

新编



XINBIAN GAOZHI GAOZHUAN
DIANZI SHANGWU
XILIE JIAOCAI

高职高专

电子商务系列教材

电子商务管理实验指南

DIANZI SHANGWU GUANLI SHIYAN ZHINAN

◎ 主编 黄志平



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>

新编高职高专电子商务系列教材

电子商务管理实验指南

Dianzi Shangwu Guanli Shiyān Zhinan

■ 黄志平 主 编
■ 刘冰涛 副主编

江苏工业学院图书馆
藏书章

重庆大学出版社

内容提要

本书是以高职高专教育的特征定位,并按照电子商务管理的运作流程为逻辑线索编写的,全书包括电子商务规划、网站规划与建设、电子商务运营、促销电子商务四大部分共17个实验,全部以真实的电子商务环境中的案例为范例,不仅能够帮助教师指导学生,而且也有利于学生对学习的自我管理。

· 本书图文并茂,简明扼要,适合高职高专电子商务专业学生使用,同时也可作为电子商务相关专业的人员很好的学习辅助资料。

图书在版编目(CIP)数据

电子商务管理实验指南/黄志平主编. —重庆:重庆大学出版社,2006.8

(新编高职高专电子商务系列教材)

ISBN 7-5624-2872-7

I. 电... II. 黄... III. 电子商务—实验—高等学校:技术学校—教材 IV. F713.36-33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 075053 号

新编高职高专电子商务系列教材

电子商务管理实验指南

黄志平 主编

刘冰涛 副主编

责任编辑:姚正坤 梁涛 版式设计:梁涛

责任校对:谢芳 责任印制:张策

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:张鸽盛

社址:重庆市沙坪坝正街174号重庆大学(A区)内

邮编:400030

电话:(023) 65102378 65105781

传真:(023) 65103686 65105565

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn (市场营销部)

全国新华书店经销

重庆现代彩色书报印务有限公司印刷

*

开本:787×960 1/16 印张:13.5 字数:42千

2006年8月第1版 2006年8月第1次印刷

印数:1—3 000

ISBN 7-5624-2872-7 定价:18.00元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换
版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

编委会

编委会主任：章建新

编委会副主任：冯 勇 戴玉微 袁克强

编 委：（按姓氏笔画为序）

刘 林 张 矢 李 艇

李 艳 李海林 杨国良

周长青 苑静中 钟 强

黄志平 韩晓虎

总 序

近几年来,随着经济的发展和计算机应用技术的普及,电子商务作为现代商务活动中的交易方式已经得到了全社会的关注。据媒体介绍,有关部门已经将其列为当今最具热门的十大职业技术岗位之首。2003年,由于“非典”的出现,诸多制造业、加工业、商业的经营者更加意识到电子商务应用于非接触经济后将会产生巨大的社会和经济效益。纵观较发达国家电子商务发展的历史,结合我国目前电子商务应用现状,可以预见,电子商务在现代商务活动中必将成为重要的交易方式和工具,其在经济发展和企业经营管理中的地位将是有目共睹,不可替代的。

但是,在构思本系列教材之前,系列教材编写委员会在部分地区和相关高职、高专院校进行过调研,深感无论是在电子商务应用方面,还是在电子商务专业的教学方面,依然存在着不容忽视的问题,而这些问题的存在严重制约着电子商务的普及和发展。目前,许多厂家、商家对于应用电子商务并未从认识上予以高度重视,企业由于各方面条件的限制,商业网站建设及推广等硬件设施配置尚显不足,具有电子商务系统知识的专业人员十分缺乏,国家相应的法律、法规尚不完善等等。从高等职业教育发展看,尽管诸多高职院校近几年纷纷设置了电子商务专业并已经取得了相应的教学成果,但仍存在着对电子商务培养目标定位、理论课和实训课程教学体系建设、校外实训基地建设等方面认识不清、重视不够等问题。天津职业大学早在1999年就开设了电子商务专业,并已经有了三届毕业生。该专业作为天津市市级教学改革试点专业,教学人员在专业建设方面为此付出了许多努力,并取得了相

应的成果。在教材建设方面,广大教师在教学实践中体会到,虽然近几年不同门类的电子商务教材很多,有的教材编写也颇具水平,但存在着教材内容之间连贯性不够,知识广度和应用技能深度不一致等诸多问题。为此,作为电子商务专业建设的成果之一,天津职业大学联合了全国部分高职院校教师,在重庆大学出版社的支持下编著并出版了《新编高职高专电子商务系列教材》。本系列教材共计14册,包括:商务基础、统计学原理、简明电子商务法律、电子商务概论、网络技术应用、网站建设与管理、网络安全与认证、网上支付与结算、网络数据库、电子商务与现代物流、网络营销、网络广告、商务网页制作、电子商务管理实验指南。

本系列教材的特点在于除系统介绍电子商务相关理论知识和应用技术外,侧重于各册书体现统一的教学目标和专业课程教学大纲,在内容方面,要求各册书相互衔接,互相补充,着重体现高职教育应用型教学特点的要求。在编写结构、体例方面,编委会力求做到简明、扼要,各册书均列出学习目的、本章小结和复习思考题及相关案例,以便教师教学和学生的学习。本系列教材的主编均是高职院校中具有副高级以上职称,从事多年电子商务专业的教学,在相关教材编写方面有着丰富经验的教师。编委会在教材编写过程中召开了数次研讨会,以保证系列教材的编写质量。在系列教材编写过程中,重庆大学出版社的领导和编辑给予了极大的支持和帮助,对此,编委会表示真挚的感谢。本系列教材预计在2005年秋季出版,届时,还请广大教师、同学和读者提出宝贵意见。

高职高专《电子商务系列教材》编委会

2004年7月

前 言

电子商务是网络信息技术与商务管理结合的产物,随着网络信息技术的迅速发展,电子商务不仅渗透到国民经济的各个领域,而且也开始进入人们的日常生活之中。但是作为电子商务专属的学科理论目前还处于起步阶段,电子商务所涉及的法律、技术方面的问题也有待进一步探索,尤其是电子商务专业与信息技术专业、市场营销专业存在着知识结构重叠、界限不明的问题,这就使得电子商务专业的学生在学习时感觉内涵较虚,定位较模糊。因此,加强电子商务专业的技能训练,就显得十分必要。技能训练的关键是选择好训练环境,如果将学生放置于教师虚拟的环境中进行训练,实在是有点舍近求远,因为真实的互联网就在每个学生的身边,只要教师建立起适当的指导体系,就能够使学生身临其境地实践。本教材也正是基于这样的指导思想下编写的。

本教材是以电子商务管理的运作流程为逻辑线索编写的,它包括电子商务规划、网站规划与建设、电子商务运营、促销电子商务四大部分共 17 个实验,而每个实验又分实验目的、实验条件、实验内容、实验步骤、相关知识与背景资料,以及实验习题(主要是技能训练题)等六个层次。这些实验全部是以电子商务的真实案例为范例,不仅能够帮助教师指导学生,而且也有利于学生对学习的自我管理。本书图文并茂、简明扼要,既是电子商务相关专业人员的很好的辅助教材,也是电子商务爱好者的有益读物。本书还制作有配套的电子版教学包。

本书由重庆职业技术学院黄志平任主编,参加编写的还有河南职业技术学院的刘冰涛,石家庄职业技术学院的田玉

山、王文博,江西工业工程职业技术学院的吴俊兴、姚伟,重庆职业技术学院的刘雅丹、沈宇红。本书的问世,得到了重庆大学出版社的鼎力支持,作者的家人也为其提供了宽松的环境,在此,表示衷心的感谢;同时,在本书编写过程中参考了大量的文献、资料,对有关的作者,也表示深厚的谢意。

由于作者公务繁忙,《电子商务管理实验指南》时至今日才付梓,书中也难免存有许多不足,真诚期望读者提出宝贵的意见(我们邮箱是:huang_zp@126.com),以便在再版时改进、完善。

编 者
2006 年 8 月

教师信息反馈表

为了更好地为教师服务,提高教学质量,我社将为您的教学提供电子和网络支持。请您填好以下表格并经系主任签字盖章后寄回,我社将免费向您提供相关的电子教案、网络交流平台或网络化课程资源。

请按此裁下寄回我社或在网上下载此表格填好后E-mail发回

书名:		版次	
书号:			
所需要的教学资料:			
您的姓名:			
您所在的校(院)、系:	校(院)		系
您所讲授的课程名称:			
学生人数:	____人	____年级	学时:
您的联系地址:			
邮政编码:		联系电话	(家) (手机)
E-mail:(必填)			
您对本书的建议:		系主任签字	
		盖章	

请寄:重庆市沙坪坝正街174号重庆大学(A区)
重庆大学出版社市场部

邮编:400030

电话:023-65111124

传真:023-65103686

网址:<http://www.cqup.com.cn>

E-mail:fxk@cqup.com.cn

目 录

第1章 电子商务规划	1
1.1 实验1 认识电子商务	1
1.2 实验2 网络市场调研	11
1.3 实验3 电子商务规划	44
1.4 实验4 筹集资金	49
第2章 网站规划与建设	54
2.1 实验5 网站建设规划	54
2.2 实验6 网站架设	57
2.3 实验7 网页制作	71
2.4 实验8 网络安全	80
第3章 电子商务运营	94
3.1 实验9 网上信息发布	94
3.2 实验10 网上购物	108
3.3 实验11 网上拍卖	120
3.4 实验12 网上支付与结算	133
3.5 实验13 网站维护[后台管理]	145
第4章 促销电子商务	159
4.1 实验14 网站推广	159
4.2 实验15 网络广告	172
4.3 实验16 电子商务的促销	187
4.4 实验17 建立网上品牌	197
参考文献	202

第 1 章 电子商务规划

1.1 实验 1 认识电子商务

1.1.1 实验目的

认识网上交易的三种模式:对于企业与消费者之间的电子商务(Business to Customer,简称 B2C 模式),主要了解网上营销的特点、流程,并体验网上购物;对于企业间的电子商务(Business to Business,简称 B2B 模式),主要了解企业间电子商务流程;对于消费者与消费者之间的电子商务(Customer to Customer,简称 C2C 模式),主要了解交易流程,体验消费者与消费者之间的交易。

1.1.2 实验条件

可以连接国际互联网的网络环境。

1.1.3 实验内容

- 网上营销的特点、流程,体验网上购物。
- 交易中心的电子商务运作流程。
- 拍卖中心注册交易的流程。

1.1.4 实验步骤

1) 进行网上购物

(1) 打开浏览器,在地址栏中输入卓越网地址 www.joyo.com。如图 1.1 所示。



图 1.1

(2) 进行注册,以获得一个账号。点击“注册”,进入注册页面,填写有关信息。点击“确定”。如果信息无误,即可注册为会员,并获得一个账号。如图 1.2 所示。

(3) 再次登录进卓越网站,输入刚刚申请的用户名及密码。选择你感兴趣的商品,放入购物车,选购完毕查看购物车。如图 1.3 所示。

可以点击页面上端右侧的购物车图标,查看购物车。如图 1.4 所示。

(4) 点击“进入结算中心”进行结算。选择结算的方式。如图 1.5 所示。

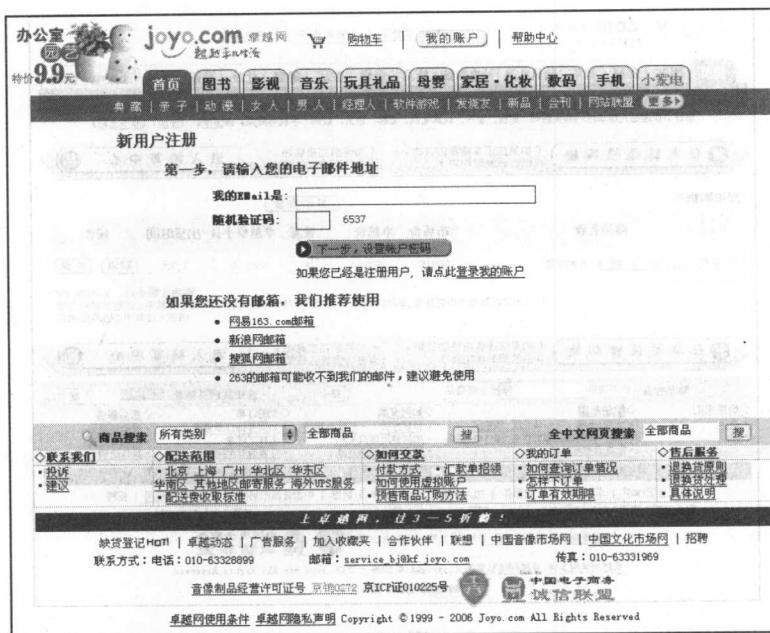


图 1.2



图 1.3



图 1.4

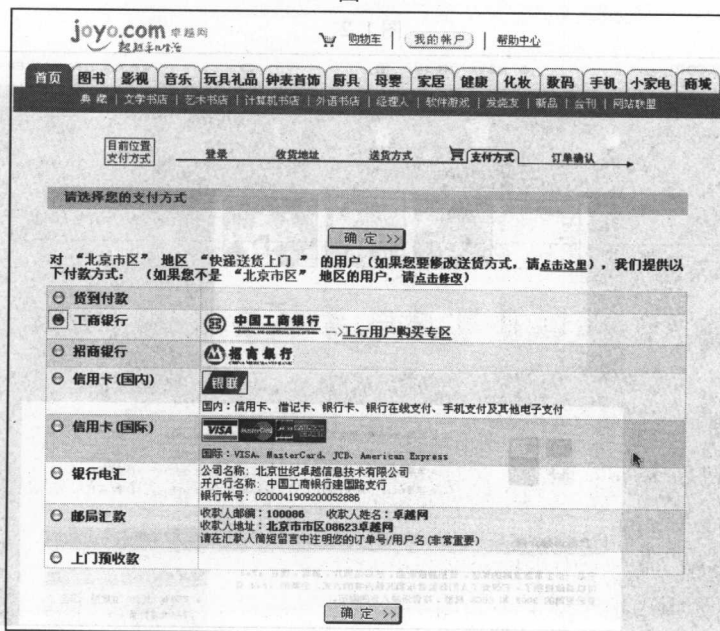


图 1.5

(5) 将最后显示的订单号及地址记住。

2) 企业间的电子商务过程

(1) 进入阿里巴巴网站 <http://china.alibaba.com>。单击“了解阿里巴巴”链接浏览网站。如图 1.6 所示。



图 1.6

(2) 在首页的右侧了解网站的电子商务过程:注册、贸易过程等。如图 1.7 所示。

3) 观察网上拍卖

(1) 进入大中华拍卖网站主页 (<http://www.ibid.com.cn>), 认识这个网站最基本、最重要的功能。如图 1.8 所示。

注册登记, 成为大中华拍卖网会员, 并登录。如图 1.9 所示。

(2) 在大中华拍卖网上拍卖图书。点击导航栏上“我要卖”标签, 进行商品拍卖信息的录入与处理。如图 1.10 所示。

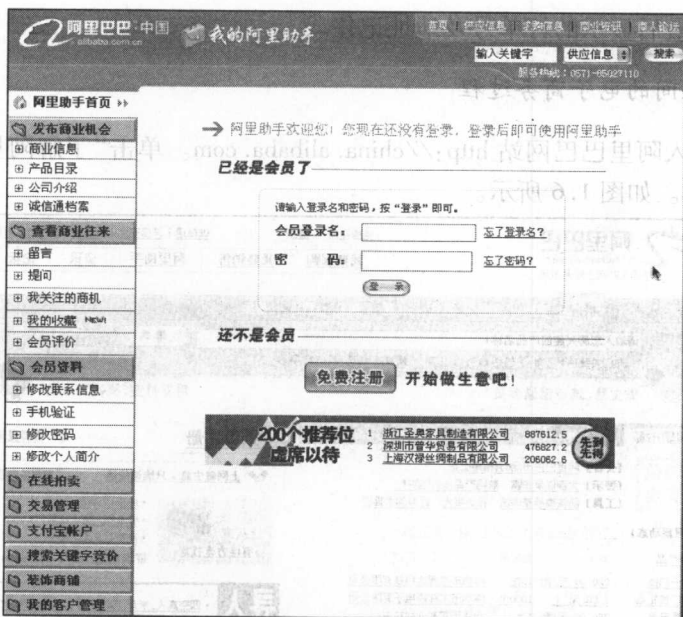


图 1.7



图 1.8



图 1.9



图 1.10