

客户解决方案简介

# Magento Commerce 2.4

全球领先的电子商务云平台



# 促进销售，降低成本

在国内，市场变化迅速，对数据的需求日趋强烈，电商成本也在一直上升。品牌主逐渐意识到不能再过于依赖第三方电商平台，而必须努力打造私域流量与自有的电商平台，这样才能真正了解客户需求，提供更个性化的客户体验与提升品牌价值。

想象一下，如果您的企业可以通过一个单一的电商平台实现3倍的快速增长，获得行业最低的总体拥有成本(TCO)，同时满足您的B2B和B2C需求，将会怎么样。这样的话，不同设备上客户体验千差万别的日子将一去不复返，您将不再需要使用单独的软件来满足B2B和B2C需求，并且不必再担心定制能力不足和流程僵化的问题。

借助Magento Commerce，产品投放市场将变得轻松快捷。借助一体化的云解决方案，您无需再担心网站性能、正常运行时间或维护，我们将为您代劳。强大的管理和营销工具将让您的团队爱不释手，获得前所未有的智能化和快捷工作体验。

**Gartner** 连续三年被评为领导者

Gartner 2020数字商务魔力象限

**FORRESTER**

Adobe在《2020 Forrester Wave™：B2C和B2B商务套件》报告中被评为领导者

排名第一的平台

2019年美国互联网零售商1000强

## Magento Commerce赢得了众多公司信赖



# Magento Commerce

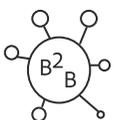
Magento Commerce是一个强大的数字商务（电子商务）解决方案，可同时支持超过30个行业的B2B、B2C和B2E应用场景。Magento Commerce可以为所有规模的企业提供一流的敏捷性和扩展性，帮助企业以高度差异化方式销售产品。Magento Commerce提供了一切必要工具和功能，助力企业开展线上销售，在所有设备和数字触点为客户提供独一无二的个性化购买体验。作为Adobe Experience Cloud的一部分，Magento Commerce基于云原生和可扩展的无头架构，并拥有一个由众多开发人员、合作伙伴和用户构成的强大全球化生态系统，为Magento Commerce提供创新支持。此外，Magento Commerce现在还集成了Adobe的AI平台Sensei，企业可以获取实时数据洞察，并通过独创的创意、内容和营销方式打造个性化购物体验，推动数字化转型。

## Magento Commerce支持：



### 各种行业和应用场景

制造、技术、医疗保健/生物科技/制药、消费品、零售以及媒体娱乐



### 所有类型的业务模式

B2C、B2B、混合



### 所有类型的产品

实物产品、数字/虚拟商品、服务、订阅



### 全球覆盖

可通过单一平台支持多个品牌、在线商店、销售渠道、语言、地区和成千上万的SKU

△



# Adobe的优势

## 来自行业专家的反馈



由Sensei提供技术支持的智能商务



统一平台支持多渠道电商：包括自有网站，小程序、以及与第三方电商平台集成



灵活支持D2C、B2B、混合和新兴模式



Adobe的独特优势：覆盖完整客户旅程



强大的创新生态系统，包括与中国国内生态无缝对接



无缝云基础设施

## 为中国用户提供强大支持

作为领先的独立电商应用平台，Magento Commerce 为中国本地完整生态圈提供支持。通过Extension Marketplace与应用伙伴合作，开发了80+以上针对中国市场的不同的扩展包，可以与中国生态：包括微信与手机注册登录，直播与社交平台引流，电子支付，物流仓储，税务发票，以及第三方电商平台

等无缝对接。产品也可以弹性部署在本地云平台或自有数据中心，充分满足大型企业和中小企业的不同需求。Magento Commerce在中国拥有庞大和具有丰富经验的实施与运维合作伙伴网络，以及Adobe在国内的专业服务团队，确保为顾客的电服务提供良好支持。



## 电子商务：众多领先品牌选择Adobe

FORRESTER

“Magento Commerce拥有一个高标准、庞大、可靠的强大交付生态系统，提高了Adobe工程人员的开发速度。”

Gartner

“Magento的丰富功能和强大的应用市场使它成为了很多客户的选择。”

IDC  
ANALYZE THE FUTURE

“Magento支持订阅、特许经营和企业市场模式等多样化的业务模式，并且支持实物商品、数字商品、可配置产品和服务型产品等各种产品类型。”

## 优势和客户影响



ASUS

## 客户案例

Asus是一家领先的游戏和消费笔记本电脑品牌，为玩家提供定制服务。他们决定在网站中引入电商模式，以深化经销商合作，同时直接面向消费者进行销售。

ASUS需要一个单一的B2B和B2C电商平台。经过慎重考虑，他们最终选择了Magento Commerce，因为Magento Commerce的灵活性可以满足他们对电商平台的一切需求，包括提供了一体化的强大B2C和B2B方案和高度的定制功能，同时简化了后端流程。

在SmartOSC的专业帮助下，ASUS成功将Magento Commerce 2与自身的集中化CRM和订单管理系统集成，实现了所有渠道中的客户信息以及订单和运输状态的同步化。

## 显著成果



营收同比增长56%



交易量同比增长59%



网站访问量增加32%

对于ASUS而言，增加B2B电商平台简化了经销商的营收分配。SmartOSC将经销商的ERP系统集成到Magento Commerce，实现了根据订单以及为每个经销商分配的产品线自动支付经销商收入。

为向ASUS产品的潜在企业客户推广在线服务，SmartOSC制定了员工购买优惠计划。该计划通过折扣激励当地企业配置ASUS产品。

通过在当地品牌网站中增加电商服务，ASUS无论在营收还是客户互动方面，都取得了亮眼成绩。自2019年6月部署Magento Commerce 2平台后，ASUS的PC和手机产品营收和交易量与上一年相比分别增长了56%和59%。

