

FitLine®

非德凯 Feidekai
新零售架构下的B2B2C经销商平台



TMC Group
探 谋 网 络 科 技

背景

非德凯 (Feidekai) 是FitLine产品在中国市场的主要经销商。产品产于德国, 涵盖了高品质的运动营养补充剂, 延缓衰老与皮肤护理类的保健与美容产品。

挑战

品牌需要其在海外成功运作的基础上建立一个符合中国国情的B2B模式, 由于产品的专业性和对服务的需求, 经销商在其供应链中有着举足轻重的地位, 如何创造数字化运营, 帮助客户在对商品渠道进行把控的同时, 将终端经销商纳入服务体系, 使用先进的数字工具帮助其经销商在线上线下零售业务的增长, 并提升终端客户的用户体验, 聚焦经销商和顾客成功。





解决方案

TMO Group 凭借10 多年在设计和开发移动客户体验方面的经验, 以及在DTC(直接面向消费者)领域的深厚行业背景, 为客户的商业模式量身定制数字化解决方案, 将其业务流程全面数字化, 打造非德凯 (Feidekai) 经销商平台, 并引入中国最新的移动和数字流行趋势, 打造非德凯 - 新零售B2B2C经销商平台, 挖掘客户生态链中 - 人 - 货 - 场三者的优势。

平台包含企业直销&经销商的混合电商履行模式, 以直销的模式促进部分销售过程自动化和中央物流的配送, 经销商则通过近客户的地理位置优势, 将库存前置, 提供最后一公里本地交付和服务, 同时维护客户关系, 帮助企业构建售后等**O2O服务模式**。

该平台拥有一系列移动应用, 赋能经销商生成各自的店铺进行销售, 随时随地管理商店。终端客户和商业客户则可以通过微信小程序和桌面网站访问该平台, 查看附近的经销商店铺和商品可用性, 从选择的经销商商店下订单购买, 并全程追踪订单交付状态。



项目亮点

非德凯 (Feidekai) 经销商平台由: B2B2C经销商管理平台、商家管理小程序和新零售多商家商城组成。



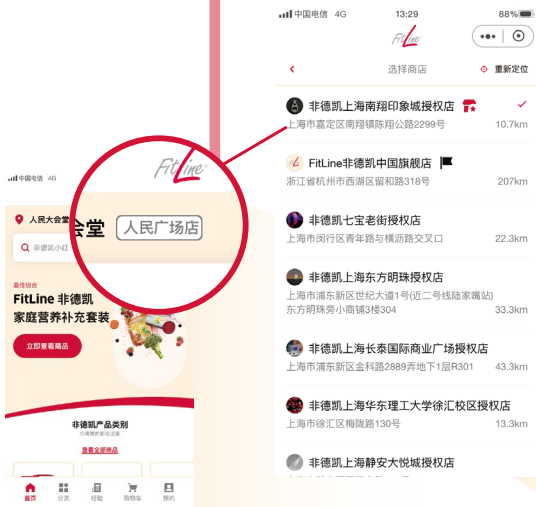
B2B2C经销商管理平台

客户作为经营方在这个平台管理经销商;商品库存和价格、子商户收款管理 - 让客户在选择产品并成功结账后,直接向相应经销商付款;分配不同物流交付 - 包括支持蓝牙标签打印机和的应用程序;B2B采购允许经销商可以在平台上进行补货采购;同时保持平台各项流程的透明可见度,和可追溯性,实现数字化管理和拓展。

商家管理小程序

经销商通过授权成为商家,建立其店铺和管理团队。平台提供了丰富的多渠道商家管理小程序,无论是在PC端,移动Pad端,还是手机微信端,经销商都能通过这些小程序随时随地轻松管理业务。他们可以一键导入通用商品目录和相应库存,全程参与在线销售,交付和退换货流程。我们将繁复的流程简化成一个个二维码,商家通过扫一扫就能批量拣货,补货核验和线下收款批准;系统蓝牙打印帮助商家快速打印快递面单、设置快递提货时间、退货并全面了解销售业绩。





新零售多商家商城

作为面向消费者的客户端，商城包含微信小程序和PC网站，40+产品目录的精简导航，用户通过便捷的多渠道单因素会员和微信登录，浏览所有经销商店铺；基于用户LBS的最近店铺选择器，使用 Stock Intelligent+ 来请求可供销售的产品库存，并推荐可供下单商铺；商城忠诚度积分和多项带参数的分享功能充分激活用户的黏性与社交分享性，针对乐龄客户群体，系统还增加了导购功能，为老年消费者提供更多关怀和便利。



用户体验设计

在充分理解了品牌方,经销商和终端消费者这3个不同用户群体的需求之后,我们将用户体验策略定为本土化,精简和易于操作,在各自的应用界面将他们串联起来。

我们设计了针对中老年消费者的辅助购物流程,协助导购为他们下单,通过微信二维码进行确认和线下面对面支付,继而得到商家的线上核准。而对经销商,尽量将他们的管理步骤简化,简单清晰的界面允许经销商批量,一键式进行高效地店铺运营。



技术解决方案

在Magento 2 的框架基础上扩展了商城多商家管理、交付集成和订单追踪、退货管理、部分结账、待付款选项、微信登录、微信支付、ERP 集成、与运输提供商的完全集成和 20+ 最后一公里交付的内置模块,无缝集成硬件打印运输账单和标签。



<https://www.linkedin.com/company/tmo-group>



扫描二维码
关注微信公众号



搜索知乎号
探谋网络科技

TMO Group | 探谋网络科技(上海)有限公司

上海市普陀区光复西路 1107 号苏河汇 302 室

(+86) 021-61700396

www.tmogroup.asia | www.tmogroup.com.cn

info@tmogroup.asia