



(企业) 电子商务整体解决方案

咨询电话：(028) 87901001  
成都市财腾科技有限公司

与企业合作共同打造 电子商务平台

SHOPWE 网店系统

<http://www.shopwe.cn>

本文版权归财腾公司所有。

## ShopWe 系统主要功能模块/目录

---

### 一. 总体定位与策划

### 二. ShopWe 系统架构

### 三. ShopWe 系统主要功能模块

- 3-1. 营销模块规划
- 3-2. 会员模块规划
- 3-3. 会员消息评论功能
- 3-4. 统计模块规划
- 3-5. 订单模块规划
- 3-6. 在线支付系统
- 3-7. 物流渠道规划
- 3-8. 角色权限管理

### 四. B2C 电子商务案例

4-1. 网站名称：海尔商城（厦门店）

4-2. 网站名称：购物迷

4-3. 网站名称：浪漫衣屋

4-4. 网站名称：秀衣服

4-5. 网站名称：淘衣库

### 五. 财腾公司提供的服务

5-1. 服务方式

5-2. 售后服务

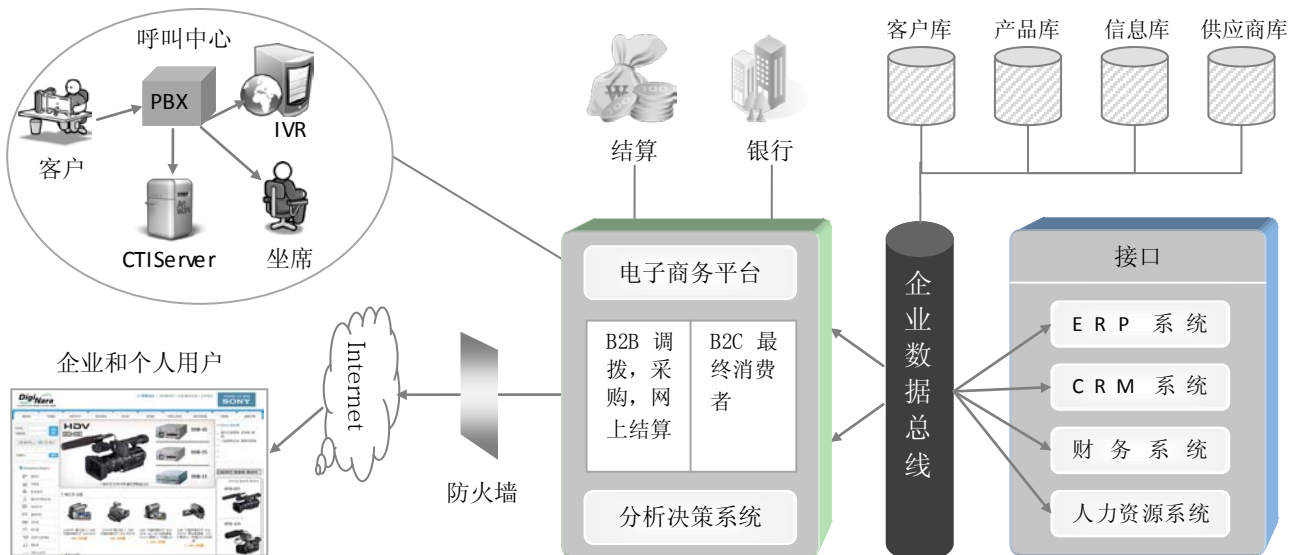
5-3. 响应办法

5-3. 质量保证规范

### 六. 财腾公司网站推广建议

### 七. 联系方式

## 一. 总体定位与策划



## 二. ShopWe 系统架构

### ● ShopWe 系统简介：

ShopWe 是一款开箱即用得 B2C 网站平台搭建软件，使用 ShopWe 企业可在 3 分钟内即搭建一个拥有完善功能的 B2C 网购平台。系统拥有完善的商品模块、购物车模块、订单模块、支付模块、物流模块、会员模块、营销模块等 B2C 网站必备模块，同时企业也可对本系统进行二次开发，从而大大减少企业搭建 B2C 网站的总体成本与潜在风险，让企业将更多精力专注于商品的经营层面而不是技术层面。

### ●良好的易用性

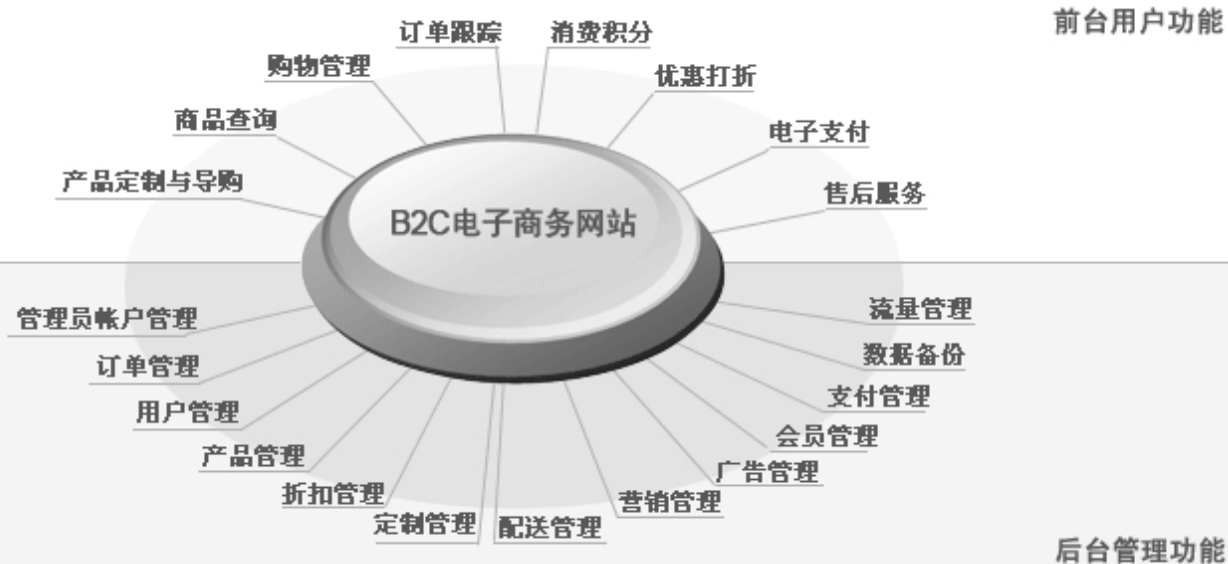
ShopWe 团队在开发过程中深入细致地思考了用户对程序的使用习惯及每个功能对用户的使用友好度等，对网站每一步操作都经过精心设计，通过众多人性化而便捷的细节设计来体现系统其良好的易用性。

### ●前台模板与后台程序实现完美分离

ShopWe 网店系统前台采用模板的思想进行设计开发，完全区别常规 .Net 开发，让前台页面和后台程序实现了完美的分离，前端后端互不影响。不仅可以让二次开发成员完美分工，同时采用自主开发的模板引擎大大提高了前台解析速度，采用纯 HTML 模板是常规 .Net 控件编程速度的 5-10 倍。

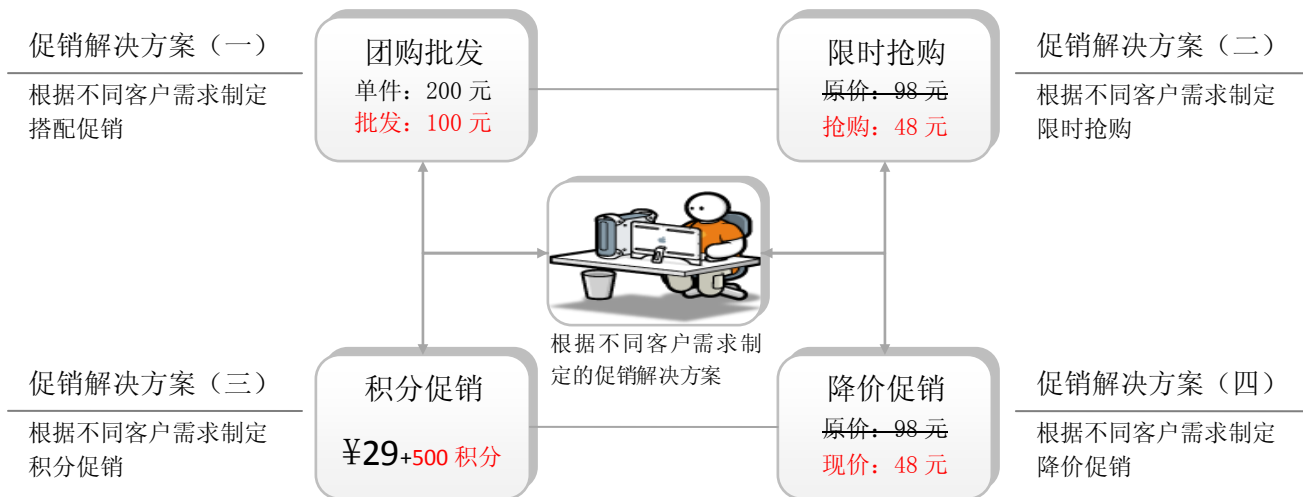


### 三. ShopWe 系统主要功能模块



### 3-1. 营销模块规划

根据不同客户需求制定的促销解决方案，极大提高客户参与度，和购买转化率。（全场模式）



## 3-2. 会员模块规划

### ● 会员等级设置

系统支持将顾客分成多种等级的会员，企业可以自由设计针对不同等级的会员给与不同程度的优惠折扣。结合各种促销活动，还可以指定不同等级的会员可以参加不同的促销活动等等。对零售会员等级来说，可以用积分来划分不同的会员等级，每个等级折扣不同。当会员的积分达到升级标准后会自动升级。

### ● 购物积分功能

积分在会员消费过程中常常能起到维系老顾客，刺激消费行为，增加回头客的作用。企业在使用系统的过程中可以灵活的设置积分获取方式。积分的获得——注册获得积分，购物积分 [给指定的某件商品手工设置积分，设置相应分类商品的获得积分规则，会员订单达到一定数量获得积分规则]；管理员为某个会员手工增加积分、批量增加积分；积分使用有多种：用积分购买会员等级，积分减价使用等。

### ● 会员专区

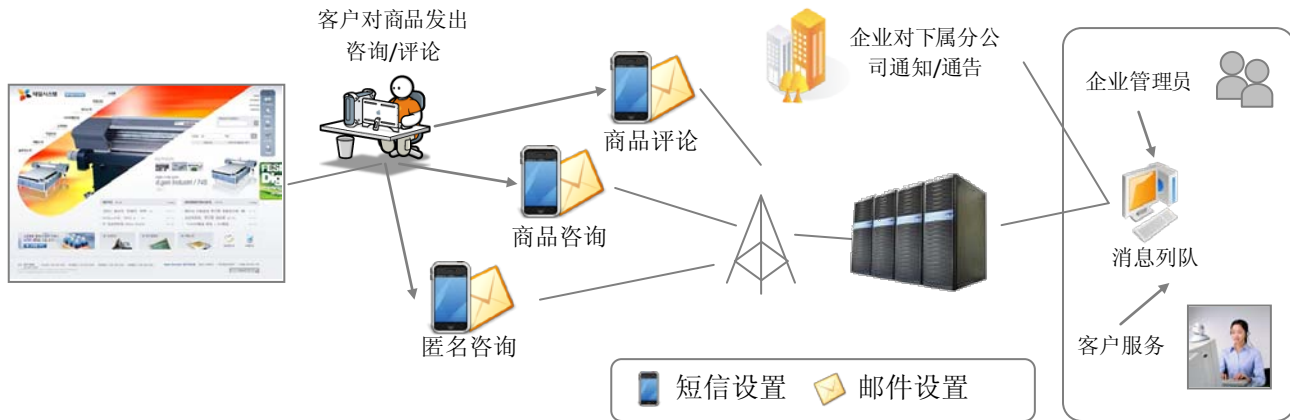
交易管理、积分管理、个人资料、会员等级、站内信息、收藏、评论/留言记录、缺货登记、信息订阅等其他会员专属功能。

### ● 会员信息管理

会员基本信息、会员等级查看、会员订单查看、会员积分查看、会员订购商品查看、会员删除、会员金额查看。

### 3-3. 会员消息评论功能

根据不同客户需求制定的会员，信息，评论，解决方案。



### 3-4. 统计模块规划

为网站的运营团队提供详尽的分析报表。为经营者的广告投放、网站阵列方式做出指导依据。日、周、月、季营收（销售，预售，实收）报表商品销售报表（汇总/明细）商品类别销售报表（汇总/明细）

- **销售额总览：**

企业可以通过销售额总览功能查看近段时间网店的每日销售额的变化，还可以和历史数据进行直观的线性比较。

- **销售排名：**

企业可以直观的依照销售额或者销售量查看卖的最好的商品。

- **会员购物排名：**

企业可以依照消费额或购买商品数量来统计网店内最活跃的会员。

- **商品访问购买次数：**

企业可以查看浏览商品的次数和实际发生购买的次数之间的统计数据。如果访问购买率过低，那可能就需要去完善一下商品信息、增加一些更准确直观、有吸引力的商品图片，以便刺激潜在会员完成消费。

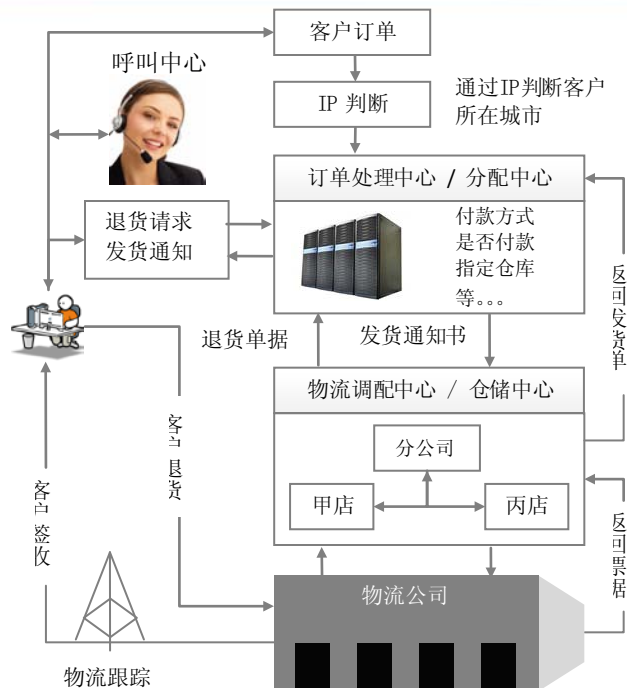
- **销售指标分析：**

企业还可以在后台查看全店所有销售的客户平均订单金额、每次访问平均订单金额、订单转化率、注册会员购买率、平均会员订单量等统计记录。做到心中有数，更好地调整经营策略，把握市场的动态。

### 3-5. 订单模块规划

订单状态全面（活动订单、已付款订单、已发货订单、已退款订单、已退货订单、已完成订单、已取消订单等多种（状态）管理员可以更改订单金额、订单配送信息、订单状态信息订单处理过程能够自动生成收款单、退款单、发货单、退货单等多种单据资料，方便产品盘点

一般大型企业在全国有多家分店（实际上是在当地建立一个小型仓储中心，客户下了订单后，公司会先从最近的店面看是否有货。这样无疑可以缩短送货的时间，降低物流配送成本，如何把这些分店资源与电子商务有效整合是现代企业急待解决的核心问题，财腾公司根据企业的实际情况制定出“处理订单中心与物流调配中心和呼叫中心”的交互关系来解决企业电子商务“单店多库”整体方案。极大的减少企业物流时间及费用，真正实现呼叫中心与订单处理中心有机结合。



### 3-6. 在线支付系统

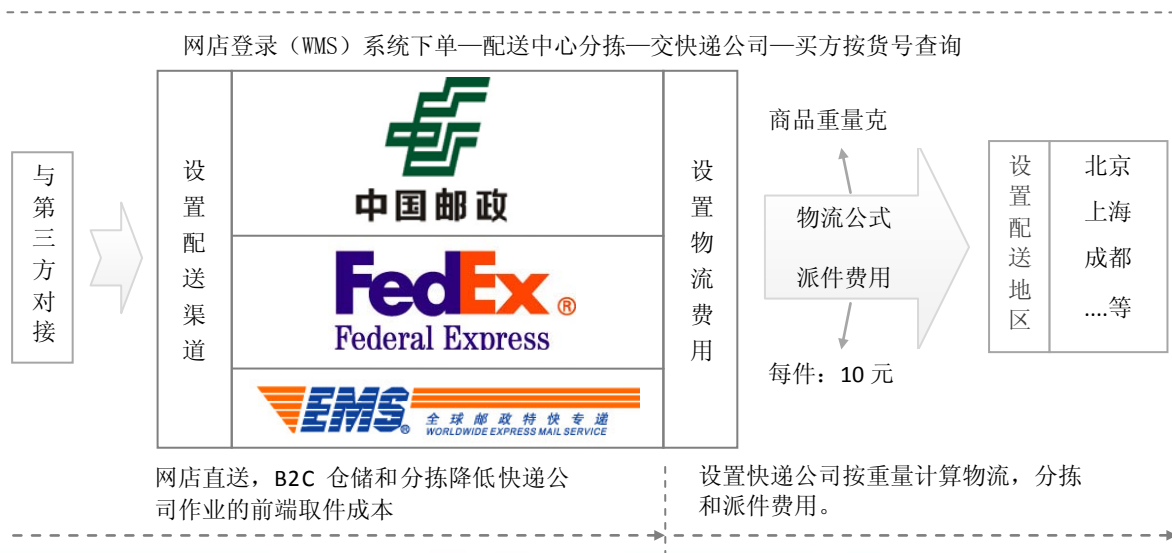
多种支付接口（目前支持支付宝、块钱、网银在线、Paypal 等多种主流的支付接口，同时可以根据客户的需求开发其他类型的支付接口）快速接入（客户仅需将接口的账号、授权密码等信息输入后立即开通使用）付款后自动更改订单状态（顾客通过在线支付接口付款后，系统核实付款金额后能够自动将订单状态更改为【已付款】，同时向管理员和顾客发送付款确认信息）

#### B2C 支付系统与第三方支付系统对接与开通



### 3-7. 物流渠道规划

可根据物流公式设置商品运费，也可直接填写，多种物流接口（同时可根据客户的需求开发其他类型的物流接口）。



### 3-8. 角色权限管理

增加角色：定义角色名，并对其授予权限

修改角色：修改角色名，及对其权限进行修改

删除角色：对未分配给用户的角色进行删除，若已对用户分配了该角色，则先对用户撤销角色，才可以删除。

管理员管理：（对后台操作的管理员进行管理，）

增加管理员：设置管理员帐号，密码，确认密码，并通过角色来授权

修改管理员：修改密码、修改权限、删除管理员

#### 系统运行管理设置与网站基本信息维护：

包括：网站名称，网站标题，CallCenter电话，联系传真，电子邮件，网站地址、公司LOGO的URL 地址，Banner地址，版权信息，网站meta关键词，网站meta 描述、网站访问模式（动态与静态）等公司银行帐号信息设置（用于汇款支付的方式）客服设置，会员可以通过QQ、MSN、SKYPE等与客服进行交互验证码控制（对用户登录、发表商品评论、留言等处理时是否加验证码控制进行设置）

配送方式管理/配送地区管理

包装管理：

不同的包装有不同的价格，普通包装可免费/支付方式管理，支持网银、支付宝、货到付款、其它第三方支付平台等

自定义导航栏：站点地图等进行设置管理。

商品图片设置/设置商品缩略图、详细图、相册图片的尺寸大小，是否开启水印

# SHOPWE

网上商店解决方案服务商

## (企业) 电子商务整体解决方案

咨询电话: (028) 87901001

成都市财腾科技有限公司

### 四. B2C 电子商务案例

#### 4-1. 网站名称: 海尔商城 (厦门店)

The screenshot displays the Haier website interface for the Xiamen store. At the top, the navigation bar includes the site name '海尔商城 厦门站', the URL 'www.xmhaier.com', and the slogan '即买、即议、即安装'. Utility links for '订单查询', '我的帐户', and '我的购物车' are present, along with a phone icon and a customer service hotline '9:00-18:00'. A secondary navigation bar lists product categories: '首页', '冰箱: 洗衣机', '空调: 热水器', '彩电: 厨电器', and '电脑: 手机'. A search bar with a 'GO' button and a shopping cart icon showing '0 件商品' is also visible. The main content area features a large banner for '我的海尔 我的家' (My Haier, My Home) with an image of a woman in a red dress in a modern kitchen. To the right, there are promotional boxes for '海尔延保服务' (Haier Extended Warranty Service) and '海尔以旧换新' (Haier Trade-in Program). The footer contains the website URL 'http://www.shopwe.cn' and a copyright notice '本文版权归财腾公司所有'.

# SHOPWE

网上商店解决方案服务商

## (企业) 电子商务整体解决方案

咨询电话: (028) 87901001

成都市财腾科技有限公司

### B2C 电子商务案例

#### 4-2. 网站名称: 购物迷

购物迷 GO5MI 您好 😊, 欢迎光临购物迷网, 请[登录]或[免费注册]获赠20元优惠券

收藏 购物迷网 > 订购热线: 400 666 1264

首页 | 我的账户 | 客服中心 | 货号查询 | 订单查询  GO

您的购物车有 0 件商品, 共计 ¥: 0.00

[欧美精美区 Luxury](#)
[韩国商品区 Korea](#)
[中国商品区 China](#)
[运动馆 Sports](#)
[化妆品 Beauty](#)
[积分促销 Points](#)
[抢购专区 Run on](#)

所有分类  立即搜索商品 热门关键词: 女士鞋 包包 高跟 夏季潮流 青春可爱 羊皮靴 单肩包 气质 百搭 随意



**中国品牌**  
优惠太酬宾

**全场免运费**

1 2 3 4



我的时间由你定  
**经典男款品牌手表**



**爱在进行时**  
可爱心型  
高级仿钻耳环

在线咨询

报道&公告 NEWS&NOTICE

- 1 购物迷网站开张啦!
- 2 关于如何成为购物迷VIP用户
- 3 关于购物迷优惠券

[查看更多](#)

**超值套装推荐 >>**

**RECOMEND**



http://www.shopwe.cn

本文版权归财腾公司所有。

# SHOPWE

网上商店解决方案服务商

## (企业) 电子商务整体解决方案

咨询电话: (028) 87901001

成都市财腾科技有限公司

### B2C 电子商务案例

4-3. 网站名称: 浪漫衣屋

您好 😊 欢迎光临浪漫衣屋网, 请[\[登录\]](#)或[\[免费注册\]](#)获赠20元优惠券

收藏 🌟 浪漫衣屋 > **订购热线: 400 688 0133**

您的购物车有 0 件商品, 共计 ¥: 0.00

首页 | 我的账户 | 客服中心 | 货号查询 |

欧美精品区 | 韩国商品区 | 中国商品区 | 运动馆 | 化妆品 | 积分促销 | 抢购专区

所有分类  热门关键词: 女士鞋 包包 高跟 夏季潮流 青春可爱 羊皮靴 单肩包 气质 百搭 随意

SHISHANGSHUNV 超值热卖  
**潮人时尚新方案**  
SPRING

时尚烫钻连帽套衫 **88元**

超可爱卡通女孩短袖 **42元**

红苹果图案短袖加厚 **49元**

1 2 3 4

浪漫衣屋  
2010 New Product  
正品 **100%**

报道 & 公告 NEWS & NOTICE

- 1 浪漫衣屋春节假期通告
- 2 新年寄语
- 3 签收前请仔细检查包装!

战略合作

TOP

MD 推荐商品 MD's choice +more

<http://www.shopwe.cn> 本文版权归财腾公司所有。

## B2C 电子商务案例

### 4-4. 网站名称: 秀衣服

[我要登录 /](#) [我要注册 /](#) [会员中心 /](#) [购物车 /](#) [帮助中心 /](#) [网站导航 /](#)



时尚女人购物第一站



안녕 찬스! <img alt="shoes" data-bbox="678 331 755 398"/> 컨서스展 지금 바로 구매하세요!

[商城首页](#) | [韩版女装](#) | [包包](#) | [时尚女鞋](#) | [春夏新款](#) | [折扣商品](#) | [专题活动](#) 请先登录再购买 [购物车中有 0 件商品](#)

在线客服

高级搜索 热门: [2010春装现货](#) [春夏女上装](#) [帆布鞋](#) [女靴](#) [单肩包](#)



**新品上市**  
2010 SPRING NEW ARRIVAL

2010春装上市 疯抢新品

终极秒杀 领带三件套28元

09运动新品 新年8折起!

新年给家人一次 奢华的享受

**BEST ITEM BEST OF BEST**

**Top1.**  
俏皮手制卡通人物图T恤  
可爱立体卡通天鵝图案T恤 穿着T恤的关键是善于运用引人注目配件, 像是一顶报童帽, 修饰脸型发型的同时, 更是让你变身为潮流达人的秘密武器~



**Top2.** 2010春夏季促销火爆款百搭包



**Top3.** 2010新品休闲鞋



<http://www.shopwe.cn> 本文版权归财腾公司所有。

## B2C 电子商务案例

4-5. 网站名称: 淘衣库

淘衣库™ 谨贺新年 2010  
淘喜欢的衣服 Clothes rush!

购物车 我的衣库 帮助中心 在线客服 定单查询  
淘喜欢的衣服, 尽在淘衣库 注册 登陆

服务热线 - 7×24小时服务  
137-1539-5152 只卖正品

首页 HOME 男装 MEN 女装 WOMEN 品牌 BRAND 新品 NEWS 进货指南 HELP

搜索 热门关键词: 2010年芳·菲儿春装 水边缘春装 您的购物车有 0 件

注册会员立刻就送20淘衣币

在线客服

商品分类  
 女装/精品女装  
 连衣裙 >  
 短外套 >  
 打底衫 >  
 裤子 >  
 其他精品女装 >  
 更多...

男装  
 T恤 >

快来体验吧!  
 淘衣库 2010年1月1日正式运营  
 Fang favor 芳·菲儿  
 AICU style  
 UNUOER 奇诺尔  
 更多品牌 >>

1 2010年1月1日淘衣库正式营业! 2 3 4 5

最近更新 NEWS

站内公告 NOTIC MORE  
 · 2010虎虎生威, 淘衣库早...  
 · 3月1日2010春艾凸新款隆...  
 · 淘衣库2010年春节放假通...  
 · 2月3日芳菲儿春装新款隆...  
 · 2010年祝所有淘友们新年...

淘衣库消费承诺  
 100%正品  
 淘衣库

## 五. 财腾公司提供的服务

### 5-1. 服务方式

系统维护：

服务内容：已购买的我司内容管理软件的模块的版本升级、实施。

E-Mail 支持：将对客户的电子邮件在 24 小时内给予答复解决。

远程诊断：通过远程登陆进行问题诊断处理；在紧急情况下，我司提供远程在线方式解决疑难问题或突发事件。现场支持  
现场问题诊断、故障恢复、系统维护；

定期巡访：根据制度规定对客户进行回访，了解网站系统运行状况、满意度调查等。

### 5-2. 售后服务

提供一年的免费维护期，维护期从本项目验收之日起计算；但不包括新的开发需求。

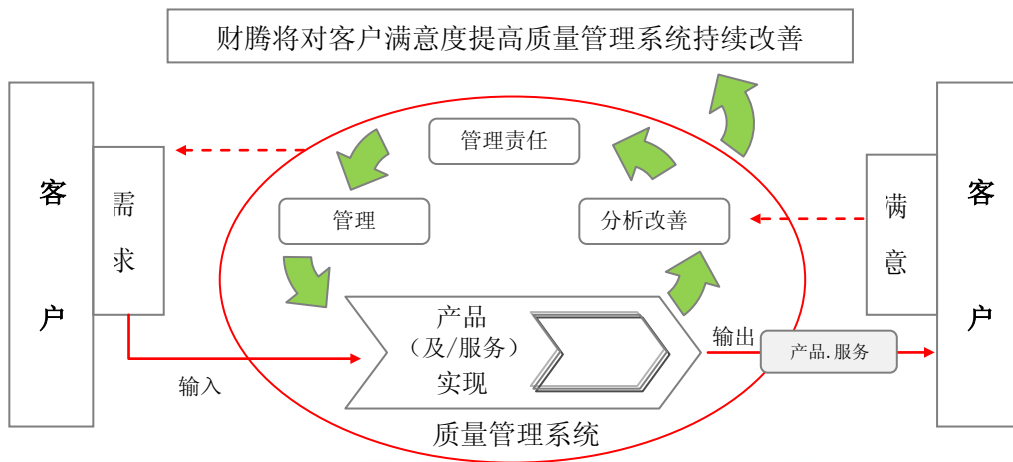
### 5-3. 响应办法

产品服务：1 小时响应，24 小时内解决问题；

系统支持：1 小时响应，24 小时内解决问题；

#### 5-4. 质量保证规范

为保证整个项目的工程质量，我司结合网站项目的特点，制定出一套符合网站项目建设的质量控制标准，明确项目的每一个阶段的工作重点，对质量进行严格控制，以保证项目的顺利完成。



## 六. 财腾公司网站推广建议:

### A、全面登录搜索引擎:

统计表明,网站 60%的访问量来自各大搜索引擎,因此“×××”品牌网站科学登录各大搜索引擎,是进行网站推广的首要步骤。

### B、参加许可邮件营销:

件营销是快速、高效的营销方式,但应避免成为垃圾邮件广告发送者,参加可信任的许可邮件营销,向目标客户定期发送邮件广告,是有效的网站推广方法;此外,建设自己的邮件列表,定期制作更新“×××”品牌网站电子杂志,向“×××”会员俱乐部会员和其他订阅用户发送,能有效的联系网站访客,提高用户忠诚度。

### C、投放网络广告:

网络广告是投入较大,效果也较为明显的网站推广方式。广告投放对象选择要符合网站访问群特征,并根据网站不同推广阶段的需要进行调整。网络广告主要分网站广告和即时通讯广告两种。制定网站广告投放计划,在各门户网站和相关主题网站进行广告投放;即时通讯广告主要是在 MSN、QQ 等即时通讯工具进行广告投放。

### D、网站互动推广:

策划开展网站互动活动是有效的网站推广手段,且能提高访客忠诚度,持续深入的传播网站和品牌。在网络营销策划方案中具体步骤可分为:备注网友上传原创景观描绘文字、音乐、音像、图片等资料,并互相评分,优秀有奖 网友上传原创笑容图片,并互相评分、评论;联合其他机构,策划或由网友自发开展各类户外运动,由网站提供物质支持和奖励引导网友创作各种有意思的玩法,与众不同,出人意料。创意可以作为广告系列题材,为品牌所用,并奖励作者,对作者有较大鼓励,可以吸引更多人前来,刺激大家的积极性。

#### E、会员制营销：

会员网站放置×××网站链接或活动内容介绍与链接，通过该会员网站来到×××且注册成为×××网站会员俱乐部成员的，为该会员奖励积分，积分可兑换网站纪念礼品。

#### F、信息发布：

有偿信息发布是有效的网站推广方式，主要分为网络媒体信息发布和专业信息发布平台信息发布两种。

#### G、媒体合作：

网站要推广，宣传报道不可少，“×××”品牌网站可与网上网下媒体展开充分合作，撰写公关文稿，关注网站发展动态，并定期在各媒体发布。

#### H、网站合作：

同其他网站进行各种合作是效果明显的网站推广方式，可以借合作伙伴的力量，促使“×××”品牌网站的系列活动有效开展；此外，广泛征求友情链接，扩大网站外部链接活力，能增加网站的搜索引擎曝光率，获得理想的排名效果。

### ● 网络营销策划方案第二步：品牌网络传播计划

A、×××网站 LOGO、BANNER 有奖征集。×××品牌网站新近推出，为使网站形象贴近群众，深入人心，富有新意，现向社会公开征集网站 LOGO、BANNER 设计方案，欢迎关心×××网站的广大网络工作者、美术爱好者踊跃参加。奖项设置：一等奖（各 1 名）现金 5000 元 二等奖（各 2 名）价值 2000 元的纪念礼品 纪念奖（若干名）价值 300 元的纪念礼品。这属于一种互动的推广方式，在很多网络营销策划方案中都有体现。

B、×××网络护绿计划为宣传绿化，培养网友维护生态平衡的观念，×××品牌网站将以省市一级为单位，开展×××网络护绿计划，计划的主要思路如下：可联合地市学校、团委、政府机构、绿化委员会等单位，开展认养小树活动，并制作铭牌，认养人定期给小树拍照，上传到网上进行评比。由×××网站定期选出护绿明星，给予奖励。此活动可长期开展，并逐步由小范围开展扩展到全国范围内，主要针对对象是热爱生态平衡和绿化的网友。

C、成为×××会员俱乐部成员，好处多多。会员俱乐部将成为一个网上与网下互动结合的组织，只要成为俱乐部成员，就可以参加俱乐部和“×××”网站定期推出的各种活动；会员有积分，参与各类活动均可增加会员积分，积分达到一定程度，可以进行星级评定，还可兑换由“×××”品牌网站提供的纪念礼品。

### ● 网络营销策划方案第三步：网络市场调研计划

网上市场调研也是网络营销的基本职能之一，随着互联网应用的普及发展，企业的市场调研、用户需求信息的收集亦逐步跨进网络。通过在线调查表或者电子邮件等方式来完成网上市场调研，相对传统市场调研，网上调研具有高效率、低成本、不受地理区域限制的特点，常用于产品调查、消费者行为调查、品牌形象调查等，是获得第一手市场资料有效的调查工具。

#### 调研内容：

- A、网络市场情况调查（市场分析、从业情况调研）
- B、主要竞争个案调查（竞争个案背景、规划、管理模式、销售策略、宣传策略、销售现状）
- C、目标
- D、客户调查（客户分析、客户关系整理）调研形式

**主要方式为：**

(1) 在线调查表：通过“×××”品牌网站或其他合作调查网站上设置调查表，访问者在线填写并提交到网站服务器，被调查人可留下自己的真实姓名和联系方式，以获取我们提供的奖励。这是网上调查最基本的形式，广泛应用于各种内容的调查活动，这实际上也就是问卷调查方法在互联网上的延伸。

(2) 电子邮件调查：合理设计“××”调查表单，将设计好的调查表直接发送到被调查者的邮箱中，或者在电子邮件正文中给出一个网址链接到在线调查表页面。这种方式在一定程度上可以对用户成分加以选择，并节约被访问者的上网时间，若调查对象选择适当，往往可以获得相对较高的问卷加收率。

(3) 海量数据库搜索调查：根据调查内容需要，如进行竞争个案背景、规划、管理模式、销售策略、宣传策略、销售现状调查，可通过互联网海量数据库搜索调查来实现。

(4) 会员数据库分析调查 “×××”品牌网站通过网站推广工作实施和“×××”会员俱乐部的经营，将会有为数可观的俱乐部会员和其他网站数据，这些对于网上目标客户调研、客户分析以及客户关系整理均有重要意义。

“×××”品牌的网络营销策划方案，揭开了传统企业利用互联网进行品牌传播的新模式。深入品牌传播是企业开拓新市场，稳定市场占有率的强大动力，这也是众多国内大企业在企业营销中不遗余力在做的一件事情。