

项目三任务一 教案

一、知识目标

- 1.了解敦煌网平台的发展历程和基本概况
- 2.掌握敦煌网买家前台的基本架构和功能

二、能力目标

能够掌握敦煌网特征和现状

三、素质目标：

培养勤学钻研和吃苦耐劳的精神

四、情境导入

1、敦煌网与跨境电商的平台

1.1、跨境电商 1.0 阶段

（1999～2003）

主要商业模式是网上展示、线下交易的外贸信息服务模式

阿里巴巴国际站、环球资源网为典型的代表平台

1.2、跨境电商 2.0 阶段

（2004～2012）

将线下交易、支付、物流等流程实现电子化，逐步实现在线交易平台。

也是在此阶段敦煌网上线

1.3、跨境电商 3.0 阶段

(2013~)

跨境电商全产业链在线化



1.4 敦煌网简介

敦煌网是全球领先的在线外贸交易平台。其 CEO 王树彤是中国最早的电子商务行动者之一。1999 年参与创立卓越网并出任第一任 CEO，2004 年创立敦煌网。

敦煌网致力于帮助中国中小企业通过跨境电子商务平台走向全球市场，开辟一条全新的国际贸易通道，让在线交易不断的变得更加简单，更加安全、更加高效。

敦煌网是国内首个为中小企业提供 B2B 网上交易的网站。它采取佣金制，2019 年 2 月 20 日起新卖家注册开始收取费用，只在买卖双方交易成功后收取费用。据 Paypal 交易平台数据显示，敦煌网是在线

外贸交易额中亚太排名第一、全球排名第六的电子商务网站，其在2011年的交易达到100亿规模。

作为中小额B2B海外电子商务的创新者，敦煌网采用EDM(电子邮件营销)的营销模式低成本高效率的拓展海外市场，自建的DHgate平台，为海外用户提供了高质量的商品信息，用户可以自由订阅英文EDM商品信息，第一时间了解市场最新供应情况。2011年在深圳设立华南总部的敦煌网将在深圳部署物流相关工作。敦煌网CEO王树彤日前来深圳与有关方面洽谈此事，但她在接受南方日报采访时称具体计划还不便透露。2013年，敦煌网新推出的外贸开放平台实质上是一个外贸服务开放平台，而敦煌网此举应该是在试探外贸B2B"中大额"交易。通过开放的服务拉拢中大型的制造企业，最终引导它们在线上交易。

1.5 敦煌网的交易模式：

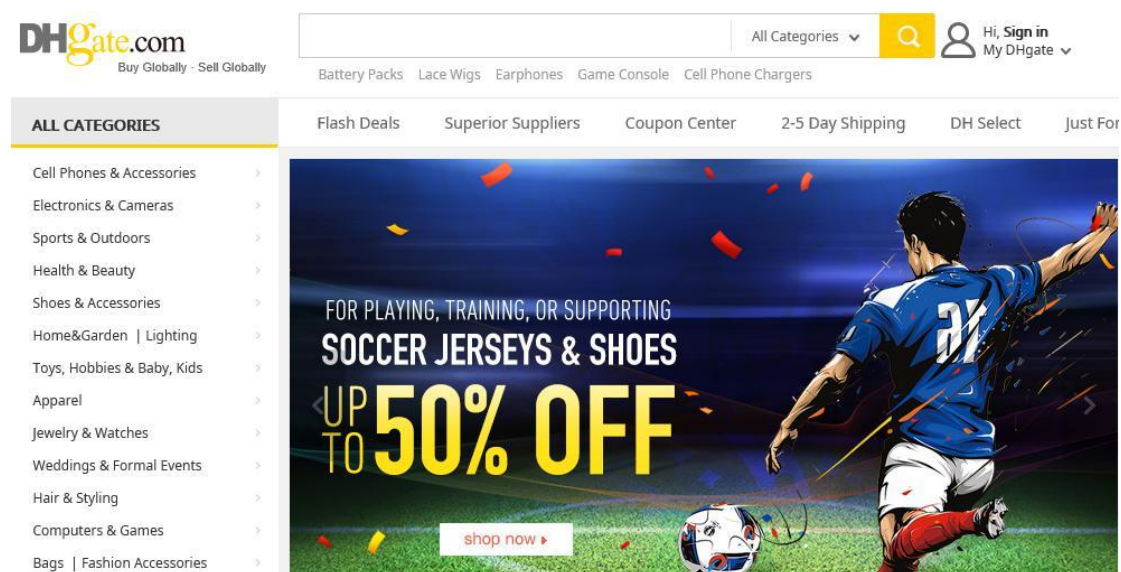
敦煌网"为成功付费"打破了以往的传统电子商务"会员收费"的经营模式，既减小企业风险，又节省了企业不必要的开支。同时避开了与B2B阿里巴巴、中国制造网、环球资源、环球市场等的竞争。

一个标准的卖家是这样做生意的:把自己产品的特性、报价、图片上传到平台，接到海外买家的订单后备货和发货;买家收到货后付款，双方通过多种方式进行贸易结算。整个周期5-10个工作日。

在敦煌网，买家可以根据卖家提供信息来生成订单，可以选择直接批量采购，也可以选择先小量购买样品，再大量采购。这种线上小额批

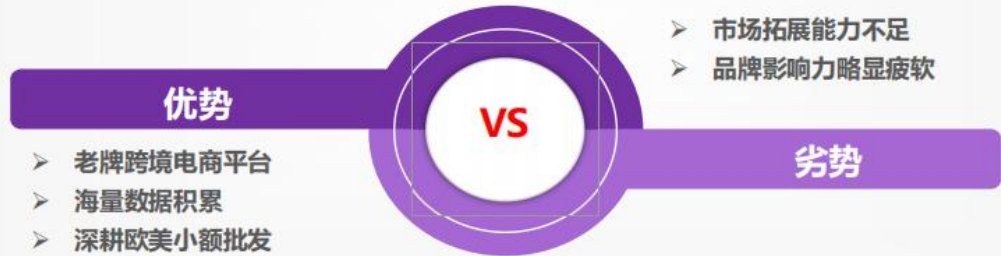
发一般使用快递，快递公司一般在一定金额范围内会代理报关。举例来说，敦煌网与 DHL、联邦快递等国际物流巨头保持密切合作，以网络庞大的业务量为基础，可使中小企业的同等物流成本至少下降 50%。一般情况下，这类订单的数量不会太大，有些可以省去报关手续。以普通的数码产品为例，买家一次的订单量在十几个到几十个不等。这种小额交易比较频繁，不像传统的外贸订单，可能是半年下一次订单，一个订单几乎就是卖家一年的"口粮"。"用淘宝的方式卖阿里巴巴 B2B 上的货物"，是对敦煌网交易模式的一个有趣概括。

2、敦煌网的特征



敦煌网的优势及劣势分析

敦煌网



使命：促进全球通商，成就创业梦想

愿景：全球领先的在线交易平台

精神：梦想高远，脚踏实地

价值观：成就客户，团队合作 持续创新，快乐成长，正直诚信，把事做成

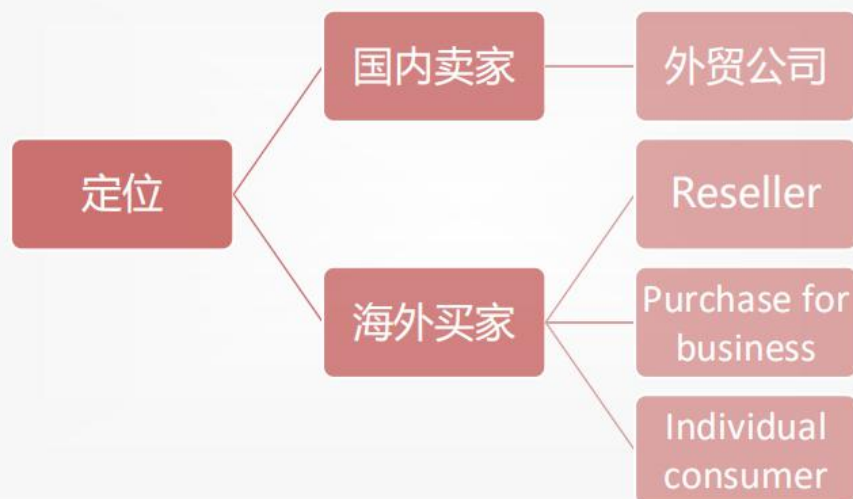
敦煌网的运营流程及网络价值模式



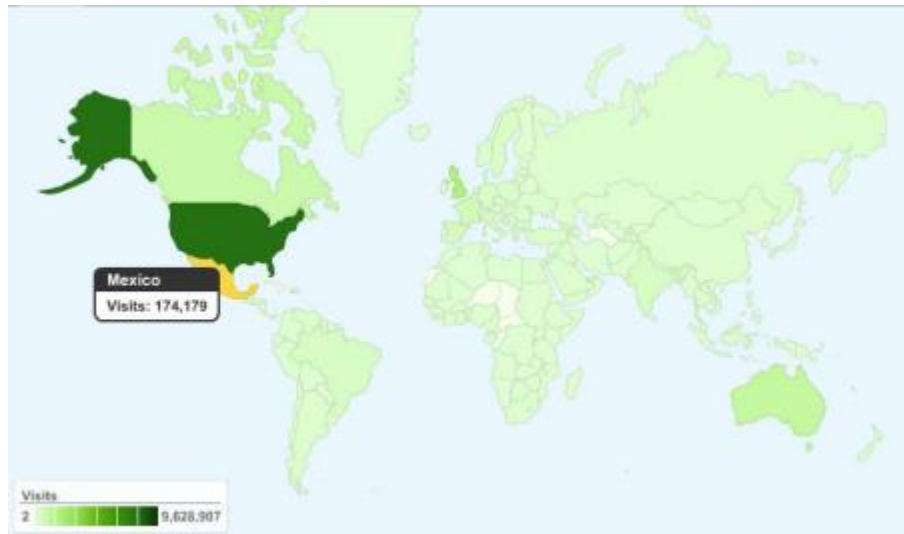
对海外买家来说直接实现海外采购中国制造的理想。

对国内中小制造商实现了直接在线销售中国制造的理想。

2 敦煌网的特征（目标用户）



直接面向海外欧美市场



23,463,508 visits came from 236 countries/territories

敦煌网的买家来源

- 网上零售/批发商
- 线下零售/批发商
- 职业网络贸易商
- 跨国采购集团
- 政府采购
- 其他

3、敦煌网的交易流程





4、敦煌网的成绩

敦煌网"为成功付费"打破了以往的传统电子商务"会员收费"的经营模式，既减小企业风险，又节省了企业不必要的开支。同时避开了与B2B 阿里巴巴、中国制造网、环球资源、环球市场等的竞争。

五、课后习题

今年来我国电子商务的发展如火如荼，各类电商平台及交易模式如雨后春笋一般出现，在此背景下，敦煌网面临哪些挑战？