制的渠道分销方案

不同于中小企业订货，中大企业的渠道分销业务场景和需求比较复杂。传统的中小型商城由于功能有限，往往难以满足这些企业的业务需求。而定制化商城虽然可以提供特定功能，却因成本高昂、维护复杂且难以适应快速变化的业务环境而被诟病。

此外，传统电商平台往往以牺牲利润为代价来获取市场份额。因此，市场迫切需要一种SaaS化的渠道电商平台，既能满足电子商务的便捷性，又能适应企业业务的复杂性和市场变化的灵活性。

◆ 业务架构: PaaS+SFA, 直营与渠道一体化方案

依托于纷享PaaS平台与SFA (Sales Force Automation) 模块的架构设计，我们提供了一套融合直营与渠道管理的一体化解决方案，无缝衔接渠道交易与精细化运营管理能力，助力企业轻松拓展市场边界。

方案兼备标准电商平台的核心能力，能够有效应对企业复杂多变的业务挑战，同时，凭借其高度的自定义扩展性，完美适配不同企业的个性化需求，确保服务的灵活性，实现市场快速变化下的敏捷业务能力支撑。

◆ 行业解决方案: 深耕行业需求, 打造DMS行业标杆

基于对行业发展的深入洞察，纷享提供行业化的DMS（渠道分销管理系统）解决方案。这些解决方案不仅沉淀了行业智慧和经验，还整合了行业内的最佳实践。通过这些行业特定的解决方案，纷享渠道分销管理系统显著提高了渠道分销的经营效率，帮助企业在激烈的市场竞争中保持领先。

◆ 未来展望: 持续创新, 引领行业发展

随着技术的不断进步和市场需求的持续演变，纷享承诺持续进行技术创新和产品升级，不断满足客户的发展需求。通过不断的自我完善和行业深耕，纷享渠道分销管理系统致力于成为B2B渠道分销领域的领导者，引领整个行业向更高效、更智能的方向发展。

02

解决方案

- 2.1. 企业专属的订货商城, 随时随地在线订货
- 2.2. 商品与价格管理, 基于行业现状及市场需求进行灵活配置
- 2.3. 多样化促销, 提升销售业绩和客户粘性
- 2.4. 履约全流程管控, 提升订货流转效率
- 2.5. 数据驾驶舱, 助力企业业务洞察和经营决策
- 2.6. 社交化营销拓客, 帮助企业销售开源
- 2.7. ERP集成, 打破信息孤岛, 连接多系统

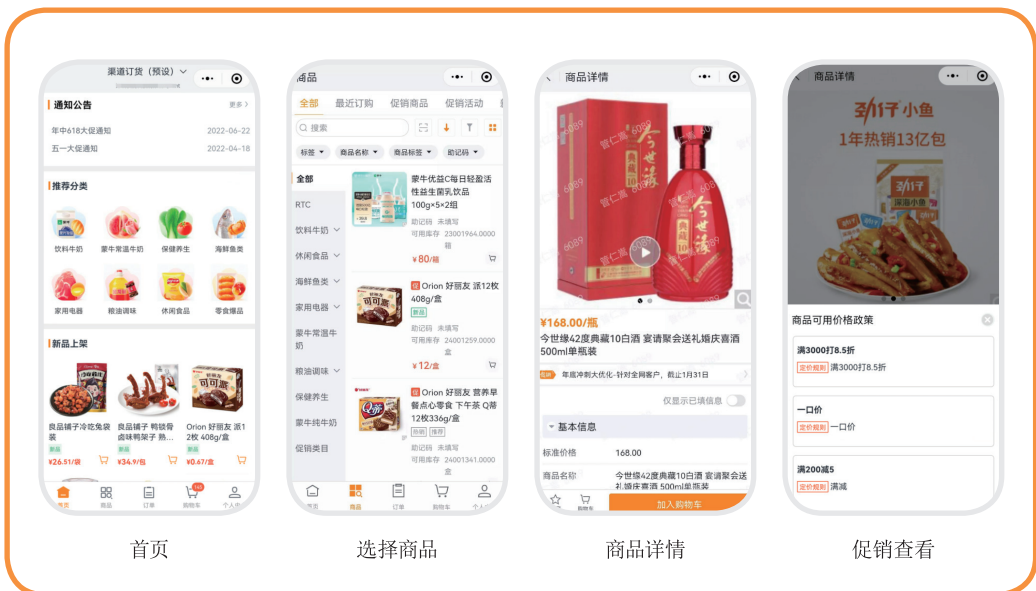
渠道分销整体解决方案

2.1 企业专属的订货商城, 随时随地在线订货

通过企业专属订货商城, 企业能够建立鲜明的品牌形象。商城支持企业独有的logo与名称, 每一次访问与交易都是对品牌的一次无声宣传, 有效提升了品牌识别度与市场影响力。这不仅是一种销售工具, 更是品牌价值传递的载体。

◆ 实时商品与政策推送: 信息传递的高速通道

品牌商设置发布订货商城后, 经销商能够第一时间获取最新商品目录、销售政策、新品推广、培训通知等信息, 消除了信息传递的延迟, 使渠道响应速度大大加快, 有效促进了新品的快速推广和销售策略的即时执行。



◆ 自助下单: 灵活性与效率的双重保障

经销商自主在线下单, 享受类似C端电商平台的便捷购物体验, 不受时间与地点的限制, 极大提升了订货的灵活性和便捷性。

◆ 多种支付方式: 优化资金流, 加速企业运营

支持线上、线下等支付方式, 线上支付包括微信、支付宝等C2B支付方式, 以及B2B企业网银支付方式, 线下支付包括预存款、返利、信用等支付方式。多元化的支付方式, 不仅丰富了经销商的支付选项, 还确保了款项直接、快速入账到企业账户, 显著缩短了回款周期, 加速了资金周转, 为企业运营提供了充沛的现金流支持。

线上支付配置

支付方式选择

企业网银选择

微信支付

订单支付

资金流

单据流

资金入账

支付流水

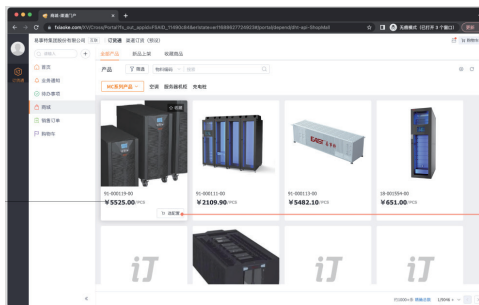
回款

- C2B支付: 包括微信、支付宝, 绑定微信/支付宝商户后, 小程序中新建订单、订单详情直接进行微信支付
- B2B支付: 整合第三方支付平台【银联商务】, 完成申请和开户后, 在订单中付款可直接跳转到企业网银付款。操作方便快捷, 费用较低, 且支持大额支付。(注: B2B支付仅支持Web端, 标准费率每笔10左右, 具体需要根据品牌商线上支付笔数和年度GMV进行测算)
- 在线支付完成后, 同步进行资金流和单据流。资金进入企业银行账户, 系统同步生成支付流水和回款

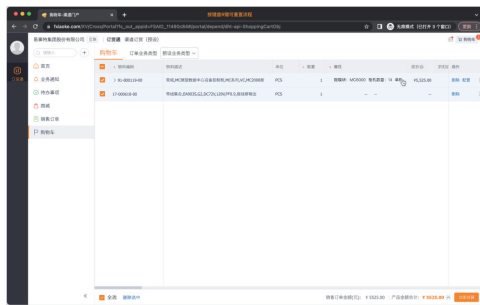
◆ 复杂产品选配: 支持CPQ选配, 属性选择

在装备制造、医疗器械等行业中, 产品的报价与下单往往涉及复杂的配置选项和属性筛选, 这对商城系统的复杂业务处理能力提出了更高的要求。

纷享渠道分销管理系统通过先进的CPQ选配功能, 为用户提供了一种直观且高效的交互形式。不仅极大地提升了报价和下单的效率, 而且通过简化复杂操作, 帮助客户深入地了解产品, 也推动了企业内部管理及业务流程的持续优化和提升。



商城展示分类



多维属性选配

● 1. 业务场景

对于cpq及属性能力, 在企业内部很好理解, 也能接受复杂的操作。但对于渠道就很难理解, 且操作过于复杂, 希望可提供一种客户可理解, 且相对简单的操作

● 2. 解决方案

启用并配置cpq和属性, 并且配置好属性依赖关系, 然后进行分类的配置。在代客下单、渠道直接下单就可以使用前端交互插件

● 3. 客户价值

降低用户学习成本, 减少沟通时间, 提升交易效率



购物车查看选配结果

◆ 基于合同下单: 兼顾复杂下单场景, 满足行业场景的履约

纷享深刻理解不同行业的渠道分销业务需求, 针对细分行业预设了行业插件。以医疗器械行业为例, 设备入院合同的签订往往伴随着试剂和耗材的配套供应。这些试剂和耗材通常被限定在特定的产品范围内, 具有预设的价格和数量, 这与常规的商城下单流程存在显著差异。因此, 这一行业特性要求系统能够支持基于合同的下单模式。

行业插件不仅能够确保业务流程的顺畅执行, 还能提供类似电子商务平台的用户体验。通过这些插件, 用户可以从合同中快速选择并下单相应的试剂和耗材, 既满足了特定的业务场景需求, 又保持了电商操作的便捷性和直观性。

订单产品选择合同产品

订单产品选择特价产品

多数据源能力 推拉单能力

价目表
明细

产品

合同
产品

特价
产品

自定义
对象

新建订单

新建订单产品

编辑
订单产品

提交订单

选择产品下单组件

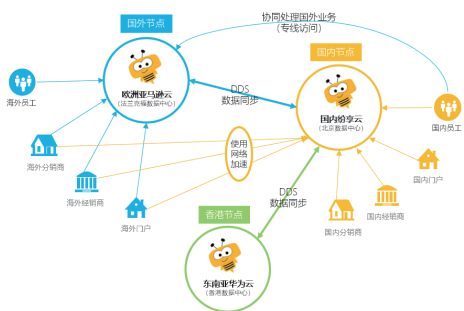
- **1.业务场景** 在医疗行业往往是基于合同下单, 在建材行业也存在从特价合同下单的诉求。采用合同和特价后一般不太需要价目表和可售范围
- **2.解决方案** 启用PaaS平台的推拉单能力, 配置合同与订单的推拉单规则, 新建订单时直接从合同产品、特价产品中选择产品
- **3.客户价值** 上下游流程和操作体验一致, 降低沟通成本

◆ 海外渠道订货: 支持多语言多币种, 助力企业出海

在当前国内企业积极拓展海外市场的大潮中, 消费电子、能源电力、医疗器械等行业的客户纷纷表达了他们的国际化发展需求。如同国内经销商一样, 海外客户也能直接进行下单操作。

纷享渠道分销管理系统提供了多语言、多币种、多时区能力, 并在访问性能、系统部署、数据合规等方面提供了全面的解决方案。针对海外主要国家, 我们提供CDN网络加速服务, 并支持多站点部署, 例如国内的纷享云、东南亚的华为云、欧美的亚马逊云等。这些站点之间能够实现业务协同, 在确保合规的基础上支持数据的顺畅传输。

针对海外订单的扩展需求, 我们实现了国内外渠道的统一管理, 这不仅提升了渠道交易的效率, 还有助于在全球范围内展示品牌形象, 为国内企业的国际化发展提供了坚实的支持。



1. 业务场景

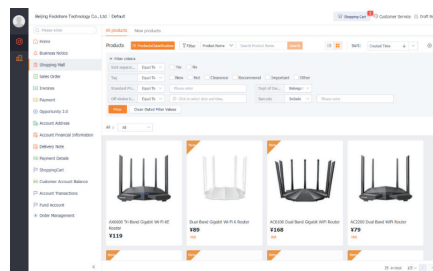
很多国内企业有海外业务, 系统提供在线订货系统给到国外经销商。同国内经销商一样, 国外也可直接下单需要基本的多语、多币种和多时区的能力

2. 解决方案

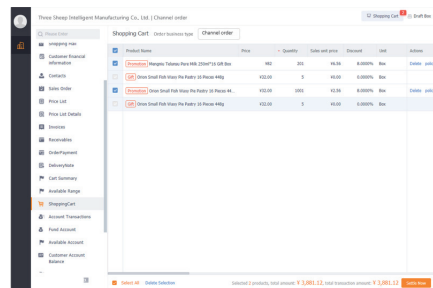
系统预设多语、多币种、多时区能力, 支持按不同地区经销商设置不同的语言和币种。在系统部署方案, 支持单节点、多借点部署, 系统提供了DNS网络加速服务, 国外提供专线, 保证了访问性能、数据合规等要求

3. 客户价值

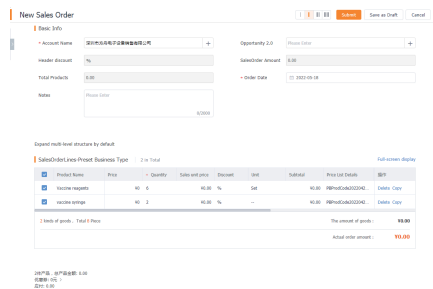
实现国内外渠道统一管理, 提升渠道交易效率, 展示品牌形象



商城展示



购物车展示



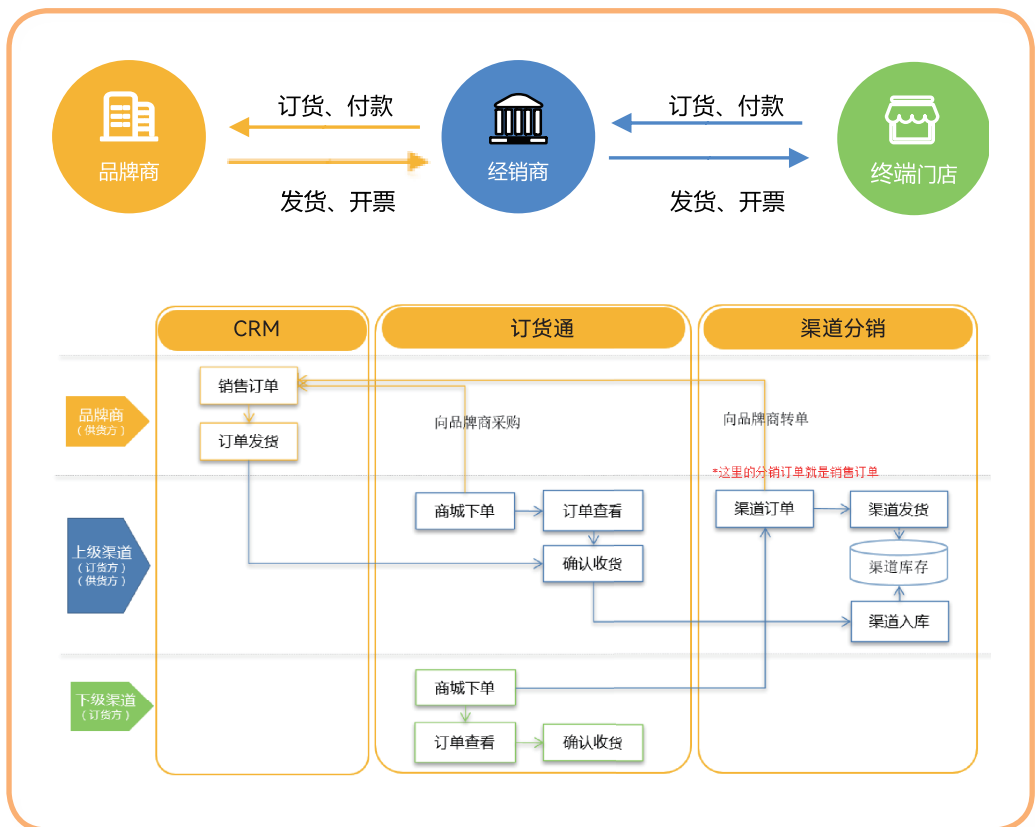
订单结算

◆ 多级渠道订货: 支持多级渠道在线订货, 掌握渠道库存

现在几乎所有行业品牌商都非常重视产品在终端的销量情况、品牌表现和客户反馈。他们渴望掌握渠道销售动态、库存状况, 以及经销商手中的库存量。此外, 他们还关注分销环节中是否存在窜货现象, 以及价格是否处于可控状态。

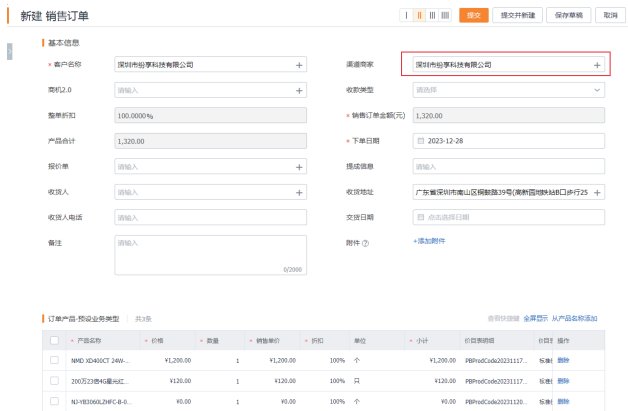
纷享推出的F2B2b多级渠道分销方案, 将经销商的日常客户管理、采购/销售/库存管理、价格管理等经营活动全面纳入数字化管理体系。经销商不仅能独立闭环管理自己的业务, 还能在线与品牌商进行有效协同。在获得经销商授权的情况下, 品牌商能够实时获取经销商的库存和销量数据。

在业务架构设计上, 纷享提供了单租户统一管理模式, 也支持多租户互联模式, 客户可以根据自己的实际需求选择。纷享帮助品牌商连接并赋能多级渠道, 深入了解渠道库存和产品流向, 为市场策略的制定和优化提供强有力的数据支持。





App首页



展示渠道商家



渠道管理

- 1.业务场景 客户有多级渠道，希望支持多级渠道客户都可以在线订货，管理渠道库存。原型客户：海信日立
- 2.解决方案 启用订货通(集团版)即可实现渠道商管理，支持多级渠道订货。一批商除了向品牌商订货还支持向二级渠道分销，管理渠道库存
- 3.客户价值 连接并赋能多级渠道，了解渠道库存和流向

2.2. 商品与价格管理, 基于行业现状及市场需求进行灵活配置

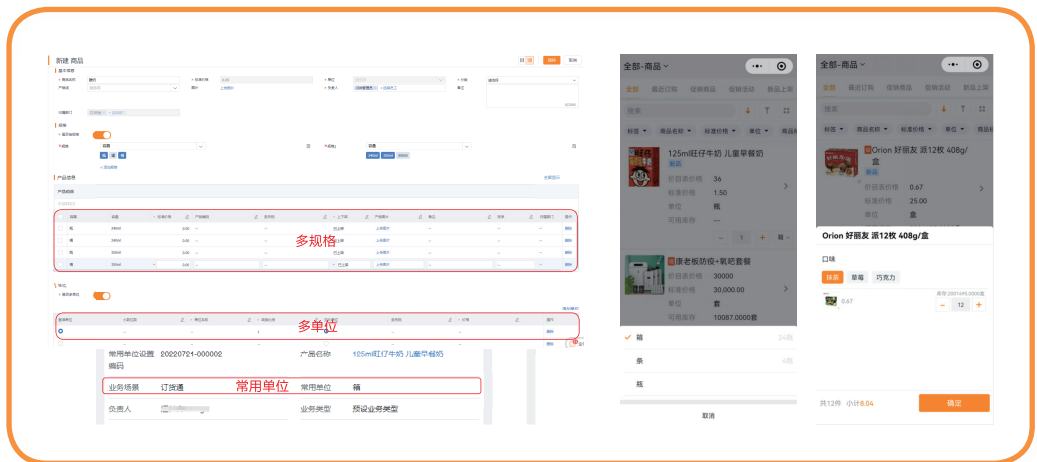
商品维护作为纷享渠道分销管理系统中的核心功能之一, 对于提升管理效率和优化客户体验至关重要。下面详细介绍如何通过高级的商品维护功能, 实现多维度管理、固定搭配、灵活定价和项目特价等场景, 从而满足不同业务场景和客户需求。

◆ 多维度管理: 支持对主数据的灵活性管理

对于每一个具体的商品, 系统允许独立配置多规格和多单位。同一家企业内部, 不同商品可以根据其特性设置不同的管理规则, 从而精准匹配市场和客户的需求。

多规格: 启用多规格后, 每一件商品可定义多种规格参数, 如颜色、尺寸、型号等, 并为每个规格组合指定唯一的商品编码、条形码、展示图片及对应的价格。这样, 不仅便于内部管理, 也能在前端展示时为消费者提供更丰富的选择, 提升购买体验。

多单位: 启用多单位后, 可设定商品的基本计量单位、销售单位、定价单位, 比如基础单位是“件”, 而销售单位是“箱”。同一个企业, 基于不同的订单场景, 支持不同的单位, 比如面向大B销售单位是“箱”, 面向小销售单位为“盒”。



◆ 产品搭配: 满足企业灵活性的售卖诉求

在消费电子、快消品、医疗器械等多元化行业中，捆绑销售已成为一种常见的营销策略。比如将投影仪、电视和支架组合销售，或是成捆的啤酒打包出售，以及耗材包的捆绑推广，这些都是市场上常见的捆绑销售实例。这种捆绑方式不仅能够助力品牌商推广新品、有效清理库存，还能显著提升销量，增强客户的使用体验。

纷享渠道分销管理系统提供的固定搭配功能，使得多个产品的搭配销售变得简单易行。您可以自由设定各产品的数量和分摊比例，以适应不同的市场策略。在商城下单时，客户可以直接选购套装组合，享受到一站式的购物体验。此外，我们的系统还支持按子件分批发货，进一步优化了物流流程，提升了套装产品的交付效率。

产品套装类型		
	单机	套装
产品内容		
规则描述	产品单机即为一个产品，可单独售卖，包含投影仪、激光电视、屏幕、配件等；	由峰米事先制造，由产品单机组成的一个套装，套装视为一个独立壳整的产品

产品 下拉选择 产品分类 下拉选择 添加

多联机 开关 清除 包含本单包产品

产品名称	产品描述	产品分类	操作
投影电视多联机	-	多联机内机	查看 配置
YUJIANHISEGAO	峰米激光电视激光电视	多联机内机	查看
YUJIANHISEGAO	峰米激光电视激光电视	多联机内机	查看

套装设置

购物车展示套装组成

产品ID	产品名称	规格	数量	单价	总价	分摊比例	分摊金额	分摊比例	分摊金额
A43000000284	峰米激光电视激光电视	43英寸	1	4,999.00	4,999.00	100%	4,999.00	100%	4,999.00
A43000000285	峰米激光电视激光电视	43英寸	1	4,999.00	4,999.00	100%	4,999.00	100%	4,999.00
A43000000286	峰米激光电视激光电视	43英寸	1	4,999.00	4,999.00	100%	4,999.00	100%	4,999.00

购物车展示套装组成

配置产品: A43000000284-A43000000285

产品ID	产品名称	规格	数量	单价	总价	分摊比例	分摊金额	分摊比例	分摊金额
A43000000284	峰米激光电视激光电视	43英寸	1	4,999.00	4,999.00	100%	4,999.00	100%	4,999.00
A43000000285	峰米激光电视激光电视	43英寸	1	4,999.00	4,999.00	100%	4,999.00	100%	4,999.00

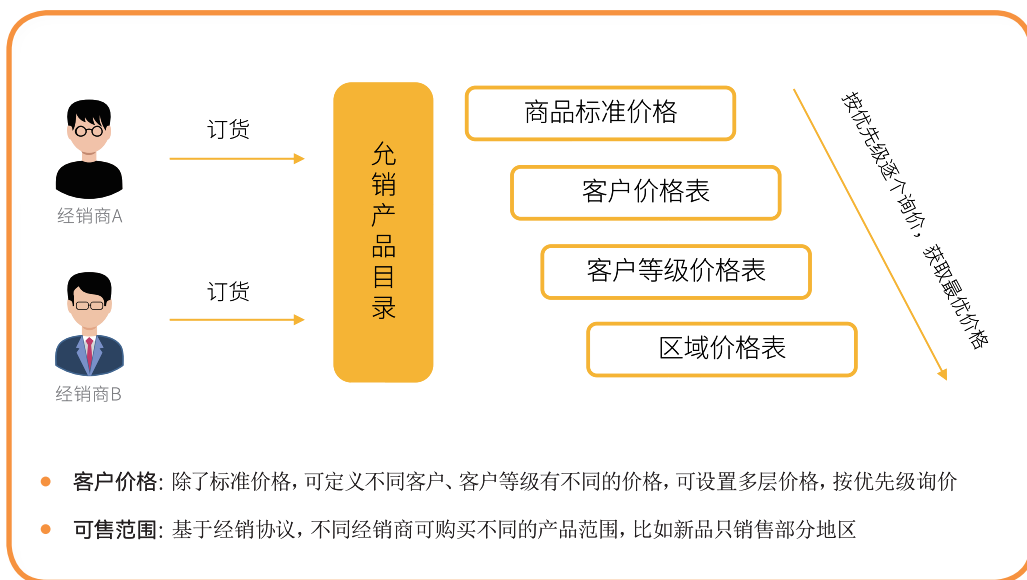
套装组成细节

- 1. **业务场景** 对于消费电子产品，比如电视、投影仪或空调等，经常存在套装售卖的场景(当然也支持单卖)。对于品牌商，一是可以更多售卖产品，二是可保证产品的最佳使用效果
- 2. **解决方案** 启用【固定搭配】能力，新建虚拟产品，组合多个实际产品。然后就可以向bm一样下单，发货。在订货通中，可直接选择组合进行加车，下单
- 3. **客户价值** 优化客户体验，提升套装交易效率

◆ 灵活定价: 根据不同经销商设置不同的价格, 支持多维度定价

价格策略是企业盈利的关键,它需要在盈利与销量之间找到平衡点。在2B分销领域,价格策略的多样性尤为显著,可能根据客户类型、等级、地区等因素实行差异化定价,甚至进行一客一价管理,以达到精细化管理。对于经销商、分销商到终端门店,必须建立一套严格的定价体系,确保各渠道层级的价格有合理的浮动空间,并制定明确的底价策略,以避免市场价格体系的混乱,维护品牌声誉不受损害。

纷享渠道分销管理系统的多维度定价系统,不仅支持基于客户等级、区域等条件的差异化定价策略,还能够实现针对每个客户的定制化价格设置。面对客户多重定价的情况,系统允许设定优先级,确保经销商在下单时,产品能够按照优先级询价。这种多维度的价格管理和强大的询价策略,为品牌商提供了坚实的定价策略支持,简化了盈利分析过程。

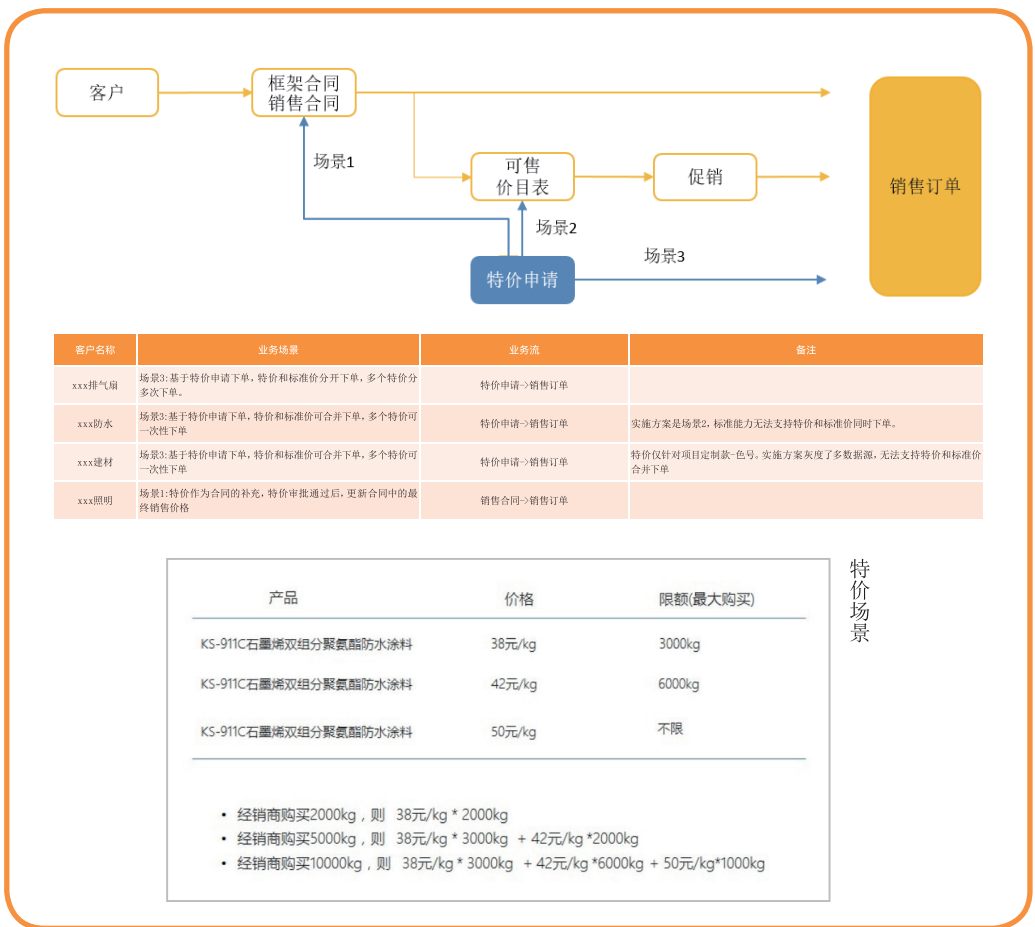


◆ 项目特价: 基于项目申请特价, 限额限量限期

在建材行业中, 普遍采用的是面向大型客户的直营模式。经销商们常常会针对特定的房地产项目申请特价。这些特价通常包含对产品种类、价格、数量和有效期限的限制。一旦特价配额用尽, 便会恢复到标准价格。这就要求在经销商下单时, 系统能够根据实时数据动态匹配特价或标准价, 并验证特价的剩余配额。

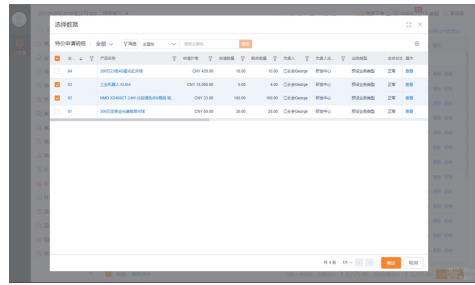
纷享渠道分销管理系统凭借对行业的深刻理解, 推出了专门的行业插件。该插件不仅支持启动特价申请流程, 还能将信息同步更新至价目表。在按客户和项目填写产品信息时, 插件能够根据特价申请的剩余配额, 自动动态地拆分产品订单行。这极大地提升了下单的效率。

此外, 客户可以直接在线查看特价信息和配额, 这不仅增强了信息的透明度, 还显著提高了交易的效率。





特价申请选择



特价余额查询

- 1. **客户需求** 在建材行业，经常基于地产项目签订特价合同。在下订单时，需要选择客户+项目，然后基于项目带出特价，输入数量需要校验特价配额。同款sku同时支持从特价、标准价选择
- 2. **解决方案** 商城中展示标准价，加入购物车后选择项目，系统会自动判断当前sku是否有特价。用户选择特价产品和数量，可一次性选择多个特价进行提货
- 3. **客户价值** 客户直接在线查看特价及配额，提升信息透明度，提高交易效率

2.3. 多样化促销, 提升销售业绩和客户粘性

◆ 常规促销: 满足日常促销活动, 提升销售业绩并增强客户忠诚度

纷享渠道分销管理系统提供丰富多样的促销方式, 支持多种促销场景, 帮助您灵活应对市场需求, 提高销售效率和客户忠诚度。

1. **满赠/满减促销:** 通过设定订单满额条件, 赠送礼品或者减免订单金额, 提高客单价, 激发客户购买欲望, 促进销售增长。

2. **组合促销/整单促销:** 组合促销可以搭配不同商品, 吸引客户购买套餐, 推广新品或清理库存。整单促销则是针对整个订单进行优惠, 促使客户购买更多产品, 增加订单价值。

3. **积分/返利促销:** 通过积分或返利活动, 鼓励客户长期订货, 提高客户忠诚度, 促进重复购买和长期合作。

4. **店庆大促/节日促销:** 在店庆或节日等特殊时期, 开展大规模促销活动, 吸引更多客户, 提升品牌知名度和销售量, 助力厂家快速销售产品, 实现销量增长。



注: 单品促销与组合促销叠加例子, 购买A 5件95折, 购买A 2件+B 3件减10元。

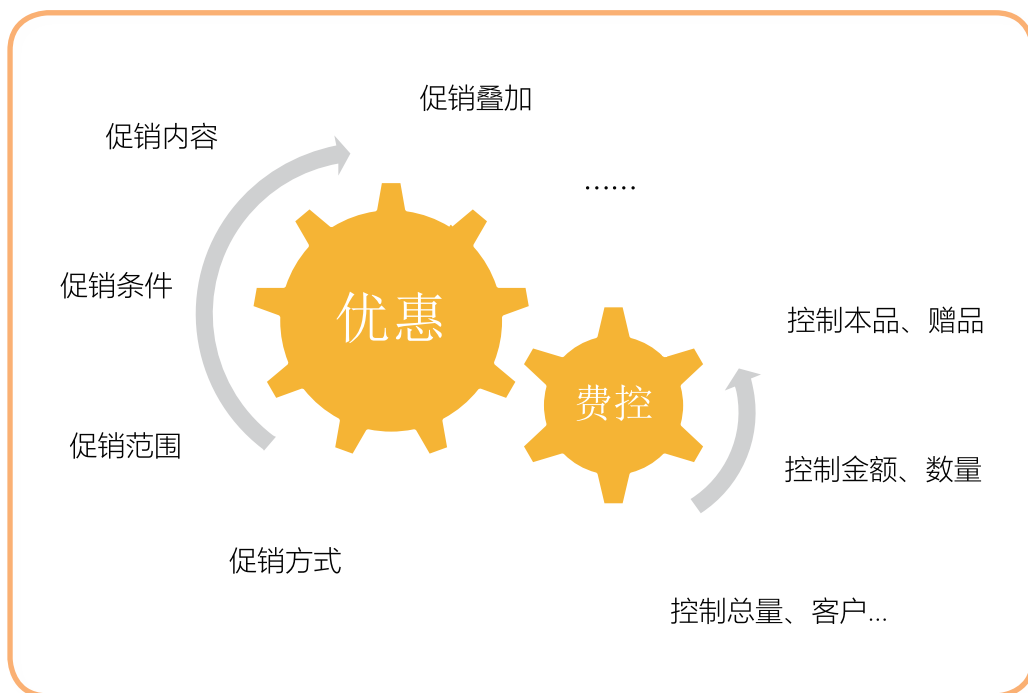
支持各种复杂、花式促销, 包括自由组合、累计促销、限额等

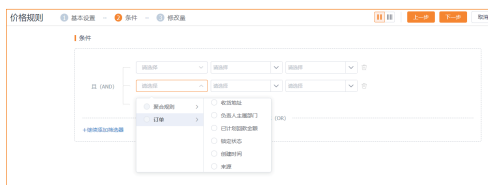
- 价格政策: 以规则引擎的模式实现促销效果。让系统对目标单据上指定字段按一定规则进行修改的一套体系
- 可通过结构化、通用化的方式, 配置, 对于价格、金额乃至新增品项的修改。核心要素包括条件、修改量、限额限量

◆ 价格引擎: 支持复杂促销场景, 提升促销活动的执行效率和精准度

除了常见的促销手段, 许多客户实际上需要更为复杂的促销规则, 这些规则可能包括促销坎级、累计促销、自由组合促销、赠品限量、下单次数等多种形式。例如, 购买产品A、B、C累计达到10件, 即可获赠产品D。这些复杂的促销策略往往基于品牌商的行业地位、发展阶段、营销模式来设计, 因此对B2B电商平台的促销配置提出了更高的挑战。在传统模式下, 大多数B2B电商只能通过定制开发来应对这些需求。

纷享渠道分销管理系统突破了这一局限, 提供了一个灵活且可配置的价格引擎, 它不仅支持标准的促销设置, 更能适应并实现那些错综复杂的促销规则。这一引擎的设计使得即使是最复杂的促销活动也能够通过系统预设的参数和逻辑来轻松配置和管理。通过这一价格引擎, 纷享分销系统能够帮助客户快速响应市场变化, 设计并实施创新的促销策略, 从而在竞争中占得先机。





- 价格政策以规则引擎的模式实现精准复杂促销效果。这一系统能够对目标单据上的特定字段，依据预设的规则进行智能调整，构建起一套高效的自动化管理体系
- 可通过结构化、通用化的方式，能力灵活配置价格政策。不仅包括价格和金额的调整，还能涵盖新增品项的修改

2.4 履约全流程管控, 提升订货流转效率

在当今快速变化的商业环境中, 实现业务全流程的高效管控对于提升企业竞争力至关重要。为了确保订货流程的顺畅与高效, 以下几点策略被广泛应用以优化管理流程:

◆ 全程线上化管理, 加速流转效率

订单处理自动化: 从订单提交、审批到发货、出库, 整个流程均实现线上化操作, 大大缩减了传统纸质流程中的等待时间, 提高了工作效率。系统自动化的订单审批机制, 能够快速响应经销商的订货需求, 减少人为延误, 确保订单的无缝流转。

◆ 实时库存同步, 精准掌握库存动态

库存数据无缝对接: 通过与企业现有的库存管理系统实时同步数据, 订货商城中的商品库存信息得以即时更新, 有效避免了超卖或库存积压的问题。这一举措增强了库存管理的透明度, 让经销商能够基于准确的库存信息做出更快的订货决策。

◆ 物流信息集成, 提升配送透明度

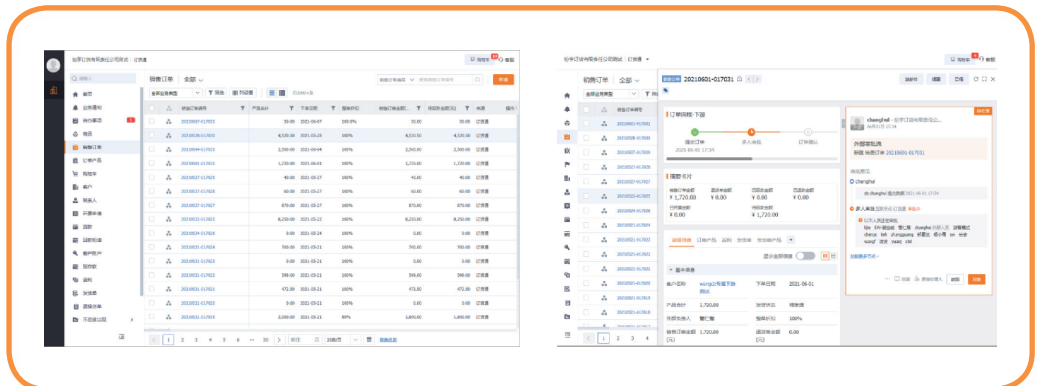
全面物流跟踪: 系统集成超过200家快递物流公司的信息查询服务, 经销商可以实时追踪货物运输状态, 这种透明度的提升增强了客户信任, 同时便于及时处理任何物流异常, 保证商品准时送达。

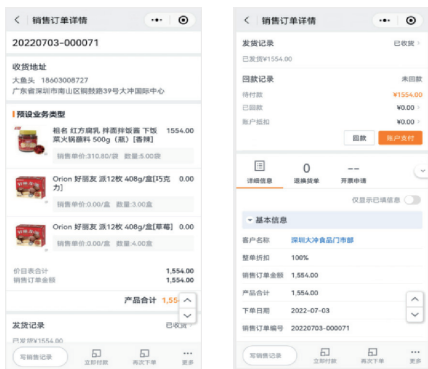
◆ 电子签章技术, 保障收货确认的便捷与安全

在线签收与法律效力: 采用电子签章技术, 经销商可以在收到货物后在线完成签收, 这一过程不仅便捷高效, 而且具有法律效力, 有效避免了传统纸质签收可能产生的纠纷, 提升了交易的安全性。

◆ 数据驱动对账, 优化财务流程

基于交易数据的智能对账: 利用交易数据的自动化分析, 系统能够提供与经销商的在线对账服务, 大大简化了以往繁琐的手动对账过程, 减少了对账错误和坏账风险, 确保财务数据的准确性, 提升了财务管理的效率。





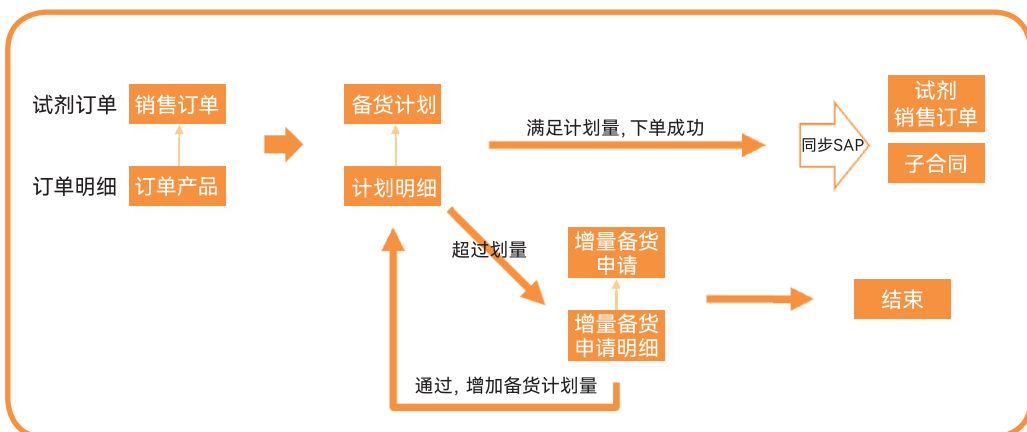
- 查看订单、订单产品,可搜索、筛选,设置列表字段支持自定义字段
- 点击查看详情,详情中关联发货、付款、账户等信息,如果有审批流,经销商可参与审批,确认订单

◆ 预订单处理流程, 支持预订单、备货计划等

对于生产型的制造企业,准确预测市场需求并据此规划产能是经营成功的关键。因此,这些企业常常要求经销商提前报备未来一段时间的销量数据,比如下周、下个月、下个季度。

比如医疗器械企业要求经销商提前报备试剂的月度用量,消费电子企业需要经销商提供季度销售预测,而快消品企业要求每周提交预订单。这种做法使经销商能够及时捕捉市场的需求动态,并据此灵活调整他们的营销策略和生产计划,有效避免库存积压和资金占用,从而降低经营风险。

纷享提供的定制化平台服务,允许企业根据自身需求,自定义预订单、要货单、备货计划等销售预测单据。品牌商可以依据这些预测信息来安排生产和备货。在实际下单过程中,应尽可能参照这些预报数据进行提货。若预报与实际情况出现偏差,系统支持及时调整或补充订单,确保生产与需求紧密对接。同时,通过持续监测预报与实际销售之间的差异,可以对经销商的预测准确性进行评估,进一步优化未来的销售预测和库存管理。



备货计划新建/查看



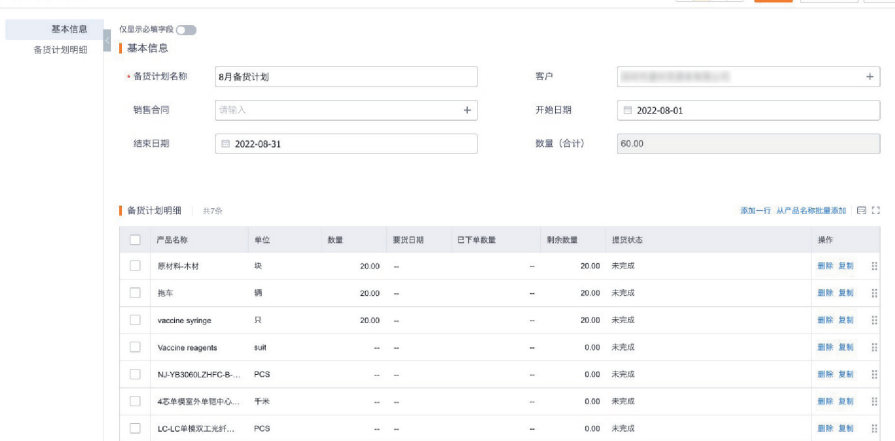
备货计划详情



备货明细转销售合同



新建备货计划



- 1.业务场景: 品牌商未来提升预测能力, 实现产销平衡, 往往要求经销商提前报备下个月的试剂型号和用量。每个月只报一次, 后续下单去核销报备计划, 以便后续分析报备的准确性。当下单量超出报备量, 可产品临时报备计划
- 2.解决方案: 通过Paas平台搭建【备货计划】, 基于备货计划下推销售订单, 对备货产品和数量进行校验, 动态增加备货计划
- 3.客户价值:提升预测准确度, 实现产销平衡

2.5. 数据驾驶舱, 助力企业业务洞察和经营决策

◆ 预设渠道报表驾驶舱

基于渠道分销场景, 系统预设了一个全面的渠道订货数据驾驶舱, 旨在通过直观的数据分析, 为企业提供深度的市场洞察和业务决策支持。该驾驶舱提供渠道订货的概览, 快速把握整体订货动态。

渠道订货波动分析: 深入分析订货量的波动情况, 识别市场趋势和潜在的业务风险。

近6个月渠道订货回款分析: 追踪并分析过去半年内的订货回款情况, 评估资金流动和销售绩效。

渠道订货发货统计表: 详尽记录订货与发货的数据, 确保供应链的透明性和效率。

客户订货金额排名Top 10: 展示订货金额最高的前十名客户, 识别关键客户群体。

渠道订货产品销量Top 10: 分析最畅销的前十名产品, 为产品策略调整提供依据。

通过这些功能, 纷享渠道分销管理系统不仅提升了经销商的数据决策能力, 还帮助企业构建了一个高效的渠道管理生态系统, 从而在激烈的市场竞争中保持领先。随着业务的不断扩展和市场环境的变化, 企业可自行调整并优化报表和统计图的配置, 确保企业能够及时响应市场变化, 实现持续的业务增长和价值创造。



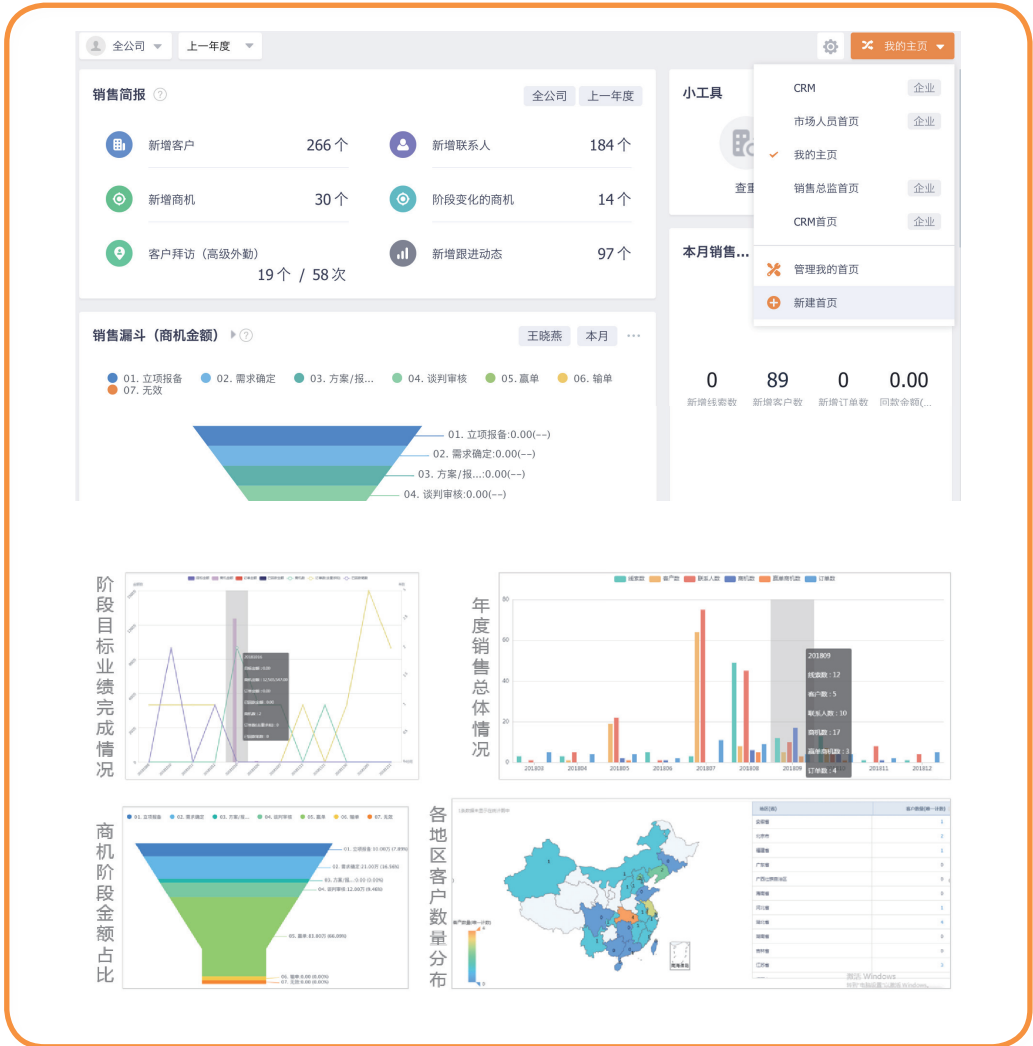
随时分析订单、发货等数据, 进行数据洞察



◆ 自定义报表能力

除了预设的驾驶舱，管理员可自定义报表。纷享渠道分销管理系统的BI平台是业务及权限一体化BI平台，也是一款自助式敏捷BI工具，旨在帮助企业通过深度融合业务场景、可视化自助分析和无缝继承PaaS平台权限体系，实现科学决策。它提供报表、统计图、数据驾驶舱等多功能模块，支持实时数据分析和多维度目标管理，同时具备丰富的配置能力和精细化权限管理，满足不同企业定制化需求。

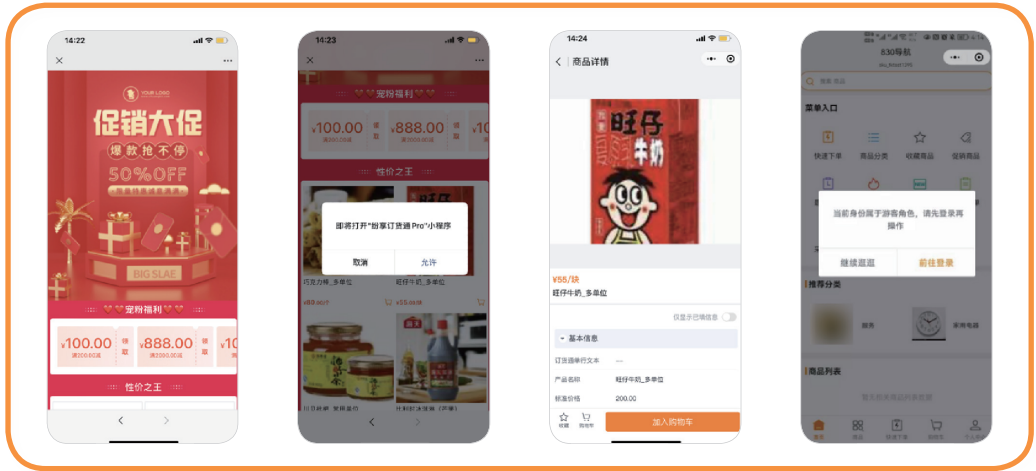




2.6. 社交化营销拓客, 帮助企业销售开源

多样化的营销场景对于提升销售额至关重要。我们的系统支持多种营销策略, 以满足不同客户的需求和偏好。

与营销系统的深度整合, 使我们能够更高效地策划并执行各类营销活动。通过微信公众号推文、消息提醒及手机短信等多元化渠道, 信息能够迅速且广泛地触达终端客户, 利用社交媒体的裂变效应, 实现营销信息的快速扩散。这一策略不仅增强了用户的参与感, 还通过精准的目标定位, 大幅度提高了营销活动的转化率, 有效带动商城销售额的提升。

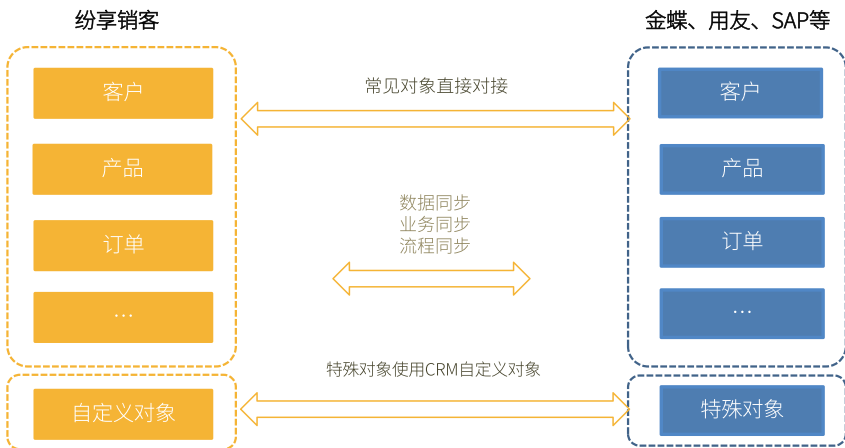


2.7. ERP集成, 打破信息孤岛, 连接多系统

纷享集成平台提供了丰富的连接器, 确保与市场上主流的ERP系统, 诸如金蝶、用友、SAP、Oracle等, 实现无缝对接。集成平台打破了信息孤岛, 促进了内外部业务的协同运作, 还成功构建了异构系统间的业务闭环管理机制, 为供应链的高效运作铺设了坚实的基石。

通过集成ERP系统, 用户在商城可查看ERP系统中的库存数据, 也支持调用ERP系统进行一系列的查询和校验操作。例如, 通过跨系统查询, 用户可以实时获取库存信息、账户余额、信用余额等关键数据。

这种集成实现了数据的同步更新, 以及跨系统间的业务协同, 极大提升了企业运营的透明度和响应速度, 为企业决策提供了强有力的数据支撑, 推动了企业信息化管理向更高层次的发展。



支持主流ERP集成, 打破信息孤岛, 连接多系统

03

不同角色的价值点

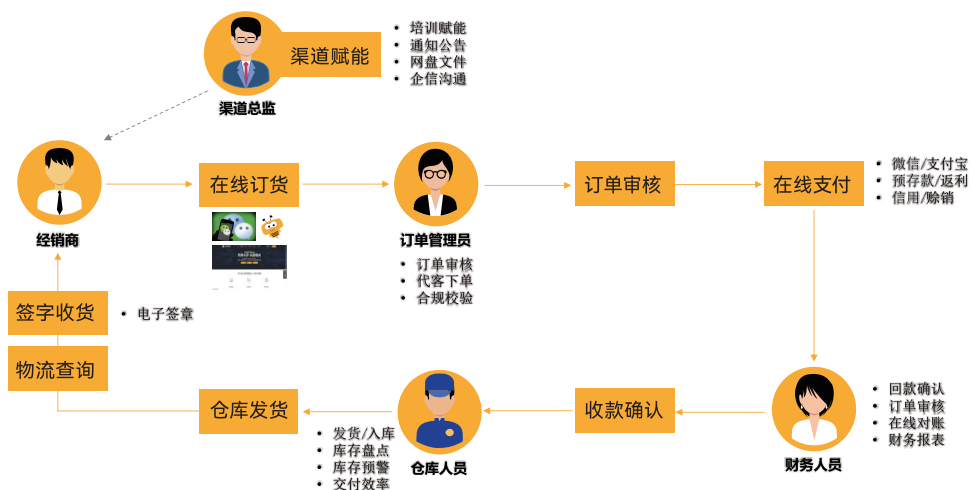
- 3.1. 经销商: 移动订货, 在线支付
- 3.2. 渠道总监: 赋能渠道, 达成业绩
- 3.3. 订单管理员: 高效审核订单, 代客下单
- 3.4. 财务人员: 保障订单回款, 控制财务风险
- 3.5. 物流/仓储人员: 库存准确性, 出入库效率

渠道场景中不同角色的价值点

渠道分销数字化转型——关键5大角色驱动力

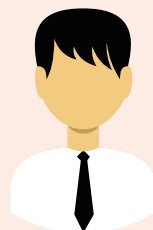


5大角色的业务流转



经销商

移动订货, 在线支付



在当今商业环境的快速变迁中, 经销商的传统订货方式正面临着前所未有的挑战。纷享渠道分销管理解决方案应运而生, 高效解决传统订货模式中的低效与不便, 引领经销商步入便捷高效的数字化时代。

1) 传统订货模式的局限

我们的日常经营中, 依赖电话、微信或QQ等传统方式进行订货, 不仅效率低下, 还经常出现错单、漏单的问题。每当供应商推出新品、促销活动或更新销售政策时, 我们往往难以第一时间获悉, 这导致我们无法及时响应市场变动, 有时甚至因此错过重要的销售机会。

此外, 传统的支付方式如线下银行转账的低效率和缺乏灵活性, 增加了我们的资金流动难度。而且, 由于信息不对称, 我们很难准确把握市场动态, 了解哪些商品是畅销的, 从而科学地规划我们的订货。

2) 解决方案: 重塑订货体验

纷享系统的推出对我们来说是一次质的飞跃。首先, 该系统提供的一体化在线订货商城极大地简化了我们的订货流程。通过这个平台, 我们可以直接下单, 实时了解各种促销策略, 大大提升了我们的市场响应速度和订货的准确性。

系统内的商品信息管理功能提供了详尽的产品展示和实时库存更新, 这不仅确保了我们对产品信息的全面掌握, 也极大地提高了我们的选品和订购精度。同时, 多样化的支付选项, 包括第三方支付平台、预存款、信用支付以及赊销服务, 为我们提供了前所未有的支付便捷性和灵活性。

更为重要的是, 系统内置的在线对账模块和智能化对账算法显著减轻了我们的财务核对负担, 并提升了财务管理的准确性和时效性。系统提供的实时销售数据分析报告, 像一面镜子, 清晰地反映了我们的业务状况, 使我们能够根据数据洞察调整订货策略, 精确预测市场趋势。

订货首页



商品选购



提交订单



订单提交



第三方支付



订单查询



渠道总监



赋能渠道，达成业绩

在当代商业战场中，作为渠道总监，如何高效激活下游经销商的能量，推动业绩指标的飞跃，始终是我们必须攻克的核心议题。

1) 渠道运营的挑战

首先，信息传递的滞后性，这常常导致最新的渠道政策和市场资讯无法迅速传达至经销商端。此外，关键通知如新产品发布和促销活动安排往往难以做到即时和全面覆盖，这阻碍了市场响应的速度和效率。还有，现有的资料分享和培训机制效率低下，阻碍了知识和技能的有效传播，影响了经销商的整体业绩。

2) 解决方案：赋能渠道的四大引擎

针对上述挑战，我们精心构建了一套全方位的解决方案矩阵，旨在精准破冰，赋能渠道：

智能通知系统：这一系统的引入至关重要，它通过一键操作即可将最新政策和信息瞬间推送至每一位经销商。这保证了信息的即时性和准确性，大大加快了我们的决策速度和执行力。

培训赋能系统：创新推出“伙伴学堂”，一个集在线学习、培训认证于一体的赋能平台。它不仅打破了时空限制，更以互动、灵活的学习模式，帮助经销商持续提升销售能力与市场洞察力，为业绩增长注入持久动力。


无缝沟通桥梁：通过在线客服工具，打通了企业内外部沟通的壁垒，实现了高效、便捷的跨企业交流。这不仅简化了合作流程，更促进了经销商与总部之间的情感联结，构建了更紧密的合作关系。

纷享渠道分销管理系统从根本上改变了传统渠道管理的面貌，为渠道总监提供了一套高效、智能的管理工具箱。

它不仅加快了信息流通，确保了政策与知识的准确传递，还极大提升了经销商的自主学习与业务操作能力，从而推动销量的快速增长，达成甚至超越业绩目标。更重要的是，这套系统优化了内部沟通与协作，构建了一个更加和谐和高效的渠道生态系统。



订单管理员



高效审核订单, 代客下单

在企业的运营体系中, 订单管理是确保供应链效率和客户满意度的关键环节。随着业务的扩展和订单数量的增加, 我们面临的挑战也日益严峻。作为订单管理者, 我们不仅要确保订单流程的高效和准确, 还要应对日益增长的复杂性和多变的客户需求。

1) 订单管理的挑战

在处理庞大的订单量时, 我们需要确保每一个订单都能迅速且准确地通过审核和处理。这不仅是对我们效率的考验, 也是对我们系统和流程设计的挑战。此外, 支持经销商顺利提交订单, 特别是

对于那些不熟悉自助系统的用户，更是对我们耐心和服务能力的考验。除此之外，订单管理还涉及到报价管理、退换货处理、退款流程及物流跟踪等多个环节，每个环节都需要细致且高效的操作，以确保最终客户的满意度。

2) 解决方案: 让决策更加精准高效

1.优化订单审核流程: 通过自动化工具来加速订单审批流程。这些工具可以快速识别和处理标准订单，同时将复杂或异常订单标记出来以便人工审查。这不仅加快了处理速度，也提高了处理质量。

2.用户友好的订单界面: 使得经销商可以轻松完成订单提交。这一改进特别有助于那些不熟悉自助系统的用户，显著提升了用户体验和效率。

3.实施客户分层管理制度: 通过客户等级自动匹配差异化定价策略，我们可以更加精确地满足不同客户的需求。此外，集成的智能合规审查功能有效降低了交付风险，确保每一笔交易都符合公司和行业标准。

4.先进的订单统计与财务核算模块: 配备高级的分析工具，为管理者提供实时数据和洞察，使决策过程更加精准和高效。这些工具帮助我们快速响应市场变化，优化库存和资源分配。

20200512-001292

订单来源: 订单审批

江长金George 新建 | 多人审批

订单产品

订单产品编号	订单	产品名称	价格(元)	折扣	销售单价(元)	数量	小计
00000000473	20200512-001292	娃哈哈 AD钙奶 含乳饮料(原味)	5.00	100%	5.00	50.00	
00000000474	20200512-001292	捷豹螺杆式空压机100424160943	0.00	100%	0.00	1.00	
00000000475	20200512-001292	螺杆式空压机100112210015	12,000.00	50.0%	6,000.00	1.00	
00000000476	20200512-001292	娃哈哈 AD钙奶 含乳饮料(蓝莓)	5.00	100%	5.00	1.00	
00000000477	20200512-001292	娃哈哈 AD钙奶 含乳饮料(原味)	5.00	100%	5.00	1.00	

详细信息 | 对账单明细-6.4 | 退换货 | 返利 | 发货单 | 发货单产品 | 开票申请 | 发货单 | 回款明细 | 回款计划 | 订单编号 | 退款 | 流程列表 | 审批流程 | 修改记录 | 订单留言 | ...

基本信息

客户名称	深圳韵亨商贸有限公司	生命状态 ?	审核中	
下单日期	2020-05-12	产品合计	6,260.00	
整单折扣	100.0%	销售订单金额(元)	6,260.00	
收货人	大熊头	收货人电话	18623021556 重庆 联通	
收货地址	【办公地址】广东省深圳市南山区广东省深圳市南山区铜鼓路39		销售订单编号	20200512-001292

订单审核



财务人员

保障订单回款, 控制财务风险



在企业的日常运营中,财务人员扮演着至关重要的角色,他们需要处理大量的财务工作,包括订单回款、财务风险管理等方面。然而,现实中财务工作常常受到各种痛点的困扰。

1) 冲击财务安全与效率

对于财务部门来说,订单处理尤其具有挑战性。他们需要审核来自不同渠道和经销商的大量订单。这个过程不仅耗费时间,而且容易出错。尤其是在协助那些不熟悉系统的经销商时,财务人员必须投入额外的精力来确保订单的正确创建和处理。这些任务的重复性和复杂性往往导致效率低下,增加了错误发生的概率。

首先,对于系统间的信息不一致,在许多企业中,财务管理系统与其他业务系统之间缺乏有效的集成,这常常导致信息不同步。例如,销售部门可能已经批准了超出信用额度的订单,而财务系统却未能及时更新这一变化,从而导致超信用发货。这不仅给企业带来了财务风险,还可能因为超量发货而导致库存和资金的压力增大,最终给企业带来经济损失。

其次，对于繁杂的日常财务工作，财务人员的日常工作很大一部分是处理单据、录入数据和管理往来账。这些繁琐且重复的工作占用了大量的时间和资源，使得财务人员难以将精力集中在更为关键的财务活动上，如追踪欠款、控制成本和优化财务流程。这不仅影响了部门的工作效率，也影响了整个企业的财务健康。

同时，一体化财务解决方案的必要性，面对这些挑战，实现财务业务一体化显得尤为重要。通过建立一个集成的系统，不仅可以实时同步各个部门的数据，还可以优化订单处理流程，减少手动输入的错误，并提高整个财务部门的工作效率。此外，这样的系统可以为财务决策提供实时数据支持，帮助管理层更好地控制财务风险，优化资金流，并加快对市场变化的响应速度。

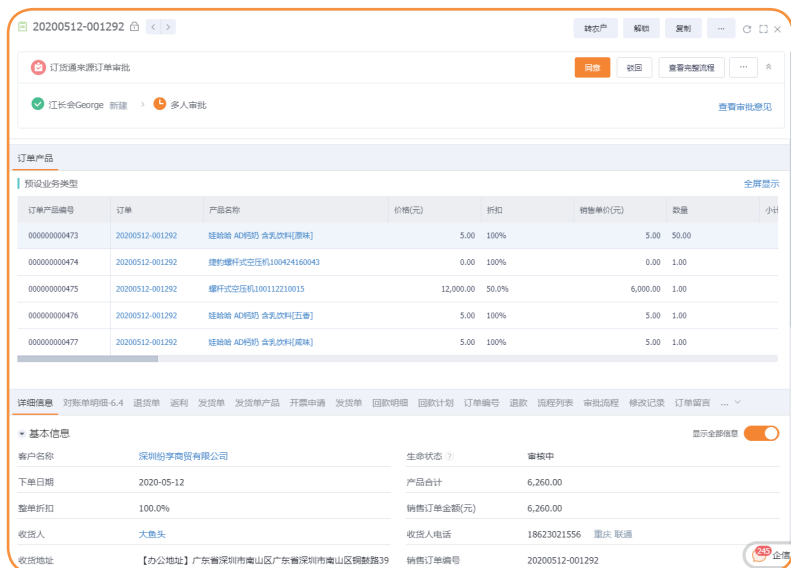
2) 解决方案: 财务业务一体化

1. 财务业务一体化管理系统: 通过建立一体化的管理系统，我们打破了信息孤岛，实现了订单的在线审核和合规校验。这不仅提高了处理速度，也减少了因信息不同步导致的财务风险。

2. 实时订单与财务核对: 通过系统的及时核对功能，应收账款状态一目了然，极大地方便了财务人员的催款回款工作，提高了资金回笼的速度。

3. 报表统计功能的完善: 我们加强了系统的报表统计功能，使财务人员能够及时分析应收账款情况，并有计划地进行欠款追缴。这一功能的加强有助于财务人员有效管理资金流，确保资金安全。

这些措施的核心价值在于从根本上提高了财务工作的效率和安全性。通过一体化系统的引入，我们不仅简化了财务人员的日常工作，还加速了资金回笼，降低了运营成本。此外，通过系统的及时监控和报告功能，我们能够及时发现并解决潜在的财务问题，保障企业运营的稳健性。



客户ID	账户类型	客户名称	客户类型	预存款...	预存款可...	预存款锁...	信用额度	信用天数	操作
CA2017-12-13_0002	--	北京嘉动信孚科技有限责任公司	分销商	944,982.51	842,937.12	102,045.39	50,000.00	30	
CA2018-10-08_0123	--	大冲国际(内购)	经销商	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	--	
CA2019-06-17_0175	--	深圳裕享商贸有限公司	--	502,000.00	501,194.00	806.00	50,000.00	--	
CA2018-09-30_0122	--	小小匠人科技1	测试商	20,200.00	19,603.00	597.00	0.00	--	
CA2017-12-13_0001	--	fttest	经销商	606,813.07	606,366.01	447.06	20,000.00	--	
CA2017-12-13_0030	--	深圳大成希望有限责任公司	--	2,000.01	1,773.01	227.00	0.00	--	
CA2018-07-25_0106	--	四川匠象手工馆	代理商	2,173.56	2,119.56	54.00	0.00	--	
CA2019-08-07_0185	--	测试客户	--	13,165.80	13,116.80	49.00	0.00	0	
CA2018-06-12_0091	--	测试	--	9,998.00	9,997.00	1.00	0.00	--	
CA2019-12-16_0225	默认客户	保定市万隆五金销售有限公司	--	0.00	0.00	0.00	0.00	--	
CA2017-12-13_0042	专项资金	上海裕享商贸有限公司(灰度)	分销商	0.00	0.00	0.00	0.00	--	
CA2019-11-27_0217	--	ywj777	--	0.00	0.00	0.00	0.00	--	
CA2020-04-23_0233	--	程序测试科技有限公司	--	0.00	0.00	0.00	0.00	--	
CA2020-02-04_0227	--	程序测试科技有限公司	--	0.00	0.00	0.00	0.00	--	
CA2020-03-17_0230	--	造牌花科技有限公司	--	0.00	0.00	0.00	0.00	--	
CA2019-12-16_0222	--	镇江康理机电设备有限公司	--	0.00	0.00	0.00	0.00	--	

物流/仓储人员

库存准确性, 出入库效率



在当今快节奏商业环境中, 物流和仓储部门是保障企业供应链流畅和快速响应市场变化的关键部门。然而, 传统的物流和仓储管理方式经常面临多种挑战, 这些挑战不仅影响了操作效率, 还可能损害客户体验和企业财务健康。

1) 物流与仓储人员常常身处困境

物流和仓储人员在日常工作中常常面对诸多困境。首先是货物管理问题, 如货物堆放混乱、发货迟缓以及出错率高, 这些问题常常导致员工需要加班处理, 进而影响了客户的收货体验。此外, 传统的库存管理系统常常无法提供实时的库存更新, 使得仓库盘点变得既耗时又耗力, 且难以进行有效的数据分析。库存积压问题不仅占用了大量流动资金, 也在高流量的入库和出库期间, 由于缺乏即时的报表数据, 对企业的正常运营造成了影响。

2) 解决方案: 管理库存, 提高订单交付效率

为了解决这些问题, 我们提出了一系列解决方案。首先, 我们可以对接ERP系统, 实现库存的实时更新, 确保库存信息的准确性。其次, 我们实现了有序发货, 并及时通知客户物流信息, 提高了订单交付效率。同时, 我们引入了库存盘点和成本核算功能, 帮助物流/仓储人员减少库存积压, 优化资金运作。

最后, 我们实现了库存预警功能, 及时提醒物流/仓储人员补货, 保证库存量充足, 避免影响正常经营。

帮助物流/仓储人员更好地管理库存, 提高订单交付效率。通过实时更新库存信息、有序发货、库存盘点与成本核算、库存预警等功能, 我们能够有效解决物流/仓储管理中存在的各种问题, 保障了供应链的畅通和企业的正常经营。

新建发货单

发货单编号: 20200424-001283

发货方式: 普通发货

客户名称: 深圳市非尔有限公司

发货日期: 点击选择日期

发货仓库: 深圳仓库

发货金额: 0.00

负责人: 江长#Geeva + 店员员工

收货人: 大集头

货品编码	产品名称	单位	订单产品数量	发货仓库	已发货量
000000000454	加路特减盐益生糖	件	30	深圳仓库	0
000000000455	加路特减盐益生糖	件	20	深圳仓库	0

发货

查看库存

库存ID	产品名称	规格	单位	实际库存	冻结库存	可用库存	所属仓库	创建时间
SK2020-04-28_257	螺杆式空压机100112210015	--	台	0.00	12.00	-12.00	总仓	2020-04-28 10:27
SK2019-08-29_202	娃哈哈 AD钙奶 含乳饮料[原味]	口味:原味	瓶	0.00	57.00	-57.00	总仓	2019-08-29 17:57
SK2020-01-18_245	娃哈哈 AD钙奶 含乳饮料[蓝莓]	口味:蓝莓	瓶	0.00	10.55	-10.55	总仓	2020-01-18 22:35
SK2020-04-28_255	捷韵杆式空压10044160043	--	套	0.00	2.00	-2.00	总仓	2020-04-28 10:27
SK2020-01-18_246	娃哈哈 AD钙奶 含乳饮料[原味]	口味:原味	瓶	0.00	8.00	-8.00	总仓	2020-01-18 22:35
SK2020-05-11_261	康登 金标福顺药油 驱风油 植物性药油	--	瓶	0.00	4.00	-4.00	总仓	2020-05-11 23:23
SK2020-04-23_250	加路特减盐益生糖120ml[120ml*24]	--	件	0.00	69.00	-69.00	总仓	2020-04-23 23:59
SK2020-04-23_249	加路特减盐益生糖500ml[500ml*12]	--	件	0.00	90.00	-90.00	总仓	2020-04-23 23:59
SK2020-04-30_260	电泳槽槽液[小时]	时间:小时	个	0.00	4.00	-4.00	总仓	2020-04-30 22:42
SK2020-04-30_259	电泳槽槽液[天]	时间:天	个	0.00	2.00	-2.00	总仓	2020-04-30 22:42
SK2019-09-03_208	娃哈哈 AD钙奶 含乳饮料[原味]	口味:原味	瓶	580.00	0.00	580.00	深圳仓库	2019-09-03 17:56
SK2018-02-28_23	阳江十八刀	--	套	180.00	0.00	180.00	深圳仓库	2018-02-28 14:29
SK2019-09-03_207	娃哈哈 AD钙奶 含乳饮料[绿茶]	口味:绿茶	瓶	580.00	0.00	580.00	深圳仓库	2019-09-03 17:56
SK2020-04-30_258	新版客服多报单1[5]	大小:5	个	0.00	2.00	-2.00	总仓	2020-04-30 22:17
SK2020-04-28_256	罗蒙式空压机101137039001	--	台	0.00	2.00	-2.00	总仓	2020-04-28 10:27
SK2020-04-24_254	加路特减盐益生糖120ml[120ml*24]	--	件	80.00	0.00	80.00	深圳仓库	2020-04-24 00:04

查看库存

04

典型客户案例

艾比森

普门科技

光峰科技

金杯电工

易事特

微纳芯

某新能源储能领域领军企业

艾比森

深圳市艾比森光电股份有限公司（股票代码：300389）始创于2001年，全球至真LED显示应用与服务领域的领导品牌，艾比森主业聚焦广告显示、舞台显示、商业显示、数据可视化显示、会议显示、消费级显示等领域，产品远销美洲、欧洲、澳洲、亚洲、非洲等140多个国家和地区，目前已成功实施了60000多个应用实例，优秀大屏幕显示案例包括好莱坞、迪士尼、环球影城、世界杯、欧洲杯、NBA、纽约时代广场、各种大型媒体活动。单品牌显示产品出口额连续12年行业第一。

Q

此前：渠道分销管理方面的挑战与机遇

- **【业务复杂】**公司是大客户模式和渠道分销两条腿运营，渠道管理包含国内渠道和国际渠道，渠道高达6000多家，Excel管理6000家的渠道客户，还有订货签约到发货回款和返利跟不上现代快节奏的需求；
- **【系统复杂】**目前艾比森CRM渠道分销要打通内外部13套系统，包括SAP、企业微信、OA、BI、中信保等；
- **【场景复杂】**要对用户进行宏观、中观、微观全方位的调研分析：宏观看公司愿景和战略，中观看业务指标，微观看业务落地规则；设计阶段，从用户角度进行底层、中层、高层设计，坚持管理与服务齐头并进，减轻前线工作负担，提高工作效率，赋予中层工作连通性，赋予管理者决策能力；
- **【精细化高要求】**公司学习华为10多年，有很深的流程化造诣，在具体设计阶段需遵循“非常精细化业务场景”思想，即：“业务驱动+业务过程+场景规则+角色授权+分析监测+时间推进+适时提示+价值展示+可持续的 PDCA管理”，在实施过程前需要做场景化探索，实现战略解码，助力成功交付。

Q

为什么选择纷享销客CRM

- 纷享有一批热爱奉献，专业化的过硬的实施顾问团队，提供了交付专家、业务专家和技术骨干参与攻关，真正实现了艾比森要求的场景化精细化的设计理念，做到了业务部门都满意；
- 纷享丰富的装备制造行业案例，专业针对性的解决方案，学习华为的理念深有同感，纷享销客小蜜蜂的理念深有共鸣；
- 纷享销客属于CRM头部企业，在CRM集成平台、LTC大客户管理和渠道管理产品能力能力更强
- 系统灵活性、易用，PaaS产品能力能够比较好地满足当下及未来的需求，敏捷响应速度快



使用纷享销客渠道分销管理的功能点

- 渠道准入注册和认证
- 渠道能力评估
- 渠道开票申请
- 渠道激励返利和提货券管理
- 渠道电子签章
- 渠道发货管理
- 渠道交付项目里程碑确认收入
- 渠道MB0目标管理
- 渠道在线订货
- 渠道合同签订
- 渠道价格补差管理
- 渠道全球版图分析
- 渠道工单售后服务管理
- 渠道数字驾驶舱分析
- 渠道商机报备授权
- 渠道进销存
- 渠道授信管理
- 渠道CPQ价目表
- 渠道订单跟踪
- 渠道客户账户



使用渠道分销管理之后: 价值驱动的结果

渠道分销成为艾比森一个重要的战略工具,它不仅助力到销售业绩,还助力着企业的长期发展和竞争力,公司正以每年27%的速度在快速发展。价值如下:

- 加大力度从全球渠道招商到准入流程赋能,结合渠道金牌、银牌和铜牌的分层战略,让这项渠道管理工作更规范;
- 直营+渠道一体业务协作更高效,原来出口业务中信保没有在线国际贸易风控,经常出现风险,自从上了CRM渠道分销中信保后,现在100%得到了管控;
- 渠道端、销售端、技术端和中后台端连接更顺畅,打通了渠道到公司中后台业务闭环的通道,效率提高了56%;
- 打造渠道目标+过程+业绩数字化,激活各个省区和国际区域的业务,让业绩考核和激励用系统客观数字说话,大家积极性明显更高了;
- 全球渠道业务运营更简单更便利,原来由于产品BOM组件多下单过程需要1个小时,现在效率大大提高,只需几分钟就可以提交完成,更快速更简单;
- 数字驾驶舱和分析决策促进渠道更快延伸全球,让高层一键掌控全局,公司高层满意度高;



客户证言

艾比森CRM项目于2023年五一节期间顺利上线成功,在试运行1个月后逐步显示出强大的应用价值,对我们公司乃至全国渠道的发展带来了实实在在的帮助,非常感谢纷享销客的支持。

——艾比森销售管理部 总监 曹强

普门科技

深圳普门科技股份有限公司是一家研发和市场双轮驱动的专业化高科技医疗设备企业，国家高新技术企业，科创板上市企业(股票简称：普门科技；股票代码：688389)。公司致力于治疗与康复产品、体外诊断产品及配套试剂的研发、生产、全球销售和服务。公司荣获国家科学技术进步奖一等奖、荣获中国分析测试协会科学技术奖【特等奖】、荣获深圳市科学技术进步奖一等奖等。先后承担国家科技部、发改委、工信部、省级、市区级研发及产业化项目30多项。

Q

此前：渠道分销管理方面的挑战与机遇

- **【业务复杂】**随着业务不断增长以及公司规模不断的扩大，普门科技渠道体系也越来越庞大，商务和渠道之间的信息交流、订单下单的工作量越来越重。如何能够做好渠道工作，提升效率，促成更多更快更好的订单交付，成为当前亟需解决的问题；
- **【系统复杂】**目前艾比森CRM渠道分销要打通内外部多套系统，包括SAP、OA等；
- **【场景复杂】**面对疫情结束带来对市场变化，基于公司高层的渠道精细化经营管理战略，结合业务指标和营销策略，对用户进行全方位调研和自上而下的方案设计；坚持管理与业务结合，减轻一线人员工作负担，提高业务执行效率，实现端到端业务流程闭环，为管理者决策提供数据支撑；
- **【精细化高要求】**系统需要直面经销商，对于系统既需要满足业务管理诉求，同时也要满足用户操作体验要求，同时客户IT对于系统方案及系统建设有很高的要求，在实施过程中，需要不断对方案、用户界面、流程自动化等进行打磨。



普门科技
Lifotronic

普门





为什么选择纷享销客CRM

- 行业应用经验。纷享销客在制造业中有很多上市公司以及外资企业的应用案例，他们的管理方式与普门的业务管理方式比较贴合，有很多成功经验可以借鉴；
- 纷享销客有着普门医疗非常看重的快速响应服务机制；
- 纷享销客具有定制化的解决方案提供能力，能够帮助普门医疗为客户打造灵活可定制化解决方案；
- 纷享销客目前是国产CRM第一梯队的供应商，其已有的经验能够保证系统上线之后的稳定性和数据安全。



使用纷享销客渠道分销管理的功能点

- 渠道备货计划
- 渠道在线订货
- 渠道授信管理
- 渠道任务管理及返利管理
- 渠道价格管理
- 渠道订单跟踪
- 渠道发货管理
- 渠道质检报告自助查询
- 渠道业绩达成分析
- 渠道数字驾驶舱分析。



使用渠道分销管理之后：价值驱动的结果

渠道精细化运营管理作为普门重要战略，以渠道分销为战略工具，为销售业绩达成提供助力的同时，还助力着企业的长期发展和竞争力。价值如下：

- 高频试剂订单线上化操作，提升了交易效率和客户满意率；
- 释放销售人员时间和精力，专注于客户开拓与客户服务，提升销售人员效能；
- 报备计划落地，提升预测准确度，实现产销平衡；
- 打造渠道统一返利管理，通过系统自动化实现返利自动计算和返利账户查询，提高业务效率的同时也促进渠道业绩任务达成；
- 数据统计分析为渠道实时了解协议任务达成情况提供看板，为管理层制定业务策略提供数据支撑，为供应链生产制造提供预测数据。

光峰科技

深圳光峰科技股份有限公司（股票代码：688007.SH）成立于2006年，是全球领先的拥有原创技术、核心专利、核心器件研发制造能力的激光显示科技企业。

光峰科技是首批科创板上市公司，也是科创板广东省第一股、全球激光显示第一股。作为全球领先的激光显示企业，随着激光显示技术对于人机交互、智能识别、物联网、云平台与大数据等最新技术的不断融合，公司已在车载光学、航空显示、AR领域等新型应用领域完成前瞻性布局卡位，并与全球多家知名品牌和机构开展深度合作，如：新能源头部车企、航空巨头Airbus等。随着一个个万亿级赛道的成长，公司作为上游的核心器件供应商必将共同迎来爆发。

此外，公司已牵头承担国家重点研究计划项目，联合中科院、北理工、中大、浙大、TCL等12家单位推动国家激光显示技术的发展，共同拉动激光产业链，打造一个强大的激光产业生态圈。

至今，公司已经荣获国家级高新企业、国家知识产权示范企业、全国企业标准“领跑者”、科创板硬科技领军企业等多项荣誉。

光峰科技，与光同行，点亮世界！

Q

此前：渠道分销管理方面的挑战与机遇

- 现有IT系统只能支撑部分应用场景，改造成本高，难以快速响应前端营销每年的需求变化，灵活性不足；
- 厂商与渠道无法形成联动，各角色的信息缺乏有效协同，高层的决策缺乏及时的数据分析；
- 目前客户经营依赖线下制表，信息过于分散，人工成本高整体信息化应用需要统一规划，逐步规范；
- 订货、发货完全依赖线下沟通，时效性较差，客户提出下单需求后，需等待运营人员代下单；
- 运营工作量沉重，所有单据录入全部由运营人员承担；
- 信息查询通过线下沟通，包含物流、对账、账户余额等核心信息，线下沟通成本高，且经销商没有统一的信息查询平台。



APPOTRONICS®

光峰



APPOTRONICS



为什么选择纷享销客CRM

- 客户、产品、价格、合同等基础档案的规范管理，完整留档，灵活备查；
- 为销售运营及客户提供一体化协同平台，经销商可自主完成交易发起、交易跟踪、单据核对等工作，交易流程中人工成本较高的部分实现标准化、自动化；
- 为基层销售员工，建立一个统一的移动化办公工作平台，通过平台可满足他们的在服务客户过程中的工作需求；
- 为高层领导，围绕企业经营的目标和预算达成数据，进行可视化工具的展示，提供决策依据；



使用纷享销客渠道分销管理的功能点

- 数据看板
- 客户360
- 客户评级
- 价费分离
- 渠道激励
- 交易管理
- 订货平台



使用渠道分销管理之后：价值驱动的结果

- 服务客户——信息透明、账务清晰
- 渠道赋能——提升经销商参与度，将下单、发货动作移交至经销商自主完成，提高响应及时性
- 资金智能——账户、资金自动化，台账自动记录，余额自动计算，资金流向全程记录



客户证言

携手纷享销客五年以来，CRM很好的支撑了我们销售侧和售后侧的业务流程管理。灵活便捷连接器，不仅打破了内部信息系统的孤岛，还对国内外生态伙伴起到了一个很好的纽带链接作用。期待在未来的合作中，继续共创共赢。

——光峰科技

能源电力

金杯电工

金杯电工股份有限公司（以下简称金杯电工）成立于1999年9月（股票代码002533），是中国中西南地区电线电缆行业龙头企业、中国扁电磁线领军企业、中国家装电线销量冠军。长沙、衡阳、湘潭、成都、武汉、无锡、南昌七大产业基地；旗下有“金杯”、“塔牌”、“飞鹤”、“赣昌”、“统力”五大区域性核心领导品牌。公司下辖11家分子公司，其中2个国家级制造业绿色工厂，4个国家级、省级专精特新小巨人企业。员工4500余人，2023年实现营收收入152.93亿元，2023年位列中国线缆行业最具竞争力企业十二位，三湘名企百强榜十六位，2022湖南省制造业综合排名第十八位。湖南省首家A股上市的电线电缆企业，连续18年在湖南省线缆行业综合排名第一。公司曾荣获电线产品最高荣誉奖国家银质奖，“第六届湖南省省长质量奖”、“全国质量标杆”等荣誉，连续多年上榜“中国线缆行业最具竞争力企业20强”，具有“湖南老字号”、“国家高新技术企业”等荣誉称号。

公司主导产品涵盖电力电缆、架空裸导线及架空绝缘电缆、电气装备用电线电缆、绕组线、特种电缆。产品广泛应用于新能源、输配电、建筑工程、国防军工、工业配套、轨道交通、汽车等领域。作为“电能绿色传输解决方案服务商”，多年来公司为国家智慧能源系统、特高压电网、高铁和城市轨道交通、“北煤南运”战略大通道、风力发电、核电建设、汽车产业和工程机械、清洁能源工程和政府重大工程项目提供了大量稳定、可靠的优质产品和系统的解决方案。坚持走“产学研一体化”，曾获得如国家火炬计划产业化示范项目、湖南省科学技术进步奖、湖南专利奖等重要奖项。作为国家重点高新技术企业、电线电缆国家标准化委员单位，致力于用创新科技引导行业未来，公司拥有9大研发平台，研发技术相关人员765人，拥有全国及湖南省电缆行业标委会委员多人，参与起草，编制国家及行业标准34项。





此前: 渠道分销管理方面的挑战与机遇

- 订单与促销: 面对竞争日益激烈的经销商经营环境, 各品牌、各事业部、各区域的价格政策方式差异, 集团统一管控难、业务规则变化随市场情况(主材价格波动大)灵活性大, 订单及时性要求高, 物料数量庞大(截止目前40W+), 大量人力投入反复核对确认。
- 对账: 不同类型订单多渠道下单, 对接人员多, 规则多变且存在特批政策, 对财务对账要求非常高, 存在往年历史单据往前追查2年甚至更长周期的情况, 对账牵涉人员多, 对接人员对该客户业务的熟悉程度要求极高。



为什么选择纷享销客CRM

- 纷享订货通的全场景订货下单和灵活价格政策配套、多系统联动的解决方案。解决多渠道下单、人员反复核对的业务痛点问题;
- 纷享销客属于CRM头部企业, 在实施经验/团队能力/响应速度等方面能力更强;
- 开箱即用的行业最佳管理实践, 确保项目在短周期内敏捷交付。



使用纷享销客渠道分销管理的功能点

- 渠道下单
- 客户账号
- 库存查询
- 对账



使用渠道分销管理之后: 价值驱动的结果

- 提升渠道服务响应效率: 实现销服流程一体化, 构建高效协同标准化销售流程;
- 提升经销商服务满意度: 实现客户一键下单、快速查询产品价格和对应价格政策, 快速查询历史下单记录与发货、费用使用情况等, 数据透明化;
- 减少多头对接无效人耗, 提升营销团队人效利用率。

装备制造

易事特

易事特集团（股票代码：300376）始创于1989年，2014年成功在深交所上市，现为广东省属国资与民企混改示范企业，位列全球新能源企业500强及创新百强企业，是UPS电源龙头企业、国家火炬计划重点高新技术企业、国家技术创新示范企业、国家知识产权示范企业、国家级绿色工厂，荣获“全国五一劳动奖状”，在全球拥有268个营销及服务中心，覆盖100多个国家和地区。

Q

此前：渠道分销管理方面的挑战与机遇

- 易事特的产品相对复杂，渠道需要公司给报价，通常由技术部门根据图纸选型，再多次沟通需求后才能报出来，由于信息差，经常难以选到渠道中意的产品。且时间周期很长，每次报价需要超过一周的时间；
- 易事特的渠道在下单，根据是否为精英渠道，价格方面都有不同的需求；
易事特的渠道沟通主要通过邮件，效率较低。

EAST[®] 易事特





为什么选择纷享销客CRM

- 纷享销客丰富的装备制造行业案例，专业针对性的解决方案；
- 纷享销客属于CRM头部企业，在实施经验/团队能力/响应速度等方面能力更强；
- 系统灵活性、易用，PaaS产品能力能够比较好地满足当下及未来的需求，敏捷响应速度快；
- 易事特是纷享老客户，已经用了LTC多年，渠道管理是在原有LTC基础上做优化提升。



使用纷享销客渠道分销管理的功能点

- SFA
- 订货通
- CPQ选配订货



使用渠道分销管理之后：价值驱动的结果

- 提升产品报价的反应速度，渠道可以自己根据权限选择自己中意的产品价格配置；
- 报价产品和订单更精准，下单错误降低；
- 提升了渠道沟通效率。



客户证言

纷享销客帮助易事特解决了大客户大项目的规范化管理，严格落地了立项，报价，合同三大流程合规，后续的渠道管理和服务管理大大提升了管理和业务效率。

——易事特信息部部长张杨华

微纳芯

MNCHIP由联想控股投资，是一家专注于快速体外诊断产品的研发、生产、销售、服务的高科技企业，拥有多项自主知识产权及技术专利。致力于用专业的微流控临床检验产品，为全球大众提供触手可及、负担得起的健康服务。其系列全自动生化分析仪持续为医师、兽医的机构运营提供解决方案。2012年公司面向基层医疗，推出首款小型全自动生化分析仪Celercare M，填补了我国在该领域的空白。公司产品已覆盖全国所有省市区，并远销海外百余个国家。

Q

此前：渠道分销管理方面的挑战与机遇

- **【渠道规模大】**以渠道模式为主，包含国内渠道和国际渠道，渠道数量高达6000多家，通过人力管理Excel要耗费大量的人力与时间，并且海外订货经常出现邮件反复沟通，渠道订货效率遇到瓶颈；
- **【下单易出错】**下游经销商、终端客户通过传统邮件、电话方式订货，需要专人配合下单跟单，信息传递易出错，沟通成本高；
- **【数据链断层】**存在信息孤岛，业务前中后端没有打通，经销商和终端客户无法有效获取订单的执行状态，收货体验感差，成交数据出现断层也导致业务部门不能及时查看和判定履约风险；
- **【系统复杂】**目前微纳芯CRM渠道分销要打通内外部多套系统，包括ERP、OA、电子签章等。

微纳芯
MNCHIP



为什么选择纷享销客CRM

- 纷享销客的互联理念及互联产品能力，真正能够支撑微纳芯高效连接终端客户的战略落地；
- 纷享有一批热爱奉献，专业化的过硬的实施顾问团队，提供了交付专家、和技术骨干参与攻关，真正实现了微纳芯要求的场景化精细化的设计理念，做到了业务部门满意；
- 系统灵活性、易用，PaaS产品能力能够比较好地满足当下及未来的需求，敏捷响应速度快。



使用纷享销客渠道分销管理的功能点

- 渠道准入经销商协议归档
- 渠道目标管理
- 渠道多价目表管理
- 渠道在线订货
- 渠道合同订单电子签章
- 渠道订单跟踪
- 渠道发货管理
- 质检报告渠道查询通路管理
- 渠道工单管理
- 设备资产及补盘管理
- 数据驾驶舱分析
- 渠道全球版图分析



使用渠道分销管理之后：价值驱动的结果

- 通过纷享销客的互联方案，为下游经销商提供便利的门户入口，实现自主订货，提升下单效率和准确度；订单状态可自主查看，提升合同履行满意度；
- 解决企业与终端客户的合作断层，建立终端客户的下单通道、服务通道，为公司发展终端的战略决策提供了系统支撑；
- 支撑海外分销体系建设，使全球渠道业务运营更简单更便利。原来出口业务没有渠道门户，经常出现邮件反复沟通，通过纷享销客CRM海外门户，海外经销商可自主下单，效率大大提高；
- 渠道端、销售端、技术端和中后台端连接更顺畅，打通了渠道到公司中后台业务闭环的通道；
- 系统之间无信息脱节，企业数据质量提高，业务流程流转效率提升，整体销售报表统计成本降低，让高层一键掌控全局，辅助高层智慧决策。



客户证言

微纳芯CRM项目于2019年底开始系统实施，2020年初上线使用，在运行后不断借助CRM平台优化业务流程，通过使用订货通方便客户下单与付款，提升渠道服务体验，为公司的业务发展带来了实实在在的帮助。

——微纳芯市场总监Nancy

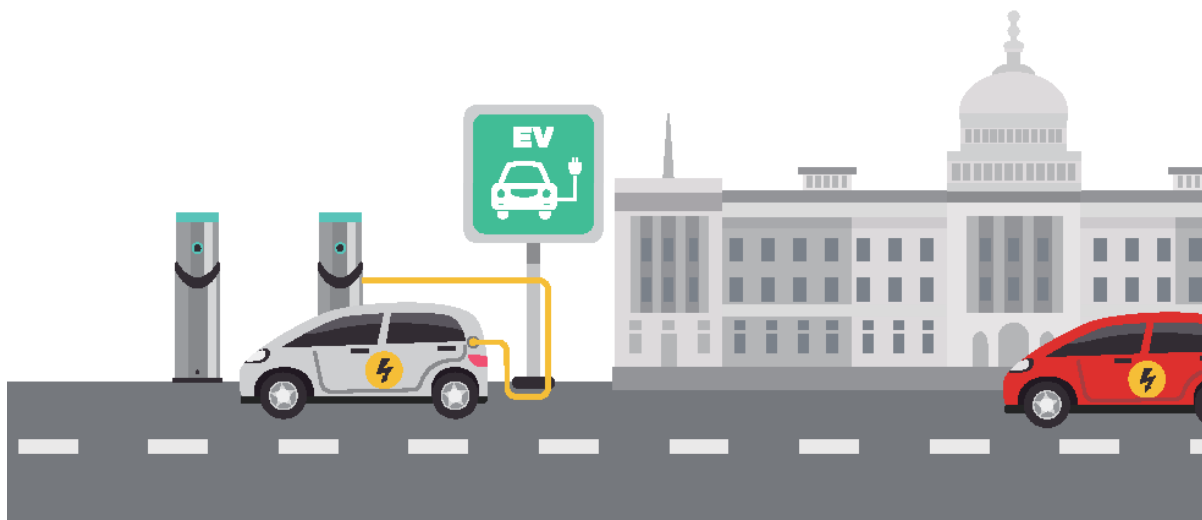
某新能源储能领域领军企业

作为新能源储能领域领军企业。该公司长期致力于打造安全、高质、可靠的光储充产品与解决方案，目前公司已获得多家全球投资机构的战略投资，以及国家能源建设投资企业和地方政府产业落地的战略合作意向，拥有十分广阔的市场前景。其中研发工程师占比超70%。

Q

此前：渠道分销管理方面的挑战与机遇

- 业务国内生产，出口到海外，终端客户均为海外个人客户；
- 销售模式深耕分销，销售通路差异化较大，部分国家是通过一代到直达终端客户，部分板块通过多级分销到终端客户，会随文化、地域差异变化较大；
- 急需通过一个商城平台整合一代自主选配，快速下单且方便伙伴获取订单的发货状态从而完成交易、服务自动化的闭环；
- 急需通过分销商订货体系的标准化、流程化、可视化建设，完成从分销商注册及下单结算过程链路的业务系统管理。





为什么选择纷享销客CRM

- 语言和文化差异、复杂的关税政策、不稳定的汇率以及物流配送的难题，都是企业在跨境渠道订货时需要面对的问题。在这样的背景下，一个高效、智能的跨境渠道订货平台显得尤为重要。纷享销客在产品能力和客户服务方面，在行业中已经历过多个头部客户案例的验证。



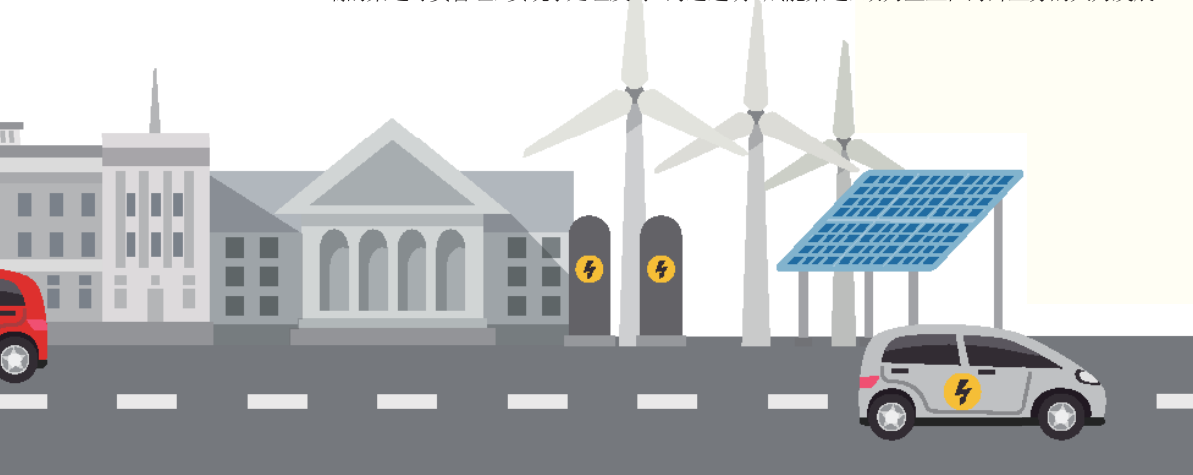
使用纷享销客渠道分销管理的功能点

- 海外订货
- 国内外渠道统一管理
- 多语言多币种多时区
- 翻译工作台
- 实时汇率转换
- 多样促销
- 账户管理



使用渠道分销管理之后：价值驱动的结果

- 搭建渠道商城，开通多语言、多币种、多时区，语言统一为英文，为北美、欧洲等经销商预设不同的币种和地区；
- 选择产品列表，选择具体产品加购，支持选择不同的配置和套装（比如电源是否需要灯带），加车后有关联商品推荐；
- 提交订单时，基于不同的贸易条款动态计算价格和税率。如果下单数据不满足整单交货，则分专属的渠道在线订货平台，海外渠道商通过纷享Web端进行在线订货，提升上下游订单协作效率；
- 客户价值：实现海外渠道统一管理，从伙伴选配、下单、回款、到渠道伙伴的返润实现。端到端的渠道订货管理，实现了处理及时、沟通透明、赋能渠道，助力企业在海外业务的大力发展。



连接型CRM驱动新质生产力

赋能企业业务高质量发展

渠道分销场景典型客户(部分)

