21世纪高职高专经管类专业立体化规划教材

电子商务实务

张琴主编 吴婷刘会丽徐海峰副主编

清 华 大 学 出 版 社 北 京



◎ 【知识与技能目标】

- 了解 C2C 、 B2C 、 B2B 电子商务的含义。
- 掌握 C2C 、 B2C 、 B2B 的交易过程。
- 能够根据案例分析各种类型的电子商务网站的交易模式。

◎【情境及任务描述】

2013年淘宝双十一销售额突破 350.19亿元,又是一年 光棍节,又到了小伙伴们"骚动"的季节。光棍节最靠 谱的说法是起源于南京大学宿舍文化,光棍们在"卧谈 会"上创想以 11 月 11 日作为"光棍节",在这一天组 织活动努力"脱光"。原本是校园趣味文化的"光棍节" 在社会上逐渐流行,成为广大年轻人约定俗成的节日 。每年的光棍节总有几个关键词,今天我们一一道来。

任务一 C2C 电子商务

11月12日电(记者陈键),阿里集团提供的实时数据显示,截至11月11日24时,"双十一"网购狂欢节支付宝交易额(主要为天猫+淘宝)突破350.19亿元,打破了阿里巴巴集团董事局主席马云此前300亿元的预期。

【情境及任务描述】

- 阿里集团公布的数据显示, 2013 年 11 月 11 日零时, 天猫、淘宝"网购狂欢节"开场, 55秒后, 活动通过 支付宝交易额便突破1亿元;6分7秒,交易额突破 10 亿元,超过香港 9 月份日均社会零售总额; 13 分 22 秒, 交易额超 20 亿元; 38 分钟后, 交易额达到 50 亿 元;凌晨5点49分,交易额突破100亿元;13点04 分, 交易额突破 191 亿元, 超越 2012 年; 13 点 39 分 , 交易额突破 200 亿元; 21 点 19 分, 交易额突破 300 亿元; 24 点, 交易额达到 350.19 亿元。数据还显示, 截至当天 20 点 30 分,有 14 个店铺交易额破亿元。
- 对于 300 亿预期的突破,马云表示:"300 亿不是个悬念,我们更关注数字背后的东西,把做五六百亿、做千亿、做万亿的能力放到真正地帮助更多的企业转型升级上去,真正地让整个社会通过各种各样的经济手段进行运转。"



☞一、 C2C 电子商务概念

- 通过电子商务网站为买卖双方提供一个在线交易平台, 使卖方可以在上面发布待出售的物品的信息,而买方可以从中选择进行购买,同时,为便于买卖双方交易,提供交易所需的一系列配套服务。如协调市场信息汇集、建立用价制度、多种付款方式。
- 电子商务模式 C2C(Consumer to Consumer) 是指消费 者对消费者、个人对个人的电子商务。其运营模式为: C2C 服务提供商构建网络交易中介平台,通过宣传发展 会员;卖家会员在此平台上进行注册、"开设店铺", 买家通过浏览网站寻找到自己想要的产品,双方通过网 站提供的交流工具进行协商,达成一致则买家打款给网 站提供的第三方支付工具(比如易趣的贝宝);然后卖 家发货,买家收到货物并查验无误后放款给卖家。



♥C2C 交易模式如图 3-1 所示。



6

三、C2C 盈利模式

▼C2C 服务提供商主要通过向卖家收取店铺费用、 交易服务费、广告费来获利,由于我国各 C2C 服务提供商目前大部分都提供免费服务,竞争激烈 。C2C 服务提供商通常的获利途径主要有以下几 种。

- 🧶 1. 会员费
- 🧶 2. 交易提成
- 🧶 3. 广告费
- 🧶 4. 搜索排名竞价
- 🧶 5. 支付环节收费

四、目前我国 C2C 发展中存在的问题

- ♥1. 注册认证问题
- ◎2. 税务交纳问题
 - 🧶 (1) 流转税的流失问题。
 - 🧶 (2) 个人所得税流失问题。
- ♥3. 金融风险问题
 - (1)"休眠账户"里沉淀资金的安全问题。
 - (2) 利用第三方支付工具套现的问题。
 - (3) 利用第三方支付工具洗钱的问题。

◎4. 相关法律法规问题

- (1) C2C 模式架空了现有的相关法律法规。
- (2) C2C 模式游离于法律监管之外。

五、应对 C2C 问题的措施

♥1. C2C 运营商应加强与有关部门的合作

- (1) C2C 运营商应加强与注册登记部门的合作。
- (2) 加强 C2C 诚信数据库与相关部门对应的数据库的 整合。
- ♥2. 积极探索电子商务领域的立法
- ♥3. 将第三方支付工具纳入金融监管领域



▼C2C 平台 (淘宝) 注册并购物。要求:

🧶 要求:

- ↓(1) 同学们注册淘宝网账户。
- ♣(2) 使用站内搜索引擎,搜索商品,选择一款商品,加 入购物车。
- ↓(3) 使用支付宝进行结算。
- ♣(4) 收货确认并评价,完成购物过程。



◎由教师J-纳总结任务中主要的思想、知识 点等。

任务二 B2C 电子商务

◎【情境及任务描述】

小明是电子商务专业的学生,一次与同学小红聊天谈 到天猫,嘴快说成了"B二C",小红是计算机专业的 学生,立即帮小明纠正,并解释了"B to C"为何简写 成"B二C"。同学们,你们知道原因吗?

【知识准备】

☞一、B2C电子商务概念

- B2C 是英文 Business to Customer(商家对顾客)的缩 写, 而其中文简称为"商对客"。"商对客"是 电子商务的一种模式,也就是通常所说的商业零售,直 接面向消费者销售产品和服务。这种形式的电子商务一 般以网络零售业为主,主要借助于互联网开展在线销售 活动。B2C即企业通过互联网为消费者提供一个新型的 购物环境——网上商店, 消费者通过网络在网上购物和 支付。由于这种模式节省了客户和企业的时间和空间, 大大提高了交易效率,特别对于工作忙碌的上班族,这 种模式可以为其节省宝贵的时间。
- B2C电子商务的付款方式是货到付款与网上支付相结合 ,而大多数企业的配送选择物流外包方式以节约 运营成本。随着用户消费习惯的改变以及优秀企业示范 效应的促进,网上购物的用户不断增长。

二、 B2C 商城类型

- ♥(1) 综合商城如同传统商城一样。
- ☞(2) 百货商店
- ☞(3) 垂直商店
- ☞(4) 复合品牌店
- ☞(5) 服务型网店
- ♥(6) 导购引擎型
- ♥(7) 在线商品定制型

三、B2C模式的分类



四、B2C 盈利模式



♥3. 扩大销售量



◎1.入驻天猫需要哪些资质?◎2.比较天猫与淘宝 C 店的不同之处。



◎由教师归纳总结任务中主要的思想、知识点等。

任务三 B2B 电子商务

◎【情境及任务描述】

在阿里巴巴国内贸易平台上,要你分别作为采购商和 供应商,完成如下任务:作为采购商,实际采购需要 选择搜索出来的产品,了解产品信息以及卖家的详细 情况;作为供应商,在阿里巴巴国内贸易平台上发布 和管理供应信息,掌握高质量供应信息评判标准和信 息发布技巧;买卖双方使用阿里旺旺进行沟通交流, 成功后,买方下订单,买卖双方完成正式交易。

【知识准备】

☞一、B2B 电子商务概述

- B2B 电子商务是指企业与企业间的电子商务。它是指企业与企业间通过 Internet 进行产品、服务及信息交换。其业务流程一般是由商业机构(或企 业、公司)使用 Internet 或各种商务网络发布供求信息,并向供应商(企业 或公司)订货或接受客户订货,完成支付过程及票据的签发、传送和接收 ,确定配送方案并监控配送。这类电子商务除当事人双方之外,更需要涉 及相关的银行、认证、税务、保险、物流配送、通信等行业部门;对于国 际的 B2B,还要涉及海关、商检、担保、外运、外汇等行业部门。总之, 必须有各参与方有机配合和实时响应。通过 B2B 交易方式,企业之间交易 可以减少许多事务性的工作流程和管理费用,从而降低企业经营成本。网 络的便利性及延伸性使企业扩大了活动范围,企业发展跨地区跨国界更方 便、成本更低廉。
- 从交易额看, B2B 交易是电子商务交易额的大头。这是因为, 在现实世界中, 企业间的商务贸易额是消费者直接购买的 10 倍。因此, B2B 电子商务模式是电子商务业务的主题。
- B2B 不仅是建立一个网上的买卖者群体,它也为企业间的战略合作提供基础。网络使得信息畅通无阻,企业之间可以通过网络在市场、商品或经营等方面建立互补互惠的合作,形成水平或垂直形式的业务整合,以更大的规模、更强的实力、更经济的运作真正达到全球运筹管理的模式。

-、B2B电子商务概述

- ♥1. 信息标准化
- ◎2. 用户身份验证
- ♥3. 电子商务集成化



ニ、B2B 电子商务分类

♥1. 垂直 B2B 电子商务♥2. 水平 B2B 电子商务

在交易过程中,网络商品交易中心以 Internet 为基础, 利用网络技术,将商品供应商、采购商和银行紧密地联系起来,为客户提供市场信息、商品交易、仓储配送、货款结算等全方位的服务。其流转程式如图 3-3 所示。



22

二、B2B 电子商务分类

◇ 具体可分为以下几个步骤。

- (1) 买卖双方将各自的供应和需求信息通过网络告诉给网络商品交易中心, 网络商品交易中心通过信息发布服务向参与者提供大量的、详细准确的 交易数据和市场信息。
 - 🏓 (2) 买卖双方根据网络商品交易中心提供的信息,选择自己的贸易伙伴。
 - 🕨 (3) 网络商品交易中心从中撮合,促使买卖双方签订合同。
 - 👂 (4) 买方在网络商品交易中心指定的银行办理转账付款手续。
 - 🏓 (5) 指定银行通知网络交易中心买方货款到账。
 - (6)网络商品交易中心通知卖方将货物发送到设在买方最近的交易中心配送部门。
 - 🍠 (7) 配送部门送货给买方。
 - 🏓 (8) 买方验证货物后通知网络商品交易中心货物收到。
 - 👂 (9) 网络商品交易中心通知银行买方收到货物。
- 🥏 (10) 银行将买方货款转交卖方。
- 🥏 (11) 卖方将回执送交银行。
- 🧶 (12) 银行将回执转交买方。

<u>三、 B2B 电子商务交易流程</u>

♥1. 中国商品交易中心概况

- (1)通过计算机网络为企业提供各类生产资料、生活资料供求信息。
 (2)通过计算机网络为交易双方提供网上谈判、签约服务。
- 🌒 (3) 通过交易中心系统为交易各方提供交易、交割服务。
- 🧶 (4) 通过国有商业银行为交易各方提供资金统一结算服务。
- 🧶 (5) 为国家机关、企事业单位提供各项经济预测、统计分析。
- 🧶 (6) 为企业提供产品信息广告及 Internet 主页制作与发布服务。
- 🧶 (7) 为会员企业提供产品展示的场所。
- 🧶 (8) 为企业办理入会入网的各项手续及咨询服务。

三、 B2B 电子商务交易流程

♥2. 中国商品交易中心的交易程序

- (1) 买卖双方使用中国商品交易中心的电子商务系统进行洽谈,确定合同 草案后到交易中心在买卖双方当地的各分支机构办理合同生效手续。
- 🍃 (2) 买方按合同要求向银行支付定金。
- 🏓 (3) 银行通知交易中心定金到位。
- 🎐 (4) 交易中心通知卖方发货。
- 🍃 (5) 卖方向买方发货。
- 🧶 (6) 卖方向交易中心提交单据。
- 🏓 (7) 单据在交易中心内传递。
- 🏓 (8) 交易中心通知买方向银行付清余款。
- 🏓 (9) 买方向银行支付余款。
- 🧶 (10) 银行通知交易中心余款到位。
- 🧶 (11) 交易中心向买方移交单据。
- 🥮 (12) 买方收货,向交易中心提交验收报告单。
- 🧶 (13) 交易中心通过银行向卖方划付货款。
- 🧶 (14) 银行向卖方划付货款。

<u>三、 B2B 电子商务交易流程</u>

- 🥏 3. 中国商品交易中心的信息发布
 - 👂 4. 中国商品交易中心网络信息查询
 - 🛶 (1) 分类查询。
 - 📥 (2) 关键字查询。
 - 🕨 5. 中国商品交易中心网上谈判
 - (1) 买方查询合同内容,屏幕显示有关合同形态的说明和买卖双方在合同签约中的注意事项。
 - 📕 (2) 屏幕显示合同每一页。合同的每一页需填写地点和时间。
 - ♣(3)填写合同内容。买方查询卖方关于报价的信息,买方可以对计量单位、数量、单价进行修改,修改后点击"保存"按钮确认,屏幕上出现数据更新成功的提示。
 - (4) 买方根据交易系统提供的卖方信息和中介方信息,填写发盘有效期并点击"保存"按钮。屏幕再次出现关于数据更新成功的提示,点击"确认"按钮确认后,再点击"发往 对方"按钮,从而结束买方对合同草案的填写过程。
 - ♣(5) 卖方查询合同时,点击"合同草案"按钮,在填写完企业编码和密码后,屏幕显示出 买方的合同状态,选择相应状态,查看合同草案内容。
 - ♣(6) 卖方查看买方发来的合同,对数量、单价等重要条款修改后,点击"保存"按钮确认 ,合同即发回买方。
 - 📕 (7) 买方查询时, 屏幕显示卖方的合同状态, 选择相应状态, 即可查看合同内容。
 - 📕 (8) 买方查看卖方还盘合同的数量、价格等重要条款。
 - ♣(9) 买方查看完毕,如对卖方的还盘仍有异议,可继续修改后点击"发往对方"按钮。若 对卖方的还盘没有异议,点击"接受"按钮,合同进入中国商品交易中心管理库,双方 不再具有修改、删除的权力。

三、 B2B 电子商务交易流程

♥6. 中国商品交易中心的结算系统

- (1) 买方通过其开户行将定金汇付给清算银行,清算银行将定金到账信息通知交易中心结算中心,卖方接到交易中心通知后发货。
- (2) 买方通过其开户行将余款汇付给清算银行,清算
 银行将余款到账信息通知交易中心结算中心。
- (3) 买方接到货物,验收合格后通知交易中心。
- (4) 结算中心按规定通知清算银行给卖方结转货款。

四、B2B 盈利模式

◎1. 收取会员费
◎2. 收取广告费
◎3. 收取竞价排名费



☞(一)采购商寻找商机

👂 1. 搜索供应信息

- ♣(1) 搜索商品,登录 http://www.1688.com,在阿里巴巴中文网站中搜 索产品,如图 3-4 所示。用户可以通过产品关键字、来源国家、发布 日期、买卖类型和行业分类等多种方式,检索与查询所需要的商业机 会信息。
- ↓(2) 挑选商品,缩小搜索范围。如图 3-5 所示,通过类目、省份、经营模式等方面来缩小供应商的查找范围。
- ♣(3) 货比三家,筛选信息。采购商最多可以选择 10 条供应信息进行对 比,且可以从各项条件对比中筛选合适的供应商。



- (4) 在选定好供应商后,在每一条供应信息下都有"站 内留言"按钮,单击后会出现询价页面。
- (5)可以对多个供应商进行批量询价。如图 3-6 所示, 在批量询价时,要按照采购需求详细填写,如订单总量、期望价格等,以便卖家有针对性地回复。批量询价留 言页面如图 3-7 所示。
- (6)填写完成后,输入验证码,发送询价单,注意询价 供应信息不能超过5条,若超过,则无法进行批量询价
- 🧶 (7) 此外,还可以查看公司信息。

0



◆2. 发布求购信息

- 🧶 (1) 注册会员。
- 🧶 (2) 登录阿里巴巴网站,进入"我的阿里助手"。
- (3) 在导航栏中的"供求信息"选项下点击"发布供求信息"链接,然后在打开的页面中,选择需要的信息类别,选中"求购"单选按钮,进行产品基本信息的填写
 - ,如图 3-8 所示。

	2、您的产品名称务必出现在标题中; 4、发布的信息带图且填写产品属性。
	为了提高信息质量,请您注意不要发布重复信息,重复信息将无法成功发布上网?(点此查看重复信息定义
<u>批単友布信息</u> 一倍理世式信息	发布供求信息 (*为必填项) 重要揭
■ <u>管理研究指展</u> ■ 信用自守V公米	
■ <u>日志当定大力夫</u> ■订阅商机快递	
□ <u>我的收藏</u>	✓ 信息类型* 🔍 供应 💿 求购 🔍 紧急求购
□ 公司介绍	买卖速記∗ ○ 使用兴卖速配(推荐) ○ 不使用
■ 留言和邮箱	买卖速配:用最短的时间,征集最多的供应商! 什么是买卖速配?
■ 会员资料	✓ 产品名称*
■ 竞价排名	产品名称中请勿出现规格、型号、品牌等内容。
□点击推广备	✓ 产品所雇类目* 以下品根準修描写的产品名称 "mo3" 推進給修約業目: 数码。由時 > 数码产品
■ 诚信通档案	 ・ 教祖、由治 > 教祖产品 > MP3 (18995) ・
●管理旺铺	○ 汽庫及配件 > 汽车影音 > 车載mp3 (14275)
■在线拍卖	○ 数码、电施 > 数码が品 > M74 (1940) ○ 利品、工艺品、施品 > 广告保销利品 (3413)
■交易管理	(家用电器 > 视听周边产品 > 耳机 (12015)
■支付安账户	○ 电工电气 > 电池 > 锂电池 (3605)
	<u>退辞共后关日</u>
9兆时各广官理	您当前选择的类目:数码、电脑 〉 数码产品 〉 ∎P3
■社区	
□ 电子商务培训	
■客服中心	<u></u>



(4) 按照要求填写信息详情,如图 3-9 所示。 (5) 供求信息发布成功后等待审核,如图 3-10 所示。

□ 管理供求信息	发布供求信息	(*为必填项) 重要
□ <u>信息自定义分类</u> ■ <u>订阅商机快递</u>	▶ 详细信息	
□ 我的收藏	信 息标题 ∗	求购mp3
□ 公司介绍		您的潜在客户首先关注信息标题,您可以在此基础上进行修改完善。
⊞ 留言和邮箱	✓ 信息有效期*	○10天 ○20天 ○1个月 ○3个月 €6个月
■ 会员资料		详细墳写产品属性,吸引更多客户,增加成交机会。
■ 竞价排名	产品数量	
□点击推广 🚳	包装说明	
■ 诚信通档案	价格说明	
🗉 管理旺铺 😡	产品规格	
■在线拍卖	详细说明∗	字体 • 字号• 酯 🌡 🏙 🗙 🖺 🗶 🖪 🖌 🗓 🚧
■ 交易管理		฿┓ 器 器 22 預览 放大编辑
■ 支付宝账户		
□ 我的客户管理		
■社区		
■电子商务培训		
■ 客服中心		
对阿里助手有意见或建议?		

🛛 阿里助手首页		发布供求信息
□供求信息 -	-	
□ <u>发布洪求信息</u>		
 □ <u>批量发布信息</u> □ 管理共求信息 □ 信息自定义分类 □ 订阅商机快递 □ <u>我的收藏</u> 		发布成功,您的信息已提交审核 ! 当审标通过后,在线匹配将立即运行 你的信息2 个时内 将发布在阿里巴巴,届时语上网查看。审核不断过,我们将邮件通知。
□公司介绍		点此继续发布
🗉 留言和邮箱		
■ 会员资料		
■ 竞价排名		您是不是还要采购 <u>19盘</u> 要更快储备更多优质供应商吗? <u>点此长期采购</u>
□点击推广备		
▪ 诚信通档案		
▪ 管理旺铺 😡		・想要尽快获得卖家报价,采购到满意产品,请保持 🤭 <u>贸易通在线</u> [不在线, <u>を快登录</u>]
■ 在线拍卖		• 如何找到忧质供应商?建议您点击 🐦 查看该企业信用记录
■ 交易管理		



(二)供应商发布信息 1.发布一条产品供应信息 *(1)登录阿里助手,点击"供求信息"中的"发布供求信息"链接,选择信息类型,点击"立即发布求购信息"按钮。发布供求信息页面如图 3-11 所示。 *(2)按要求填写内容,点击"同意服务条款,我要发布"按钮。操作如图 3-12 ~图 3-14 所示。

	おいわます 「秋产品」 我会可 日	找买家 交商友 资讯 阿里	带带 首页 <u>我要</u>分
EC, Alibaba com cn PHJE	E-50-5- 诸輪入気感兴趣	取的产品名称! 搜索	
 次迎 alirentheng 登录网; 	热门关键字:坯布 工艺 里助于 [退出]	品 暖气片 钣金 尼龙管	
□ 阿里助手首页	豊心司的図知道社会・ いっ パパ	innet a statute of the State	2 19 abox 18
□供求信息 ▼	重要操作提醒	Trenzheng, ch. altouba, com / Made	
□ 发布洪求信息	1		
□ 批量发布信息	供求信息	有 8 条供求信息未通过审核 立即查	<u>著</u>
□ 管理洪求信息		你是不是还要奖励 10世。 立即:	发布求购信息 30-0-00 - 百定供应商4
□ <u>信息自定义分类</u>	0.1 0.1		OOD VILL DARKALINI
■ <u>订阅苟机快递</u>	27497194	波動器可加強正任單級中 <u>馬比重者</u>	
□ 我的收藏	诚信通档案	您有 128 张证书不符合规范, <u>点此</u> :	立即修改,为您诚信通指数加分
□ 公司介绍		作为买家,您在3个月内与其也诚信题	医会员有 1 笔已结束的交易 诸做出评价
■ 留言和邮箱	商机快递	免费订阅商机快递,第一时间掌握最	新商机 <u>立即免费订阅</u>
■ 会员资料	企业活跃排名	您上周在 浙江数码、电脑行业 活跃排	名为 <u>2577</u> ↑ ,还差2527名即可上企业活
■ 竞价排名			
◎点击推广 😡	10 × -1 /4		D W M
■減信通档案	取 新切能		東新活列
■管理旺铺	头家腹索押门磅 (4) 你所在行业: 数码、由脑控表出》	市控	 <u>【唯? 100000天笑号上嚴职!】</u> 信息排名電新工社・点世了留 (20)
■在线拍卖	你所在地区:浙江搜索排行榜	210	• 09如何抢占内贸"新"市场
■ 交易管理	【功能妙用】根据排行榜,赶快	调整您的产品关键字,提高信息排	 - <u> <u> 太賞4000万寻人,点此查看</u> </u>
■支付宝账户	名1		

🗆 阿里助手首页	
□供求信息 -	为了让失家配更希确我到整的产品,整可以做以下儿步提高整的信息希提,获得更好的开名: 1、一条信息只发布一个产品; 3、选择与您产品符合的类目,津汉您使用"类目自动匹配"功能;
□ <u>发布供求信息</u>	2、您的产品名称多必出現在标题中: 4、发布的信息带图且填写产品属性。 为了投商信息乐量,请您让意不要发布重复信息,重复信息将无法成功发布上同*(点此查看重复信息更义)
□ <u>批量发布信息</u> □ <u>管理洪求信息</u> □ <u>信息自定义分类</u> ■ <u>订阅奇机快递</u> □ <u>我的收藏</u>	<u>发布供求信息</u> (*約約道項) <u>重要得提</u> (□): <u>一口价信息</u> 普遍信息 ✓ 信島発起・ ②供应 ◎求购 ◎ 茶融彩购
□ 公司介绍	产品名称*
 ■ 留言和邮箱 ● 会员资料 	✓ 产品所服委目・ 以下是根据您该写如产品名称"***" 推荐给您的页目: 数码、电脑 > 数码产品
■ 竞价排名 □ 点击推广 @	● 数码、电脑 > 数码产品 > mr3 (18586) ● 内容及配件 > 汽车影 > 五雲加雪 (14200) ● 内容 电影 > 5日元号 > 5日元号 > 5日の (4420)
 • 碱信通档案 • 管理旺铺 	 ○ 私品、王艺品、物品 >/ 告控時利品 (3383) ○ 家田屯器 > 初析周边产品 > 耳机 (12083)
 ■ 在线拍卖 ■ 交易管理 	▲提其它类目
●支付宝账户 □我的客户管理	悠当前选择的类目:数码、电脑 > 数码产品 > ∎P3
■社区■电子商务培训	一步

发布供求信息	(*为必年	輌) 重	要提醒 🔺	返回上一步	相关帮助
☑ 详细信息					
✔ 信息标题*	供应mp3				
	您的港在客户首先关注信息标题,您可以在此基础上进行修改完善	-			
✓ 信息有效期*	○10天 ○20天 ○1个月 ○3个月 ●3个月				
	详细填写产品属性,吸引更多客户,增加成交机会。				
品牌*	请选择 💙				
存贮容量*	请选择 💙				
✔ 屏幕醸色*	26万色 🗸				
🗸 基放时间*	10 小时				
✓ /■调频功能*	有 🖌 <u>更多属性</u> 🔺				
型号					
PC接口类型	请选择				
重星	6				
录音功能	请选择 🖌				
直录功能	请选择 🗸				
游戏功能	请选择 🖌				
电子书阅读	请洗择 🗸				
详细说明	字体 ♀字号 ♥ 喩 ※ 略 ✔ Ⅰ Ⅰ ▲ ● ■	≣ ≣			
	└ <u>└</u> 22 └22 <u>秋览</u> <u>放火編</u> 揖 		_		



1、建议从产品性能、用途、包装、售后服务等方面来描述;

3、可添加阿里已巴内部链接〔阿里巴巴、淘宝、支付宝、雅虎〕,加入其他网站链接,系统将自动删除。





批量发布信息是提供给会员使用 Excel 批量发布产品供应信息的工具,为 了您更方便地发布信息,建议会员按照下载的 Excel 模板存储产品信息。

↓(1) 进入阿里巴巴后台管理"阿里助手"首页,在"信息管理"下面 的"供求信息"中点击"批量发布信息"选项,如图 3-15 所示。

↓(2) 选中要发布信息的类目,点击"下载表单"按钮,弹出"文件下载"对话框,如图 3-16 所示。下载并打开 Excel 批量发布表单后,根据模板的选项完成相关信息的输入,并保存好。

	2005年 技会司 技买家 文商友 3	ġ祖 戸 里常常 <u>首页 兆速</u> 【投 索】
 □ 阿里助手首页 □ 供求信息 	忽 现在还没有登录,登录后即可能	时间 里助手!
 ○ 发布供求信息 ○ 批量发布信息 ○ 管理供求信息 	已经是会员	还不是会员
回信息目定义分类 回 <u>订阅尚机快递</u> 回我的收藏	は「新利金家名利松崎,技"金家"町回。 会員登录名: 本 □: 本 □:	▶ 立即免费注册 开始做生意吧! 免费注册后发即可
□公司介绍 □留言和邮箱	₩ ♥• <u>あ』恐時?</u> <u> 遼</u> 東 <u> 设置安全密</u>	 发布信息,推广产品、宣传公司 订阅兴奕信息, 小错定任何商机 查者曾建留言, 与客户及时交流
 ■ 会页算料 ■ 含价排名 □ 点击推广 ☎ 	送择 <u>试信通服务</u> ,推广效果提升7倍! <u>在线申请诚信通</u> 咨询热线: 400-828-5:88 020-8703	2688 🌮 <u>点此免费呼叫</u>
■ 碱信通档案 ■ 网站管理 🔕	超等实常信息 和服务三方以正 信息排名优先 上网体生意	首选城信通!
 ■ 在线拍卖 ■ 交易管理 	企业网站(画袖) 咨询年	
■文付宝账户		

供求信息 🔹 👻	1、一条信息只发布一个产品; 3、选择与您产品符合的类目,建议您使用"类目自动匹配"功能;
<u>发布供求信息</u>	2、整肋广油石称旁必击现在惊趣中; 4、发布的信息带起且琪与广动席任。
1批量发布信息	为了提高信息质量,让月户更好地浏览信息,自2008年11月28日起,网站将对重复信息进行逐步清理!如果您已 你的重复信息!(占此否要重复信息完义及水理抑制)
: <u>管理供求信息</u> : <u>信息 () 定 </u>	
公司介绍	说明: 名称: 手机由油(2009-1-5).xks
留言和邮箱	· 请先T 类型: Microsoft Excel 工作表
会员资料	· 由于推动
竟价排名	<u>批量发布</u>
点击推广 🚳	岩槽选取 → 来自 Internet 的议件可能对你有所帮助,但某些议件可能
诚信通档 案	电子元
管理旺铺 🛛	数码、 电工电气
在线拍卖	机械发行业设备 五金、工具
交易管理	化工 精细化学品
支付宝账户	
我的客户管理	您洗择的类目 : 数码、电脑 > 手机配件 > 手机电池
社区	下载表单 ⑦ 翻動
电子商务培训	

🧶 (3)	上传填写	好的 Excel 批量发布表单,如图 3-17 所示
0		
🧶 (4)	弹出信息	发布成功页面,则说明批量发布信息成功
ο	 政信通档案 管理旺铺 (3) 在线拍卖 交易管理 支付宝账户 我的客户管理 社区 电+商务培训 	电子元器件 ● 安全、防护 数码配件 地工电气 動配件 机械及行业设备 五金、工具 化工 精細化学品 方 方 方 方 水 方 方 方 方 方 方 方 市台 方
	■客服中心 ※阿里助手有意见或建议? ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	第二步 请上传excel批量发布表单: • 请将您下载过的excel批量发布表填写完整后上传!如需添加图片,请在信息上网后,通过"管理供加多次提交信息表单,请不要发布内容重复的表单,信息在审该过程中会被删除! 文件名:
	阿里 阿里巴	巴巴版权所有 1999-2003 著作权与商标声明 法律声明 服务条款 隐私声明 联系我们 网站地图 产品1 巴集团 :阿里巴巴网络 - 中国站 国际站 日文站 浅宝站 支付宝 中国雅虎 雅虎口碑网 阿里软件 [

♥3. 管理供应信息

登录到阿里助手,点击阿里助手中的"供求信息",再 点击"管理供求信息"选项,如图 3-18 所示,在这里 可以进行供求信息的管理。

	抜产品 我公司 		ة _{أ 0}
● 欢迎 alirentheng 登录阿里	助于 [<u>退出</u>]		
 □ 阿里助手首页 □ 供求信息 	贵公司的网站地址为: <u>http://a</u> 重要操作提醒	irentheng. m. alibaba. com 🌗 点此设置)	成 <u>省页</u>
 □ <u>发布供求信息</u> □ <u>批童发布信息</u> ◆ <u>管理供求信息</u> □ <u>信息自定义分类</u> □ <u>信息自定义分类</u> 	供求信息	有1条供求信息正在审核中点此查看 有8条供求信息未通过审核 立即查看 您是不是还要采购 10億,	求购信息
□ <u>我的收藏</u>	公司介绍	您的公司介绍正在审核中 点此查看	
□公司介绍	诚 信通档案	您有 128 张证书不符合规范, <u>点此立即</u>	修改,为您诚信通指数加分
田 留言和邮箱		作为买家,您在3个月内与其他诚信通会)	员有 1 笔已结束的交易 <u>诸做出评价</u>
■ 会员资料	商机快递	免费订阅商机快递,第一时间掌握最新商	新 <u>立即免费订阅</u>
■ 竞价排名	企业活跃排名	您上周在浙江数码、电脑行业活跃排名为	t <u>2577</u> ↑ ,还差2527名即可上企业活
□点击推广备			
■ 诚信通档案	最新功能		最新活动
∞ 管理旺铺 😡	买家搜索排行榜 🚮		• 【味! 100C00大奖马上高取!】
■在线拍卖	你所在行业:数码。电脑搜索排行 你所在地区:浙江搜索排行榜	<u>ī榜</u>	 信息排名重新开抢!点此了解 _09如何抢占内贸 '新 "市场
■交易管理	【功能妙用】根据排行榜,赶快	凋整您的产品关键字,提高信息排名9	• <u>悬赏4000万寻人,点此直看</u>



♥(三)网上洽谈下订单

🧶 1. 留言洽谈

↓1) 使用报价功能填写信息

◆如图 3-19 所示,在采购商的采购信息页面上点击"点此报价"按钮后,在弹出的留言信息填写单中按要求填写好相关信息,这样可以方便和采购商联系。



2) 管理收到的留言 +进入阿里助手,在"留言和邮箱"下面点击"我收到的 留言"链接,可以对留言进行管理,如图 3-20 所示。

	阿里	助手	品 我 我	☆司 找买家 【忽感兴趣的产品	交商友 名称!	资讯 ∣ 搜 孝	阿里带带			<u>首只</u>
🔵 欢迎 alirenzheng	登录阿里	热门; 敗手 [<u>退出</u>]	键字:地	丞布 工艺品 暖气,	片 钣金 尼龙	8				
□ 阿里助手首页		我收到的留	言					如何管理已收到	到的留言 <u>?</u>	
□供求信息	•	尊敬的阿里	민만승 뭐	:						
□ <u>发布供求信息</u> □ <u>批量发布信息</u> □ <u>管理供求信息</u> □ 信息自定义分类		阿里巴E 奖活动向广大 如有收到	<mark>特别提</mark> 会员收取 假冒中奖	醒您,近期有不 段任何费用,请您流 经留言或消息,请 <u>师</u>	<mark>法分子假冒险</mark> 注意识别! <u>三才</u> 器快向我们举打	「 <mark>里巴巴名》</mark> 習识別中奖賞 選,我们会及	义,通过留 <u>自骗信息</u> &时对骗子ù	言或阿里旺旺2 进行处理 !	发送中奖消息	し诸
 □ <u>订阅商机快递</u> □ <u>我的收藏</u> □ 公司介绍 		所有留 是否回复,	言] 三个	关于供应信息留 [、] 月内的留言	IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII	——求购信息留	言			
□ 留言和邮箱	•									
 □ <u>我收到的留言</u> □ <u>我发出的留言</u> □ <u>垃圾留言</u> □ 阿里邮箱 			夏:回复 8-12-08 夏:回复 8-11-24	:回复:我对您在 09:30:C3 :回复:我对您在 21:26:27	<u>阿里巴巴发布</u> 阿里巴巴发布	<u>的供应"mp</u> 的供应"mp	4" 信息很好 3" 信息很好	<u>感兴趣</u> 感兴趣	发自 <u>严绿波</u> 深圳市乐 <u>教会煌</u> 深圳市瑞	▶ 1 天世纪 ● 1 天世纪
■ 会员资料■ 竞价排名		「 全选 将说	。中的留言	言	转为垃圾	留言				
□ 点击推广 @ ⊪ 谜信诵档室		提醒:								-



♥2. 阿里旺旺洽谈

提示。

- (1)添加商友。登录阿里旺旺,点击"添加商友",弹出"添加商友"页面,如图 3-21 所示。
- 🧶 (2) 可以利用阿里旺旺在聊天时发布商机。
- 🛢 (3) 可以通过阿里旺旺订阅你关注的产品信息。
- (4) 使用阿里旺旺管理每笔网上交易,不管用户阿里旺 旺是否在线,所有收到的反馈,阿里旺旺都将即时给予





♥3. 下订单

(1) 留言转为订单。买卖双方在经过多次留言沟通后, 卖家可以在阿里助手留言页面选择向客户"发起订单",进一步确认买家信息并填写订单详细信息后给客户发出订单,如图 3-22 所示。

(2)利用客户管理发起订单。登录阿里助手,点击"我的客户管理"选项,如图 3-23 所示。

の 茨迎 alirenzhong	阿里	
□ 阿里助手首页		我收到的留言
 □ 供求信息 □ <u>发布供求信息</u> □ <u>批量发布信息</u> □ <u>管理供求信息</u> □ 信息自定义分类 	•	莽袞的阿里巴巴会员: 阿里巴巴特劲提醒您,近期有不法分子假冒阿里巴巴名义,通过留言或阿里旺旺发送中奖消息,请 笑活动向广大会员收取任何费用,请您注意只别 <u>* 二招识别中奖注骗信息</u> 如有收到假冒中奖留言或消息,请 <u>尽快向我们举报</u> ,我们会及时对骗子进行处理 !
 □ <u>订阅商机快递</u> □ <u>我的收藏</u> □ 公司介绍 		以下是针对 " <u>III"4, 苹果二代IIIF4</u> " 的留言
🗉 留言和邮箱	•	▲ 回复留言 管 转为垃圾留言 金 给该客户发订单
 □ <u>我收到的留言</u> □ <u>我发出的留言</u> □ <u>垃圾留言</u> □ 阿里邮箱 		主题:回复:回复:可复:表对您在阿里巴巴发布的供应" _{■P} 3" 信息很感兴趣 时间:2006年11月29日 21:26:27 主要内容:
■ 会员资料		谢谢合作!
■竞价排名		顺祝商祺!
□点击推广。		<u> </u>

	└── <u>您还未发布公司介绍</u>	4,将大法获得客户对您的全面了解	<u>ህ</u> ም/ጠ			
□ <u>批重友币信息</u> □ 依 理典式信息	供求信自					
回 <u>管理研究指展</u> 回信自由完议公米	にや自然	1 ▲ 梁洪 的信息未知道如甲酸 <u>立时左右</u>				
■ 订阅商机快递		悠是不是还要采购 <u>业盘</u> , 立即发布求购信息 30分钟上百家供应商·				
□ <u>我的收藏</u>	留言	您在最近3个月有 1 条网站未读留言 点此查看				
公司介绍 🔜		截至目前您共有 1 条旺旺未读留言 点此登录查看				
留言和邮箱	诚信通档案	您有 128 张证书不符合规范, <u>点此立即修改</u> ,为您诚信通指数加分				
会员资料		作为卖家,您在3个月内与其他诚信通会员有 1 笔已结束的交易 请做出评价				
竞价 排 名		作为买家,您在3个月内与其他诚信通会员有 1 笔已结束的交易 请做出评价				
◎点击推广 🙃	商机快递	尚机快递 免费订阅商机快递,第一时间掌握最新商机 <u>立即免费订阅</u>				
• 诚信通档案	企业活跃排名	<u>1826</u> ↓ ,还差1776名即可上企业∦				
◎ 管理旺铺 🛃						
在线拍卖	最新功能	最新活动				
交易管理	买家搜索排行榜 🕼	• <u>【哇!拥有它09生意开门红!】</u>				
支付実账户	你所在行业:数码、电脑搜索排行	• 信息排名重新开抢! 点此了解 🗧				
来的安白燕珊	你所在地区:浙江搜索排行榜	• <u>不花一分钱免费挂站!</u> 📾				
我的各广管理	【功能妙用】根据排行榜,赶快	• <u>08年十大品牌之星等您投票</u>				
■社区						
电子商务培训		计你的钱都花在	"占"子上			
客服中心						

(3) 进入界面后点击"销售管理"下的"订单列表"选项,如图 3-24 所示。

🜒 (4) 点击"新建"链接,新建一个订单,如图 3-25 所示

0



Alisoft.com 客户管理系统		悠好! <u>成花2008</u> 管理员 本月活跃度:28 累计活跃度:7377				■主题 设置 帮助						
		商友管理	营销管理 销售	吉管理 采	测管理							
首页	分类	4	订单名称:		公司名:	联系人	:					
潜在商机	我的订单	• 🔓 新建	\geq									
客户列表	<u>焦东亮 (</u> 经3	· 经理) 进行中的交易 已结束的变易										
报价列表	于鹏展(经到		称 公司	名	开打	始时间 🐣	订单总金额					
订单列表	<u>高侨</u>	经购金》	*100件 干担		20	00.02.12	2.00					
产品列表	伍机建(经理		を1001年 71场1	口示于服装	20	09-02-13	0.00					
统计报表	杨海东(经3	⊉) 玉米	郑州经	经贸	20	08-11-20	0.00					
	小絵子(経費	₽) 10001	0 炬柱7	有限公司	20	08-10-31	25,500.00					
	<u>3 円 (4</u> 2)	デージョン ゴ 随 mp	4 炬样	有限公司	20	08-10-31	30,500.00					
	张立涛 (经1	里) 服饰	深圳i	市宝安区新	20	08-10-27	1.00					
	陈钦伟	灯泡	深圳i	市宝安区新	20	08-10-23	0.00					
	张春亮(经期	108玩具	大便》	版饰	20	08-10-18	500.00					
	朝前	8848	天地	☆采广告 公司	20	08-10-17	1,000.00					
	千静萍 (经理	₽) order	上海	淡香商贸有限公司	20	08-04-21	0.00					
	吴镝飞(经理	testmp	3 牛仔衫	裤专卖	20	08-04-16	2,640,000.0					
	<u>夏焘 (经理)</u>				共 67 条记录 本	页显示: <u>10</u> <u>20</u>	<u>40</u> •• • 1/					



♥由教师JJ纳总结任务操作中的注意事项、知识 点等。



♥B2B、B2C、C2C的含义分别是什么?它们之间有什么区别和联系?



♥1. 注册淘宝网站的账号,并完成网上购物的过程。

♥2. 比较淘宝购物与当当购物的区别。