
电子商务范文电子商务公司公司 XX 范文

电子商务是以 ____ 络技术为手段，以商品交换为中心的商务活动；也可理解为在互联网（Inter）、企业内部网（Intra）和增值网（VAN，Value Added Network）上以电子交易方式进行交易活动和相关服务的活动，是传统商业活动各环节的电子化、网络化、信息化。

电子商务通常是指在全球各地广泛的商业贸易活动中，在因特网开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关综合服务活动的一种新型的商业运营模式。各国政府、学者、企业界人士根据自己所处的地位和对电子商务参与的角度和程度的不同，给出了许多不同的定义。电子商务分为：ABC、B2B、B2C、C2C、B2M、M2C、B2A（即 B2G）、C2A（即 C2G）、O2O 等。

同时网络营销也是电子商务的一种产物，而且对于网络营销来说，在做之前要先做好网络营销方案，那样才有便于计划的实施。

兄弟，给你一些参考，要那篇文章给我说，我给你发过来，同时把你的邮箱给我。

我国电子商务发展前景展望 张元慧 合作经济与科技 xx/22

2 供应链管理在电子商务中的实际应用及其发展前景 姚青 中国西部科技 xx/18

3 网上购书:离开我们有多远 项真 图书馆研究与工作 xx/02

4 国际保理业务的防范出口收汇风险的优势和对策浅议 蔡珍贵 商场现代化 xx/24

5 培养消费者忠诚度 加快 B2C 电子商务发展 杨阿滨 佳木斯大学社会科学学报 xx/05

6 浅谈移动电子商务 代文锋 甘肃科技 xx/10

7 电子商务的发展与前景 景玉建 职业时空 xx/13

8 谁持彩练当空舞 关非 网络安全 xx/08

9 浅谈电子商务环境下我国物流业的发展对策 冯会粉 天津科技 xx/04

-
- 10 美国“新经济”现象的回顾与展望 成曦 市场周刊. 研究版
xx/10
- 11 安全电子支付模型的研究与分析 徐义峰 商场现代化 xx/22
- 12 析电子商务环境下的现代物流业发展 曹智 市场周刊. 管理探索 xx/07
- 13 随机博弈框架下的多 agent 强化学习方法综述 宋梅萍 控制与决策 xx/10
- 14 电子商务发展的瓶颈及措施 何恩辉 焦作大学学报 xx/03
- 15 电子商务是中小企业发展的 ____ 奚宪铭 哈尔滨商业大学学报(社会科学版) xx/05
- 16 基于工作流网的电子商务系统建模 徐润森 电子工程师
xx/10
- 17 论我国物流信息化发展的有效途径 杨德坤 重庆工学院学报
xx/09

18 浅析电子商务的发展前景 卞金定 科技资讯 xx/27

19 论我国电子商务发展战略 石岩 现代情报 xx/08

建议可以去调查分析师吧看看有没有所需资料

一、报告内容最重要的是抓住重点，解决问题

通常通过对异常情况的关注、不同个体的比较、主要因素的变化来发现问题。

较多的使用一些比率，而非绝对值。如占比变化，增长比例等。

在分析的时候一定是带着问题去看的，围绕一个问题展开分析，最后解决问题。而不是事实的罗列，简单的数据汇总，图表绘制。

报告最后一定要有针对性的建议，分析的目的要能够解决实际问题，特别是与实际操作有关的问题。

二、图表的使用（可参见：统计图表类型选择应用总结）

常用的图形有：柱形图（一般表示数量的大小变化）、折线图（一般用于表示走势、趋势）、饼图（表示占比情况等）、双轴图（数量大小及增长率综合表示）。

比较好用的图形有：散点图（可用来制作 BCG 矩阵图，做一些量和增长率同时比较）、气泡图（可以对不同主体的三个因素进行比较）、雷达图（可以对同一个体或不同个体的多项因素进行比较），另外还有百分比柱形图及累计柱形图。这些都是相对较为好看且好用的图，能够表现更多的内容。涵盖更加深入的信息。

表格方面一般使用百分比数据，增长率数据较多，同时，多使用交叉分析表格，能够较好地反映问题和找到问题。特别是列占比、横占比、与平均的比较等，对于分析问题很有帮助。

三、报告结构一般如下：

第一部分为分析目的，分析方法，分析概要，说明事项等。

第二部分为主体部分，宜在每段的标题下来个小结。然后再展开论述。

第三部分为总结和建议部分，可以对报告中的问题和重点回顾，提出一些解决方案，并且对尚未解决的问题提出下一步的设想。

四、其他问题：

1) 要了解报告的阅读者是谁。有针对性的写作。

2) 注意文字的准确性，不要出现可能、大概等词语，不确定的不要说。

3) 一定要保证不要出现错别字、格式问题等低级错误。

4) 任何一个概念都要解释和说明清楚，切忌模棱两可的说法。

经过几年的电子商务学习，从开始接触电子商务概念，到学习电子商务专业理论知识。我发现不管是企业还是个人，不管是网络社会还是现实社会，电子商务趋势都是必然的。电子商务不但可以降低经营成本，加速资金周转，提高管理服务水平，还能加快企业的市场适应能力。电子商务还包括企业内部商务活动，如生产、管理、财务以及企业间的商务活动。它不仅仅是硬件和软件的结合，更是把买家、卖家、厂商和合作伙伴利用因特网技术与现有的系统结合起来开展业务。接触到了企业的电子商务运营，才知道电子商

务虽是书本上定义的，但却远远的超于书本上的范围。他不但需要我们掌握什么是电子商务，还要熟练掌握操作技术以及有很好的执行力。会有许多问题的出现，比如，操作没错，理论都说得通，但能给企业带来利润吗？

通过对电子商务的学习和操作，感觉目前国内虽然在世界 ____ 的冲击下，一定程度上刺激了国内企业的电子商务意识，由刚开始时不认识和不信到看到了他的好处和作用，因为已经有许多人在做了，而且做成功了，赚到钱了。网络公司通过电话营销和线下当面解释，让许多中小企业从不懂网络通过每天都会接到网络公司的电话或业务人员也对电子商务的特征，优点，利益有了一定的了解，实践证明，这条路是可行的，这几年的电子商务先行者的成功故事着实也起到了很大的帮助。记得阿里巴巴就喜欢 FABE 中的最后一招，让人相信最有效的就是让他看到别人的效果。企业都有网站了，都上网了，但并不是说电子商务普及了，不但没有，而且还有一段距离，这个过渡期还没有走完，企业还会在这里遇到挫折和困难。不过电子商务的光明已经不远。接下来的一段时间，肯定会为中国的内贸作出贡献。只有在走完电子商务内贸过渡期后，真正的电子商务时代才将会来临。

最后总结一下自己学习电子商务的心得体会和心路历程：

一、何为电子商务。初期的电子商务认识阶段，已让我深深着迷，原来商务可以这样做，原来网络不只是用来玩的，这是刚开始学习电子商务时的想法。

二、如何去策划电子商务。面对许多的方法和技巧，如果没有一个系统完整有效的策划，开展电子商务真的是很容易半途而废。试问有几家企业是一上网就能做成功的？

三、实施管理与执行。有了好的方法做指导是必要的，但是一个好的过程管理和执行也是必须的，很多企业做电子商务就是停在了执行力上，正常的渠道运营的很好，如果再花钱去投资电子商务，心里没底，短期看不到效果时，就容易产生退缩行为。

四、效果评估，转化率问题。企业做电子商务为了什么？最终还是赢利，效果如何，在实施过程中要有一个精准的评估数据，这样才能更好的进行下一步的计划。转化率如何？能否最终实现赢利，这些都是必须的，如果不能有效的转化为利润，电子商务也将成为一场空谈。企业电子商务化，大势所趋！借用阿里巴巴创始人马云xx年三月率领集团10位高管赴美国时主题演讲时的一句说，现在大家都说是危机，其实是机会，大家都在说机会时，反而是危机要来了。现阶段，将是电子商务在中国发展的高速生长期

论当今中国电子商务的发展

摘要:当今中国,电子商务已经成为一大热点。无论是传统的制造业或是新兴的金融企业,都把电子商务作为企业经营的一种新方式,电子商务作为一种建立在信方式,无疑有着良好的发展前景。 关键词:电子商务环境原则措施 电子商务包含两个方面内容:一是电子方式,二是商贸活动。电子商务主要是以电子数据交换和互

联网来完成的,即在网上将信息流、商流、资金流和部分的物流完整地实现。近几年,中国的电子商务得到很大的发展,蕴藏着巨大的商机,但在发展过程中也存在着许多问题。本文针对于我国电子商务发展的现状,提出了对策及可行性措施。

一、我国电子商务存在的问题

(一)信用问题急需解决

电子商务在我国还处在起步阶段,还存在虚假信息和欺骗现象,劣质商品非常多,顾客无法见到商品实物,所以很多顾客对网上购物缺乏信心。

(二)科研水平低信息化建设落后

我国计算机及网络科研水平较低,很多高端技术都需要到国外购买,很多企业忽视了信息资源的综合利用。

(三) 我国电子商务人才缺乏

复合型的人才 是互联网企业可持续发展的基础。近些年虽然我国很注重电子商务人才的培养,但复合型人才还是十分缺乏,毕竟一个成熟的技术人员需要较长时间的经验积累。网络安全问题令人担忧作为一个安全的电子商务系统,首先基础设施的安全,防止黑客闯入网络盗取信息,其次是商业机密和个人隐私的保护。对于中国来说,网络产品的安全隐患原本就很大,加上人为及技术因素的影响,更加显得不安全。

(四) 相关的法律法规还不完善

电子商务活动中很难避免纠纷的产生,跨地区跨国家的信息传输难以公证和仲裁。这就需要有一个成熟的、统一的法律系统进行仲裁。目前我国的法律总体来看,还是很不健全的,尤其是在跨国家,跨地区、跨部门协调方面存在不少问题。

(五) 物流不发达

目前建立网上商店自身的配送体系,时机尚未成熟。供应商配货不及时,有时容易出现缺货情况,没有足够的后勤保障,想做大做强是不可能的。

二、我国发展电子商务的基本原则

(一)引进与创新有机结合的原则

全球化与开放性是电子商务发展的趋势和特征,特别是我国已经入世,必须按照国际规则和国际惯例办事,因此,要结合我国的实际,积极引进与借鉴发达国家的做法经验,并进行中国化的改造[论文网]和创新,为我所用,创造出符合实际的发展道路。

(二)商务与电子有机结合的原则

在电子商务中,电子是手段,商务是核心。网络服务商和电子商务厂商,要适应企业的商务选择和利益判断,防止过度技术化倾向,避免追求表面的商务“电子化”而忽视商务活动本身的需求。

(三)务实与跨越有机结合的原则

要根据我国目前的商务需求、技术手段和经济环境实际,制订发展电子商务的规划和计划,确定切实可行的商务模式,设计和开发实用有效的技术解决方案,在现有条件下最大限度地推动企业管理水平和经营效益的提高;另一方面,要着眼未来的发展需求和趋势,以世界眼光和战略思维,推出创新的电子商务体系,能够跨越的大胆跨越,以适应全球电子商务发展的需要。

三、我国电子商务发展应采取的措施

(一)大力加强我国网络基础设施建设

要大力加强信息传输网络的建设、信息传输设备的研制、信息技术的开发,使电子商务的发展拥有良好的环境要构建一个可靠并能够保证信息的安全性和完整性的开放的多层次的网络体系。提高网络速度,使消费者的上网费用降到最低。

(二)努力改善企业形象

积极宣传企业的新理念,改进站点设计,通过对客户访问信息的挖掘,充分了解客户的喜好、购买模式,进而设计出满足不同客户群体需要的网站,来增加自己的竞争力。提供有成效的售后服务和优质的个性化服务,搞好与客户间的关系。

(三) 建立相应机制解决信用问题

信用问题是电子商务发展的重要问题,所以要制定相关法律、法规和政策来保证网络活动的安全,使电子商务在公平的环境下高速发展。

(四) 加速推进企业信息化

政府要采取相应的措施,鼓励企业加速信息化进程,促进企业加大对信息的投资力度。鼓励有条件的地区大力发展电子商务,以此来带动其他地区。从基础抓起,促进企业改革,把市场推向全国,建成消费者和企业共同获益的电子商务环境。

培养复合型人才必须重视培养熟练掌握计算机网络技术和相关知识的复合型人才。解决人才问题需要注意吸纳各种类型的人才,这就在于要有一个良好的激励培养运行机制。 (六)解决安全问题 电子商务实施中的关键技术问题就是安全问题,也是技术难点。这就要求我们改进操作系统和协议的漏洞,并采用数字签名加密

的方式来增强网络的安全性,提高网络安全设备的性能,使监测技术的可靠性得到提高,最终使整个运行系统变得更加安全。

(七) 尽快制定和完善相关法律法规

电子商务的交易过程涉及商户、银行、电信、公证、ISP 和消费者,其中任何一个环节出问题都可能引起纠纷。因此要建立权威的认证机构和完备的法律体系,维护电子商务的交易秩序。要制定相关的电子商务规则、电子支付制度,遇到纠纷才能有法可依、有章可循,才能吸引越来越多的人放心的在网上购物。要根据我国的现实情况,增强法律、法规的可操作性和透明度,增强行业自律能力,保证法律真正成为电子商务活动的准则。

(八) 提高物流配送能力

我国的物流配送比较落后,相关部门应进一步规划,加大资金投入,引进先进的物流管理装备和技术。先在比较发达的大城市建立物流配送中心,再逐渐向外延伸,逐步形成分布全国的与国际标准接轨、符合市场经济规律、高效及时、经济适用、消费者满意的专业化、社会化物流服务网络体系。电子商务的发展给各行各业带来了积极的影响和变化,应该有理由相信,随着电子商务国际规则的确立,电子商务将改变人们的生活观念和方式,电子商务活动终将突破传统商务在时间、地域上的限制,成为方便、快捷、安全可靠的新兴电子化商务活动模式。

四、总结

由于信息的竞争在企业的竞争优势中发挥着越来越重要的作用,所以有越来越多的企业参与到了电子商务中。虽然我国的电子商务发展还不是很快,但我相信在不远的将来,电子商务可以为中小企业开辟更广泛的市场空间。

——：

[1]宋玲、王小延. 电子商务战略[M]. 中国金融出版社, xx (03)

[2]蒋志培. 网络与电子商务法[M]. 法律出版社. xx, (05)

[3]周忠海. 电子商务法导论[M]. 北京邮电大学出版社, 2000 (05)

[4]陈进. 电子商务金融与安全[M]. 清华大学出版社, 2000 (05)

《科教创新 》 xx 年 1 期 刘佳林

简历其实没什么分别，重点就是突出你在大学所学的专业课程，可以让招聘方看到你能力的多面性；还有非常重要的一点就是，丰

富你的实践经验，绝大多数公司，对刚出学校的书呆子可没有多少兴趣！！！这是最重要的！最后就是你对自己的评价，一定要客观，中肯，但又不能太谦虚，这样对方会认为你没有上进心！

希望我的回答对你有所帮助，谢谢！

最后祝你找到心仪的工作

商业计划样本（供参考）

这是你商业计划的内页封面，有必要将你的有关信息在此标明。你需要再加上一个封面，封面用纸的纸质要坚硬耐磨，尽量使用彩色纸张，这样可以使你的文件外观更具吸引力，但颜色不要过于耀眼。你还可以使用透明胶片作封面。

[你公司或项目名称]

商业计划计划书编写大纲（模板）

[出版时间：年 月]

[指定联系人]

[职务]

[电话号码]

[传真机号码]

[电子邮件]

[地址]

[国家、城市]

[邮政编码]

[网址]

保密须知

本商业计划书属商业秘密，所有权属于[公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：1) 若收件人不希

望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回；2）在没有取得[公司或项目名]的书面同意前，收件人不得将本计划书全部和/或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；3）应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。

本商业计划书不可用作销售报价使用，也不可用作购买时的报价使用。

商业计划编号： 授方：

签字：

公司：

日期：

目 录

第一章：摘要 3

第二章：公司介绍 6

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/725103242300011343>