

走进电子商务



项目综述

如今,越来越多的学生加入网购行列,通过淘宝、京东、当当网等网站选取自己心仪的商品,以支付宝、银行卡等信用担保中介进行支付结算,借助日益迅速的物流配送体系,方便快捷地获得自己喜欢的商品。同时,越来越多的人群加入创业行列,开设网店获得收益。那么什么是电子商务?电子商务为什么受到众多人的青睐呢?



项目目标

通过本项目的学习,应达到的具体目标如下。

知识目标

- (1) 了解电子商务的产生背景;
- (2) 掌握电子商务的概念;
- (3) 理解电子商务的优势;
- (4) 理解电子商务的基本组成要素;
- (5) 认识不同的电子商务类型,如移动电商、跨境电商、农村电商等;
- (6) 了解电子商务的一些基本法律要求。

技能目标

- (1) 熟悉淘宝网;
- (2) 能够准确描述电子商务各人才岗位需要的技能要求;
- (3) 能够简述电子商务的购买过程。

情感目标

- (1) 引领学生形成电子商务的意识,将电子商务渗透到学生的生活,并形成创业意识;
- (2) 培养学生的语言表达能力和团队合作能力。



项目任务

任务1 走进电子商务

任务2 了解电子商务发展趋势

任务1 认识电子商务

情境设计

随着深圳政府大力扶植服务业,社会上形成了一股电子商务热潮。方清是一名深圳的初中毕业生,他在中考结束后,慎重规划自己的职业生涯,决定去职业院校学习电子商务专业。怀着对电子商务巨大的热情,新学期伊始,他决定先在网上了解一部分电子商务知识,并查找是否有电子商务学生创业成功的案例。

任务分解

本任务主要分为以下两个活动。

活动1 认知电子商务

活动2 走访区域电商界代表人物与电商园区

活动1 认知电子商务

活动背景

方清决定从最常见的“淘宝网”开始了解,首先了解淘宝网的购物流程和交易规则,如图1.1.1所示。

知识探究

1. 淘宝概念及基本参与者

淘宝包括淘宝网(<http://www.taobao.com>)、天猫(<http://www.tmall.com>)、一淘网(<http://www.etao.com>)、阿里旅行(<http://www.alitrip.com>)。

淘宝用户指具有完全民事行为能力之淘宝各项服务的使用者,包括买家和卖家。在淘宝上浏览或购买商品的用户称为买家。在淘宝上发布商品的会员被叫作卖家。

2. 淘宝会员注册

会员名注册后无法自行修改。淘宝网会员的会员名、店铺名中不得包含旗舰、专卖等词语。会员应当严格遵循淘宝系统设置的注册流程完成注册。

3. 淘宝绑定的支付宝需要通过实名认证

为保障淘宝用户合法权益,维护淘宝正常经营秩序,淘宝网制订了一系列详尽的规则,同学们可以上网查找了解。



小知识

支付宝是阿里巴巴公司联合淘宝开发的国内领先的第三方支付平台,致力于提供“简单、安全、快速”的支付解决方案。它主要提供支付及理财服务。它主要应用于包括网购

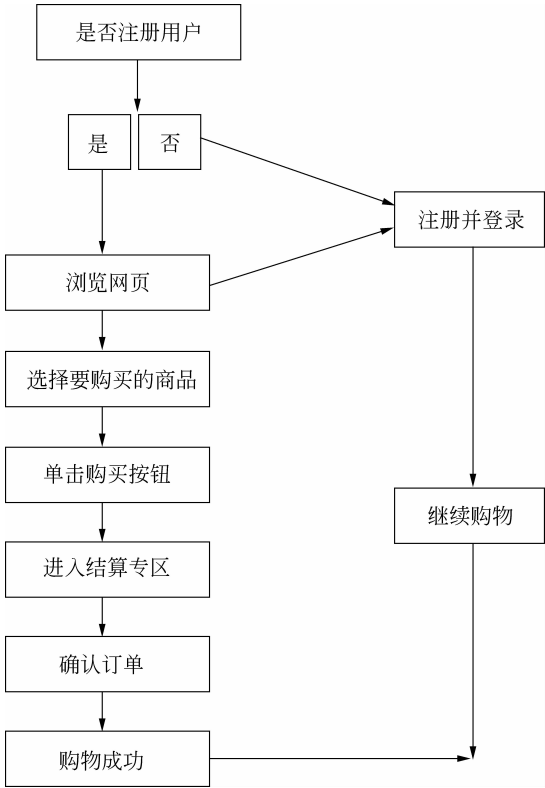


图 1.1.1 网上购物流程

担保交易、网络支付、转账、信用卡还款、手机充值、水电煤缴费、个人理财等多个领域。在进入移动支付领域后,为零售百货、电影院线、连锁商超和出租车等多个行业提供服务。还推出了余额宝等理财服务。

活动实施

通过这次网购体验,方清自己整理了一下自己的感受,请同学们也体验一次网上购物,并填写表 1.1.1 网购新体验。

表 1.1.1 网购新体验

网购平台					
商品名称		网店商品价格		付款方式	
实体店是否有此商品		实体店价格		付款方式	
网购步骤					
与实体店相比,网购有哪些方便之处					

知识拓展

1. 电子商务的发展条件

电子商务发展之初就展现出其巨大的优势。电子商务最早产生于 20 世纪 60 年代,发展于 90 年代,其产生和发展的重要条件主要如下。

(1) 计算机的广泛应用。近 30 年来计算机的处理速度越来越快,处理能力越来越强,价格越来越低,应用越来越广泛,这为电子商务的应用提供了基础。

(2) 网络的普及和成熟。由于 Internet 逐渐成为全球通信与交易的媒体,全球上网用户呈级数增长趋势,快捷、安全、低成本的特点为电子商务的发展提供了应用条件。

(3) 信用卡的普及应用。信用卡以其方便、快捷、安全等优点而成为人们消费支付的重要手段,并由此形成了完善的全球性信用卡计算机网络支付与结算系统,使“一卡在手、走遍全球”成为可能,同时也为电子商务中的网上支付提供重要手段。

(4) 电子安全交易协议的制定。1997 年 5 月 31 日,由美国 VISA 和 MasterCard 国际组织等联合指定的 SET(Secure Electronic Transfer Protocol)即电子安全交易协议的出台,以及该协议得到大多数厂商的认可和支持,为开发网络上的电子商务提供了一个关键的安全环境。

(5) 政府的支持与推动。自 1997 年欧盟发布了欧洲电子商务协议,美国随后发布“全球电子商务纲要”以后,电子商务受到世界各国政府的重视,许多国家的政府开始尝试“网上采购”,这为电子商务的发展提供了有力的支持。

2. 电子商务的概念

“电子商务”一词可以拆分为“电子”和“商务”,“电子”主要指利用网络技术手段开展活动,“商务”活动是电子商务的本质,这点在理解电子商务的概念中尤为重要。

3. 电子商务的优势

电子商务的优势具体表现在以下几个方面。

(1) 不间断服务。7×24 小时不间断服务,覆盖全球市场,提供更多商机。与传统商务相比,电子商务不受时间、空间以及地域差别的限制。凡是能够上网的人,不管是在北京还是纽约,都将包容在全球化市场,无论是白天还是黑夜,只要打开网络,就可以随心所欲地登录任何国家的网站,与想交流的人直接沟通,在网上买到心仪的产品。

(2) 交易低成本。交易双方通过网络进行直接交易,无须中介参与,减少了交易的有关环节,大大降低了交易成本。电子商务以其无须店铺租金、超越时空限制的经营方式和由此带来的巨大利润,正成为传统企业追逐的热点。



案例 1.1

安溪铁观音的网上销售之路

铁观音是中国“十大名茶”之一,一直以来深受消费者的喜爱。如今茶商们也开启了电子商务之路。茶商走上电子商务之路后有什么优势呢?其一,茶农多了销售渠道,不再只依靠批发给茶商。原来一斤茶叶批发利润只有 5~10 元,现在通过直销利润可以增加

到 30~50 元。其二,可以降低成本,通过网络直销,节省开店店租成本、人力成本、物流运输成本。尤其是店租和店面装修,每年可节省 5 万~10 万元。其三,提高茶农自身人力资源利用。茶叶生长是有季节性的,农忙时,茶农可进行茶叶生长管理、采摘、制作,农闲空隙时,可进行网上直销茶叶。这样种植、生产、销售都不耽误。现在茶农家出现父母做种植、制茶工作,儿女们负责茶叶销售,全家人分工明确的现象。其四,茶农自己组织销售,可以即时掌握市场客户信息反馈,根据客户需求分析,按比例来制作适合客户口味的茶叶,这样可避免以前盲目制作,造成后期销售不完的现象。

(3) 高速高效,发展潜力巨大。传统商务中,交易双方通常通过电话、信件和传真的方式传递信息,对于瞬息万变的市场来说是远远不够的。而电子商务使商业报文能在世界各地瞬间完成传递,与计算机自动进行“无纸化”处理,极大地缩短了交易时间。

4. 电子商务的基本组成要素

电子商务的基本组成要素如图 1.1.2 所示。

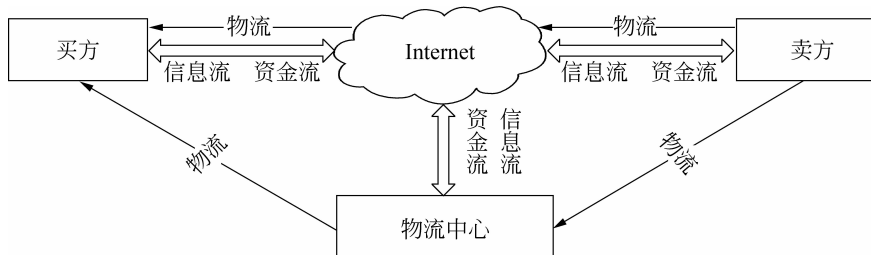


图 1.1.2 电子商务的基本组成要素

电子商务中的任何一笔交易,如“网上购书”,都包含着信息流、商流、资金流、物流。

(1) 信息流。信息流可以说是流通体系的神经,它是流通体系存在和运动的内在机制,在商品流通过程中具有十分重要的作用。其功能主要表现在为连接功能。买卖双方是通过信息的交流了解对方的意愿,连接在一起。没有信息交流,买和卖永远不会结合起来。买卖交易的实现,流通过程的顺利进行,仍然要依靠信息流把一个个孤立的环节连接成为连续不断的有序活动。信息流不仅具有连接流通体系的功能,而且具有沟通流通体系与外部系统和环境的功能。

(2) 商流。商流是指物品在流通中发生形态变化的过程,即由货币形态转化为商品形态,以及由商品形态转化为货币形态的过程,随着买卖关系的发生,商品所有权发生转移,具体的商流活动包括买卖交易活动及商情信息活动。具体表现在电子商务交易中,卖家首先收集商品信息,进行市场调查,并按照市场调查的结果对商品生产计划、数量、质量、销售渠道等因素进行调整。

(3) 资金流。资金流是指资金的转移过程,包括支付、转账、结算等,它始于消费者,终于商家账户,中间可能经过银行等金融部门。电子商务中资金流的方式是依靠金融网来实现的,主要有电子现金、电子支票、网上银行等。

(4) 物流。物流是指物品从供应地到接收地的实体流动过程,根据实际需要将运输、储存、装卸搬运、包装、流通加工、信息处理等基本功能有机结合的多项活动。通过中国首

届“72 小时网络生存实验”发现,在如今的信息化浪潮背景下,如何充分利用现代信息技术来促进和实现物流的发展已成为物流发展的热点问题。



案例 1.2

菜鸟物流

2013 年 5 月 28 日,阿里巴巴集团、银泰集团联合复星集团、富春集团、顺丰集团、三通一达(申通、圆通、中通、韵达),以及相关金融机构共同宣布,“中国智能物流骨干网”项目正式启动,合作各方共同组建的“菜鸟网络科技有限公司”正式成立。力图通过 5~8 年的努力打造一个开放的社会化物流大平台,在全国任意一个地区都可以做到 24 小时送达的目标。

菜鸟网络专注打造的“中国智能物流骨干网”将通过自建、共建、合作、改造等多种模式,在全中国范围内形成一套开放的社会化仓储设施网络。同时利用先进的互联网技术,建立开放、透明、共享的数据应用平台,为电子商务企业、物流公司、仓储企业、第三方物流服务商、供应链服务商等各类企业提供优质服务,支持物流行业向高附加值领域发展和升级。最终促使建立社会化资源高效协同机制,提升中国社会化物流服务质量。

活动小结

目前参与电子商务活动的主体主要有政府、企业、个人消费者 3 种,电子商务基本模式包括 B2B、B2C、C2C,还有应用较少的 B2G(企业与政府)、G2G、C2G 六种类型。

(1) B2B(企业对企业的电子商务)。B2B 方式是电子商务应用最多和最受企业重视的形式,企业可以使用 Internet 或其他网络对每笔交易寻找最佳合作伙伴,完成从订购到结算的全部交易行为。

(2) B2C(企业对消费者的电子商务)。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主,主要借助于 Internet 开展在线销售活动。

(3) C2C(消费者对消费者的电子商务)。C2C 商务平台就是通过为买卖双方提供一个在线交易平台,使卖方可以主动提供商品上网拍卖,而买方可以自行选择商品进行竞价。

活动 2 走访区域电商界代表人物与电商园区

活动背景

方清在查找电子商务的信息时,发现许多学校电子商务专业蓬勃发展,电子商务企业立足社会需求,与职业学校合作,培养了一批批电子商务人才。他搜索媒体报道的各种成功案例和招聘网站人才需求,筛选出了以下两则代表性材料。

知识探究

1. 阅读材料

16岁职校学生创业月营收9万元惊爆全城

在某职业院校电子商务专业是充满活力的专业,每一年都会有同学满载毕业,也会有新生力量的成长,不断超越,成为新的标杆性人物。下面一起近距离看看电商专业的代表——杨国庭同学的成长历程。

“马云”,这是同学给杨国庭起的“昵称”,跟马云相似的脸庞是这个外号由来的一个原因,更重要的原因是大家公认杨国庭跟马云有着相似的生意头脑。

杨国庭2014年9月踏入校门,刚入学时他对电商一无所知,在老师的悉心指导下,他开始学做网店,一步步完成注册店铺、寻找货源、发布宝贝、店铺运营、售前售后处理等。幸运的是,前期货源选择合理,店铺慢慢火起来,从“0信誉店铺”成长为“钻石级店铺”。但他开心没多久就碰到了伤脑筋的事情,面对瞬息万变的淘宝市场,他还是感到了自己的渺小,因不懂得怎么适应市场变化,销量一天天下滑。他焦虑起来,寻找突围的方法……这时,学校老师知道他的情况后,与他进行了市场分析,告诫他如何应对市场变化。在老师的指导下,他开始对淘宝环境、规则和货源重新进行了认识和研究,经过1个多月的努力后,店铺业绩开始往上攀升。到现在他一共拥有4个店铺,两个类目,经营产品主要瞄准棉拖鞋、手机壳以及高端路由器等,繁忙之时一天可以走货几百件,月营业额达9万元以上。

杨国庭今年也才16岁,性格比较腼腆。当问及他从事电商最大的感受是什么时,他仍然一脸腼腆地笑着说:“终于可以自己养活自己了。”

深圳是职业教育和职校学子的“福地”,因为这里企业多,产业旺,人才需求多,产教融和比任何一个地方都急迫、都需要。电子商务毫无疑问已经成为当前最重要的产销方式,它大胆跨界,融和多业,甚至成为正在持续发酵的思维方式,比尔·盖茨说过,这个世界要么就无商可务,要么就是电子商务。电子商务创业的春天来了!

2. 电子商务领域需要的人才类型

近年来,随着电子商务的快速崛起,电子商务专业人才奇缺。当前电子商务领域需要3类人才。

首先是高端电商管理人才。电商涉及海关、金融、商检、保险、运输、外贸管理各个环节,它的应用需要各有关方面建立一种相互协作的合作关系。在这一过程中,需要通晓电商全局,能从战略的角度上分析和把握电商发展特点和趋势的复合型人才。

其次是实战能力强的操作人才。这种人才需要精通现代商务活动,充分了解商务需求,同时具备足够的电商知识,善于提出满足商务需求的电商应用方案。这一层次的人员是庞大的群体,他们一般不需要太深入了解电商所涉及的技术细节,但要知道如何在线上开展商务活动,如何使用网络提供的快捷方便的功能来服务于商务活动。

最后是掌握专业能力的技术人才。这类人才能够捕捉电子商务技术的最新进展,同时具备足够的现代商务知识,善于理解商务需求,并能够以有效的技术手段予以实施,能着眼于电子商务的技术方面,如网络建设、系统管理、网页制作、程序开发等来开展工作。

根据大量招聘企业资料显示,未来的电子商务企业需要以下岗位,如图 1.1.3 所示。

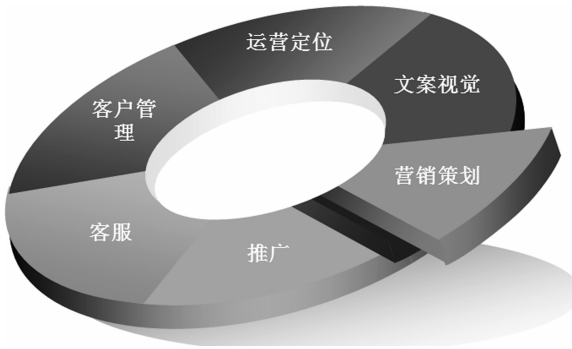


图 1.1.3 电子商务岗位

实用小调查

在阅读完方清收集的材料后,他所在的电子商务专业的同学们也感受到电子商务的巨大魅力。他们在老师的带领下开展了一项走访调研。

【调研目的】

- (1) 电商风云人物秀：在本市电子商务中是否存在“电商大咖”。
- (2) 电子商务人才标准：目前企业需要的电子商务人才需要哪些技能。
- (3) 激励学习法：思考个人未来在电子商务的发展方向,应学习的技能与努力方向,并填写个人简历。

【调查方法】

- (1) 成立小小记者团,采访本地电子商务学校的杰出人物。
- (2) 登录招聘网站或者实地访问、考察本地电子商务企业,了解市场人才需求。

【调查结果】

调查完毕,填写表 1.1.2、表 1.1.3 及表 1.1.4。

表 1.1.2 电商风云人物秀

姓名	性别
学校	联系方式
经营类目	
经营业绩	
创业过程	
经验交流	
后记(感想)	
记者寄语	

表 1.1.3 电子商务人才标准

岗 位	岗位能力要求

表 1.1.4 一封来自电子商务专业的简历

姓 名		性 别		出生年月	
政治面貌		籍 贯		联系方式	
毕业院校			专 业		
求职意向					
个人专业技能情况					
电商实践及成绩					
个人特长					
评价					

活动小结

通过阅读创业故事和了解电子商务岗位需求,对以后的学习“有方可依”。

任务 2 了解电子商务的发展趋势

情境设计

电子商务的产生是 20 世纪世界经济与社会发展发生重大变化的结果。方清认为,了解未来电子商务的发展趋势,遵守电子商务法规非常重要。

任务分解

- 活动 1 探究新型电子商务
- 活动 2 了解未来电子商务发展方向
- 活动 3 知悉电子商务立法情况

活动 1 探究新型电子商务

活动背景

电子商务是在计算机网络上进行的交易活动。方清听说了很多新名词：移动电子商务、跨境电子商务、农村电子商务，他不禁有些兴奋：原来有这么多的电子商务形式可以赚钱。

知识探究

1. 移动电子商务

移动电子商务就是利用手机、PDA 及掌上电脑等无线终端进行的 B2B、B2C、C2C 或 O2O 的电子商务。它将因特网、移动通信技术、短距离通信技术及其他信息处理技术完美结合，使人们可以在任何时间、任何地点进行各种商贸活动，实现随时随地、线上线下的购物与交易、在线电子支付以及各种交易活动、商务活动、金融活动和相关的综合服务活动等，如图 1.2.1 所示。



图 1.2.1 移动电子商务

移动电商的优势：①消费者在使用移动设备时有更强的购买欲。有研究表明，用户使用移动设备进行购物时的心情更为迫切，在得到搜索结果之后，高达 88% 的用户在 24 小时之内都会下订单。②夜间移动购物带来的商机。网民在上下班时间通常是忙于收发电子邮件或使用社交网络，而夜间就是最适合移动购物的时间点。谷歌移动广告指出，