

新世纪高校信息技术与信息管理系列教材

刘兰娟 编著

电子商务网站开发

DIANZI SHANGWU WANGZHAN KAIFA




上海财经大学出版社

新世纪高校信息技术与信息管理系统教材

电子商务网站开发

刘兰娟 编著

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

电子商务网站开发/刘兰娟编著. —上海:上海财经大学出版社,2003.5
(新世纪高校信息技术与信息管理系统教材)

ISBN 7-81049-872-X/TP·17

I. 电… II. 刘… III. 电子商务-网站-高等学校-教材 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 010003 号

责任编辑 李宇彤

封面设计 周卫民

DIANZI SHANGWU WANGZHAN KAIFA

电子商务网站开发

刘兰娟 编著

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海崇明县裕安印刷厂印刷装订

2003 年 5 月第 1 版 2003 年 5 月第 1 次印刷

787mm×960mm 1/16 20 印张 413 千字

印数:0 001—5 000 定价:28.00 元

序

20 世纪过去了,信息技术的飞速发展使世界变得越来越小。信息技术渗透到各个领域,企业家可以利用信息技术使企业经济规模无限扩张,旧的企业模式已不再适应新的经济环境。不管你愿意与否,作为信息世纪的工作人员,均要学习信息技术。学会使用信息技术处理业务、重组企业流程、改造自己的学习方式和生活方式是至关重要的。

学习信息技术,远不止只会用 Word 打字、用因特网收发 E-mail,而是要有以下的素质:

1. 具备一定的信息技术知识。懂得它的原理,了解它的作用,能利用计算机处理日常业务,借助通讯工具与人协同工作。如能建立个人数据库、个人网站等则更好。

2. 具备较强的信息意识。遇事很容易想到运用信息技术来解决,也知道什么事由信息技术解决更好。

3. 可以使用信息技术去协助企业提高效率、提高效益,从而获得竞争优势。

我国信息技术的应用尚处于初始阶段,既懂技术又懂管理的人才极少,技术与管理之间的鸿沟很深,这已成为我国信息化的一大障碍。鉴于此,编写一套《新世纪高校信息技术与信息管理系统教材》已成为当务之急。

上海财经大学经济信息管理系是我国在信息技术与信息管理系统领域最早成立的系科之一,一直为全校各类专业开设这方面的课程,并积累了丰富的经验。这套教材是由最具经验的老师编写的,内容适当、讲解深入浅出,适合高等院校信息技术与信息管理系统类课程的本科生教学需要,也可作为 MBA 的教材,对于在职的企业管理人员和技术人员也有参考价值。

薛华成

2003 年 2 月 8 日

前 言

网络正在改变我们生活的方方面面,当企业将因特网技术融入关键的商业过程中时,它们开始得到了真正的商业利益。电子商务(Electronic Commerce)是一个充满活力、具有巨大开发前景的新兴市场。在人类社会从工业时代走向知识经济时代的巨大变革中,电子商务这种崭新的运作模式的出现,无疑是一次史无前例的产业革命。它的迷人之处在于互动性、集中处理和让人们通过更富深远意义的方式来进行商业活动。

无论是BtoB(Business to Business)还是BtoC(Business to Customer),对企业来说,都将意味着巨大的商机。面对电子商务,企业应在更为广阔的市场空间调整其发展战略,对传统的企业业务流程实施再造,提高其效率与质量。企业经营者应抓住这一契机,正视企业在电子商务时代的位置,促进企业的腾飞。

企业电子商务运作是大势所趋。因特网已经使得企业保持优势的时间缩短至半年甚至更少,即使那些习惯在高尔夫球场上以握手式谈生意的老牌银行家也坐不住了,如果不采取更积极的态度扩张因特网与电子商务的应用,企业目前的优势很容易在剧变的网络时代被取代。

电子商务是利用现代信息网络进行商务活动的一种先进手段。作为创新的经济运行方式,其影响远远超过商业领域。电子商务是推动未来经济增长的关键动力,它将打破时空界限,有效地降低企业生产成本,提高企业的竞争能力。

本书将着重对企业如何建设电子商务网站进行详尽透彻的介绍,从“规划—设计—测试—推广—发布”这几个步骤入手,作深入分析。本书以“理论+实践”为宗旨,为读者提供互动的学习环境,手把手地教你设计和制作电子商务网站。

本书用由浅入深、循序渐进的方法,介绍电子商务网站的策划、架构、实际制作及最终的发布过程,结合最前沿的教学思路、最新的网页制作工具、最典型的实例进行分析和指导,使读者能够更全面地了解电子商务概念、更熟练地掌握电子商务网站的开发技巧。

在阅读本书的过程中,您不仅能学会如何建立自己的电子商务网站,制作出自己的Web页面,更重要的是能够充分理解如何制作电子商务网站,如何成功地在网站上将自己的产品、构思、想法更加快捷、便利地让更多的用户得到它、使用它,从而使用户最终成为企业的消费者。

2 电子商务网站开发

在每章的最后,我们都为读者提供了一个模拟的任务,使读者能够有机会亲身体会和实践每章学到的内容,真正做到对知识的融会贯通。在学习完本书之后,读者仍然可以把本书作为实际操作时的参考书,随时翻阅。

我们只有不断反复地学习和实践,才能把握瞬息万变的科学技术。在这个充满竞争的信息时代,惟有熟练掌握专业能力的工作者才能出类拔萃。

全书共十二章,第一章通过大量的案例,介绍了电子商务网站的基本知识、开发原因、建设方案、规划及电子商务网站建设的全过程。第二章至第十一章,以一个实际的网站(中昊化工交易网,<http://www.sccn.com.cn>)为主线,介绍了电子商务网站的创建、管理和网页设计技术。第十二章介绍了域名申请与空间租用、电子商务网站的测试、发布和维护等内容。

本书由在教学第一线、具有丰富教学经验的老师编写而成,其中第一、二、十二章由刘兰娟编写,第三至第七章由张雪凤编写,第八至第十一章由李卫峰编写。本书的编写还得到了中昊化工交易中心黄诚始先生的帮助和欧洲同学的积极参与。

本书在介绍电子商务网站创建和网页制作时,使用的工具是Micromedia公司的“三剑客”,即Dreamweaver MX、Flash MX和Fireworks MX。本书既可作为大专院校师生学习网站设计和开发的教材,也适合网页设计与制作人员以及网站管理人员阅读。

由于作者水平有限,书中的不足及错误之处敬请读者批评指正。

本书的编写得益于相关的参考资料。在此,谨向书中参考文献列出的作者及参考网站表示感谢!

编者
2003年1月

目 录

序/1

前 言/1

第一章 电子商务网站/1

第一节 引言/2

第二节 电子商务网站的基础知识/3

第三节 电子商务网站的开发原因/11

第四节 电子商务网站的建设方案/22

第五节 电子商务网站的规划/28

第六节 电子商务网站的实施/31

本章小结/39

复习思考题/40

第二章 创建电子商务网站/42

第一节 简介/42

第二节 Dreamwaver MX 简介与安装/43

第三节 使用向导创建电子商务网站/47

第四节 创建自己的电子商务网站/51

第五节 电子商务网站的设置/54

第六节 电子商务网站的兼容性设置/56

第七节 电子商务网站的打开、关闭和删除/59

本章小结/61

复习思考题/62

2 电子商务网站开发

第三章 准备网页素材/63

第一节 网页和主页/63

第二节 网页组成元素和素材准备/63

第三节 用 Fireworks MX 制作图像/66

第四节 用 Flash MX 制作动画/83

本章小结/95

复习思考题/96

第四章 创建网页/97

第一节 创建新网页文件/98

第二节 添加标题图像和水平线/100

第三节 文字的输入、编辑和格式化/102

第四节 使用 CSS 样式/111

第五节 添加 Flash 动画/123

第六节 设置图像属性/124

第七节 设置页面属性/128

第八节 预览页面/130

本章小结/132

复习思考题/132

第五章 建立超级链接/134

第一节 超级链接/135

第二节 建立超级链接/137

第三节 超级链接的管理/153

本章小结/159

复习思考题/160

第六章 表格和层/161

第一节 在标准视图中创建和修改表格/162

第二节 在布局视图中绘制表格/172

第三节 利用表格制作主页/174

第四节 层的创建和属性设置/178

第五节 利用层建立企业名录页面/186

第六节 层与表格的转换/188

本章小结/191

复习思考题/191

第七章 模 板/193

第一节 模板简介/194

第二节 创建模板/195

第三节 运用模板/201

第四节 修改模板/204

本章小结/207

复习思考题/207

第八章 使用框架和框架集/209

第一节 框架和框架集介绍/209

第二节 创建框架和框架集/210

第三节 设置框架和框架集属性/212

第四节 在框架中使用超链接/215

本章小结/217

复习思考题/217

第九章 表 单/218

第一节 表单介绍/218

第二节 创建表单/220

第三节 设计表单/222

本章小结/232

复习思考题/232

第十章 Web 应用程序/233

第一节 Web 应用程序介绍/233

第二节 Web 应用程序的工作原理/233

第三节 选择服务器技术/236

第四节 在 Windows 中安装 Web 服务器/237

第五节 在 Windows 中管理 Web 服务器/239

4 电子商务网站开发

第六节 安装 ASP 应用程序服务器/242

第七节 在 Dreamweaver MX 中开发 Web 应用程序/243

第八节 创作动态页/246

本章小结/247

复习思考题/248

第十一章 使用数据库/249

第一节 数据库介绍/249

第二节 访问数据库/250

第三节 业务背景与开发准备/252

第四节 创建列表页——用“动态表”创建/256

第五节 创建搜索页/258

第六节 创建主/详细页/261

第七节 创建注册页/263

第八节 创建登录页/265

第九节 创建插入记录页/268

第十节 创建列表页——分块创建/270

第十一节 创建更新记录页/272

第十二节 创建删除记录页/274

第十三节 添加访问限制与输入检查/276

本章小结/278

复习思考题/279

第十二章 电子商务网站的后期建设/280

第一节 域名申请与空间租用/280

第二节 电子商务网站的测试/287

第三节 电子商务网站的发布/291

第四节 电子商务网站的维护/305

本章小结/309

参考文献/310

第一章 电子商务网站

【案例】

德国贝塔斯曼集团作为世界第四大媒体集团,被誉为最具全球性的传媒公司。以前,中国消费者通过贝塔斯曼印制的宣传手册,以电话和邮件订购的方式在贝塔斯曼购书,这种方式不仅使得消费者对于书籍选择的范围很局限,而且贝塔斯曼在印刷宣传品上的成本投入非常巨大。同时,处理订单时由于过程繁琐,贝塔斯曼需要投入大量的人力物力。因此,这些问题的存在使得贝塔斯曼的这种购书方式始终没有体现出相对于传统书店的真正优势。

2000年12月,贝塔斯曼集团在中国投资建设了电子商务网站——贝塔斯曼中国在线(<http://www.bolchina.com>),目的是为消费者提供最新、最详细的书讯服务,包括新书上市、热卖书籍和畅销书的信息等。同时,网站拥有一个庞大的数据库,使得读书爱好者可以足不出户逛书城,只需轻松点击就可以订购书籍,真正体会网络带来的优质服务。目前,贝塔斯曼在线在中国7个城市提供货到付款服务。除此之外,消费者可选择其他付款方式,如信用卡、邮政汇款和银行转账等。在全国范围内,消费者可选择普通邮寄服务或特快专递服务。在个别城市,贝塔斯曼可提供到户特别快递服务(贝塔斯曼在线特快专递),客户可在数小时内收到订购商品。

在阅读本书之前,你可能还无法体会到电子商务的威力,对电子商务仍然一知半解、云里雾里。不过,在阅读本书之后,读者将不仅仅是了解电子商务,更能亲自体验和掌握电子商务网站的制作技巧,置身于电子商务的世界之中。在你阅读本书的过程中,你会不断地体会到当今世界的瞬息万变,触摸到信息给我们的事业带来的无限契机。我们将陪伴你遨游在信息的海洋中,去领略信息资源的巨大潜力。

今天,我们已经进入了一个以知识作为生产力的时代,商家正在比以前更多地利用信息以获得竞争优势,这就是信息时代,高精度和快速度成为企业在竞争中赖以生存的保障。如何及时获得信息以及如何筛选琳琅满目的信息,已成为企业目前成功融入信息时代所必须解决的最大问题。许多企业把“信息化”看做是进入信息时代的通道,但是,信息化是一个大的概念,它包含了很多内容,其中有ERP(Enterprise Resource Planning,企业资源计划)、CRM(Customer Relationship Management,客户关系管理)、SCM(Supply

2 电子商务网站开发

Chain Management,供应链管理)和 EC(Electronic Commerce,电子商务)等。

20 世纪 90 年代,随着因特网的不断发展,基于因特网的电子商务也在不断进步。在本书中,让我们开始逐渐了解这个当今的最热门——电子商务,并且将详细讲述电子商务网站的开发过程。

第一节 引言

今天,进行电子化经营的流行术语就是电子商务。在本章开始的时候我们已经提到,企业要拥有竞争优势,就需要有充足的信息资源作保证,而企业实现信息化的其中一个途径就是电子商务。电子商务是一种全新的商业视角,我们在以后的学习中还要逐步认识它的全部潜力。

首先,先让我们来了解电子商务企业的主要特征。

- 整个机构是整合的和流水作业的——从商店到呼叫中心,从仓库到供应商,每个员工、商务合作伙伴、客户和供应商都是在线的,共享最新信息。
- 对企业部门进行 360 度的观察,对客户进行全面观察,它提高了决策能力和竞争能力。
- 向客户和员工提供了自我服务式的应用,从而降低了运营成本,提高了数据的准确性。
- 与供应商在线协同工作,便于让供应商管理库存,比以往更快更省地提供产品和服务。
- 扩大全球市场时,首先想到“Web”。

我们可以看到,电子商务就在我们的周围,我们正置身于电子商务的革命之中。使用因特网技术,企业的业务可以转化成电子商务,按我们所知的那样,彻底重新定义商务。实际上,作为电子商务,对企业运作至关重要的四个方面都应发生变化。

1. 商务文化——电子商务要从根本上改变员工的沟通与工作方式。
2. 商务技术——得到完全彻底的改造,它使整个企业的运作更灵巧和更有成效。
3. 业务流程——使用因特网,将显著改善企业内部和外部的日常流程。
4. 企业结构——电子商务使企业能够重塑其全球架构和管理架构,能够以极有效的方式和极低的成本做生意。

在深入我们的话题之前,请先看以下案例。

【案例】

Soft&Tec 是位于意大利 Imola 的一家小型软件公司,它主要是面向广大旅行社,实施电

子旅游系统。该公司在提出旅游管理信息系统时,面临的主要难题有两个:一、新系统必须能在各旅行社和旅游客户使用的不同软硬件系统中灵活沟通;二、该系统对于 Soft&Tec 和其客户来说,价格不能太高。

为了解决这两个难题,Soft&Tec 开始使用 Java 和 IBM VisualAge 编程环境。在为意大利著名的 Marsupio 旅游集团推出名叫 e-Travel 的电子系统后,很快为该旅游集团降低了成本,同时提高其业务流程。Soft&Tec 在开发和调试 Marsupio e-Travel(该公司系列旅游应用方案的第一个产品)时节约了大量时间和金钱。

使用 e-Travel 的各旅行社的工作人员可以十分方便地传递和交换电子信息。旅游协调员或旅行社经理可以通过电子邮件接收旅游建议,包括照片和图像。如果经理同意该建议,该旅游项目就可以放在旅行社网络的常规电子目录上。

任何工作人员都可访问客户记录以帮助该客户。以前,每位工作人员只能接待特定的客户,现在,新系统使新工作方法成为可能,客户网上的记录可以为财务部发账单。e-Travel 系统统计时甚至可使用意大利里拉和欧元。由于减少了文本文档、电话和传真的使用,Marsupio 目前在旅游文件管理和客户服务方面的成本至少降低了 18%。

电子商务是一个基于因特网的系统,因特网的进步已经使电子商务的应用得到了长足的发展。透过我们所讨论的电子商务企业的特征并结合以上例子,让我们来讨论一下电子商务的主要优势所在。

第一,拉近了与客户的距离,便于企业直接与客户进行沟通和交流。Soft&Tec 公司通过 e-Travel 电子商务软件使得每位员工只能接待几位客户的工作方式得以转变,客户可以从多方面接触企业,企业也可以从多方面为客户服务。更令人欣喜的是,如此多点接触式的客户服务方式还使得 Soft&Tec 公司有能力和更多的客户,e-Travel 电子商务软件拉近了顾客与 Soft&Tec 的距离,不仅拓展了 Soft&Tec 的客户服务范围,更扩大了 Soft&Tec 的客户资源。

第二,企业通过无纸化运营方式,可以缩短处理文档的时间,简便文件管理。在 Soft&Tec 的公司里,通过电子商务的运用,减少了文本文档、电话和传真的使用,最终使得旅游文件管理和客户服务方面的成本至少降低了 18%。

现在,读者对电子商务网站的作用有了初步的了解,相信你一定已经跃跃欲试。那么,请读者跟随着我们一起,进入电子商务网站之中,去了解电子商务网站的概念、结构和建设。同时,我们也将通过丰富的案例介绍,帮助读者理解和运用网络技术,引领读者去做一个优秀的电子商务网站的开发者。

第二节 电子商务网站的基础知识

在引言中我们曾经提到“贝塔斯曼在线”,在开始本节内容之前,请跟随我们去一起认

识一下这个网站,了解一下电子商务网站的结构。

打开浏览器,在地址栏中键入“http://www.bolchina.com”之后,我们进入的是电子商务网站的“门面”。一般电子商务网站在“门面”上会下大功夫,不论是内容还是形式都是吸引顾客的关键。让我们看看“贝塔斯曼在线”是怎么做的,如图 1-1 所示。



图 1-1 “贝塔斯曼在线”主页

最先映入眼帘的是那一块大型的广告以及特意弹出的小窗口,它让我们知道该电子商务网站的促销活动和目前的畅销商品。用一句现在流行的话,就是“吸引了我们的‘眼球’”,这样的效果就好比是书城中长期挂出的横幅,告诉我们“×××正在举行大型签名售书活动”一样。

接下来,我们试着进入网站的栏目中选购书籍。在茫茫书海之中,我们并没有迷茫,因为电子商务网站可以把商品的介绍做得很详细,并能对各类商品进行各种方式的归类。在“贝塔斯曼在线”之中,图书、影像、音乐、软件四个频道把商品分成了四类。当我们进入频道,畅销排行、新品快递、分类浏览、特价店又可以引领不同的消费者购买适合自己的商品。在这些分类中还有许多不同的分类,我们在这里就不一一罗列了。

一旦我们选中某个商品,我们还可以看到此商品的详细介绍、照片以及网友们的评价、打分,等等,如图 1-2 所示。

电子商务网站给予我们一种方便的购物方式以及一种踏实的购物环境。

现在,让我们暂时止步于此,开始进入我们的话题,谈一谈电子商务网站的基本概念。



图 1-2 某个商品的页面

一、电子商务的基本概念

在开始讲解电子商务网站之前,先让我们了解一下电子商务的基本概念。

电子商务源于英文 Electronic Commerce,简称为“EC”。顾名思义,其内容包含两个方面,一是电子方式,二是商贸活动。电子商务指的是利用简单、快捷、低成本的电子通讯方式,买卖双方不谋面地进行各种商贸活动。^①

电子商务可以通过多种电子通讯方式来完成。简单地说,比如通过打电话或发传真的方式来与客户进行商贸活动,似乎也可以称作为电子商务;但是,现在人们所探讨的电子商务主要是以 EDI(电子数据交换)和因特网来完成的,尤其是随着因特网技术的日益成熟,电子商务真正的发展将是建立在因特网技术上的。所以也有人把电子商务简称为 IC(Internet Commerce)。

从贸易活动的角度分析,电子商务可以在多个环节实现,由此也可以将电子商务分为两个层次:较低层次的电子商务,如电子商情、电子贸易、电子合同等;最完整的也是最高级的电子商务应该是利用因特网网络能够进行全部的贸易活动,即在網上将信息流、业务流、资金流和部分的物流完整地实现,也就是说,可以从寻找客户开始,一直到洽谈、订货、在线付(收)款、开出电子发票以至到电子报关、电子纳税等都通过因特网一气呵成。

要实现完整的电子商务还会涉及到很多方面,除了买家、卖家外,还要有银行或金融机构、政府机构、认证机构、配送中心等机构的加入才行。由于参与电子商务中的各方在

^① 引自联动数据 5113.com。

物理上是互不谋面的,因此,整个电子商务过程并不是物理世界商务活动的翻版,网上银行、在线电子支付等条件和数据加密、电子签名等技术在电子商务中发挥着重要的不可或缺的作用。

【知识积累】

网上银行又称网络银行、在线银行,是指银行利用因特网技术,通过因特网向客户提供开户、销户、查询、对账、行内转账、跨行转账、信贷、网上证券、投资理财等传统服务项目,使客户可以足不出户就能够安全便捷地管理活期和定期存款、支票、信用卡及个人投资等。可以说,网上银行是在因特网上的虚拟银行柜台。网上银行究竟能给银行和用户以及商户带来什么好处呢?首先,网上银行可以减少固定网点数量、降低经营成本,而用户却可以不受空间、时间的限制,只要一台 PC、一根电话线,无论在家里,还是在旅途中都可以与银行相连,享受每周 7 天、每天 24 小时的不间断服务。其次,网上银行的客户端由标准 PC、浏览器组成,便于维护。网上 E-mail 通信方式也非常灵活方便,便于用户与银行之间,以及银行内部之间的沟通。^①

二、电子商务网站

不论是较低层次的电子商务还是最高层次的电子商务,都需要基于一个平台,即电子商务平台,而平台的核心就是电子商务网站。

目前电子商务网站大致可以分为信息服务网站、电子购物与贸易网站、电子银行与金融服务网站。

1. 信息服务网站

信息服务网站的内容主要包括联机的新闻、商业信息、财经业务、科学教育、图书杂志、音乐以及电影等形式的信息服务和通信网络提供的软件服务。例如,对于联机的新闻,到 2000 年年底全球已有超过 10 000 家的报社开设信息服务网站,提供电子新闻的相关服务,并且从 1998 年开始,以 180% 的爆炸性速度增长,给报社带来了无限的商业机会和便宜的推广渠道。同时,许多网络媒体已经对新闻内容进行收费,如著名的 Trade-Made、MarketEye 网站,通过对部分内容的收费,真正突出了信息服务网站的商务价值,体现了网络对于商业的独特内涵。

^① 引自联动数据 5113.com。

2. 电子购物与贸易网站

电子购物与贸易的主要目标是实现市场、订货、支付和运送等各个商贸环节在网上的实现和运行。目前,许多公司、企业纷纷在 Web 上开发自己的网站来介绍自己的产品和服务。贸易也是一个广泛的应用领域,Commerce Net 可以说是最早倡导电子商务的先驱,目前,各大商务服务及商品提供者都在此设有服务窗口,不仅有琳琅满目的产品信息和优惠的价格,还配有详细的专家评论,牢牢抓住了网上用户的心理。产品集日常生活之所需,从办公用品到居家的衣、食、住、行、乐一应俱全。

据美国 NIIT(国家信息基础设施实验)报告:1999 年,电子市场在美国的市场额度为 20 亿美元,2000 年增加到 GDP 总数的 15%,并且 NIIT 正在致力于电子商务的应用试验系统研究。美国克林顿政府曾要求联邦政府在 1997 年 1 月 1 日起各部门的采购将全面采用电子商务方式。不难看出,联邦政府是电子商务的一个重要参与者。为了实现总统的指令,美国专门成立了一个跨行业的工作组(XIWT),它发表的一份报告称:当今的线上采购占全球总销售额的 4%,这个百分比在未来的 6 年内将会翻一番。跨行业工作组预言,到 2005 年,基于电子商务的业务数量将上升 170 亿美元,接近当前全球使用信用卡业务的一半。报告向大家展示了电子商务美好的未来。毫无疑问,电子商务将作为提高国家经济运行效果的一项重要战略。而现在的事实证明,当时美国政府的报告预测甚至还偏低,目前,全球通过网络购物的总交易额已经超过万亿美元。

3. 电子银行与金融服务网站

电子银行与金融服务也是电子商务取得可观效益的一个方面,目前,已经实现的有电子支票、电子货币,等等。进军线上金融服务主要有以下几路人马在竞争:信用卡公司、网络服务公司、大型银行、财务软件公司和一些热衷于电子现金的新公司。其中,引人注目的有 VISA 与 Carnegie Mellon 大学的合作项目——The NetBill Electronic Commerce Project,它形成了网络支付系统的雏形,用以支持因特网上各种劳务及商品交易的网络支付。NetBill 的工作类似转账卡,提供验证、账务管理、交易处理、收费及报表服务。

前面我们所讨论的“贝塔斯曼在线”就是一个典型的“电子购物与贸易网站”。现在,让我们再看一个案例,并请读者分析一下案例中所提及的网站类型。

【案例】

美洲银行日前推出了一项电子商务服务,声称将为中小型企业开展在线业务提供端对端服务,并包括网络联接到在线店铺的创建。

使用美洲银行这项名为“因特网订购中心”的一揽子服务,使用户既可以创建电子店铺,也可以在现有店铺内应用在线收款处理系统。该服务还提供了一套监控销售、库存及发运信息等工具,同时,美洲银行还提供信用卡交易处理业务。从事曲棍球棒进口业务的斯蒂夫·