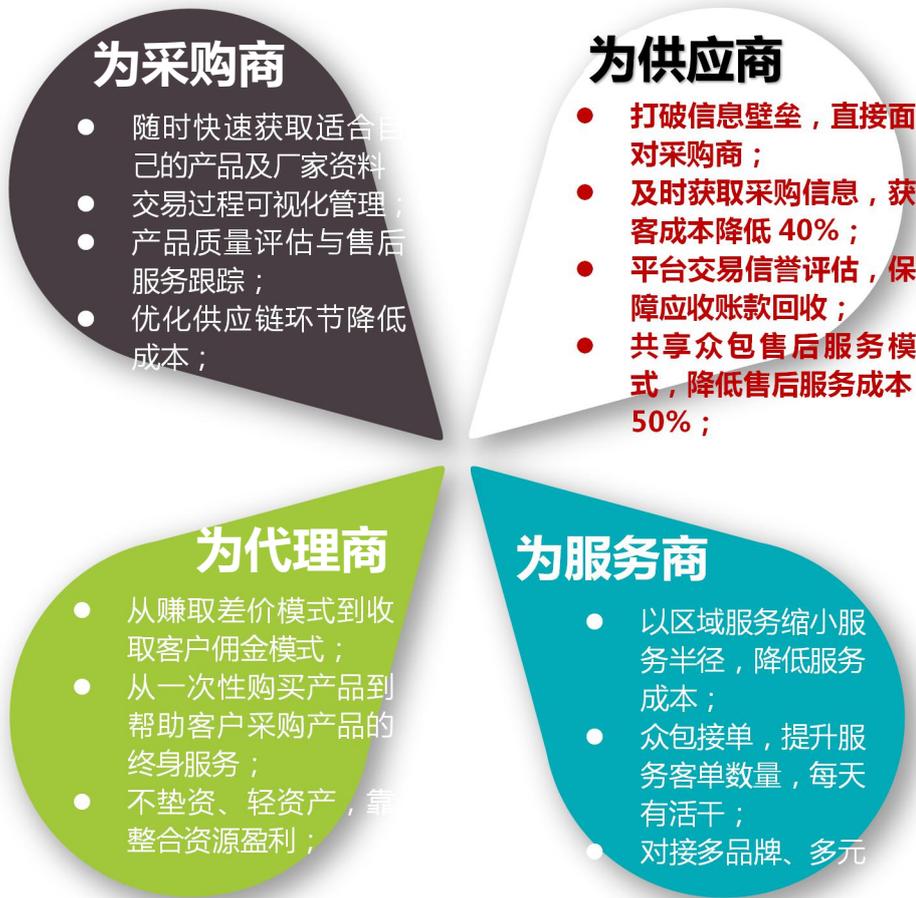


4 大角色协同解决方案功能概述



1：采购商解决方案：

1、用户痛点：

厂家资料不完整——搜索产品不精准

产品信息量大，厂家资料不完整，多数产品都不符合采购需求，筛选耗费人力、时间

交易过程不清晰——合同监管较困难

交易过程无法管控、交易流程较繁琐、交易信用无法量化

品质、服务无标准——服务流程未闭环

对产品品质缺乏安全感，且服务成本高、服务等待慢

采购成本相对高——供应链流程繁琐

供应链环节较多，导致采购成本较高、采购周期较长、质量难以保障

2、解决方案：

消除中间环节，直接对接厂家

平台为客户提供精准的产品与厂家资料，采购寻源便捷。平台对产品、厂家规范要求，确保合行业标准，采购更加省心。

交易过程可视，合同履行监管

平台提供订单、招标两种交易方式，提供管理软件全程监管，简化交易流程。双向信用评级模式，根据信用等级，可享受平台金融服务。

保证产品质量，优化服务体验

生产厂家资质由平台把控，保证品质。平台明确服务质量标准，监督整套服务流程，缩短服务半径，以商圈式服务降低服务成本，维修人员迅速上门服务。

2：供应商解决方案：

1、用户痛点：

受制信息壁垒——未能及时接触客户

代理商负责产品的销售，以及与客户的对接，供应商则不能有效掌握客户资源，也不了解客户需求。

获客成本较高——采购信息获取不及时

自身没有大客户资源，通过有偿信息渠道也无法准确有效获取大客户采购需求信息。

交易保障缺乏——应收账款回笼不及时

交易无信誉评估，过程无法管控，应收账款无法及时回笼的风险较高。

服务维护困难——服务维持成本高

服务团队维护成本高，但是产生的可变现价值有限，成为很大的成本负担

2、解决方案：

打破信息壁垒，直接对接客户

平台可以实现买卖双方实时交流的功能，并且平台可以将产品进行配套设计，帮助供应商打造爆款产品，以批量制造来降低成本。

采购信息精准，降低获客成本

采购商将采购需求发布在网络上，供应商可自行与其联系，经询盘达成采购意向后，可通过招标、合同、订单流程，完成采购。

交易信誉评估，管控应收账款

平台管理软件全程监管交易过程，对双方信用评级，最大程度提供直观风险预估，保障交易过程公平公正。

共享众包服务，降低服务成本

平台为客户提供全国众包服务，让供应商无需考虑服务团队成本，照样可以解决服务保障问题，让供应商回归到专注于产品品质。

:3：服务商解决方案：

1、用户痛点：

服务区域过大——服务成本过高

跨区域服务导致服务人员路途成本高，导致服务费用上升，服务响应时效较慢，客户体验感不佳。

客单数量太低——知名度难提升

大区营销：13911004661

服务品牌没有得到有效传播，客户对服务商不了解，常出现舍近求远的现象，造成资源浪费。

服务项目单一——业务范围狭窄

服务品牌和产品较为单一，业务范围不够宽泛。

2、解决方案：

锁定区域服务，降低服务成本

平台采取商圈化服务对接，向服务商就近对接你该地区的服务需求，即降低了服务成本，也解决了服务响应慢的现象，提升客户服务体验。

形成众包服务，提升客单数量

服务商无需再自行推广品牌，只需接收处理平台分派的服务需求，即可提升客单数量。

全面业务赋能，提升服务能力

平台为服务商进行赋能，服务商可以对接多品牌、多元化的服务需求，服务范围从单一服务到多元服务。

4：代理商解决方案：

1、用户痛点：

产品利润很薄，客单数量不稳

市场较为透明，产品价格要想保证充足利润很难，而且客单数量也不稳定，时好时坏。

缺乏跟踪粘性，多为“一单生意”

客户采购过产品后，缺乏客户粘性，对客户深度价值的挖掘没有科学的管理。

垫资经营模式，风险成本较高

产品进货需要先行垫资，资金周转难且风险高

2、解决方案：

优化盈利模式，提高整体收益

从赚取差价模式到收取客户佣金模式，通过客户线上采购，来获得佣金，客户越多，交易越多，则收益越高。

终身“粘住”客户，挖掘客户价值

从一次性购买产品赚取微薄差价利润，转型成为帮助客户采购产品的终身服务，拥有更多的盈利机会与长远利益。

无垫资、轻资产，整合资源盈利

淘汰垫资经营模式，企业完成轻资产转型，通过对产业资源、客户资源的整合，实现盈利。

数字化供应链建设已成为了各行业的必然转型趋势，以线上产业链服务，解决线下交易中的“问题”，这是一个服务开店整套流程的生态链，将帮助任何一方使用者实现利益共享、业务互通、信息对接，最终获取价值，并确保公平公正。

SWEIB 科技

大区营销：13911004661