



2016

GITC | B类技术
B类移动应用平台化架构设计与实践

目录

Content

- 一、B2B-移动CRM介绍
- 二、挑战与现状
- 三、产品化思维，赋能多业务
- 四、中台搭建能力，对未来的畅想



B2B-移动CRM 介绍

1

B2B-移动CRM 介绍



2

挑战和现状

1

业务需求量爆炸性增长



2

多业务线多角色需求并行

中国供应商

海外供应商

诚信通渠道

零售通

多业务线



销售专员



销售主管



运营人员



管理高层

多角色



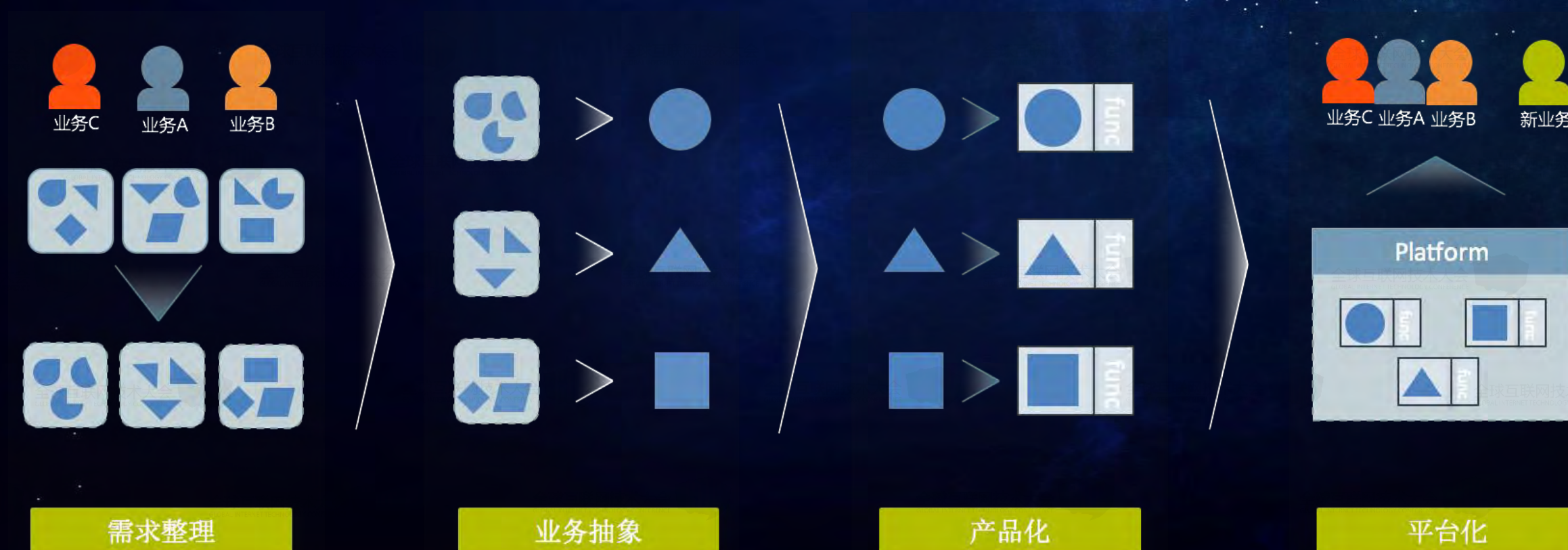
开发技术团队

3

产品化思维，赋能多业务方。

1

产品化思维，赋能多业务方。



从接需求模式转变为提供产品&平台解决方案
支持业务快速试错

2

产品化思维，赋能多业务方。



一个APP，承载多业务线

数据应用

LBS应用

Native & HTML5

静态组件

动态组件

Container

Component

Animation

Popup&Menu

3

产品化思维，赋能多业务方。



4

产品化思维，赋能多业务方。

数据产品驱动下，B+移动办公模式



5

产品化思维，赋能多业务方。

统一产品模型，赋能多业务多角色场景

CGS\生态地图数据驱动下，B+零售通\小商品配\销售经理



4

中台搭建能力，对未来的畅想。

1

中台搭建能力，对未来的畅想。



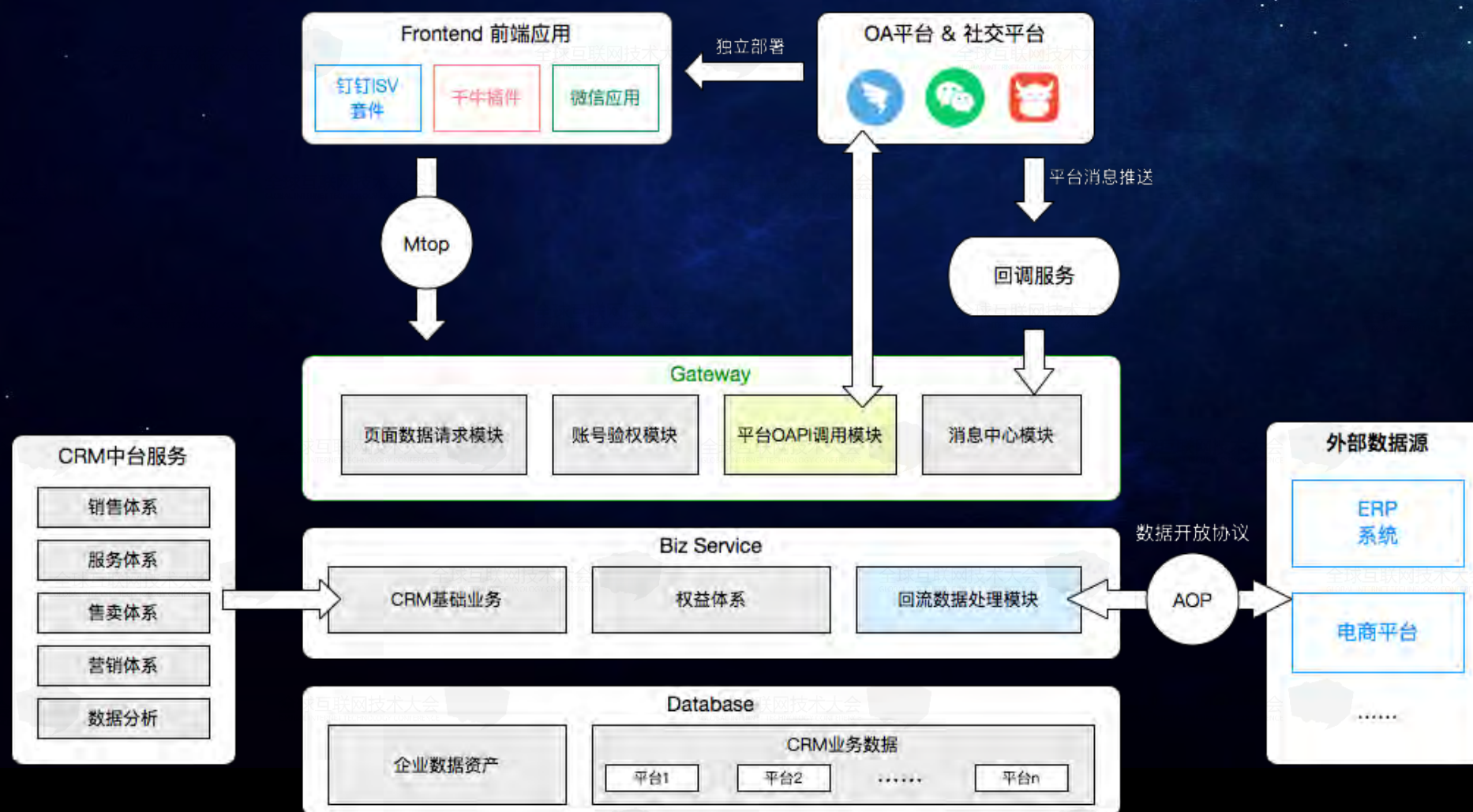
2

中台搭建能力，对未来的畅想。



3

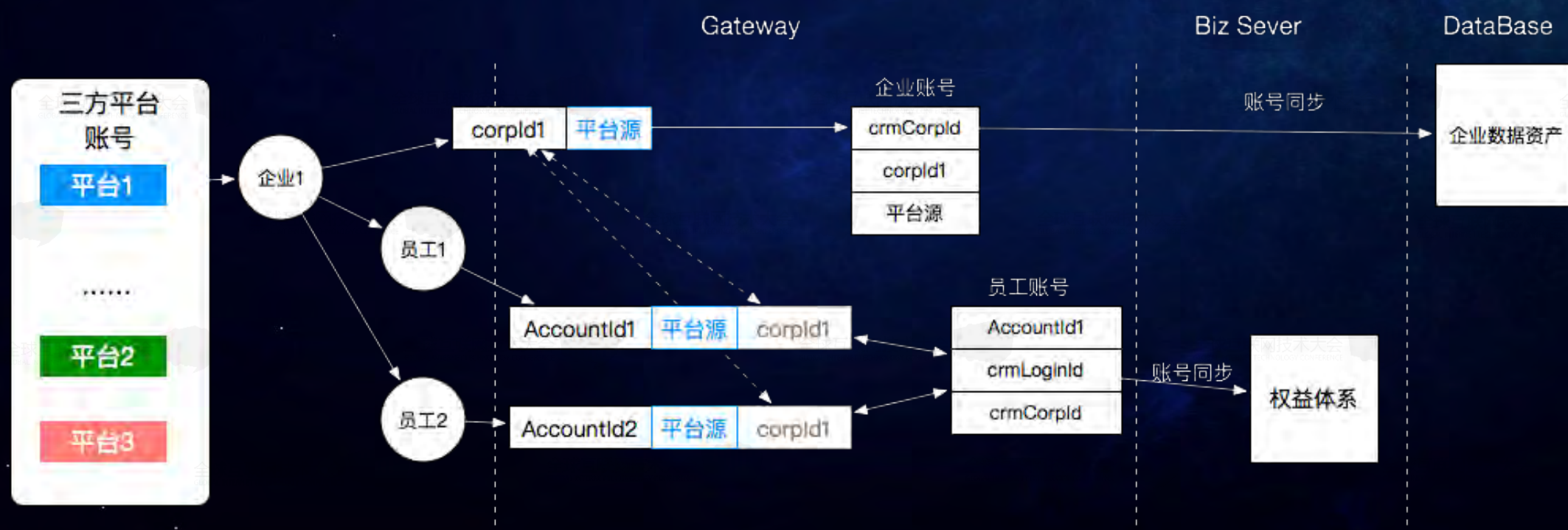
中台搭建能力，对未来的畅想。



系统架构图

4

中台搭建能力，对未来的畅想。



多平台帐号映射

谢谢观看
THANKS FOR WATCHING