

电子商务概论

主讲人：黄鑫

Tel: 15521068804

QQ: 251539393

8-19周

参考书籍

- ❖ 1、《电子商务概论》宋文官编，清华大学出版社
- ❖ 2、《电子商务概论》杜江萍编，上海财大出版社
- ❖ 3、《电子商务概论》刘宏编，北京交大出版社
- ❖ 4、《电子商务与物流管理》张昭俊编，清华大学出版社
- ❖ 5、《电子商务概论》姚立新著，中国城市出版社

为什么要学电子商务？

必 比尔盖茨认为：21世纪的市场，要么电子商务，要么无商可务！！



必 商务部副司长说：电子商务是我国参与全球经济的必然选择！！

- ❖ 电子商务, 可以从两方面来学习. 一方面是电子, 也就是计算机知识(包括程序设计, 网络知识, 网站设计, 平面处理等), 另一方面是商务, 就是市场营销, 经济理论方面的学习, 并结合网络营销. 根据自己的爱好, 以一方面(如计算机技术)为主, 另一方面(商务)为辅, 在一开始就定好目标, 这样经过几年的学习, 毕业时一定会收获很大. 我希望大家能正视自己的专业, 骄傲并自豪。为什么呢?
- ❖ 我们比计算机专业懂经济懂市场, 我们比销售懂IT懂技术, 懂互联网, 我们比网站制作者懂盈利模式, 懂营销!

就业方向

- 1. 网站运营与维护管理员
- 2. 网络销售员
- 3. 技术类研发工程师（JSP）
- 4. 网店店主（自主创业）
- 5. 外贸跟单员（外语方向）
- 6. 企业管理层（管理方向）

我的感言

- ✎ 在21世纪，不懂电子商务的人属于文盲。我们不但要学电子商务，参与电子商务，更要利用电子商务去创造属于我们的财富。

第一章 电子商务概述

第一节 电子商务导论

一、电子商务时代

二、电子商务的形成与发展

第二节 电子商务发展现状与发展趋势

一、电子商务发展现状

二、电子商务的发展趋势

第三节 电子商务与传统商务的区别及优势

一、电子商务与传统商务的区别

二、电子商务的优势

第四节 电子商务对社会经济生活的影响和作用

一、电子商务对经济发展的重大影响

二、电子商务对人类工作和生活的影响

三、电子商务的效益分析

第一节 电子商务导论

一、电子商务时代

- ❖ 经济学专家说：每一次时代的变革，世界财富必然会进行一次重新分配并且增值
- ❖ 所谓：江山代有才人出，各领风骚三五年
- ❖ 那么当今最时尚、最新潮的观念和最值得投资的领域是什么呢？——电子商务
- ❖ 中国科学院路甬祥院士把互联网世界称作地球的第六大洲，并且有互联网就有电子商务

❖ 中国互联网信息中心（CNNIC）2010年1月15日在北京发布了《第25次中国互联网络发展状况统计报告》，数据显示，截至2009年12月，我国网民规模已达3.84亿人，互联网普及率达到28.9%，欧美国家达到60-70%

❖ 思考：从这三个数字，你们得出怎样的结论？

二、电子商务的形成与发展

必 (一) 产生与发展的环境

必 1. 技术环境

必 (1) 计算机的广泛应用

必 (2) 网络的普及与成熟

必 (3) 信用卡及其他电子支付手段的普及

必 (4) 安全协议的应用

2. 经营环境

市场环境 (1) 市场“无纸化”交易

(2) 小批量多品种的产品生产

(3) 客户参与的积极性

(4) 传统的大型、纵向、集中式的组织形式无法应对全球产业布局调整，转而向横向、分散式、网络化发展

(5) 降低交易成本成为竞争优势

❧ 政府的大力支持：

❧ 中国政府十分重视国家信息化建设。1994初，经国务院批准，成立中国经济信息化协会，协调建设中国的“三金”工程

❖ （二）电子商务的发展历程

❖ 1. EFT和EDI阶段

❖ 在20世纪70年代，电子资金转账（EFT）成为金融市场首先使用的电子商务，其目标是通过安全专用网实现金融机构之间以及金融机构与少数大公司之间的资金转移。因使用费用过高，应用范围很有限

✧ EDI：电子数据交换，是将业务文件按一个公认的标准从一台计算机传输到另一台计算机上去的电子传输方法，与20世纪60年代末期产生于美国。传统的询价单、报价单、订购单、转账支票、托运单、保险单等都采用电子化传送

✧ 局限性（1）需要大量的软硬件基础设施

✧ （2）增值网（VAN）使用费用昂贵

✧ （3）对技术、设备、人员要求很高

2. 互联网电子商务阶段

20世纪90年代中期后，互联网迅速普及，1991年之后商业贸易活动正式进入互联网的世界，戴尔（DELL）、亚马逊、雅虎、百度、淘宝网、8848网、新浪网、搜狐网等抓住这波机会，都利用电子商务获得巨大的成功

互联网相比于EDI的优势：

①费用低

②覆盖面更广

③功能更全面

④使用更灵活

3. E概念电子商务阶段

- 人们对电子商务的认识，逐渐从普通电子商务扩展到E概念的高度，认为电子信息技术不但可以与商务结合，还可以与医疗、教育、卫生、军事、行政等有关应用领域结合
- E电子教育——远程教育
- E电子医务——远程医疗
- E政务——————电子政府
- E电子军务——远程指挥
- E电子金融——在线银行

第二节 电子商务发展现状与发展趋势

受金融危机的影响，2009年我国的中小型企业普遍开始削减成本，由原来的传统营销模式纷纷转向寻求电子商务模式，电子商务成为不少中小企业走出困境的重要手段。网络作为重要的产品推广销售渠道，以其低成本、高效率、直接面对消费者的渠道优势，在危机中被越来越多的传统企业所认知，可以说，经济危机刺激了B2B电子商务的大发展

一、电子商务发展现状

❧ (一) 国际现状

❧ 2008年世界电子商务交易额达13.8万亿美元，占全球商品交易的18%，以美国为首的发达国家仍然是电子商务的主力军，但中国等发展中国家电子商务异军突起，日益成为国际电子商务市场的重要力量。B2B占主导地位，B2C、G2C、G2B、C2C等发展迅猛，呈现多元化的发展趋势，法国、德国的电子商务所产生的营业额占商务总额的1/4，美国高达1/3以上，IBM、亚马逊、戴尔、沃尔玛等公司在各自的领域获得了不可思议的巨额利润

❧ 欧美国家电子商务飞速发展的原因：

❧ （1）家家有电脑，网民众多

❧ （2）欧美国家普遍实行信用卡消费制度，建立了一套完善的信用体系，解决了网上支付问题

❧ （3）欧美国家的物流配送体系完善

❧ （二）国内现状

❧ 1997年，中国有了电子商务，美国电子商务靠的是商务“推动”，中国的电子商务靠的是技术“拉动”。中国电子商务的“启蒙者”是IBM等IT厂商，是它们引领着中国电子商务的应用与发展。在1999年和2000年，以网站为主要特征的电子商务服务商在风险资本的介入下成为中国电子商务最早的应用者，到2001年，中国电子商务开始进入以企业电子商务为主体的第三阶段

❖ 人们喜欢以一些“热点”网站电子商务作为了解 and 判断电子商务发展形势的依据。因此，一些“热点”网站电子商务的衰落，导致不少媒体和专业人士做出了中国电子商务处于低谷、走向衰退的判断？

❖ 这种想法对不对？

案例

淘宝网：淘宝网是国内最大的网上交易平台，由阿里巴巴集团投资4.5亿创办，致力于成就全球最大的个人交易网站。自2003年5月10日淘宝成立以来，淘宝网倡导诚信、活泼、高效的网络文化，推动“货真价实、物美价廉、按需定制”网络的普及是淘宝网的使命。通过压缩渠道成本、货的时间成本等综合的购物成本，淘宝网帮助了更多的人享用网货，获得更高的生活品质；通过提供销售平台、营销、支付、技术等全套服务，淘宝帮助更多的企业开拓内销市场、建立品牌，实现产业升级。截至2009年6月，淘宝拥有注册会员1.45亿人，2008年实现交易额999.6亿元人民币，2009年交易额达到2000亿元

-
- ❖ 截至2008年底，已经有57万人通过在淘宝网开店实现了就业，带动的物流、支付、营销等产业链间接就业机会达到162万个。
 - ❖ 2012年11月11号，淘宝推出双11大优惠活动，当天的营业额达到191亿，虽然有着惊天的营业额，但是也暴露出许多的问题

当当网：

✦ 1999年11月，当当网正式开通。成立10年来，当当网的销售业绩增加了400倍，2008年实现销售额16亿元。当当网在线下手的商品包括家居百货、化妆品、数码、家电、图书、音像、服装等几十个大类。目前每年有近千万顾客成为当当网新增注册用户，每天有上千万人在当当网上买东西。当当网坚持“诚信为本”的经营理念，在国内首家提出“货到付款”业务，顾客先收货，验货后付款、“免费无条件上门收取退、换货”等业务

思考：

❖ 为什么当当网成立了这么久，营业额才16亿左右，为什么淘宝网成立了不久，营业额就突破2000亿？

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/258032037007006114>