



中等职业教育国家规划教材
全国中等职业教育教材审定委员会审定

电子商务 模拟运作

(第三版)

丛凤英 肖嘉 主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

中等职业教育国家规划教材

电子商务模拟运作

(第三版)

主 编 丛凤英 肖 嘉
副主编 陈启琛 李东青 张宝顺

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

电子商务模拟运作 / 丛凤英, 肖嘉主编. —3 版. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2012
中等职业教育国家规划教材
ISBN 978-7-5663-0273-1

I. ①电… II. ①丛… III. ①电子商务 - 中等专业学校 - 教材 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 012236 号

© 2012 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

电子商务模拟运作 (第三版)

丛凤英 肖 嘉 主编
责任编辑: 乔 宇 朱 洋

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

唐山市润丰印务有限公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 185mm × 260mm 14.5 印张 335 千字
2012 年 3 月北京第 3 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0273-1
印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 32.00 元 (含光盘)

第三版修订说明

《电子商务模拟运作》是国际商务专业必修的一门综合性实训课程，包括实训教材和实训软件两个部分。教材随付配套的实训软件（单机版），一书一光盘。

《电子商务模拟运作》教材和实训软件以强化专业技能训练、提高职业能力为宗旨，融国际商务知识、商务英语和函电知识、计算机网络技术及专业综合技能为一体，仿真国际货物贸易运作环境，为学生提供身临其境的模拟训练场所。

本教材及其配套的实训软件自2002年第一版、2010年第二版使用以来，受到众多使用单位和读者的普遍欢迎。随着国际贸易的发展和我国改革开放的不断深入，企业对国际商务中初级专门人才的需求和职业素质的要求也随之增加和提高。为适应形势的发展和变化，我们组织有关外经贸院校具有丰富教学和实训指导经验的教师团队，对原教材和教学实训软件进行修订。

修订后的教材和教学实训软件，在实训环节、实训内容、实训模式上更强调同步对应性、实用性和可操作性。主要变化如下：

1. 增加了“概述”作为课程的引子，简述进出口贸易的基本业务程序、合同、基本单证及其流转业务。

2. 在写作体例上，采取列明“主要业务环节”、“主要技能”，提供与模拟运作环节相关的“操作指南”作为参考，提供全套业务案例进行模拟运作教学演示，另外再增加一套业务案例进行课堂“强化训练”；同时适当配以“读一读”和“议一议”，拓展相关知识，提示应注意的事项。

3. 随附教材的教学实训软件以单机版的形式创设了一个仿真国际贸易的网络环境，再次提供一整套业务案例、“相关资源”、“贸易信息”、“邮箱登陆”等配套项目，供上机模拟训练使用。从而使本课程教学有可能实现“模拟演示——强化训练——机上训练”的阶梯式实训教学模式，三个阶梯层层递进，将有效提高综合训练教学效果。

该实训软件配有操作指南、附有实训参考答案，为学生或有志从事国际贸易工作的人员提供了自我训练和提高的便利。

4. 增设模块五“出口收汇核销与退税”，以拓展与出口贸易相关的业务知识，完善模拟运作体系。

5. 删除了第一版附加模块中已过时的“外贸业务管理及制单软件”和“加工贸易计算机联网审批管理系统”的内容，保留了“综合测试”的内容，并改

为“综合实训”，列为“模块六”。

6. 模块五和模块六是对模拟实训内容和形式的补充，属选修范畴，各校可视实际情况选择使用。

此外，本教材还提供配套的教学参考课件。该课件对应教材内容、按照实训环节编写，为指导老师实施实训教学提供了方法、模式、注意事项等方面的借鉴和建议，并随附“议一议”和“强化训练”业务环节的参考答案，以备教学参考之用。

本教材适用于中等职业技术学校国际商务专业及相关专业教学使用，也可作为从事国际贸易工作人员的学习与参考用书和相关培训单位进行岗前培训用书。

本教材由丛凤英、肖嘉担任主编，负责总纂和修改。陈启琛、李东青、张宝顺担任副主编。参加编写的人员有：

概 述 邓志娟 张洁璇
模块一 肖 嘉 张智荣 李东青
模块二 陈启琛 李东青 邓志娟 张宝顺
模块三 丛凤英 蔡少芬 蔡锦晖 蔡 扬
模块四 陈树耀 陈 茹
模块五 蔡晓娜 蔡 扬
模块六 丛凤英 陈启琛

实训软件（单机版）由丛凤英、肖嘉担任主编，负责策划、总纂和修改。陈启琛、蔡少芬、陈树耀担任副主编。参加案例编写的人员有：丛凤英、肖嘉、陈启琛、蔡少芬、陈树耀、李东青、蔡锦晖；技术人员有：肖嘉、许晓斌、李翀、张智荣。

在教材编写过程中，参阅和引用了国内外有关论著的资料和观点，书中未一一列出，在此一并向有关作者致谢。

值此第三版出版之际，对所有关心、支持本套教材（含单机版）编写和出版的单位和人员，表示衷心的感谢。

书中不足之处，敬请广大读者批评指正。

编 者
2012 年 3 月

目 录

概述 进出口贸易基本业务	(1)
模块一 网上交易的准备	(7)
操作一 互联网信息的搜索与推广	(7)
操作二 制订出口商品经营方案	(18)
操作三 建立业务关系	(24)
模块二 网上交易磋商与合同订立	(29)
操作一 网上交易磋商	(29)
操作二 网上电子商务合同的订立	(52)
模块三 出口合同的履行	(68)
操作一 网上审证和改证	(68)
操作二 网上报检、托运与投保	(83)
操作三 网上报关与货物出运	(103)
操作四 电子商务单证的缮制及结汇	(118)
模块四 进口合同的履行	(145)
操作一 网上开证申请	(145)
操作二 网上租船订舱与投保	(155)
操作三 网上审单付汇	(162)
操作四 网上报检与报关	(182)
模块五 出口收汇核销与退税	(192)
操作一 出口收汇核销	(192)
操作二 出口退税	(208)
模块六 综合实训	(218)
参考书目	(220)

概 述

进出口贸易基本业务

【导读】

商品进出口贸易所涉及的业务内容十分广泛,就一笔具体交易而言,涉及到交易的具体程序、交易的中心——国际货物买卖合同条款的订立以及成交后如何根据有关合同履行自己义务以实现交易目的等,以下就上述几方面作简要介绍。

一、进出口贸易基本程序

进出口贸易的业务环节很多,各个环节之间往往都有着密切的联系,也常出现各环节先后交叉进行的情形。但是,无论是出口或是进口贸易,就其业务程序而言,一般可概括为以下三个阶段:准备阶段、磋商和订立合同阶段、履行合同阶段。

(一) 交易前的准备阶段

交易前的准备阶段是交易磋商能否顺利进行的保证,也是履行合同的基础。

交易前的准备工作,包括国情调研、商品市场调研、客户调研、广告宣传和商标注册等工作,以及在调研的基础上制订进出口商品经营方案并落实出口货源或进口许可。

在上述准备的基础上,即可选定有利交易的客户,并通过主动发函等方式与之联系,建立初步业务关系,同时还可与客户交换“一般交易条件”并取得协议,以简化今后交易的内容。

(二) 进出口交易磋商和合同订立

交易磋商是能否达成协议和确定双方权利、义务与责任的关键阶段。

进出口企业在与选定的国外客户建立业务关系后,即可就交易的各项条件与对方进行实质性谈判,即交易磋商。磋商既可通过交换书信、电邮等书面形式进行,也可通过电话、当面谈判的口头形式进行,它一般要经过询盘——发盘——还盘——接受的过程。其中,发盘和接受是订立合同不可缺少的环节。

一般来说,国际货物买卖合同于对发盘的接受生效时成立,但为了明确责任,便于履行,通常还需当事人双方签署一份有一定格式的书面合同,包括销售或购货合同和确认书。

（三）进出口合同的履行

合同有效成立以后,买卖双方应根据合同规定,各自履行自己的义务。

1. 出口履行程序

以采用 CIF 术语和凭信用证付款方式达成的交易为例,出口企业履行合同需要进行的工作主要有:催证、审证、改证、备货、报检、托运、投保、报关、发运、制单结汇等环节。根据我国外贸制度,企业出口收汇后还应办理收汇核销手续,并可申请出口退税。

2. 进口履行程序

以采用 FOB 条件和信用证付款方式订立的合同为例,进口企业履行合同的程序一般包括申请开立信用证、租船订舱、通知船期、催装、办理保险、付款赎单、进口报检与报关、接卸货物、进口检验、拨交等环节。

以上是进出口贸易的一般业务程序,若在订立合同以后,一方不履行或在履行中违反合同规定而使对方蒙受损失,此时就产生了索赔与理赔以及处理争议的问题。对此,则应以合同条款为依据,按照法律和国际惯例进行处理,以维护企业的权益和对外声誉。

进出口交易基本程序见图示 1-1 和图示 1-2。

二、进出口贸易合同

贸易合同又称契约或合约,是进出口双方当事人依照法律通过协商就各自的在贸易上的权利和义务所达成的具有法律约束力的协议。

合同的形式一般有口头形式和书面形式两种。双方在磋商过程中的往返函电,即是合同的书面证明。根据国际贸易习惯,买卖双方经磋商成交后一般要再签订一份有一定格式的书面合同,以进一步明确双方的权利和义务,其中以“合同 (Contract)”或“确认书 (Confirmation)”为常见。

在进出口贸易中,书面合同的内容一般包括三个部分:约首、本文和约尾。

约首,即合同的首部,包括合同名称、编号、合同的签订日期和地点、订约双方名称和地址等。本文是合同的主体,主要是对各项交易条件的具体规定,通常包括商品的名称、质量(或规格)、数量、价格、包装、交货时间与地点、运输与保险条件、支付方式及检验检疫、索赔、仲裁、不可抗力等,这些条款体现了买卖双方当事人的权利和义务。约尾,即合同的尾部,通常载明合同使用的文字及其效力、合同正本的份数、附件及其效力,以及双方当事人代表的签字。

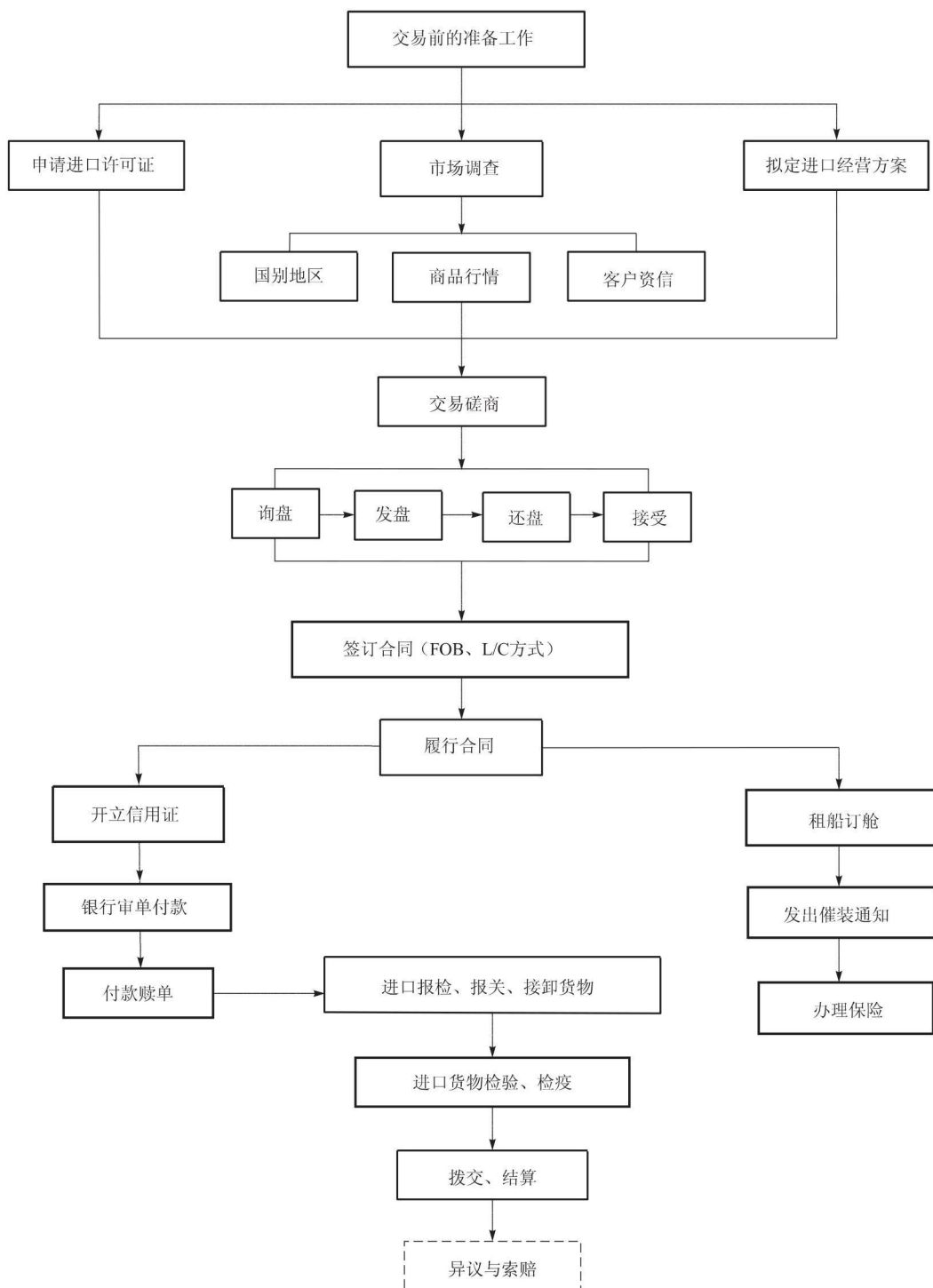
书面合同——销售确认书见图示 1-3。

三、进出口贸易单证

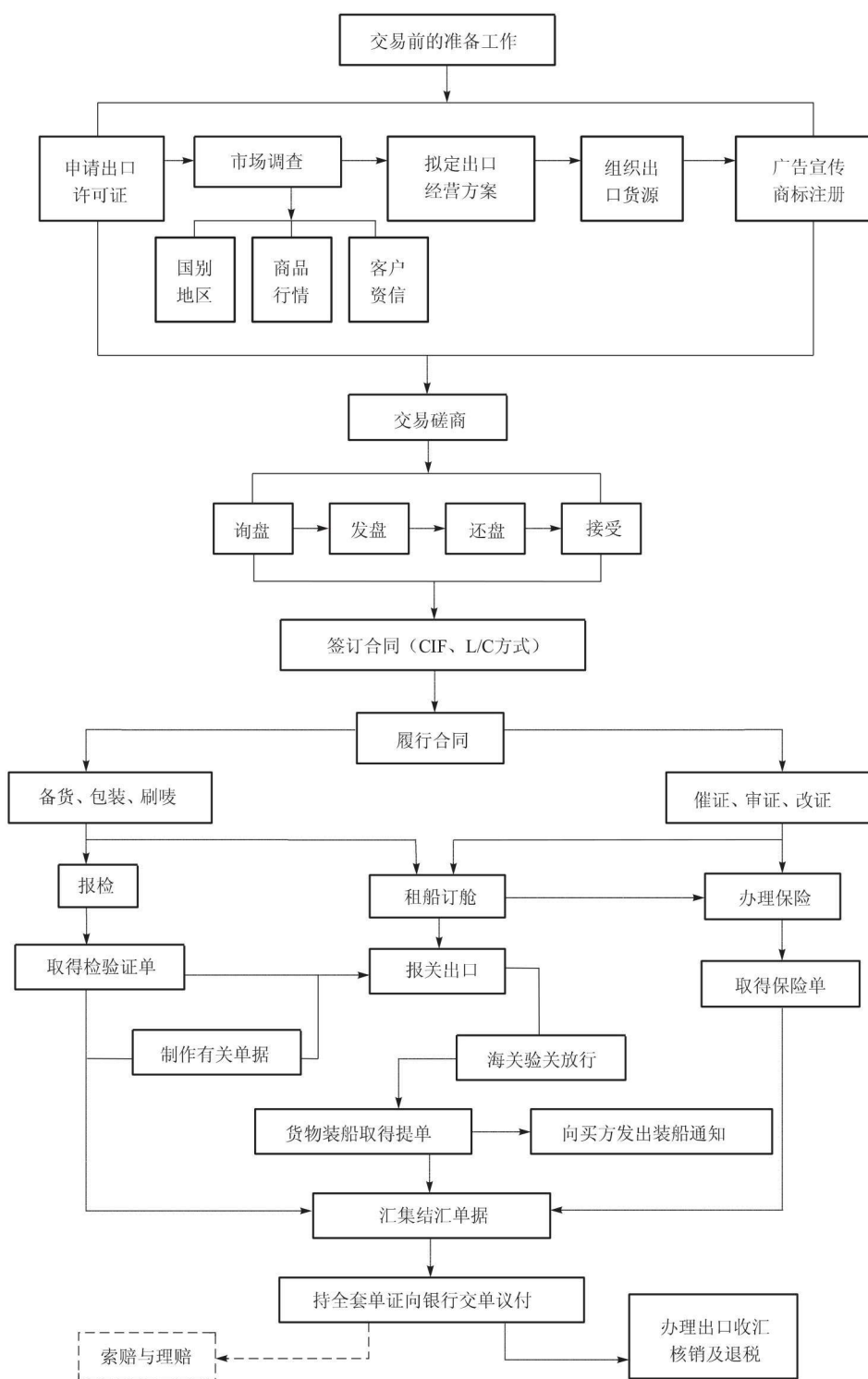
进出口贸易单证又称外贸单证,主要是指在国际结算中应用的单据、文件与证书,用以处理国际货物的交付、运输、保险、商检、结汇等。狭义的单证指单据和信用证,广义的则指各种文件和凭证。就出口贸易而言,出口单据是出口货物推定交付的证明,是结算的凭证。

常见的外贸单证有:

1. 资金单据: 汇票、本票、支票和信用证。
2. 商业单据: 商业发票、装箱单据、运输单据和保险单据。
3. 官方单据: 商检单证、原产地证书和海关发票。
4. 其他单据: 受益人证明、寄样证明、装运通知和船龄证明等。



图示 1-1 进口交易流程



图示 1-2 出口交易流程

*****进出口公司	
***** I/E CORP.	
***** ,CHINA	
销售确认书	编号 NO. :
SALES CONFIRMATION	日期 DATE:
买方 BUYERS:	
地址 ADDRESS:	
电话 TEL:	传真 FAX:
兹经买卖双方同意成交下列商品,订立条款如下:	
1. 品名及规格 Description & Specification:	
2. 数量 Quantity :	
3. 单价 Unit Price :	
4. 总值 Total Amount:	
数量及总值均有_____ % 的增减,由卖方决定。	
With _____ % more or less both in amount and quantity allowed at the sellers' option.	
5. 包装 Packing:	
6. 装运期限: Time of Shipment:	
7. 装运口岸: Port of Loading:	
8. 目的口岸: Port of Destination:	
9. 保险: 由卖方按发票全额 110% 投保至_____ 为止的_____ 险。	
Insurance: To be covered by sellers for 110% of full invoice value against _____ up to _____ only.	
10. 付款条件: 买方须于_____ 年_____ 月_____ 日前将保兑的,不可撤销的,可转让的即期信用证开到卖方。信用证议付有效期延至上列装运期后 15 天在中国到期。	
Payment: By confirmed, irrevocable, transferable L/C to be available by sight draft to reach the sellers before _____ and to remain valid for negotiation in China until 15 days after the aforesaid time of shipment.	
11. 唛头 Shipping Marks:	
12. 本合同为中英文两种文本,两种文本具有同等效力。本合同一式 _____ 份。自双方签字(盖章)之日起生效。	
This Contract is executed in two counterparts each in Chinese and English, each of which shall be deemed equally authentic. This Contract is in _____ copies effective since being signed(sealed) by both parties.	
买方(签章) THE BUYER	卖方(签章) THE SELLER

图示 1-3 销售确认书样式

单证作为一种贸易文件,它的流转环节构成了贸易程序。单证工作包括审证(改证)、制单、审单、交单和归档五个环节,它贯穿于企业的外销、进货、运输、收汇的全过程。我国对外签订的出口合同,大多数按 CIF 条件成交,并按信用证方式收款,在履行这类合同时,货证备齐后的一连串工作都属于出口单证工作的范围。其程序一般为:缮制外销出仓单,办理报检,开立出口货物报关单,制作发票、装箱单等单证,托运并缮制运输单证,投保和发装运通知,交单结汇等。

```

graph TD
    subgraph TopRow [三平衡]
        A[货 备货]
        B[证 信用证]
        C[船 装运出口]
        D[款 交单结汇]
        A -.- B
        B -.- C
        C -.- D
    end

    A --> E[出仓单]
    E -.- F[出境货物通关单]
    F -.- G[发票、装箱单等]
    G -.- H[运输单证]
    H -.- I[保险单证]
    I -.- J[签证、认证]
    J -.- K[装运通知]
    K -.- L[单证集中缮制和审核]
    L --> M[交单]
    M --> N[单据留底存档]

    E -.- O[出口报检申请单]
    O -- 报检 --> P[检验检疫局]
    P --> F
    P --> Q[海关]
    O -.- R[出口报关单]
    R --> Q
    G --> Q
    Q -- 报关 --> D

    E -.- S[托运单]
    S -- 托运 --> T[承运人或运输代理]
    T -- 配船 --> U[装货单]
    U --> H
    U --> C

    H -.- V[投保单]
    V -- 投保 --> W[保险公司]
    W -- 承保 --> I

    J -- 申请 --> X[有关机构]
    X -- 签证 --> J

    K -- 电讯方式 --> Y[进口商或其指定人]

    L -- 运输单证 --> D
    C -- 装船 --> D
    D -- 议付 --> Z[议付银行]
    Z --> M
  
```

The flowchart illustrates the international trade document process, starting with the 'Three Balances' (三平衡) at the top: 'Goods (Preparation)' (货 备货), 'Documents (Letter of Credit)' (证 信用证), and 'Ship (Export Loading)' (船 装运出口), which are interconnected by dashed lines. The process then flows through various stages and entities:

- Initial Documents and Customs:** 'Goods (Preparation)' leads to 'Outward Warehouse Receipt' (出仓单), which is linked to 'Export Goods Declaration Form' (出境货物通关单) and 'Invoices and Packing Lists' (发票、装箱单等). The 'Declaration Form' is linked to 'Export Inspection Application Form' (出口报检申请单) and 'Export Declaration Form' (出口报关单). The 'Application Form' is submitted to the 'Quarantine and Inspection Bureau' (检验检疫局), which then interacts with 'Customs' (海关). The 'Declaration Form' is also submitted to 'Customs'.
- Shipping and Logistics:** 'Invoices and Packing Lists' are submitted to 'Customs' and 'Shipping Agent' (承运人或运输代理). The 'Shipping Agent' is responsible for 'Loading' (装货) and 'Shipping' (配船). The 'Shipping Agent' also issues 'Shipping Documents' (运输单证) and 'Cargo Receipts' (装货单). The 'Cargo Receipts' are submitted to 'Customs' and 'Shipping Agent'.
- Insurance and Certification:** 'Shipping Documents' are linked to 'Insurance Documents' (保险单证). 'Insurance Documents' are linked to 'Insurance Policy' (投保单), which is submitted to 'Insurance Company' (保险公司). The 'Insurance Company' provides 'Insurance' (承保). 'Insurance Documents' are also linked to 'Certification and Authentication' (签证、认证), which is submitted to 'Relevant Authorities' (有关机构). The 'Relevant Authorities' provide 'Certification' (签证).
- Final Steps:** 'Certification and Authentication' leads to 'Shipping Notice' (装运通知), which is submitted to 'Importer or Designated Person' (进口商或其指定人) via 'Telex' (电讯方式). 'Shipping Notice' leads to 'Centralized Preparation and Review of Documents' (单证集中缮制和审核), which then leads to 'Submission' (交单). 'Submission' leads to 'Final Archiving of Documents' (单据留底存档). 'Submission' also leads to 'Payment by Bank' (议付), which is processed by the 'Payable Bank' (议付银行). The 'Payable Bank' then provides 'Payment' (议付) to the 'Submission' stage.

图示1-4 出口单证流转程序

模块一

网上交易的准备

【导读】

国际货物贸易的基本程序可概括为交易前的准备、交易磋商与合同的签订、合同履行三个阶段。交易前的准备工作主要是进行市场调研,包括对国别(地区)、商品市场和客户的调研,以便选择合适的销售市场和交易对象。在调研的基础上,对所经营的出口商品要制订经营方案或价格方案。此外,还要对出口商品进行广告宣传,向国外客户和消费者介绍我方的出口商品。最后,要通过互联网或其它通讯方式,向选定的交易对象发出建交函,建立业务关系。

本模块以网上交易的准备为主线进行模拟运作,包括互联网信息的搜索与推广、拟订出口商品经营方案、拟写及发送与国外客户建立业务关系的建交函等业务环节。

操作一 互联网信息的搜索与推广

进入 21 世纪,电子商务蓬勃发展,互联网更是渗透到了我们生活的每个角落。中国作为“世界工厂”,其对外经济贸易必须越来越多地依靠计算机和网络才能高效、经济地开展。

(I) 互联网信息的搜索

一、主要业务环节

1. 信息搜索前的准备
2. 搜索信息

二、主要技能

1. 正确设置电脑,保证安全
2. 搜索商务信息

三、操作指南

(一) 浏览商务信息

1. 输入网址并浏览 Internet

Internet 或 Web 地址(有时称为 URL,即“统一资源地址”,如: <http://view.china.alibaba.com/cms/promotion/jiaju/index.html>) 通常包含四个部分: 协议名([http](http://))、网站地址(view.china.alibaba.com)、网页所在的文件夹([/cms/promotion/jiaju](http://cms/promotion/jiaju))、网页的名称(index.html)。

2. 设置浏览器的主页

主页是指每次打开 Internet Explorer 时最先显示的页面。一般在“工具”菜单中的“Internet 选项”中可以设置。

3. 设置收藏夹

设置收藏夹将有用的信息收入其中,可以采取分类收藏的方式,以便于日后的查阅或使用。在“收藏”菜单中可以管理收藏夹,并新建、修改、删除收藏夹中的文件夹,以便将收藏的内容分类。

4. 设置浏览器的属性

设置好浏览器的属性,对浏览 Internet 的安全性和稳定性有很关键的作用:

(1) Cookies 就是小的数据包,是一小段由 IE 浏览器储存起来,以帮助一些网站识别用户身份的信息。

(2) Internet 临时文件: 是为了方便下次浏览而保存的临时文件。

(3) “连接”选项卡: 可设置上网的连接方式。

5. 浏览安全保障

为保证浏览安全,应注意以下几个方面的问题:

(1) 安装使用最高版本的 IE

(2) 打上所有 IE 补丁——“工具”选项的“Windows Update”功能

(3) 设定相应的 IE 安全级别: 如果想屏蔽 Cookie 与 ActiveX 控件功能,可以很容易地通过 IE 的安全级别设定功能加以实现。

(4) 禁用 IE 的自动完成功能: 保证在上网时填写的内容不被轻易泄露。

(5) 清除 IE 历史记录: 对于公共电脑,极易造成个人信息的泄露,建议在离开电脑前清除历史纪录。

(6) 使用 IE 保护工具: 目前网上有几款不错的小工具可以即时保护 IE,

① 360 安全卫士 <http://www.360.cn>

② 瑞星卡卡上网安全助手 <http://www.ikaka.com>

(二) 商务信息的搜索

1. 主要搜索网站

(1) 谷歌: www.google.com.cn 全球最大最专业的搜索网站:

谷歌帮助中心—— <http://www.google.com/intl/zh-CN/help/index.html>

(2) 百度: www.baidu.com 目前最主流的中文搜索网站

百度搜索帮助—— <http://www.baidu.com/search/jiqiao.html>

2. 目前我国开展国际贸易主要使用的电子商务网站

(1) 阿里巴巴(<http://china.alibaba.com>)

“阿里巴巴”是全球领先的 B2B 电子商务公司。公司提供有效可靠的平台,连结来自世界各地的中小型买家及卖家。其国际贸易网站(www.alibaba.com) 主要针对全球进出口贸易,中文网站(www.alibaba.com.cn) 针对国内贸易买家和卖家。截至到目前,阿里巴巴的中英文网上交易市场拥有近 3 000 万名注册用户,遍及 240 多个国家及地区。

(2) 中国诚商网(<http://china.trade2cn.com>)

中国诚商网是中国第三方 B2B 电子商务门户网站,由隶属于商务部中国国际电子商务中心的国富商通信息技术发展股份有限公司全力开发及运营,依托先进的技术、成熟的商业模式、全方位的信息渠道和专业的服务团队,为中国内贸、外贸以及海外企业提供完善的阶梯式进出口贸易展示、推广和撮合服务,成为众多国内外企业首选的贸易平台。

(3) 在线广交会(<http://www.cecf.com.cn>)

“在线广交会”是中国商品交易市场平台上最大的商品出口网上交易平台,同时也是首家全面提供广交会参展、交易信息的专业站点,中文和英文两种版本。该平台覆盖广交会参展企业及其商品信息、非参展企业及其商品信息、外商采购需求、国际买家数据库,以及展会综合要闻等多方面内容,并提供商机订阅服务和网上洽谈、订单管理等电子商务工具,全球互联网用户可查询所有内容。

3. 搜索技巧

(1) 参考网站:

① 中文搜索引擎指南网—— <http://www.sowang.com>

② 『高瘦教你玩电脑』之无敌搜索篇: <http://www.sowang.com/sousuo/20050630.htm>

(2) 关键词查询。用所需信息的主题(关键词) 进行查询,避免用一句普通语言进行搜索。

(3) 搜索引擎一般支持多个关键词的同时查询。如:鞋 制造工艺 皮。

(4) 空格或者加号(+) 表示“而且”的关系(即搜索同时出现多个关键词的内容)。如:鞋 制造工艺 皮,或:鞋 + 制造工艺 + 皮。

(5) 使用减号(-) 表示“非”的关系(搜索不包含某个关键词的内容)。如:鞋 制造工艺 皮 - 塑料。

(6) 根据上下文确定要查看的网页。每条搜索结果都包含从该网页中抽出的一段摘要文字,这些摘要提供了搜索关键词在网页中的上下文文字,可以快速地浏览上下文确定是否为可用内容的搜索结果。

(7) 不区分英文字母大小写。所有的字母均当作小写处理,如搜索“SINA”、“Sina”或“sina”,得到的结果都一样。

(8) 限定网站搜索。在关键词前加“site:”,例如搜索“教育 site:news.sina.com.cn”,则只得到网站 news.sina.com.cn 中含有“教育”的网页。

四、模拟运作

(一) 业务背景

请你以一个贸易公司业务员的身份,设置并准备好自己的工作电脑,进行商务信息的搜

索,为进行以后的国际贸易做好准备。

(二) 操作指示

1. 工作电脑的准备

(1) 设置你的 IE 的主页为“阿里巴巴”网站

(2) 修复你的电脑的所有漏洞,保持你的电脑的所有软件都处于最新的更新状态

(3) 安装一种免费安全软件,查杀木马和清理插件,确保你的上网过程的安全

2. 商务信息的搜索

在搜索网站按以下要求搜索信息:

(1) 搜索专业出口服装纽扣的贸易公司的网址,并请列出在哪个网站搜索、关键词和结果条数。

(2) 搜索经营鞋类的企业网站,了解有关企业的背景、产品资料、联系方式等。

(3) 搜索 3 张女装塑料凉鞋的图片。

(II) 互联网信息的推广

一、主要业务环节

1. 信息推广前的准备

2. 进行信息推广

二、主要技能

1. 注册阿里巴巴账号

2. 在阿里巴巴进行信息发布

三、操作指南

(一) 利用网络媒体进行推广的方法

1. 登录搜索引擎

搜索引擎是指存储了各式各样网站资料并时刻处于实时更新中的网络资料库,是一个以关键词检索或目录分类方式提供查询服务的因特网平台,是一种对因特网上的信息资源进行搜索整理,然后根据用户的查询请求把结果反馈给用户的系统。

企业可以将企业网站的信息提交给搜索引擎,让企业网站及相关信息存入到搜索引擎数据库中,以增加与潜在用户通过因特网建立联系的机会。

2. 建立友情链接

友情链接也称交换链接,是指企业网站与一些流量大、知名度高、和自己网站内容互补的网站建立友情链接,即企业网站放置有对方网站的标志(LOGO) 或网站名称,并设置有到对方网站的超级链接;对方网站放置有企业网站的标志(LOGO) 或网站名称,并设置有与企业网站的超级链接。

3. 建立网络社区

网络社区是网上特有的一种虚拟社会。企业可以采用电子公告板(BBS)、聊天室、网络论坛等形式形成网络社区,根据企业营销目标建立相应的主题社区或专栏,积聚各种兴趣相投、志同道合的目标消费者群体。

4. 提供免费服务

提供免费服务或资源,对增加网站的流量是很有效的。但企业提供的免费服务应是与销售的产品密切相关的,这样,所吸引的访问者同时也就是企业的潜在目标顾客。

5. 广告交换链接

网络广告交换链接是目前普遍采用的一种推广网站的方法。企业可以登录一些免费的广告交换链接系统,将系统提供的代码添加到企业的网页中,就可实现网络广告交换链接。如太极链网络广告交换系统(<http://www.textclick.com>)。

6. 电子邮件营销

企业可以建立电子邮件系统,通过电子邮件广告宣传企业网站;企业可以建立邮件列表系统,满足用户订阅邮件信息的需求,也可达到宣传推广企业网站的目标。

7. 行业网站推广

企业可以加入行业网站,利用行业网站的知名度推广企业网站。同时,加入行业网站,可以获得业内的认可和认知,也可增加用户的可信度。

8. 博客营销

博客(Blog,全称Webblog)又名网志,是一种通过日记、评论等形式实现作者与浏览者交流的网站内容管理系统。博客是继E-mail、BBS之后出现的一种新的网络交流方式。

据CNNIC调查结果显示,截至2008年6月底,博客/个人空间和论坛/BBS跻身前十大网络应用,拥有博客/个人空间的网民比例达到42.3%,用户规模已经突破1亿人关口,达到1.07亿人。半年内更新过博客/个人空间的网民比例为28%,用户规模超过7000万人,半年更新用户增长率高达43.7%。

博客营销是指通过博客网站或博客论坛,接触博客作者和浏览者,利用博客作者个人的知识、兴趣和生活体验等传播商品信息、推广企业站点的营销活动。

9. 病毒性营销

病毒性营销也称病毒性推广,是指通过用户的口碑宣传网站,这种宣传信息的方式像病毒一样传播扩散,利用快速复制的方式传向数以千计、数以百万计的受众。病毒性营销已成为网站推广最为独特的手段。

(二) 阿里巴巴的注册步骤

1. 首先登录阿里巴巴中国站 <http://china.alibaba.com>,点击免费注册链接,进入注册页面。在注册页面填入电子邮箱,会员登录名,设置密码和会员身份(选择“卖”/“买”两项之一),这时要输入个人或公司的信息,然后输入验证码后点击“同意服务条款”,提交注册信息。完成注册的第一个步骤。

2. 在新弹出的页面上,会出现注册成功信息,并提示您的登录名,提示您可以进行手机号码验证,验证成功后可使用手机号码进行登录,或点击邮箱取验证,验证成功后可使用邮箱进行登录。