

医疗用品电子商务

1. 背景说明

【整体背景】

随着互联网的高速发展，催生电子商务的飞速发展，目前我国电子商务正进入一个黄金发展时期，电子商务交易规模持续高速增长，2010年达到4.8万亿元，2013年有望突破10万亿元；国内电子商务服务企业已达25000家，网络团购企业数量达1880家，市场竞争的日趋激烈。

《2010—2015全国医药流通行业发展规划》草案鼓励药品流通企业兼并重组，鼓励零售连锁业态的发展，培育国家级、地市级龙头航母企业，将成为“十二五”期间医药流通领域的工作重点。随着医药商业流通企业和药店终端的兼并重组潮掀起，医药流通改革正在深入推进，医药流通业将加速变局，医药电子商务在其中扮演的角色显得日益重要。

【公司背景】

宁州医药集团有限公司的前身创建于1988年，是一家以医药纯销、分销及零售等医药流通产业链为主的大型医药流通类公司。近年来，宁州医药始终坚持科学发展、和谐发展，逐步由地区性的单体企业成长为拥有员工近5000人，下属近20余家分子公司，年销售额超过百亿元的大型企业。

相比较同行业竞争对手，宁州医药以其产品种类全，纯销业务相对稳定；具有较为成熟、稳定的供应商关系，采购流程成熟的主要优势，宁州医药近八年来连续位列国内医药流通业前五位，连续数年位列省内同行业排名第一。宁

州医药希望搭乘政策春风，打造其全国性的电商平台，扩大经营范围，成为新一轮电子商务热点。

【业务背景】

宁州医药经过多年经营，在医疗用品流通领域市场份额稳定，线下渠道成熟。宁州医药想借此线下优势打造其线上**B2B**电商平台，主营医疗用品，第一阶段目标客户为医院（终端）和经销商（渠道），通过集约化订单的模式产生规模效应，通过线下资源结合线上销售扩大宁州医药经营范围和市场份额，提高利润率。

2. 项目说明

【问题说明】

在互联网和电子商务高速发展的大环境下，医药电子商务飞速发展，淘宝、京东、当当等电商大鳄陆续布局医药电子商务，传统的医药流通领域也在受着时代变革的冲击。另外，当下医药流通改革正在深入推进，医药流通业将加速变局。作为朝阳产业，医疗用品具有市场潜力大、毛利率高特点，是流通业必争之地，零售型电子商务在资本的支持下，增长强劲，另一方面，医疗用品开始作为细分市场，出现了专营业态，医院医药分家后，家庭药品流通市场和家庭医疗用品市场将会融合。在新形势下，市场竞争态势日趋复杂，宁州医药需要适应市场变化，抢占未来市场发展的先机。

【用户期望】

- 强化品牌意识，打造品牌效应，提高客户忠诚度。
- 改变传统营销模式，适应新市场竞争形态。
- 拦截其他渠道订单，扩大分销能力，提高市场份额

- 规模化降低交易成本，加强对上游供应商话语权。
- 提高市场竞争力

3. 任务要求

(1) 业务需求

- 网站前台业务需求：

一级	二级	三级	需求描述
商品展示	站内搜索	搜索提示	能够分析搜索自动列出热门词和联想词。 热门词：自动列出热门搜索，前N天的搜索量排行； 联想词：输入搜索词时在下拉菜单中提示相关词语；
		搜索规划	能够对搜索范围进行规划。 搜索范围（商品名称，品牌名，属性值，tag），分词；
		搜索结果显示	能够根据搜索条件显示搜索结果。 搜索成功页：默认排列规则（如缺货商品自动末尾）； 搜索失败页：相似推荐及其他导航如销售排行，活动商品；
		相似推荐	推荐相似的产品
	导航	频道导航	页头的导航标签
		其他导航	广告位：展示活动主题； 推荐位：直接展示商品； 文字链：文字内容导向LP（landingpage 引导页）； 销售排行：尽量不人为编辑； Also Visit (还访问)：浏览过这个商品的人还浏览了什么别的商品； Recently View (最近查看) ：本cookies曾访问过的商品； Related Products(相关产品) ：和该商品相关的有哪些商品；
	产品分类	品类分类	医疗器械 耗材 试剂 小型设备（呼吸机、制氧机，血糖仪…） …

一级	二级	三级	需求描述
		品牌分类	
	产品页	产品列表页	价格区间：筛选落在两个价格区间内的商品； 浏览排序：商品被人浏览的次数排序； 上架时间排序； 好评排序：评论数量的多寡排序； 购买排序：购买数量的多寡排序（需设定时间段）；
		产品详情页	基本信息：价格序列（原价，市场价），库存情况； 多规格选择； 商品描述 商品图片 购买评论（前台） 收藏：收藏商品信息 缺货登记：前台登记或邮件通知；
公告&帮助	公告区	公告分类	
		公告详情	
	帮助中心	帮助分类	
		帮助详情	
		帮助问题查询	
订单	订单提交	收货地址	填写收货地址；
		支付方式	支付方式内容描述；
		物流配送方式	选择物流配送
		发票	录入发票抬头，备注可开的产品品类/名称和是否随包；
		金额计算	指定用户优惠：某类用户给予优惠； 指定总金额优惠：高于金额上限给予折让；
		支付	在线支付、货到付款，银行汇款、转账
	订单查询		查询订单详情

一级	二级	三级	需求描述
营销	图片广告		展示商家投放的图片广告
	视频广告		展示商家投放的视频广告
	产品推荐		展示商城向网站用户推荐的产品信息，单排显示，每排3~5个产品，4排轮播。
	首页头条新闻		首页要有2到3条头条新闻或资讯，显示模式为新闻缩略图+标题+摘要
	首页焦点图		图片新闻或资讯，5张图片轮播，图片左下角显示标题，点击图片或标题链接至详情页
资讯频道	新闻资讯		资讯版块，展示行业资讯。
商机发布	供应商机		供应商发布产品供应信息
	求购商机		买家发布产品求购信息
	商机敏感词过滤		包含敏感词的商机不允许发布
用户中心	注册&登录	注册	注册 密码找回；
		登录	用户根据自己的角色，进行登录；
	我的账户	基本信息	账户基本信息，登录id，密码，邮箱
		账户信息	其他账户信息
		收藏夹	展示用户收藏的商品信息
		我的订单	展示用户历史订单
	购物车	购物车信息	展示用户选择的商品信息

● 网站后台业务需求：

一级	二级	三级	需求描述
产品&促销	产品管理	品牌管理	品牌信息；

一级	二级	三级	需求描述
		品类管理	多级类目； 类目排序； 品类描述模板（后台）；
		产品信息	维护产品信息
商品管理	商品上架		商品信息发布至前台，网站用户可浏览到商品信息
	商品下架		
	商品调整	调价	
		修改库存	
订单处理	订单流转		订单流程管理
	订单审核	人工审核	
	取消订单		
	退换货处理		退换货处理
财务结算	应收结算		商品销售应收结算
统计报表	销售报表	报表查询	品类销售报表 品牌销售报表 产品点击率查询 产品销售报表
内容管理	发布信息		发布新闻、资讯或其他信息至前台
	修改信息		
	删除信息		
	内容模版维护		维护发布内容的模版
营销管理	图片广告		向网站前台投放图片广告
	视频广告		向网站首页投放视频广告，1条
	产品推荐		向网站前台投放推荐产品信息，单排显示，每排3~5个产品，4排轮播。

一级	二级	三级	需求描述
	首页头条新闻资讯		向网站首页投放2到3条头条新闻或资讯
	首页焦点图		向网站首页投放图片新闻或资讯，最多5张图片
商机管理	商机审核		审核网站用户发布的商机信息
	删除商机		删除网站用户发布的商机信息
系统管理	权限设置	账号管理	
		角色管理	
		更改密码	
		操作日志	记录和查询系统后台账号操作日志
	会员管理	会员查询	
		会员账户禁用	禁用/恢复会员账户
		重置密码	

(2) 技术要求

系统建议采用的技术及产品：

- 开发平台：采用JAVA EE开发技术
- 开发语言：JAVA
- 系统采用B/S体系结构
- 应用服务器：Apache，JBoss6.1
- 数据库服务器：MySQL
- 充分考虑系统的安全性，扩展性、易用性

(3) 其它要求

- 项目进度计划及人员安排
- 提供网络拓扑图、架构设计、数据库设计、详细设计文档、网站地图
- 提供测试报告
- 满足以下非功能需求

分类	名称	描述	指标	目标
性能	基本性能需求	系统必需满足下列基本性能要求: - 显示响应时间: 不超过2秒 - 事务响应时间: 不超过3秒	基本性能	
	在线用户数	能够同时维持系统在线的用户数	在线用户的数量	1000
可扩展性	可扩展性	为了满足业务发展的需要, 系统架构要考虑到访问量增大时系统架构的支持度	解决方案是否需要考虑未来的规模扩展(是或否)	是
可用性	界面友好性和易用性	在最少的培训下, 最终用户能够正确、快速地使用系统来执行任务的能力	很关键/重要/不需要	很关键
	对用户的指引	网站的设计必须提供适当清晰的客户指引帮助客户使用	很关键/重要/不需要	很关键
	浏览器的支持	支持IE7/8/9	很关键/重要/不需要	重要
	出错处理	网站使用过程中发生错误时提供明确易懂的出错信息提示	很关键/重要/不需要	很关键

