# 艺龙电子商务案例分析

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-12-08

*第一篇：艺龙电子商务案例分析2月24日，艺龙发布2024年财年第四季度及全年未经审计财务报告。财报显示，艺龙Q4季度总营收1.68亿元，同比增长27.6%，其中酒店预订业务佣金收入为1.27亿元，同比增长38.8%，占整体营收75.3%；...*

**第一篇：艺龙电子商务案例分析**

2月24日，艺龙发布2024年财年第四季度及全年未经审计财务报

告。财报显示，艺龙Q4季度总营收1.68亿元，同比增长27.6%，其中酒店预订业务佣金收入为1.27亿元，同比增长38.8%，占整体营收75.3%；净利润1500万元，同比增长258%；2024年全年总营收6.25亿元，较2024年增长22.1%，酒店预订业务佣金收入为4.48亿元，增长29.3%，净利润为3927万元，增长90.4%.问题：

1． 请简要介绍目前旅行服务行业电子商务发展的基本情况如何（市场收入，用户规模，企业排名。。）

2． 请归纳谈谈艺龙网目前的产品组合结构及实际销售规模情况；目前其核心产品是哪项服务，理由？

3． 与携程等其它旅行服务网站做一简单对比，最后从艺龙出发谈谈旅行服务电子商务网站的产品组合策略具体可以如何改进（可以增加哪些服务）

4． 分析艺龙网目前的营销推广的措施主要有哪些，并选择主要的2种做具体介绍（促销内容，效果）

5． 分析艺龙网目前在改进用户预定体验方面的具体措施？（与携程等一简单对比，预定渠道种类，客户服务方面，支付便捷性等方面）

6． 目前网上旅游市场，除了以携程，艺龙为代表的传统在线旅行预订网站外，还存在一类旅游比价搜索网站，简要列举一网站介绍，并请总结这2类网站各自在赢利模式上有何区别？

7． 访问艾瑞的旅行预定频道，调研后选取1个反映近期旅行预定市场的发展热点新闻进行评述。

**第二篇：电子商务案例分析**

1.阿里巴巴

阿里巴巴是全球企业间（B2B）电子商务的著名品牌，汇集海量供求信息，是全球领先的网上交易市场和商人社区。首家拥有超过1400万网商的电子商务网站，遍布220个国家地区，成为全球商人销售产品、拓展市场及网络推广的首选网站。马云带领的阿里巴巴，国内消费品行业第一，工业品行业第二。连续五年被评为全球最大B2B网站；

2.慧聪网

郭凡生带领的全行业电子商务网站，是目前国内行业资讯最全、最大的行业门户平台，以行业专业性和整合行业上下游产业链著称；92年以商情杂志起家，后整合展会和网络，线上、线下做的都比较成功的中国领先B2B电子商务平台！中国工业品行业第一，消费品行业第二，目前整体市场份额紧接于阿里巴巴，国内有“南阿里，北慧聪”的说法！

3、易达网

最好的比较有潜力的网站自然是易达B2B电子商务网站，里面包括了精细的行业信息，企业招聘，个人求职，企业黄页，可以免费发布商业信息，供求信息，二手信息等等强大功能，拥有很多商机。

4、中国供应商

国家首次推荐的B2B平台，政府采购及全球市场覆盖率广，真正的权威平台；

5、中国制造网

全球采购网，中国制造业综合性、专业性电子商务平台，它的信息平台和优质商业服务更为中国对内对外贸易的发展提供了支持。

6、汇商脉

汇商脉是中国领先的B2B电子商务平台、电子商务网站，汇集海量供求信息，是专业的网上交易市场和商人社区，是中国企业销售产品、拓展市场及网络推广的首选网站。

7、马可波罗网

马可波罗网，全球最大的精确采购搜索引擎，是中小企业实现“精确采购搜索”和“精确广告投放”的首选B2B电子商务平台。马可波罗网满足中小企业用户低投入，高回报的发展需求，帮助中小企业更快,更有效的达成交易。

8、卓越亚马逊

卓越亚马逊是一家中国B2C电子商务网站，前身为卓越网，被亚马逊公司收购后，成为其子公司。使亚马逊全球领先的网上零售专长与卓越网深厚的中国市场经验相结合，进一步提升了客户体验，并促进了中国电子商务的成长。经营图书音像软件、图书、影视等。至今已经成为中国网上零售的领先者。9.拍拍网

拍拍网是中国知名的网络零售商圈，是腾讯旗下的电子商务交易平台。拍拍网依托于腾讯QQ的庞大用户群以及2.5亿活跃用户的优势资源，具备良好的发展基础。拍拍网一直致力于打造时尚、新潮的品牌文化，为广大用户提供一个安全健康的一站式在线交易平台。

10、淘宝网

淘宝网，是亚太最大的网络零售商圈，致力打造全球领先网络零售商圈，由阿里巴巴团体在2024年5月10日投资创立。淘宝网现在业务跨越C2C（个人对个人）、B2C（商家对个人）两大部分。

**第三篇：电子商务案例分析**

1简述电子商务案例分析的含义。

根据一定的分析目的，采用一种或几种分析方法，按照一定的程序，对通过调查并经过整理的资料进行分组、汇总、检验和分析等，得到所研究事物或现象的本质即规律性，进而指导实践的过程。

2从电子商务案例的概念出发，简述电子商务案例分析的作用

答 电子商务案例分析是指对某一特定电子商务活动的内容、情景与过程，进行客观描述的教学资料，通过对电子商务案例的分析研究，能够揭示电子商务活动的内在规律，培养学生利用理论知识分析、解决实际问题的能力

3简述电子商务案例分析包括的主要内容 1)电子商务网站背景资料2)电子商务网站建设与维护方法分析3)电子商务网站经营特色分析4)电子商务网站效益分析

4电子商务案例分析的主要方法有哪些？ 1)电子商务案例的综合分析方法2电子商务案例的比较分析方法)3)电子商务案例的统计分析方法

5简述电子商务案例分析的综合分析法有哪些？

答分为两类1)科学的逻辑思维方法2)是与案例研究有关的各专门学科的方法。逻辑思维方法又可以分为形式逻辑思维方法和辩证逻辑思维方法

6如何理解电子商务概念？

首先，电子商务是一种采用最先进信息技术的买卖方式，其次，电子商务实质上形成了一个虚拟的市场交换场所，再次，对电子商务的理解，应从“现代信息技术”和“商务”两个方面考虑，最后，电子商务不等于商务电子化

7简述电子商务和现代信息技术及商务的关系

1)对电子商务的理解应从“现代信息技术”和“商务”两个方面考虑2)电子商务概念所包括的“现代信息技术”涵盖各种使用电子技术为基础的通信方式；“商务”包括一切商务性质的关系所引起的各种事项3)电子商务是“现代信息技术”和“商务”两个子集所形成的交集。

8简述电子商务对企业竞争优势产生作用的体现

1)电子商务可以节约企业经营成本2)电子商务可以加速企业产品的创新3)电子商务可以提高企业的管理水平9简述优秀电子商务网站的特征

1)高的技术融合量2)优良的用户界面质量3)灵活的导航4)丰富的产品和服务信息5)合理的贸易方式6)方便的信息交互

10简述企业电子商务网站运作中应注意的问题

1)考虑交易成本2)判断产品交易机会3)考虑产品的市场份额和品牌知名度4)比较采购量和供应量

11简述企业建设电子商务网站的整体策划思路

1)网站目标定位2)网站信息内容定位3)网站客户定位4)网站盈利模式定位5)网上购物流程确定6)物流配送模式确定7)客户付款方式确定8)网络广告促销计划确定

12网站建设时，选择虚拟主机需考虑哪些服务内容

1)存储空间2)电子邮件3)网页制作4)IP地址5)文件传输6)时间7)速度

13简述我国发展网上书店特有的优势 1)网络出版和发行的客观需求较强2)人力资源充足，劳动力价格低廉，为图书配送提供了条件3)建立仓储的费用相对低廉4)网名迅速增加，使用电子商务的网名也增加较快5)国家对信息产业的大力支持 14简述网络图书销售的特点

1)网上书店可做到存书量最大，成本最小2)适应读者的心需求

15简述网络百货销售的特点

1)不受物理空间的影响2)不受时间的限制3)不受地域的限制4)不受外界的诱导5)商品价格低

16简述网上百货商店货物配送模式

1)具有离线百货商场的网站2)覆盖面很广的商业网点的网站3)纯网上百货商场与传统的销售企业相结合4)网上的虚拟商场自建配送队伍等模式

17请从网上购买者的购买动机出发，列出7种网上购物者的类型

1)网络参加型2)隐私规避型3)价格折扣型4)购物厌恶型5)商品浏览型6)贪图方便型7)自动监控型

18简述网上竞价买卖的特点。

1)“拍卖者”没有相应的拍卖资质2)没有专业拍卖师3)网上竞价买卖不是购买者之间的竞价，而是电脑显示屏上价格由低向高的不断变化4)“拍卖”的物品大多数是“拍卖者”自己的物品或经销的商品 19简述网上拍卖支付方式

1)当买方在接到中标信息后，决定支付货款时，应仔细确认中标商品以及供应商。买方一旦支付后，订单将即刻提交，银行将据此确认并划账。2)买方在支付贷款后，请立即准确输入自己需要的送货信息（联系电话、地址、收货人和送货时间）3)网上支付所使用的会员账号和密码，请会员务必妥善保管。若会员账号和密码泄露或丢失，请立即通过E-mail告诉网站，网站会立即以可靠的方式把用户名和密码通知用户4)网上结算受到各银行时间上的限制，汇款也有时间上的限制

20与传统支付方式相比，电子支付具有哪些特征？

1)电子支付是采用先进的技术通过数字流转来完成信息传输的，其各种支付方式都是采用数字化的方式进行款项支付的；而传统的支付方式则是通过现金的流转、票据的转让及银行的汇兑等物理实体的流转来完成款项支付的2)电子支付的工作环境是基于一个开放的系统平台（即因特网）之中，而传统支付则是在较为封闭的系统中运作。3)电子支付采用的是最先进的通信手段，而传统支付使用的则是传统的通信媒介。电子支付对软、硬件设施的要求很高，一般要求有联网的微机、相关的软件及其他一些配套设施；而传统支付则是没有这高的要求4)电子支付具有方便、快捷、高效、经济的优势。用户只要拥有一台上网的PC机，便可足不出户，在很短的时间内完成整个支付过程。支付费用仅相当于传统支付的几十分之一，甚至几百分之一

21电子支付有哪些优势和电子支付方式有哪几种？

优势：方便、快捷、高效、经济。电子支付方式1)以信用卡为基础的支付2)电子支票3)电子现金或数字货币4)CyberCash公司提供的CyberCoin服务属于电子现金支付

22UN/EDIFACT标准包括哪些内容？ 答包括：语法规则（ISO9735）、报文设计指南、EDIFACT数据元目录（EDED）、EDIFACT代码表（EDCL）、EDIFACT复合数据元目录（EDCD）、EDIFACT段目录（EDSD）、EDIFACT标准报文格式（EDMD）

23为什么网络广告有如此快速的发展？ 1网络基础设施不断完善2网络用户迅速增加3网络广告技术发展迅速4电子商务活动频繁

24简述目前网络广告发布的主要方式 1)广告主直接寻求网络服务商作为合作伙伴2)传统的广告代理商成立网络广告服务部门或与网络服务商合作3)广告主自己制作广告，自己建立网站，自行发布广告信息

25简述如何提高网络广告的效果

1)利用旗帜广告2)选择合适的网站发布广告3)在广告中加上“click”或“点击”4)在广告中向受众提供利益5)经常更换广告的图片6)网站的主页是广告的最好位置 26简述网络广告的特点(优势)和形式、不足

特点：传播范围广、针对性明确、交互性强、具有灵活性和低成本、感官性强、受众数量了准确统计。形式：旗帜广告、图标广告、文字链接、漂浮广告、全屏广告。1受众范围较小2网络的普及程度不够高 27简述网络教育的现实意义

网络教育是未来教育的重要组成部分，它的现实意义体现在1)网络教育能够满足所有人的教育需求，能够让任何人随时随地接受个性化教育，共享教育资源2)网络教育能够克服传统教育在空间、时间、受教育年龄和教育等方面的限制，使得人们足不出户就能平等的获得优质的教育和自我提高的机会

28简述B2B交易特点与优势

1)交易成本大大降低2)减少了交易成本，减少大量的订单处理，缩短了从发出订单到货物装运的时间，提高了交易效率，促使企业赢得竞争优势3)利用B2B交易的大量交易，能够为客户提供完善的售后服务，有助于树立企业的品牌和形象4)以B2B交易为基础，可进一步推行企业的价值链管理，以提高企业的竞争力

29用文字描述B2C电子商务购物的主要流程

1)客户浏览商品2)客户购买3)客户下订单结账，订单同时发往银行和商家4)银行账户认证5）成功后，交易完成，客户收货6)商家提款，并向银行回复

30B2C电子商务网站有哪几个部分组成？ 1)为顾客提供在线购物场所的商场网站2)负责为客户所购商品配送的配送系统3)负责顾客身份的确认及货款结算的银行及认证系统

31B2C模式的电子商务网站的企业可以分为哪些？

1)经营者离线商店的零售商2)没有离线商店的虚拟零售企业3)商品制造商4)网络交易服务公司

32B2C网页设计中网站栏目设计应注意的问题

1)栏目入口按钮应相对集中2)栏目查询条多时，应分组排列在栏目上不同部位，通常是顶部横列、左侧(右侧)3)单行、底部横列4)页面栏目不宜过多，太多则显得杂乱，不易分出主次

33与传统证券交易相比，网上证券交易有哪些显著特点

1)网上交易打破时空限制，降低了劵商的经营成本2)减少了交易环节，因此可以降低交易风险，提高交易效率3)加快证券市场信息流动速度，提高资源配置效率 34简述企业间网络交易的流转程式

1)企业内部数据库信息分析处理2)信息发布平台买卖、合作、招投标信息3)CA认证中心商业信用认证4)信息交流平台签订电子合同5)电子支付结算6)物流配送7)信息反馈

35主机托管服务选择的依据是什么？(请简述用户在选择服务器托管服务商时需要考虑的主要因素)

1)可靠性是最基本的因素2)重视安全问题3)功能需求

36简述全方位域名保护方法 1)在横向上，注重的是域名的整体性保护，即通用后缀和相似、相近域名保护2)在纵向上，强调域名的长期规划。

37在确定企业电子商务网站域名的命名时，应从哪些方面考虑？

1)选用企业已有商标或企业名称2)选择简单和易记易用的名字3)域名的自我保护 38请简述使用EDI能够产生的效益

答 降低生产成本，加快商品周转速度，加快资金周转速度，改善供应链管理，减少资金流动风险，提高服务质量。39简述EDI的工作流程。

1)发送方生成原始报文2)进行数据映射3)进行数据翻译4)发送方对报文加封5)发送EDI报文6)接收方收到EDI报文后进行反向处理7)接收方应用系统进行数据处理 40EDI作为一种数据交换的手段,关键性要素有哪些？

1)EDI是计算机应用系统之间的数据传输2)EDI是使用统一的标准编制传输资料3)EDI使用电子方式进行数据的传输 41EDI的主要应用范围？

主要范围有制造业、贸易运输业、流通业、金融业

42简述EDI软件的基本功能

答 对一个要被传递的EDI报文来说，EDI软件必须执行三项基本功能：格式转换功能、翻译功能和通信功能。

43试说明在B2B电子商务交易认证中，金融认证机构(CFCA)的功能

1)接受各交易主体、商业银行以及中介体的申请，向他们颁发电子证书。2)采用简单公钥通用安全服;务接口机制，提供在线证书状态犯人查询与验证，从而提高了认证过程的安全性，增加了可性度3)采用自主开发的高强度加密算法4)对电子证书实习有效、可靠的管理。

44商务网进行网站主页设计时，特色设计应注意哪些方面？

1)依据内容确定网页风格2)合理安排网页内容元素的位置3)网站网页色彩的运用4)网页中图片的运用5)网页中的背景音乐 45简述水平网站成功的关键因素

1)业务处理流程的标准化程度2)业务及作业流程自动化处理专业知识3)提供内容深层次自动化处理的水平4)根据行业差异定制业务处理流程的能力46B2B垂直网站成功的关键和可能面临的困难

垂直网站成功的关键1)垂直网站成功的最后重要的因素是专业技能2)垂直网站成功的另一个因素是传统行业的低效率。面临的困难1)运作垂直网站需要较深的专门技能2)面临的最大挑战是很难转向多元化经营或向其他领域渗透

47简述水平网站和垂直网站的区别

答水平网站可以将买方和卖方集中到一个市场上来进行信息交流、广告、拍卖竞标、交易、库存管理等。主要是指这种网站的行业范围广，很多的行业都可以在同一个网站上进行贸易活动。如同水平网站一样，垂直网站可以将买方和卖方集中到一个市场上来进行交易。垂直网站是将特定产业得上下游厂商聚集一起，让各阶层的厂商都能很容易的找到物料供应商或买主。这些网站的专业性很强，他们将自己定位在一个特定的专业领域内，比如IT、化学工业、钢铁或农业。

48简述电子商务环境下企业需要的各类人才(根据组织结构分工)

1)熟悉Internet和电子商务并具有企业经营管理综合知识结构的高层决策人员2)熟悉Internet和电子商务并具有信息管理和计算机网络技术的网站工作人员3熟悉Internet和电子商务市场营销策划人员)4)熟悉Internet和电子商务的财务管理和工作人员5)熟悉Internet和电子商务的其他各类工作人员

49简要说明安全电子交易协议SET的工作流程

1)消费者向在线商店提交订单2)在线商店作出应答3)消费者选择付款方式，确认订单4)消费者对订单和付款指令进行数字签名5)在线商店接受订单后，向银行请求支付认可并得到确认6)在线商店向消费者确认订单7)在线商店履行订单，请求银行支付

50电子商务服务器可以分为什么？

1)虚拟服务器2)托管服务器3)独立服务器

51服务器托管的特点： 灵活、稳定、安全和快捷

52企业自己建立服务器主要考虑的内容： 硬件、系统平台、接入方式、防火墙、数据库、人员配备等

53具体分析辨证逻辑思维方法

1)矛盾分析法。矛盾分析法就是用对立统一规律来分析客观现象，其主要方法是：分析事物内部的对立与统一，提示事物发展的内因和外因，认识矛盾的普遍性和特殊性2)质量分析法。质量分析法就是用质量互变规律来分析客观现象，把握事物的质，识别事物的量，探求事物的量变，质变及其相互关系3)辩证否定分析法，就是运用否定之否定规律来分析客观现象，既不能肯定一切，也不能否定一切；接着肯定-否定-否定之否定的阶段性发展规律研究事物发展的表现和特征。

54通过网络商品中介进行交易有哪些优点？

1)网络商品中介为买卖双方展现了一个巨大的世界市场2)网络商品交易中心可以有效的解决传统交易中“拿钱不给货”和“拿货不给钱”两大难题3)在结算方式上有效地避免了多形式、多层次的资金截留、占用和挪用，提高了资金的风险防范能力。55简述网络商品交易中心存在的一些问题 答目前的合同文本还在使用买卖双方签字交换的方式，如何过渡到电子合同，并在法律上得以认证，尚需解决有关技术和法律问题；整个交易涉及到资金的二次流转，税收问题仍需认真研究；信息资料的充实也有待于更多的企业、商家和消费者参与；整个交易系统的技术水平如何与飞速发展的计算机网络技术保持同步，则是在网络商品交易中心起步时就必须考虑的。56简述非特定企业间电子商务和特定企业间电子商务的联系与区别

答非特定企业间电子商务是在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，与伙伴进行从订购到结算的全部交易行为。由于加入该网络的只限于需要这些商品的企业，可以设想是限于某一行业的企业。不过，它不以持续交易为前提，不同与特定企业间的电子商务。特定企业间电子商务是在过去一直有交易关系或者今后一定要继续进行交易的企业间，为了相同的经济利益，共同进行的设计、开发或全面进行市场及库存管理进行的商务交流。企业可以使用网络向供应商定货、接受发票和付款。

57资源互联网教学辅助系统的主要内容是什么？

1)交互教学2)考考你3)题库系统4)在线测试5)有问必答6)网站推荐7)优秀文库8)教学资源库

58简述企业电子商务中信息流、资金流、物流的关系

答信息流、资金流、物流在企业电子商务中是相互关联的，缺少任何一个“流”都不可能形成电子商务。第一，信息流在其中居于领导和核心地位。如果没有信息流，资金流和物流就没有向导。第二，三“流”运行的最终状态是要达到资金流的兑现。只有在资金兑现后，才能取得自己的收益和利润。第三，在这三“流”当中，短线制约不是信息流和资金流的速度，而是物流的速度。物流运行是一种物理状态的变化，是一个地域和状态的变化。这个时间相对于网上认定信息的时间和网上支付货款的时间是非常缓慢。所以，物流的水平决定了电子商务实现的水平。

59简述企业电子商务的安全认证的内容 答 企业电子商务的安全认证主要包括身份认证和信息认证。前者用于鉴别用户身份，后者用于保证通信双方的不可抵赖性和信息完整性。在某些情况下，信息认证显得比信息保密更为重要。身份认证是判明和确认贸易双方真实身份的重要环节。也是电子商务交易过程中最薄弱的环节。60为什么说服务业是电子商务的一个“金矿”？

答 首先是因为因特网完成了空间上的一个超越；其次是因为因特网完成了数量上的超越；第三是因为因特网使用了低成本的方法，实现了一个比较好的运作；第四是因为有了一个大经济规模的支撑。61旅游电子商务网在线服务主要包括哪些？

1)景区景点查询，旅行社旅游路线查询及预订，火车车次与时刻查询，飞机航班与时刻查询及预订，中远期气象信息查询2)宾馆酒店客房查询及预订，旅游餐厅查询，定点旅游商场查询，导游查询，旅游电子地图查询，旅游法规查询3)投诉处理查询 62资源互联网教学辅助系统的作用是什么？

答资源互联网数学辅助系统是通过充分利63企业应从那几个方面考虑电子商务网站答：网站目标定位网站信息内容确定网站客户定位网站盈利模式确定网上购物流程确定物流配送模式确定客户付款方式确定网络广告促销计划制定。

64中华学习网“教育加商业”模式为什么能取得成功？

答：市场定位准确，市场时机抓得好，在市场尚处于空白阶段进入，成功的几率比较大.提供了优质的服务有强大的技术支持顺应网络运作平台在确定主营项目后，结合自身优势和特点继续发展。

65中华学习网的经营模式是否是网络教育的唯一模式，你认为还可以采取哪些策略？

答：不是唯一的，还有像中小学远程教育网等等，以中小学生为主体，推出网上同步辅导等培训内容，其收费主要来自学生的注册费，学费和网上作业批改费。另外像中华会计网等专注人才培养的网校，提供专业在线培训，还可以参加国家的职业资格考试，还和国外的一些著名的公司联合进行培训，主要收入是注册用户交纳的培训费。另外像中国基础教育网，专门发布个学科发展和最新动态的独家内容为特色，以学科站点群建设为核心，目前该网站还是免费的。

66垂直网站成功的关键和可能面临的困难。

答：关键：垂直网站成功最重要的因素是专业技能垂直网站成功的另一个因素是传统行业的低效率。困难：《1》运作垂直网站需要较深的技能《2》垂直网站市场面临的最大的挑战是很难转向多元化经营或向其他领域渗透。

67网上商品常用的定价策略有哪些

答：网上商品定价战略有低价战略，等价战略和高价战略三种。

68针对该网上商店的两项网上销售业务，制定合理的定价战略并说明理由。

答：网上销售家居装潢材料，可采用等价战略，因为对客户来讲，不需要到商店采购又可享受送货上门的便利。帮助用互联网的多媒体制作技术和丰富的教学资源，在线为学生提供生动活泼的教学内容，将学生带进一个多姿多彩的因特网世界，并寓教于乐，提高学生的整体素质教育。它将以学生为中心，让学生亲自动手，参与到教学的设计和创新当中。

69相对于三大传统媒体广告，网络广告有什么优势。

答：传播范围广.互联网的全球性使网络广告发布的范围非常广。交互性强。消费者可以随心所欲的选择自己感兴趣的广告信息，而且广告发布方可以迅速收到反馈针对性明确。广告发布方通过分析网站访问者的偏好，可以对广告的内容和形式精确定位受众数量可准确统计。互联网广告的发布次数和效果均可以通过技术手段精确统计灵活性和低成本。在网络上做广告能按照需要及时变更广告内容，修正错误，收费也远低于传统媒体感官性强，网络广告采用多媒体技术，能传送多种感官信息多样性，网络广告可采用动态图片广告，静态图片广告，文字链接广告，音频、视频广告，搜索引擎广告，问答式广告等多种网络广告形式快捷性。广告的发布和接收基本上是同步的。

70相对于三大传统媒体广告，网络广告有什么不足

答：受众范围较小，中国的网民大多是18岁到30 岁之间的青年，广告还为完全普及到年龄较大或较小的受众网络的普及程度不高，相对于传统广告媒体，互联网络还没达到完全普及的程度，因此在相当长一段时间之内，网络广告还只能是传统媒体广告的补充。

71是说明动态广告图片广告形式应用很多，而音频，视频广告形式应用较少的原因。

答：动态图片广告比较灵活，不占固定版面，受众容易接受音频，视频广告受设备限制较多，制作成本较高。

如果采用主机托管方式，请问互联网提供商应该为TT公司提供哪些服务和保障。答：提供100M的主机托管服务，保证每周7天每天24小时的有效工作时间提供加密，可认证的通信方式，防止信息和业务数据的窃取和滥用管理防火墙与其他安全服务，确保网站安全网络，72的建设。

客户设计满意的装修方案，并代购装修材料和送货上门，可采用高价战略，因为商店为客户提供了专门的具有附加值的服务。

73非典对电子商务产生了哪些影响？ 答非典过后，公众对网络和电子商务的重视程度普遍增加非典改变了公众了解信息的渠道非典迫使人们开始接受多种多样的网上服务非典大大刺激了电子商务业务，导致网上业务量大大增加。74电子商务在非典时发挥了那些作用？ 答：电子商务保证了非典时期生活资料的供应，电子商务成为非典时期开展生产，交易活动的重要手段。

75有人说，非典的流行时电子商务发展的一个良机，你对此有什么认识，试通过本案例分析电子商务发展的偶然性和必然性。

答：非典的爆发，反而促进了电子商务的发展，这具有一定的偶然性，但是，偶然中含有必然。首先我国开展电子商务已有好几年的历史，通过社会的广泛宣传，人们已经对这个电子商务有了一定的认识，其次，通过这几年的建设，我国的网络化建设水平已经大幅度提高，网络普及度也在不断的上升，硬件软件建设都有了长足的进步，最后，通过这几年的建设，很多电子商务公司进行了经营方式，盈利方式等商务模式的不断创新，改革，已经积累了丰富的商务管理经验。因此说，在非典的期间，电子商务的发展也是有必然性的。76在线零售如何与邮购相结合达到共赢？ 答：首先，应该认识到在线零售和邮购作为两种零售方式，各有各的优势，谁也不能取代谁。其次因为适合在线零售和邮购的产品具有很大的相似性，所以在线零售可以和邮购实现商品的共同采购，配送。最后，因为邮购业开始较早，他有着丰富的客户信息和经验，网上零售应该和邮购实现战略联盟，实现资源共享。77设计一个.惠而浦公司的解决方案 答：惠而浦公司关键是要建立信息管理系统，实施销售链管理，进行业务重组，使用信息技术支持从客户初次联系到订货的设备，系统平台和应用系统的监控和管理服务提供数据存储备份服务。

78为保证有效的安全交易，你认为他应该采取的措施有哪些。

答：建立认证系统CA，对交易主体颁发电子证书，在交易行为发生的同时对电子证书，数字签名进行验证与各家银行联合共建以PKI技术为基础的“金融CA”。79对网站进行测试和评估要进行的工作内容有哪些。

答：对网站进行流量分析和资料挖掘分析网站结构是否与应用相匹配检测链接品质服务品质分析分析网站中潜在的安全隐患分析网站效益。80请说明VerticalNet网站的交易模式和应该注意的问题。

答：该网站经营的行业范围广，可以将买卖双方集中到一个市场来进行信息交流，广告等管理，属于水平网站。水平网站可以为许多行业的厂家提供服务，因此网站要及时更新多种信息，提供许多不相关的服务。水平网站追求：“全”，即行业全，服务全，这样才有竞争力，同时又要在全与好之间找出一个平衡点，这也是该网站应该注意的问题。

81大通网上百货商店设计销售流程。答:通过网络广告等促销活动，吸引消费者顾客可以通过网络查询浏览百货商店商品的信息顾客确定购买时，在网上下订单网上商店对订单进行处理，包括货币支付，结算和货物配送同时通过会计信息系统，对网上的销售信息进行收集加工处理，传送给决策层将库存信息通过库存管理系统进行分析处理，完成销售过程通过销售系统对实际销货的分析，调整进货，销货决策，更有效的管理企业。

82分析卓越网的企业类型和网站种类。答：卓越网是国内覅一家在网上卖音像的企业，并没有实实在在的商店或商场，网上销售时其唯一的销售方式，因此卓越网的企业类型是没有离线商店的虚拟零售企业，卓越网以销售音像制品为主，辅以销售图书，软件和游戏产品，因此又是一个整个销售周期，目的是在互不相连的销售职能之间建立起实时的链接，从而形成一个从客户初次联系到完成付款的完整的销售周期。

83通过该案例分析，你认为大型企业实施电子商务方案应包含哪些内容和步骤以及需要注意哪些问题。

答：通过对联想电子商务案例的分析，我们看出大型企业电子商务方案应该包括以下几个部分，网络硬件和信息环境建设，ERP系统的实施，CRM,SCM 和PDM的实施以及电子商务网站的建立。同时我们还看到在具体的电子商务构建实施的过程中，并不是一定得按照从低到高商务顺序来建设，一般的实施步骤应该是，1建立企业内部网2开发内部网的使用，建立办公自动化系统3借助ERP的实施，加强内部的管理4同时，建立企业的电子商务网站，树立企业形象，宣传企业的电子商务5实施电子商务的核心模块CRM,SCM和PDM，实现真正的电子商务、。另外，由于各个行业的情况千差万别，建设电子商务的模式也不是一成不变的，企业 应该认真分析自身的条件，如信息基础建设情况、内部管理烦人好坏以及企业的财力状况等，有针对性构建适合自己的商务模式。

84请列举网上百货商店货物配送的模式，并为该网上百货商店确定配送方案。答：网上百货商店配送模式主要有四种，一是具备离线百货商场的网站，采取网上网下相结合的配送方式。二是覆盖面很广的商业网点的网站，三是纯网上百货商场与传统的销售企业相结合的方式，四是网上的虚拟商场自建配送队伍。该网上百货商店属于第二种配送方式，利用自己丰富的商店点，使得配送变得快捷方便。85该市风筝商务网的商务模式属于哪种类型，对该市风筝商务网进行网站设计时，特色设计应注意哪些方面。

答：是B2B商务模式。注意：依据内容确

专门类的B2C电子商务网站。

86试分析卓越网的价格定位策略和收益模式。

答：卓越网是最受欢迎的网上音像商城，有25%的网名曾在卓越网购买过音像或图书商品。消费者选择他的主要原因一是打折优惠，二是服务到位，很明显，卓越网的价格定位策略是低价战略，它的收益模式是降低价格，扩大销售请量。87试分析卓越营销的特点及优势

答：卓越是国内第一家在网上卖音像的企业。在人们的观念中，只有清仓或者顾客买很多商品才会打折，而卓越的商品则是以3~5折的价格卖畅销品时尚品。卓越网在运作中的特设是非常鲜明的。表现在产品上，首先就是精选品种。卓越进货选的都是大众期盼的，时尚的，有号召力的产品。其次是大批进货。卓越每一种产品的进货量都大的惊人，正是在这个基础上，卓越可以给用户最大的优惠。表现在配送上就是完全拥有快捷的配送体系。卓越的配送完全采取了第三方物流的形式，可以做到用户在网上购买的商品24~48小时内就送货到家。

88根据柯达电子商务网站结构及其营销策略的介绍，请列出柯达建网站的目标及其西安市中存在的难点。

答：可以看出柯达建站的目标是要构建网上摄影百科全书，世界图片资料的总汇和摄影教学中心，这反映了该公司非凡的实力，悠久的历史，他代表着整个行业的全貌。从利益上看，网站重点在新型产品和大众服务上，宣传产品的多样性和品质的优越性。网站的成功与否取决于大客户的多少，这是难点一；对于胶卷这种低值消费品来说，如何维护顾客的忠诚度，这是难点二；伴随着品牌的众多，技术的不断进步，如何让维护品牌，这是难点三。89什么是电子支付，电子支付有哪些优势，电子支付的方式有哪几种 答：电子支付是支付命令发送方把存放于商业银行的资金，通过一条线路划入收益方开户银行，以支付给收益方的一系列资金转移过程。优势：方便快捷高效经济支付的方式有：以信用卡为基础的支付，电子支票，电子现金或数字货币。

定网页的风格；合理安排网页内容元素的位置；网站网页色彩的运用；网页中图片的运用；网页中的背景音乐。

90请从企业电子商务网站运作应注意问题的角度出发，分析“丰乐电子”应如何让发展其电子商务网站。

答：考虑交易成本。丰乐电子应该充分利用电子商务，降低从采购到销售的费用，节约成本判断产品交易机会，利用当前家庭装潢交易效率低和买方成熟性的特点，迅速建立自己的网上销售站点，进入市场考虑产品的市场份额和品牌知名度，丰乐电子可以利用丰乐的品牌，搞品牌延伸，提高其家庭装潢材料的知名度比较采购量和供应量。丰乐公司应该建立自己的站点，努力吸引那些大量采购的购买者或者许多小买主的联合采购。

91InternetCash为取得成功，要克服的最大障碍是什么。

答：第一个障碍就是“鸡和蛋”的问题，他必须找到零售商销售储值卡，第二个障碍时他要说服商家接受该卡进行在线购物。

92.InternetCash正在用什么办法来吸引青少年使用储值卡，它还可以采用哪些措施来推广该卡。

答：InternetCash提供了一种预付费储值卡，供零售的面值为10美元、20美元、50美元和100美元。这使得青少年消费者不再依赖与父母的信用卡，而可以独自购物，他还可以采用可充值方式以及奖励充值等方式，使该储值卡应用更灵活好更有吸引力。

93InternetCash与小企业签约的战略是否可能更吸引青少年使用他的卡？

答：InternetCash与小企业签约的战略有可能吸引青少年使用它的卡，因为这样会使它的卡应用领域更广泛，青少年消费者不但能用该卡进行网上娱乐。还可以购买礼品，学习用具等。

94是否有其他人群可能会使用储值卡进行网上购物？

答：可能性极大。因为这种卡用起来比较安全，它和用户的账户等敏感信息无关，而且便于用于小额度支付。

95拍卖网站若想获得成功，需要注意的经营策略有哪些？

答;吸引供应商主动参与具有一个健康的盈利模式提供丰富的商品，协调好商品配送流通的各个环节延伸“服务”的概念，提供真正有别于传统服务的“信息服务”具备完善的网上订单实时查询、更新与跟踪系统、安全机制，以消除部分消费者对网上拍卖的疑虑

96请为施乐公司设计一个可行的电子商务方案。

答：t提供斯乐从产品维修到应用软件升级等一个系列针对顾客的专业服务提供最新的斯乐新闻，招聘信息，成为处理大量应聘信息的专用信息平台服务于各地经销商，针对不同的经销商提供相应的信息和收集经销商反馈的信息交互区。协助拓展开发潜在的产品消费市场，推动斯乐产品在中国销售的强大处理工具。随后，在需求分析的基础上，对大量原始的信息进行分类，细化、补充和修改，使得每个栏目的说明文字和应用的需求相结合，同网站的设计模板结合起来。97XX公司地处西北，客户却都在中西部和东海岸，配销设置却是在兰州，请帮助设计方案节约库存，并将产品快速运往市场。答：XX公司首先应该运用供应链管理技术队企业进行重组，整合信息，加强企业、经销商之间的联系，另外，企业可以将物流配送业务外包，采用第三方物流，利用专业物流公司的资源优势，使配送更加顺畅，而自己则专心致力于产品的生产。98城都新世纪电脑商城是如何利用WAP技术来推动企业的发展，他获得了哪些竞争优势。

答：成都新世纪电脑商城采用PT-LINK22M无线解决方案，使得商城无需架构复杂的线路即可与互联网相连，只需一个网络卡和一台笔记本电脑，顾客就可以轻松享受网络服务，商城通过实施WAP技术这个差异化战略，提高了租户和顾客的满意度，提高了品牌能力和获利能力。

99结合Internet的发展,你认为新世纪电脑商城应该如何进一步发展Internet来巩固竞争优势。

答：成都新世纪电脑商场可以采用整体的电子商务解决方案，利用信息管理系统。如客户管理管理、企业资源规划等信息管理系统，实现管理技术的先进性。同时，在硬件设备的应用上，要具备一定的先进性，保持3~5年不落伍。通知相关的信息管理技术，使该商城树立良好的品牌形象，有自己的特色，保持竞争优势。

100请写出该网站应考虑的重点，并提出实现的方法

在企业网站的显著位置上向消费者提示退、换货条款和负责机构。条款中应明确告之退、换货的条件。写明退、换货后多少时间客户能收到退款或更换的商品。说明由于退、换货所产生的费用由谁承担。101东方网一举夺魁的主要因素有哪些？ 第一，依托传统资源优势，提供特色服务，东方网提供全面快捷、准确的新闻报道，在广大王明忠树立了良好的形象。第二，以顾客为中心，提供多种服务功能。东方网提供免费邮件、新闻检索等服务项目，深受网名的好评。第三经营方式得当，东方网适时推出的东方网点计划等，扩大了网站的规模，取得良好的社会效果。第四不断进取，开拓新的业务。

102东方网的品牌形象是如何树立起来的？对其他网站有哪些启迪？

第一作为专业化的网站，一定要做好、做深、做细，做出自己的特色，有自己于众不同的地方，才能树立良好的品牌，当然这需要强大的专业资源作为支持。第二网站要以顾客为中心，真正赢得消费者的支持。

103请分析网上开店的优势和劣势，说说如何取得成功的比较优势：本小利大风险低，市场覆盖全球，不用办理繁琐手续，可视订单的数量进货，不用放弃原有的工作。相对劣势：网上商店鳞次栉比，商品的知名度很打开。成功方法：工作要热情、耐心、认真、努力，始终把顾客放在第一位，同时要注意紧跟时代潮流，抓住时尚，突出自己的个性，还要注意要讲信用。

104作为个人创业，在开办网上商店时要考虑哪些问题 1筹集资金2合理确定网上商店的市场定位3合理确定商品的价格定位4选择恰当的付款和配送方式

105阐述电子商务专业学生创业理念培养的重要性和培养的方法

重要性：互联网为个人创业提供了大量机会，缺乏创业理念就很难抓住发展机遇。培养的方法：1高等教育除重视专业知识的训练外，还应重视创业理念的培养2通过分析不同企业、不同网站的创业思路和创业方法，培养正确的创业理念3通过社会调查和社会实践，积累创业经验，提高创业活动的成功率

106一个小企业，为公司建立一个电子商务网站总体方案

方案选择要点1域名选用简单和易记易用的与企业文化相关的名字2服务器采用虚拟主机服务器3操作系统选用被广泛使用的Windows NT Server或Windows 2024 Server4安全方面选用身份认证、设置访问权限和防火墙。

网站维护站点：1网站建设和网页设计制作采用一揽子交易方式委托专业网络公司完成2网站维护和数据更新由公司提供材料委托专业网络公司进行。

107请对图中意见反馈页面的设计提出修改意见和建议，并说明原因

1)对于拥有多种产品的企业的信息反馈页面，应为每种产品、每种服务设计各自的反馈入口，以向客户明示本信箱是专门采集客户对具体产品的意见，显示对客户的诚意2)应针对产品和服务的质量、使用效果等设计一些选项指标，让客户选择或做简短评论，以方便不同层次消费者，正确掌握客户反馈信息，并便于企业建立反馈数据库3)页面应作适当包装，包含欢迎、致歉信息，相关承诺等。如果对客户反馈信息意见后续处理得当，企业将会得到越来越多的忠诚客户。

108PSTN利用公共交换电话网进行数据传送的接入方式

109B2B是企业之间通过因特网开展的交易活动，他包括因特网进行的企业数据交换、电子交易市场、外部网以及其他途径实现的各类销售，但不包括专有网络内部的交易活动。

110B2C企业开展的电子商务通过internet向个人网络消费者直接销售产品和提供服务的经营模式。

111ET CA是一套严密的认证体系，可保证BtoC类型的电子商务顺利的进行，但SET认证结构适应于卡支付，对其他支付方式是有所限制的。

112基本数据是反映电子商务发展状况的综合统计指标

113专业数据是反映某一方面状况的技术经济指标或其他有关资料

114请分析西单电子商务网站未取得成功的主要原因

答西单商场的电子商务运作之所以先发而后知，除了资金投入不足、专业化经营程度不高以外，很重要的原因是没有将网站经营与商场经营犹记得结合起来，缺乏网络广告宣传，使得电子商务的运作缺乏有力的支持。

115电子商务的定义：电子商务交易当事人或参与人利用计算机技术和网络技术等现代信息技术所进行的各类商务活动，包括货物贸易、服务贸易和知识产权贸易。116对电子商务的理解，可从4方面考虑： 1 电子商务是一种采用最先进信息技术的买卖方式。2 电子商务实质上形成了一个虚拟的市场交换场所。3 电子商务是“现代信息技术”和“商务”两个子集的交集。4 建立在企业全面信息化基础上、通过电子手段对企业的生产、销售、库存、117电子商务的特点：1 虚拟性2 成本3 个性化 4 敏捷性 5 全球性

118电子商务案例分析的重要性：能够深化所学的理论知识，通过案例分析加深对理论知识的深层次理解。2 能够使所学的知识转变成技能，理论学习与实践应用有机地结合。3 在逼真模拟训练中做到教学相长。

119电子商务教学中使用的案例分为： 1 已决的问题的案例包括电子商务活动的状况及问题、解决方法和措施、经验或教训的评估。2 待解决问题案例 包括管理活动、存在问题的情景叙述5和相关因素提示。3 设想问题案例包括经济活动的背景材料、发展趋势的相关迹象。120EDI主要应用于：

国际贸易和政府采购，用于企业与企业、企业与批发商、批发商与零售商之间的批发业务。

121电子商务案例分析的主要内容： 1 电子商务网站背景资料 2 电子商务网站建设与维护方法分析： 网络平台技术分析、网站安全技术分析、网站维护方法分析。3 电子商务网站经营特色分析：内容设计分析、营销方法分析、支付方式分析、物流配送方式分析。4 电子商务效益分析 122电子商务案例分析的定义：根据一定的分析目的，采用一种或几种分析方法，按照一定的程序，对通过调查并经过整理的资料进行分组、汇总、检验和分析等，得到所研究事物或现象本质及规律性，进而指导实践的过程。

123电子商务案例综合分析方法分为： 1 科学的逻辑思维方法与案例研究有关的各专门学科的方法 124形式逻辑思维方法有：比较和分类2 归纳和演绎3 分析和综合方法4 抽象和具体5 证明 125辩证逻辑思维方法有：矛盾分析方2 质量分析法3 辩证分析法

126比较法主要有：横向比较法：根据同一标准对同一时间的不同认识对象进行比较。2 纵向比较法：对不同时期的现象的异同点进行比较和分析。3 理想类型比较法：从具体独特的现象中抽取一些主要性质，舍弃其他性质而建立的典型或标本。127统计分析法有：对比分析法2平均分析法3 动态分析法4 指数分析法5 相关分析法6 统计图表

128服务器分为：虚拟服务器、托管服务器、独立服务器。

129虚拟服务器的定义：

采用特殊的软硬件技术把一台完整的服务器主机分成若干主机，每一台被分割的 主机都具有独立的域名和IP地址，但共享真实主机的CPU、RAM、操作系统、应用软件。

130虚拟服务器适合用户：中小型企业或初次建立网站的企业。131虚拟服务器的特点：

投资小、建立速度快、安全可靠、无须软硬件配置及投资、无须拥有技术支持。132虚拟服务器服务内容：存储空间2 电子邮件3 网页制作4 IP地址5 文件传输6 时间7 速度 133服务器托管的定义：

用户将自己的独立服务器寄放在互联网服务商的机房，日常系统维护由互联网服务商进行。

134服务器托管的网络结构：用户到互联网服务商采用低速链接，如PSDN、ISDN、ADSL。虚拟主机到Internet的链接采用高速宽带网。

135服务器托管适合用户：企业对服务器要求比较高或需要独立服务器。

选择主机托管服务要考虑的问题：1 可靠性是最基本的因素2 重视安全问题3 功能需求

136独立服务器的定义：用户的服务器从Internet接入到维护管理完全由自己操作。

137企业自己建立服务器考虑的内容有：1 硬件2 系统平台3 接入方式4 防火墙5 数据库6 人员配备 138硬件包括：1 路由器。2 交换机3 服务器

139服务器分为：WWW服务器、E-mail服务器、数据库服务器、DNS服务器。

140系统平台有：1 Windows NT 2 UNIX 3 Net ware 4 Linux

141数据库管理系统有：1 Oracle 2 Sybase3 DB24SQL Server

142采用二级安全验证：登录验证及数据库用户帐号和角色的许可验证。143Internet接入方式：1 PSTN接入2 ISDN接入3 DDN专线接入4 DSL接入5 ATM接入6 帧中继接入

144企业局域网通过ISDN接入Internet方案有：1 代理服务器2 帐号共享器3 路由器

145电子商务网站的整体策划构思：网站目标定位。2 网站信息内容确定。3 网站客户定位。4 网站的盈利模式设定。5 网上购物流程的设定。6 客户付款方式的设定。7 物流配送作业处理的设定。8 网络广告促销计划。

146在软件系统的结构方面，电子商务网站需要考虑的问题主要有：

数据输入、数据管理、数据导出、智能与个性设计及安全控制。

147企业电子商务网站软件系统的选择和设计主要应考虑：

实施电子商务网站运行的软件系统、数据库、操作平台和开发平台。

148域名的定义：由个人、企业或组织申请的网站使用的Internet标识，并对提供服务或产品的品质进行承诺和提供信息交换或交易的虚拟地址。

149确定企业电子商务网站域名的命名时，应考虑的方面：选用企业已有商标或企业名称2 选择简单和易记易用的名字150域名的自我保护 全方位域名保护的方法有两个具体方向：在横向上，是域名的整体性保护。在纵向上，强调域名的长期规划。

电子商务环境下企业需要的各类人才： 1 熟悉Internet和电子商务并具有企业经营管理综合知识结构的高层决策人才 2 熟悉Internet和电子商务并具有信息管理和计算机网络技术的网站工作人员 3 熟悉Internet和电子商务的市场营销策划人员熟悉Internet和电子商务的财务管理人和工作人员熟悉Internet和电子商务的其他各类工作人员

在Internet上开展电子商务面临的风险主要是：关键数据的保密和电子交易安全。151在Inetnet上实现安全电子商务所面临的任务：信息的保密性2 数据的完整性3 身份认证的真实性4 不可否认性

152决定企业电子商务能否快速、良性发展的关键性问题是：网上交易和支付的安全。

153电子商务网站常用的安全措施：1 防火墙2 数据加密3 建立认证系统4 电子商务安全交易标准

154电子商务对企业竞争产生的作用：1 电子商务可以节约企业经营成本2 电子商务可以加速企业产品的创新电子商务可以提高企业的管理水平155网络广告的特点：1 传播范围广 2 交互性强 3 针对性明确 4 受众数量可准确统计5 具有灵活性和低成本 6 感官性强 156网络广告的形式：1 旗帜广告2 图标广告3 文字链接4 漂浮广告5 全屏广告 157提高网络广告的效果：1 利用旗帜广告 2 选择适合的网站发布广告 3 在广告中加上“Click”或“点击” 4 在广告中向受众提供利益5 经常更换广告的图片6 网站的主页是广告的最好位置 158网络广告的发布方式：直接寻求网络服务商作为合作伙伴。2 顺应潮流，招聘专门人才成立网络广告服务部门，或与网络服务商合作，广告专业人才与网络技术人员优势互补，共同代理此类业务。3 广告主不借助广告代理商，而是自己制作广告，自己建立网站，自行发布广告信息。

159电子商务网站主页和页面的特色设计：1 依据内容确定网页风格2 合理安排网页内容元素的位置3 网站网页色彩的运用4 网页中图片和背景音乐的运用

160网站优化的目标：将网站的各方面符合优秀电子商务网站的特征。

特征包括：高的技术融合量、优良的用户界面质量、灵活的导航、丰富的产品和服务信息、合理的贸易方式、方便的信息交互。

161网站优化的核心：对网站进行性能的评估与测试，找到最佳实现方式。

162B2C交易（网上零售）的定义：企业开展的电子商务通过Internet向个人网络消费者直接销售产品和提供服务的经营模式。是电子商务应用最普遍、发展最快的领域。

163B2C电子商务网站的基本组成：1 为顾客提供在线购物场所的商场网站2 负责为客户所购商品进行商品配送的配送系统3 负责顾客身份的确认及货款结算的银行及认证系统

164B2C电子商务网站的企业类型：1 经营着离线商店的零售商。如美国的Wal-Mart、中国的上海书城。没有离线商店的虚拟零售商。如亚马逊

网上书店、8848网站。3 商品制造商。如戴尔、海尔。4 网络交易服务公司。如美国AOL、中国商品交易市场。165网上顾客的类型：网络参与型2 隐私规避型3 价格折扣型4 购物厌恶型5 商品浏览型6 贪图方便型7 自动监控型

166网上顾客的购买行为分为：功利型和快乐型。

167网上购物的类型：1 专门计划性购物 2 一般计划性购物 3 提醒购物 4 完全无计划购物

168面向B2C网络消费者的网页设计包括两个界面：顾客与零售商界面2 零售商管理界面 169网站栏目设计需注意：1 栏目入口按钮应相对集中。2 栏目查询条多时，应分组排列在栏目上不同部位。3 单行、底部横列。4 页面栏目不宜过多。

170一个好的导航机制的标准是：直观、界面友好、连续性、有效性。主页的设计应注意：分类2 图片与速度3 信息更新

171商品的价格定位：1 低价战略 2 等价战略 3 高价战略

172B2C电子商务网站的收益模式：1 收取服务费 2 会员制 网络交易服务公司一般采用会员制。3 降低价格，扩大销售量 购物系统的基本要素：1 安全机制 2 支付系统 3 购物引擎 4 商品的仓储和管理、展示系统

173目前B2C电子商务网站提供的支付方式有：信用卡和电子钱包2 支票3 汇款4 现金支付

174与顾客交流或互动的层次：1 信息层2 交易层3 服务层

175网上销售电脑和软件的优势：销售电脑的优势电脑的挑选性不是很强，产品单一化。销售电脑软件的优势共享精神在电脑软件的销售上是最直接和最易实现的。176我国发展网上书店的优势：1 网络出版和发行的客观需求较强2 人力资源充足，劳动力价格低廉，为图书配送提供了条件3 建立仓储的费用相对低廉4 网民迅速增加，使用电子商务的网民也增长较快5 国家对信息产业的大力支持

177网络图书销售的特点：1 网上书店可做到存书量最大，成本最小2 适应读者的新需求

178网上书店购书的流程：1 用户登录2 书籍浏览3 放入购物篮4 结帐和结算5 等待送货上门

179网络百货销售的特点：1 不受物理空间的影响2 不受时间的限制3 不受地域的限制4 不受外界的诱导5 商品价格低 180网上商品信息的描述应包括：

商品的外观、功能、体积、重量、品质、形状、大小、颜色、性能、技术指标和图示。

181网上百货商店的送货模式：1 具备离线百货商场的网站2 覆盖面很广的商业网点的网站3 纯网上百货商场与传统的销售企业相结合4 网上的虚拟商场自建配送队伍

182B2B电子商务的概念:

企业与企业之间的电子商务即为B2B电子商务。B2B是企业之间通过因特网展开的交易活动，包括通过因特网进行的企业数据交换、电子交易市场、外部网以及其他途径实现的各类销售，但不包括专有网络内部的交易活动。

183目前国内的B2B网站分为： 1 大型企业的B2B网站，如海尔集团。2 专门做B2B交易平台的网络公司，如8848交易网站。3 垂直商务门户网站，如中昊化工网。

184B2B交易的优势在于交易成本大大降低，具体表现为： 1 距离越远成本越低。2 无需中介者参与。3 卖方减少了在传统方式下做广告、发印刷品等大量费用。4 电子商务实行“无纸贸易”，可减少文件处理费用。5 库存成本显著降低。

185水平网站的定义：网站的行业范围广，很多的行业都可以在同一个网站上进行贸易活动。美国的VerticalNet是一个水平网站。）

186水平网站的利润流：1 交易费用2 拍卖佣金3 软件许可费4 广告费5 出售“内容”6 节省成本的回报7其他服务费用 187水平网站成功的关键因素：1 业务处理流程的标准化程度2 业务及作业自动化处理专业知识3 提供内容深层次自动化处理的水平4 根据行业差异定制业务处理流程的能力

188水平网站的困境： 水平网站追求“全”，即行业全，服务全，但是这个“全”，使得水平网站要冒每一个行业都做不好的风险。如何在“全”与“好”之间找一个平衡点，是水平网站目前面临的一个需要解决的问题。189垂直网站的定义：

网站的专业性很强，它们将自己定位只一个特定的专业领域，如IT、化工、钢铁或农业。

190垂直网站的利润流：垂直网站的广告费比水平网站高2 交易费用3 产品列表及网上商店门面收费4 数据库使用费

191垂直网站的成功的关键：最重要的因素是专业技能 2 另一个因素是传统行业的低效率 192垂直网站的困境：

难以转向多元化经营向其他领域参透，这是由于其鲜明行业特征和客户关系所决定的。

193中昊模式的特色和优势：符合中国国情2 高科技含量3 大市场容量4 费用低廉

194网络商品交易中心的定义：网络商品中介交易是通过网络商品交易中心，即通过虚拟网络市场进行的商品交易。

195网络商品交易中心为客户提供的服务： 1 市场信息2 商品交易3 仓储配送4 货款结算

196网络商品交易中心的优点：网络商品中介为买卖双方展现了一个巨大的世界市场。2 解决传统交易中“拿不到钱”和“拿货不给钱”两大难题。买方验货合格后，在24小时内将货款转到卖方帐户。3 采用统一集中的结算方式。4 网络商品交易中心存在一些问题需要解决： 197环球资源的优势： 1 内容2 社群3 运作系统

198企业间网络交易的流转程式：企业内部数据库信息分析处理2 信息发布平台买卖、合作、招投标信息3 CA认证中心商业信用认证4 信息交流平台签订电子合同5 电子支付结算6 物流配送7 信息反馈

199B2B包括非特定企业间的电子商务定义：

是在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，与伙伴进行从订购到结算的全部交易行为。

200特点：不以持续交易为前提。2 特定企业间的电子商务定义：

是在过去一直有交易关系或者今后要继续交易的企业间进行的商务交易。

信息流贯穿了商品交易过程的始终。资金流的安全问题成为整个电子商务安全运作的核心。

201“三流”的关系：

信息流、资金流、物流在企业电子商务中是相互联系的，缺一不可。信息流在其中居于领导和核心地位。2 三“流”运行的最终状态是要达到资金流的兑现。3 短线制约不是信息流和资金流的速度，而是物流的速度。

物流的水平决定了电子商务实现的水平。企业电子商务的运作：卖方控制型经营策略：2 买方控制型经营策略3 中介控制型经营策略

202企业电子商务网站运作中应注意的问题：考虑交易成本2 判断产品交易机会3 考虑产品的市场份额和品牌知名度 4 比较采购量供应量

203企业电子商务的安全认证包括： 1 身份认证：用于鉴别用户身份。2 信息认证：用于保证通信双方的不可抵赖性和信息的完整性。

204认证机构或信息服务商提供的功能（安全认证的功能）：可信性2 完整性3 不可抵赖性4 访问控制

205用户身份认证的基本方式：用户所知道的某个秘密信息，如用户口令。2 用户持有的某个秘密信息（硬件），如智能卡。3 用户所具有的某些生物学特征，如声音。

206信息认证包括：SET CA：适合B2C。2 PKI CA：适合B2C、B2B。

207对网络传输过程中信息的保密性提出的要求：对敏感的文件进行加密。2 保证数据的完整性。3 对数据和信息的来源进行验证。208电子商务服务业分类：

指除商品交易活动以外的各行业,包括：证券、金融、旅游、人才中介、信息服务、房地产、文化娱乐、教育培训、体育健身、卫生保健等。

209电子商务服务业的特征：

广泛采用电子商务技术，通过建立自己的网站，在网上发布，同时，通过因特网提供各种信息服务。

210为什么服务业是电子商务的一个金矿？1 借助于因特网电子商务服务业完成了空间上和数量上的超越。2 电子商务服务业使用了网络营销手段和方法，实现了低成本运作。3 有了一个大经济规模大支撑。

211新经济创造的商业运作模式：1 创新2 取代3 融合212旅游电子商务的服务对象包括：1 游客2 宾馆酒店3 旅行社4 景区景点5 餐饮服务机构6 娱乐场所7 度假村8 旅游购物店

213旅游电子商务网在线服务包括： 1 景区景点查询2 宾馆酒店客房查询及预订3 投诉处理查询

214旅游电子商务的经营策略旅游电子商务应当加强自己的宣传攻势，争夺旅游市场。2 旅游电子商务必须强调降低旅游产品的销售成本。3 网上旅游需要强大的专业旅游资源做后盾。215网上拍卖定义：是一方当事人利用因特网技术,借助于因特网平台通过计算机显示屏上不断变换的标价向购买者销售产品的行为。

216网上拍卖的形式：个人竞价2 集体议价3 接受委托拍卖特定物品

2117网上拍卖的种类：符合拍卖法的网上拍卖2 不符合拍卖法的网上拍卖（网上竞价拍卖）218符合拍卖法的拍卖的特点：经营者必须是按照《拍卖法》设立的有拍卖企业营业执照的企业 2 网站经营者是拍卖人 3 按照拍卖规则实施拍卖活动网上拍卖与传统拍卖的最主要区别是拍卖环境和手段的改变。

219不符合拍卖法的网上拍卖的特点： 1 “拍卖者”没有相应的拍卖资质 2 没有专业拍卖师 3 网上竞价买卖不是购买者之间的竞价 4 “拍卖”的物品大多数是“拍卖人”自己的物品或经销的商品 220网上拍卖的竞价模式有：1 正向竞价2 逆向竞价

221网上拍卖的交易方式有：1 竞价拍卖2 竞价拍买3 集体议价 竞价拍卖为正向竞价模式，竞价拍买和集体议价为逆向竞价模式。

222网上拍卖程序: 1 注册2 拍卖程序：3 购买程序4 货运和支付方式

223拍卖网站的经营策略:

应当提供丰富的商品，协调好商品配送流通的各个环节，让客户得到迅速周到的服务，还应延伸“服务”的概念，提供真正有别于传统服务的“信息服务”。

224网上证券交易的定义：通过互联网进行网上开户、委托、支付、交割和清算等证券交易全过程，实现时实交易。225网上证券交易的特点：网上交易打破时空限制，降低了券商的经营成本。2 减少了交易环节，提高交易效率。3 加快证券市场信息流动速度，提高资源配置效率。

226因特网对教育产生的影响：1 教育目标2 教育内容3 教育结构4 教育形式5 教育手段

227网络教育的内容：其中最有发展前景的方向是中小学教育和成人教育。国内教育网站分为：综合教育网站2 面向中小学的教育网站3 专业教育网站

228电子支付的定义：是支付命令发送方把存放于商业银行的资金，通过一条线路划入收益方开户银行，以支付给收益方的一系列转移过程。

229电子支付的特征：1 电子支付是通过数字流转来完成信息传输的。2 电子支付的工作环境是基于因特网。3 电子支付使用的是最先进的通信手段。4 电子支付具有方便、快捷、高效、经济的优势。安全

问题，一直是困扰电子支付发展的关键问题。大规模推广电子支付，必须解决防止黑客入侵，内部作案，密码泄露等涉及资金安全的问题。

230电子支付的方式：1 以信用卡为基础的电子支付2 电子支票3 电子货币 231根据SET协议电子支付的流程： 1 消费者利用PC机通过因特网选定所要购买的物品。2 在线商店作出应答。3 消费者选择付款方式，确认订单，签发付款指令。SET开设介入。4 消费者对订单和付款指令进行数字签名。5 在线商店接受订单后，向消费者所在银行请求支付认可。6 在线商店发送订单确认信息给消费者。7 在线商店发送货物，或提供服务。

232数字证书的定义：是一个经证书授权中心数字签名的、包含证书申请者个人信息及其公开密钥的文件。基于公开密钥体制的数字证书是电子商务安全体系大核心。

233数字证书分为：个人数字证书和单位数字证书 2 SSL数字证书和SET数字证书

234EDI作为一种数据交换的手段，有三个关键性的要素：是计算机应用系统之间的数据传输。2 使用统一的标准编制传输资料。3 使用电子方式进行数据的传输。

235EDI与电子邮件的区别：1 工作方式：2 信息内容：3 安全性：4 网络形式：5 投资成本：

236目前使用的EDI标准：1 联合国标准2 美国标准

237EDI的应用范围：1 制造业2 贸易运输业3 流通业4 金融业 238EDI所需的硬件： 1 计算机2 modem和路由器3 电话线4 计算机网络

239EDI软件的特性：表驱动结构2 编辑3 开发辅助4 审计选择

240EDI软件的基本功能： 1 格式转换2 翻译3 通信 241常用的EDI软件：转换软件：转换平面文件。2 翻译软件：平面文件到EDI标准格式之间的转换。3 通信软件

242EDI系统的组成：EDI客户端系统包括EDI应用系统和文本格式转换系统。2 EDI传输系统包括计算机通讯网络和EDI交换平台。

**第四篇：电子商务案例分析**

1．访问红孩子电子商务网站，分析其产品定位，目标用户定位，网站功能。2.访问长丰汽车电子商务网站，分析其目标用户定位，用户需求及其行为特征。3.访问珠宝网结合p17材料完成p19问题：钻石珠宝类产品是否适合在线销售？为什么呢？

DOIDO把消费者分为钟爱者、跟随者、思考者、滞后者四种，请你登录DOIDO网站，分析DOIDO为这四种类型的消费者分别提供了什么样的产品和服务？ 4.试分析关于美特斯邦威商城和拉手网，了解其产品定位，目标用户定位，网站功能。5．访问风华高科电子商务网站分析其物理结构和逻辑结构

6.访问宝供物流电子商务网站，分析其物理结构，逻辑结构，并回答：宝供物流电子商务网站包括哪方面的内容？这些内容对于企业开展电子商务有什么作用？ 7．分别访问日产汽车、钩花网、摩托罗拉手机官方网站，结合教材中的案例说明其网站的功能和服务

8.访问注册成为会员，分析其功能和服务。

9.各小组设计出本小组的网站功能和服务，尝试构思出特色

10.访问国美网上商城和苏宁网上商城了解各自的盈利模式并进行比较 11.访问携程旅行网分析其盈利模式

12.访问800buy精品百货商城完成案例分析题

1.800buy如何能在现阶段电子商务中实现盈利？

2.800buy的交易流程

13.访问百大网上商城，分析其规则

14.在在易趣网上注册用户，完成出价，竞价操作。

15.尝试在淘宝网和拍拍网上开设店铺，试比较各自的经营模式。16.在中的跳蚤市场栏注册为会员，发布求购信息，找出供应信息。17.完成第155页的实训操作，完成交易流程。

**第五篇：电子商务案例分析**

一、电子商务企业有哪两类？

互联网+（纯电子商务）（腾讯、360、百度）+互联网（传统转型）（国美、苏宁、海尔）

（1）自助开展电子商务。主要是一些自建商城的商家，例如当当网、京东商城、联想网上商城、苏宁易购、红孩子、凡客、PPG等等。

（2）助人的电子商务。主要是一些电子商务平台和提供电子商务服务的公司这两大类，平台是B2B平台和C2C两类平台，代表是阿里巴巴和淘宝网；电子商务服务类的公司也很多，帮助别人开商城、开C店的，做网站的等。

二、什么是企业的盈利模式？

企业的盈利模式就是电子商务企业赚钱的方式。

三、hao123的日均流量6000万，它的流量如此高的原因是什么？

hao123分类清楚，内容多而全；没有病毒和不良链接，界面简洁，广告少。

四、hao123的盈利模式有哪些？

（1）广告（展示、点击、交易）。广告占据hao123的绝大多数收入比例。有单纯的黑

体链接、标绿链接。

（2）搜索分成。搜索框是会带来一定的收入分成的。

（3）天气预报。点击天气会进入中国天气网站，给中国天气网站带来不少的流量，这个植入会收取费用。

（4）广告分成、淘宝客。电商网站投放的链接广告，会收取分成。

五、详细介绍腾讯公司的主要业务是什么？腾讯的这些业务中成功的有哪些？失败的有哪些？

（1）互动娱乐业务：游戏、文字、动漫、影视&戏剧、版权&授权

移动互联网业务：腾讯旗下安全产品、腾讯电脑管家、腾讯手机管家、QQ

浏览器、腾讯地图、应用宝

网络媒体业务：腾讯网、腾讯视频、腾讯微博、微视

社交网络业务：QQ、QQ空间、开放平台、广点通、腾讯云、QQ音乐 微信业务：微信、QQ邮箱、Foxmail 企业发展业务：财付通、腾讯产业共赢基金 技术工程业务：

（2）成功的：QQ、QQ空间、QQ音乐、腾讯游戏、微信、腾讯电脑管家、腾讯手机管家、QQ浏览器、腾讯网、腾讯视频、腾讯微博、QQ邮箱

（3）失败的：搜搜、腾讯电商、朋友网、财付通、腾讯开放平台、广点通、腾讯云、腾讯文学、腾讯动漫、腾讯电影、腾讯地图、微视、Foxmail、腾讯产业共赢基金、应用宝、六、腾讯公司2024的收入是多少？利润是多少？ 2024年全年，腾讯总营收789.32亿元，净利润305.42 亿元。

七、详细分析腾讯公司的盈利模式，在腾讯的这些盈利模式中站重要地位的或者有发展前景的有哪些？哪些盈利模式是没有前景的？(1)盈利模式：

增值服务：QQ 会员、超级会员及 QQ 空间订购服务的移动特权及手机用户体

验的包月服务

网络广告：在 QQ空间手机版及微信公众号的移动广告和微信朋友圈及应用

宝的资源

电子商务交易：京东及电商广告主的效果广告

（2)盈利模式中有发展前景的：QQ、QQ空间、QQ音乐、腾讯游戏、QQ浏览器、应用宝、腾讯网、腾讯视频、腾讯微博、微信、QQ邮箱、财付通

（3）盈利模式中没有发展前景的：腾讯电脑管家、腾讯手机管家

此文件仅供参考

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！