4、电商系统整体运行流程15972284201

屏幕上有字

描述已自动生成

4.1 自营商品进销存流程

给自营商品部门开通账号权限

自营商品部门在供应商管理模块中，录入供应商信息

自营商品部门在商品管理模块创建自营商品信息

接着通过采购管理模块，去创建一个采购单，此时采购单会走线下流程，由采购人员跟供应商去沟通，让供应商开始提供货物，供应商会通过物流商将商品运输到我们指定的仓库中去

采购单会同步到调度中心去，调度中心会创建一个采购入库单，跟WMS系统通信，让WMS系统保存这个采购入库单

走线下的物流，供应商的货物会运输到我们的仓库里面去，到仓库里之后，仓储工作人员，会负责将这些商品按照调度中心的指示，上到对应的货位上面去，这里要走一个线下的入库流程

仓储工作人员，在货物都完成入库之后，会编辑一下这个采购入库单，采购入库单会让仓储管理人员去审核

审核通过之后

    一方面会走财务中心进行结算和打款

    另一方面会更新自己本地的商品库存、调度中心的商品库存、库存中心的商品库存，这个库存就可以在网站上看到了

此时用户进入电商网站，就可以看到有库存可售卖的商品，同时对商品查看详情页信息，并且下单支付和购买，这里也会走系统的财务管理模块进行资金结算

当然这里，网站的运营人员通过销售管理模块中的各种促销活动的设置，也可以对一些商品进行促销活动，也可以吸引用户过来购买

用户下单时，会在订单管理模块中创建一个订单

    创建订单时

    需要先从商品管理模块获取商品数据，从促销管理模块获取商品促销数据，从会员管理模块获取会员数据

    然后需要对库存管理模块中的商品库存数量进行锁定

    接着需要通过物流管理模块来计算运费

    最后通过上面所有的数据，可以生成一个订单出来

接着用户对订单确认之后，可以进行支付，通过支付管理模块进行订单支付

此时订单信息会同步打通WMS系统，创建一个出库单，此时仓储管理人员需要根据创建出来的出库单在仓库中进行出库流程（捡货、验货、称重、出库），然后走线下的物流流程，比如找第三方物流供应商，给他们快递单，让他们发货

接着用户可以看到这个商品的物流状态，如果与物流系统打通，那么甚至可以查看到整个配送的全过程

接着物流供应商就会将这个商品发送到用户手上

如果用户拿到货之后需要退货，那么这个时候需要在网站上申请退货，此时会在客服系统中创建一个退货工单

接着用户会通过线下物流服务商，将商品寄送回网站

收到商品之后，售后人员需要验货，并且通过客服系统更新退货商品信息，同意退款，此时通过财务管理模块进行退款资金结算

同时成功退款之后，售后人员还需要将商品退回仓库，此时仓库收到之后，会再开一个入库单，表明是退货入库，同时也会关联更新WMS的库存数量，以及管理后台库存管理模块中的库存信息

非常典型的电商三流：信息流、物流、资金流

如果以前你没搞过电商系统，光是看一些书的话，可能不理解什么是所谓的信息流、物流、资金流

4.2 第三方商品进销存流程

第三方商家通过网站提供的商家入驻申请流程，提交入驻申请

此时入驻申请会转到管理后台中的商家管理模块中，在这里工作人员需要对入驻商家申请进行审核

审核通过之后，就会自动为商家创建一个店铺出来，这个店铺里就包含了商家的基本信息

然后商家就可以设置自己更多的一些信息，包括店铺的装修

同时商家可以通过商家后台的商品管理功能，发布自己的商品，发布后的商品就会在网站上显示出阿里

然后用户进入电商网站，就可以看到这些商品，同时下单支付和购买，此时会走财务资金结算，包括了与网站的资金结算，还有与第三方商家的资金结算

同时这个订单信息会进入到商家后台的订单管理模块中

商家会看到这个订单，然后从自己的仓储中捡货和发货，通过第三方物流发货到用后手中

用户收到商品后，如果要申请退货，那么需要点击申请退货，此时会在商家后台的售后管理模块中显示售后信息

然后用户需要将商品寄送回第三方商家指定的地址中

第三方商家收到退货之后，需要执行退款，此时会走财务管理模块的结算，将款项退还到用户账号中

5、用户前台功能

网站首页

注册与登录（认证）

搜索结果页

商品详情页

促销活动页

购物车

下单支付

已购买商品（查看发货状态、申请退货）

对商品发表评论

补充说明

1、我不是把我做过的大型的电商系统，拿出来给大家讲解。几千个，上万个工程师，在背后开发了几十个中心，大中台，前台，后台。

2、我其实是根据我对电商的理解，从前到后，从后到前，理解。抽取出来的一个较为完整，较为真实的这么一个电商系统的完整架构，和完整的供应链到购物的链路和流程

3、就是说，我觉得，业务需求和系统，跟我们后面要讲解的各种技术和架构反复思考和复盘过。就目前的这16个中心，32个服务，足以支撑后面所有的技术和架构的讲解。

4、随着讲解的深入，到后面，可能会增加更多的中心和服务。促销，促销活动/优惠券。拼团，秒杀。支付中心，支付网关，对接多种第三方支付平台，资金清算，预警，很多东西。基于大数据的搜索系统。

5、我目前设计出来的这个电商的整体从前到后，从后到前的流程

（1）大家千万不要生搬硬套，我对很多的细节还是做了很多简化的处理的，有些同学以前做过小型电商网站，或者是以后可能也会去一些电商公司去工作，绝对不可能说跟我这个完全100%一样

（2）我其实对整个这个架构和流程做了一些处理，简化的，架构完整，业务流程真实，可以跑通

（3）有些同学如果做过电商，不要过来跟我死扣这个业务的细节，少了个什么，漏了个什么，有个流程感觉不是很对

6、补充说一点，为什么说，不要直接拿着我的电商项目出去找工作

（1）不要导致多个人的简历是一样的

（2）我讲课，很多业务细节被我简化掉了，你如果直接出去说这个项目，不懂电商的人可能还能忽悠一下。懂电商的，问一问具体的细节，你就完了

（3）我的架构班课程里，不只是提供课程，1对1指导每个人自己的项目经历，将技术和架构融入你熟悉的做过的业务领域中，工作履历的梳理和优化，简历怎么写，面试，职业生涯怎么走怎么发展

7、对接下来十来讲做一个展望，至少是一个中心一个课时

每个中心，会结合这个大的业务流程，去梳理里面的细节

业务需求，实际上是要让我们参照着进行技术设计的，参照着这份东西，就可以设计出来对应的标结构

每个中心的每个模块，我们都要去画模块的功能流程图，跟其他的外部子系统是在哪个环节，如何对接的，要提供哪些接口出去，传输什么数据，数据有哪些字段

知道了这些以后，我们就可以参照着去进行架构设计了，详细设计，表结构设计 => 这些设计都是技术的东西，放在我们正式开始做开发的时候，我们就会按照这个我真实的项目研发的流程去走

我们这个课程，就是梳理业务需求，梳理大的系统架构，购物流程，每个中心每个模块的需求（功能流程图、接口、数据传递、数据字段），纯业务，先把业务梳理清楚