

## 第一章 概述

### 考点一：电子商务的含义

- 1、**狭义**的电子商务是指：企业通过业务流程的数字化、电子化实现产品交易的手段。
- 2、**广义**的电子商务是指：以**信息技术**为基础，从事以商品交换为中心的各种活动的总称，包括生产、流通、分配、交换和消费各环节中连接生产及消费的所有活动的电子信息化处理。

### 考点二：电子商务的类型

根据参与电子商务的**交易主体**的不同，可以分为五种类型

- 企业与消费者之间(B2C)
- 企业与企业之间 (B2B)
- 消费者间电子商务(C2C)
- 企业与政府间电子商务(B2G)
- 消费者与政府间电子商务(C2G)

### 考点三：电子商务的特点

电子商务具有**高效性**、**方便性**、**社会性**和**技术性**的特点

### 考点四：电子商务的赢利模式

- 1、电子商务网站赢利模式（网站赢利无非就是**卖产品**或者**卖服务**，或者**两者结合**）

|          |        |                                                                                                                                                         |
|----------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 在线提供服务模式 | 种类     | 网络游戏、广告支持、在线交流、在线音乐、在线电影、电子邮箱和虚拟空间等。                                                                                                                    |
|          | 原则     | 坚持做“ <b>离不开</b> ”的网站                                                                                                                                    |
| 交易费用模式   | 概念     | 网站为交易双方提供一个交易的平台，从中收取佣金。                                                                                                                                |
|          | 核心竞争能力 | 先人优势、行业优势或者是其他方面的优势                                                                                                                                     |
|          | 分类     | 在线广告<br>通过网站销售产品<br>注册会员收费，提供与免费会员差异性的服务<br>彩铃短信下载、短信发送和电子杂志订阅等电信增值形式<br>搜索竞价、产品招商、分类网址和信息整合，付费推荐和抽成赢利<br>网络游戏运营，虚拟装备和道具买卖<br>企业信息化服务<br>广告中介<br>其他赢利模式 |

### 考点五：电子商务案例分析

## 1、电子商务案例选取的原则

参与业务活动的主体相对稳定，就是**企业、政府和个人**。“**以静制动**”原则

基于以上原则，可以把案例分为 B2C 模式、B2B 模式、C2C 模式、B2G 模式、社区网站等。

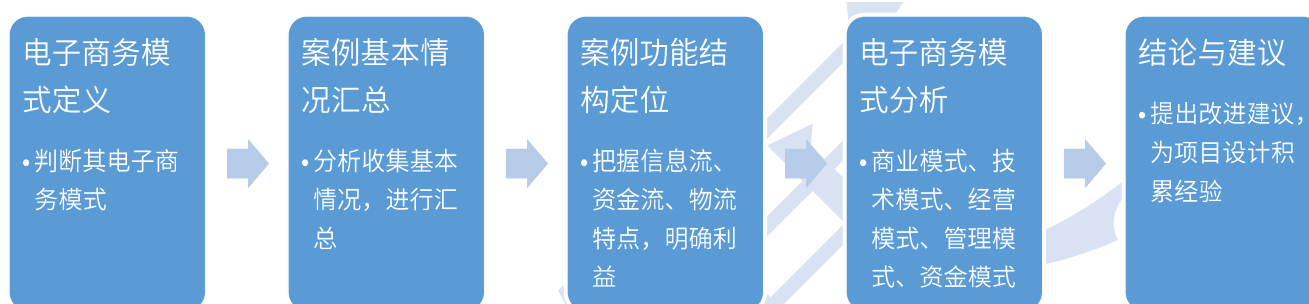
## 2、电子商务案例分析的方法

### (1) 案例分析方法分类

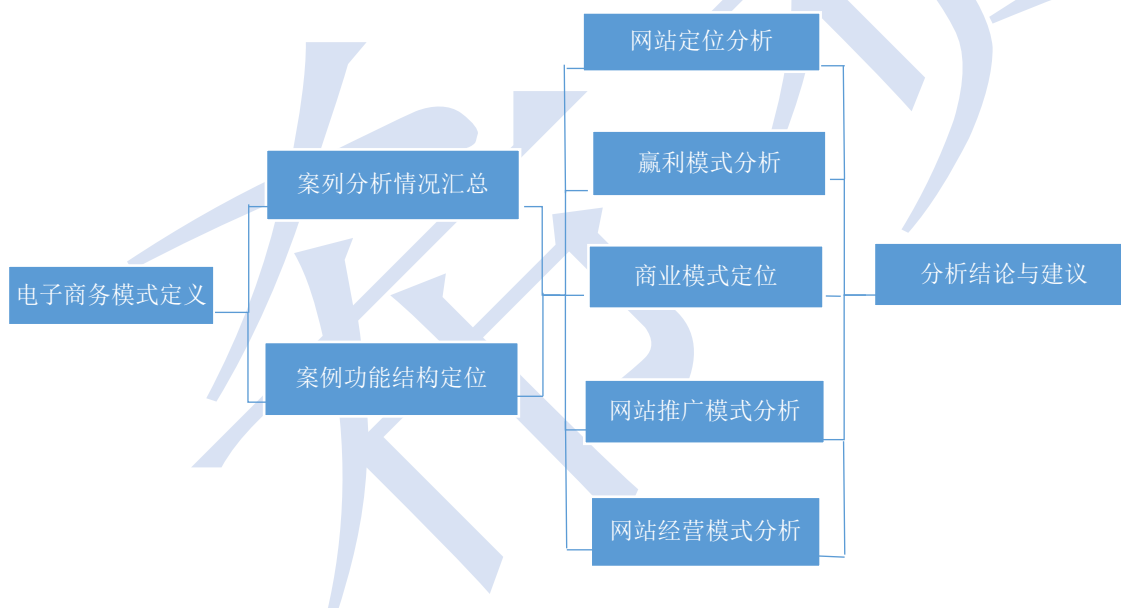
根据案例的数量：**单一案例分析**和**多重案例分析**

根据案例任务：**描述性、解释性、评价性**和**探索性研究**

### (2) 电子商务案例分析流程



## 3、电子商务案例分析的内容



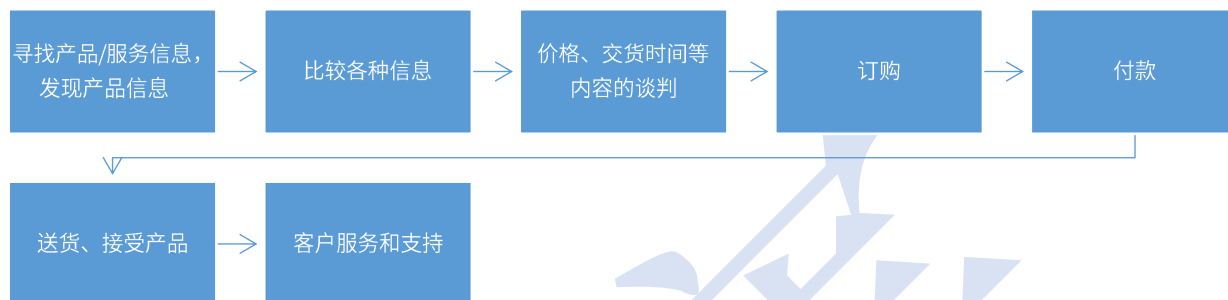
## 第二章 B2B 电子商务案例分析

### 考点一：B2B 电子商务概述

#### 1、B2B 电子商务含义

B2B 是指企业与企业之间的电子商务活动

#### 2、企业之间商业交易过程



#### 3、电子商务的应用

- (1) 供应商管理
- (2) 存货管理
- (3) 配送管理
- (4) 渠道管理
- (5) 结算管理

#### 4、B2B 电子商务的分类

- **行业联盟型**（由行业中占主导地位的若干家企业组成行业联盟，建立交易平台）
- **企业内商务网**（沃尔玛、海尔等）
- **第三方电子商务平台**（相当于中介）

#### 5、B2B 电子商务的发展趋势

- (1) 独立企业间电子商务公司继续相互兼并，以期达到“质量临界点”。
- (2) 从 S2P (Source To Pay, 货源寻找到付款) 的传统电子商务范畴拓展到整个供应链的整合，提供物流管理等各种增值服务。
- (3) 远程集成将企业内部流程重整以适应企业间电子商务的需要，使单纯的交易平台向企业间协作性工作平台发展。
- (4) 从仅是 MRO (Maintenance, Repair & Operations, 维护、维修及运行) 零备件的采购发展到原材料的战略采购。
- (5) 不成功的公共交易平台被超大型传统企业并购，转为单个企业内连接供应商的商务平台。
- (6) 成功的企业内电子商务网独立成为产业共同商务交易网。
- (7) 不同的电子商务网之间形成网络效应。

#### 6、B2B 电子商务的优势

- 使企业具有成本优势
- 促进企业具有差异化优势
- 促进企业具有目标聚集优势

- 促进企业具有无边界拓展优势

## 考点二：“阿里巴巴”电子商务案例分析

### 1、阿里巴巴（信息平台）

|      |                                                                                   |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 业务   | B2B (以阿里巴巴网站为主)、B2C (天猫)、C2C (淘宝网)、互联网计算服务(阿里云)、电子支付(支付宝)、网上购物搜索引擎(一淘)、门户+搜索(雅虎)。 |
| 网站定位 | 为中小企业提供可靠，诚信的 <b>交易信息平台</b> ，使中小企业通过该平台发布信息，寻找供货商和商贸伙伴等                           |
| 网站   | 中国站 国际站 日文站                                                                       |

### 2、商务模式

- (1) 物流服务
- (2) 交易安全管理（挑选关键：**供应商是否诚信**）
- (3) 支付保障体系（支付宝）

### 3、赢利模式

|               |                            |
|---------------|----------------------------|
| 电子商务平台        | 收取年费、会员费、按效果付费             |
| 阿里巴巴 b2b 赢利来源 | “诚信通” 会员费、广告费用、旺铺租金、黄金展位租金 |

### 4、经营策略

阿里巴巴**在线批发模式**流程：采购商在平台发布一个产品的采购信息，或者通过搜索、在线交流的方式找到一个或几个供应商。

### 5、网站营销策略

“平台”+搜索引擎优化

## 考点四：“海尔”网站案例分析

### 1、网站定位（核心企业）

|      |                              |
|------|------------------------------|
| 定位   | 完全电子商务网站，即交易性的网站             |
| 实现   | 面向 <b>上下游产业</b> ，重点开展 B2B 业务 |
| 涉及范围 | 海尔的分供方，经销商和产品服务商             |

### 2、商务模式

|                      |                                                              |
|----------------------|--------------------------------------------------------------|
| 采用 ERP+CRM，快速响应客户需求  | 前台一张网，后台一条链                                                  |
| 采用 CIMS+JIT（准时制生产系统） | 实时制订系统                                                       |
| 海尔物流                 | <b>一流三网</b> ：“一流”指以订单信息流为中心；“三网”是指全球供应链资源网络、全球用户资源网络和计算机信息网络 |

### 3、赢利模式

提高 **B2B 的交易额**和 **B2C 的个性化需求**方面的创新

### 4、网站营销策略

- (1) “品牌”效应

- (2) 传统媒体营销
- (3) 口碑营销
- (4) 线上线下的完美配合
- (5) 赞助营销

获取完整资料 请下载 APP 或关注公众号



扫码下载 app



扫码关注公众号