# 项目目标

把现有的交易关系从线下迁移到线上，通过电子商务来解决卖家和买家交易效率的问题，通过专业的内部管理信息系统的搭建来提升配件管理效率，同时把采购和销售环节和网络的订单流打通，实现全面商务的电子化。

汽配B2B电商的优势：

1. 提高效率节省时间和费用。电商可以帮汽配企业高效收集顾客购买汽配过程中提出的各种问题，并及时将这些信息反馈给企业。生产企业可以据此分析出顾客购买意愿，从而尽早生产出符合市场需求的汽车配件。这样既节约了时间和费用，又抢得了市场先机。

2. 掌握信息并降低库存。利用电商信息和服务的便捷，汽配企业可以及时得知销售商的库存情况和销售情况，从而有针对性地调整生产计划和调配计划。既有利于企业实时掌握市场行情，又缓解了汽配销售商的库存压力，加快了资金流通。

3. 一站式交易服务。电商平台专业化的数据系统，使产品信息更加专业化、全面化、可视化，促使企业更容易获得规模上的优势。规范海量的数据系统，既大大节减了客户搜索产品或者车型时需要耗费的时间和精力，又避免了因为数据的不完善，造成的潜在客户流失。

# 调研内容

## 配件的基本情况

1. 配件的类型、部件号、价格、供货商、适配车型等。
2. 车型基本信息，配件树。

## 配件的采购过程

1. 了解一次完整的采购流程，是否有改善空间？

据了解，采购什么并没有特别好的建议清单，主要靠配件经理根据店铺的运营情况凭经验来订货。

1. 供应商的情况？是如何供货的？

供应商的分布，金额。

1. 物流情况和时间周期？
2. 每月的交易情况（交易量，品类，数量等）？

交易热力图。

1. 4s店用户画像。

## 配件管理

1. 现有的配件IT系统情况？

据了解，车企主导的电商平台能够高效获取配件生产商的配件目录、报价、技术参数、包装物流、报价等信息。

1. SKU情况？如何做库存管理？

## 其他问题

1. 多数车企要求经销商有最低库存，是否影响车企外的配件交易？
2. 是否需要配件电子目录、订货系统、索赔系统、物流、库存管理、财务结算一应俱全？
3. 相比4S的内部配件供应体系，对非4S体系，此前还没有什么好的配件电商平台能完美解决配件供应和索赔的问题。是否考虑对非4S体系开放？
4. 配件的专业性如何迁移？

配件是一种很具备技术含量的产品，中国的车型众多，汽车配件和整车的匹配关系需要大量数据进行支持，需要很强的专业性，车主不具备分辨能力，所以自己购买也无从谈起。

1. 配件数据库如何建设？
2. 现有的IT系统都有哪些？是否需要整合现有的各系统？
3. 现有的痛点是什么？

完成车企指标？降低库存？配件供应及时？配件交易便捷？客户满意度提高？交易安全性？数据专业性？全产业链通畅性？

# 调研方式

项目调研采用的主要方式有以下几种，具体调研时，会根据实际情况灵活采用：

1. 实地考察：选择具有代表性的4S店了解配件采购、配件管理（配件类型、部件号、价格、供货商、适配车型等）、车型管理（基本信息，配件树）过程；
2. 个别交流：就某一具体问题或业务处理和相关业务人员直接交流。
3. 开会讨论：对跨部门、跨岗位的业务，可以把相关人员召集在一起，了解这些业务的真实情况。

# 具体时间安排

根据调研内容所提到的相关问题，本次调研所涉及的职能部门以及项目组成员有（请鹏峰项目组补充）。

**各部门调研时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **职能部门** | **时间** | **具体调研内容** | **调研顾问** | **客户配合人员** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |