

商务中国 VCP 体系介绍

Virtual Channel Provider

1 A模式	2 B模式	3 C模式	4 D模式
			
<ul style="list-style-type: none">▶ 您不需要独立的网站，但需要很方便的销售域名和主机▶ 摆脱笔记帐方法，给您全在线的客户关系管理系统▶ 适合不需网站的个人代理 <p>“卖得轻松，卖得清楚”</p>	<ul style="list-style-type: none">▶ 租用一个小“BIZCN.COM”，拥有独立品牌网站▶ 无需技术，即买，即建，即用▶ 适合需要独立网站的代理，给客户自助服务 <p>“网站随心建，业务任我行”</p>	<ul style="list-style-type: none">▶ 克隆一个“BIZCN.COM”，拥有独立品牌网站▶ 独立服务器，独立IP，性能更有保障▶ 权限分组，满足部门分工协作▶ 适合需要独立网站的大中型代理，部门之间权限分明	<ul style="list-style-type: none">▶ 提供安全，高速，可靠的接口协议API，进行定制开发。▶ 合作伙伴完全自定义页面，想怎么样就怎么样▶ 不需改变原有业务流程，保持对历史数据的兼容▶ 适合成熟的服务提供商，已经有自己的用户业务管理平台
详细说明 在线演示 立即申请	详细说明 在线演示 立即申请	详细说明 在线演示 立即申请	详细说明 在线演示 立即申请

商务中国——虚拟渠道提供商

最后更新：2002-8-8

目录

一. 商务中国介绍-----	5
1. 公司基本情况-----	5
2. 公司相关联系信息-----	6
二. 什么是商务中国的 VCP 体系-----	6
1. VCP 体系的概况-----	6
2. VCP 体系的结构-----	7
3. 传统代理体系分析-----	8
4. VCP 体系的优点-----	9
三. 商务中国 VCP 体系可以提供什么服务-----	10
1. 域名注册-----	10
a) 域名种类和介绍-----	10
b) 注册管理流程-----	11
2. 虚拟主机-----	12
a) 主机种类和介绍-----	12
b) 申请管理流程-----	13
3. 集团邮局-----	14
a) 邮局种类和介绍-----	14
b) 申请管理流程-----	14
4. 主机租用和主机托管-----	16
a) 服务介绍-----	16
b) 申请管理流程-----	16
5. 围绕产品销售而需要的一切管理-----	17
a) 用户管理-----	17
b) 产品管理-----	17
c) 财务管理-----	17

d) 订单管理-----	18
e) 业务管理-----	18
f) 客户服务-----	19
g) 设备维护-----	19
h) 系统维护-----	19
四. 商务中国 VCP 体系详解-----	19
1. A 模式-----	19
a) 模式介绍-----	19
b) 适合对象-----	20
c) 功能详解-----	20
d) 加入门槛-----	21
e) 加入手续-----	21
2. B 模式-----	21
a) 模式介绍-----	21
b) 适合对象-----	22
c) 功能详解-----	22
d) 加入门槛-----	24
e) 加入手续-----	24
3. C 模式-----	24
a) 模式介绍-----	24
b) 适合对象-----	25
c) 功能详解-----	25
d) 加入门槛-----	26
e) 加入手续-----	26
4. D 模式-----	26
a) 模式介绍-----	26
b) 适合对象-----	27
c) 功能详解-----	27

d) 加入门槛-----	27
e) 加入手续-----	27

一. 商务中国介绍

1. 公司基本情况

商务中国——主营业务是向企业及个人提供综合上网服务，目标是建设成为中国领先的网络服务提供商，并为这目标的实现制定了可持续的企业发展策略，组建了具有丰富网络从业经验的现代型企业团队。

为适应不同类型、不同发展阶段企业的上网要求，商务中国提供包括域名注册、主机、企业邮局、建站利器、系统集成在内的完整的网络平台产品线。域名在线实时注册、虚拟主机、企业邮局自动开设、自助建站系统等国际领先的自主或专有技术，使企业可以在低成本、高效率、强保障的前提下建立自己的上网平台，从而大大降低了企业信息化的门槛。

商务中国以建立规范、科学的渠道体系为自己的目标，并通过制度、技术等手段帮助下游代理商实现利润最大化作为渠道管理的准则，VCP 体系就是在这样的理念背景下诞生的。

在传统的代理体制之下，由于技术水平和资金实力的限制，代理商绝大多数情况下只能线下开拓客户，手动提交购买，客户服务流程复杂、低效。VCP——Virtual Channel Provider(虚拟渠道提供体系)的核心是通过商务中国的技术输出，使代理商网站实现域名、主机、集团邮局等产品的在线销售、客户服务、支付等实时功能，代理商以独立品牌无成本进行在线销售，并且实现独立的客户、业务综合管理，而客户服务通过在线等形式由商务中国承担。

VCP 体系从根本上解决了传统代理体系下信息不对称所带来的效率低下，对代理商意味着销售效率的提高和管理成本的下降，是对代理商整个运营层次的全面提升。

依托于强大的开发和执行能力，商务中国组建了数十人的系统集成项目团队，为企业提供 OA 系列、供销存系统、客户关系管理、VPN（虚拟专网）等企业信息化建设服务，帮助中国企业利用计算机技术实现运营、管理升级。

商务中国秉持“实力打造，诚毅付出”的企业理念，坚持以技术高领先、人才高

素质、产品高标准为前提，以现代企业制度为保障，将“诚信”作为企业一以贯之的理念精髓，其核心精神是对消费者的承诺及股东权益的尊重。

为了使消费者权益、意志得到最完整的体现，一方面，商务中国通过核心技术、24/7 支持、友好的人机界面等技术、流程方面加以保证；另一方面，通过契约化承诺经营，使消费者权益得以在法规、制度层面得到终极保障。

2. 公司相关联系信息

公司名称：厦门必信电脑网络有限公司

公司品牌：商务中国

网站： 商务中国业务站点 www.bizcn.com

商务中国 VCP 体系 www.bizcn.net www.vcp.com.cn

厦门总公司地址：厦门湖滨南路国贸大厦 41 层 邮编：361004

电话：0592-5163169 传真：0592-5163600

上海分公司地址：上海市南京西路 1081 弄 30 号 邮编：200040

电话：021-62674580 62551347 传真：021-62182769

电子邮件：info@bizcn.com

二. 什么是商务中国的 VCP 体系？

1. VCP 体系的概况

所谓 VCP 就是 Virtual Channel Provider 的英文缩写，也就是虚拟渠道提供商。商务中国把自己定位为专业的虚拟渠道提供商，为渠道合作伙伴提供 VCP 系统。VCP 系统是一个交付给合作伙伴使用的，基于 INTERNET 的系统，使合作伙伴可以对其客户提供自动的域名注册、空间服务和集团邮局的申请以及管理的系统。商务中国通过 WWW.BIZCN.NET 这个网站来介绍 VCP 体系，并让合作伙伴在该网站上进行申请。该网站同时也有另外一个域名 WWW.VCP.COM.CN 可以到达。

商务中国通过对传统的域名、主机市场的销售模式的研究，根据代理渠道管理的特点，并结合互联网的优点，推出了 VCP 体系。这套体系让合作伙伴和代理商不必具备任何的技术力量和投入硬件、IDC 以及网管客服人员，就可以成为一个专业的域名主机服务提供商。商务中国的 VCP 体系通过 ABCD 四种模式，为合作伙伴提供了轻松赚钱

的工具，让合作伙伴可以很轻松的销售和管理域名主机邮局等互联网产品。

“让代理商赚钱！让代理商轻松赚钱！！”是 VCP 体系的口号。

2. VCP 体系的结构

商务中国 VCP 体系实质上是给合作伙伴提供适用的工具，让他们轻松的销售域名主机邮局等互联网产品。**商务中国 VCP 体系包括代理结构体系和模式结构体系**。首先商务中国的合作伙伴按照合作关系的深入包括普通代理、牵手代理和伙伴代理三种级别。不同的级别主要体现在享受的产品的价格不一样。其次为了让合作伙伴能够更好的销售产品管理业务，商务中国 VCP 体系提供了 4 模式供合作伙伴选择，这四种模式是 A 模式、B 模式、C 模式和 D 模式。不同的模式体现在采用的 INTERNET 系统不一样。代理结构体系和模式结构体系是相互独立的，不同的代理可以采用不同的模式。也就是说普通代理可以采用 A 模式，也可以采用 D 模式，而伙伴代理同样可以选择 B 模式或者 C 模式。而且合作伙伴在合作过程中，也可以随着合作的发展，而升级代理级别或者改变模式。

商务中国 VCP 体系的代理结构采用预付款的机制，要成为代理商，必须支付一定的预付款给商务中国，这笔预付款将作为代理商的业务发展之用。普通代理预付款是人民币 1,000 元，牵手代理预付款是人民币 10,000 元，伙伴代理预付款是人民币 30,000 元。

商务中国 VCP 体系的模式结构分 ABCD 四种，这是四种工具，可以帮助合作伙伴更方便的销售产品和管理客户。

其中 A 模式是作为免费赠送的，只要成为商务中国的代理商，就可以免费获得 A 模式。

B 模式是一种共享系统租用，商务中国提供一个完整的销售管理系统，以合作伙伴的域名和形象出现，交给合作伙伴管理使用。

C 模式是独享系统租用，商务中国提供一台独立的服务器，在该服务器上安装一个独立的完整的销售管理系统，这个系统以合作伙伴的域名和形象出现，交给合作伙伴去经营和管理。合作伙伴对 C 模式系统有完全的使用权，并获得应用层面

的最高管理权限。商务中国负责维护该系统，保证系统的稳定运行和及时升级。

D 模式采用的是程序接口的方式。商务中国提供 API 接口，合作伙伴必须拥有一定的编程水平，根据商务中国提供的通讯协议和编程接口，结合自己的业务流程和历史数据与商务中国的业务服务器进行连接并传送指令。合作伙伴通过程序接口的方式来获得域名的实时注册，并可以实时开通虚拟主机。而这些虚拟主机的支撑服务器都由商务中国来提供。D 模式的费用必须根据实际的情况进行商谈，请与商务中国的销售专员联系。

代理级别	预付款	模式	模式费用
普通代理	1, 000 元	A 模式	请参考网站
牵手代理	10, 000 元	B 模式	请参考网站
伙伴代理	30, 000 元	C 模式	面议
		D 模式	面议

3. 传统代理体系分析

VCP 体系解决了众多代理商面临的几个困难环节：

- a) 首先是代理商无法投入太多的财力进行服务器软硬件的采购，并且也无力去单独租用 IDC 来为其客户提供服务；
- b) 其次，代理商没有专业的开发人员，从而没有办法自己开发一套完善的域名注册主机开设并且管理系统，而这样的系统，往往是一个专业的服务提供商所不可缺少的了；3) 代理商的规模都不是很大，无力聘请太多专业的网管和客服人员，而为了保证主机稳定，这些人员又都是不可或缺的。
- c) 很多传统的代理商在经营的时候都是属于线下跟客户接触，收取了客户的款项后，再手工替客户操作的，这样中间所浪费的时间是巨大的，表现出来的效率也是极其低下的，到最后将成为制约代理商业务发展的一个瓶颈。而客户也因为无法自行在线操作而显得效率低下。
- d) 代理商往往无法有效的树立起自己的品牌，做来做去，就是给上家打工，一旦有其他代理商加入竞争或者客户成熟后获得上家的直接联系手段，往往会失去客户。

- e) 传统的代理渠道，所有的服务提供商都只是把代理商当成他的一个客户，代理商替下面客户发展的业务在服务提供商那边都反映成代理商 ID 下的客户，这样，不利于代理商进行客户分类和统计。因此绝大多数的代理商都还需要另外自己再记一套帐，包括某某产品卖给谁，卖了多少钱，什么时候卖的，是从那个服务提供商那边买的，产品的帐号密码是什么。。。等等。这样“手工作坊式”的客户业务管理浪费了代理商的大部分时间。而且一旦这些资料丢失，代理商以往的心血就白费了，没有办法让客户续费。这样的方法平时的查询，检索都很不方便，也没有办法对客户进行有效的分析和统计，从而挖掘更多的客户价值。

针对以上这些问题，商务中国推出了 VCP 体系的 ABCD 四种模式，这四种模式解决了上面提到了 6 大问题，并且根据合作伙伴的实力和需求的不同，可以有不同的解决方案。

4. VCP 体系的优点

- a) VCP 体系提供了完整的产品线，可以让合作伙伴通过 VCP 体系提供给最终客户。这些产品包括全系列的域名，各种平台的虚拟主机以及扩展性强的集团邮局，更重要的是商务中国还会逐渐再推出更多的产品，比如 OA 软件，安全认证证书等，这些都可以同步在 VCP 体系中提供。
- b) VCP 体系是一套全在线的系统，所有的操作都是通过 INTERNET 进行，保证了数据的集中和操作的时空无限限制性。
- c) VCP 体系并非一套简单的订单提交和管理系统，而是跟实际的域名主机注册业务实时结合。也就是说，所有的业务的开通都是实时的，这跟传统的订单提交然后网管人员手工开通后通知客户的做法有着本质的区别。
- d) VCP 体系针对每个产品都有供代理商在线管理的界面，也有供最终用户在线管理的界面。所有的最终客户对产品的操作（比如 DNS 解析，修改 FTP 密码等）都可以不通过代理商而自行操作，极大减少了代理商的工作量，也方便了最终用户。最重要的是，考虑了代理商的利益，所有最终用户操作界面都是中性的，没有体现商务中国的任何形象，从而代理商不必担心客户知道了商务中国而跑掉。

- e) VCP 体系还能够帮助代理商管理客户数据和财务数据，让代理商摆脱以往的“笔头+帐本”的方式，通过客户关系管理系统，代理商可以随时查询分类客户，按照区域，客户消费习惯等对客户进行分析；可以查询任何历史的流水帐单，对消费了如指掌；可以统一管理客户的业务，包括催款续费等。
- f) VCP 体系让代理商可以非常方便的调整产品价格，并可以自行制定下面各级的代理级别，也可以特定给某些客户特殊的价格。对于竞争激烈的市场来说，快速的反应才能不被竞争对手击垮，自由的产品定价体系让代理商可以洞察市场，随机应变。
- g) VCP 体系还可以根据代理商公司内部分工，而把部门权限体现在 VCP 系统上，不同的部门，不同的员工，都有自己不同的权限，在 VCP 系统中只能进行自己所拥有的权限的操作。这样有利于部门之间的协同工作，并保证了权限控制。比如财务部只能对客户进行打款，市场部只能进行数据统计，销售部只能查阅客户资料，而客服网管可以对业务进行开通和停止等。
- h) 针对已经有自己比较独立的业务管理平台的代理商，VCP 体系还可以通过程序接口 API 的方式进行定制开发，让这些代理商实现域名实时注册，虚拟主机实时开通和管理等。而这些都不会影响到代理商以前的流程和数据结构。
- i) 综上所述，VCP 体系让代理商不必考虑软件、硬件、技术人员、资金等方面的投入，却可以以一个专业的服务提供商的身份进入市场，打造自己的品牌，为客户提供服务。而商务中国通过自己强大的技术平台以及过硬的服务在背后为这些代理商做支持，保证主机的问题，域名的顺利注册等。

三. 商务中国 VCP 体系可以提供什么服务

1. 域名注册

a) 域名种类和介绍

商务中国作为业界第一的美国 NetworkSolutions 在中国的合作伙伴，提供了 gTLD（顶级域名）.com/.net/.org 以及 ccTLD（国别域名）.tv/.cc 和 NgTLD（新顶级域名）.biz/.info 的实时注册。

商务中国作为中国互联网信息中心（CNNIC）的认证注册商，提供了国内域名.com.cn/.net.cn/.org.cn 的注册，以及通用网址的实时注册。

注册域名从此开始

www.

.com .net .org .tv
 .com.cn .net.cn .org.cn .gov.cn
 .cc .info .biz

通用网址查询:

b) 注册管理流程

商务中国 VCP 体系的域名注册是完全实时的，实时查询，实时注册，实时生效。

在 VCP 体系下，代理商可以统一管理域名列表，进行域名注册信息的修改，修改域名的 DNS，以及对域名进行 DNS 解析记录管理。

在 VCP 体系下，还可以对域名进行 URL 转发，可以做隐藏或者不隐藏的 URL 转发，这些都可以直接在线进行操作，而不需要人工干预。

为了方便最终用户的自助操作并照顾代理商的利益，VCP 体系还提供了**域名独立控制面板**，该控制面板是中性网页，没有体现商务中国的任何文字或者图片，而其能够完成的功能跟代理商在 VCP 体系主站上的一样。这样，客户就可以自行进行域名的相关操作了。

地址 (a)

登录 域名控制面板

域名:

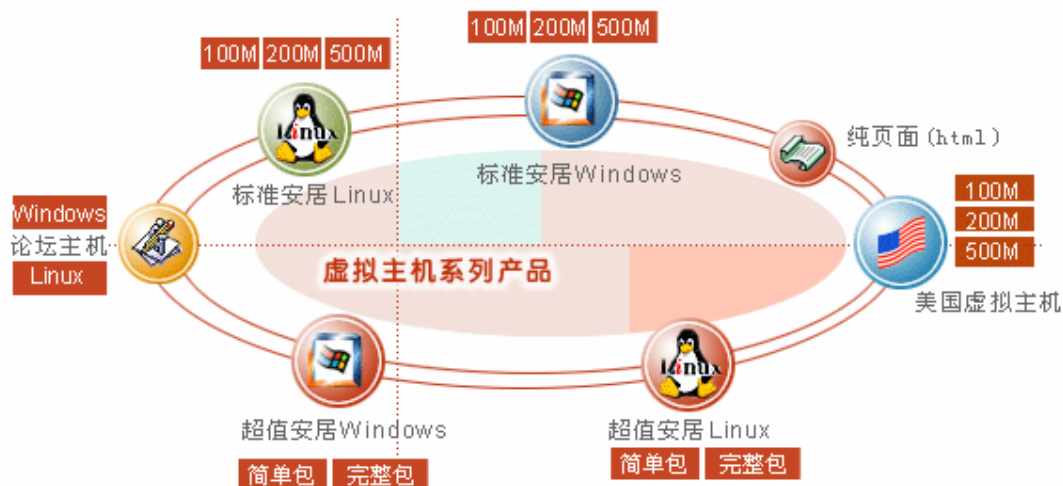
密码:

- 查看注册信息
- 修改注册信息
- 修改域名DNS
- 修改域名管理密码
- DNS 解析管理
- URL 转发
- 退出

2. 虚拟主机

a) 主机种类和介绍

商务中国的 VCP 体系为客户提供 WINDOWS 2000 和 LINUX 两种操作系统下的虚拟主机服务。按照空间和性能的不同，又分了普通和超值两个系列，同时根据客户的特殊需要，还提供了纯 HTML 空间和论坛主机。对需要放置在国外的客户，还有美国虚拟主机提供选择。



商务中国 VCP 体系提供的虚拟主机服务覆盖了从低端到高端的整个产品线。所有的虚拟主机都是实时开通的，而且客户可以先进行试用，在试用期间可以随时在线进行转正。试用期间所享受到的服务和功能都和正式的完全一样。虚拟主机缺省支持 ASP,PHP,PERL 等脚本语言，提供 ACCESS,MYSQL,MS SQL SERVER 等数据库，满足了建站用户编写复杂的网站的需求。每个虚拟主机都会自动生成访问日志文件，并且可选提供在线日志分析系统，可以通过日志分析系统了解当前访问站点的用户的活动情况，以及对用户访问的各种指标进行分析。所有的虚拟主机服务器都采用高端品牌服务器，托管在电信级别的 IDC，机房都在中国互联网骨干线路上。虚拟主机服务器在专业网管的配置和监控

下,可以做到对每个站点的实时监控,一旦有故障或者违规现象都可以第一时间被发现而且采取相应措施。为了保证大部分用户站点的稳定和快速,商务中国对客户的网站进行下载、在线播放、在线游戏、大型论坛、聊天室、社区江湖服务的进行严格监控,杜绝此类站点对其他大都数用户的不良影响。为了满足轻型客户对聊天室、论坛等应用服务的需求,商务中国还提供聊天室和论坛的租用,以专门的服务器独立提供这些应用服务,让客户只需一个帐号和密码就可以随意按自己的需求调配聊天室和论坛。

由于进行了特殊的安全性配置,商务中国 VCP 体系所提供的 WINDWOS 2000 虚拟主机可以安全提供比如 FSO (FileSystemObject) ,FileUpload, AspMail 等组件,让客户可以根据需要进行编程,而不象其他某些服务商干脆关掉或者不提供此类功能。

商务中国 VCP 体系的虚拟主机实行严格的数据备份机制,每周进行一次全备份,每天进行一次增量备份,这样任何的数据崩溃都可以在最短的时间进行恢复。

b) 申请管理流程

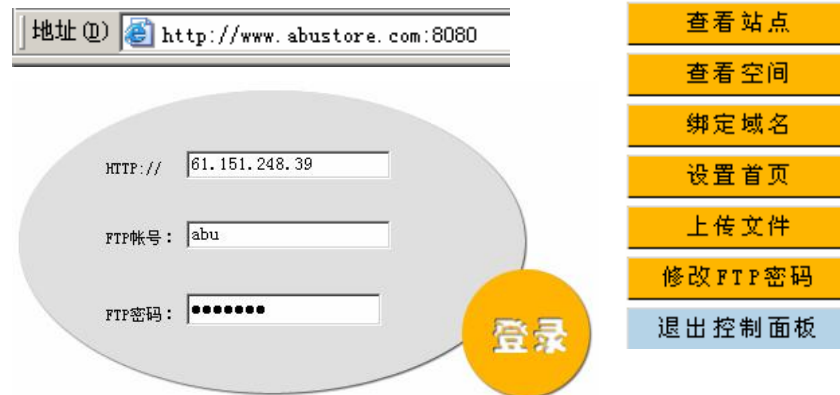
商务中国 VCP 体系提供的虚拟主机服务是全自助类型的。也就是说最终客户或者代理商只要他们的预付款帐号中有余额,就可以直接在 VCP 体系的网站中进行选型,然后填写必要的信息,比如 FTP 帐号密码等,就可以把一款虚拟主机放到购物车中,尔后可以在线进行结算。VCP 体系在扣除相应款项的同时将实时的开通该款虚拟主机并已经做好相应的域名解析。用户可以直接上传文件进行网站的建设了。

为了满足客户的需要,VCP 体系的虚拟主机还提供了免费试用,也就是可以在先不付款的情况下,免费开通虚拟主机并使用。

代理商可以通过后台界面对虚拟主机进行管理,包括查看使用空间,试用转正式,修改 FTP 密码,绑定新域名,修改网站首页,管理外挂数据库,DNS 解析管理,配套邮局管理等。这些操作都不需要以往那样通过电子邮件让网管手工处理,大大减少了中间的过程。

为了方便最终用户,并保护代理商的利益,VCP 体系还提供了类似域名独立

控制面板的**虚拟主机独立控制面板**。通过虚拟主机独立控制面板，最终用户只需要输入 FTP 的帐号和密码就可以进入一个中性的控制面板，该控制面板没有显示任何商务中国的信息，但是可以完成上面提到的对网站的所有的控制。这样最终用户就不需要每个操作（比如修改 FTP 密码）都要通过代理商来操作，方便了最终用户，也节省了代理商的时间。



3. 集团邮局

f) 邮局种类和介绍

商务中国的 VCP 体系提供的集团邮局是以客户的域名为结尾的邮箱，客户可以购买一个固定的大空间（比如 100M）还有可以开设的邮箱个数（比如 10 个），这样邮局管理员可以随时根据需要给用户开设邮箱。每个邮箱的空间大小都可以自定义，比如老总需要的空间大点，普通员工的空间小点。而且在使用过程可以根据需要动态增长。集团邮局可以绑定一个以上的域名，比如原来的域名是 domain1.com，在这个邮局上还可以绑定第二个域名 domain2.com。这样 user@domain1.com 实际上是和 user@domain2.com 一样的，这样就可以起到邮局复用的效果了。

对于一个邮局，还可以进行别名设置，设置了一个别名比如 sales@domain.com 里面包含了 user1@domain.com，user2@domain.com，user3@domain.com 那么发送到 sales 的信件将会同时发送到这三个用户信箱中。这样对于整个部门的运作就非常方便了。

g) 申请管理流程

邮局的申请也是自动在线进行的。最终用户或者代理商可以登陆到 VCP 体系的站点，选择合适的集团邮局，放入购物车，结算后，邮局立刻生辰。就可以进行邮箱的开设了。

最终用户检查信件可以通过 WEB 的方式，这样，用户无论到达哪个地方，只要能够上网，就可以收发信件了。WEB 方式的信件收发界面跟 OUTLOOK 风格相似，方便用户的使用。

对于办公室用户，集团邮局也支持 POP3 的方式收发，只要设定正确的 POP3 服务器就可以使用 OUTLOOK 收发信件了。

集团邮局的管理除了代理商专用的后台界面，同样提供了最终用户使用的集团邮局独立控制面板。独立控制面板是中性页面，没有体现商务中国形象，可以让代理商提供给最终用户自己管理自己的邮局。



4. 主机租用和主机托管

a) 服务介绍

商务中国 VCP 体系的主机租用和托管为需要独立服务器的客户而设计。商务中国拥有厦门和上海两个地方的电信机房，机房都是按照国际 A 级标准建立，

直连中国互联网骨干线路。商务中国对自备服务器的用户，提供了独享 2M，10M，共享 100M 等方式的主机托管服务。主机托管可以帮助可以安装基本操作系统和软件，进行服务器重起，流量监控，简单故障排除等。

对于不自备服务器的客户，商务中国 VCP 体系提供了主机租用和 VDS 虚拟独立服务器租用。商务中国的主机租用采用性能优越的机架式服务器，有 1U 和 2U 两种，都是主流配置。客户租用了主机后，就可以获得该服务器的完全控制权，可以自行安装需要的应用程序，对外提供服务。商务中国负责保证该服务器的网络连通以及稳定运行，可以为用户提供重起以及故障排除等服务。

为了满足客户追求性价比的要求，商务中国还创造性的推出了 VDS 虚拟独立服务器租用。所谓的 VDS 服务器就是把一台物理服务器分割成几台“小”服务器，每台服务器都有自己独立的 CPU，内存，硬盘，IP，操作系统，应用程序等。相当于一台真正的服务器。VDS 服务器可以根据需要动态调整内存和硬盘。客户拥有对 VDS 服务器的最高管理权限，可以自行安装应用程序包括数据库等。就像平常管理独立服务器一样，通过 PCANYWHERE 和 SSH 远程管理。VDS 服务器价格比独立服务器便宜，而功能则和独立服务器一样，而且有扩展空间，因此很适合中小型企业的需求。

b) 申请管理流程

主机租用和托管的申请由于设计的金额比较大，而且客户的特殊需求比较多，因此无法在线进行全过程。通常是客户或者代理商跟商务中国 VCP 体系销售员联系后，双方通过电子邮件或者电话进行协商。在双方达成一致意见后签订合同，商务中国将开始进行机房和服务器的设置，并交付相关的帐号密码给客户使用。

客户管理主机主要通过远程管理软件，比如 WINDOWS 2000 下面的 PCANYWHERE 和 LINUX 下面的 SSH，这些软件可以完成对一台服务器的几乎所有控制，只要这台服务器通过 TCP/IP 协议连上了 INTERNET。

商务中国 VCP 体系还提供了对每台服务器端口流量的实时检测，并通过 MRTG 软件进行捕捉和统计，以动态刷新网页的方式展现给客户，让客户可以清楚的了解服务器的流量状况。

5. 围绕产品销售而需要的一切管理



a) 用户管理

商务中国的 VCP 体系除了提供对产品的功能强大方便实时的管理外，还为代理商提供了各个方面的管理。

用户管理包括直接客户和下属代理商的管理。包括用户的自己在线注册，升级

直接用户成为代理商，自己定义多级别的代理体制，把代理商从某个级别调整到另外的级别。可以利用多种方式对用户进行查询，包括名字，区域，注册时间，代理级别，用户电子邮件等方式，还可以进行复合查询，查询到的用户，可以修改其资料密码，查看其业务消费统计等。

对于 C 模式的 VCP 体系，还可以对内部系统用户划分不同的组别，比如市场部，销售部，客户服务部，不同的部分分配不同的权限，每个人只能行使在其权限范围中的操作，超越其权限范围的操作将不被允许。有了用户管理，VCP 体系的合作伙伴（代理商）可以把自己为客户开设的业务在开设的时候就分配到不同的客户的 ID 下面，这样，以后对业务的统计和客户的分析就很方便了。

b) 产品管理

产品管理包括可以自定义产品的名字，以及为产品定制各个级别的价格。不同的代理级别，可以制定不同的价格，对于某些特殊的用户，还可以为其制定特殊的价格，而不管他属于何种代理级别。这样，VCP 体系的合作伙伴可以随时通过后台直接修改产品价格，不需要再制作网页或者调整数据库，新价格规则将即刻体现在网页上。VCP 体系合作伙伴自定义产品的价格不必通过商务中国，也不会收到什么限制，合作伙伴可以自行制定他们觉得合理的价格。

c) 财务管理

VCP 体系的财务管理结合了现实代理体制的运转。目前国内的网上支付体系还不健全，大部分的网上交易都不是网上实时支付的。因此，预付款机制在国内还是主流，所谓预付款就是代理商或者最终用户在 VCP 体系的合作伙伴帐户中先有一笔金额，这样他在 VCP 体系网站的财务帐号里面就有相应的款项，可以在消费的时候实时扣除。因此 VCP 体系的财务管理包括给代理商和最终用户的入款（给财务帐号充值）、扣款（扣除财务帐号中的金额）、退款（扣除财务帐号中的金额并退还现金）、还款入户（因为产品退款而发生的把已消费金额返回财务帐号中）。并因很多在操作中都采用接受传真底单的方式，因此还增加了审核的功能。也就是出纳在收到传真底单的时候就可以先进行入款操作，但是这个时候的金额记为浮动余额，待等到款项达到帐户后，再由另外一个人进行审核操作，把浮动余额变为确定余额。浮动余额也可以进行消费。

这样确保了整个财务制度的严谨性。财务管理同时可以查询任何用户的帐号余额和每一笔消费的流水帐单。这对 VCP 体系的合作伙伴管理客户及财务非常有用。

d) 订单管理

商务中国的 VCP 体系对每张订单都进行记录和跟踪。代理商或者最终用户每次购买行为都形成订单存到数据库中，每张订单都记录发生的时间，金额，产品的详细配置等。对于能够自动在线完成的业务比如域名注册、虚拟主机开设和集团邮局开设，订单一形成，在客户结算的时候就自动扣款并完成上述业务的操作，同时订单状态自动变成完成。对于一些手工完成的业务，比如主机租用和托管，以及国内域名的注册，订单一开始的状态是处理中，等到手工处理完毕后，管理员可以修改此订单的状态，而客户或者代理商就可以同步了解该订单的状态。一张订单可以购买多个产品。

e) 业务管理

在商务中国的 VCP 体系下，所有的业务都可以在管理中心中显示出来并进行管理。对业务的管理包括 VCP 体系的合作伙伴，或者这些合作伙伴的下属代理商和最终用户。也就是说合作伙伴可以在其权限范围管理业务，而他的下属代理商也可以对业务进行管理，甚至代理商发展的最终用户也可以对业务进行在线管理。业务的管理包括业务列表，查看详细信息，续费以及修改信息（比如域名），停止运行（比如主机）和增加用户（比如邮局）等。有了业务管理，合作伙伴可以不必知道具体的技术细节或者接触到服务器就可以实现对这些业务的控制。业务管理按照业务的分类，可以包括对域名、主机、邮局、其他业务等的管理。

f) 客户服务

商务中国的 VCP 体系，提供对合作伙伴的技术支持，同时提供利用合作伙伴的形象给合作伙伴的下属客户的技术支持。也就是说合作伙伴可以不具备技术或者专业知识，而由商务中国来充当 VCP 体系合作伙伴的“专有”客服人员，对代理商或者直接客户提供服务。代理商或者直接客户在碰到问题需要支持或者咨询的时候，可以提交“有问必答”的表单。VCP 体系合作伙伴对于表单

可以选择直接回答，也可以转交给商务中国，由商务中国代为回答。并可以选择是直接回答到客户信箱还是先回答给合作伙伴，再由合作伙伴审核后发到客户那边。

g) 设备维护

商务中国 VCP 体系可以直接通过网页来维护服务器设备的上架、下架，并对服务器资料进行登记，以及查看服务器的端口流量信息等。这样，对于主机租用或者托管，或者是自己的服务器，都可以进行登记跟管理。设备维护分两级，普通网管可以看到设备的普通信息，比如 IP 地址，服务器型号配置等。高级网管可以看到服务器的管理密码。

h) 系统维护

对于 VCP 体系的 B 模式，还可以对 VCP 网站进行维护，比如选择模版、套图，自己上传图片、LOGO，设置页面底色、字体等。设置网站的文字信息等，通过系统维护，可以在线的建设自己的 B 模式网站。

四. 商务中国 VCP 体系详解

1. A 模式

a) 模式介绍

VCP 体系的 A 模式是最基本的模式，凡是成为商务中国合作伙伴的都可以免费获得 A 模式。A 模式是在商务中国原有代理管理平台的基础上增强了代理商对下属客户的管理模块。A 模式的典型操作是代理商在 BIZCN.COM 的网站上，进入下属客户管理区域，为其下属客户注册一个用户名，并给这个用户设定一个代理级别，这样该用户购买产品就享受到对应该级别的价格。然后代理商在下属客户管理区域为这个客户入款。入款后代理商利用“身份转换”或者直接用该用户的用户名和密码，登陆到 BIZCN.COM，然后消费产品。这样这个用户名实际上也是 BIZCN.COM 的一个用户，拥有跟其他用户一样的功能，只不过他是属于该代理商下面的用户。

b) 适合对象

A 模式适合于那些不需要自己有独立网站的小型代理商。他们通过电话、上门

或者其他方式获得客户的订单，向客户收取费用后，就登陆到 BIZCN.COM 替客户操作。A 模式为这类代理商提供了一个代理商很方便操作的业务申请和管理平台，更重要的是为他们提供了他们可以在线管理自己发展的客户，这些客户购买的业务，这些客户的财务资料等。改变了以前这些代理商要另外用其他方法记录他发展了那些客户，客户的资料，客户什么时候购买了什么东西，价格是多少等等。把这些都通过 A 模式的管理下属客户区域解决了。

c) 功能详解

VCP 体系的 A 模式管理中心有两个区域，一个是代理商本身管理区域，一个是下属客户管理区域。代理商本身管理区域包括个人资料管理、个人财务管理，个人业务管理和客户服务。该区域是代理商本人作为商务中国的客户所发生的业务的管理。而下属客户管理区域是 A 模式帮助代理商管理客户业务的地方。里面包括了：

1. 下属用户管理
 - 2 管理下属用户，包括新增、修改、冻结、查询下属用户；
 - 2 管理代理机制，包括设定下属代理级别列表，调整客户所属代理级别；
2. 下属用户产品定价
 - 2 产品定价，给各个代理级别和直接客户制定享受的价格；
3. 下属用户财务管理
 - 2 流水帐列表，列出下属客户所有的开支明细；
 - 2 款项操作，包括给下属客户入款、扣款、退款等操作以及对应这些操作的审核；
4. 下属用户订单管理
 - 2 订单列表，列出所有订单，按照查询条件查询订单；
 - 2 订单状态更新，对需要手工更新的订单更新状态、废弃无效订单；
5. 业务管理
 - 2 域名业务，列出下属客户注册的所有域名，管理这些域名，包括修改域名注册信息、修改域名 DNS 服务器、DNS 解析记录管理、

URL 转发等;

- 2 邮局业务, 列出下属客户申请的所有邮局, 管理这些邮局, 包括查看剩余空间和邮箱、增加新邮箱、绑定其他域名、管理别名等;
- 2 主机业务, 包括管理主机托管、主机租用和虚拟主机。虚拟主机管理包括列出所有下属客户的虚拟主机, 查看某个主机的使用空间、绑定域名、设置缺省首页、修改 FTP 密码等;

d) 加入门槛

成为商务中国 VCP 体系的 A 模式合作伙伴的门槛非常低。只要申请成为商务中国的代理, 就可以**免费**获得 A 模式。

e) 加入手续

首先必须在 BIZCN.COM 注册成为一个用户, 然后在 BIZCN.NET 上下载代理合同, 选择代理级别以及 A 模式, 填写内容。汇代理预付款到商务中国帐号, 传真汇款底单和盖章后的合同到商务中国, 底单上注明用户名、代理级别和采用模式, 同时邮寄盖章后的合同以及相应附件给商务中国。商务中国将在收到传真后 1 个工作日内处理并为合作伙伴升级并赋予 A 模式。在收到正式的材料后商务中国将办理后续的合同签订手续并寄还材料给合作伙伴。

2. B 模式

a) 模式介绍

商务中国 VCP 体系 B 模式把一个共享的系统租用给合作伙伴。这个 INTERNET 系统可以使用合作伙伴自己的域名, 网站体现出合作伙伴的形象。并且通过网站模版的选择和网页的修饰, 合作伙伴可以自己定制出符合自己形象的网站。合作伙伴不需要准备任何软硬件以运行这个网站, 而是由商务中国以租用的形式提供使用。B 模式适合于大部分需要有自己独立网站的合作伙伴, 这个网站能够提供他的下属客户的注册、登陆、购买产品并且管理业务。这些都不需要合作伙伴为客户操作, 而是由客户自行进行, 这样让 B 模式合作伙伴摆脱替客户操作的繁琐过程, 而能够把精力和人力放在发展客户, 开辟市场。B 模式网站能够实现域名主机和邮局的实时开设和管理, 并且 B 模式

合作伙伴能够在后台进行客户、业务、订单、财务、价格、客服的管理。而该合作伙伴的下属代理商和最终用户也可以自行在后台进行属于自己的相关操作，比如修改资料、查看帐单、操作业务等。

b) 适合对象

B 模式以最低廉的价格给合作伙伴提供了一个完整的域名主机自助业务平台，让他们能够以自己的形象和品牌给下属客户提供服务，而且所有的操作都是由下属客户自己在线完成。因此，B 模式适合于中小型代理商，公司本身规模不大，但是希望为客户提供先进的自动系统来提高服务的水平和降低服务成本。

c) 功能详解

B 模式是一种共享系统租用。也就是说多个 B 模式网站共享同一个软硬件资源，但是各个系统之间是完全独立的，互不干涉。合作伙伴在一开始必须通过选择网站模版、网站套图来确定自己的 B 模式网站的基本框架，然后上载自己的 LOGO 和 BANNER，并填充相关的文字材料，比如公司介绍、联系方式等，就可以发布自己的网站，从而建立起 B 模式网站。建立起来的 B 模式网站需要具备一个独立的域名，因为合作伙伴必须提供一个域名，并做好域名的解析工作。网站发布后，下属客户或者代理商就可以通过注册获得用户名，并可以登陆到用户中心购买产品或者管理业务。客户如果忘记密码，可以通过找回密码的功能，重新获得新的密码，新的密码将发送到客户注册时候所留的信箱。合作伙伴的用户名登陆 B 模式网站后，获得最高管理权限，可以对下属客户进行一切管理。包括下列模块：

1. 用户管理

- 2 管理下属用户，包括新增、修改、冻结、查询下属用户；
- 2 管理代理机制，包括设定下属代理级别列表，调整客户所属代理级别代理商级别调整：调整代理商的级别；

2. 产品管理

- 2 产品命名，设置产品的名字、图片、说明，决定产品上下架；
- 2 产品定价，给各个代理级别和直接客户制定享受的价格；

3. 财务管理

- 2 流水帐列表，列出下属客户所有的开文明细；
- 2 款项操作，包括给下属客户入款、扣款、退款等操作以及对应这些操作的审核；
- 4. 订单管理
 - 2 订单列表，列出所有订单，按照查询条件查询订单；
 - 2 订单状态更新，对需要手工更新的订单更新其状态、废弃无效订单；
- 5. 业务管理
 - 2 域名业务，列出下属客户注册的所有域名，管理这些域名，包括修改域名注册信息、修改域名 DNS 服务器、DNS 解析记录管理、URL 转发等；
 - 2 邮局业务，列出下属客户申请的所有邮局，管理这些邮局，包括查看剩余空间和邮箱、增加新邮箱、绑定其他域名、管理别名等；
 - 2 主机业务，包括管理主机托管、主机租用和虚拟主机。虚拟主机管理包括列出所有下属客户的虚拟主机，查看某个主机的使用空间、绑定域名、设置缺省首页、修改 FTP 密码等；
- 6. 客户服务
 - 2 有问必答，回答客户提交的问题，或者向商务中国转递问题，由商务中国客服中心以 C 模式合作伙伴的名义回答；
 - 2 首页新闻发布，在线发布新闻在网站首页；
 - 2 管理知识库，增加常见问答，供客户查询；
- 7. 服务器管理
 - 2 服务器列表，列出所有的服务器，用来跟踪所有的服务器状况；
 - 2 服务器添加，对主机租用和主机托管业务，增加服务器；
- 8. 网站定制
 - 2 属性设定，设定 LOGO，网站信息，底色等；
 - 2 重设模版，重新选择模版，套图；
 - 2 发布网站，发布网站，把预览正确的网站变成正式的；

d) 加入门槛

B 模式采用共享系统租用的方式。具体费用请参考网站或者与商务中国的销售员联系。

e) 加入手续

首先必须在 BIZCN.COM 注册成为一个用户，然后在 BIZCN.NET 上下载代理合同，选择代理级别以及 B 模式，填写内容。汇代理预付款和系统租金（促销期间免费）到商务中国帐号，传真汇款底单和盖章后的合同到商务中国，底单上注明用户名、代理级别和采用模式，同时邮寄盖章后的合同以及相应附件给商务中国。商务中国将在收到传真后 1 个工作日内处理并为合作伙伴升级并赋予 B 模式。在收到正式的材料后商务中国将办理后续的合同签订手续并寄还材料给合作伙伴。

3. C 模式

a) 模式介绍

商务中国 VCP 体系的 C 模式是一种独享系统租用。由商务中国为合作伙伴提供一个基于独立服务器的网站，该网站以合作伙伴的域名和形象出现。这个网站可以让用户在线实现域名主机和邮局的注册和管理。除了包括 B 模式的功能外，C 模式是针对多系统用户设计的。也就是合作伙伴的不同部门的不同员工对系统有不同的管理权限，这样更有利于公司各个部门的协同工作和系统安全。C 模式运行在独立的服务器上，这个服务器还可以兼当 DNS 服务器，因此 C 模式跟 B 模式另一个差别就是 C 模式可以有独立的 DNS 服务器，而 B 模式没有。由于独立的系统，C 模式还可以通过 FTP 方式自己上传网页，从而可以更灵活的定制自己的网站。C 模式还为其下属的代理商提供了 A 模式，也就是说，在 C 模式网站上的代理商可以在管理中心管理自己的下属客户。这也是优于 B 模式的地方，B 模式没有办法再发展 A 模式。同 AB 模式共同的是，C 模式的合作伙伴也不需要投入在软硬件、IDC 租用以及网管开发人员上，这些都是由商务中国提供，让 C 模式合作伙伴以自己的名义对客户提供。

b) 适合对象

C 模式适合比较规模比较大的域名主机邮局提供商，包括 ICP、ISP 和 IDC，

也适合各省市的电信单位或者各垂直行业，比如各地经贸委等。这些合作伙伴都有健全的企业内部结构，各个部门协同分工，他们的客户都有域名主机的需求但却无法或者不必要投入在这方面，而且他们的业务也都通过代理机制开发和维护。C 模式给他们提供了域名主机的解决方案而且让他们可以轻松的管理代理商，而他们的代理商还能轻松的管理下属客户。

c) 功能详解

商务中国 VCP 体系的 C 模式是在独立的服务器架设业务管理系统，通过商务中国的 DBRRP 协议跟商务中国核心业务服务器进行通讯和交互操作。这个业务管理系统包括前台的销售页面和后台的管理页面，运行在 LINUX 操作系统，使用 TOMCAT+APACHE 应用服务器，后台连接的是 mysql 数据库，C 模式服务器通过 SSL 连接到商务中国核心业务服务器，进行安全交易。C 模式系统最高管理员是 root 帐号，还可以设定其他内部用户，C 模式体系可以让最终用户和代理商自己在线操作业务。并且代理商还可以利用 C 模式内带的 A 模式管理自己下属客户的业务。C 模式服务器同时可以作为独立的域名服务器，让 C 模式合作伙伴可以启用属于自己的 DNS 服务器为用户做域名解析。C 模式是 B 模式的加强版本，功能比 B 模式更强大。它包括以下模块：

1. 用户管理

- 2 管理客户，包括列出注册用户，修改客户资料，查询等；
- 2 管理代理机制，自行设置代理商级别，不同级别可以在产品管理中设置不同价格，调整客户的代理级别；
- 2 管理内部用户，增加、列表、删除内部用户，内部用户分组，不同的组赋予不同的管理权限；
- 2 设置通讯密码，获得跟商务中国核心业务服务器安全交易的许可；

2. 产品管理

- 2 产品命名，修改产品的名字、图片，决定产品上下架；
- 2 产品定价，给不同代理级别，特定用户设定价格；

3. 财务管理

- 2 流水帐列表，列出客户的帐号状况、历史消费记录；
- 2 款项操作，包括给下属客户的入款、扣款、退款，以及对这些操作的审核；
- 4. 订单管理
 - 2 订单列表，列出所有订单，按照查询条件查询订单；
 - 2 订单状态更新，对需要手工更新的订单更新其状态、废弃无效订单；
- 5. 业务管理
 - 2 域名业务，列出下属客户注册的所有域名，管理这些域名，包括修改域名注册信息、修改域名 DNS 服务器、DNS 解析记录管理、URL 转发等；
 - 2 邮局业务，列出下属客户申请的所有邮局，管理这些邮局，包括查看剩余空间和邮箱、增加新邮箱、绑定其他域名、管理别名等；
 - 2 主机业务，包括管理主机托管、主机租用和虚拟主机。虚拟主机管理包括列出所有下属客户的虚拟主机，查看某个主机的使用空间、绑定域名、设置缺省首页、修改 FTP 密码等；
- 6. 客户服务
 - 2 有问必答，回答客户提交的问题，或者向商务中国转递问题，由商务中国客服中心以 C 模式合作伙伴的名义回答；
 - 2 首页新闻发布，在线发布新闻在网站首页；
 - 2 管理知识库，增加常见问答，供客户查询；
- 7. 服务器管理
 - 2 服务器列表，列出所有的服务器，用来跟踪所有的服务器状况；
 - 2 服务器添加，对主机租用和主机托管业务，增加服务器；

C 模式的代理商拥有 A 模式，具体 A 模式的功能详解请参考前文。

d) 加入门槛

商务中国 VCP 体系 C 模式是独享系统的租用，具体价格需要根据具体情况商定，请直接与商务中国销售部联系。

e) 加入手续

首先必须在 BIZCN.COM 注册成为一个用户，通过电话、电子邮件等方式向商务中国的销售员了解更多的 C 模式信息，并初步协商合作事宜，然后在 BIZCN.NET 上下载代理合同，选择代理级别以及 C 模式，填写内容。汇代理预付款和系统集成费到商务中国帐号，传真汇款底单和盖章后的合同到商务中国，底单上注明用户名、代理级别和采用模式，同时邮寄盖章后的合同以及相应附件给商务中国。商务中国将在收到传真后 1 个工作日内处理并为合作伙伴升级并与合作伙伴开始洽谈 C 模式网站的制作进程。在收到正式的材料后商务中国将办理后续的合同签订手续并寄还材料给合作伙伴。

4. D 模式

a) 模式介绍

商务中国 VCP 体系 D 模式针对已经在提供域名、主机和邮局的合作伙伴的现行系统，以 API 的方式提供开发接口，让他们能够实现对这些产品的实时注册和实时管理。大部分现行的业务系统都是属于订单管理系统，也就是说有用户数据库、订单数据库甚至财务数据库。但是在涉及到对业务的具体操作的时候，比如域名的注册、虚拟主机的开通、虚拟主机的管理等都是通过客户提交订单，网管人员手工处理完后更新订单状态的方法。这种方式工作效率底下，对操作人员的技术水平要求高，而且中间时间多，无法做到实时。商务中国 VCP 体系的 D 模式把对域名、主机和邮局业务服务器的实时控制接口开放给合作伙伴，合作伙伴可以继续使用自己原有的业务中心数据库，但是却不必自己准备主机邮局等服务器，而是直接通过接口控制商务中国所提供的服务器，从而实现为客户提供实时自动服务。这样，合作伙伴可以保留自己原来的业务流程、客户数据结构和业务数据，但是却可以提高服务水准，而且不需要担负软硬件、IDC 投入。

b) 适合对象

D 模式适合已经从事互联网基础产品提供，有自己的业务平台的合作伙伴。他们可以不需要改变自己原有的业务管理方式、用户数据等，只是简单的把原来把需要通过手工完成的订单变成通过程序接口在商务中国的服务器上实时操

作，并得到操作结果。这对于有一定经营基础和用户群的合作伙伴来说，是提高了服务层次又降低了经营成本。

c) 功能详解

D 模式采用的是网络接口调用方式。商务中国提供一整套的服务器间通讯协议叫 DBRRP，这些协议用来 D 模式合作伙伴服务器连接到商务中国的服务器发送命令进行操作的。商务中国会分发给 D 模式合作伙伴一个安全证书，并有一个 DBRRP 服务器在监听从 D 模式合作伙伴发送过来的指令，然后解析这些指令并进行执行。D 模式合作伙伴服务器必须能够与商务中国服务器建立安全加密 SSL 连接，然后在这个连接通道中发送基于文本的操作指令，并得到反馈。DBRRP 涉及了财务、域名、主机和邮局的操作指令。

除了提供 DBRRP 协议，商务中国还提供可以让客户安装或者调用的客户端程序接口，这些程序接口支持 ASP, PHP, PERL, JAVA, CGI 等方式的调用。

客户只要调用这些程序接口就可以连接到 DBRRP 服务器并进行操作。

d) 加入门槛

要成为商务中国的 D 模式合作伙伴，请具体与商务中国销售员联系。

e) 加入手续

首先必须在 BIZCN.COM 注册成为一个用户，通过电话、电子邮件等方式向商务中国的销售员了解更多的 D 模式信息，然后在 BIZCN.NET 上下载代理合同，选择代理级别以及 C 模式，填写内容。汇代理预付款和系统集成费到商务中国帐号，传真汇款底单和盖章后的合同到商务中国，底单上注明用户名、代理级别和采用模式，同时邮寄盖章后的合同以及相应附件给商务中国。商务中国将在收到传真后 1 个工作日内处理并为合作伙伴升级并与合作伙伴开始洽谈 C 模式网站的制作进程。在收到正式的材料后商务中国将办理后续的合同签订手续并寄还材料给合作伙伴。