# 奥派电子商务实验报告总结(通用3篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-02-08

*以下是为大家整理的关于奥派电子商务实验报告总结的文章3篇 , 希望对大家有所帮助！第一篇: 奥派电子商务实验报告总结　　1、上网查找一个企业信息化的成功案例，思考一下问题：　　(1)该企业为何进行信息化的建设？　　答:中国人民财产保险股份有...*

以下是为大家整理的关于奥派电子商务实验报告总结的文章3篇 , 希望对大家有所帮助！

**第一篇: 奥派电子商务实验报告总结**

　　1、上网查找一个企业信息化的成功案例，思考一下问题：

　　(1)该企业为何进行信息化的建设？

　　答:中国人民财产保险股份有限公司就是一个成功的信息化的企业.

　　九十年代，随着网络等信息技术的发展，公司的信息技术建设也迈上了新的台阶。由于公司机构众多，各地业务差异较大，信息系统建设多是各自为政，全盘的考虑与规划存在不足。于是于XX年，公司与ibm携手制定了人保信息技术发展五年规划，这是公司战略发展的重要组成部分。规划的制定结合了公司当时的经营、管理情况，并与总公司、分公司各层级管理、技术人员充分沟通、交流，吸收了他们很多的建议、想法，同时参考了国际上许多金融企业成功案例。

　　(2)该企业的信息化过程是怎样的？

　　答:信息技术五年规划制定以后，信息技术部便以此为参照，目标是建设全险种、大集中、共平台、宽网络、同标准的基本体系架构。

　　信息化整体思路：

　　1、数据模型标准化，应用平台统一化；

　　2、业务数据逐步集中存储，业务系统逐步集中处理；

　　3、分析产生的数据，为业务、管理和决策服务；

　　4、加强网络和信息安全建设，提供多渠道的客户访问服务。

　　(3)信息化给企业带来了什么效益？

　　答:回顾几年以来公司信息化建设历程，已基本建成全险种、大集中、共平台、宽网络、同标准的基本体系架构，并在数据的分析处理方面作了大量工作，成果斐然。信息化建设的思路是科学合理地制定战略发展规划，并建立了标准化体系，搭建了统一的应用平台，然后将数据和业务处理逐步集中，在此基础上，进行数据的分析处理，为公司业务经营和管理决策服务。与此同时，进行网络和信息安全建设，为信息化之路提供更好的条件和保障。指导思想的科学合理性与信息化建设者们的苦干实干相结合，公司的信息化建设结出了累累硕果，得到广泛好评。公司开发的“新一代综合业务处理系统”于XX年9月提名参加了chp(computer-worldhonorprogram，计算机世界荣誉组织)“计算机世界荣誉奖”的评选，此奖项评选由idg集团组织，全球上百家顶级it公司总裁作为评委，是当今世界信息技术领域最高奖项之一，有“it奥斯卡”之称。XX年4月，该系统已经获得本年度“计算机世界荣誉奖”21世纪贡献大奖提名奖。这是今年全球唯一一家保险企业获奖，也是继招商银行去年获奖后，我国第二家以及本年度唯一一家在该奖项的“金融、保险及地产领域”获此殊荣的国内企业。

　　(4)结合我们学过的知识，发现mis、crm、mrp、mrpⅱ和erp等在企业信息化过程的应用。

　　答:mrp、mrpⅱ和erp，是企业管理信息系统发展的不同阶段。mpr主要对制造环节中的物流进行管理，使企业达到\"既要保证生产又要控制库存\"的目的；而mrpⅱ则集成了物流和资金流，将人、财、物，时间等各种资源进行周密计划，合理利用，以提高企业的竞争力；erp的概念则由gartergroup率先提出，它将供应链、企业业务流程和信息流程都囊括其中。由于erp的概念流传最广，现在已经成为企业管理信息系统的代名词。

　　mpr(materialrequirementplanning)物料需求计划

　　mrpⅱ（manufacturingresourceplanning）制造企业资源计划

　　erp(enterpriseresourceplanning)企业资源计划

　　mis(managementinformationsystem)管理信息系统

**第二篇: 奥派电子商务实验报告总结**

>　　一、对电子商务模拟实验意义、重要性、性质的理解

　　电子商务模拟实验是市场营销专业的集中实践环节。通过该实验的学习，我基本子商务中网店的搭建、安装、运营和维护等各个方面的具体操作。这使我能够将平时各种电子商务理论通过实践操作得到巩固，加深对所学理论认识和理解，增强自己的动手操作能力，从而将书本的理论和实际操作达到有机的结合。为我后从事电子商务相关工作打下良好的操作基础，能够顺利地从事电子商务相关的操作工作。

>　　二、模拟实验所做的主要内容

　　本次实验主要内容包括，糖果的市场调查，调查分析报告，网上模拟商店的建设，以及各类的系统模拟和业务操作，在实验指导老师的指导和同学之间的大力合作之下，我主要完成了以下的实验内容：

　　第一步：设计市场调查问卷

　　我是在问道网上注册且设计的调查问卷，一共设计了16道题目，分三个部分，第一部分关于大学生个人对糖果的喜爱问题以及糖果在大学生中的销售情况;第二个部分是关于糖果的安全问题的调查，了解大学生对糖果安全及品牌的关注程度;第三部分是关于大学生对网购糖果意见的调查，判断网店卖糖的可能性。

　　第二步：撰写市场调查分析报告

　　实际收到问卷数为75份，有效数63份，对收到的报告做了系统的总结。我了解到，大学生对糖果的需求还是比较高的，尤其是赠送女朋友上。所以就导致了，大学生对糖果口味的关注不是特别高，但是对于糖果的样式、包装还有品牌特别关注。根据这些分析，我确定了构建网上商店，销售喔喔奶糖的想法。

　　第三步：建立网上商店

　　这部分是我最纠结的，通过筛选我决定在淘宝网上开设网店。

　　首先我注册了淘宝账号，然后是激活支付宝，再完成了支付宝的实名制认证，之后在卖家中心“我要开店”中完成身份认证，这个过程我足足等了两天啊!其中还有好几次不通过，当时我急得啊!完成认证后接下来的是就很简单了，我顺利的通过了淘宝规则考试，完成了店铺信息的填写。

　　我把我的店铺起名为“记忆中的味道”，主要销售喔喔奶糖的经典系列。希望勾起大学生对童年的回忆，然后增加店铺的销量。我对店铺的也进行了装饰，主要以橙色调为主，显得更加童真。

　　第四步：系统模拟及业务操作

　　这部分是我最开心的，我能赚钱啊!我看着我支付宝里面的钱蹭蹭的往上涨啊!首先我将在超市购买的喔喔奶糖用手机拍照上传到我要卖的宝贝上，然后对宝贝进行了详细地描述，我目前因为时间有限就网店里只有一种宝贝呢。之后我将我的网

　　店地址分享到了人人、QQ上，让我的同学来购买。

　　购买完之后，我在确认发货，等待他确认收货，再互相评价。其中遇到了些小问题，比如货品不足，发货地址不明确等,但是整个过程还是比较顺利的，我非常喜欢这个过程，收钱的过程很快乐。

>　　三、电子商务模拟实验收获/感受与经验总结与建议

　　1、收获/感受

　　本次实验通过在实验指导老师的指导和同学之间的大力合作之下，我顺利的完成了老师布置的整个实验过程，并且完成了我开自己店铺的梦想，我感到非常的快乐。

　　每个女人心中都有一个梦想——开一家特色小店、咖啡屋、服装店，什么都好，甜蜜的生意也是甜蜜的生活;很多男人心中也都有一个梦想——开一家书店，以茶会友、煮酒论诗。这个梦想不再只是想想了，只要我们想，随时都可以在网上开一家小店。我们也不用担心赔本了怎么办，因为开始时几乎是零成本，网上商店是一个让人施展创业想象力的地方。

　　我很喜欢拥有自己店铺的感觉，我想如果可能，我会继续把我的店铺开展下去，当然不是现在，等我毕业以后吧。

　　2、经验总结与建议

　　通过本次实验，我总结几点电子商务模拟实验的经验。

　　首先是市场调查部分，调查方法的选择比较重要，用的最多的就是调查问卷。问卷的设计必须有条理，问题要简洁明了且不涉及敏感话题。调查人群也必须具有代表性，样本数据也必须真实有效。

　　第二就是网店的建设和管理。对于这部分，我的感慨颇多，我总结了以后真正要开网店的三点经验。希望对我以后有用。一、准备要充分。要熟悉网店交易的各种买卖操作和交易规则，找好货源、拍好图片和必要的资料准备。个人建议，在开店之前，先花点时间去学习，比如到“淘宝大学”学习，到社区去看看别人传授经验的帖子。

　　二、好的服务决定店铺信誉。对待消费者一定要有充足的耐心，要善于和买家沟通，增加与买家间的信任，有利于争取回头客和产生良好的口碑。三、一定要有积极主动的精神。天上不会掉馅饼的，天道酬勤。

　　最后一点也是我最总要的一点。做任何事情都必须有耐心和专研的精神。起初接到这次实验，我是有很大意见的，怎么这么多报告啊，而且不仅仅是报告还有实际操作，这怎么可能完成。网店的建设又耗费了我很长的时间，那时我的耐心就差不多磨光了。态度是极其消极的，可是通过我的一步步完成，我发现在其中有很多乐趣，也能学到很多东西。最明显的是，以前我从来不知道网上原来有专门设计问卷的网站，现在我知道了。随后我的态度就乐观了，尤其是第一笔钱到账的时候，那种快乐是无法用语言描述的。

　　感谢老师能给我这次试验的机会。

**第三篇: 奥派电子商务实验报告总结**

　　一、实验目的

　　学生利用系统，模拟扮演商务机构和个人角色，在电子商务交易及电子商

　　务相关的安全认证、网络支付等活动中进行仿真操作，充分体验电子商务能够给我们的商业活动和生活带来的商机、便利和乐趣，运用各种电子商务和信息化工具开展商务活动，熟悉电子商务交易等流程，了解电子商务相关内容的含义，从而更加直观的学习电子商务知识，对电子商务有感性的认识，从实践中学习理论，用理论指导实践。

　　二、实验平台

　　奥派电子商务教学模拟套件:81

　　三、实验前期准备

　　公司名称：欣然食品有限公司注册资金：5000000

　　公司银行账号：624120xx1019192934银行存款：500000个人银行账号：624120xx1019192853银行存款：50000经营范围：食品、饮料经营方式：B2B、B2C、C2C

　　市场定位：女性一直是服装市场的大部分消费者，随着CPI的提升，个人收入不断增高，对食品的质量要求和需求量也日益增多，针对这些消费者的需求，提供优质、式样新潮并且精美的食品。

　　四、实验内容

　　1、企业和企业的网上交易（B2B）：首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册，取得用户名才能够进行下面的操作，包括B2C、C2C都需要登陆这个注册用户名。成功注册了用户后，就登陆注册的用户，开始真正进入B2B的交易平台。本次B2B交易我们公司主要同孟孟交易，孟孟主要经营书籍等文学产品。在进入B2B系统后，我们首先要注册公司会员信息，然后进行登录，之后卖方就可以在自己产品的类别里进行供应信息发布，然后买方根据自己的喜好下订单，合同由卖方拟发双方都确认后，卖方进入物流中心选择物流方式发货，物流

　　方式分为水路、陆地、空运三种，我们一般选择陆地，最后买方进入网上银行操作系统用公司的存款进行有账号汇款，确认订购：

　　（1）交易公司：孟孟；交易产品：书籍business；产品数量：一本；订单号：B2B20xx1024181831；交易金额：56奥圆。

　　（2）交易公司：孟孟；交易产品：Literature/Fiction(文学小说)；产品数量：一本；订单号：B2B20xx1024181837；交易金额：99奥圆。

　　（3）交易公司：孟孟；交易产品：小说孩子；产品数量：一本；订单号：B2B20xx1024181840；交易金额：29奥圆。

　　（4）交易公司：孟孟；交易产品：小说mark；产品数量：一本；订单号：B2B20xx103118533；交易金额：300奥圆。

　　2、企业和个人的网上交易（B2C）：企业和个人的网上交易，实现了企业和个人在网上的直接交易，对企业来说可以降低成本和中转费用，降低库存，对于个人来说，直接可以在网上订购自己喜欢的商品，方便快捷，大大节省了人力和财力，于是正是基于买卖双方的共同利益，无数企业都通过建立自己的网上销售网络或在其他销售平台上，直接与消费者进行销售。在这样一个大的环境下，熟悉和操作好企业和个人的网上交易模式，尤为重要。在这个环节，与在B2B一样，我们公司主要还是与孟孟交易，我们首先在B2C交易平台进行公司和个人的登录，随即卖方就去供应平台发布供应信息，然后买家就去产品列表中找寻我们的产品分类，选择自己需要或喜欢的产品，用个人银行的银行存款进行订购，主要交易流程如下：

　　（1）交易公司：孟孟；交易产品：书籍business；产品数量：一本；订单号：B2B20xx1024181831；交易金额：56奥圆。。

　　（2）交易公司：孟孟；交易产品：Literature/Fiction(文学小说)；产品数量：一本；订单号：B2B20xx1024181837；交易金额：99奥圆。

　　3、个人和个人的网上交易（C2C）：与B2B、B2C相比，C2C交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，还有“认证中心”签发的数字证书基本上就可以在网上开店。在C2C交易平台上，需要把B2B、B2C的操作完成后，C2C平台上才有可以出售的商品，个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，成功地完成C2C的交易。

　　（1）交易人：孟孟；交易产品：书籍business；产品数量：一本；交易金额：166奥圆。

　　（2）交易人：1304213；交易产品：天语大黄蜂；产品数量：一件；交易金额：1300奥圆。

　　五、实验总结和体会

　　经过这学期的电子商务上机实验，我深刻认识到了电子商务的意义以及它给我们现代生活带来的便利和它区别于传统商务的优越性，熟悉了网上交易的完整流程和操作步骤，从中学会了要进行电子商务交易首先要对市场信息调研、商品应该如何定位以吸引更多的消费者，作为个人如何购买商品和作为企业如何发布商品信息、出售商品等，对电子商务的理论知识也有了初步的认识。

　　我们得到了以下学习成果：1、严格按照要求对系统平台的网上银行开展的业务进行了操作，并运用网上银行支付工具熟练地在网上实现转帐和网上付款等操作；2、熟练完成B2B、B2C、C2C的交易模式中的全部交易流程，并对几种交易模式的前台管理的结构和运作方式进行了操作。3、完成网络银行的流程图、信用认证的流程图、卖家如何上传商品的流程图、买卖双方之间的交易流程图、B2C的交易流程图、C2C的交易流程图。

　　总体来说这次实验在老师的指导下还是进行得比较顺利，但是在操作的过程中也不免遇到了一些问题，比如在初始阶段企业的信息设置有问题会导致在B2B交易的时候无法在信息通道中获取买方发出的信息，不能完成交易，只有重新进行企业注册才可以；如果公司的邮政编码设置错误也会导致在B2C交易中不能出售商品；密码格式设置的不正确在B2B、B2C交易中可以顺利进行，但是在C2C中就会出现没有可出售的商品的情况而不能完成交易。这些问题提醒了我们在操作的过程中每一步都应该小心谨慎，并严格按照规范进行操作，实验模拟中应该如此，现实中更应该如此.

　　实习的平台总是和现实中的网上交易有很大的差距，现实的交易不可能很快就能找到自己喜欢的商品，往往要花费很多的时间，比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过程，而是始终找到价格适中，而且质量不错的商品。网上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和，密码问题，网上黑客的猖獗，让无数多的人在网上望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不把电子商务的交易安全体系建设好，我想会严重制约电子商务的发展。当然这次由于是在虚拟的软件平台上，就没有涉及到这方面的知识，但这在现实的网上交易中不得不重视的一个问题。

　　网上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象，因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信用状况。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用能力处于最佳状态。

　　通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，商务为目的的过程；加深理解了一学期来的电子商务理论知识；让我初步了解了B2B、B2C、C2C的交易过程，并掌握了基本的实践技能；充分结合书本所学知识，融会贯通，更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不端影响着我们。因此，很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力。

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！