

电子商务交易过程划分：交易前电子商务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/63/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_63949.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_63949.htm)

交易前电子商务按电子商务交易过程可以划分为交易前、交易中、交易后三类电子商务。交易前电子商务主要是指买卖双方和参加交易其他各方在签订贸易合同前的准备活动，包括以下几方面：(1) 买方根据自己要买的商品，准备购货款，制定购货计划，进行货源市场调查和 market 分析，反复进行市场查询，了解各个卖方国家的贸易政策，反复修改购货计划和进货计划，确定和审批购货计划，再按计划确定购买商品的种类、数量、规格、价格、购货地点和交易方式等。在上述活动中尤其要利用 Internet 和各种电子商务网络。(2) 卖方根据自己所销售的商品，召开商品新闻发布会，制作广告进行宣传，全面进行市场调查和 market 分析，制定各种销售策略和销售方式，了解各个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广告，寻找贸易伙伴和交易机会，扩大贸易范围和商品所占市场的份额。其他参加交易的各方，如中介方、银行金融机构、信用卡公司、海关系统、商检系统、保险公司、税务系统、运输公司，也都为进行电子商务交易做好相应的准备。(3) 买卖双方对所有交易细节进行谈判，将双方磋商的结果以文件的形式确定下来，然后以书面文件形式和电子文件形式签订贸易合同。在这一阶段，交易双方可以利用现代电子通信设备和通信方法，经过认真谈判和磋商，将双方在交易中的权利、所承担的义务、对所购买商品的种类、数量、价格、交货地点、交货期、交易方式和运输方式、违约和索

赔等合同条款，全部以电子交易合同方式作出全面详细的规定，合同双方可以利用电子数据交换(EDI)进行签约，可以通过数字签名等方式签名。 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](http://www.100test.com)