

IT 商城介绍书

日期：2009 年 6 月 16 日星期二

IT 商城是一个在线商品销售平台

PConline: 报价、资讯、推广、购物一站式解决方案

首页预览:



The screenshot displays the Pconline IT Mall homepage. At the top, there's a navigation bar with '经销商' (Dealers) and search options. A large central banner features a couple and the text '岁末大促销 全场低价促销' (Year-end Big Promotion, Full-site Low Price Promotion). Below this, the page is organized into several sections: '手机' (Mobile Phones) with various models and prices; '笔记本电脑' (Laptops) with different configurations; '平板电脑' (Tablets); and '数码相机' (Digital Cameras). Each section includes product images, specifications, and prices. A '热门搜索' (Hot Searches) section is also visible. The bottom of the page features a footer with the Pconline logo and contact information.

目录

一.	电子商务是未来主流销售渠道.....	4
	电子商务增长潜力无限	4
	电子商务优于传统渠道	5
	IT 商城优于独立建站	6
二.	IT 商城的四大特色	7
	特色一：PCONLINE 强大的 IT 媒体支持.....	7
	1. 丰富的线上资源	7
	2. 有效的实体宣传	8
	特色二：规范的经营环境	8
	1. 营业执照认证	8
	2. 支付安全体系	8
	特色三：全方位整合营销服务	9
	1. 精准目标用户转化	9
	2. 多种定位细分人群	9
	3. 软硬结合推广不难	9
	4. 网店销售数据分析	10
	特色四：完善的客户服务体系	10
	1. 400 客户支持热线	10
	2. 定期现场培训指导	10
	3. 快速在线沟通平台	10
三.	IT 商城的系统架构	11
	两大平台	11

1. 商家管理平台	11
2. 广告推广平台	12
角色分布	13
四. 上传执照轻松加入 IT 商城.....	13

一. 电子商务是未来主流销售渠道

电子商务增长潜力无限

随着人民币升值压力和宏观经济短期内不确定的增加,大量商家面临着生产成本和销售成本双向增加的压力,电子商务这种新经济手段的运用,将会显著的帮助企业降低销售成本——这就为中小型商家渡过经济危机提供了一种最廉价的解决方案。

经过短短几年的发展,电子商务在中国从启蒙阶段迅速进入实施阶段,现在已经深入到生活的各个方面,大有彻底取代传统商业销售方式之势。电子商务项目大量推出,几乎每天都有各类电子商务网站诞生,如:咨询网站、产品演示网站、网上商城、网上专卖店、网上拍卖等。电子商务应用与发展地域也由北京、上海、深圳等极少数城市,开始向各大中城市发展。2.53 亿的网民,8000 万的网络购物人群,在任何企业看来,都是个不可忽视的巨大用户群,而这些用户群的收入与支出水平要远远高出全国平均水平。在中国政府的推动下,中国的宽带基础设施建设更加完善,在可预见的未来,中国的网民网络购物人群将成倍的增长。

经过大量电子商务先行者的教育,让网络购物环境已经完善了很多。网上交易额也随之呈现暴发增涨趋势,我们先来看一份摘自《中国艾瑞 2008 数据中心》的官方权威报告:

年份	网上购物交易额	IT 类网购京 x 商城
2004 年	51 亿	--
2006 年	258 亿	0.8 亿
2007 年	561 亿	3.6 亿
2008 年	1094 亿	14 亿
2009 年	1888 亿(预计)	30 亿(预计)
2010 年

从互联网第三方权威的数据看,06 年较 04 年增涨了 4 倍之多,08 年又较 07 年翻了 2 倍多,网上购物的市场发展速度之迅猛及未来电子商务巨大的上升空间。

IT 类 IT 商城生存空间如何?首先专业 IT 类 IT 商城为数不多,还有很大的发展潜力空间。其次从京 x 商城的数据看,虽然 IT 类网购在整个互联网所占比例不重,却每年均翻 4 倍的迅猛增长,可见 IT 类网上购物市场需求非常大,前景可观。

电子商务优于传统渠道



传统渠道的经销商经过多年发展,已经拥有一定的客源与知名度,然而,在竞争激烈的今天,如果有一条新的销售渠道,可以有效增加销量,又不需要花费太多的时间与精力来管理,相信许多商家都会乐意接受。

◎**花费低:** 在 IT 商城开店的成本极低,不需要进场费与铺位租金,不需要水、电、管理费等方面的支出;

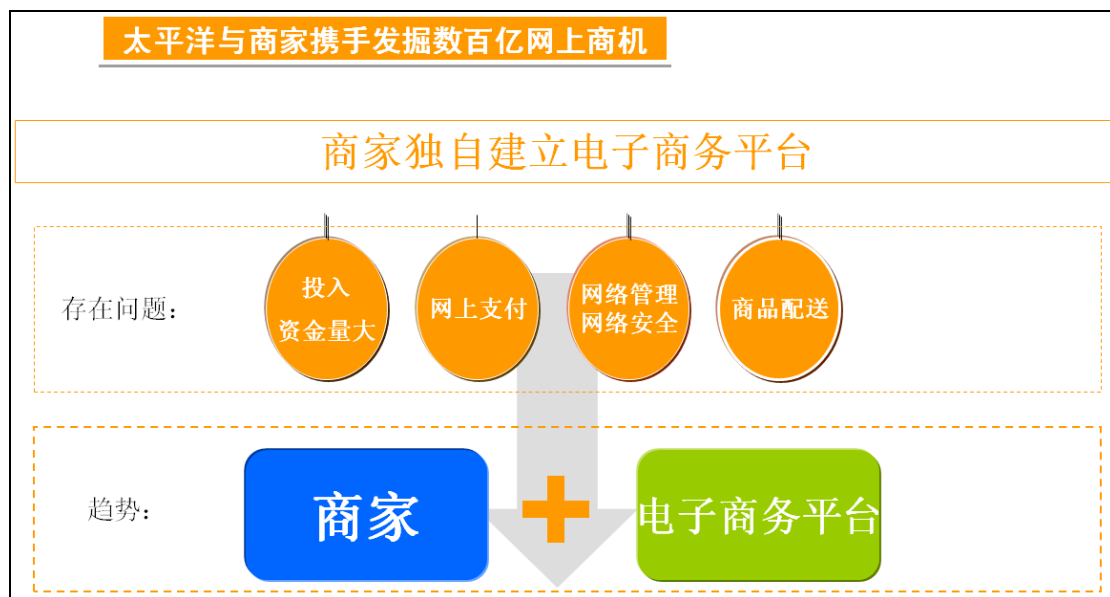
◎**进货准:** 网店可以根据顾客的订单再去进货,不会因为积货占用大量资金,因此可以随时转换经营其它商品,可以进退自如,没有包袱;

◎**省人力:** 网店不需要专人在实体店时时看守,只通过一台电脑就可以与客户在线洽谈,节省了人力方面的投资;

- ◎**无限制**：网上开店基本不受营业时间、营业地点、营业面积这些传统因素的限制；
- ◎**用户广**：消费者范围是极广泛的，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国、甚至全球的太平洋网友。
- ◎**收款快**：中国所有的银行业开始提供网络支付服务，可以说现在网络购物已经不存在支付障碍了。货到就款到，没有拖数期限，保证资金快速周转。

IT 商城优于独立建站

尽快加入到电子商务领域，是当务之急。在网上购物大潮流推动下，可以掌握更多进货渠道、客户资源与销售机会。然而，绝大多数的传统企业都对互联网十分的不熟悉，不仅仅缺乏电子商务方面的运营经验，也没有这方面的人才和技术储备。而在电子商务战略定位，目标与预算把控，如何进行推广上根本摸不着头脑，在电子商务管理和业务拓展上更是一头雾水。**商家独自建设一个功能完善的电子商务网站需要投入大量资金，还要涉及到网上支付、网络安全、商品配送等等一系列复杂的问题，对于许多商家来说，壁垒很高，**所以很多传统企业在电子商务面前往往是望而却步，只能临渊羡鱼而不知如何退而结网。



网络推广环境的成熟、销售联盟等网络推广手段的完善，以及人才和机构的完善配备，是保证传统企业开展电子商务推广的必要条件。为此，太平洋电脑网把现有的渠道商情升级，将隆重推出一个全新的网上 IT 商城，助您成功开拓电子商务领域。

太平洋 IT 商城将会为商家提供‘渠道增值’服务，而不是抢占渠道的原有份额，不会和渠道去抢单。商家可以使用现有的渠道为用户提供产品的配送和售后服务，通过电子商务平台让现有渠道商带来更多的订单和利润。

太平洋 IT 商城能帮您：

- (1) 缩短了商家独自开展电子商务的投入周期
- (2) 简化了开展电子商务的复杂过程
- (3) 商情发布，增加了网上展示产品的窗口
- (4) 免费开店直接获得网上销售收入
- (5) 不需要太多的专业知识，便于管理
- (6) 支付宝安全交易，保障商家货款回收

二.IT 商城的四大特色

IT 商城并非只提供独立的电子商务，而是可以作为企业整体营销策略中的组成部分，**让网上营销与网下营销立体化互动形成一个相辅相成，互相促进的营销体系。**



特色一：PCONLINE 强大的 IT 媒体支持

1. 丰富的线上资源

诚信，稳健，务实，向来是太平洋一直所倡导的企业精神。企业不进则退，不断创新，自我超越，就是 PConline 一直保持优势地位的核心竞争力。通过 10 年的发展，Pconline 获得了极大的网站品牌认知度，成为公认的全国最专业 IT 媒体，不仅陪伴了许多年轻消费者的成长，更积累了一大批高忠诚度的用户。网络购物用户多是网龄较长的用户，2003 年以前上网的网购用户占到总体的 82.6%。目前中国互联网正处于快速增长期，每年的新增的太平洋网友很多，正因为用户认同太平洋电脑网的专业地位，在网络销售的时候，会获得比传统纯购物 B2C 网站更多的信任感，更容易达成销售目标。

PConline 凭借完善的设施、强大的技术力量与训练有素的信息采集队伍，充分利用太平洋电脑市场丰富的资源优势，迅速、及时地提供专业产品评测、权威市场报价、最新业界动态以及全面的企业信息，并建立了国内最大最全面的 IT 企业资料库、产品库以及人才供应库，在 IT 企业与终端用户之间构建起一座互动共赢的大型信息交互平台。

充足的信息和强大的号召力为太平洋电脑网带来了日均 2000 万的访问量，这已经形成一定

的规模效应，短期内太平洋的第一地位很难被超越。依赖电脑网的信息传播力量，IT 商城将利用网络营销来为商家带来更多的销售与宣传机会，通过最快的宣传渠道打造网络知名品牌、快速提升品牌知名度和影响力。

由于 IT 商城的信息与太平洋电脑网深度结合，可以直接和太平洋汽车网、游戏网、女性网、亲子网四大网站群进行信息交互，能通过开放性的平台同时对大量信息进行整合，针对不同的消费阶层做出最好的宣传，使商家的信息宣传得到最大化的效果。

2. 有效的实体宣传

PConline 从 1999 年起，依托太平洋大型专业电脑市场以及全国各地合作伙伴，已经拓展到北京、上海、广州、深圳、香港、南宁、重庆、山东、江苏、辽宁、福建和内蒙古等各大分站，浏览人群遍布全国主要城市，拥有无与伦比的网络购物渗透率。加入 IT 商城，可以更好地为本地消费者服务，随时通过成熟而价格低廉的快递迅速把产品发到消费者手上。由于在购物当地拥有实体店，轻松解决传统电子商务的跨地区售后服务难题，即使是网络销售，商品也更容易为消费者所接受。

处于业界领先地位的太平洋电脑网，还拥有许多同行业合作伙伴，IT 商城也会充分利用各种资源给商家带来大量潜在客户。除此之外，IT 商城还将在太平洋数码广场，广州、上海、北京三地六个电脑城，以及各分站合作电脑城进行实体宣传，让网络商店这一概念，广泛地传播到每个电脑城顾客的心中。

特色二：规范的经营环境

1. 营业执照认证

IT 商城采用新类型的多重商家 B2C 商城模式，太平洋电脑网自己不进行产品销售，而是将帮助商家直接充当卖家角色，把商家直接推到与消费者面对面的前台，让商家获得更多的利润。相比起淘宝、易趣、拍拍等个人卖家泛滥的网上商城，太平洋 IT 商城有其独特优势，加入 IT 商城的商家，全部都是拥有实体店面的企业用户，而且全部通过营业执照的资质认证，其销售的产品、商家资质、营销思路，均为 IT 商城奠基了规范、良好的经营氛围及前景。因此，商家独特的水泥+鼠标经营模式更能提升消费者的信心，让买家不再担心网上欺骗行为。

2. 支付安全体系

IT 商城更注重诚信安全方面的建设，区分了个人用户与商家用户，商家认证的首要条件就是提供营业执照，这方面可以看出 IT 商城在规范商家方面所做出的努力。无论是消费者与商家的交易，还是商家之间的交易，都能绝对保障货物和货款安全。

对于买卖双方在支付环节上的交易安全问题，IT 商城使用“支付宝”中介的付款发货方式，以此来降低交易买卖双方的风险。支付宝特别适用于电脑、手机、首饰及其它单价较高的物品交易或者一切希望对安全更有保障的交易。在 IT 商城使用支付宝目前是免费的，当用户用支付商品货款的时候，通过 IT 商城的银行接口付款，用户不用负担汇款费用，减少了对网络购物的抵触心理。

特色三：全方位整合营销服务

1. 精准目标用户转化

太平洋电脑网上六千万的网友与注册会员，都属于正在观望的潜在消费者，他们在购买 IT 产品会前上网看行情报价、导购评测、互动咨询，会更倾向于全面地了解产品的价格与价值，据调查，这一群体达到实际购买者的 88%。

凭借着强大的渠道经销商支持，PConline 产品报价库一直以数据最全、最及时、最准确为工作方向，在业界一直处于领先地位，成为许多网友 IT 信息的最大认知渠道。上太平洋电脑网的用户，大部分都会查询报价，利用报价系统上的黄金位置推荐和文章的支持，可以获得极高的网络购物渗透率。一旦潜在消费者看到了合适的产品或者意料之外的低价格，用户会立即产生强烈的购买欲望。IT 商城可以迅速满足其需求，通过网络销售更快地把产品送到用户手上。即能避免长时间等待造成的购买热情冷却，也能省却了传统购物的特意抽空时间、预计行程路线、寻找店铺之类的烦琐事项。

2. 多种定位细分人群

通过太平洋五大网站群，IT 商城上的广告可以精确地分为内容定位、购买习惯定位、订单数量定位、关注度定位、地区定位，用户在 IT 商城系统中的行为都有迹可循，将帮助渠道商家进一步提炼目标人群，把更有需求、更有品牌爱好的用户抓住，让浏览量转变为实际销量，达成最高质的购买转化率。

3. 软硬结合推广不难

IT 商城拥有多种创新的营销方式供商家自由选择，包括文字链接广告、图片链接广告、推荐商家、产品报价、商情、竞价排名等，这些形式的硬性广告价格上的弹性非常大，丰俭由人的广告套餐，上至大型渠道商，下至小型经销商都可以买得起。既能选择免费发布商情，又能选择交纳一定费用，增加自己露出位置的宣传方式，实现高效双赢的目标。

内容、活动导向的广告显得更为软性，IT 商城编辑团队能通过行情介绍、导购文章、促销专题为产品销售制造相关的热点舆论，为渠道商家树立正面的品牌形象，让产品的热点话题持续长远。

4. 网店销售数据分析

免费的商铺交易数据管理系统，能补充传统进销存系统的不足，方便商家掌握用户喜好习惯等第一手资料，便于按照客户的需求来制订销售策略，提升销售成功率，迅速在网络中推广渠道品牌及信誉。

通过数据分析，商家可以把服务从单纯经营产品向维护和加深与顾客的联系转变。仅仅重视满足客户的需要远远不够，还必须研究客户需求以外的更广泛和复杂的各种因素。只有不断地调整各种因素和关系，才能抓住维护与顾客的关系这一核心。

特色四：完善的客户服务体系

1. 400 客户支持热线

IT 商城的目标是能够为用户提供真正的一站式售前、售中、售后的解决平台，做到让用户称心、经销商放心、厂商舒心。因此，太平洋将提供完善的服务体系、人员充足的客服团队，通过 400 客服热线电话与 IM 在线沟通，协助商家熟悉平台的各种使用操作，也能调解与消费者的交易纠纷。以客户为中心的经营管理思想，通过各种流程化的方法指导，调整和维护商家与顾客之间的关系，提高商家网店运作效率与客户满意度。

2. 定期现场培训指导

针对 IT 商城，太平洋电脑网还会做定期做产品培训，让商家转变经营观念、深化服务内涵、改进服务手段，使原有的商品产生新的吸引力，保证经营效益的持续增长。

太平洋电脑网拥有多样性的用户，自然应该提供给用户多样化的选择。定期培训专注于提高商家的网络营销能力，学会针对不同的网友提供定制化的专业服务，使其在买电脑查报价之外，还会体验到新的购物乐趣，从而增加网友的粘性和购买回头率。

通过培训，商家能够充分了解 IT 商城的作用，发挥出网络营销的优势，更好地吸引新老客户，确保和扩大商家的市场地位，在日趋激烈的竞争中立于不败之地。

3. 快速在线沟通平台

IT 商城页面上，每一条商品信息都标记着您的在线状态，消费者无须安装 TM 客户端软件，都可以利用 Web 互动对话随时可以找到您。商家则可以通过 TM 客户端软件，详细了解客户的各种需求信息，不论成交与否，日后还可以通过聊天记录得知客户的喜好，方便推送其它产品信息给客户。

IM 为商家提供了开拓业务的机会，以更有效方式吸引住客户，也能方便地向现有客户群体推销其他商品，推动商品及服务的推广，从而最大限度挖掘客户的潜在需求。

三.IT 商城的系统架构

两大平台

IT 商城是一个多元化的平台，它包括商家平台和广告平台两大部分，为平台内的各个角色提供周到的服务。

1. 商家管理平台



数据统计：记录网店运营数据、用户的操作行为，为商家以及运营人员提供真实有效的数据支持。比如：网店访问量、产品访问量、每月询盘数、每月订单数、每月销售额、订单走势图、订单所在地区分布图、访问用户与频道相关性、商家平台分类热销榜、商家平台产品价格对比分析。

商家网店管理：全互动型网店，交易在网络上完成，可作商品销售、收取货款。网店的所有页面都可以通过模板管理进行个性化订制，系统提供大量默认模板供商家选择使用，让商家把更多心思放在销售上，无须为网店的构建浪费时间。

支付系统：使用拥有极高安全系数、有广泛合作银行和良好用户操作体验的支付宝。





即时通讯体系: 用户与商家沟通的方式, 电话、网络公告和留言板, 还能使用 IM (Instant Message, 即时信息) 快速通讯, 随时响应用户需求, 既能保证用户不流失又能全程监控交易过程, 为解决纠纷取证提供便利。

用户信誉体系: 信誉体系是影响买卖环节的参考因素, 突出高信誉度商家, 能够吸引更多买家人气。除了交易信誉之外, 根据商家提供的信息、购买的服务给予商家一定的标识, 以显示商家不同的身份及可以提供不同的服务。

用户反馈系统: 商家在平台操作过程中可以随时提交反馈意见, 让运营团队能够直接了解商家需求, 进一步完善 IT 商城。

线下产品演示: 开网店销售产品之余, 也能把客户流引入到实体店铺, 提供诚信度更高的当面交易。

2. 广告推广平台



全智能广告推送系统将管理整个 IT 商城的所有露出资源, 包括露出规则、露出位置管理、露出效果统计, 最终商家可以通过这套系统来选择适合自己的广告服务, 选择、购买、生效、过期下线、广告效果评估等全自动化流程化。

各地报价: 报价行情文章有产品相关介绍, 网友可以通过超链接在网店实时购买。

商情发布：商家可以自由选择商情推送到前台展示，不仅能宣传网店商品，还能宣传线下销售的商品。

产品报价库：查报价是太平洋电脑网网友的主要需求之一，查报价时就可以直接查到网店的即时销售价格。

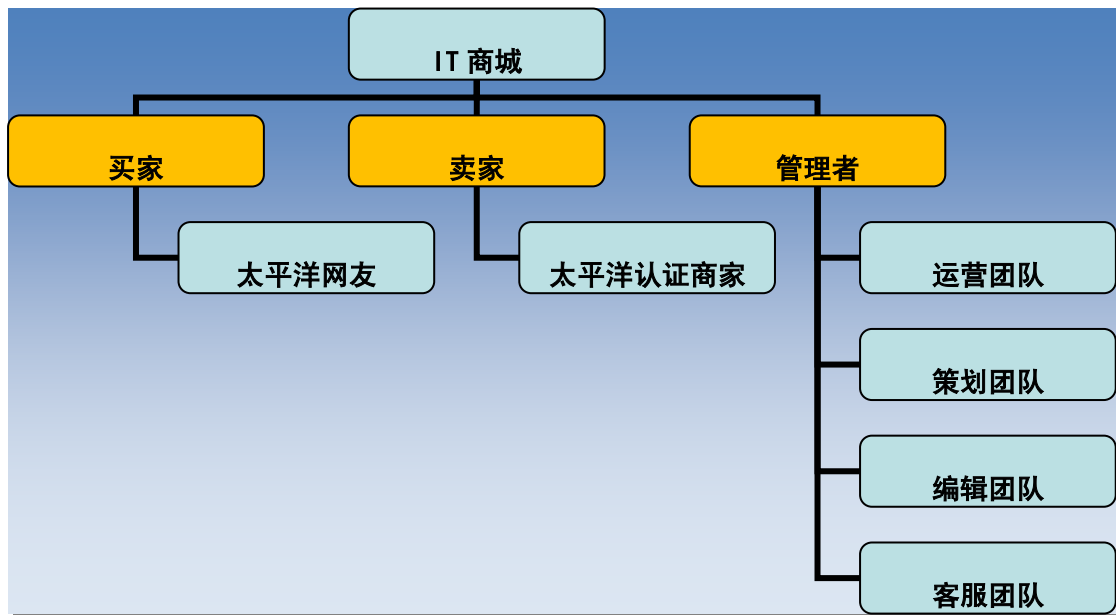
产品频道：利用广告推送系统选择适合自己的广告露出位置。

快问：用户主动提出购买需求，商家按照客户的需求提出各种灵活的解决方案。

快搜：网友搜索产品信息，都可以连接到拥有相关产品的网店中，引导网友更迅速找到商品购买渠道。

角色分布

IT 商城总体分为三大角色：买家、卖家、管理者。下表列出扮演各大角色的所有人员，明确了各个角色的职责。这些不同的人员或团队都是 IT 商城运营的参与者，支撑起整个平台也是依靠着这些角色，客服、策划、运营三大团队可以很好地为商家提供各种服务与技术支持。



四. 上传执照轻松加入 IT 商城

立即注册 IT 商城会员 (<http://m.pconline.com.cn/>)，上传营业执照的彩色扫描件或者数码照片，并且完善商家资料，马上就可以买卖商品，快速感受电子商务的巨大威力。

■ 具体要求请参考 IT 商城商家认证标准，如下：

- 1、证件要求是原件的彩色扫描件或者彩色数码照片；（正副本不限，不接受复印件）
- 2、证件要求内容完整、清晰；营业执照有效期没有过期
- 3、公司名称要求与工商营业执照上面完全一致
- 4、证件上需显示有效的工商局盖章
- 5、图片文件大小要求 2MB 以内，格式为 jpg 或 gif。

如果您对此文有任何的疑问或建议请联系：[IT 商城在线客服](#)。

服务免费热线：400-8088-111

服务 QQ：1093173078

IT 商城运营团队诚心邀请您加入！

共创 IT 事业新辉煌！



END