

电子商务综合辅导：电子商务的基本流程序式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/466/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_466182.htm

一、电子商务的交易过程 这一过程大致可以分为以下三个阶段：交易前、交易中、交易后。

1交易前 这一阶段主要是指买卖双方和参与交易各方在签约前的准备活动，包括在各种商务网络和因特网上寻找交易机会，通过交换信息来比较价格和条件，了解各方的贸易政策，选择交易对象。买方要买什么，就相应地去准备购货款，制定购货计划，进行资源市场调整和市场分析，反复查询市场，了解各卖方国家的贸易政策，来回修改购货计划和进货计划，确定和审批购货计划，再落实购买商品的种类、数量、规格、价格、购货地点和交易方式。尤其要利用Internet和各种电子商务网络寻找自己的商品和商家。卖方要卖什么，也相应地去作全面的市场调查和市场分析，制定各种销售策略和销售方式，了解各买方国家的贸易政策，利用Internet和各种电子商务网络发布商品信息，寻找贸易合作伙伴和交易机会，目的无非就是扩大贸易范围和商品的市场份额。其他参加交易各方还有：中介，银行金融机构，信用卡、保险、运输等公司，海关、商检、税务等系统，他们都少不了要为电子商务交易做好准备。

2交易中 (1)交易谈判和签订合同 买卖双方利用电子商务系统就所有交易细节在网上谈判，将磋商结果做成文件，以电子文件形式签订贸易合同。明确权利、义务、标的商品的种类、数量、价格、交货定点、交货期、交易方式和运输方式、违约和索赔等合同条款后，双方就可以用EDI签约，用数字签字签约也行。(2)办理

交易前的手续 买卖双方从签订合同到开始履行合同要办理诸多手续，这也是双方交易的准备过程。交易中可能要这些单位打交道：中介方，银行金融机构，信用卡、保险、运输等公司，海关、商检、税务等系统。买卖双方主要用EDI跟这些单位交换电子票据和电子单证，直到办理完一切手续、商品开始发货为止。

3交易后 包括交易合同的履行、服务和索赔等活动。从买卖双方办完所有手续后开始，卖方备货、组货、发货、买卖双方可以通过电子商务服务器跟踪发出的货物，银行和金融机构按合同处理双方收付款和结算，出具单据，直到买方收到货、卖方收到货款，整个交易过程告终。买卖双方交易中出现违约时，受损方要向违约方索赔。不同类型的电子商务交易，虽然都包括上述三个阶段，但流程序式有所不同。对于Internet商业来讲，基本上可以归纳为两种：网络商品直销、网络商品中介交易。一般来说，做电子商务有这么几步：

- 1信息的收集 通过网络收集信息，对于熟悉网络的人并不陌生。可能你已经习惯了网上那"铺天盖地"的信息。收集商业信息，重点是要到哪里去寻找有用的信息。
- 2信息发布和客户支持服务 两者都以网上公司的建设为基础。不建起网上站点，且慢奢谈网上商务。
- 3宣传与推广 接着，最重要的基础工作就是宣传推广自己的公司了，成果如何，事关的商业形象。
- 4签订合同
- 5在线交易 最重要的是电子银行的参与。资金怎样流通和转换，是电子商务的关键一环。
- 6商品运输与售后服务

二、网络商品直销的流程序式 网络商品直销是指消费者和生产者(或者是需求方和供应方)直接利用网络做买卖。这种交易的最大特点是直接见面、环节少、速度快、费用低。流程序式可用图1来说明。图1告诉我们，网

络商品直销过程分为六步：1消费者进入Internet,查看企业和商家的网页；2消费者通过购物对话框填写购货信息：姓名、地址、选购商品名称、数量、规格、价格；3消费者选择支付方式，如信用卡、电子货币、电子支票、借记卡等；4企业或商家的客户服务器检查支付方服务器，看汇款额是否被认可；5客户服务器确认消费者付款后，通知销售部门送货上门；6消费者的开户银行将支付款项传递到他的信用卡公司，信用卡公司开给他收费单。这种不仅减少了交易环节，大幅度降低了交易成本，降低商品的最终价格，而且可以减少售后服务的技术支持费用，并让消费者享受到更快更方便的服务。当然这也有不足，主要表现在两个方面，一是购买者只能从网络广告上判断商品的型号、性能、样式和质量，对实物没有直接的接触，这在很多情况下可能会产生错误和后悔。同时，也有一些厂商利用虚假广告欺骗顾客；二是购买者用信用卡或电子货币付款，难免要将自己的密码输入计算机，这就容易使一些犯罪分子有机可乘，窃取密码盗取钱财。

三、网络商品中介交易的流转程式

这种交易是通过网络商品交易中心，即虚拟网络市场进行的。在整个过程中，交易中心以互联网为基础，利用先进的通讯和计算机软件技术，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。交易流程如图2所示。从图2我们可以看出，网络商品中介交易过程分为四步：1买卖双方将供需信息从网上告诉网络商品交易中心，交易中心向参与者发布大量的、详细的交易数据和市场信息；2买卖双方根据这些信息选择自己的贸易伙伴。交易中心从中撮合，促成买卖双方签订合同；3

买方在交易中心指定的银行办理转帐付款手续；4交易中心设在各地的配送部门将卖方的货物送交买方。采用这种交易方式会增加一定的成本，但却可以降低买方和卖方的风险：

- 1这种市场是由一个商品中介组织的，商品的生产商和供应商遍及全国甚至全球各地，交易市场很大，交易机会很多，但是双方都不用付出太多。
- 2交易中心可以解决"拿钱不给货"或者"拿货不给钱"的问题。在双方签订合同之前，交易中心可以协助买方检验商品，只有符合条件的产品才可以入网，这相对解决了商品的"假、冒、伪、劣"。而且，交易中心会协助交易双方正常地交易，确保双方的利益。
- 3交易中心的统一结算模式可以加快交易速度。当然，我们的电子商务还处在初级阶段，很多事情还有待研讨、解决：合同问题、支付问题、安全问题，等等

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com