



理 论 篇



第一章 电子商务创业导论



学习目标

- ☐ 掌握创业的定义、类型和关键要素；
- ☐ 了解电子商务创业的概念、优势与劣势、形势与相关政策；
- ☐ 掌握电子商务创业管理的特征及其与传统企业管理的区别；
- ☐ 了解电子商务创业平台的分类与国内主流电子商务创业平台。



能力目标

- ☐ 提高对创业的理性认识；
- ☐ 树立科学的创业观；
- ☐ 掌握创业基础知识，提高对电子商务创业现实问题的处理和应变能力。



导入案例

在校大学生跨境电子商务成功创业



任务一 收集近两年国内电子商务创业案例

任务引入

党的二十大报告“九、增进民生福祉，提高人民生活品质”中指出：“强化就业优先政策，健全就业促进机制，促进高质量充分就业。”其中特别强调：“完善促进创业带动就业的保障制度，支持和规范发展新就业形态。”可见，创业已经成为一种重要的新型就业形态。而在电子商务行业高速发展的背景下，我国电子商务创业活动正在掀起一个又一个的高潮。电子商务创业的成功案例有很多，早期如阿里巴巴、腾讯等。在电子商务充分发展的今天，还有哪些人创业成功了？请收集近两年国内电子商务创业成功或失败的案例，数量为五个，

并分析相关创业者有哪些特点、他们对创业项目的选择有何特点，以及各个新创企业未来会朝哪个方向发展。

任务目标

1. 掌握近年来电子商务创业的基本情况和特点。
2. 了解电子商务创业和创业者的特点。
3. 了解互联网发展趋势与电子商务创业发展方向的关系。

任务要求

1. 收集五个电子商务创业成功或失败的案例，掌握案例中主要创业者和创业项目的基本情况。

2. 设计表格对比五个创业者和五个电子商务创业项目的异同。可以从以下几个方面对比：创业者的教育背景、创业者的行业背景、创业者的家庭背景、创业者的个人素质、创业项目的选取与创业者自身经历之间的关系、创业项目所处行业的特征、创业项目所服务群体的特征、创业项目盈利模式特征与发展方向（对比内容包括但不限于以上几个方面，可以按照自己的想法进行设计）。

任务分析

电子商务创业是创业的一种，也是目前非常重要的创业方式之一。电子商务创业的优势是传统领域创业所不能比的。电子商务创业并不是建立空中楼阁，创业者要有一定的网络基础和行业基础。创业项目既要能服务于某一产业，还要能体现互联网的优势及其未来的发展趋势。对电子商务创业成功或失败案例的分析能够让学生切实了解电子商务创业者和电子商务创业项目的特征，为以后进行电子商务创业提供参考，能够加深学生对自我的认识，帮助学生提高专业素质，进而帮助学生提高创业、就业能力。

第一节 创业与电子商务创业

一、创业概述

创业是现代人类最基本的实践活动之一，从某种意义上说，现代人类社会发展的历史就是一部不断创业的历史。在不同时代，人们不断地创业，不断地创造新的物质财富和精神财富，以满足自身的物质需要和精神需要，从而推动社会不断进步。

（一）创业的定义

《现代汉语词典》（第7版）将“创业”解释为“创办事业”，其中的“事业”是指“人所从事的，具有一定目标、规模和系统而对社会发展有影响的经常活动”。《辞海》对“创业”的解释是“创立基业”，“基业”指的是“事业的基础”。

国内外理论研究对“创业”的定义有很多表述，具有代表性的主要有以下几种。

哈佛商学院教授斯蒂文森(H.Stevenson, 1985)认为：“创业是不拘泥于当前资源条件的限制，寻找机会，将不同的资源要素加以组合以利用和开发机会并创造价值的过程。”这一定义强调了察觉机会、追逐商机的意愿及获得成功的信心和可能性在创业过程中的重要性。

美国巴布森商学院教授杰弗里·蒂蒙斯(Timmons, 1999)认为：“创业是一种思考、推理和行动的方法，它不仅要受机会的制约，还要求创业者有完整、缜密的实施方法和讲求高度平衡技巧的领导艺术。创业不仅为企业主，也为所有的参与者和利益相关者创造、提高和实现价值，或使价值再生。”

美国鲍尔州立大学商学院教授库拉特科(Kuratko)和佛罗里达州国际大学教授霍杰茨(Hodgetts)认为：“创业是一个涉及远见、改变和创新的动态过程。它需要投入精力与热情来进行创新并实施新的构想和新的解决办法。创业的必要因素包括：能承担一定风险(时间、财产或职业的风险)，有能力成立一个高效的风险团队；整合所需资源的创造性技能；制订一份稳固的商业计划的基础技能；具备一种远见，能在别人认为混乱、矛盾和迷惑的地方发现机遇。”

李志能等人(2000)认为：“创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。”

武汉科技大学创新创业学院贺尊教授认为：“广义的创业，是在易变性(volatility)、不确定性(uncertainty)、复杂性(complexity)、模糊性(ambiguity)的环境趋势中，追逐不确定性机会(uncertainty opportunity)，发掘‘最适时’的项目(project)，进行投资(investment)和管理(management)的过程。因此，创业是在基于‘VUCA’的环境中，敢为人先，追求‘UPIM’的过程。狭义的创业，就是为了满足客户需求，通过创建一家新企业，致力于推出新产品、新工艺、新方法、新服务，开辟新市场，获得新资源。”

简单来说，创业就是创业者及其创业搭档对他们拥有的资源或通过努力对能够拥有的资源进行优化整合，从而创造出更大的社会价值和经济价值的过程。创业是一种需要创业者及其创业搭档组织经营管理，运用服务、技术、器物作业的思考、推理和判断的行为。

(二) 创业的类型

按照不同的标准，可将创业分成不同的类型。了解创业的类型是为了在创业决策中做比较，选择最适合自身条件的创业类型。我们可以基于动机、渠道、主体、项目、风险和周期这六个不同的角度对创业进行分类。

1. 机会型创业与就业型创业

基于创业动机，可将创业分为机会型创业与就业型创业。

(1) 机会型创业。机会型创业的出发点并非谋生，而是抓住、利用市场机遇。它以新市场、大市场为目标，因此能创造出新的需要或满足潜在的需求。机会型创业会带动新的产业发展，而不是加剧市场竞争。世界各国的创业活动以机会型创业为主。

(2) 就业型创业。就业型创业的目的在于谋生，为了谋生而自觉或被迫地走上创业之路。这类创业大多属于尾随型和模仿型，规模较小，项目多集中在服务业，并没有创造出

新需求,而是在现有的市场上寻找创业机会。由于创业动机仅仅是谋生,这类创业者往往小富即安,很难做大做强。

机会型创业和就业型创业与主观选择相关,但并非完全由主观决定。创业者所处的环境及其所具备的能力,对于创业动机类型的选择有决定性作用。相对于就业型创业,机会型创业能带来更多的就业,更好地创新市场,更具成长潜力。因此,创造良好的创业环境,通过教育和培训来提高人们的创业能力,就会增加机会型创业的数量,不断增加新的市场,减少企业之间的低水平竞争,促进生活改善和经济发展。

2. 自主型创业和企业内创业

基于建立渠道,可将创业分为自主型创业和企业内创业。

(1) 自主型创业。自主型创业是指创业者个人或团队白手起家进行创业。自主型创业是不依附于某一特定组织而开展的创业活动,往往对创业者本身素质的要求更高。创业者本身需要具有商业概念,这样其个人的想象力、创造力才可得到最大限度的发挥。然而,自主型创业的风险和难度很大,个人的一次失误可能意味着整个创业项目的失败。

(2) 企业内创业。企业内创业是进入成熟期的企业为了获得持续的增长和长久的竞争优势,为了倡导创新并使其研发成果商品化,通过授权和资源保障等支持的创业活动。每一种产品都有生命周期,一个企业只有在不断变化的环境中不断创新,不断将创新的成果推向市场,不断推出新的产品和服务,才能跳出产品生命周期的桎梏,不断延伸企业的生命周期。成熟企业的增长同样离不开创业的理念、文化,需要企业内部创业者利用和整合企业内部资源开展创业活动。这种创业活动可使企业内的所有员工都有机会通过主观努力参与其中,并在这个过程中获得报酬、得到锻炼。但企业内的创业者有时会受制于团队、企业内部规则、官僚体系等阻碍,无法将个人的创新想法较好地付诸实践。

3. 大学生创业、失业者创业和兼职者创业。

基于创业主体,可将创业分为大学生创业、失业者创业和兼职者创业。

(1) 大学生创业。大学生毕业后选择自主创业,既可独立创业,也可合伙创业。独立创业的特点在于产权是创业者个人独有的,相对独立且产权清晰,企业利润归创业者独有;企业由创业者自由掌控,创业者可按自己的思路经营和发展自己的企业,无须迎合其他持股者的利益要求且免受其他人对企业经营的干扰。但是,独立创业需要创业者独自承担风险且创业资金筹备比较困难、财务压力大,还要受个人才能的限制等约束。合伙创业是指与他人共同创办企业。与独立创业相比,合伙创业具有以下优势:一是共担风险;二是融资难问题得到缓解;三是有利于优势互补,可形成一定的团队优势。其劣势有:一是合伙人易产生利益冲突;二是易出现中途退场者;三是企业内部管理交易费用较高;四是合伙人对企业发展目标可能有分歧。

(2) 失业者创业。在实践中,不少失业者通过自身努力成了创业的佼佼者。这类创业者大多选择投资少、回报快、风险低的创业项目,如服务类或电子商务类。近年来,国家出台了多项政策举措以促进劳动者失业后就业创业。

(3) 兼职者创业。兼职者创业是在已有的工作基础上进行二次工作,也就是选择一个商业项目来起步、操作。普遍来说,适合边打工边创业的项目,规模都比较小,创业者个人需要拥有相关的技能或资源。

4. 传统技能型创业、高新技术型创业和知识服务型创业

基于创业项目，可将创业分为传统技能型创业、高新技术型创业和知识服务型创业。

(1) 传统技能型创业。传统技能型创业将具有永恒的生命力，因为使用传统技术、工艺，如独特的技艺或配方的创业项目具有市场优势，尤其是在酿酒业、饮料业、中药业、工艺美术品业、服装业、食品加工业、修理业等与人们日常生活紧密相关的行业中，独特的传统技能表现出经久不衰的竞争力，许多现代技术都无法与之竞争。这一点，不仅在中国是如此，在外国也是如此，不少发达国家至今尚保留着一些传统的手工生产方式。

(2) 高新技术型创业。高新技术型项目就是人们常说的知识经济项目、高科技项目，知识密集度高且具有前沿性、研究开发潜质，如信息技术、生物技术、新材料技术、新能源技术、空间技术和海洋技术等。这类创业往往具有高门槛、高投入、高速度、高成长、高风险、高回报的特点。不同于一般创业，高新技术型创业成功与否与创业团队有很大的关系，而技术专家是团队的核心，他们既要在技术上把握研发的方向，在市场上的需求上也具备一定的敏感度。

(3) 知识服务型创业。知识服务型创业是指以知识、技能和经验为主要资源，提供各种服务的创业形式，如律师事务所、会计事务所、管理咨询公司、广告公司等。它是一种基于知识经济时代背景的新型创业方式，具有较高的灵活性和创新性，适合各种规模的企业和个人。知识服务型项目是一种投资少、见效快的创业选择，但创业者只有具备专业知识、实践经验和市场营销等方面的能力，才能够成功地开展创业活动。

5. 依附型创业、模仿型创业、独创型创业和冒险型创业

基于创业风险，创业大致可以分为依附型创业、模仿型创业、独创型创业和冒险型创业。

(1) 依附型创业。这种创业可分为两种情况：一是创业企业依附于大企业或产业链而生存，在产业链中确定自己的角色，为大企业提供配套服务，如专门为某个或某类企业生产零配件或生产、印刷包装材料。二是特许经营权的使用，如麦当劳、肯德基，可利用品牌效应和成熟的经营管理模式降低经营风险。

(2) 模仿型创业。这种创业是一种在借鉴现有成功企业经验基础上开展的重复性创业。在实践中，模仿型创业的比例较高且由于对前期经验的累积比较丰富，这种创业的成功率也很高。但是，在这种类型的创业活动中，创新的贡献比较小，对创业精神的要求也比较低。这类创业企业在短期内不求超过他人，只求能维持下去，后期将随着学习而不断成熟，逐步进入强者行列。它们不求独家承揽全部业务，只求在市场上分得一杯羹。

(3) 独创型创业。这种创业可以是以创新的方式为人们提供具有自主知识产权的新产品、新服务，也可以是旧内容、新形式，即经营的商品并无变化，但在服务方式上扩大了，从而更具有竞争力。当然，独创型创业是一种在不熟悉的领域中开展的不确定性较大的创业。在这种创业中，创业者除面临较大的挑战，个人前途的不确定性也很大。

(4) 冒险型创业。冒险型创业是一种难度很大的创业类型，有较高的失败率。尽管如此，因为这种创业的预期回报较高，所以对那些充满创业精神的人来说仍极具诱惑力。这里需要重点说明的是：创业者只有在具备超强的个人能力，拥有非常有竞争力的产品，恰逢适宜的创业时机，制定了合理的创业方案且能实施科学的创业管理的条件下，才有可能

获得创业的成功。

6. 初始创业、二次创业与连续创业

基于创业周期，创业可分为初始创业、二次创业与连续创业。

(1) 初始创业。初始创业是一个从无到有的过程。创业者经过市场调查，分析自己的优势与劣势、外部环境的机会与威胁，权衡利弊，确定自己的创业类型，履行必要的法律手续，招聘员工，建立组织，设计管理模式，投入资本，营销产品或服务，不断扩大市场，由亏损到盈利的过程就是初始创业。同时，初始创业是一个学习过程，创业者往往边干边学。在初始创业阶段，企业的失败率较高，风险来自多方面，创业者要承受巨大的心理压力和压力。所以，初始创业要尽量缩短学习过程，善用忠实之人，减少失误，坚持到底。

(2) 二次创业。传统的观念认为，新建企业为创业，老企业只存在守业问题，不存在创业问题。所谓“创业难，守业更难”是一种“小农意识”，在当代社会，特别是进入知识经济时代后，业是守不住的，纵然是存在银行里的钱，也可能贬值或遭遇金融危机。企业只有不断创新与变革，才能稳固发展。回顾我国自营式电商企业京东集团的创业历程，京东商城作为京东开辟的电子商务领域创业试验田，可以称为京东的初始创业，发展十余年后，2015年的生鲜电商被刘强东称作京东集团的二次创业，与其同步出现的商业模式“京东到家”因为消除了生鲜产品供需双方的信息障碍及食品安全问题，也取得了较大的成功。

二次创业的目的是使企业不要进入衰退期，尽可能长久地保持成长期和成熟期的良好状态，彰显出持续的竞争优势。创业是个动态的过程，伴随企业的整个生命周期，对企业的生存和发展有着至关重要的影响。企业的生命周期分为投入期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段。创业者往往倾向于选择投入期和成熟期，投入期创业即初始创业，成熟期创业就是二次创业，需要投入新产品，包括新技术和新服务。老产品处于成熟期，新产品处于投入期；老产品进入衰退期，新产品进入成长期，这样才能保证企业长盛不衰。

(3) 连续创业。随着企业和市场环境的不变化与发展，企业还可能产生三次创业、四次创业等连续不断的创业。三次创业的企业往往有较强的实力和较大的规模，抗风险能力也比较强，不少经过三次创业的企业都走向了分权化、集团化。

(三) 创业的关键要素

美国巴布森商学院创业学教授蒂蒙斯(Timmons)认为，创业的关键要素主要包括创业机会、创业团队和创业资源。

1. 创业机会

创业机会是指创业者可以利用的商业机会。机会是创业的起点，创业过程就是围绕机会进行识别、开发和利用的过程。机会是创业过程的核心驱动力。并非所有的机会都能转化为实实在在的创业项目，如果它不能为投资者带来可观的回报，就没有投资的价值。创业机会来自一定的市场需求和变化，当某种创意能够将人们潜在的需求转化为现实的需求或使得某种未能满足的需求得到满足时，这种有价值的创意往往就意味着创业机会。因此，甄别具有投资价值的创业机会相当重要，敏锐的机会识别和开发能力也就成为实践中创业者和投资者的必备素质之一。

2. 创业团队

创业团队是指在创业初期（包括企业创立前和创立早期），由一群才能互补、责任共担、愿为共同的创业目标而奋斗的人所组成的特殊群体，是创业过程的主导者。在知识经济时代，创业所要求的素质、技能往往涵盖经济、管理、技术、研发、营销、财务等多个方面，单打独斗式个体创业很难取得成功。与个体创业相比，团队创业具有团结协作、优势互补、成果共享、责任共担等多方面优势，这些对于创业成功来说至关重要。在创业过程中，创业团队成员往往处于不断调整的状态之中，这种调整取决于两个方面：一方面要看调整的方向是否有利于企业的竞争优势重构、是否有利于下一步战略的执行；另一方面要看这一调整的过程是否顺利，如果团队成员在调整过程中发生分歧，可能导致创业失败，甚至会引起团队的分裂，对企业造成极大损害。

3. 创业资源

创业资源是指与创业活动直接相关的特定资产，是企业得以创立和运营的必要条件。不同的创业活动具有不同的资源需求，任何一个创业者都不可能在创业之初就把所有创业资源备齐，优秀的创业者需要了解创业资源的重要作用，不断开发和积累创业资源。同时，创业者要善于借助企业内、外部的力量对各种创业资源进行组织和整合，这样才能实现对创业机会的有效开发与战略的有效执行。资源是创业成长的重要基础。

上述内容是创业的关键要素，然而在整个创业过程中，商业模式、战略规划、组织制度也是重要的影响因素。商业模式是企业创立之前确定的战略规划，这一战略规划在企业创立之后仍然发挥重要作用。当创业者瞄准某一个机会之后，需要进一步构建与之相适应的商业模式。机会不能脱离必要的商业模式的支撑而独立存在，成功的商业模式是一座桥梁，富有市场潜在价值的商业机会将通过这一桥梁走向真正意义上的创业企业。创业者通过对商业模式的构想，能够全面思考组织创建中的诸多问题，理性分析和定位整个创业活动。战略规划是指企业的经营规划，是公司经营的一种内在模式。这种特定的模式为企业的经营提供了可供遵循的规则，有明确经营模式的企业可以依据这种规则有效应对市场环境的变化，及时制定行之有效的应对措施。组织制度的意义体现在两个方面：一是人力资源管理方面。新员工随着企业的成长不断补充进来，客观上需要建立健全的制度来保证员工各司其职，促进企业健康发展。二是组织文化方面。旧有的模式随着企业的发展发生变化，需要新的价值观与发展理念统一企业上下的认识，保证企业朝着有利的方向发展。组织制度建设是新创企业成为稳定发展的成熟企业的必要条件，只有以规范的制度为基础保障，才能促进企业的健康发展。

二、电子商务创业概述

（一）电子商务创业的概念

随着互联网的普及和数字技术的不断发展，电子商务已经成为一种不可或缺的经济活动形式。电子商务是指在网络环境下，通过信息技术和电子支付方式实现交易和商业活动的过程。它的出现和发展彻底颠覆了传统的商业模式和营销方式，使人们的生活和经济活动发生了巨大的变化，成为现代商业的重要组成部分。电子商务不仅提供了全新的商业模

式,也为创业者带来了广阔的发展前景。电子商务创业是指发现、创造和利用电子商务机会,组合生产要素并创造价值,创立自己的事业,以获得电子商务创业项目成功的过程或活动。

(二) 电子商务创业的优势与劣势

1. 电子商务创业的优势

(1) 成本低。相比传统的实体店铺,电子商务创业的成本要低得多。首先,电子商务创业不需要租赁一个实体店铺,也不需要储备大量的库存。其次,创业者可以通过自己的网站或第三方平台销售商品,这样就可以节省一部分雇佣员工的成本。最后,创业者可以通过社交媒体和其他在线渠道推广产品,这样就可以节省广告费用。对于许多年轻创业者和缺乏资金的创业者来讲,电子商务创业是一个比较经济的选择。

(2) 市场全球化。互联网是一种不受地域限制的市场环境,互联网上的商业机会不仅限于本地区域,可以面向全国市场,甚至面向全球市场。在电子商务创业中,只要创业者拥有一个良好的网站和出色的产品,就可以吸引来自世界各地的客户。电子商务创业的市场全球化优势意味着客户群范围大,有利于增加销售额、提高品牌知名度。

(3) 经营方式灵活。网上开店不受时间、地域的约束,可以全年全天不间断经营,客户可以在任何时间、任何地点购买产品,交易成功的概率也就大大提高了。商家不需要无时无刻地守着网上商店,计算机可以自动接收、处理交易信息,无论是白天还是晚上,都可照常营业,有人或无人影响不大,这对于那些兼职创业或希望享受更多业余生活的人来讲,无疑是最合适的选择。

(4) 数据分析方便。由于电子商务创业是以线上交易为主要途径,因此可以比较容易地获取大量数据,如电子商务购物网站可以记录消费者的浏览、点击、评论及购买行为,收集、分析这些数据,可以较为精准地获取消费者的偏好和需求,从而更好地了解消费者、市场趋势,优化产品或服务,做出更明智的决策。此外,数据分析也可以帮助创业者优化网站和销售策略,以提高产品(服务)的转化率和销售额。

(5) 投资回收较快。电子商务创业选择的创业项目往往投入资金少,也没有传统企业那么高的技术壁垒,因此筹备时间短,很快就可以投入运营,而且销售规模不受空间限制,即使是一些小网站,也可以经营成千上万种商品,因此电子商务创业的投资回收往往比较快。

2. 电子商务创业的劣势

电子商务创业固然存在很多优势,但它与别的创业并没有本质上的不同,结合自身特性,电子商务创业也存在一定劣势,具体包括创业项目选择风险大,法律与信用机制不完善,难以保证信息的准确性、实时性和安全性,流量引入成本高,创业团队管理难度大,等等。

(1) 创业项目选择风险大。电子商务创业选择的产品一般依托某项创新技术,因此产品市场多是潜在且待成长的。在新产品推出后,顾客往往因为不了解而对新产品持观望态度。因此,电子商务创业者对于市场是否接受自己的产品或服务以及接受程度、接受时间如何很难做出正确估计,多数电子商务创业者往往会根据自己调查的数据做出主观的推测,推测结果如果偏差过大,就会造成产品的市场价值不能实现、创业者的投资无法收回。同

时,创业者很难对所选择的产品或服务,尤其是高新技术产品的市场竞争力做出预测。一方面,由于电子商务创业的资金门槛相对较低,大量的创业者已经进入,传统企业也纷纷转型,新进的电子商务创业者会面临巨大的竞争压力。另一方面,高新技术产品或服务的研发成本较高,产品上市之初的价格会比较高,如果超出了市场的承受能力,也会导致创业失败。

(2) 法律与信用机制不完善。电子商务企业在经营过程中还面临法律与信用机制方面的问题,一方面体现为电子商务立法滞后而导致的没有统一的市场规则做支撑,另一方面则体现为部分电子商务企业不熟悉甚至不了解电子商务法律。针对电子合同、在线支付、产品交付等问题虽有初步的法律规范,但还没有做到全面的法律保护,个人隐私权保护、欺诈等问题困扰着消费者,使之不敢大胆地在网上购物。特别是没有一个比较完善的网上信用评价与监控体系,致使“收货不付钱”“收钱不发货”等欺诈行为时有发生,导致消费者信心减弱、经营者信誉受损。

(3) 难以保证信息的准确性、实时性和安全性。网络的虚拟性使得电子商务的运作相比普通商务模式存在着更多的风险。信息的准确性和可靠性直接影响信息使用者的决策。信息的实时性反映的是事物的当前状态和属性,其影响因素有主观和客观两种。从主观上看,商家的信息发布要及时,客户需求信息的提交和更改也要及时。从客观上看,网络中断、系统检修时的补救措施也要及时,这样才能让买卖双方的信息保持一致。网上支付存在一定的安全隐患,病毒或人为攻击支付体系虽属于小概率事件,但一旦发生必将使交易双方损失惨重,因此,信息的安全性至关重要。

(4) 流量引入成本高。这里的流量是指浏览量或者访客的次数,如浏览网店、网站、直播间等的次数。在移动互联网时代,流量就是力量。任何一个互联网产品都需要用户,只有当用户活跃数量达到一定程度时,才能带给商家真正的价值,这是电子商务创业成功的关键。因此,绝大部分电子商务创业者会在前期花大量费用进行推广引流或者让利引流,如淘宝的直通车、智钻等。需要注意的是,过高的推广费用可能导致电子商务企业无法顺利度过创业期。

(5) 创业团队管理难度大。电子商务创业者多为富有激情、敢于创新的年轻人,他们对很多事都充满了好奇与向往,难免会出现创业设想大而不当、市场预测过于乐观、大谈“第一桶金”而不谈赚“第一分钱”等问题,造成电子商务创业团队不和谐、没有形成共同的意愿和目标、团队角色的配置不合理、团队成员不能自觉遵守规章制度等,大大增加了管理创业团队的难度。

(三) 电子商务创业的形势

电子商务是国家“十二五”规划的战略性新兴产业。目前,我国电子商务创业形势大好,利好政策不断出台,电子商务创业蕴含了无限的机会。电子商务迅猛发展,不仅创造了新的消费需求,引发了新的投资热潮,开辟了就业增收新渠道,为“大众创业、万众创新”提供了新空间,而且正加速与制造业融合,推动服务业转型升级,催生新兴业态,成为提供公共产品、公共服务的新力量 and 经济发展新的原动力。

1. “大众创业、万众创新”形势大好

2015年《政府工作报告》提出推动“大众创业、万众创新”的口号。这是具有鲜明时

代特征和强烈现实意义的。国务院于 2017 年发布的《国务院关于加强实施创新驱动发展战略 进一步推进大众创业万众创新深入发展的意见》指出：“创新是社会进步的灵魂，创业是推进经济社会发展、改善民生的重要途径，创新和创业相连一体、共生共存。”李克强总理在 2018 年 9 月 6 日的国务院常务会议上强调：“打造大众创业、万众创新升级版，不仅要巩固近年来快速发展的新业态、新模式，还要向更广阔的领域拓展，使创业创新在更大范围、更高层次和更深程度上蔚然成风。”

2. “互联网+”衍生大量创业机会

在“互联网+”时代背景下，互联网技术飞速发展，已经改变了人们的日常生活习惯，互联网产品已经深入人们生活的各个角落，传统的衣、食、住、行、娱、游、学各个领域都已经或者正在被互联网产品所覆盖。互联网与政务、民生、交通、教育、医疗、金融、媒体、汽车等行业的融合也催生了大量的创业机会。2018 年李克强总理在《政府工作报告》中特别强调：打造“双创”升级版，要突出重点拓展两大空间：一是工业互联网；二是“互联网+公共服务”。对于升级“互联网+公共服务”，李克强要求重点推进“互联网+医疗健康”“互联网+教育”等硬件和软件建设，使更多优质资源惠及群众。

3. 农业电子商务市场迅猛发展

2023 年 1 月中央一号文件《中共中央 国务院关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》发布，该意见提出：“深入实施‘数商兴农’和‘互联网+’农产品出村进城工程，鼓励发展农产品电商直采、定制生产等模式，建设农副产品直播电商基地。提升净菜、中央厨房等产业标准化和规范化水平。培育发展预制菜产业。要加快完善县、乡、村电子商务和快递物流配送体系。”“数商兴农”是指发展数字商务振兴农业，包括引导电子商务企业发展农村电商新基建，提升农产品物流配送、分拣加工等电子商务基础设施数字化、网络化、智能化水平，发展智慧供应链，打通农产品上行“最初一公里”和工业品下行“最后一公里”等。可以说，“数商兴农”是“农村电商”发展到当前阶段的升级转型趋势。而与电商行业关联的物流快递、供应链、数字金融等，都会受到这波红利的影响。在当前城市电商竞争如火如荼的情况下，农业产业方面的变革将为这些关联行业带来新的机会。

4. 各项有利政策促进跨境电子商务的快速发展

2011 年 10 月，商务部发布《“十二五”电子商务发展指导意见》（商电发〔2011〕第 375 号），明确提出“支持跨境电子商务平台建设，鼓励中小企业应用跨境电子商务平台拓展海外市场”。2015 年 6 月，国务院办公厅发布《关于促进跨境电子商务快速健康发展的指导意见》（国办发〔2015〕46 号），提出鼓励跨境电子商务的措施，以推动跨境电子商务的发展。2015 年 7 月，国务院办公厅印发《关于促进进出口稳定增长的若干意见》（国办发〔2015〕55 号），提出七条政策措施，并将发展跨境电子商务作为当前外贸稳定增长的重要手段之一。2023 年 2 月 1 日，财政部、海关总署、税务总局联合发布《关于跨境电子商务出口退运商品税收政策的公告》（2023 年第 4 号），规定自 2023 年 1 月 30 日起 1 年内在跨境电子商务海关监管代码（1210、9610、9710、9810）项下申报出口，因滞销、退货原因，自出口之日起 6 个月内原状退运进境的商品（不含食品）免征进口关税和进口环节增值税、消费税；出口时已征收的出口关税准予退还，出口时已征收的增值税、消费税参

照内销货物发生退货有关规定执行。2023年4月,国务院办公厅印发了《关于推动外贸稳规模优结构的意见》,指出要“加快对外贸易创新发展”,“支持外贸企业通过跨境电子商务等新业态新模式拓展销售渠道、培育自主品牌”。这些政策的出台为跨境电子商务的发展提供了政策保障和支持,促进了跨境电子商务的快速发展。

5. 电子商务创业的相关政策

1) 跨境电子商务企业税收优惠

2013年12月,财政部、税务总局发布《关于跨境电子商务零售出口税收政策的通知》,明确指出,对于跨境电子商务企业,除明确不予出口退税或免税品类的货物外,在符合以下四个条件的情况下,可以获得增值税、消费税退(免)税。

(1) 电子商务出口企业属于增值税一般纳税人并已向主管税务机关办理出口退(免)税资格认定。

(2) 出口货物取得海关出口货物报关单(出口退税专用)且与海关出口货物报关单电子信息一致。

(3) 出口货物在退(免)税申报期截止之日内收汇。

(4) 电子商务出口企业属于外贸企业的,购进出口货物取得相应的增值税专用发票、消费税专用缴款书(分割单)或海关进口增值税、消费税专用缴款书且上述凭证有关内容与出口货物报关单(出口退税专用)有关内容相匹配。

2) 小规模纳税人税收优惠

电子商务企业中有很多小规模纳税人,此类企业也可以享受小规模纳税人的各项税收优惠。2023年8月,财政部、税务总局发布《关于增值税小规模纳税人减免增值税政策的公告》,做出如下规定。

(1) 对月销售额10万元以下(含本数)的增值税小规模纳税人,免征增值税。

(2) 增值税小规模纳税人适用3%征收率的应税销售收入,减按1%征收率征收增值税;适用3%预征率的预缴增值税项目,减按1%预征率预缴增值税。

3) 重点人群税收优惠

除此以外,重点人群税收优惠政策也适用于增值税或企业所得税纳税人的电子商务类企业。2023年8月,财政部、税务总局、人力资源社会保障部、农业农村部发布《关于进一步支持重点群体创业就业有关税收政策的公告》,指出:“在3年(36个月)内按每户每年20000元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和个人所得税。”根据该公告,重点人群共四类:① 纳入全国防止返贫监测和衔接推进乡村振兴信息系统的脱贫人口;② 在人力资源社会保障部门公共就业服务机构登记失业半年以上的人员;③ 零就业家庭、享受城市居民最低生活保障家庭劳动年龄内的登记失业人员;④ 毕业年度内高校毕业生。

6. 全面深化高校创新创业教育改革

2015年5月4日,国务院办公厅印发了《关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》(国办发〔2015〕36号),全面部署深化高校创新创业教育改革工作。该实施意见提出,到2020年建立健全课堂教学、自主学习、结合实践、指导帮扶、文化引领融为一体的高校创新创业教育体系,人才培养质量显著提升,学生的创新精神、创业意识和创新创业

能力明显增强，投身创业实践的学生显著增加。

为鼓励学生创新创业，改革教学和学籍管理制度势在必行。此次实施意见规定，高校要设置合理的创新创业学分，建立创新创业学分积累与转换制度。高校要为有意愿、有潜质的学生制订创新创业能力培养计划，建立创新创业档案和成绩单；支持参与创新创业的学生转入相关专业学习；实施弹性学制，放宽学生修业年限，允许调整学业进程，保留学籍休学创新创业。

教育部鼓励各高校根据人才培养定位和创新创业教育目标要求调整专业课程设置，面向全体学生开设创新创业教育必修课和选修课，并纳入学分管理，要求各地区、各高校加快创新创业教育优质课程信息化建设，推出慕课、视频公开课等在线开放课程，建立在线开放课程学习认证和学分认定制度。

深化高校创新创业教育改革，是国家实施创新驱动发展战略、促进经济提质增效升级的迫切需要，是推进高等教育综合改革、促进高校毕业生更高质量创业就业的重要举措。未来将把创新创业教育质量作为衡量高校办学水平、考核领导班子的重要指标。

7. 大学生创业优惠政策

为支持大学生创业，国家各级部门出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。2021年9月，国务院办公厅发布《关于进一步支持大学生创新创业的指导意见》，重点提出提升大学生创新创业能力、优化大学生创新创业环境、加强大学生创新创业服务平台建设、推动落实大学生创新创业财税扶持政策、加强对大学生创新创业的金融政策支持、促进大学生创新创业成果转化、办好中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛、加强大学生创新创业信息服务。

阅读材料

近年来国家助力大学生创业的政策



任务二 通过创业故事理解创业管理

任务引入

党的二十大报告提出：“构建高水平社会主义市场经济体制”“优化民营企业发展环境，依法保护民营企业产权和企业家权益，促进民营经济发展壮大。完善中国特色现代企业制度，弘扬企业家精神，加快建设世界一流企业”。值得骄傲的是，我国的很多电子商务企业已经走在了世界前列，这些电子商务企业的创办者用他们的创业经历诠释了企业家精神和创业者精神。近年来，越来越多的学生和年轻人选择成为电子商务创业者，希望开创新事

业，实现梦想，成就辉煌的事业。很多人斗志昂扬地开始创业，却无疾而终。成功创业，仅凭一腔热情是远远不够的，它是创造力、风险和战略计划的整合过程。创业管理不同于传统管理，它主要研究企业管理层的创业行为以及企业管理层如何持续注入创业精神和创新活力，可以增强企业的战略管理柔性和竞争优势。通过学习创业案例，可以更直观、更清楚地理解创业管理过程。

任务目标

1. 通过完成任务，了解电子商务创业管理的特征。
2. 通过完成任务，掌握电子商务创业过程的四个阶段及相应阶段的创业行为。

任务要求

1. 了解刘强东的创业历程及京东的发展过程，在其创业过程的不同阶段有哪些重要事件，他是如何处理的，对你有什么启示？
2. 刘强东的创业经历了种子期、初创期、成长期与增量扩张期，总结其在每个时期有哪些战略调整，并分析调整的原因和目的。

任务分析

京东是我国最大的自营式电子商务企业之一，旗下设有京东商城、京东金融、拍拍网、京东智能、O2O（线上到线下）及海外事业部等。其创始人刘强东出生于贫困家庭，从上大学就开始打工，一直有着创业梦想。他推销过书籍、开过餐厅，到后来创办了京东公司，一路走来，起起落落、跌跌撞撞。从他的创业经历中，我们可以看到创业过程中创业管理的重要性及优秀的创业者是如何进行创业管理的。请同学们深入了解刘强东的创业故事，结合本节内容，深入理解创业管理的相关知识。

第二节 电子商务创业管理

一、电子商务创业管理的概念

戴安娜·L. 戴（Diana L. Day）认为，创业管理是创业与战略管理之间的交叉。她将创业管理定义为，与新企业创建以及利用新资源或是资源重新配置进行创新开发有关的所有管理行为和决策，而无论这种行为是发生在新企业中，还是发生在已有的大型企业中。

现代管理学之父彼得·德鲁克（Peter Drucker）认为，创业需要与现行管理方式不同的管理，但和现行管理方式一样，创业也需要有系统、有组织、有目标的管理。创业的战略管理要求创业者能够将主要战略问题概念化，建立一个企业，使利益相关者的期望与资源、能力和效率相匹配，并对复杂的环境及其变化做出各种反应。从战略角度观察企业的管理，一是制度管理；二是文化管理。然而，在现在及未来很长一段时期内，企业的管理还是要分为不同的职能进行。

电子商务创业管理反映了创业视角的战略管理观点,创业是战略管理的核心。电子商务企业是一个有机体,为使企业协调而有效地运转,必须要进行统一的、高效率的管理。电子商务创业管理是一种以机会为驱动、以创新为导向的管理活动和方式,它不仅存在于新建电子商务企业,成熟企业或大公司也需要创业管理。不同的是,新企业的创业管理需要从机会导向向行为导向转变。

二、电子商务创业管理的特征

(一) 企业生存是目标

在创业阶段,生存是第一位的,一切围绕生存运作。新企业的创业管理是“以生存为目标”的管理方式,首先要考虑的是如何把自己的产品或服务卖出去,在市场上找到立足点,使自己生存下来。最忌讳的是在创业阶段提出不切实际的扩大规模。在创业阶段,企业的首要任务是找到生存的来源,把盈利作为公司管理绩效最重要的考核方式。只有稳定持续地盈利,才说明公司找到了成功的商业模式,成功的商业模式一定要不断满足顾客的需求,只有具有稳定的顾客来源,把产品和服务顺利销售出去,才能顺利度过创业的“生存阶段”。完成这个过程并不容易,企业可能反复经历多次盈利、亏损,持续的时间可能也会比较长。总之,在这个阶段,“盈利”“以生存为目标”是创业管理的首要目标。

(二) 自由现金流是重点

自由现金流指的是真正剩余的、可自由支配的现金流量。良好的现金流可以让企业保持正常的运转;相反,如果企业的现金流发生断裂,那么企业将陷入困境甚至面临倒闭风险。因此,加强现金流管理对企业的长远战略发展具有重要意义。自由现金流是创业阶段管理的重点,也是成长阶段管理的重点。对创业管理来说,主要依靠自有资金运作来创造自由现金流,管理难度较大。首先要有良好的现金流规划,切忌主观臆断,应根据企业对预期支出的掌控能力、过往客户的支付情况、经销商的耐性等客观因素综合考虑。重视应收回款的收回,也是改善现金流的重要之举。建立健全催收制度,从出货开始就紧抓催收,同时加强责任管理,将收款工作交给专门人员负责,并进行绩效考核。在经营过程中,必须千方百计地增收节支、加速周转、控制发展节奏。

(三) 团队精神是支柱

在电子商务创业管理中,尤其是在初创阶段,团队精神很重要。企业处于起步阶段,各个环节还不是很顺畅,各个部门虽然有了初步的分工,但很难完全按照正式组织方式运作。团队中的每个人需要明确组织的目标,不计较个人得失,不计较越权或越级,在努力完成职责内工作的同时,哪里需要去哪里。创业者必须培养团队成员具有团队精神和奉献精神,并将其作为创业管理的支柱,这样才能在混乱的创业初期,让工作达到一种高度有序的状态。当企业进入成熟期,组织结构规范了,人员分工明确了,仍然需要团队精神,它将延续成一种企业文化,伴随企业成长。创业者在此期间锻炼出来的团队领导能力,也为将来领导大企业高层管理班子奠定了基础。

（四）事必躬亲是方法

对于创业者来说，虽然在创业之前做了大量的市场调研，但真正运作起来，很多事情还是要“摸着石头过河”。在创业初期，创业者常常不得不事必躬亲，亲自向顾客推销产品、亲自参与商业谈判、亲自催讨货款、亲自策划营销方案、亲自制订薪酬计划等。这个过程很烦琐，对于创业者来说很辛苦，但也是很有必要的。这样可以使创业者对经营全过程的细节了如指掌，让企业更快、更好地成长起来。而在企业进入成熟期后，创业者要学会合理放权，只有最大限度地发挥团队力量，企业才能做大做强。

（五）应对风险是常态

电子商务创业过程中存在各类风险，如行业与政策风险、项目选择风险、决策风险、信息安全风险、创业团队风险、关键员工离职风险等。如果在创业过程中管理不善，很有可能会导致创业失败。在创业管理过程中，要时刻关注电子商务行业走势及相关电子商务平台政策，适时调整企业经营方向，采取平台允许的经营手段；电子商务创业在项目选择上大多以新产品、新服务或新模式等为主，而新事物要想快速地适应市场存在一定的难度，因此在创业前务必要做好全面细致的市场调查与分析，尽可能地规避风险。

三、创业管理与传统企业管理的区别

企业管理是对企业生产经营活动的计划、组织、指挥、协调和控制等一系列职能的总称，属于常态管理。创业管理主要研究企业管理层的创业行为，研究企业管理层如何继续注入创业精神和创新活力，增强企业的战略管理柔性和竞争优势，属于突破常态的创新管理。

（一）研究客体不同

传统企业管理理论是以现有的大公司为研究对象，而创业管理理论则是以不同层次的新建事业及新的创业活动为研究对象。传统企业管理理论侧重于向人们提供在现存大企业开展管理工作所需要的知识和技能，灌输用保守的规避风险方式来运用这些理论和分析方法，目的是培养优秀的职业经理人。创业管理培养优秀的企业家，其研究客体不仅仅包括中小企业，其内容也不是一般企业管理知识在中小企业领域的翻版。

（二）研究出发点不同

传统企业管理的出发点是效率和效益；创业管理的出发点是寻找机会取得迅速的成功与成长。创业管理的核心问题是机会导向，即创业是在不局限于所拥有资源的前提下，识别、开发、利用机会，并产生经济价值的行为。

（三）内容体系不同

传统企业管理通过计划、组织、领导和控制来实现生产经营；而创业管理则是在不成熟的组织体制下，更多地依靠团队的力量，围绕如何识别机会、开发机会、利用机会而展开的。其中，创业过程中组织与资源之间的关联性和耦合性是其研究重点之一，包括：个人的知识准备与新机会之间的耦合性；创业过程中核心团队成员知识和性格的耦合性；现

有资源和能导致事业成功的战略之间的耦合性。

（四）管理方式方法不同

创业管理要在每个环节上激发员工的主动性和创造性，迅速地对市场变化做出反应，以适应瞬息万变的外部环境，从而推动企业的成长。而传统企业管理需要通过计划、组织、领导与控制实现企业的经营管理，大多为刚性管理，企业的既定规章制度则对企业的管理起较强的约束作用。

四、电子商务创业过程

企业的成长是一个持续的过程，为了便于理解，我们把电子商务创业的过程划分成以下四个阶段：一是电子商务创业理解阶段；二是电子商务创业准备阶段；三是电子商务创业实施阶段；四是电子商务创业管理阶段。

（一）电子商务创业理解阶段

在理解“创业是什么”时，应认识到创业活动首先取决于个人是否决定成为创业者，即个人必须有创业动机。创业动机是创业机会识别的前提，是创业的原动力。由于电子商务创业的开放性和自由性，其适用群体广泛，又因其门槛较低，很多实体企业、供应商、自由职业者、大学生都希望通过电子商务平台开创自己的事业。但有了创业动机还不够，创业者还需要细心观察、广泛收集信息并谨慎分析思考，从以往的工作经验、对市场的调研或周边的事物变化中发现问题、激发创意、寻找机会。

（二）电子商务创业准备阶段

在电子商务创业准备阶段，如果没有准确识别创业机会而盲目开始创业，很大概率会导致创业失败。识别创业机会是创业过程的前提。在电子商务创业准备阶段，识别创业机会要在互联网、大数据、云计算等科技不断发展的背景下，对市场、用户、商品、企业价值链，乃至整个商业生态进行重新审视。对于自认为看到的机会，创业者必须进行分析评估，进一步围绕项目的效益、市场、风险、资源、竞争五个方面实施更为详尽的评估分析，确定商业模式，并完成高质量的创业计划。在这个阶段，创业者还应了解国家、地方出台的相关创业优惠政策，这样可以帮助创业者更好实现创业目标。

（三）电子商务创业实施阶段

将创业计划变为现实的第一步是创建一个新企业。采取的行动包括选定拟建企业的法律组织形式，按照《中华人民共和国公司法》及公司章程的有关规定组建企业的最初管理团队。在完成执照办理、税务登记、银行开户等事务性工作后，新创企业就可以开始运营了。而对于电子商务创业来说，其创业路径有很多，如在淘宝、微信、抖音等开设店铺、入驻商城、运营电子商务平台等。电子商务创业在该阶段的创业活动主要是：根据市场情况完善产品和服务，逐步确立市场营销的管理模式；形成管理体系，扩充管理团队；根据企业的实际情况及时调整企业的经营战略、募集运营资本等。例如，对于新零售电子商务

创业项目来说,这个阶段的运营管理工作一般包括商品的拍摄与美化、网店的开设与装修、网店推广、网店管理等。

(四) 电子商务创业管理阶段

激烈的竞争环境要求创业者对新成立的企业倍加呵护,施以科学管理,以促进其健康成长、持续发展。这是创业过程的终极目标。但新创企业从启动到成熟是一个逐步发展的过程,并不是一蹴而就的。一般而言,企业从实施阶段开始,随着产品市场占有率的上升,会出现一个快速成长的过程,但是快速成长并不会一直持续,当出现现金流时,企业会进入稳步增长时期;当企业稳定之后,产品在市场上的影响逐步扩大,形成产品品牌优势,企业便开始走向成熟。由于电子商务创业进入门槛低,每天都有大量的企业和个人涌入电子商务领域,新的商业模式层出不穷,企业要想在激烈的竞争中取胜,就要不断创新,如不断地创新产品(服务)和营销手段等。

阅读材料

企业注册流程及需要提供的相关文件



任务三 深入了解跨境电子商务平台

任务引入

党的二十大报告提出未来我国将“加快构建新发展格局”“着力推动高质量发展”“推进高水平对外开放”。中国商务部原副部长魏建国接受中新社记者采访时称,经过十年发展,中国现在已基本具备制度型开放的条件和环境,这是党的二十大要求稳步扩大这一更高层次的开放的最重要基础。随着跨境电子商务的兴起,全球不断涌现出众多优质的跨境电子商务平台,如亚马逊、eBay、敦煌网、中国制造网及阿里巴巴旗下的全球速卖通等。随着我国逐步建立完善跨境电子商务相关政策和规范,国内的跨境电子商务行业迎来了新发展、新机会和新利好。尤其是2022年党的二十大报告提出若干与跨境电子商务有关的举措,包括规则及标准的建立、营造一流的电子商务环境、维护多元稳定的经贸关系等,更好地推动了高质量、高水平的对外开放格局。创业者要把握时机,利用跨境电子商务平台创业,有必要深入了解各个跨境电子商务平台。

任务目标

1. 通过完成任务,理解跨境电子商务的概念。
2. 通过完成任务,了解各个跨境电子商务平台的特点与规则。

3. 通过完成任务，思考利用跨境电子商务平台创业需要注意的事项。

任务要求

1. 至少收集三个跨境电子商务平台的详细资料，深入了解其业务模式、盈利模式和优劣势。

2. 作为创业者，如果要选择一个平台入驻开启创业，你会选择哪一个？给出理由，并详细了解入驻的条件与过程。

任务分析

跨境电子商务是指分属不同关境的交易主体通过电子商务平台达成交易、支付结算，并通过跨境物流及异地仓储送达商品、完成交易的一种国际商业活动。跨境 B2B 平台网站的代表有阿里巴巴、环球资源网、敦煌网等，出口 B2C 代表网站有阿里巴巴旗下的全球速卖通、亚马逊、eBay、兰亭集势和 Wish 等，进口 B2C 的典型代表有阿里巴巴旗下的天猫国际、考拉海购、小红书等。不同的平台，其规模、市场、规则等均有所不同，如果想利用跨境电子商务平台创业，必须详细了解平台信息，再根据自身的具体情况选择合适的平台，这样才能事半功倍。

第三节 电子商务创业平台

电子商务是以信息技术为手段、以商品交换为中心的商务活动，而电子商务创业则是以电子商务为载体开展的创业活动。随着我国计算机与网络技术的普及与发展，电子商务迅速崛起，大批电子商务平台日趋成熟，企业或个人可以利用平台提供的网络基础设施、支付平台、安全平台、管理平台等共享资源有效地、低成本地开展自己的创业活动。

一、电子商务平台的分类

（一）传统电子商务平台

传统电子商务主要通过销售商品来赚取利润，其商业模式是建立在供需关系的基础上的，即通过供应链和分销渠道来实现商品销售，从而赚取差价利润。传统电子商务平台主要以 B2B（企业对企业的电子商务模式）、B2C（企业对消费者的电子商务模式）及 C2C（消费者对消费者的电子商务模式）为主。传统电子商务的普遍用户需求是建立在购买商品上的，即用户需要购买商品，而传统电子商务提供了一个方便、快捷的购物平台，消费者通过搜索、浏览、比价等操作完成购买。比较有代表性的传统电子商务平台有京东、当当网等综合类电子商务平台，以及孩子王、蜜芽等垂直类电子商务平台。

（二）内容电子商务平台

内容电子商务平台主要通过提供优质内容吸引用户，以付费订阅等方式赚取利润，其

商业模式是建立在内容生产和传播的基础上的，即通过提供高质量的内容吸引用户，从而获得用户流量，以付费订阅等方式赚取利润。内容电子商务主要满足用户的娱乐、学习等需求，这些用户需求是建立在内容消费上的，即用户需要消费优质的内容，内容电子商务提供了一个方便、高质量的内容平台。内容电子商务最开始出现在 BBS 社区，后来发展到小红书等相对成熟的平台，而抖音、快手等新媒体电子商务平台也属于内容电子商务平台发展的一种阶段性产物。它们通过制作高质量的短视频内容引流到直播间，在直播间销售产品，从而形成转化。很多传统电子商务平台，如淘宝、京东也逐步开展电子商务直播，这类属于当下比较流行的电子商务创业平台。

（三）社区团购电子商务平台

社区团购是真实居住社区内居民团体的一种互联网线上线下购物消费行为，是依托真实社区的一种区域化、小众化、本地化、网络化团购形式。简而言之，它是依托社区和“团长”社交关系实现生鲜商品流通的新零售模式。

利用社区团购电子商务平台创业有诸多优势，对于团购企业来说，首先是社区团购现金流好，可以以销定采，零库存、低消耗，上游账期押款，下游提前预售收款，灵活多变，方便运营。其次是流量红利、获客成本相对较低。相较于线上昂贵的流量成本，新渠道具有流量红利，可利用熟人关系链降低获客成本。最后是轻运营模式，易于规模化复制，和重运营的开店、社区柜、店+柜模式相比，省去了开店模式的高租金、高人力成本。而对于“团长”来说，团购的品类为高频消费品，其中百货品类占到 40%以上，属于日常刚性需求，可以带来极高的复购率，进而为“团长”带来丰厚的利润。“团长”基于微信工具（社群、社交、社群团购系统）的使用，能更好、更快、更具效率地连接小区用户、触达用户，以及和用户互动，降低营销成本。对于消费者和“团长”来说，基于社区团购的 App 或小程序进行运营、管理、参与社区团购的全过程更加安全可靠、便捷实用。社区团购电子商务平台也越来越受到人们的关注和喜爱，如美团、拼多多等。

（四）社交电子商务平台

社交电子商务是指以社交媒体为载体，使社交和电子商务相结合的电子商务模式。这种模式最大程度地利用了社交媒体的用户黏性和流量，可为用户提供更加便捷、快速的购物体验。

社交电子商务平台优势明显，受到很多创业者的青睐。首先，社交电子商务平台的黏性大、互动性强。社交电子商务所利用的是人们在社交生活中更偏向于信任熟人的购物评价，对用户族群进行精准定位，并通过社交群内口碑提高用户认可与忠诚度，从而使商品获得更高的转化率与复购率。其次，社交电子商务平台的用户细分精确。社交网站是面向用户而建立的，用户通常拥有自身的群组，可在不同的讨论组中发布信息与感想，通过社交网站群组划分，商家即可轻易地接触到大量用户，对用户的兴趣、爱好和习惯等信息有所了解，进而制订更精确的营销计划。再次，社交电子商务平台的商业潜力巨大。社交网络上汇集了大量真实人群，丰富的人脉资源使社交电子商务具有巨大的商业潜力。社交网站中，用户或多或少都有好友及粉丝，在互联网中，他们都是潜在的消费群体。最后，利用社交电子商务平台创业的营销、时间成本低。社交电子商务平台可对接多个流量入口，

每个入口都可以与特性消费场景对应，并匹配相应的消费群体，实现精准营销，降低消费者的时间成本。与此同时，这种“去中心化”模式还能降低电子商务营销成本。比较典型的社交电子商务平台有云集微店、小红书等。

（五）跨境电子商务平台

跨境电子商务是指分属不同关境的交易主体通过电子商务平台达成交易、支付结算，并通过跨境物流送达商品、完成交易的一种国际商业活动。跨境电子商务的出口流程是：企业在跨境电子商务平台上展示商品，买家下单并完成支付后，跨境电子商务企业将商品交付给物流企业进行投递，经过出口地、进口地两次海关通关商检后，商品送达买家手中。也有部分跨境电子商务企业通过直接与第三方综合服务平台合作，由第三方综合服务平台代理完成物流配送、通关商检等系列环节，从而完成整个跨境交易的流程。跨境电子商务进口的流程除与出口流程的方向相反之外，其他内容基本相同。

我国跨境电子商务主要分为企业对企业（即 B2B）和企业对消费者（即 B2C）的贸易模式。在 B2B 模式下，企业运用电子商务以广告和信息发布为主，成交和通关流程基本在线下完成，本质上仍属于传统贸易，纳入海关一般贸易统计。在 B2C 模式下，我国企业直接面对国外消费者，以销售个人消费品为主，物流方面主要采用航空小包、邮寄、快递等方式，其报关主体是邮政或快递公司，目前大多未纳入海关登记。目前全球排名比较靠前的跨境电子商务平台有亚马逊、eBay、美客多、全球速卖通等。

二、国内主流的电子商务创业平台

（一）京东商城

京东商城是综合网络零售商，是我国电子商务领域颇受消费者欢迎且具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通信、计算机、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等数万个品牌的百万种优质商品。京东在 2012 年的中国自营 B2C 市场上占据 49% 的份额，凭借全供应链持续扩大在中国电子商务市场上的优势。京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过 360 座城市建立核心城市配送站。京东的用户以 25~35 岁的青年为主，而计算机、通信和消费类电子产品的主流消费人群正是他们。京东商城利用网络展示及销售产品，主要依靠销售商品实现盈利。通过自营和第三方商家的方式销售商品，从中获得销售佣金和利润，利润来自销售价格与产品成本之间的差额。这类销售盈利模式的核心竞争力表现在利用网络为企业尽可能地降低销售成本、库存成本、采购成本和管理成本，从而得到更大的盈利空间。京东商城通过自有的物流体系和仓储系统，提供快速、准确的配送服务，提高了用户的购物体验，从而增加了销售额。

那么，作为电子商务创业者，如何入驻京东商城开设企业店铺呢？首先需要进入京东官网免费注册，并填写相关信息，如企业名称、营业执照号码等；然后完善店铺的信息，如店铺 logo、店铺描述、经营类目等；上传商品信息，如价格、图片、商品描述等；最后需要提交申请，京东商城会对提交的信息进行审核，审核通过后，店铺就可以正式运营了。

（二）抖音

抖音是由字节跳动孵化的一款音乐创意短视频社交软件。该软件于 2016 年 9 月 20 日上线，是一个面向全年龄段人群的短视频社区平台，用户可以通过这款软件选择歌曲、拍摄音乐作品，生成自己的作品，商家或个人可以通过发布高质量视频增加人气。在抖音上发布视频只需要符合抖音平台的审核规则，对进入门槛没有要求。如果要利用视频变现或进一步创业，可以以小黄车的形式代售产品，赚取佣金或差价，也可以在视频中挂小程序，通过视频内容吸引观众点击小程序，依据点击量及用户的停留时间赚取广告费。这些变现方式有一定的准入门槛，如抖音挂小黄车的条件是实名认证、发布作品大于或等于 10 个、粉丝数大于 1000。才艺直播的主要收入来自于观众打赏，但总体来说，抖音上最常见的创业方式仍是直播带货，不同于传统电子商务，直播带货给用户展示的不只是单调的商品图片及介绍，而是由主播对商品展开更清晰、更生动的介绍。

（三）美团

美团以“零售+科技”的战略践行“帮大家吃得更好，生活更好”的公司使命。自 2010 年 3 月成立以来，美团持续推动服务零售和商品零售在需求侧和供给侧的数字化升级，和广大合作伙伴一起努力为消费者提供高品质服务。美团的宗旨是：为消费者找到最值得信赖的商家，同时让消费者享受到超低折扣的优质服务。美团自成立以来推出了一系列产品和服务，消费者最为熟悉的就是它的团购功能。涵盖餐厅、酒吧、KTV、SPA（水疗）、美发店等的商家可以入驻美团，推出特定的物美价廉的产品或服务作为团购项目，利用平台流量大的优势吸引消费者线上下单、线下消费，从而提高商家的知名度和成交额。除此之外，更适合电子商务创业的还有美团优选服务，这是当下比较流行的社区团购功能。创业者可以申请成为美团优选的“团长”，“团长”可以自己创建社群形成订单，平台用户也会通过美团 App 自主下单，美团会安排物流完成上门对接、清点、分拣、配送到店，用户到店自取，产品售后问题由美团负责，“团长”只需要做好产品宣传，即可挣取佣金。另外，适合创业者的模式还有美团推出的“美团闪购”，也称为“线上集合店”，这种方式类似于天猫、京东等传统的新零售平台，商家可以将线下商店搬到线上，利用美团自有的天然流量池吸引用户，形成购买，“美团闪购”平台的骑手负责配送到家，这符合当下年轻人快节奏的消费模式，可帮助创业者轻松实现电子商务创业。

（四）小红书

小红书是一个分享生活方式和消费决策的入口与平台，在小红书社区，用户通过文字、图片、视频笔记的分享，记录了这个时代年轻人的正能量和美好生活，通过大数据和人工智能，将社区中的内容精准匹配给对它感兴趣的用户，从而提升用户体验。小红书旗下设有电子商务业务，其独特性在于口碑营销和结构化数据下的选品。小红书有一个真实用户口碑分享的社区，整个社区就是一个巨大的用户口碑库。用户的浏览、点赞和收藏等行为会产生大量底层数据。通过这些数据，小红书可以精准地分析出用户的需求，保证采购的商品是深受用户推崇的。

小红书作为电子商务创业平台，有其独特的运营技巧。创业者若选择这个平台创业，

首先要了解小红书的用户群体。小红书的用户主要是年轻、时尚和注重生活品质的人群，因此在选品上要选择高质量、独特的商品，满足用户的需求，符合用户的品位。无论是时尚服饰、美妆护肤，还是生活家居，都要注重产品的品质和品牌的口碑。其次，小红书注重内容创作，发布高质量、有趣的内容非常重要。通过分享产品使用心得、搭配技巧、购物攻略等，可为用户提供有价值的信息和建议。同时，要结合图片和视频提升内容的吸引力和可分享性，提高用户的互动性和转化率。最后，要积极参与社区互动。小红书是一个充满社区氛围的平台，商家要积极参与社区话题和活动，与用户建立起紧密的联系，可通过回复用户的留言和评论、提供专业的购买建议、展示自身的专业能力和对用户的关注，赢得用户的信任和忠诚。有了强大的用户基础，无论是在小红书上开店、带货变现、承接广告，还是开通专栏知识收费等，都可以实现创业梦想。

（五）全球速卖通

全球速卖通是阿里巴巴面向国际市场打造的跨境电子商务平台，被广大卖家称为“国际版淘宝”。全球速卖通面向海外买家客户，通过支付宝国际账户进行担保交易，并使用国际物流渠道运输发货，是全球第三大英文在线购物网站。全球速卖通于2010年正式创立，是我国最大的跨境零售电子商务平台，目前已经开通了18个语种的站点，覆盖全球200多个国家和地区，覆盖3C（计算机、通信和消费电子产品）、服装、家居、饰品等共30个一级行业类目，其中优势行业主要有服装服饰、手机通信、鞋包、美容健康、珠宝手表、消费电子、计算机网络、家居、汽车摩托车配件、灯具等。作为商家入驻全球速卖通平台，开展跨境电子商务业务，首先需要注册全球速卖通账号，需要准备的信息有邮箱地址、手机号码、公司名称、公司地址，以及身份证或护照号码。在注册完成后，商家需要设置店铺信息，如店铺名称、店铺描述、店铺图标、店铺背景图片及公司介绍等。接下来就是添加产品，包括添加产品的名称、描述、价格、图片等。然后是设置运费和发货方式，运费需要根据国家和地区政策进行设置，旨在满足客户的需求。最后要优化店铺和产品，提高店铺和产品的搜索排名。

案例

路磊多电子商务平台创业故事



本章概要

本章从了解创业入手，逐一介绍了电子商务创业的概念、优势与劣势，解读了近年来我国电子商务创业的利好政策；然后重点介绍了电子商务创业管理的特征，并从研究客体、

研究出发点、内容体系及管理方式方法上讨论了电子商务创业管理与传统企业管理的不同点，讲解了电子商务创业过程的四个阶段；最后对当下电子商务平台的主要类型及其代表性平台进行了介绍，对创业者具有一定的启发和借鉴意义。

..... 思考练习

1. 创业有哪些类型？假设你是创业者，你会选择哪种类型？
2. 电子商务创业具备哪些特征？由哪些阶段构成？
3. 如果你选择电子商务创业，你会选择哪个电子商务平台？为什么？