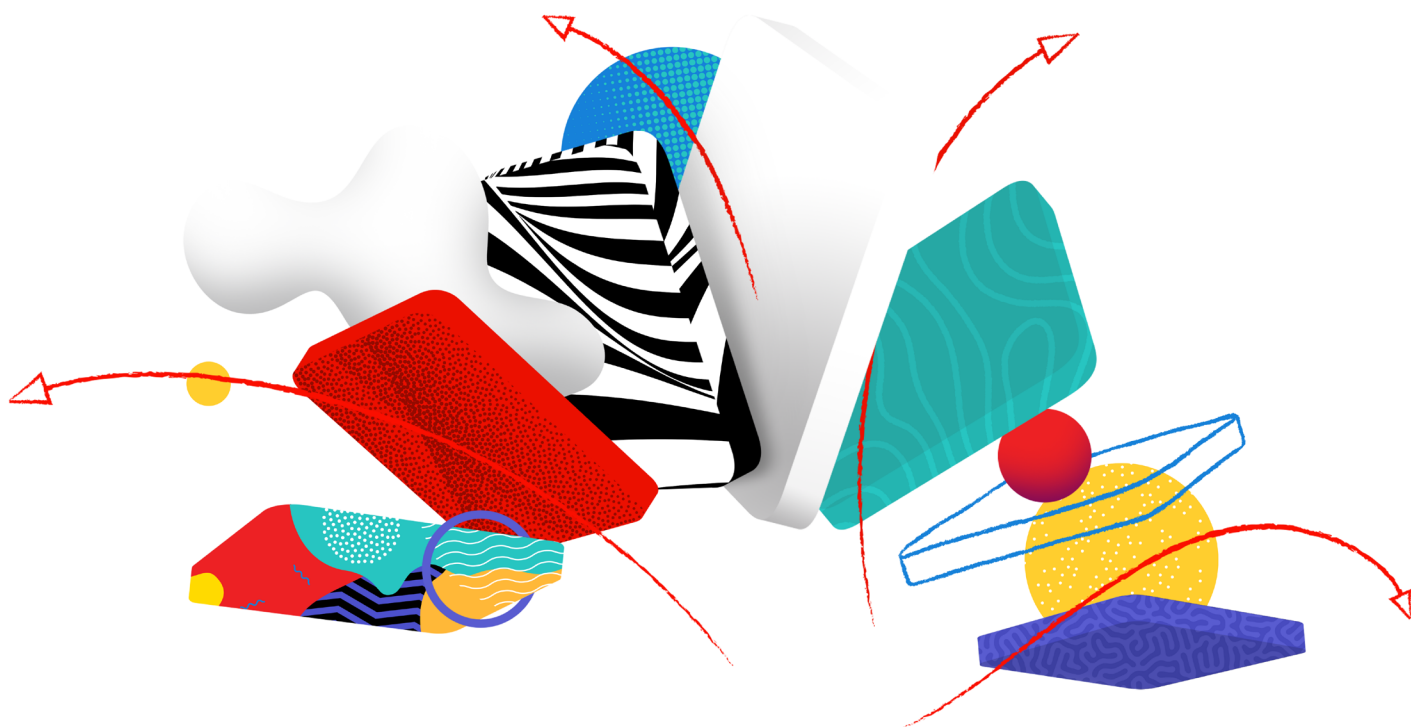


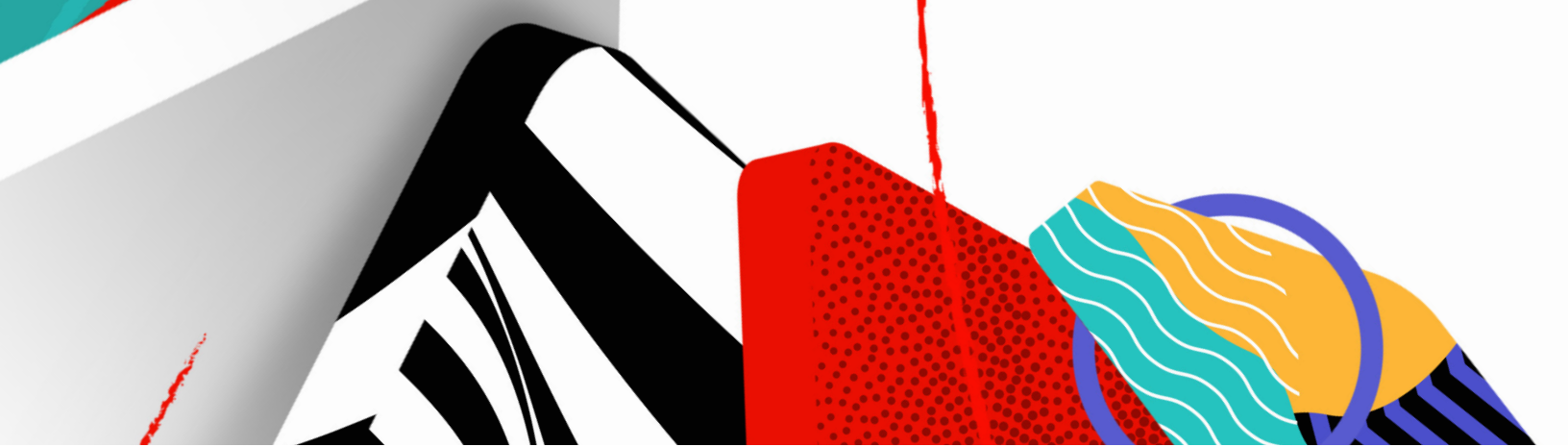


商务

快速、灵活的电子商务平台的六个必备要素。

查看您需要具备哪些特性才能快速增长并不断发展。





简介

现在是开始电子商务的最佳时机。

全球疫情给电子商务带来了永久性的改变。我们的网购习惯及其背后的购买力使格局发生了变化。Adobe 数字经济指数的数据表明, 2022 年预计将成为电子商务的第一个万亿美元年。当然, 电子商务的成功意味着要找到一个支持长期、可持续发展的电子商务平台。一个快速、灵活的平台可以让您更快、更轻松地开展业务。它可以帮助您触及多个地区的更多客户, 并提供真正独特的客户体验。

但是, 错误的平台会拖慢您的速度。僵化的模板会限制您的创造力, 让您的商店看起来和其他人的一样。缺乏解决方案合作伙伴通常意味着所有工作都要您一力承担。不灵活的设计让您几乎不可能随业务的发展和增长而增添新功能。

那您要怎样才能做好呢? 本指南重点介绍了六个问题, 旨在帮助您选择一个足够快速和灵活的电子商务平台并在此基础上实现增长。



电子商务的第一个万亿美元年预计会是 2022 年。

1.它是云平台吗？

基于云的平台通常成本更低，并且可以轻松扩展以满足您的需求。您通常根据使用情况支付订阅费，而不需要预先为所有昂贵的硬件和软件许可证付费。您可以根据业务需求快速扩大或缩小订阅范围。此外，基于云的平台供应商会为您管理底层 IT 基础设施，因此，您无需与多个供应商和服务协议打交道。

关键点：无论您是刚刚起步还是已经拥有电子商务业务，都可以选择在云端运行的电子商务平台。

2.您是否受制于僵化的模板？

您的电子商务平台现在和未来几年都应该适用于您的业务。换句话说，您需要一个可以随业务的规模和复杂性增长而发展的平台。带有预制模板和购买流程的“即插即用”平台易于设置，但它们可能不具备您长期需要的灵活、广泛的功能。

当这些模板无法满足您的发展需求时，您有两种选择：为昂贵且难以实施的定制付费，或者选择一个新平台。遗憾的是，许多基于模板的平台不允许您修改它们的代码。这意味着您将不得不剥离您的电子商务平台并在您的业务即将开始有些起色时重新开始。

关键点：不要强行将业务需求与技术供应商的能力匹配。选择具有足够的灵活性，可以提供原创客户体验的供应商。

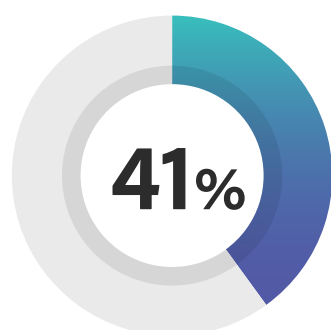


3.它是否支持多个渠道、市场和国家/地区？

如今的电子商务通常是跨越多个触点的更大客户体验的一部分。实体店正在向数字化转变，并提供更多购物选择，例如在线购买、店内提货或路边取货。目前，移动购物占总收入的 41%，比 2020 年增加了 8%。各种规模的企业都争先恐后地在 Amazon 上销售产品并把触角伸向新的国际市场。

即使您现在的规模还小，向前看也很重要。如果您的电子商务平台不支持多种渠道、站点和语言，您可能会发现自己必须设置一个新环境来支持每个新的细分市场和受众。运行多个独立服务器会增加高昂的开销。它还会使您难以跟踪库存、管理物流、同步内容，以及在各个站点中提供一致的客户体验。

关键点：想想您的企业在两年、三年和五年后会是什么样子。您的平台应该从一开始就支持您的增长计划。



的总收入来自移动购物，比 2020 年增长 8%。

4.它与其他系统能完美配合吗？

电子商务不是孤立发生的。为了获得最大效率，您的电子商务平台需要与以下任意或所有业务系统进行通信：CMS、CRM、ERP、PIM，等等。这意味着它应该通过经过验证的 API 轻松连接到最常用的业务系统，而无需大量自定义代码。否则，您可能不得不在系统集成上花费更多（甚至多得多的）时间和金钱，或者面临关键数据不同步的风险。

关键点：您的电子商务平台应该是一个团队合作者。选择一个可以与您的其他业务系统轻松连接和集成的系统。

5.支持该平台合作伙伴和开发者生态系统有多大？

大多数快速增长的企业正投资于他们的核心产品（以及该产品的销售），而不是 IT。随着业务的发展，您需要快速扩展电子商务体验，并且可能需要一些帮助。这类帮助可以是了解您所在行业的解决方案合作伙伴，或者是安装由第三方开发人员编写的新模块。根据经验，了解和支持您选择的平台的解决方案合作伙伴和开发人员越多越好。

关键点：越多越好。选择一个供应商提供的平台，创建庞大且涵盖不同地区的解决方案合作伙伴和开发人员社区。

6.能否支持不同的商业模式？

零售和批发之间的界限正在变得模糊。许多直接面向消费者的企业正在增加批发商店的数量并与零售商合作，越来越多的批发商开始在线直接向消费者销售产品。但是，这些模式绝对不一样。向企业和分销商销售（B2B）可能会更加复杂，并且可能需要定制的产品目录、备选支付选项和其他特殊功能。

为了最大程度地提高灵活性，您需要一个电子商务平台，为零售和批发业务模式提供原生功能。运行两个独立的电子商务系统既耗时又昂贵。

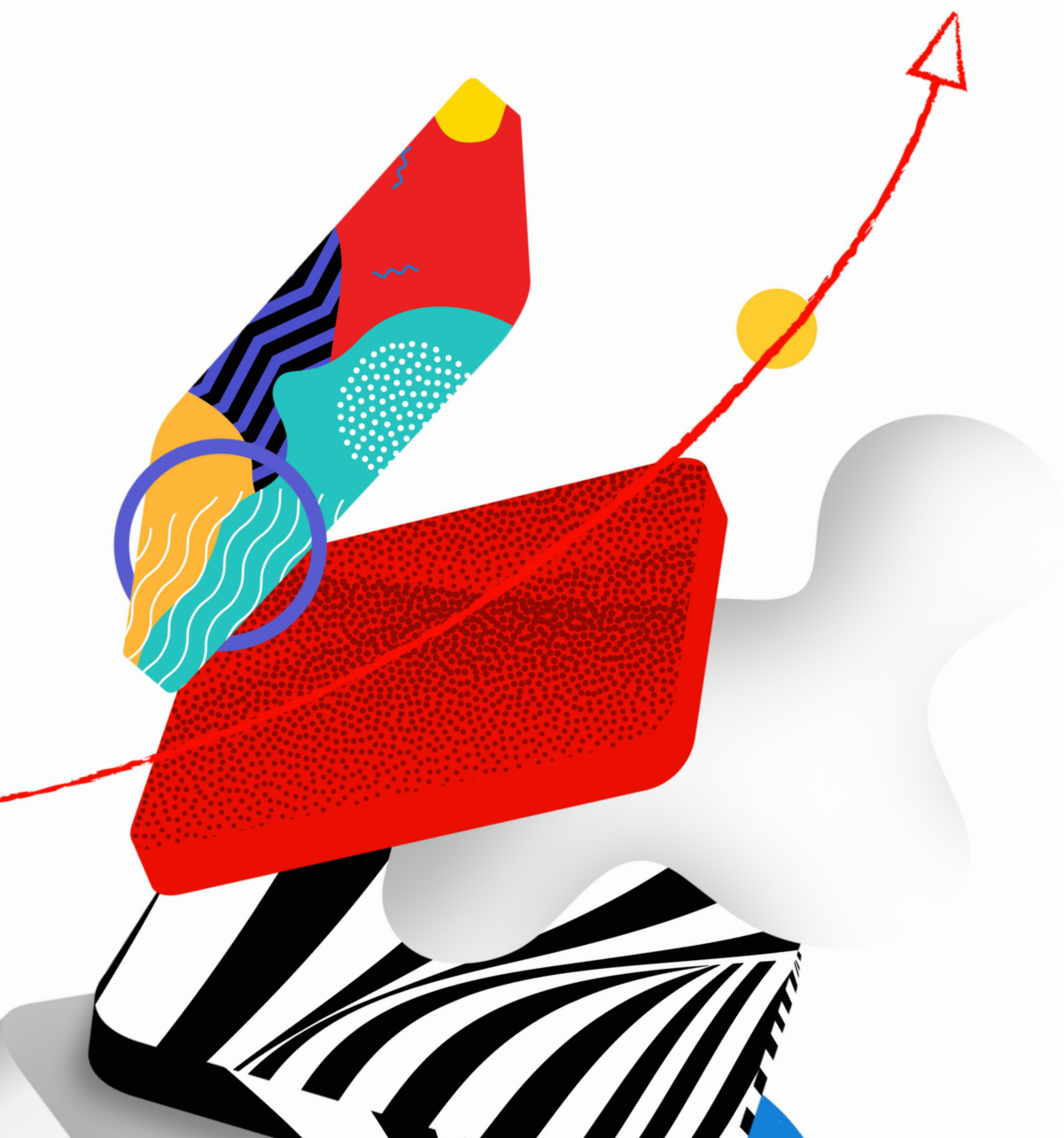
关键点：如果您的企业有可能采用多种商业模式，即使这种可能性很小，也请选择一个支持它们的平台。



Adobe Commerce 可以助您一臂之力。

Adobe Commerce 是面向商家和品牌的全球领先的数字商务解决方案。借助 Adobe Commerce, 您可以为各种类型的客户 (从 B2B 和 B2C 到 B2B2C) 打造引人入胜的购物体验。它是在可扩展的开源平台上为企业构建的, 具有无与伦比的安全性、卓越的性能和较低的总拥有成本。各种规模的企业都可以使用它跨设备和市场触及任何地方的客户。它不仅仅是一个灵活的购物车系统, 还是业务增长的基石。

[探索](#) Adobe Commerce 如何帮助您打造更好的商务体验。



资料来源

“Adobe 数字经济指数:电子商务达到新的里程碑 — 在线价格继续上涨,”Adobe 博客,2021 年 9 月 15 日。



© 2021 Adobe。保留所有权利。

Adobe、Adobe 徽标和 Adobe Commerce 是 Adobe 在美国和/或其他国家/地区的注册商标或商标。