

电子商务省时又省力电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_645057.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645057.htm)

随着网商时代的到来，电子商务解决方案逐渐成为中小企业扩大经营规模、提升商业价值的重要途径之一。所谓电子商务，指利用简单、快捷、低成本的电子通讯方式，使买卖双方实现不谋面地进行商贸活动。较初级的形式，如电子商情、电子贸易、电子合同；较高级的，则利用互联网进行全部贸易活动，将信息流、商流、资金流和部分物流完整地实现。换句话说，企业从寻找客户开始，到洽谈、订货、在线收（付）款、开票，直到报关、纳税等一系列环节，都能通过网络一气呵成。具体而言，可以分为三个阶段：信息交流阶段：对卖方企业来说，此阶段为发布信息阶段。主要是选择自己的优秀产品，精心组织产品信息，建立自己的网页，然后加入名气较大、影响力较强、点击率较高的网站中，让尽可能多的买家认识自己。对于买方企业来说，此阶段为上网寻找产品以及产品信息的阶段。主要是根据自己的需要，上网查找所需的信息和产品，并选择信誉好、服务好、价格低廉的卖方企业。签定商品合同阶段：作为B2B（企业对企业），这一阶段是签定合同、完成必需的商贸票据的交换过程。但要注意数据的准确性、可靠性、不可更改性等问题。作为B2C（企业对个人客户），这一阶段是完成购物过程的定单签定过程，顾客要将选好的商品、联系信息、送货的方式、付款的方法等在网上签好后提交给企业，后者在收到定单后发来邮件或电话核实上述内容。商品交接、资金结算阶段：这是整个交易的关键阶

段，不仅涉及资金在网上的正确、安全到位，同时涉及到产品配送的准确、按时到位。在这个阶段，有银行业、配送系统的介入，在技术上、法律上、标准上等方面有更高要求。

来源:百考试题网 网商时代生意经

电子商务的出现，改变了人们的生活及工作方式。原先通过面对面商谈或书面交流的企业商务活动，逐渐转变为由计算机远程操作完成的数字化活动。没有了时间、空间和人为条件限制，商务活动变得愈加方便自如。经过长期发展，近年来，电子商务已从开始时只为“创造眼球吸引力”而存在，逐步成为可通过多种方式赢利。实行会员制，就是其中的一种形式。如著名的阿里巴巴网站，企业年交2千多元，便可成为其会员。之后，便可通过阿里巴巴开发的“贸易通”软件进行商务洽谈并享受诸多优惠。又如中化网，企业会员“入网费”为1.2万元，每年另交6000元服务费，仅此一项，该网站年收入就达4000多万元。还有网站通过收取加盟费赚钱，即在网上开设加盟店，或一起共享资源并取得相应比例的回报。如8848网站，其开设的网上联盟，客户可随时在上面开店，最低每天仅收1元。

助力企业开拓商机

商务部外贸发展局和中国社科院一项针对国内中小企业外贸服务需求的调查表明，60%的企业存在资金问题，半数以上的中小企业信息不畅。专家认为，受金融危机影响，鉴于目前的外贸形势仍未完全乐观，要求中小外贸企业扮演更为积极的角色。其中，对外积极利用社会和行业资源，开拓有效的外贸渠道；对内提升运营能力，乃提升企业竞争力的关键。由此，不少中小企业开始试水电子商务，旨在主动走出国门，开拓新的外贸商机，进行有效的海外营销。此间，一些强大的网络交易平台开始为企业提供有力

支持。如eBay为外贸企业提供网上直接销售的“经营平台”，帮助中国3000万中小外贸企业开创网络跨国交易的新模式。来自世界各地的买家只需轻点鼠标即可接触到自己的商品。除了外贸模式的创新，新形势下的网络外贸更需要“国际化平台”。目前，国内的网络贸易站点多集中在内贸，即使以外贸为主导的电子商务网站，其大部分流量也来自国内。为促进中国外贸卖家更好地在海外“行商”，eBay（中国）先后推出集资讯、服务和社区为一体的外贸门户网站www.eBay.cn，及eBay外贸大学，帮助中国卖家开展业务。现在，越来越多企业意识到电子商务是保持竞争力的一个重要手段，其为企业带来的益处甚多，包括降低成本，增加销售、提高工作效率、扩展市场范围等。尤其随着市场向多元化、个性化发展，企业采用电子商务模式，不受传统方式约束，无需过多成本和人员开销，从而能以低成本提供更快更好的服务。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)