

全程电子商务系列丛书

大学生 创业之旅

——探秘全程
电子商务

陈申 著



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

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

全程电子商务系列丛书

大学生创业之旅 ——探秘全程电子商务

陈申 著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内 容 简 介

本书以两个普通大学生由创业之初筹措 20 万元,用一年时间实现 270 万元销售额和 38 万元利润的自主创业经历,详细讲述了他们在一个几乎涉及“生意经”所有“技术”手段的传统行业中如何充分利用互联网时代的企业营销和管理工具。

书中主人公曾经面临创业和就业的两难境地。在迷失创业方向后,懂得了创业计划书的作用,学会了撰写创业计划书;经历了一个公司建立的基本流程;掌握了采购管理、销售管理、库存管理和物流的基本规律,学会了编制三大财务报表进而诊断企业的经营状况;学会了用全程电子商务平台来管理传统业务和开展基于互联网的业务。

本书可供大学生和所有有志于自主创业及愿意建立小企业或者已经在经营小企业的人们阅读。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业之旅:探秘全程电子商务 / 陈申著. —北京:电子工业出版社, 2009.9

ISBN 978-7-121-09528-3

I. 大… II. 陈… III. 电子商务—商业经营—中国 IV. F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 164812 号

策划编辑:刘宪兰

责任编辑:徐蔷薇

漫画作者:李琳

印刷:北京市天竺颖华印刷厂

装订:三河市鑫金马印装有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开本:720×1000 1/16 印张:16.25 字数:198 千字

印次:2009 年 9 月第 1 次印刷

印数:4000 册 定价:33.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

全程电子商务系列丛书

编委会名单



编委会主任：李 琪 杨 春

编委会执行副主任：刘古泉 刘宪兰

编委会主编：刘古泉 杨汉东

编委会执行委员：黄福玉

编委会委员（排名不分先后）：

陈 申 耿 骞 苟娟琼

杨 洋 应 哲 刘晓晶

序 言



看到“全程电子商务”，读者心中不免会有一连串的疑问，这是一个什么新事物呢？与电子商务有怎样的不同？又有什么用途？

“全程电子商务”的确是一个创新的理念，是国内的金算盘软件公司首开先河，在 2006 年 6 月提出并发布商用产品的，也是迄今为止由国内企业率先提出并在国际上得到响应和支持的基于 IT 的管理理念。

自从 20 世纪 60 年代计算机被用于企业管理以来，新的管理思想随着技术和需求的发展不断出现，如 MRP、ERP、CRM、EC 和 SCM 等。而此前，中国的企业多跟随国外的厂商而鲜有创新的理念出现，“全程电子商务”理念的出现打破了这一僵局，让中国管理软件厂商走向了世界。

互联网是把世界变平的一种重要力量，并持续改变着人们的工作和生活，同时全球化的市场和供应链竞争的环境也趋于形成，聪明的企业需要为这种趋势做出调整，如采用更加敏捷和集成化的信息系统支撑企业运营和供应链协同，“全程电子商务”就是顺应这种趋势而产生的。

“全程电子商务”帮助企业一站式地完成交易前、交易中和交易后的全程业务，



实现企业门户、网络营销、企业管理、移动商务、供应链协同等集成应用。“全程电子商务”倡导以电子商务来带动企业的整条商务链的敏捷性，实现企业内部及企业之间数据和业务的共享与协同，帮助企业拓展全球市场，获取长尾市场，使红海中的企业都能够用得上、用得起蓝海的技术来转变增长方式，从而获得新的增长动力。随着 3G 等高速移动通信技术和智能移动终端（如智能手机、Pocket PC、Net PC 等）的逐渐普及，“全程电子商务”将移动商务与互联网的应用集成在一起，帮助使用者步入移动商务时代。

在软件的使用模式上，“全程电子商务”采用新型的 SaaS（Software as a Service）和 PaaS（Platform as a Service）模式来满足中小企业灵活多变的信息化需求。SaaS 和 PaaS 模式将软件由许可使用转向以客户为中心的服务，客户不用再关心硬件和维护等问题，只需把更多的精力用在自己的核心业务上。当然，技术的发展也是 SaaS 和 PaaS 模式发展的重要动因，如面向服务的架构 SOA（Service Oriented Achitecture）技术和云计算（Cloud Computing）等技术的兴起。“全程电子商务”基于诸多新兴的技术为企业提供更加适用和专业的信息化服务，使企业更加专注和发展自己的核心业务，在实现敏捷商务的同时，降低企业信息化的总成本。

“全程电子商务”不仅是信息技术的应用，还包含着新的管理哲学和软件模式的革新，代表着企业应用软件行业的发展趋势。为此，电子工业出版社特别组织了这方面的专家和学者对“全程电子商务”进行了一系列的研究，并结集成“全程电子商务系列丛书”出版，为读者系统地解读“全程电子商务”。本丛书包含了全程电子商务的理论知识、情景式的实验教程、大学生使用全程电子商务进行创业的精彩故事等，让读者从不同的视角来了解全程电子商务。希望本丛书能够为学习者提供资料，为企业应用提供指导，为研究者提供参考。



“全程电子商务系列丛书”编委会希望通过“全程电子商务丛书”能让更多的人了解软件行业的这种趋势，也希望有更多的人士来参与“全程电子商务”的建设，把中国企业创造的这项事业发扬壮大，成为助力全球经济发展的一种新动力！

全程电子商务系列丛书编委会

2009年3月

自序



我致力于企业管理信息化软件的开发和推广已有很多年了，在大学里教授企业管理信息化课程也有些年头了。

很多小企业老板问我，用管理软件有什么用？它能带来利润吗？多少时间能收回投资？使用成本高吗？在当下互联网时代，它是必需品吗？容易学吗？

我的学生问我，学习管理软件有什么用，以后能从事这一行吗？这一行的就业前景如何？如果不从事这一行业，学习管理软件有助于就业和创业吗？在学校能学会管理软件吗？

我对这些问题很少有明确而坚定的回答，因为有时我也有些困惑。

3年前我认识了刘古权先生，他当时供职于德国 SAP 公司，专司大学的教育推广计划。通过与刘古权先生几次畅谈和阅读刘古权先生的博客，我发现刘古权先生对企业管理信息化的应用、服务和培训有很多独到的见解。

两年前，刘古权先生出任中国全程电子商务研究院副院长，经过多次合作和交流，我们迅速找到了一种模式，它可以在很大程度上解决上述小企业老板和学生的问题，这种模式就是全程电子商务模式。



全程电子商务平台能有效地帮助企业开展网上商务活动和加强企业内部的管理。全程电子商务平台是采取 SaaS（软件服务化）模式的一站式信息化服务平台，使用方便且使用成本低廉。它可向企业提供企业门户、网上贸易、业务管理、企业商圈、移动商务、行业资讯六大类服务。

当过大学老师的人都知道，以前大学生在校学习管理知识，基本上是理论到理论，所谓接触实际，顶多是分析几个经过无数人改编的企业运作案例。让学生去企业实习，有双重困难，一是企业大多不欢迎实习生；二是企业的日常运作工作是琐碎的，要全面了解企业运行全貌需要相当长的时间。

全程电子商务平台提供了一个虚拟现实的环境，它以.NET 的 B/S 方式架构平台，使学生实践学习不受地点和时间的限制，在能访问互联网的地方就可以进行实践学习。一个学生或一个小组可以组成一个企业，在 20 天左右的时间内，完成一个企业一年的运作，让每个学生可以体验在企业中每个岗位工作的酸甜苦辣。学生建立的虚拟企业也可以变为真实的企业在全程电子商务平台提供的商圈中进行网上贸易。经过半年在虚拟和现实中的锻炼，大学生在校园里就可学习到企业管理必须遵守的基本法则和基本环节，初步掌握对企业信息化实施和运行的技术，参与解决中小企业信息化的初始实施服务问题。这种锻炼不但解决了大学生自身的实习问题，还可以让他们逐步掌握企业信息化管理和运行的相关技术，为就业和创业打下良好的基础。

此外，对于一般小企业来说，虽然信息化带来的利益人所共知，且有利于小企业的发展，但一直以来在小企业推行信息技术难度很大，这其中的一个重要原因就是，企业没有专门的信息化人才，无论通过应用咨询购买软件还是通过 SaaS 模式租赁软件都有一个现场实施服务和管理的問題。软件或租赁费用在初期都可以忽略，但现场实施服务的费用没法回避。小企业对没有尝到信息化甜头、付出

很多费用会难以接受；另一方面，小企业缺少熟悉管理软件的人员，学习、使用、运行、管理软件的困难也会使小企业信息化望而生畏。而免费对众多的小企业实施现场服务，其费用也是软件厂商无力承担的。

全程电子商务平台的出现，无论是对于小企业、软件厂商，还是毕业生来说，都是一个福音。它提供的方式既降低了小企业学习、使用信息技术和利用信息技术管理生产、运营的门槛，又为企业选拔人才提供了众多的机会，软件厂商还可以借此开拓广阔的市场，是个一箭三雕的好事。

为了实践我和刘古权先生的预想，我借助四野科技公司，利用全程电子商务平台，开办了六期大学生创业体验培训班，效果相当不错。这使我们萌发了利用其普遍意义更广泛推广其经验的想法，以让更多的大学生和小企业受益。在许多朋友的鼓励下，我开始利用业余时间撰写本书。

本书的内容主要是借用我的一个学生利用全程电子商务创办企业后，通过全程电子商务平台来学习企业管理必须遵守的基本法则和基本环节，用全程电子商务平台来管理企业传统业务和开展基于互联网业务一年的经历。该经历以日记的形式将琐碎的学习和工作情况记录、整理，去粗取精并付梓成书，用以鼓励更多的大学生勇于学习、实践，给有志于创立小企业、自谋出路的人们抛砖引玉，以对他们的创业和经营活动有所裨益。

本书的创作凝集了我和朋友们的大量心血。金算盘软件公司很支持我的研究，公司副总裁刘古权先生对本书的策划、构思投入了大量的时间和精力，毫不夸张地说，没有刘古权先生的支持，就没有这本书的问世；销售总监黄福玉先生对全程电子商务平台如何应用于教学有很多独到的见解；金算盘软件公司提供的全程电子商务平台是本书的研究基础。

本书所具有的趣味性，完全要感谢李琳小姐的妙趣横生又诠释到位的漫画；



梁林娜小姐对于文字处理具有极高的敏锐度，在编辑和校对文稿上都极为细心；石波女士、李洪欣女士和李红文女士在电子商务资料的收集方面对我帮助很大。

四野科技公司给我的研究提供了大量帮助。我要特别感谢几位朋友——刘丽女士、银丹小姐、李江兵先生、王清洁先生和石巍先生在我研究的初期就深信其中的价值，收集了大量资料并积极协助开办大学生创业体验培训班。

特别感谢电子工业出版社的刘宪兰老师，刘老师的鼓励和细致的指导使我有信心把本书完成。

我要将这本书献给我的父亲和母亲，他们关爱的目光是我前行的动力。

陈 申

2009年4月21日

于北京

目 录



准备篇

第 1 章 创业梦想	3
什么是企业	5
创业面临的挑战	7
创业者的素质	11
第 2 章 电子商务	21
电子商务	24
企业资源计划	39
全程电子商务	49
第 3 章 梦想起航	57
选定创业方向	57
编写创业计划书	61
筹措资金	68



开办公司流程	69
--------	----

选择连锁品牌	70
--------	----

第4章 管理工具	75
-----------------	-----------

注册用户	79
------	----

企业设置	81
------	----

基础数据录入	82
--------	----

资金账户	82
------	----

数据期初	83
------	----

业务设置	83
------	----

试水篇

第5章 首次采购	89
-----------------	-----------

采购订单	94
------	----

采购付款	95
------	----

采购入库	95
------	----

采购报表	96
------	----

现金日记账	96
-------	----

第6章 开张志喜	99
-----------------	-----------

门店销售	100
------	-----

国庆佳节	103
------	-----

商场返款	105
------	-----

9 月份财务报表	105
第 7 章 初战告捷	115
初战告捷	115
10 月份财务报表	117
订货策略	120
采购退货与退款	123
折扣销售	125
换季进货	127
换季销售	128
顾客退货	129
门店盘点	130

成 长 篇

第 8 章 茁壮成长	135
纳税光荣	135
11 月份财务报表	136
进军二级市场	139
发布供应商机	140
客户询价	142
销售报价	143
折扣管理	143
销售订单	144



销售出库	144
销售收款	145
销售报表	145
备战圣诞节	145
鏖战圣诞节	147
冬季财务报表	149
融资	155
第二家门店	156
招聘启事	157
门店报表	158
第 9 章 网上天地	161
管理和设计网站	161
全程电子商务网站	163
自主建站	165
淘宝开店	166
1 月份财务报表	168
网上商店销售	171
第 10 章 公司物流	175
物流调配	175
门店要货和退货	176
总部配货	177
发货	178

门店收货.....	178
配送报表.....	180
VIP 顾客管理	181
库存盘点.....	182
库存报表.....	183
2 月份财务报表.....	184
销售退货.....	187
春季财务报表	189
4 月份财务报表.....	195
第 11 章 网上商圈.....	201
采购询价.....	201
发布求购商机	204
供应商报价.....	204
采购.....	205
销售.....	206
5 月份财务报表.....	207
第 12 章 渐入佳境.....	213
“下乡”开儿童商场.....	213
6 月份财务报表.....	216
网上商铺.....	221
移动商铺.....	223
总经理报表.....	223



7 月份财务报表	224
年度报告	227
自我评价	233
展望未来	234
参考文献	239