

电子商务及经管类专业实践教学创新系列教材

建行“e路通”杯

中国互联网协会 全国大学生网络商务 创新应用大赛

李江予 编

优秀案例选辑 4

含大量企业案例
与高校成功实践内容

创业带动就业 实践提升教学

大赛指导单位：国务院台湾事务办公室 中华人民共和国工业和信息化部 支持单位：教育部高等教育司

大赛主办单位： 中国互联网协会 Internet Society of China 大赛主协办单位： 中国建设银行 China Construction Bank

协办单位：
 Haier 海尔
 淘宝网 Taobao.com
 Tooole 生赢宝
 和讯 HUXUN.COM
 西祠胡同
 中搜 ZHONGSOO.COM
 御泥坊 YUNIFANG.COM
 DH 1688.COM
 KX 开心网


 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

电子商务及经管类专业实践教学创新系列教材

中国互联网协会 全国大学生网络商务创新应用大赛

优秀案例选辑 4

李江予 编

常州大学图书馆
藏书章

机械工业出版社

本书内容包括“建行‘e路通’杯2010—2011（第四届）全国大学生网络商务创新应用大赛”中参赛学生的14个典型案例。各案例都体现了不同的商业领域、问题领域及其网络商务策略，包括参赛大学生对参赛项目的选择过程、团队组建与协作、方案设计及实施过程、大赛期间遇到的问题以及指导教师和企业专家的一些点评意见。这些案例展示了参赛大学生针对特定的商业问题和需求寻求以网络应用为主要解决方案的过程，这些都是参赛团队与指导老师、合作企业共同努力的结果。

本书适合作为普通高校、各类职业院校相关专业实践实习的教材，也可以作为大学生拓展自己职业发展能力与创业能力的教材。本书对于众多正在探索专业建设和专业实践模式、提高与企业合作能力的高校很有启示意义。对于正在寻求变革、拓展市场、提升竞争能力的企业，也可以通过对本书的思考和探索来深度借鉴基于网络的业务创新与业务变革模式。

图书在版编目（CIP）数据

中国互联网协会全国大学生网络商务创新应用大赛优秀案例选辑 4/
李江予编. —北京：机械工业出版社，2012.9

电子商务及经管类专业实践教学创新系列教材

ISBN 978-7-111-39610-9

I. ①中… II. ①李… III. ①电子商务—案例—高等学校—教材
IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第205832号

机械工业出版社（北京市百万庄大街22号 邮政编码100037）

策划编辑：梁伟 责任编辑：李绍坤

封面设计：鞠杨 责任印制：乔宇

三河市国英印务有限公司印刷

2012年9月第1版第1次印刷

184mm×260mm·17.5印张·432千字

0 001—2 000册

标准书号：ISBN 978-7-111-39610-9

定价：39.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：（010）88361066

教材网：<http://www.cmpedu.com>

销售一部：（010）68326294

机工官网：<http://www.cmpbook.com>

销售二部：（010）88379649

机工官博：<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线：（010）88379203

封面无防伪标均为盗版

大赛寄语

自2007年以来,中国互联网协会联合有关方面成功举办了三届大陆大学生网络商务创新应用大赛,吸引了数十万大学生、两千多所高校、上百家企业、近千名教官的参与,一批富有创意的作品和优秀青年脱颖而出。大赛在提升大学生的知识水平和职业能力,探索校企合作与人才培养模式,促进互联网电子商务在生产生活实践中的创新应用起到了积极的作用,受到各参与方的普遍好评,取得了良好的社会效益。

今年大赛赛区扩展到台湾,两岸首次联合举办大学生网络商务创新应用大赛,这是在两岸关系和平发展新形势下两岸之间一次重要的交流活动。大赛为进一步推动两岸在教育、经济等领域的交流与合作,促进两岸青年学子相互了解与联系,推动两岸高校及互联网业界相互借鉴与合作,提升两岸网络商务创新与应用水平架起了新的桥梁,是一件很有意义的事情。在大赛开启之际,我们希望:

第一,通过大赛促进两岸大学生相互联系与交流。两岸大学生首次在网络商务创新应用领域同场竞技,既可以激荡智慧、展示才华,也可以联系沟通,切磋交流。希望两岸大学生充分利用这个机会,感受彼此的学习精神和价值追求,结识两岸的老师、专家和伙伴,探讨两岸电子商务网络应用创新的知识和感悟,相互学习,增进了解,密切感情,拓展知识,取长补短,达到提升能力的目的。

第二,通过大赛,促进两岸高校相互借鉴与合作。两岸大学教育环境不同,专业设置与人才培养的模式也不同。因此,两岸高校可以通过大赛共同关注大学生职业能力的培养,共同探讨校企合作育人的模式,共同推动互联网商务应用的发展。希望两岸高校加强合作,以大赛为契机,相互借鉴在网络商务应用理论和教学实践能力培养,商务问题对接创新研发与成果应用等方面的做法与经验,鼓励大学生面向实际,提高解决问题的能力,激励大学生的开拓进取创新精神,共同提升互联网应用的层次与水平。

第三,通过大赛加强两岸互联网业界的合作与发展。两岸互联网技术和商业模式不断发展,包括传统产业在内的很多企业都已经开始尝试在网络商务方面开拓市场。互联网将孕育和引领更多创新和创业的机会,特别是《海峡两岸经济合作框架协议》签订以后,两岸经济交流与合作将在经常化、制度化的基础上不断地深入发展。为适应两岸关系和平发展的新形势,希望两岸业界加强在商务文化、商业模式、运营方式以及人的行为认知等方面的交流,深层次地推动两岸电子商务的合作和发展。也希望两岸更多的企业参与到大赛中,为培育两岸大学生的创新思维能力、网络商务应用能力和职业能力创造条件,做出贡献。

——龙明彪 国台办主任助理

电子商务或者叫网络商务,是在信息化条件下的新型商务活动。信息空间已经成为人类的一个新的经济活动空间,拓展了我们原有的实体空间,并且信息空间和实体空间的互动、互促已经成为当前经济活动的一个重要的发展趋势。所以,电子商务对我国经济发展方式的转变、经济结构的调整以及推动新经济的发展都具有重要的意义。

党中央和国务院始终高度重视电子商务的发展。这些年来，我们国家出台了一系列有关推进电子商务发展的政策措施，出台了电子商务发展的“十一五”规划，而且还将有更多有关电子商务的政策和规划陆续出台，为电子商务的发展营造良好的政策环境。

我们国家的电子商务，乃至全球的电子商务，正处于一个高速发展的时期。经过前些年的孕育启动，应该说已经渡过了起步期，我认为现在是一个高速发展的时期。各种电子商务的创新模式不断涌现，也涌现出了一批创新的商业模式，出现了一批典型的企业。但是我们看到，电子商务的发展异常迅猛，新的方式、新的企业在不断涌现，这表明了电子商务的发展还不是一个成熟的业态，还有更多创新的机会，还远远没有达到成熟定型的时期。我们也看到，这些年，电子商务发展也出现了很多的问题和挑战，每年都有很多新的热点问题在不断地挑战我们，我想这也是我们创新面临的一个重要的环境。创新是我们电子商务发展的不竭动力。

另外，注重把握把实体经济和虚拟经济相结合。我们在实体经济上的一些商务活动还不能简单地直接映射到网络空间，我们在网络空间的一些创意可能也不能直接应用于实体空间，要把实体空间和虚拟空间有机地、科学地结合起来，也要把商务和 ICT 技术的发展融合起来进行创新。我们商务发展有商务的规律，ICT 技术也在进行不断地发展和改革，对我们的商务创新产生深刻的影响，这也是一个要重点把握的方向。

要把我们的传统文化、实体空间的文化、网络空间的文化以及现代文化有机地结合起来，文化可能是我们商务创新的一个重要的基础。

大学生是我们电子商务创新发展的最重要的主力军，也将是我们电子商务或者网络经济发展的受益者。大学生有非常好的素质和创新理念，我相信他们会引领和推动电子商务的发展。

——董宝青 工信部信息化推进司副司长

我们这 4 年举办这个活动，前三届主要是大陆地区的大学生，确实起到了非常好的作用。特别是在中国建设银行以及一大批从事网络商务、电子商务的企业包括互联网企业公司的支持下，大赛吸引了上千所高校、数十万大学生的热情参与，而且在大学生的参与下取得了丰硕的成果，差不多所有获奖的学生都在毕业以后获得了很好的就业机会。他们在大赛中的有些创意项目都为当地的政府或者一些企业所赞赏，有的同学在推荐自己的一些旅游文化项目，有的同学在推荐自己本家乡的一些土特产，有的同学结合本地区制造业的升级改造探索如何利用电子商务网络进行营销，所有这些创意都得到了各方面的关注，而且对同学们也是一种锻炼。他们都认为，在参与这个大赛的过程中学到了课堂里学不到的知识，在企业的教官和高校老师们的亲自指导下，都把参与大赛的学生提早和自己学习的专业知识和社会实践结合起来，受益匪浅。

大家都知道，我们国家互联网事业仍在保持强劲高速的增长，不仅仅是网民，特别是互联网上的应用和对社会各方面活动的影响力不断在加深和扩展。特别是网络商务、电子商务，最近几年都是成倍的交易量在发展，有很多传统的企业也加入到电子商务的领域中。我们认为，对于互联网的使用大学生是非常重要的骨干力量。不仅如此，我们互联网的将来也需要大学生的创意，需要大学生的创业，需要大学生的参与和创新。因此，这项活动我们始终认为是非常有意义的活动，也希望能够在大家的支持下做得更好。

今年这次大赛，从祖国大陆延伸到海峡两岸，我相信一定能够办得更加成功。我们希望两岸更多的企业能够参与到大赛里面，为大赛提供应用和实践的平台，我们也希望两岸更多的高校参与到大赛中，通过大赛的平台实现两岸高校之间的互动，我们更希望两岸有

更多的大学生能够参与到大赛中，借助大赛加强两岸学子的互相交流并提升能力，共同为进一步拓展两岸的交流作出更多的贡献。

——高新民 中国互联网协会常务副理事长

当今世界，网络已经成为两岸年轻人沟通与交流渠道中最为普遍和熟悉的一种方式，通过网络加强两岸年轻人的交流交往异常重要。在两岸的交流中，年轻人的交流显得尤为重要。年轻人是两岸发展的未来。本届比赛以网络商务为主题，围绕网络话题的内容和形式开展两岸青年的交流与合作，前景广阔，空间很大，可以采取多种形式加深这种交流。

——杨毅 国台办新闻发言人

首届海峡两岸大学生网络商务创新应用大赛顺利开场，这代表两岸大学生密切交流的开始，也是两岸大学生知识创意联结的起点，它不仅开拓了两岸大学生的视野，也提供了两岸大学生相互学习的机会。

——蔡明田 台湾“中华国际经贸研究学会”秘书长

网络时代的到来和网络技术的迅速发展，正在改变着我们的工作方式和生活方式，正在为企业的发展提供新的机遇和挑战，正在为大学生的发展提供巨大的契机和职业空间，进而也对从业者的基础能力提出了新的要求。因此，网络及其商务应用能力不仅是电子商务专业学生必须具备的素质，也应该成为更多其他专业学生必须具备的能力。大赛为大学生网络商务应用能力、创新能力、实践能力的提升作出了自己独特的贡献。目前，我国高等教育正处在大变革时期，我国去年颁布的《国家中长期教育改革和发展规划纲要》明确要求，必须创新人才培养模式，加强实践基地建设，加强校企合作，形成体系开放、机制灵活、渠道畅通的人才培养体制。从大赛的设计和组织来看，大赛提供了具有代表性、真实性的商业项目作为比赛内容，要求学生提出创新网络应用的解决方案。大赛选择了许多具有标志意义和典型意义的企业参与和支持比赛，从而为学生了解社会、了解企业经营的现实、树立正确的人生观和价值观、树立适应社会发展要求的职业发展规划和职业成长提供了良好的平台，也为学校建立与企业良好的沟通协作关系并按照高等教育改革发展的要求实现人才培养模式的改革提供了实验基地。由此看来，大赛非常具有前瞻性和时代性。

——陈晓龙 北京师范大学校长助理

大赛极大地调动了同学们的积极性，几乎所有坚持下来的同学们都认为自己在大赛中学到了课堂上没有学到的知识，在企业教官和高校教师的辅导下，更是让学生们把所学的专业与社会的现实相结合，受益匪浅。

互联网作为一个新兴的基础设施，既是媒体也是通信平台、社交平台，更是商务应用平台。互联网产业最大的挑战在于互联网的技术创新和应用创新，创新是互联网的魅力，创新是互联网的生命，是互联网的价值所在。目前，互联网正在从单纯的娱乐消遣型向生产服务型转变，网络上的应用服务把生产和消费紧密地联系在一起，催生一种新型的服务产业，从而创造互联网更大的应用价值。

同学们应该放开视野，努力思考，动手实践，掌握互联网应用的内在规律，不断提高个人的职业能力，在未来成为互联网产业重要的建设者

——马宁 中国互联网协会秘书长

大赛不是简单的赛事，它已经完全和我们的教学实践环节结合起来了，已经渗透到教

学环节中。在一些学校,已经把大赛作为教学实践环节容纳到常态化的教学内容中。另外,我们的大赛主要赛题来自于企业,来自于实践,我们不是抽象的、虚拟的一些简单的商务模式的比赛或者制作,我们是从解决企业的实际问题出发来锻炼和培养我们的学生,提高学生的实践能力、理论水平和解决问题的能力。大赛中的教官来自于学校,也来自于企业。解决企业的问题,由企业参与到教学实践环节中,为我们教学改革探索了一个新的途径。因此,可以说我们不仅是在应用上的创新,而且也是在教学实践上的一个创新。我们可以看到从参赛的学校、参赛的人数、教官的人数已经可以看到大赛的影响力和覆盖面。我们不要小看这次竞赛,这是在教学环节、商务应用环节、互联网应用环节的一个创新。

——梅绍祖 北京科技大学教授

大学生是互联网应用的一支重要力量,能够为互联网创新发展作出非常重要的贡献。现在看我们很多网络新应用、一些世界知名互联网企业有不少是在校大学生创建的,成为世界互联网发展里程碑的网站。所以,大学生的创新创造实力非常强,为大学生提供网络创新创业的平台也非常重要。今年大赛延伸到海峡两岸,为两岸高校学子在互联网上相识、交流、切磋,为互联网电子商务发展与合作,也为两岸电子商务有更大的发展和储备创新型人才提供新的机遇、提供新的舞台,毫无疑问这是非常重要、非常有意义的事情。

——赵建国 国新办网络新闻协调局副局长

两岸大学生交流更多的应该是中华文化方面的内容,因为两岸的大学生在不同的环境和制度里学习到的内容是不一样的。这次我们主办单位做这样一个工作,我觉得非常好。虽然我们都在谈经济,都在谈商务,但其实大家谈到的更多的是文化方面的内容,是对家庭责任的问题,对于整个社会发展、国家发展应该怎样更多地关注这个社会的问题。我认为,企业除了要把企业做好之外,应该要让我们的下一代、我们的孩子去学习更多,学习怎样从爱出发。因为商业是残酷的领域,大家会彼此竞争,但是大家应该放一些传统文化在里面。

这次第一次有机会让两岸大学生用这样的方式来比赛,我觉得应该不仅只看我们对于商业方面的设计和要求,我们要看得更多的是谁用文化来表现出他们的能力,这是我对这次大赛的寄望。

——江永雄 台湾皇冠企业集团董事长

大赛代表了未来,一方面代表未来的市场,另一方面代表未来的人才市场。海尔每年都从高校招募1000多名大学生,但是招募来的大学生水平参差不齐,很多感觉在学校里比较优秀的,但是进入企业后很难适应。所以,我们相当于提前把人才锻炼战场放到了高校里,我们在提前观察和培养,与大赛一起观察和培养这个学生。不管学生是在大二、大三还是大四,我们提前与学生通过大赛进行沟通,把我们的资源和平台提前拿出来贡献给高校和高校的学生。在这个过程中,我们会不断地观察他的习惯,他的思想,然后去揣摩未来市场会如何发展。同时,我们会在这个过程中对他加以指导和培养。等他毕业的时候,对企业发展来讲是一笔非常大的宝贵的财富。所以,通过大赛这个平台,这两大机遇,对企业未来的发展是非常必要的。

——宋宝爱 海尔集团电子商务有限公司总经理

前 言

以“建行‘e路通’”冠名的第四届全国大学生网络商务创新应用大赛已于2011年9月闭幕(以下简称“大赛”)。大赛依然给我们留下了太多的激动和惊喜,也见证了太多的成长。本届大赛首次延展到台湾,带来了选手与对岸伙伴协作、交流的机会,了解了另一个不一样的网络及其应用环境、商务及其发展环境。大赛使参赛者不仅收获了诸多友谊,而且收获了诸多自信,经历了一次蜕变。

连续四届的大赛为高校和大学生提供了一个可以年度期盼参与的盛事,提供了一个大学生张扬锐气和个性的舞台,也为业界提供了一个发现创新、发现意外收获、获得启迪和期望的渠道。据来自大赛组委会的信息,本届大赛的组织和参与规模均超过了往届,如:

有近20万人报名参与了大赛;

参赛高校涵盖了全国320多个地区的2800余所高校;

以巡讲方式入校的校企的直接交流活动达到了近150场;

有1000余位高校教师以指导教师、评委等方式参与大赛活动;

.....

本届大赛依然遵循了往届的宗旨:

1) 促进大学生专业能力的提升。可以最大限度地发挥大学生的专业优势,专注于对特定企业的商业问题或者创业问题进行分析和解决,并在这个过程中提升大学生的专业能力。

2) 提高大学生接触社会、理解商务现实的能力。促进大学生在学习期间及早了解社会和企业的运作机制,理解企业的需要与自己职业发展的关系,在就业压力巨大的社会氛围中重塑自信并培养自己的优势竞争力。

3) 促进对大学生综合职业素养的培养。包括对自己的认知、有效的学习、对现实问题的分析、机会的识别等能力,也包括与人有效沟通与协作的意识与能力、创新意识、责任意识、坚韧等。

4) 对高校培养模式变革的促进。促进学校了解企业的需求并进一步明晰学校或者专业的培养目标,促进培养模式的有效改进,不局限于学校的资源和能力,而是基于对社会资源的有效整合和应用创新人才培养和教学模式。

5) 促进网络商务能力的发展,不仅包括大学生,更包括众多寻求变革、拓展商业机会、改善效率以获得更大竞争优势的传统企业。

6) 促进对网络新的发展及其带来的对于企业商务方式的理解,及时构建基于此点的专业发展与优势能力发展的体系。

本届大赛依然设置了5个主题赛,体现在网络及其商务应用的几个典型领域,延续了既有的赛制,包括网络零售主题赛、网络贸易主题赛、商务模式创新主题赛、移动网络商务主题赛、金融与支付主题赛、网络营销与策划主题赛等。但是为了能够体现出网络及其商务应用的前沿,激发参赛师生的创新思维,本届大赛在既有宗旨的基础上在设计方面做

了如下突破。

1) 大赛范围延伸到台湾,以“海峡两岸”组织机制设立祖国大陆与台湾两个大赛赛区,并鼓励两岸学生跨地区组队参赛,加强参赛大学生对两岸企业与商务状况、网络发展状况、网络商务应用方式等差异的理解、交流,并分享彼此的创新、专业理解。

2) 参赛项目不拘泥于商务内容,可以通过对不同地域特定的历史、饮食、风俗、文化遗产、手工艺品、艺术、活动、旅游、现象等的传播,以促进人们的关注、理解、喜爱等为主要竞赛项目和目标,为此设立了“非商务类主题赛”。

3) 增加和强化把网络社会化的元素作为参赛的构成要素,要求参赛项目的方案及在实施的过程中能够体现对 SNS (Social Networking Services, 社会性网络服务) 的相关理解、应用策略,体现 SNS 的特征及其创新价值。大赛的组织空间或渠道也相应地对此体现,在多个主流的 SNS 类网站上设立大赛的官方空间,引导参赛者关注、方便与参赛大学生多层次交流、扩大参赛大学生参赛成果的网络影响。

4) 推出“网络创新实践与能力提升计划”,尝试在商业项目的设计、项目的主要构成要素及其实施方式、企业协作资源支持、与企业的直接交流和企业教官的深度支持等方面加强对参赛大学生的深度指导和支持,期望借此提升参赛项目的水平和商业价值,进而快速大幅提升参赛大学生的商务问题分析与理解、专业知识整合、与人协作以及对使用网络解决商务问题创新思维等的能力,并以此为更大范围的参赛师生提供借鉴。

大赛得到了参赛师生的良好呼应。总体来看,参赛大学生在本届大赛中取得了显著成果。我们发现本届大赛有如下亮点。

1) 选题范围更为多样,涵盖更大的领域,体现了不同的问题视角,依托第3方平台的B2C项目不再是热门选项项目,表现出了对网络及其商务应用的多层次理解。选题体现了更大的责任意识和社会担当,如以传统社会文化遗产的宣扬和保护为主要目标的“遗落的那段曲调——传唱青阳腔”项目,以环境保护和促进我国稀有资源稀土的再回收利用的“钨资源再生利用的网络营销与策划方案”等。

2) 对商业问题的解决不再停留在浅层的营销推广活动上,而是寻求更深入的思考,探索新的问题解决策略,体现出了较高的专业水平、问题分析方法,如为探究企业理解市场、分析其市场策略及有效性的“基于CEMD的建行网银高校市场细分建模及应用”项目,分析客户使用意愿相关影响因素及建立相关模型的“建行网上银行持续使用意愿影响因素的实证研究”项目。

3) 对网络的特征及其商业应用也体现出对创新的理解和创新的解决策略,如以微博为主要平台工具、以时间和栏目为主要设计维度的“海尔产品校园推广”网络营销项目。

4) 创业项目能够基于自己的优势并有效整合企业资源而形成,这不仅推动了传统企业的市场竞争力,而且使得自己的创业项目更可行,如与制造商合作并获得了企业商业授权与商业支持的“优贝童车青岛市场发展方案”。

5) 项目方案更具完整性,项目实施更具计划性,具有较为完整的项目思想,体现出了对真实商业项目的理解和必要的项目分析与设计能力。项目实施的程度和效果很明显,也为企业带来了巨大的市场价值。这正是大赛的最大初衷之一,即避免虚无的想象,在现实中检验自己的认知、创新和能力。这也证明了参赛团队的网络商务能力,使得参赛的过程

更为现实、真实，如“牵手建行‘e路通’，网购安全又轻松”的项目成果。

6) 非商业的参赛项目依然体现出了学生较高的问题分析与理解、对网络特征的理解和应用能力，体现出了商业项目的特征，如以两岸的学生联合组成的团队，基于各自对文化的理解和对当地网络使用特征的把握，以“让潍坊的风筝飞出去，将台湾的美食带进来”为项目实施目标的“潍坊—台湾地方文化网络推广”项目。他们对于 SNS 的使用和对商业项目的深度分析也令人推崇。

7) 能够以自己最熟悉的高校作为自己项目问题选择、分析与实施的重点，避免了自己商业经验的不足，突出了对自己的优势和参赛能力的发展，如以校内实施活动和各种在线平台的充分使用为侧重点的“和讯财经微博的卡通形象设计与推广方案”项目。

8) 在决赛现场，参赛团队创新了很多方法来展示自己、展示自己的项目设计及实施，不仅深化了人们对于参赛项目的理解，而且也体现了大学生群体独有的锐气，与网络的锐气风格相得益彰。

大赛中的很多创新及成果已经蜕去了往届大赛中大学生对于商业问题理解的稚嫩，展现出了不输于专业机构的水准，体现出了当代大学生群体的智慧和能力。

但大赛中也存在一些普遍的问题有待改善，主要体现在如下方面。

1) 缺乏对深度商业问题分析方法的了解和掌握，不知道应该做哪些事来分析、设计和验证自己对商业理解的可行性，使得对参赛项目的理解不够深入，缺少必要的深度分析，也缺少对项目背景与企业现实的必要理解，使得参赛的项目方案没有意义。

2) 为了网络应用而应用网络，没有有效地分析和理解不同网络工具或平台对于企业商业问题的适应性、协调性，这在真实的商业环境中将表现为企业的盲从、不计后果以及由此带来的资源浪费、坐失机会。

3) 依然在简单地使用传统的网络工具，对自己最熟悉和使用最频繁的 SNS 缺乏商业理解和足够的关注，要么没有体现，忽视 SNS 发展的现实，要么是随意地应用，没有任何商业意识。

4) 创新度不高，简单使用网络工具的现象明显，没有体现网络独有的特征和创新性，没有明显体现出大学生群体对于网络应用的先天优势。

5) 依然是想法很多而尝试实施不够，多停留在想法和方案上，没有尝试实施中的想法并验证其可行性，使想法失去了参赛的最大价值。这应该是目前大学生群体的共性，必然会带来“理想很丰满，现实很骨感”的感觉，使得自己的专业学习和职业能力依然局限在象牙塔中。

6) 不少团队对于接触企业并与企业交流、对于实际问题的调查等心存踌躇、畏惧，这使得他们的参赛项目缺乏必要的现实性，与大赛的宗旨不符。

7) 在决赛中，参赛团队为了过于追求表达方式的创新，忽视或弱化了严肃而严谨的项目分析。

8) 大部分高校的参赛成果缺乏延续性，没有延续往届团队既有的工作，这显得很可惜，使得参赛的商业项目失去了深度发展的机会。

发现亮点和改善问题正是我们举办大赛的目的和期望。所有参与大赛的高校和学生也都看到了这个过程给自己带来的价值，发现自己的不足，寻找自己可以借鉴而得以提高的途径，这也正是本届大赛之后辑录本案例选辑的初衷。我们选择了一些最具代表性的参赛

方案构成了本案例选辑的案例内容，所有入选的案例都在不同的方面体现出很令人推崇的做法，体现了大赛的初衷和宗旨，所有入选的案例都保留了最初的设计方式、组织方式、实施方式，包括其中的语言和内容，每一个案例都包括了参赛团队的构成、参赛选题过程、商业分析、方案设计及实施过程、实施结果、团队参赛以来的感言。在大部分案例的后面附上了一些专家对于该参赛团队在参赛过程中表现的点评，以力求最大程度地保留参赛者的选题及其赛过程、成长过程。我们期望这能为其他参赛者或下届大赛中将要参赛的团队提供启发和借鉴，也期望这能为一些正在寻求实践教学改革创新的高校提供借鉴，期望能为那些面临市场压力而寻求网络商务突破的企业（包括传统企业）提供新思维。

这次的案例选辑依然分为两部分。一部分介绍了整个大赛的理念、策略设计、组织方式，另一部分是14个案例。这些案例没有刻意按照某种标准排序。

由于篇幅所限，还有非常多的具有创新思想的参赛团队的方案不能收录在本案例选辑中，他们也代表了不同的发展角度、不同的起点、不同的视角、不同的尝试、不同的收获。我们建议那些对此有兴趣的人或机构可以关注并持续关注大赛及大赛中的团队，关注他们的参赛历程和参赛结果，从而收获灵感。

大赛过程中也得到了政府机构、学术专家和业界专家的高度关注和支持，所以，依例在本书的前面特意摘取一些他们对于大赛、对于行业发展和对于人才发展的观点，还包括他们对于广大参赛学生的肯定、鼓励和期望。

因为大赛独特的价值，已经有越来越多的高校开始把大赛的活动、参与过程、参与结果等作为本校相关专业的课程、专业实践等的内容和成绩，甚至把大赛的理念和组织策略梳理成本校乃至本地区教育行政机构的实践教学教改项目，以此探索新时代下高校的人才培养与实践教学新机制。在这个过程中，我们看到了很多高校老师的努力，他们是我们最敬佩的人。

为了巩固并扩大通过大赛建立起的校企合作创新成果，促进更多优秀的网络商务应用人才的培养，工业和信息化部通信行业职业技能鉴定指导中心与中国互联网协会也于本届大赛后正式推出了“网络商务人才专项能力发展项目”，建立了基于校企合作的网络商务能力认证与人才推荐平台。

作为本次大赛的策划人，在大赛的创意和策划过程中，在本案例选辑的选择和修订过程中，得到了很多领导和专家的指导和支持。国台办主任助理龙明彪为大赛提出了指导意见，教育部大学生就业指导中心杨洪涛副处长也多次提供指导和启发意见，陈禹教授、梅绍祖教授、方美琪教授、朱岩副教授多次对大赛予以点评和指导，中国互联网协会孙永革部长、刘天宇先生提供了很多互联网行业的指导和意见，北京师范大学教务处赵欣如处长和经济与工商管理学院的领导也对大赛的策划和相关设计工作提供了很大的支持。另外，还有许多各参与高校的老师提供的意见和建议。中国建设银行马春峰副总经理一直参与了大赛方案的设计并提供了很多创意。海尔集团电子商务有限公司宋宝爱总经理直接参与了大赛设计意见。网盛生意宝北京分公司王春雨总经理，中国电子商务研究中心曹磊先生，中国移动飞信杨政武先生、李卫卫先生，和讯网吴亚军总监，淘宝网家洛、万善和唐亮先生，西祠胡同市场副总裁龙美玲女士、苏红钢先生及徐超女士，御泥坊等企业的业界专家也一直对大赛的设计予以关注。他们的热情和支持使得本次大赛的设计得以有效实施，对此一直心存感激。在本案例选辑过程中，大赛组委会的李媛媛、北京师范大学经济与工商

管理学院的魏立在资料收集和整理工作方面给予了很多帮助，在这里向他们表示感谢。

在大赛的过程中，我们也时时为参赛者的热情及刻苦的工作所感动，祝愿他们的学业和职业辉煌成功，他们将是我国网络商务领域的主力军。

希望能有更多的人和机构参与到大赛中，为大学生的职业发展提供良好的支持环境。希望更多的大学生参与到大赛中，推动我国网络商务人才的快速成长，进而推动我国网络及其商务应用的快速健康发展。

李江予

李江予

李江予

北京师范大学经济与工商管理学院

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

李江予

目 录

大赛寄语 前言

第1章 大赛概述.....1	第4章 海尔产品的校园推广.....38
1.1 大赛背景与简介.....1	4.1 团队介绍.....38
1.2 大赛组织机构.....2	4.2 选题经过.....39
1.3 赛事设置及其说明.....3	4.3 方案.....39
1.4 适宜参赛的高校及专业.....6	4.3.1 简介.....39
1.5 大赛日程.....6	4.3.2 正文.....39
第2章 基于 CEMD 的建行网银高校市场细分 建模及应用.....7	4.4 竞赛结果.....55
2.1 团队介绍.....7	4.4.1 实施结果.....55
2.2 选题经过.....8	4.4.2 名次结果.....55
2.3 方案.....8	4.5 方案点评.....55
2.3.1 简介.....8	4.6 获奖感言.....56
2.3.2 正文.....9	第5章 遗落的那段曲调——传唱青阳腔.....57
2.4 竞赛结果.....21	5.1 团队介绍.....57
2.4.1 实施结果.....21	5.2 选题经过.....58
2.4.2 名次结果.....21	5.3 方案.....58
2.5 方案点评.....21	5.3.1 简介.....58
2.6 获奖感言.....22	5.3.2 正文.....58
第3章 和讯财经微博的卡通形象设计与 推广方案.....23	5.4 竞赛结果.....77
3.1 团队介绍.....23	5.5 方案点评.....77
3.2 选题经过.....23	5.6 获奖感言.....78
3.3 方案.....24	第6章 凡客校园服务站, 点亮时尚精彩.....79
3.3.1 简介.....24	6.1 团队介绍.....79
3.3.2 正文.....24	6.2 选题经过.....80
3.4 竞赛结果.....31	6.3 方案.....80
3.4.1 实施结果.....31	6.3.1 简介.....80
3.4.2 名次结果.....37	6.3.2 正文.....80
3.5 方案点评.....37	6.3.3 对 VANCL 未来的 展望和建议.....91
3.6 获奖感言.....37	6.4 竞赛结果.....93
	6.4.1 实施结果.....93

6.4.2 方案亮点	95	第 10 章 牵手建行“e 路通”，网购	
6.4.3 名次结果	95	安全又轻松	151
6.5 获奖感言	95	10.1 团队介绍	151
第 7 章 “敦煌网”新型利润源泉——区域		10.2 选题经过	152
物流业务的拓展	96	10.3 方案	152
7.1 团队介绍	96	10.3.1 简介	152
7.2 选题经过	97	10.3.2 正文	152
7.3 方案	97	10.4 竞赛结果	168
7.3.1 简介	97	10.4.1 实施结果	168
7.3.2 正文	98	10.4.2 名次结果	169
7.4 竞赛结果	112	10.5 方案点评	169
7.4.1 实施结果	112	10.6 获奖感言	169
7.4.2 名次结果	113	第 11 章 扩大网盛生意宝中小企业影响力	
7.5 获奖感言	113	推广方案	170
第 8 章 优贝童车青岛市场发展方案	114	11.1 团队介绍	170
8.1 团队介绍	114	11.2 方案	171
8.2 选题经过	115	11.2.1 商业问题背景——公司	
8.3 方案	115	概况	171
8.3.1 简介	115	11.2.2 竞争分析	171
8.3.2 正文	116	11.2.3 企业定位	174
8.4 竞赛结果	132	11.2.4 网络推广	178
8.4.1 实施结果	132	11.2.5 网络平台交互应用	190
8.4.2 名次结果	132	11.3 竞赛结果	192
8.5 获奖感言	132	11.3.1 实施结果	192
第 9 章 潍坊—台湾地方文化网络推广	133	11.3.2 名次结果	192
9.1 团队介绍	133	11.4 获奖感言	192
9.2 选题经过	134	第 12 章 钨资源再生利用的网络营销与	
9.3 方案	134	策划方案	194
9.3.1 简介	134	12.1 团队介绍	194
9.3.2 正文	135	12.2 选题经过	195
9.4 竞赛结果	142	12.3 方案	195
9.4.1 实施结果	142	12.3.1 简介	195
9.4.2 名次结果	148	12.3.2 正文	196
9.5 方案点评	148	12.4 竞赛结果	211
9.6 获奖感言	148	12.4.1 实施结果	211
9.7 附件	149	12.4.2 名次结果	214
9.7.1 附件 1	149	12.5 方案点评	214
9.7.2 附件 2	150	12.6 获奖感言	215

第13章 打造全面网络营销,为中小

企业引路导航	216
13.1 团队介绍	216
13.2 选题经过	217
13.3 方案	217
13.3.1 简介	217
13.3.2 正文	217
13.4 竞赛结果	229
13.4.1 实施结果	229
13.4.2 名次结果	230
13.5 获奖感言	230

第14章 建行网上银行持续使用意愿影响

因素的实证研究	231
14.1 团队介绍	231
14.2 选题经过	231
14.3 方案	232
14.3.1 简介	232
14.3.2 正文	232
14.4 竞赛结果	242
14.4.1 实施结果	242
14.4.2 名次结果	242

14.5 获奖感言	242
-----------	-----

第15章 飞信的企业营销与推广

15.1 团队介绍	243
15.2 选题经过	244
15.3 方案	244
15.3.1 简介	244
15.3.2 正文	244
15.4 竞赛结果	255
15.4.1 实施结果	255
15.4.2 名次结果	255
15.5 方案点评	255
15.6 获奖感言	256
15.7 附录	256
15.7.1 飞信用户调查问卷 大学生版	256
15.7.2 飞信用户调查问卷 社会版	257

附录

附录A 大赛协办机构说明	259
附录B 分赛区承办院校	265

第1章

大赛概述

1.1 大赛背景与简介

为进一步促进两岸青年学子的相互了解和交流，为两岸大学生搭建创新商业实践与交流的平台，在国务院台湾事务办公室、工业和信息化部、教育部的指导下，中国台湾网和中国互联网协会于2011年3月~2011年9月共同主办“建行‘e路通’杯首届海峡两岸大学生网络商务创新应用大赛”。台湾“中华国际经贸研究学会”是台湾的组织方，将组织政治大学、台湾大学等30余所高校参与两岸的大赛。

自2007年以来，中国互联网协会在祖国大陆连续组织了3届“全国大学生网络商务创新应用大赛”。大赛覆盖了大陆320多个城市和地区，有2000多所高校的数十万大学生参加，已经成为高校领域职业能力发展类的重要赛事。大赛得到了业界企业的广泛认可和热情参与。自首届全国大学生网络商务创新应用大赛举办以来，中国建设银行连续4届作为大赛的主协办单位，号召38家分行全程参与并支持大赛，为参赛选手提供奖品、资助、商业项目、实习与实践机会；其他企业如海尔商城、网盛生意宝、中国移动飞信、中搜、和讯网、御泥坊、凡客诚品、敦煌网、淘宝网、搜狗等作为大赛的协办单位，为参赛高校师生提供商业项目、入校巡讲并提供实习机会；北京师范大学、清华大学经管学院作为两岸大赛的承办院校，为两岸高校之间与青年学生的交流和展示提供了沟通的桥梁。“首届海峡两岸大学生网络商务创新应用大赛”在承接前3届“全国大学生网络商务创新应用大赛”活动成果的基础上，邀请台湾的高校共同参与。

本次活动旨在促进两岸大学生交流与互相了解，深化两岸青年对大陆与台湾商业环境、文化环境的认识，把握《海峡两岸经济合作框架协议》(ECFA)签署后为两岸带来的机遇与挑战，推动两岸互联网及其商务应用(电子商务)的发展与合作，促进两岸大学生的社会实践与商业创新实践，提升职业能力与就业力。

大赛以两岸的传统企业或互联网企业的实际商业问题、商业项目或社会文化的宣扬为比赛内容，鼓励大学生利用互联网工具提出解决方案并予以实施。来自企业和业界的专家评委将根据参赛团队的竞赛方案及其实施效果评出大赛的优胜者。通过两岸大学生对大赛的参与，可以客观反映两岸的商业环境和文化内涵，并加深参赛者对此的了解，同时也可

以促进两岸高校对于创新实践教学模式的交流、反思和相互促进。

除了企业的商业问题及其网络创新应用的策略,大赛尤其鼓励两岸大学生选择有利于两岸文化展示和弘扬的题目,如历史、风俗、文化遗产、手工艺品、艺术、活动、旅游、现象、两岸人文差异与认同、网络文化与商业文化等题材均可作为大赛的题目或参赛商业项目。

大赛分为初赛、复赛、分地区决赛(在大陆和台湾分别举行选拔赛)、两岸总决赛4个阶段。不限制参赛选手的年级、所在院校和专业,对互联网有兴趣的大学生均可免费报名参加组队参加,每个团队人数为1~5人。在学生参赛的过程中,各学校可以指定指导老师对参赛团队提供指导。大赛分别对学生、高校、老师、企业设置奖项。

大赛活动议程

正式启动:2011年3月。

初赛截至:2011年4月下旬。

复赛截至:2011年5月20日。

大陆10大分赛区决赛:2011年5月下旬~2011年6月上旬。

大陆赛区总决赛/台湾赛区选拔赛:2011年7月17日~2011年7月20日。

两岸大赛与颁奖典礼:2011年9月18日~2011年9月20日(在第3届“两岸互联网发展论坛”上颁奖)。

1.2 大赛组织机构

1. 大赛指导单位

国务院台湾事务办公室、工业和信息化部

2. 支持单位

教育部高等教育司

3. 大赛组委会领导小组

主席:中国互联网协会常务副理事长高新民。

副主席:中国建设银行副行长庞秀生、中国互联网协会秘书长马宁、台湾“中华国际经贸研究学会”理事长胡联国。

4. 主办单位

中国互联网协会,中国台湾网

5. 主协办单位

中国建设银行

6. 承办单位

新赢家网(newwinner.cn)

7. 大赛组委会办公室

组委会办公室主任:中国互联网协会综合事务部部长孙永革。

组委会办公室副主任:中国互联网协会刘天宇、中国建设银行电子银行部市场处处长