第一模块

模拟体验

- 实训项目 1　电子商务模式体验
- 实训项目 2　网络营销
- 实训项目 3　网上单证及 EDI
- 实训项目 4　电子商务技术基础

电子工业出版社版权所有
盗版必究

实训项目 1

电子商务模式体验

任务 1　电子银行

任务引入

李明在电子商务师实验室中以个人、特约商户和企业三种不同的角色各注册一个网上银行账号，用来进行各种交易活动，那么，如何进行申请呢？操作步骤又是怎么进行的呢？下面我们就要帮助李明来完成这个操作。

电子工业出版社版权所有
盗版必究

任务分析

要申请企业、个人和特约商户三个网上银行账号，就要分别在企业银行、个人银行和网上商城进行注册。电子商务师实验室提供了网上银行模块，主要功能是模拟网上银行系统，并为学生提供一个模拟的网上银行网站，让学生通过实验能够了解电子支付账号的申请及支付的过程、个人网上银行和企业网上银行的账户管理、存款业务、转账业务、账务查询等服务，使整个电子商务教学系统得以模拟网上支付流程及账户的管理过程。

相关知识

1．企业网上银行

企业网上银行为企业提供银行账号开户、存款等服务。让学生在 B2B 网上交易过程中使用电子支付功能（见图 1.1）。

2．个人网上银行

个人网上银行为个人提供银行账号开户、存款等服务。让学生拥有自己的网上银行账号，并用于系统内的各种网上支付活动，基本功能与企业网上银行相似。

3．网上商城

为网上商城提供银行账号开户、存款等服务。让学生在 B2C 的网上交易中使用电子支付功能。基本功能与企业网上银行相似。

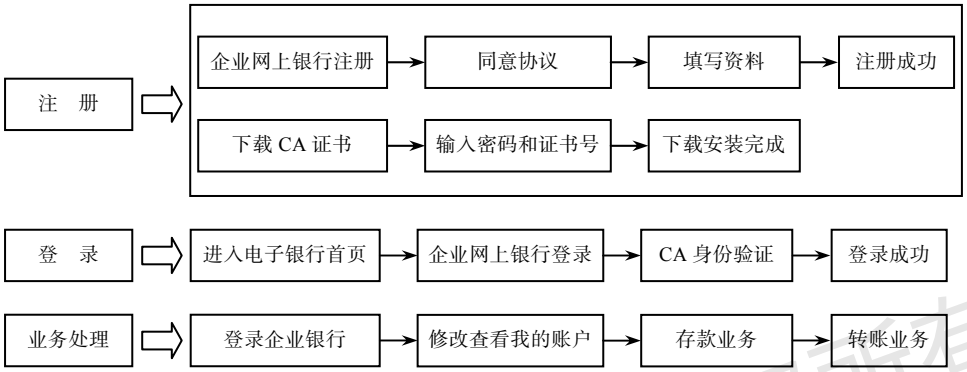

图 1.1　电子支付功能

任务实施

本次的任务是网上银行的申请及使用，为了完成这个任务，要掌握以下操作能力：

- 掌握企业网上银行的申请步骤及账户查询、存款、转账业务；
- 掌握个人网上银行账户查询、存款及转账业务；
- 掌握网上商城 B2C 商户银行账号开户、存款等功能。

1．企业网上银行

（1）企业网上银行账号的申请。

1）进入电子银行首页，如图 1.2 所示。单击“企业网上银行注册”，同意协议。

图 1.2　电子银行首页

电子工业出版社版权所有 盗版必究

2）打开“企业客户注册申请表”，填写信息，如图 1.3 所示。

图 1.3　企业客户注册申请表单

3）单击“确定”按钮。出现 CA 证书编号和下载密码，如图 1.4 所示。

4）进入 CA 认证首页。选择“CA 证书下载”，填写 CA 证书编号和下载密码，单击“下载数字证书”按钮，在“文件下载”中单击“打开”→“安装证书”→“下一步”→“完成”→“确定”按钮。

图 1.4　账户申请结果反馈界面

5）打开账号信息界面，企业用户银行账号为：21021024，如图 1.5 所示。

已注册账号信息列表

用户登录账号	账号说明	账行账号
1001*B1	银行企业用户	21021024
1001	电子邮件	
songyp	电子邮件	
CA1001*E1	电子邮件证书	
CA1001*E2	电子邮件证书	
CA1001*B1	企业银行CA证书	

图 1.5　账号信息界面

（2）登录企业网上银行并进行业务处理

1）在电子银行界面，单击“登录企业网上银行”，选择电子身份“CA1001*B1”进行认证，进入电子银行管理界面，如图 1.6 所示。

电子工业出版社版权所有 盗版必究

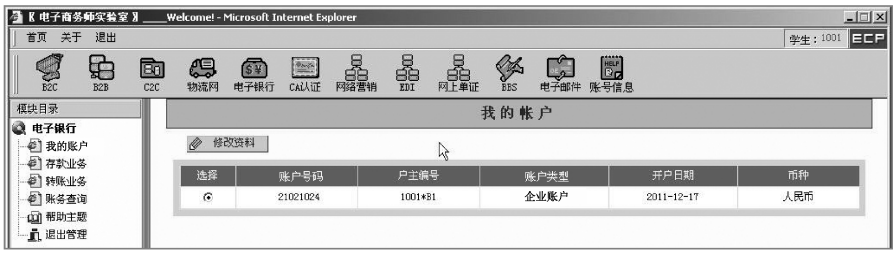

图 1.6　企业电子银行管理界面

2）在此界面中可进行“我的账户”、“存款业务”、“转账业务”、“账务查询”等业务的处理。

2．个人网上银行

（1）个人网上银行账号的申请。进入电子银行首页，选择“个人网上银行注册”，打开“网上银行个人服务申请表”，填写表单中的内容，单击“确定”按钮。出现“网上银行个人服务申请结果”界面，如图 1.7 所示。出现银行账号、支付密码和初始余额，这也可以在“账号信息”界面查询。

图 1.7　网上银行个人服务申请结果界面

（2）个人网上银行账号的管理。在电子银行首页，选择“登录个人网上银行”，银行客户号和登录密码会自动填写上，单击“确定”按钮，进入个人网上银行。在此可进行“我的账户”、“存款业务”、“转达账业务”和“账务查询”等业务处理。

（3）B2C 特约商户网上银行

1）B2C 特约商户网上银行的申请。进入电子银行首页，选择“申请 B2C 特约商户”，打开“B2C 特约商户申请表”界面，填写表单中的内容，单击“确定”按钮。出现“网上银行个人服务申请结果”界面，显示 B2C 特约商户网上银行服务已经开通，银行账号：21021026、支付密码：111111、初始余额：1.00 元。也可以在“账号信息”界面查询。

2）B2C 特约商户网上银行的管理。在电子银行首页，选择“登录 B2C 特约商户网上银行”，B2C 特约商户编号和登录密码会自动填写上，单击“确定”按钮，进入 B2C 特约商户网上银行管理界面。在此可进行“我的账户”、“存款业务”、“转达账业务”和“账务查询”等业务处理（见图 1.8）。

电子工业出版社版权所有
盗版必究

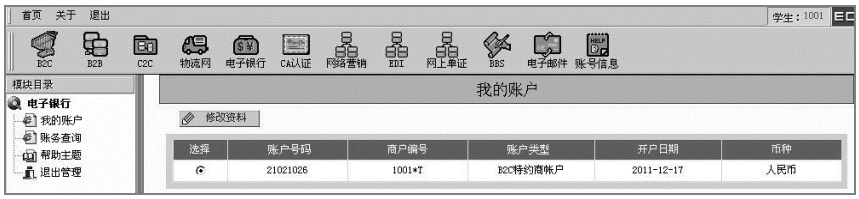

图 1.8　B2C 特约商户网上银行管理界面

任务 2　B2C 电子商务

任务引入

李明想要开一家网上商店，于是到一知名电子商务网站申请成为特约商户，商户名称为科飞商户，专卖商品类别为笔记本电脑，专卖店名称为联想笔记本专卖店，经营品牌为联想品牌。入驻商城后，对商店的模板、Logo、Banner 作了设置，然后发布网店，并添加了一批新商品，商品名称为联想笔记本电脑，进货价 7 000 元，市场价 8 000 元，优惠价 7 500 元。期初记账为 30 台，开张第一天就收到张远以“送货上门/网上支付”的方式订购 15 台联想笔记本电脑的订单，李明受理该订单后，按照订单要求，将 15 台联想笔记本电脑发货给张远。请在电子商务实验室中模拟完成该任务。

电子工业出版社版权所有
盗版必究

任务分析

要完成该任务，首先要进行初始化操作，即作为李明，准备好 B2C 特约商户的网上银行账号、入驻商城开设网上商店、采购商品，还要处理网上订单及发货。其次是作为张远，要注册成为 B2C 会员和个人网上银行账号，然后到网上商城购买商品即可。

相关知识

B2C 是在企业与消费者之间通过 Internet 进行商务活动的电子商务模式，本模块提供了一个电子商城网站，学生从申请入驻开设商店，网上模拟购物，到后台进销存管理，可以在一个完整的全真模拟环境内进行 B2C 商务等实际操作，从而了解网上商店的业务过程及其后台的运营、维护、管理等活动。B2C 包含消费者和商户两种角色，学生可以这两种身份模拟 B2C 电子商务活动。

该模块功能：商户入驻，用户注册，用户信息修改，商品搜索，浏览商品信息，在线购物，建立和维护商店、订单管理、商品管理、用户管理等。

B2C 前台购物流程如下（见图 1.9）：

1）消费者注册成为电子商城的会员；

2）消费者搜索商品；

3）消费者把选购的商品放入购物车；

4）消费者进入结算中心，通过电子支付结算账单；

5）购物完成，等待商家送货。

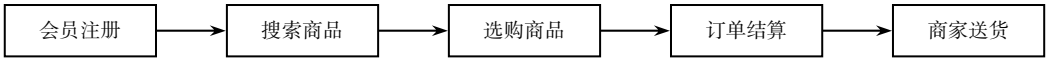

图 1.9　B2C 前台购物流程

B2C 后台管理流程如图 1.10 所示。

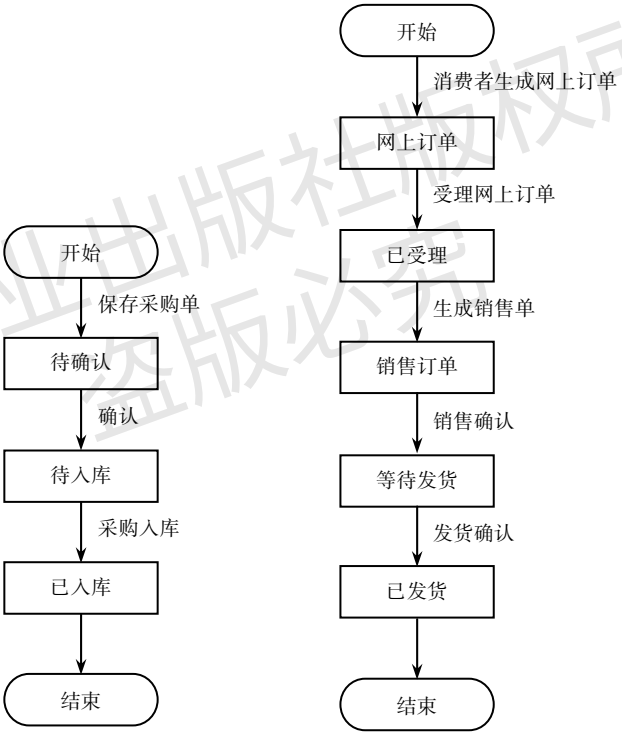

图 1.10　B2C 后台管理流程

电子工业出版社版权所有
盗版必究

任务实施

本次的任务是在 B2C 模块中完成个人与 B2C 特约商户之间的交易活动，为了完成这个任务，主要掌握以下操作能力：

- 掌握注册 B2C 会员和网上购买商品的操作流程；
- 掌握 B2C 特约商户入驻的申请流程；

- 掌握 B2C 特约商户商店的建立、商品的管理和订单处理的操作流程；
- 掌握商品采购的操作流程。

1．B2C 特约商户

（1）商城入驻

1）进入 B2C 模块的首页，选择“商户登录”，打开“商户登录”界面，单击“商户入驻”按钮。填写“填写商户基本信息”表单上的信息，如图 1.11 所示。（银号账号要填写 B2C 特约商户的账号）单击“提交”按钮，出现注册成功界面。

图 1.11　B2C 特约商户申请界面

2）进入 B2C 模块的首页，选择“商户登录”，单击“登录”按钮，进入商店管理后台，如图 1.12 所示。

图 1.12　商店管理后台界面

3）在商店管理后台的左侧目录中，单击“商店管理”按钮，首先进行“网店模板”的设置，在系统提供的四个模板中任选其一，单击“确认”按钮。再进行“网店 LOGO”的

电子工业出版社版权所有
盗版必究

设置，单击“浏览”按钮，选择一个 LOGO 图片，单击“确认”按钮。同理进行“网店 BANNAR”的设置，其次单击“发布网店”，单击“确认”按钮。

4）在商店管理后台的左侧目录中，单击“商品管理”按钮，再单击“登记新商品”按钮，进入商品添加界面。填写商品添加表单，如图 1.13 所示。单击“确认”按钮，出现“商品添加成功”提示。

图 1.13　商品添加界面

5）在商店管理后台的左侧目录中，单击“期初数据”按钮，在“期初商品”设置界面，一定要填写“数量”一栏，然后单击“保存”按钮，再单击“记账”按钮。出现“商品期初记账成功”提示（见图 1.14）。

图 1.14　期初商品界面

6）采购管理。在商店管理后台的左侧目录中，单击“采购管理”按钮，在“采购管理”下拉列表中选择“采购订单”，在采购单列表中单击“新单”→“选择商品”按钮，在商品列表中进行商品的选择，然后单击“确定”按钮。在新建采购订单中，填写采购商品的数量 50，再填写选择交货方式、运输方式、交货日期、交货地点、结算方式、供应商和业务员的相关信息。单击“保存新单”。选定该订单，单击“明细”按钮，再进行“确认”；选择“采购入库”，选择该订单，再单击“明细”按钮，单击“采购入库”，使采购的商品入库；再选择“单据结算”，选中该订单，单击“明细”按钮，再单击“结算”。最后可进行“单据查询”。完成整个商品采购任务。

电子工业出版社版权所有
盗版必究

（2）个人网上购物。

1）会员注册。在 B2C 模块首页中，单击“会员注册”，用户名为“zhangyuan”，填写用户基本信息表，然后提交。

2）购买商品。进入 B2C 模块首页中，找到李明开设的“联想笔记本电脑专卖店”，单击“购物”按钮，出现如图 1.15 所示的购物车信息，在数量一栏中填写“15”，单击修改数量按钮，再单击“结账”。填写会员名进入结算中心，选择该订单，进行结算，如图 1.16 所示。送货方式选择送货上门，支付方式说明中选择网上支付。单击“下一步”，再选择“收货人与订货人相同”，单击“下一步”，最后单击“确认我的订单”按钮，如图 1.17 所示。

图 1.15　购物车信息

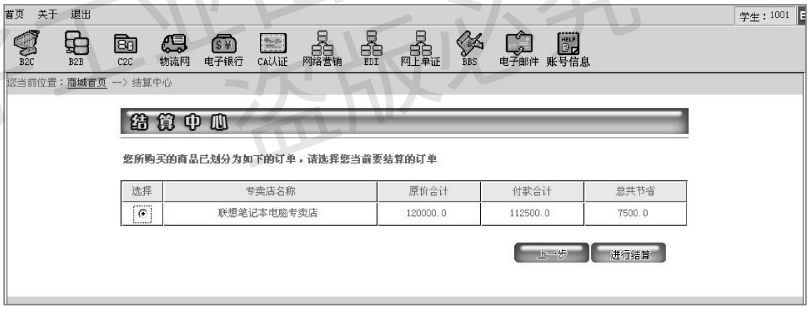

图 1.16　结算中心

进行网上支付，填写个人支付卡号与支付密码，最后确认支付信息，出现网上支付成功的信息，完成订单提交操作。

（3）商家后台订单处理。

1）在 B2C 模块首页中，进行商户登录，进入商店管理后台，在左侧的目录中选择销售管理，在销售管理下拉列表中，选择“网上订单”项，在网上订单界面中选择 zhangyuan 的订单，单击“明细”按钮，再单击“受理”按钮，出现“受理网上订单完成”信息。

2）在销售管理下拉列表中选择“销售订单”项，选中该订单，单击“明细”，进行确认完成。选择“发货处理”列表项，选中该订单，再单击“明细”，确认发货即可，出现发货处理完成，如图 1.18 所示。

电子工业出版社版权所有 盗版必究

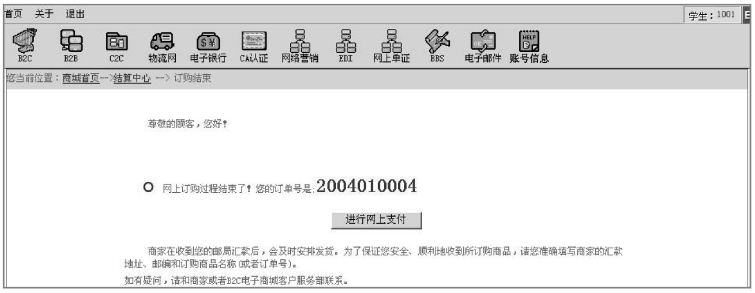

图 1.17　订单号界面

图 1.18　发货处理完成界面

电子工业出版社版权所有
盗版必究

任务 3　B2B 电子商务

任务引入

L 公司是一家空调生产商，企业名称为 L 公司，其产品为大华空调。K 公司是一家空调经销商，以订货单、网上询价和网上招标三种方式各采购了 L 公司的 50 台大华空调。W 公司是一家物流公司，企业注册为 W 公司，该物流公司拥有 2 个仓库和 2 辆卡车。L 公司为了顺利开展业务，特向 W 公司申请物流服务。W 公司经过审核，批准了 L 公司的申请。于是 L 公司往 W 公司仓库里发了 200 台空调，及时补充了库存。请在电子商务师实验室模拟完成上述操作。

任务分析

要完成该任务，首先了解 B2B 模式中，供应商、采购商和物流商三者之间的业务往来，并且要掌握三者的初始化情况，供应商是生产商品的企业，采购商是经销商品的企业，在

交易过程中要靠物流公司进行配送货物。也就是供应商、采购商和物流商都要有企业网上银行账号，还要注册会员，并且都要进行 CA 认证。

相关知识

B2B 电子商务是企业与企业之间经过 Internet 进行的商务活动。该模块提供了企业相互之间的交易服务平台，学生们通过对 B2B 交易平台的操作，可以熟悉并了解 B2B 电子商务主要的业务流程及 B2B 电子商务的后台管理活动。

学生可以以供应商、采购商和物流商三种身份模拟 B2B 电子商务活动。具备功能：企业产品发布、产品查询及产品维护、网上签约购买、在线购买、货款支付、订单交易、企业数据维护、客户管理、物流配送等。

1．B2B 交易平台

电子交易平台是供应商、采购商交易的场所，供应商和采购商首先要在电子交易平台上注册，才能进行 B2B 交易。

采购订货流程如图 1.19 所示。

图 1.19　采购订货流程

生成订货单流程如图 1.20 所示。

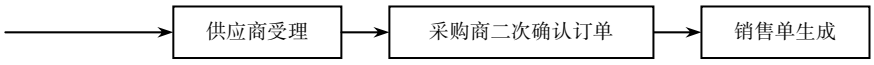

图 1.20　生成订货单流程

生成询价单流程如图 1.21 所示。

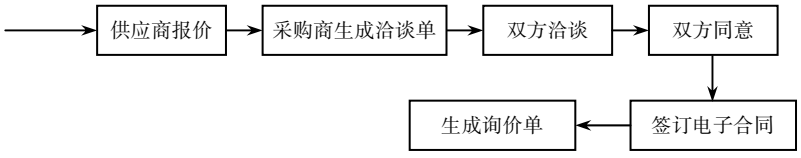

图 1.21　生成询价单流程

2．采购商后台管理

采购商进入首页→采购商→采购商身份验证→采购商后台管理。采购商可在此对自己

电子工业出版社版权所有
盗版必究

的采购进行跟踪管理，并在此与供应商进行交易对话，为采购商提供一个方便、快捷的交易平台，包括的模块有订单处理、订单查询、应付款查询、网上洽谈、电子合同、我的资料等模块（见图 1.22）。

图 1.22　B2B 采购商后台管理

3．供应商后台管理

学生以供应商身份登录，单击“后台管理”，在后台管理界面可以进行订单处理、订单查询、产品目录、价格管理库存查询、发货处理、调拨处理、网上洽谈、电子合同、应付应收查询、商品残损查询客户管理和我的资料操作，如图 1.23 所示。

图 1.23　B2B 供应商管理后台

电子工业出版社版权所有
盗版必究

4．物流商管理

电子商务下的物流配送，是信息化、现代化、社会化的物流和配送，是指物流配送企业采用网络化的计算机技术和现代化的软件系统及先进的管理手段，针对社会需求，严格地、守信用地按用户要求完成商品的采购、存储、配送等一系列环节。如果缺少了现代化的物流管理，无论电子商务是多么便捷的贸易形式，仍将是无米之炊。

（1）物流管理前台。物流管理前台主要功能是浏览物流商的信息，同时供供应商申请物流服务。供应商可以选择多个物流商，每个物流商有多个仓库，供应商把货物存放到物流商的任何仓库中。前台主要是完成申请物流服务。

（2）物流管理后台。本模块主要为物流商在配送处理中受理供应商在订单处理中生成配送单（见图 1.24）。

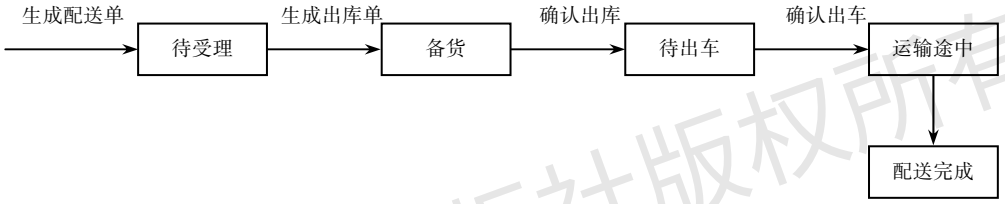

图 1.24　物流管理后台

5．B2B 模块操作流程（见图 1.25）。

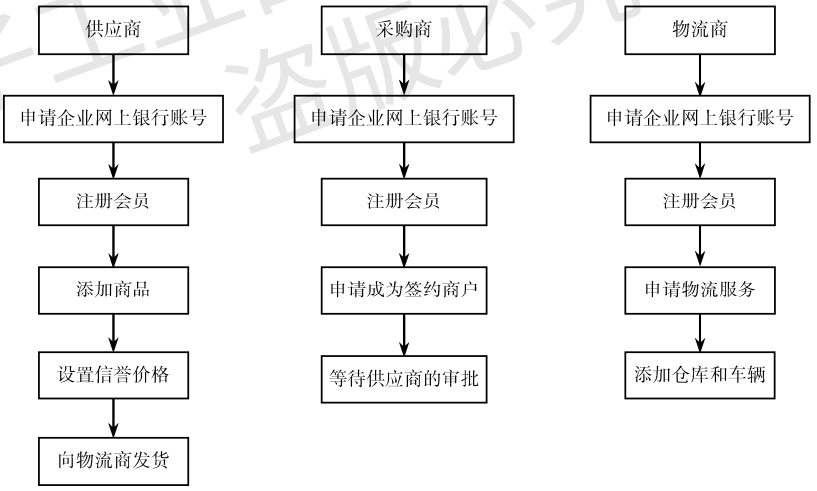

图 1.25　B2B 模块操作流程

任务实施

本次的任务是在 B2B 模块中完成供应商、采购商与物流商三者之间的交易活动，为了完成这个任务，主要掌握以下操作能力：

- 掌握注册供应商、采购商与物流商会员的操作流程；

电子工业出版社版权所有 盗版必究

- 掌握供应商、采购商与物流商的初始化操作流程；
- 掌握 B2B 网上订单处理、电子合同的签订的操作流程；
- 掌握 B2B 招投标的操作流程。

1．供应商、采购商与物流商的初始化

（1）供应商的初始化。

1）进入 B2B 模块的首页，选择“会员注册”，打开“会员注册信息填写表单，填写供应商表单的信息，如图 1.26 所示。进入 CA 认证界面，进行 CA 认证，完成供应商会员注册。

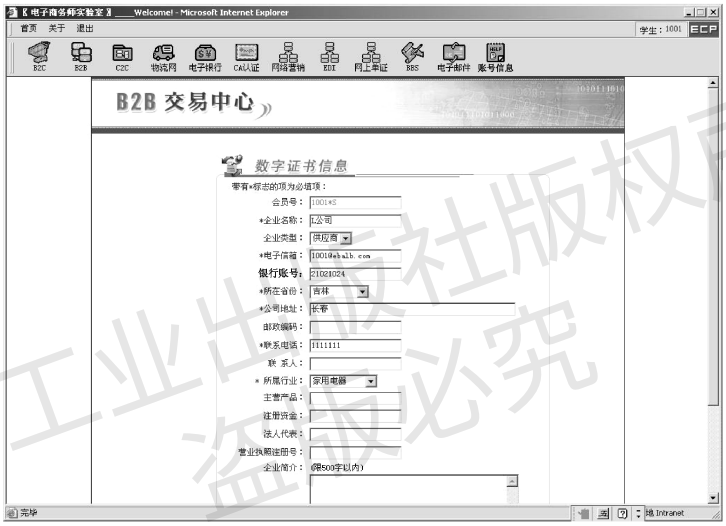

图 1.26　供应商会员注册表单

2）在 B2B 模块的首页中，选择供应商登录，经 CA 身份验证通过后进入供应商的后台，如图 1.27 所示。在 B2B 交易平台的供应商管理目录中，选择“产品目录”，打开商品列表界面，单击“新增产品”，填写添加商品信息表单，单击“保存”按钮。

3）在 B2B 交易平台的供应商管理目录中，选择“价格管理”，打开价格管理列表界面，设置信誉价格，首先选择信誉级别，如“3 级”，再设置信誉价和最小购买数量，单击“保存”按钮。

（2）采购商初始化。

1）进入 B2B 模块的首页，选择“会员注册”，打开“会员注册信息填写表单，填写采购商表单的信息。进入 CA 认证界面，进行 CA 认证，完成采购商会员注册。

2）在 B2B 模块的首页中，选择采购商登录，经 CA 身份验证通过后进入采购商的前台界面，在其左侧单击供应商 L 公司，如图 1.28 所示。在打开的界面中采购商申请成为供应商 L 公司的签约商户，故单击“申请成为签约商户”按钮，在双方协议的界面中单击“同意”按钮，等待供应商 L 公司的审批。

电子工业出版社版权所有
盗版必究

图 1.27　供应商管理后台订单处理页面

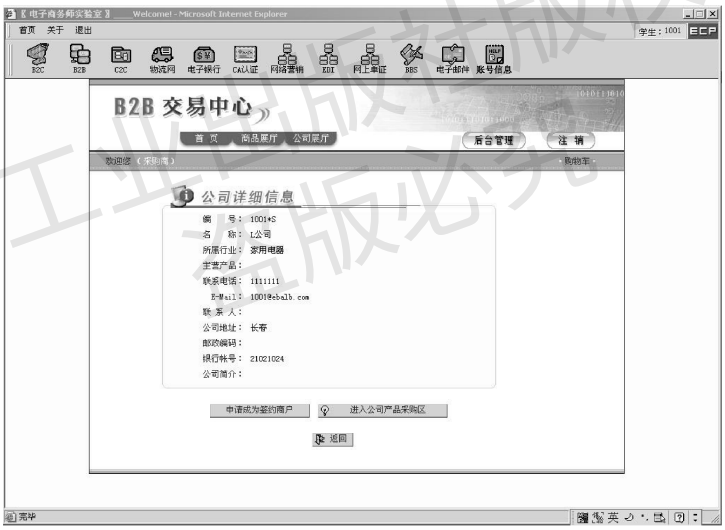

图 1.28　B2B 交易中心

3）再进入供应商的管理后台，单击“供应商管理”中的“客户管理”，选中该采购商，单击“客户明细”按钮，再单击“同意签约”按钮审批结束。

（3）物流商初始化。

1）打开物流网模块的首页，如图 1.29 所示。选择“会员注册”，打开会员注册信息填写表单，填写物流商表单的信息。进入 CA 认证界面，进行 CA 认证，完成物流商会员注册。

2）申请物流服务。在物流网首页中，单击供应商“L 公司”，出现申请物流服务界面，如图 1.30 所示。单击“申请物流服务”按钮，打开签署协议界面，单击“同意”按钮，出

电子工业出版社版权所有 盗版必究

现物流服务申请成功，请等待物流商审批。在物流网首页中，单击“物流管理”按钮，经 CA 身份验证通过后进入物流商的后台界面。选择“客户管理”，选中该客户，单击“客户明细”按钮，单击“审批”即可。

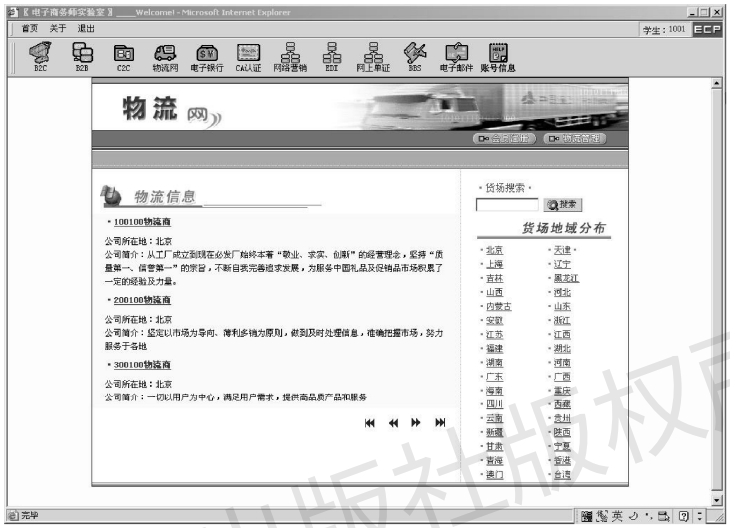

图 1.29　物流商首页

图 1.30　物流商申请会员页面

3）添加仓库和车辆。进入物流商后台物流配送中心，选择“仓库管理”，单击“新增仓库”按钮，填写“新增仓库信息”表单，单击“确认”按钮，添加 A 仓库完成。同理再添加一个 B 仓库。再选择“车辆管理”，单击“新增车辆”按钮，添加两个车辆。

电子工业出版社版权所有

4）供应商给物流商发货。进入供应商管理后台，在“供应商管理”下拉列表中选择“发货处理”，选择“新建发货单”→“选择发货商品”→“确认选择”。选择收货方 W 公司和收货仓库 A 仓库，再填写货数量，单击“确认发货”，执行发货操作成功。再进入物流网的管理后台，在“物流配送中心”的下拉列表中选择“入库处理”，选中入库单，单击“入库单明细”，确认入库。

2．B2B 订单交易处理流程

（1）采购商购买商品。

1）进入采购商的前台，浏览信息，选择 L 公司的产品——大华空调，进入产品采购区，选择“购买”，出现“已将商品放入购物车内”，单击“确定”按钮，单击“购物车”。

2）在购物车界面中，选中该商品，选择“重新计价”，单击“生成订货单”按钮，选择最迟交货日期（大于当日），单击“确定”按钮，显示“订货单号”。

（2）供应商处理订单。

1）进入供应商管理后台，在“供应商管理”下拉列表中选择“订单处理”，选中该订单，单击“订单明细”→“订单受理”，等待采购商二次确认该订单。

2）再次进入采购商管理后台，单击“后台管理”按钮，在“订单处理”中选择该订单，单击“订单明细”→“订单确认”按钮，如图 1.31 所示。

图 1.31　订单生成页面

3）进入供应商管理后台，在订单处理界面，打开“销售单”选项卡，选中该订单，再单击“订单明细”，在订单明细页面中单击“生成配送单”按钮，再次单击“确定”即可，生成配送单，如图 1.32 所示。

图 1.32　生成的配送单号

电子工业出版社版权所有 盗版必究

（3）物流商配送商品。

1）进入物流网的管理后台，选择“配送处理”，选中该单据，单击“配送单明细”→“生成出库单”。该单据的状态为备货中，如图 1.33 所示。

图 1.33　配送单明细

2）在物流配送中心平台选择“出库处理”，选中该出库单，单击“出库单明细”→“确认出库”。

3）出库的商品，要进行车辆配送，选择“车辆调度”→“车辆分配”，选择车辆，单击“分配”按钮，再单击“确定分配”按钮。

4）再次选择“配送处理”，选中配送单号并单击“配送单明细”按钮，出现“送货完成”界面，如图 1.34 所示，再单击“送货完成”。

5）进入采购商管理后台，选中该订单，单击“订单明细”，再单击“收货确认”，收货完成。

（4）结算。进入采购商管理后台，选择“应付款查询”，选中应付款单据，单击“应付款明细”。选中要付款的订单，单击“订单明细”按钮，在订单明细中单击“订单结算”按钮，进行电子身份认证，在支付密码框中输入支付密码，出现支付成功信息，如图 1.35 所示。

图 1.34　送货完成页面

电子工业出版社版权所有
盗版必究

图 1.35　支付成功提示页面

3．B2B 电子合同

（1）采购商购买商品，生成询价单。

1）进入采购商的前台，浏览信息，选择 L 公司的产品——大华空调，进入产品采购区，选择“购买”，出现“已将商品放入购物车内”，单击“确定”按钮，单击“购物车”。

2）在购物车界面中，选中该商品，选择“重新计价”，单击“生成询价单” →“生成询价单”，如图 1.36 所示。

图 1.36　询价单生成页面

（2）双方签订电子合同。

1）进入供应商管理后台，在“供应商管理”下拉列表中选择“网上洽谈”，进行报价，然后提交报价单。

2）进入采购商管理后台，单击“网上洽谈”按钮，选中该询价单，单击“询价单明细”→“生成洽谈单”。在网上洽谈界面中，选择“洽谈单”选项卡，选中该洽谈单，单击“洽谈单明细”按钮，进入电子合同洽谈室。

3）在电子合同洽谈室中，采购商填写洽谈合同内容，单击“提交”按钮，出现提交成功信息，再单击“同意”按钮。

4）进入供应商管理后台，在“供应商管理”下拉列表中选择“网上洽谈”，在网上洽

电子工业出版社版权所有
盗版必究

谈界面中，选择“洽谈单”选项卡，选中该洽谈单，单击“洽谈单明细”按钮，进入电子合同洽谈室。供应商直接单击“同意”按钮，双方达成协议。

5）进入采购商管理后台，单击“电子合同”按钮，选中该合同，单击“合同明细”→“签订合同。再进入供应商管理后台，单击“电子合同”按钮，选中该合同，单击“合同明细”→“签订合同。这样双方电子合同已签订完毕，如图 1.37 所示。

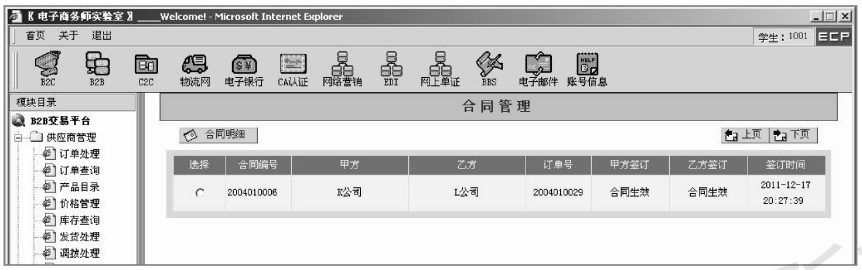

图 1.37　电子商务签订页面

（3）进行订单处理，并发货。在供应商管理后台中，选择“订单处理”，把交易类型是电子合同的订单选中，生成配送单，以后操作步骤同 B2B 订单交易处理流程的操作步骤。

4．B2B 招投标

（1）采购商做招标书。

1）进入采购商的后台，选择“招标项目”，在招标项目界面中，单击“新建招标项目”按钮，撰写招标书，如图 1.38 所示。招标书写好后，单击“下一步”按钮，撰写招标须知，之后再单击“下一步”按钮，进入招标采购货物表界面，单击“新增货物”按钮，填写货物信息并保存。

图 1.38　撰写招标书页面

2）再选中该货物，单击“下一步”按钮，在招标合同中，填写招标合同等信息，单击“下一步”按钮，填写招标公告内容、公布日期和截标日期，最后单击“发布公告”按钮。

电子工业出版社版权所有
盗版必究

（2）供应商投标。

1）进入供应商管理后台，在“供应商管理”下拉列表中选择“招标公告”，选中招标项目，单击“公告明细”按钮，下载投标书。

2）在“供应商管理”下拉列表中选择“投标项目”，选中投标项目，单击“投标项目明细”按钮，查看招标书，单击“下一页”，查看招标须知，再单击“下一页”，在招标采购货物表界面中，单击“制作投标书”按钮。进入投标书界面，单击“下一页”按钮，在竞标报价表中，单击“新增货物”按钮，选中该货物，并填写价格和数量，最后单击“确认选择”，选择货物成功！单击返回按钮。

3）选中该货物，单击“下一页”，填写售后服务承诺书，单击“投标”按钮。

（3）采购商评标。

1）进入采购商的后台，选择“评标定标”，在评标定标界面中，选中该招标项目，单击“评标定标”按钮，单击“查看招标书”→“下一页”，在招标书界面中单击“下一页”，浏览招标须知，单击“下一页”，在招标采购货物表中单击“下一页”，在招标合同中单击“下一页”，在招标公告中单击“上一页”，连续向上翻页，直到出现“截止投标”，单击该按钮，截止投标。

2）再次单击“评标定标”，选中招标项目，单击“评标定标”按钮，填写评标专家姓名，填写商务得分和技术得分，如图 1.39 所示。单击“评标”按钮，评标成功。

图 1.39 评标定标页面

（4）签订电子合同。

1）进入采购商的后台，选择“签订合同”，在签订合同界面中，选中该合同，单击“合同明细”→“签订电子合同”。

2）在“供应商管理”下拉列表中选择“签订合同”，在签订合同界面中，选中该合同，单击“合同明细”→“签订电子合同”。

（5）进行订单处理，并发货。在供应商管理后台中，选择“订单处理”，把交易类型是电子合同的订单选中，生成配送单，以后操作步骤同 B2B 订单交易处理流程的操作步骤。

电子工业出版社版权所有 盗版必究

任务 4　C2C 电子商务

任务引入

刘芳喜欢收集各种明信片，经常在网上进行交易，这次他准备把一套全新的长城明信片拿出来拍卖，起拍价为 15 元，在线 10 天，最后这套明信片被一顾客以 50 元的价格拍得。请在电子商务师实验室中模拟完成以上交易。

任务分析

要完成该任务，首先了解 C2C 模式中，拍卖方和竞拍方两者所要达到的目的，一方是卖东西，一方是买东西，并且都要注册成为会员。当竞拍价一旦高于起拍价，即拍卖成功。

相关知识

C2C 电子商务是在消费者与消费者之间进行的商务模式，它通过 Internet 为消费者提供进行相互交易的环境——网上拍卖、在线竞价。本模块模拟了 C2C 模式的网上拍卖网站，学生通过在网上拍卖过程中的实践操作，深刻了解 C2C 模式电子商务的内涵和本质以及该种模式的前台业务流程及后台管理，如图 1.40 所示。

图 1.40　C2C 首页

学生模拟身份：消费者。

电子工业出版社版权所有 盗版必究

具备功能：拍品搜索、物品拍卖、竞价购买、拍品发布、拍品管理等。

学生可以在本模块拍卖与竞拍。

拍卖：学生填写身份后，就可以根据分类，登记新商品进行拍卖（见图 1.41）；

竞拍：根据商品分类找到合适的商品，出价竞拍，价高者得（见图 1.42）。

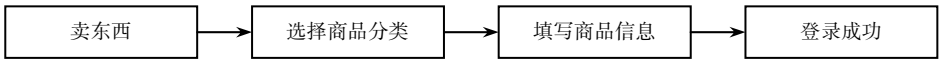

图 1.41　拍卖

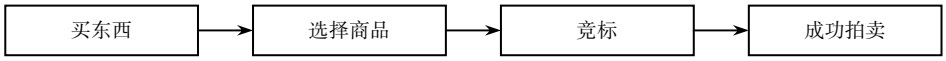

图 1.42　竞拍

任务实施

本次的任务是在消费者与消费者之间进行拍卖和竞拍。为了完成这个任务，主要掌握以下几方面的技能：

- 掌握 C2C 会员注册的操作步骤；
- 掌握网上拍卖商品的操作流程；
- 掌握网上竞拍商品的操作流程；
- 掌握拍卖与竞拍的规则。

1. 拍卖

（1）注册会员。在 C2C 模块首页面中，单击免费注册按钮，出现会员注册填写表单，根据表单的内容填写完成，出现注册成功字样（见图 1.43）。

图 1.43　C2C 会员注册表单

电子工业出版社版权所有
盗版必究

（2）卖东西。单击“卖东西”按钮，再单击“邮币/古董/字画/收藏”分类，输入用户名和密码，然后单击“确定”按钮，填写商品信息与价格。单击“下一步”按钮，商品登记成功。

2．竞拍

（1）注册会员（同上）。

（2）买东西。单击“买东西”按钮，再单击“邮币/古董/字画/收藏”分类，在该分类中选取长城明信片，单击“出价”按钮，出现如图 1.44 所示的界面。输入注册的会员名和密码，再填写出价为“50”，最后单击“出价”按钮。再单击“确认”按钮，竞价成功（见图 1.45）。

图 1.44　竞拍方出价页面

图 1.45　竞拍成功页面

3．后台管理

在 C2C 模块首页面中，单击后台管理，在 C2C 管理后台中，选择“拍卖商品管理”选项，能够查询出该商品的拍卖情况。

电子工业出版社版权所有
盗版必究

技能训练

【技能训练 1】在电子商务实验室中分别申请个人网上银行账号、企业网上银行账号、特约商户的申请。

1．实验目的

掌握网上银行账号的申请流程和认证过程，重点了解企业网上银行账号的参数设置。

2．实验内容和步骤

（1）电子银行的使用方法。

（2）个人银行账号的注册与使用方法。

（3）企业银行账号的注册与使用方法。

（4）特约商户的申请流程。

3．实训报告要求

撰写实训报告。

【技能训练 2】B2C 特约商户的申请。

1．实训目的

掌握 B2C 特约商户的开店、网店设置及订单处理和商户后台管理的操作流程，能够具有前台购物和后台处理订单的能力。

2．实训内容

（1）设置网店。

（2）添加商品。

（3）订单处理。

（4）发货。

3．实训报告要求

撰写实训报告。

【技能训练 3】完成 B2B 电子商务模式中企业之间电子商务交易操作。

1．实训目的

掌握 B2B 电子商务模式的交易流程，能够具有交易前的初始化、交易中的订单处理和交易后的查询能力。

2．实训内容

（1）对采购商、供应商和物流商进行初始化。

（2）采购商购买商品的操作流程。

（3）供应商处理订单和商品管理的操作流程。

（4）物流商仓库、车辆及配送管理。

电子工业出版社版权所有
盗版必究

3．实训报告要求

撰写实训报告。

【技能训练 4】完成 C2C 电子商务模式中网上拍卖和竞拍的操作。

1．实训目的

掌握 C2C 电子商务模式的交易流程，能够具有网上拍卖和竞拍的能力。

2．实训内容

（1）对拍卖和竞拍双方进行注册。

（2）网上拍卖。

（3）网上竞拍。

（4）拍卖、竞拍结果的查询。

3．实训报告要求

撰写实训报告。

电子工业出版社版权所有
盗版必究