



Tự xây dựng hay Mua? Hãy khám phá các lựa chọn hệ thống eCommerce B2B của bạn

Bạn nên xây dựng một giải pháp thương mại điện tử
tùy chỉnh hay mua từ một nhà cung cấp có sẵn?



Mục lục

- 3 Giới thiệu
- 4 Khi nào bạn nên Xây dựng và khi nào bạn nên Mua?
 - 4 Thuê hay Sở hữu?
- 5 Các yếu tố cần xem xét khi xây dựng chiến lược của bạn
- 6 So sánh Chi phí
- 7 Sức mạnh của phương pháp Kết hợp: Tùy chỉnh một Nền tảng Thương mại điện tử B2B Linh hoạt
- 9 Vượt ra ngoài lựa chọn Xây dựng hay Mua: Giới thiệu OroCommerce
 - 9 Điều gì làm nên sự khác biệt của OroCommerce?



Giới thiệu

Việc lựa chọn nền tảng thương mại điện tử phù hợp là rất quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp B2B nào. Đó là trung tâm cho sự hiện diện trực tuyến của bạn, xử lý mọi thứ từ trải nghiệm khách hàng đến các hoạt động hậu cần. Nhưng với rất nhiều lựa chọn có sẵn, quyết định thường xoay quanh vấn đề này: xây dựng nội bộ một giải pháp tùy chỉnh hay mua một nền tảng do nhà cung cấp xây dựng sẵn?

Trong quá khứ, xây dựng là lựa chọn duy nhất. Các công ty đã đầu tư đáng kể thời gian và nguồn lực để tạo ra các giải pháp tùy chỉnh phù hợp với nhu cầu chính xác của họ.

Ngày nay, bối cảnh đã khác. Sự trỗi dậy của các nền tảng phức tạp do nhà cung cấp xây dựng mang đến những lựa chọn thay thế hấp dẫn. Các doanh nghiệp không còn phải lựa chọn giữa xây dựng và mua nữa, họ có thể áp dụng phương pháp kết hợp, tận dụng các giải pháp dựng sẵn cho một số chức năng và xây dựng các giải pháp tùy chỉnh cho những chức năng khác.

ebook này khám phá chi tiết tình thế tiến thoái lưỡng nan giữa xây dựng và mua. Chúng tôi sẽ xem xét ưu và nhược điểm của mỗi phương pháp, giúp bạn xác định lựa chọn phù hợp nhất cho nhu cầu thương mại điện tử B2B của mình. Chúng tôi cũng sẽ khám phá lý do tại sao, mặc dù có sẵn các giải pháp mạnh mẽ từ nhà cung cấp, nhiều doanh nghiệp B2B vẫn có xu hướng phát triển tùy chỉnh.

Hãy cùng đi sâu và khám phá thế giới thú vị của các giải pháp thương mại điện tử B2B.



Khi nào bạn nên Xây dựng và khi nào bạn nên Mua?

Quyết định xây dựng hay mua nền tảng thương mại điện tử B2B của bạn phụ thuộc vào sự cân bằng tinh tế: các nguồn lực bạn có thể cam kết, như thời gian và ngân sách, so với giá trị bạn mong đợi nhận lại. Sự tính toán cẩn thận này thường trở thành yếu tố quyết định trong việc lựa chọn con đường đúng đắn cho doanh nghiệp của bạn.

Thuê hay Sở hữu?

Hãy nghĩ về nó giống như đầu tư vào bất động sản, nhưng trong lĩnh vực kỹ thuật số. Bạn có thể chọn sự tiện lợi của việc thuê một giải pháp dựng sẵn từ nhà cung cấp hoặc mạnh dạn sở hữu bằng cách xây dựng một nền tảng tùy chỉnh.

Các giải pháp của nhà cung cấp đưa ra một đề xuất hấp dẫn: một cửa hàng kỹ thuật số có sẵn đáp ứng nhiều nhu cầu kinh doanh. Mặc dù một mức độ tùy chỉnh nhất định thường có thể thực hiện được, những giải pháp này thường đi kèm với những hạn chế. Đặc biệt, các nền tảng độc quyền có thể hạn chế đáng kể khả năng điều chỉnh nền tảng theo các yêu cầu riêng của bạn.

Lựa chọn con đường này có nghĩa là chấp nhận vai trò của một người đi thuê, phụ thuộc vào nhà cung cấp để cập nhật, hỗ trợ và phát triển trong tương lai. Và giống như bất kỳ người đi thuê nào, bạn có thể phải đối mặt với chi phí ngày càng tăng hoặc nhu cầu "chuyển đi" (di chuyển sang một nền tảng mới) nếu bạn phát triển vượt quá không gian hiện tại của mình.

Mặt khác, xây dựng một giải pháp tùy chỉnh giống như xây dựng ngôi nhà mơ ước của bạn từ đầu. Bạn sở hữu toàn bộ tài sản, từ mã nguồn trở lên, cho phép bạn tối đa hóa giá trị của nó cho công ty. Việc bảo trì, cập nhật và tùy chỉnh trở thành vấn đề nội bộ, có khả năng tiết kiệm thời gian và tiền bạc về lâu dài.

Tuy nhiên, việc tìm kiếm các nhà phát triển và chuyên gia tư vấn phù hợp để xây dựng và duy trì một nền tảng tùy chỉnh có thể khó khăn hơn việc tìm kiếm các chuyên gia cho một giải pháp phổ biến của nhà cung cấp. Trong trường hợp này, quyền sở hữu đi kèm với toàn bộ trách nhiệm.



Tìm kiếm sự phù hợp: Giải pháp eCommerce nào phù hợp với bạn?

Các giải pháp xây dựng tùy chỉnh rất phù hợp cho...

Các công ty hoạt động trong các ngành được quản lý chặt chẽ với các hạn chế phức tạp về bán hàng, lưu trữ hoặc vận chuyển sản phẩm của họ.

Các doanh nghiệp chấp nhận các phương thức thanh toán, điều khoản, hóa đơn khác nhau, hoặc chỉ đơn giản là muốn kiểm soát nhiều hơn các giao dịch của họ.

Các tổ chức có quy trình làm việc cụ thể về định giá, đàm phán và đặt hàng.

Họ cũng có thể có các yêu cầu phức tạp về gói sản phẩm và các dịch vụ giá trị gia tăng.

Các cấu trúc kinh doanh phức tạp, với nhiều thương hiệu, thương hiệu phụ; hoặc các doanh nghiệp phục vụ nhiều ngành dọc khác nhau.

Các công ty có đủ thời gian và ngân sách để tham gia vào lĩnh vực kinh doanh công nghệ ngay bây giờ và có khả năng hỗ trợ giải pháp về lâu dài.

Các giải pháp từ nhà cung cấp rất phù hợp cho...

Các doanh nghiệp có mô hình bán hàng đơn giản mà không có yêu cầu bất thường về sản phẩm hoặc khách hàng.

Những doanh nghiệp muốn nhanh chóng đưa sản phẩm ra thị trường. Các nhà cung cấp đầu tư vào quá trình giới thiệu, giúp bạn dễ dàng thiết lập cửa hàng và thư viện sản phẩm của mình.

Các thương hiệu muốn tránh phải xử lý việc lưu trữ hoặc nâng cấp. Nhiều nhà cung cấp là SaaS hoặc được lưu trữ trên đám mây, nghĩa là các bản cập nhật tính năng và bảo trì đã được bao gồm.

Các công ty có ngân sách hạn hẹp. Việc tạo ra phần mềm của riêng bạn sẽ mất hàng tháng hoặc thậm chí hàng năm, với chi phí tăng lên mức khổng lồ.

Các công ty cần tích hợp nền tảng thương mại điện tử của họ với các giải pháp hiện có như ERP, CRM và PIM.



Các yếu tố cần xem xét khi xây dựng chiến lược của bạn



Khung thời gian

Xây dựng một giải pháp tùy chỉnh là một cuộc chạy marathon, không phải là một cuộc chạy nước rút. Nếu việc ra mắt nhanh chóng là quan trọng, một giải pháp của nhà cung cấp sẽ mang lại một khởi đầu thuận lợi đáng kể.



Ngân sách

Cả việc xây dựng và mua đều đi kèm với chi phí. Hãy tính đến chi phí phát triển, cấp phép, triển khai và bảo trì liên tục để xác định phương pháp hiệu quả nhất về chi phí cho doanh nghiệp của bạn.



Tiếng nói của khách hàng

Khách hàng là người hướng dẫn tốt nhất của bạn. Thu thập phản hồi về nhu cầu và mong đợi của họ để đảm bảo nền tảng bạn chọn mang lại trải nghiệm liền mạch.



Lập kế hoạch cho tương lai

Dự đoán sự tăng trưởng trong tương lai, những thay đổi của thị trường và nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng. Nền tảng của bạn phải đủ linh hoạt để thích ứng và mở rộng cùng với doanh nghiệp của bạn..



Sự đồng thuận của các bên liên quan

Đảm bảo sự đồng thuận từ tất cả các bên liên quan, đặc biệt là những người ở tuyến đầu. Tiếp thị, bán hàng và CNTT phải là những tiếng nói không thể thiếu trong quá trình ra quyết định.



Tính phức tạp của B2B

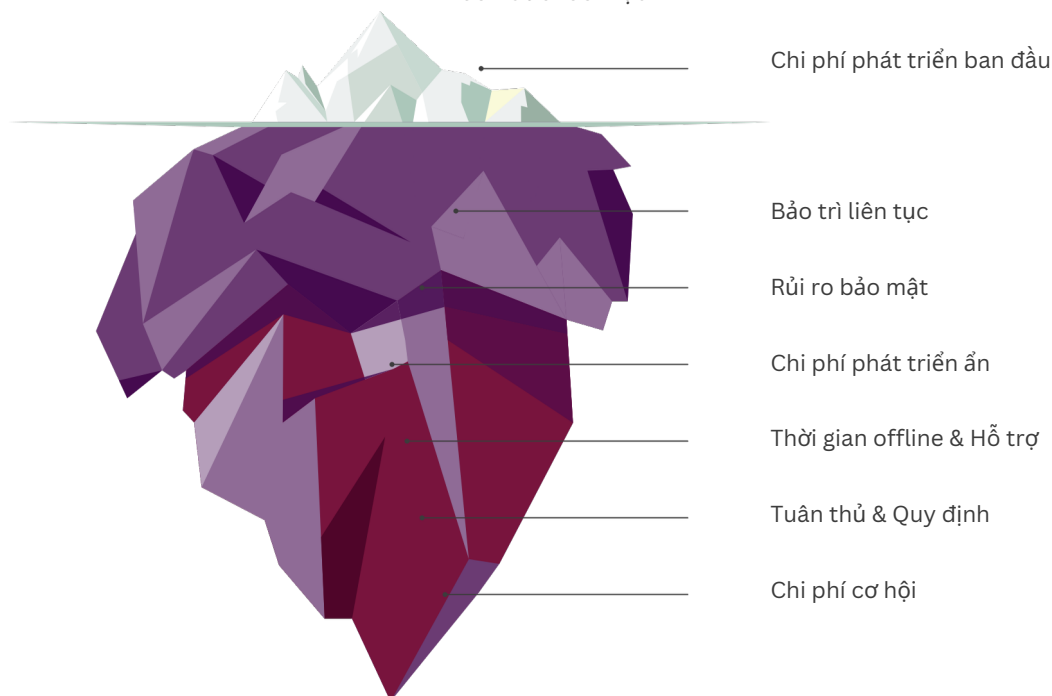
Đừng đánh giá thấp những nhu cầu riêng biệt của thương mại B2B. Hãy cẩn thận với các nền tảng tập trung vào B2C có thể không đáp ứng được việc xử lý các quy trình định giá, đặt hàng và hoàn thành đơn hàng phức tạp.



So sánh Chi phí

Mặc dù ý tưởng về một nền tảng thương mại điện tử B2B được xây dựng tùy chỉnh hoàn toàn theo nhu cầu của bạn có vẻ hấp dẫn, nó thường đi kèm với các chi phí ẩn và sự phức tạp có thể làm chìm dự án của bạn trước cả khi nó ra mắt. Hãy thực tế: việc xây dựng phần mềm thương mại điện tử mạnh mẽ không dành cho những người yếu tim (hoặc ngân sách eo hẹp).

Hãy tưởng tượng một tảng băng trôi: bạn nhìn thấy phần nổi - chi phí phát triển ban đầu - nhưng điều gì ẩn giấu bên dưới bề mặt?



Bạn hãy tìm câu trả lời cho những câu hỏi quan trọng sau:

Bạn có phải là một công ty công nghệ thông tin? Xây dựng phần mềm phức tạp đòi hỏi chuyên môn và nguồn lực chuyên biệt. Trừ khi phát triển phần mềm là hoạt động kinh doanh cốt lõi của bạn, việc chuyển hướng các nguồn lực và vốn ra khỏi năng lực cốt lõi có thể gây hại cho lợi nhuận của bạn.

Bạn có đủ khả năng chi trả các chi phí ẩn không? Ngoài mức giá ban đầu, hãy xem xét các chi phí dài hạn về bảo trì, bảo mật, cập nhật và tuân thủ. Những chi phí này thường vượt quá khoản đầu tư ban đầu và có thể tăng lên một cách bất ngờ.

Đội ngũ của bạn có được trang bị cho một chặng đường dài không? Xây dựng và duy trì một giải pháp thương mại điện tử thành công đòi hỏi một đội ngũ tận tâm với các kỹ năng chuyên biệt, từ các nhà phát triển và chuyên gia bảo mật đến các chuyên gia pháp lý và tuân thủ. Bạn có sẵn sàng xây dựng và duy trì một đội ngũ như vậy về lâu dài không?

Mặt khác, các giải pháp do nhà cung cấp xây dựng cung cấp một con đường nhanh hơn, hiệu quả hơn về chi phí và ít rủi ro hơn để ra mắt sự hiện diện thương mại điện tử B2B của bạn. Nhưng sẽ thế nào nếu bạn có thể khai thác sức mạnh này trong khi vẫn giữ được khả năng điều chỉnh giải pháp theo nhu cầu riêng của mình?

Một phương pháp kết hợp có thể là câu trả lời. Thay vì phát minh lại bánh xe, hãy xem xét hợp tác với một nhà cung cấp đáng tin cậy cung cấp một nền tảng có thể tùy chỉnh, hoạt động như một nền tảng vững chắc cho các yêu cầu B2B cụ thể của bạn. Điều này cho phép bạn tập trung vào những gì bạn làm tốt nhất: điều hành doanh nghiệp của mình.



Sức mạnh của phương pháp Kết hợp: Tùy chỉnh một Nền tảng Thương mại điện tử B2B Linh hoạt

Thay vì buộc phải lựa chọn giữa sự phức tạp của việc xây dựng từ đầu và những hạn chế tiềm tàng của một giải pháp hoàn toàn có sẵn, có một lựa chọn thứ ba hấp dẫn: tùy chỉnh một nền tảng thương mại điện tử B2B linh hoạt.

Phương pháp kết hợp này mang lại những ưu điểm tốt nhất của cả hai thế giới: một nền tảng vững chắc do nhà cung cấp xây dựng được điều chỉnh theo nhu cầu B2B riêng của bạn. Bạn có thể tận dụng chuyên môn và nguồn lực của một nhà cung cấp đáng tin cậy trong khi vẫn giữ được khả năng tinh chỉnh và điều chỉnh nền tảng theo các yêu cầu cụ thể của mình.

Hãy bắt đầu bằng cách xác định một nhà cung cấp có chức năng B2B cốt lõi phù hợp với các yêu cầu không thể thương lượng của bạn.

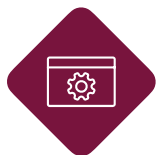
Hãy nghĩ đến:

- Quản lý tài khoản mạnh mẽ với các quyền và kiểm soát truy cập chi tiết
- Khả năng đa tổ chức, đa trang web và đa ngôn ngữ
- Cấu trúc định giá phức tạp, danh mục cá nhân hóa và nhiều danh sách mua sắm
- Quản lý đơn hàng và hàng tồn kho được tối ưu hóa, bao gồm hỗ trợ nhiều kho hàng
- Tích hợp mạnh mẽ với hệ thống công nghệ hiện có của bạn (CRM, ERP, PIM, v.v.)
- Các công cụ tiếp thị và bán hàng nâng cao, chẳng hạn như tự động hóa email và báo cáo phân khúc
- Các tính năng bảo mật không khoan nhượng và API mạnh mẽ để tùy chỉnh

Một nền tảng tập trung vào B2B nên cung cấp 70-80% các tính năng mà bạn có thể đã cân nhắc xây dựng từ đầu. Điều này cho phép bạn tập trung vào các nhu cầu riêng của mình và tìm một giải pháp của nhà cung cấp phù hợp chặt chẽ với chúng ngay từ đầu. Kết quả là gì? Một nền tảng cho sự phát triển, với sự linh hoạt để tinh chỉnh và tùy chỉnh khi doanh nghiệp của bạn phát triển.



Tại sao phương pháp kết hợp này thường là chiến lược chiến thắng?



Tối ưu hóa nguồn lực

Xây dựng từ đầu làm cạn kiệt thời gian, tiền bạc và nhân lực. Tận dụng chuyên môn của nhà cung cấp cho phép bạn tập trung vào những gì thực sự tạo nên sự khác biệt cho doanh nghiệp của mình.



Sự nhanh nhạy và khả năng thích ứng

Bối cảnh B2B không ngừng phát triển. Một nền tảng có thể tùy chỉnh đảm bảo bạn có thể thích ứng với các xu hướng thị trường mới, nhu cầu của khách hàng và những tiến bộ công nghệ.



Đầu tư đảm bảo cho tương lai

Tránh những hạn chế của các nền tảng tập trung vào B2C với các tính năng B2B được thêm vào. Một giải pháp B2B được xây dựng có mục đích cung cấp khả năng mở rộng và tính linh hoạt để hỗ trợ sự phát triển lâu dài của bạn.

Bằng cách chọn một nhà cung cấp chấp nhận tùy chỉnh và tích hợp mở, bạn sẽ có được những ưu điểm tốt nhất của cả hai thế giới: một nền tảng mạnh mẽ, đáng tin cậy được điều chỉnh theo nhu cầu B2B riêng của bạn.

Hãy so sánh các lựa chọn phần mềm thương mại điện tử của bạn bằng bảng dưới đây

Yêu cầu	Xây Dựng	Mua Ngoài	Tùy Chỉnh
Bạn là một doanh nghiệp nhỏ.	–	✓	–
Bạn có ngân sách hạn hẹp.	–	✓	✓
Bạn không muốn xử lý các vấn đề về tích hợp.	–	✓	–
Tốc độ triển khai và thời gian ra mắt thị trường nhanh là ưu tiên.	–	✓	✓
Bạn có hệ thống phân cấp công ty phức tạp.	✓	–	✓
Bạn có quy trình công việc phức tạp cho khách hàng, giá cả và chuỗi cung ứng.	✓	–	✓
Bạn cần quản lý báo giá, hợp đồng và phê duyệt đơn hàng.	✓	–	✓
Bạn cần nhiều tùy chọn thanh toán, chi trả và vận chuyển.	✓	–	✓
Bạn hoạt động trên nhiều thị trường, khu vực và ngành dọc khác nhau.	✓	–	✓
Bạn hoạt động trong một ngành được quản lý chặt chẽ với các hạn chế về đặt hàng và vận chuyển.	✓	–	–
Bạn muốn toàn quyền kiểm soát việc phát triển và cấp phép của mình.	✓	–	✓



Xây dựng hay Mua?

Hãy khám phá các lựa chọn cho hệ thống eCommerce B2B của bạn

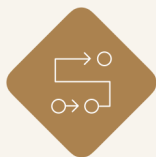
Vượt ra ngoài lựa chọn Xây dựng hay Mua: Giới thiệu OroCommerce

Khi bạn muốn sự linh hoạt của một giải pháp tùy chỉnh nhưng việc xây dựng từ đầu có vẻ khó khăn, có một giải pháp thay thế thông minh hơn: OroCommerce. Đây là nền tảng lý tưởng cho các doanh nghiệp B2B đầy tham vọng cần một giải pháp mạnh mẽ cho hôm nay và khả năng mở rộng để phát triển trong tương lai.

Điều gì làm nên sự khác biệt của OroCommerce?

OroCommerce là một nền tảng thương mại điện tử ưu tiên B2B được thiết kế đặc biệt cho các nhu cầu phức tạp của các doanh nghiệp vừa và lớn. Chúng tôi trao quyền cho các nhà sản xuất, nhà phân phối, nhà bán lẻ và các thương hiệu bằng một giải pháp thích ứng với các quy trình làm việc và mô hình bán hàng độc đáo của họ.

Đây là lý do tại sao OroCommerce nổi bật:



Được xây dựng cho sự phức tạp của B2B

Từ quản lý tài khoản doanh nghiệp và định giá có thể tùy chỉnh đến nhiều danh sách mua sắm và quy trình đặt hàng chi tiết, OroCommerce xử lý sự phức tạp của thương mại B2B một cách dễ dàng.



Linh hoạt và Tùy chỉnh tối ưu

Điều chỉnh nền tảng theo yêu cầu chính xác của bạn, chứ không phải ngược lại. Kiến trúc linh hoạt của OroCommerce cho phép bạn mở rộng, đổi mới và đi trước đối thủ.



Công nghệ đảm bảo cho tương lai

Chúng tôi cam kết đổi mới liên tục. Các bản cập nhật thường xuyên đảm bảo bạn được hưởng lợi từ các xu hướng ngành mới nhất, các cải tiến bảo mật và các phương pháp hay nhất về trải nghiệm khách hàng.



Xây dựng hay Mua?
Hãy khám phá các lựa chọn cho hệ thống eCommerce B2B của bạn

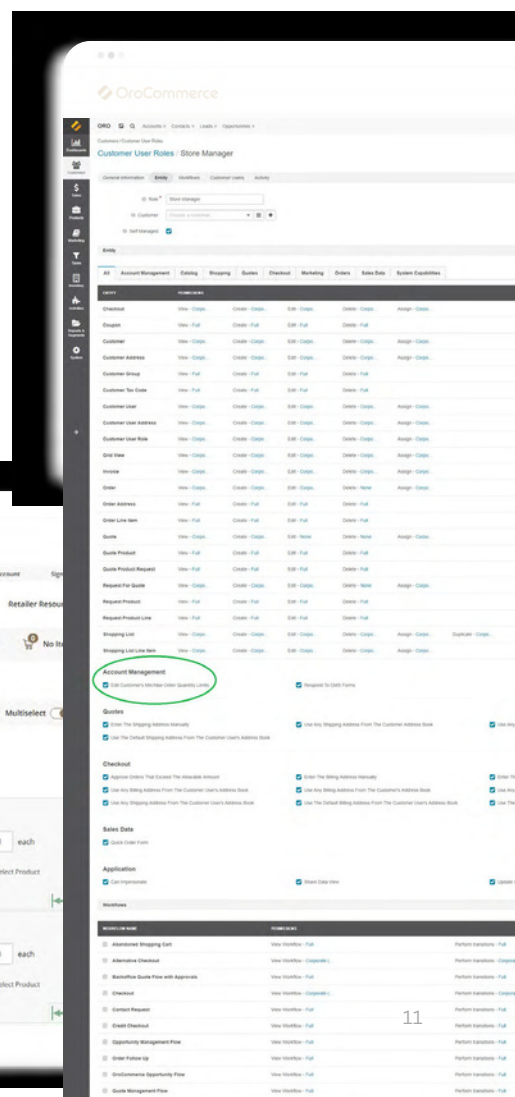
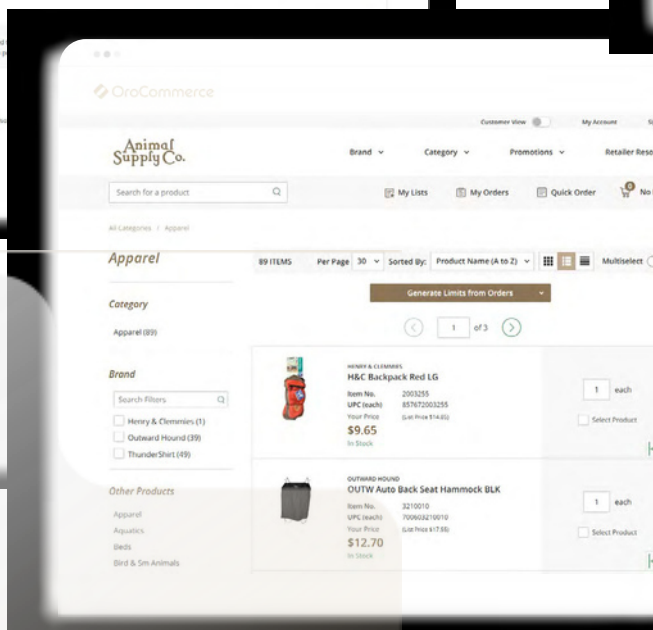
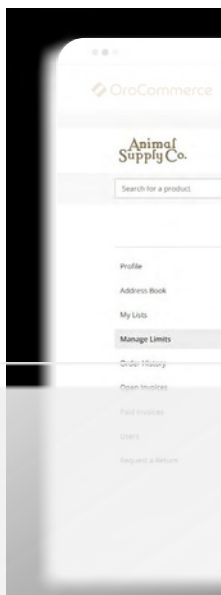
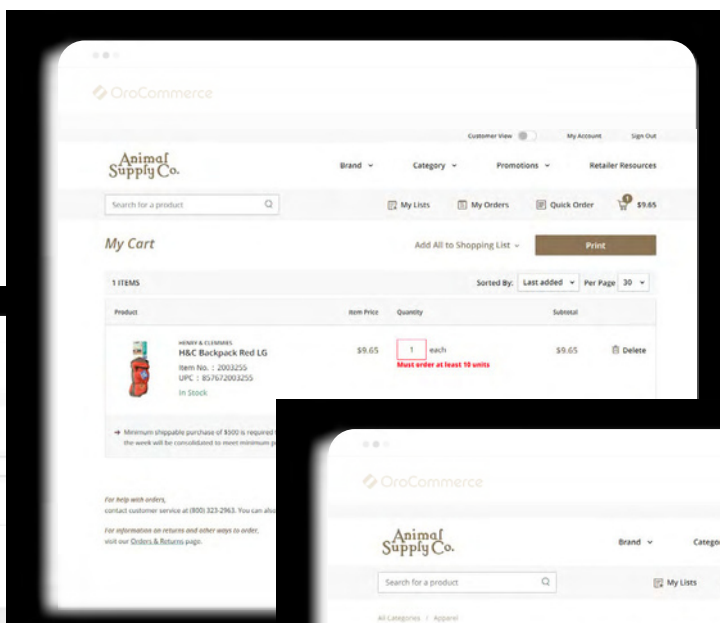
Hãy cùng khám phá một số Case Study của OroCommerce trong thực tế:

Animal Supply Co.

Animal Supply

Animal Supply được thành lập vào năm 1987 và vẫn là công ty hàng đầu trong lĩnh vực cung cấp và phân phối thức ăn cho thú cưng, với hơn 15.000 cửa hàng bán lẻ là khách hàng. Họ yêu cầu một giải pháp phức tạp có thể giải quyết logic và các hạn chế phức tạp theo từng nhà bán lẻ.

Animal Supply đã triển khai OroCommerce như một nền tảng thương mại điện tử không đầu (headless) để kết nối với nhiều hệ thống WHM và ERP của họ, nhằm mang lại cho khách hàng doanh nghiệp sự tự do hơn trong việc thiết kế trải nghiệm giao diện người dùng. Hệ thống của họ hiện xử lý hơn 400.000 đơn hàng mỗi tháng.





Xây dựng hay Mua?
Hãy khám phá các lựa chọn cho hệ thống eCommerce B2B của bạn



SALTWORKS

Saltworks

Saltworks là nhà sản xuất muối lớn nhất tại Mỹ, cung cấp cho các khách hàng bán buôn như nhà phân phối, nhà hàng, nhà bán lẻ thực phẩm cao cấp, cũng như người tiêu dùng cá nhân. Saltworks đã đầu tư vào OroCommerce để cung cấp trải nghiệm mua sắm cá nhân hóa cho khách hàng B2B đồng thời quản lý doanh số B2C của mình.

Họ đã cải thiện trang web của mình với:

- Tùy chỉnh tính năng đặt hàng và đặt lại hàng trong giao dịch B2B.
- Quy trình thanh toán linh hoạt cho khách hàng B2B để đáp ứng các phương thức vận chuyển LTL, UPS, báo giá cước vận chuyển và tự sắp xếp vận chuyển.
- Tích hợp Amazon, cho phép khách hàng B2C mua sản phẩm trên Amazon và thanh toán bằng PayPal.
- Các trang sản phẩm chi tiết với bảng thông số kỹ thuật và chứng nhận sản phẩm có thể tải xuống.



Dunlop

Dunlop Protective Footwear là nhà sản xuất giày bảo hộ toàn cầu cho khách hàng công nghiệp. Họ vận hành các cơ sở sản xuất tại Hà Lan, Bồ Đào Nha và Maryland và bán sản phẩm của mình tại hơn 75 quốc gia. Là một phần của sáng kiến kỹ thuật số, Dunlop đã triển khai OroCommerce với đối tác triển khai Smile để ra mắt nhiều cửa hàng trực tuyến tại 12 quốc gia trong vòng chưa đầy mười tuần. Đối với dự án thương mại kỹ thuật số của mình, Dunlop đã tập trung sâu rộng vào việc cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng bằng các sản phẩm và chương trình khuyến mãi phù hợp.

Kết quả là, Dunlop đã tăng doanh số bán hàng lên 40% đồng thời tiết kiệm cho nhân viên hơn 300 giờ làm việc thông thường mỗi tháng.



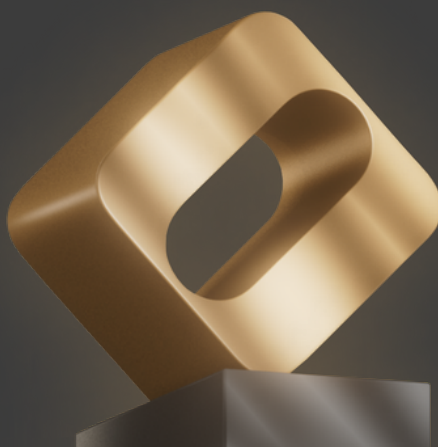
Xây dựng hay Mua?
Hãy khám phá các lựa chọn cho hệ thống eCommerce B2B của bạn

OroCommerce loại bỏ sự phân định giữa việc xây dựng và mua ngoài. OroCommerce là sức mạnh của một giải pháp tùy chỉnh với tốc độ và hiệu quả của một nền tảng dựng sẵn.

Sẵn sàng để hiện thực hóa tầm nhìn thương mại điện tử B2B của bạn? Hãy kết nối với OroCommerce và Ekino Vietnam để khám phá cách nền tảng phù hợp có thể thay đổi doanh nghiệp của bạn.

Hãy kết nối với OroCommerce và Ekino Vietnam để khám phá một nền tảng phù hợp có thể thay đổi doanh nghiệp của bạn.

Lên lịch demo >



This document was translated by
Tài liệu này được dịch bởi

ekino.
vietnam

from the original English report
từ bản gốc tiếng Anh