



IBM、IBM标志  
是IBM公司在美国和/或其他国家/地区的商标或注册商标  
IBM公司版权所有2009年  
北京总公司地址：北京市朝阳区工体北路甲二号盈科中心  
IBM大厦25层

## IBM的大力支持

上海欧维特公司是IBM PartnerWorld行业网络计划(PartnerWorld Industry Networks, PWIN)的高级成员。在商务沟通、研讨系统架构设计方案、产品技术客服支持、项目现场技术支持等方面都获得了IBM及时有效的帮助。

## 有关欧维特

欧唯特信息系统(中国) 1999年成立于上海, 并在北京、广州设有分公司。一直专注在客户关系管理、电子商务、Portal门户技术整合、SAP咨询、实施及运维服务、媒体行业解决方案、微软商业解决方案的实施和运行等领域。由专业、精英的工作团队向客户提供长期的咨询, 为其量身定制开发优质的应用软件, 力求最大程度地符合客户的商业发展需求及增加商业价值。并且配合有完善的服务体系可以延伸到IT运营的外包和业务流程的外包。

我们是IBM (中国)的Premium合作伙伴, 多项解决方案及技术人员、销售人员都获得了IBM严格认证, 长期以来共同合作为客户提供全方位的专业服务。同时欧唯特信息系统也是微软全球及中国的金牌合作伙伴。

## 联系方式

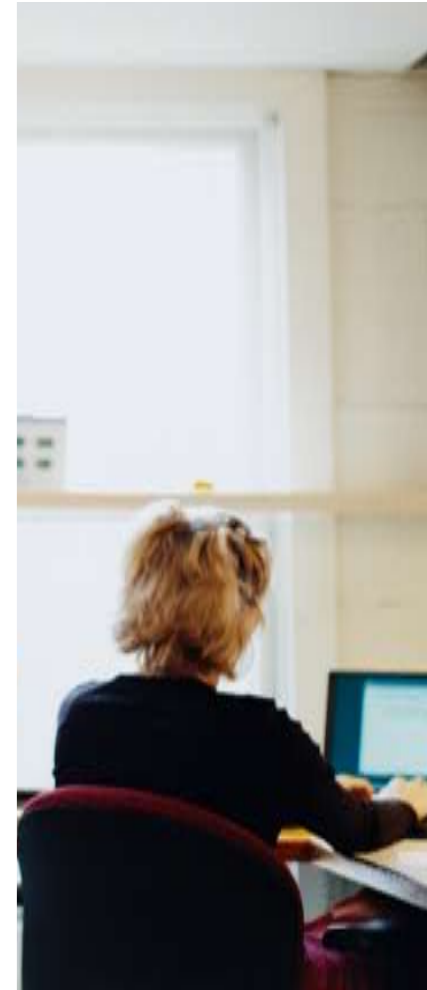
联系人: 徐枫琳

销售联系人: 李鹏

手机:	13818819922	手机:	13901614001
电话:	02154630606-513	电话:	02154630606-512
传真:	02164531456	传真:	02164531456
Email:	Rose.xu@bertelsmann.com.cn	Email:	Jean.li@bertelsmann.com.cn

# 上海欧维特借助IBM解决方案

助推李宁电子商务平台创新升级



## 简述

### 业务挑战

- 应用多而分散, 数据不一致, 阻碍及时、灵活响应电子商务营运需求;
- 系统分散产生流程脱节, 接口众多容易出错, 整体导致业务效率降低;
- 缺乏统一的管理平台, 分享商、客户的状况无法实时监控, 影响决策。

### 解决方案

- ISV应用程序: 电子商务平台解决方案
- 软件平台: IBM WebSphere Application/WebSphere Commerce V6, IBM DB2
- 硬件平台: IBM Power 520

### 价值收益

- 实现不同应用之间的有效整合, 业务流程更顺畅;
- 数据精确、来源一致, 有利于快速响应需求及制定决策;
- 统一平台、管理方便, 对业务紧张全程掌控, 平衡分配;
- 大大减少营运维护及管理的时间与成本投入, 效率更高;
- 与分销商、客户之间的关系更紧密, 服务质量大幅提升。



## 详述

### 客户简介

1990年, 李宁有限公司在广东三水起步。创立之初即与中国奥委会携手合作, 通过体育用品事业推动中国体育发展, 并不遗余力赞助各种赛事, 经过不懈努力, 李宁公司早已成为中国体育用品行业的领跑者。

十余年来, 李宁公司从单一的运动服装开始, 逐步发展到运动服装、运动鞋、运动配件等多系列并驾齐驱的态势, 并在中国拥有了最大的体育用品分销网络。同时, 李宁公司的国际网络也在不断拓展, 目前已进入20多个国家和地区, 逐步向着国际一流品牌的目标冲刺。

### 业务难题

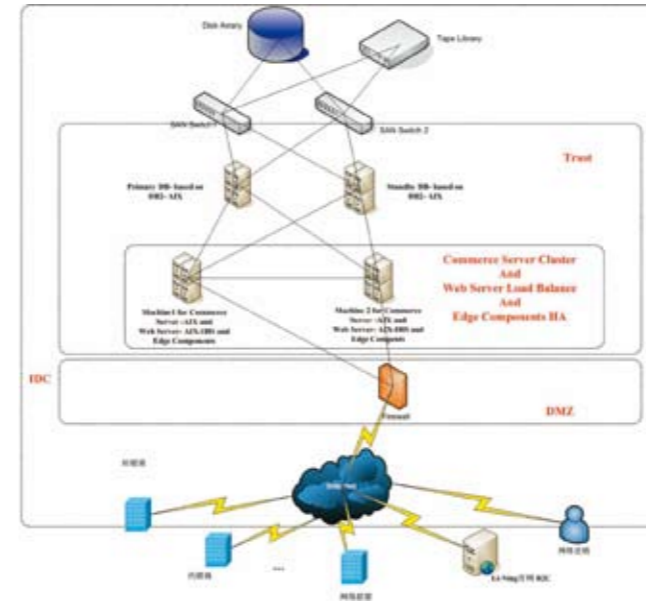
业务不断壮大, 分销体系日渐庞大, 作为中国体育的第一品牌, 李宁公司有着众多的忠实顾客群体。伴随信息化技术的不断推广, 李宁公司基于EPOS-MIS系统构建了自己的电子商务营运平台, 以期满足不断膨胀的市场需求。但在业务的继续发展面前, 原有系统暴露出种种不利因素:

- 系统集成: 业务操作涉及多个信息系统, 而多个信息系统中的数据和信息不一致使其难以在该公司内形成“统一认识”, 无法提升对电子商务业务的响应速度。
- 营运管理: 电子商务涉及分销业务, 而这些业务之间没有很好的管理机制来分配各渠道商品和库存, 从而提高订单满足率。
- CRM管理: 缺少市场活动的管理平台, 而推广大的促销活动通常以销售为目标。同时, 也没有管理来自各渠道的客户信息, 缺乏合理有效的客户关系管理机制和策略。
- 决策分析: 需要整合来自各渠道的数据, 对电子商务销售数据、合作伙伴数据和客户关系数据的分析, 为电子商务部的采购、销售和配送等提供决策支持。

### 解决方案

为了解决如上难题, 帮助李宁公司实现电子商务营运更加顺畅、市场响应更加灵活及时、分销网络管理更加完善, 上海欧维特公司基于自身电子商务平台解决方案, 借助领先的IBM产品及方案, 为李宁公司成功实施创新的电子商务营运系统解决方案:

### 技术架构



### 功能介绍



### 方案优势

不光为客户建立了B2B和B2C的电子商务平台, 同时在IBM WCS产品的基础上为整个eCommerce平台建立了一个进销存系统, 并很好地与ERP、第三方仓储系统以及淘宝B2C商城无缝整合; 同时也拓展到多渠道销售。

### 价值收益

- 安全、可靠、可扩展的电子交易平台: 作为构筑在WebSphere软件平台上的电子交易解决方案, WebSphere Commerce提供了全面可靠的安全机制, 保证交易的安全可靠性; 同时模块化的可扩展性设计, 充分满足系统今后的发展。

- 实现与企业后台业务系统的整合: WebSphere Commerce可以将企业业务通过Internet向外部安全的进行扩展, 确保现有的业务流程与网络赋予的强大功能优势完美结合, 将每个人、每个部门、每个伙伴甚至每个顾客都连起来, 令企业进化为从内到外浑然天成, 无懈可击的电子商务有机体。这样不但能将企业运营的内耗降至最低, 并能保证企业每一项决定都是基于最新、最完整有效的信息。
- 高效、灵活、强大的市场营销功能: WebSphere Commerce提供了简单易用的管理界面, 帮助非IT背景的市场营销人员迅速有效开展各项市场。
- 营销活动和各种广告促销活动: 利用WebSphere Commerce的商业智能功能, 还可对各项活动进行跟踪统计, 创建顾客情况调查、购买历史和其他属性的顾客简要表, 了解客户的消费行为, 作为今后开展市场推广, 产品研发的依据, 从而圆满完成市场竞争活动。
- 跨地域、多文化的集成电子商务方案: 语言文化的差异将不再成为电子商务的障碍! WebSphere Commerce的多文化支持使用户可以根据自己的实际情况选择相应的语言, 这一特点也未Lining拓展未来的海外渠道提供了有力支持。

### 顺利实施

- 结合多年来丰富的电子商务咨询和实施经验, 携手该客户和IBM, 共同完成了以下几个方面的工作:
- 建立电子商务系统原型, 帮助该客户整理系统需求和业务流程, 规划电子商务系统的总体架构, 制定整体实施方案和计划。
- 基于IBM电子商务产品, 完成系统用户界面和用户体验设计, 分销业务前台销售站点建设和后台电子商务管理平台建设, 其中涉及到了电子商务的方方面面: 合同、帐户、营销、商品、采购、销售、物流配送、财务结算、报表分析等。
- 与SAP系统、物流系统、淘宝B2C商城进行整合, 同时完成了该客户旧系统业务数据的迁移。
- 通过系统操作和业务场景案例式实战培训和教材, 结合上线后的系统操作跟踪服务, 最大化地缩短该客户熟悉新系统的时间。
- 提供IT系统的运维以及电子商务平台的运维, 保证电子商务系统高可靠性。