



“新商科”电子商务系列规划教材

项目三 网上贸易市场



主编：商玮



《电子商务基础》



中国工信出版集团 电子工业出版社



目录

Contents

导入案例

网上贸易才是电子商务主角

任务一

传统企业经营模式

任务二

互联网+传统企业

任务三

B2B电子商务

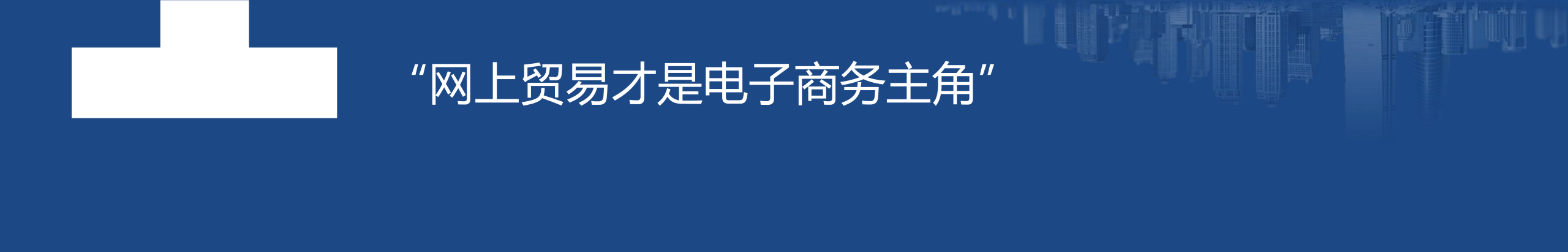




1



导入案例



“网上贸易才是电子商务主角”

导入案例：“网上贸易才是电子商务主角”

2021中国综合商贸市场排行榜

中国义乌国际商贸城综合排名第一，该商城在2002年10月22日正式投入运营，市场占地420亩（约合28万平方米），建筑面积为34万平方米，总投资7亿元，分为主体市场、生产企业直销中心、商品采购中心、仓储中心、餐饮中心五大经营区，共有商位10000余个，经营户10500余户。

义乌国际商贸城

- 义乌购平台模式：通过 B2R 模式，销售上实现渠道扁平化，提高竞争力，零售商则避免线下采购的辛苦和麻烦。
- 义乌购平台支付模式：支持余额支付、银联在线支付、第三方平台支付、网银支付、充值卡支付等；
- 义乌购平台配送：通过仓储基地实现就近送货，在国内建成多个职能配送仓库，建构总量为20万平方米的物流配送中心
- 义乌购平台供应链：设在全国各地的B2R平台大型智能仓储基地，直接销售给当地的零售商。
- 义乌购平台客户关系：为用户提供电话在线咨询、用户中心和帮助中心服务。



任务一 传统企业经营模式

任务描述：传统生产制造企业经营模式是什么呢？传统商业企业经营模式是什么呢？工业发展至今经历了怎样一个发展变化过程？本任务将带你去探索我国和世界传统企业经营模式的发展历程，从而逐渐形成并完善对网上贸易市场内涵的认知。

任务描述：调研认识网络贸易



形成对以下几方面内容的自我认知

- (1) 传统生产制造企业主要经营模式有哪些？
- (2) 传统商业企业主要经营模式有哪些？
- (3) 工业革命中，有哪些关键年份和典型事件？
- (4) 当前，传统企业电子商务发展的热点有哪些？

任务一相关知识——1、传统生产制造企业经营模式

传统生产制造企业经营模式



任务一相关知识——1、传统生产制造企业经营模式

03

传统生产制造企业经营模式

传统企业经营模式

产业链

01

生产（代工）型经营模式

02

销售+设计型经营模式

03

生产+销售型经营模式

04

设计+生产+销售（全方位）型经营模式

05

信息服务型经营模式



南极人
Nanji ren



任务一相关知识——2、传统商业企业经营模式

商业零售业是社会再生产的终端环节，其本质是满足最终消费者的消费需求，为消费者服务。在这样的社会环境和市场环境下，就需要回归商业经营的本质，探索新型服务方式，以引进客流和稳住客流。



首先通用坚持自己的价值主张，为区别于福特千篇一律的T型车，采取多品牌，并且每年换新的车型。接着通用对客户进行了细分，不仅抓住中产阶级，更加注重富裕阶层。同时调整了关键业务



所谓纵向一体化模式,就是从产品的设计和开发、生产、营销和推广、分销与零售等产业链上的各个环节全部由公司来完成。该模式最大的好处就是企业可以全面掌控产业链上的各个环节，保证原料供应和产品的质量，并提升产品的毛利率。要执行纵向一体化的前提仍然是要求企业自身产品环节已经实现了标准化、规范化的生产或服务。

任务一相关知识——2、传统商业企业经营模式

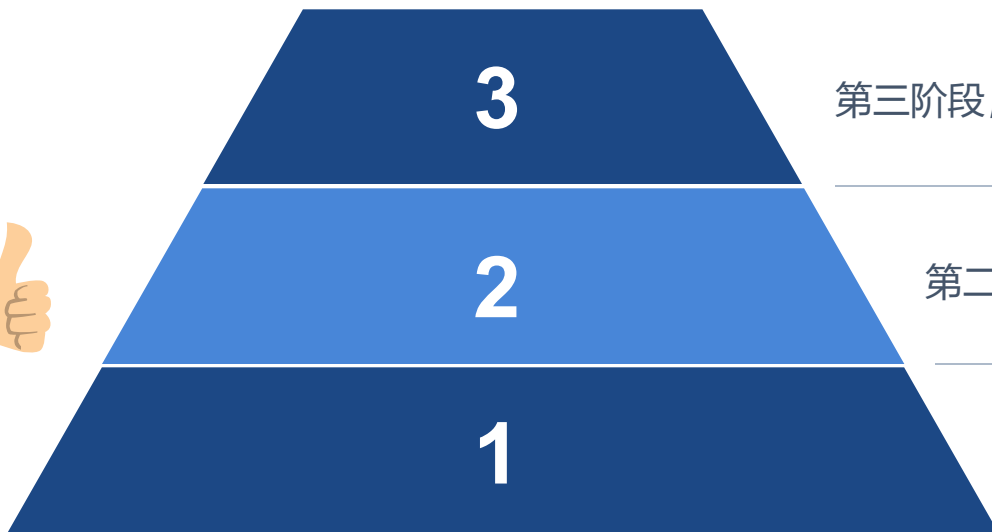
想 一 想

根据通用的分散经营模式，再结合当前的手机行业（可以以苹果手机为例），请思考其是否也是对分散经营模式的跨行业运用呢？

答案是“YES”，因为很多具体策略都是一样的，也可以说不是，因为苹果公司或者小米等公司在具体的商业模式上与通用又有着很多不同的地方。所以商业模式的具体运用必须结合实际情况进行，不可生搬硬套。



任务一相关知识——3、工业革命



第三阶段，工业革命3.0——电子信息化时代

第二阶段，工业革命2.0——电气化与自动化时代

第一阶段，工业革命1.0——机械制造时代

工业革命

任务实施：调研并认识传统企业经营模式

任务实施方法

本任务的实施可以通过网上信息检索、实地调研等多种途径进行，调研的内容主要围绕任务描述中的相关问题展开，具体包括传统企业经营模式的概念、发展状况、热点等方面

为了调研工作更好的开展，以及调研结果的分析统计，调研过程中，可以基于调研内容设计相应的调研问卷。

调研并分析调研结果，最终形成的观点可以以右方表格的形式进行归纳记录。

序号	主 题	自我认知
1	传统生产制造企业主要经营模式	
2	传统商业企业主要经营模式	
3	工业革命中，有哪些关键年份和典型事件？	

3

任务二 互联网+传统企业

任务描述：生产、销售和传播规模化是工业化时代的主要特征，但是，在互联网时代，这些特征都被淡化了。在互联网时代，很多产品都是以信息的形态来展现，不易对其进行垄断，在网络时代，人们可以利用微博、微信等来进行生产与交易，普通的消费者也可以通过网络足不出户选择与购买商品。

任务描述：互联网环境下传统企业生产经营模式变革



21世纪社会发生着剧烈变化。当今的互联网社会环境下，中国传统企业必须积极运用互联网思维转变管理思维，有效利用企业资源，促使企业快速发展。首先，要充分利用互联网企业管理新理念并加以实践。在互联网蓬勃发展的新时代，中国传统企业要采用先进企业管理理念，指引企业的生存和发展。理清企业管理理念和思路，吸取互联网管理思维的精华，提取和优化先进的理念进行企业指导，明确企业管理的战略方向，进一步规范企业管理实践。其次，要有效利用网络技术新手段进一步推动企业改革。有效利用网络技术，摆脱传统模式，改进企业管理方式，转变生产方式，完善经营方法，增强企业生产力，通过互联网技术的带动，转变中国传统企业的经营方式。

任务二相关知识——1、网络经济

网络经济的内涵

网络经济，一种建立在计算机网络(特别是Internet) 基础之上，以现代信息技术为核心的新的经济形态。绝不能把网络经济理解为一种独立于传统经济之外、与传统经济完全对立的纯粹的“虚拟”经济。

深化对知识经济的研究和认识，我们不难发现，尽管目前人们对未来经济的描述有多种说法，诸如知识经济、信息经济、后工业经济、新经济、注意力经济等等，但它们的基础是相同的，这就是计算机与计算机网络，特别是国际互联网络。



任务二相关知识——1、网络经济

什么是工业4.0



工业4.0是由德国政府《德国2020高技术战略》中所提出的十大未来项目之一。该项目由德国联邦教育局及研究部和联邦经济技术部联合资助，投资预计达2亿欧元。旨在提升制造业的智能化水平，建立具有适应性、资源效率及基因工程学的智慧工厂，在商业流程及价值流程中整合客户及商业伙伴。其技术基础是网络实体系统及物联网。

德国所谓的工业四代(Industry4.0)是指利用物联信息系统(Cyber—Physical System简称CPS)将生产中的供应，制造，销售信息数据化、智慧化，最后达到快速，有效，个人化的产品供应。

任务二相关知识——1、网络经济

中国制造2025



任务二相关知识——2、互联网+生产制造型企业

The ZARA logo is displayed in a large, bold, black serif font. The letters are closely spaced, and the overall design is minimalist and elegant.

Zara的战略定位：

Affordable fast fashion（买得起的快速时尚）

买得起

快速

时尚

任务二相关知识——2、互联网+生产制造型企业

ZARA

高效的产品组织体系

速度的提升来源于先进的品牌运作方式



快速的生产供应链条使品牌赢得市场先机

特殊的营销方法吸引更多的消费者进行购物

任务二相关知识——3、典型传统企业转型案例分析

向平台型企业转型

① 万达集团

2015年1月17日，王健林在2014年工作报告中即宣布万达开始第四次转型计划，转型主要内容是转向服务业为主的企业，包括万达集团的转型和万达商业地产的转型。

转型以后的万达要实行新的发展模式，同时加快发展文化旅游、金融、电子商务3个产业，到2020年形成商业、文化旅游、金融、电商基本相当的四大板块，彻底实现转型升级。

作为当前最传统的重资产行业里的龙头，万达四次转型，每次都踏准节奏。这次，万达做出来的转变极有可能影响整个地产界的进程：房子未来可能会免费，收费的环节在服务。房子可能只是一个流量的入口，这才是真正打动人心的地方。

② 向平台型企业转型——海尔集团

海尔集团正通过平台型生态圈组织来支持企业向平台型企业的战略转型。通过海尔的平台，员工可以成为“创业者”，在海尔的大平台上自己寻找创业机会，同时配合内部的风投机制，或者员工到社会上组织力量成为小微公司。在这一组织框架下，原来的管理层也不再是管理者，要么成为平台主，对接小微公司；要么创立或者加入小微公司。

电器行业转型的企业很多。但是以海尔转型最为彻底，最为有意义。海尔转型中有一句很经典的话：人人都是CEO。俞敏洪也说过一句话：在这个时代，你要还认为自己是老板，你就输了。现在是一个平台时代，员工和老板之间的距离只有一个平台那么远，平台才是王道。

任务二相关知识——3、典型传统企业转型案例分析

向互联网企业转型

① 加多宝集团

2015年5月加多宝推出金罐凉茶扫一扫，形成互联网生活圈子。该生活圈逻辑就是“因罐子而生”，消费者因口渴买加多宝，通过扫一扫进入互联网生活圈，然后链接其他朋友，或完成其更便利的生活，从而改变消费者消费快消品时的孤立状态，而让每个罐子成了生活圈中的便利入口。

根据加多宝官方的解释，金罐加多宝将围绕美食、娱乐、运动、音乐四大主线，整合现有资源优势，计划每月围绕一个主题为消费者提供心动福利，这样，在未来即可以为用户串联起数以万计的生活方式。

加多宝向来以营销策略见长，这次表面上看还是为了促销，但是却为零售业的未来提供了想象的空间。零售业未来竞争的可能不仅仅是短期的销量，而是一个生活圈子的黏性。

② 苏宁集团

2015年1月12日，苏宁董事长张近东在苏宁春季部署会上宣布，首次成立苏宁物流集团和苏宁金融集团，加速两大业务板块产业化发展、独立化运营的能力，全面提升行业竞争力。

张近东将苏宁的转型划分为三个阶段：第一个阶段苏宁易购。第二个阶段线下的互联网化，加强移动端布局 and O2O 融合。第三个阶段供应链互联网变革、互联网金融、物流社会化和公有云，从而实现全面的互联网化。

苏宁转型的重要举措之一，就是利用互联网技术改造门店，建立线下云店，改善用户体验，这才是O2O的真正诠释。

任务二相关知识——3、典型传统企业转型案例分析

向O2O转型

① 九州通

九州通是国内的OTC配送王者，之前主要配送的是药店和医药批发企业，但其品种是B2C的品种，天然适合转型做B2C，而且其B2B物流改造成B2C成本不高，物流优势将来会是九州通医药电商极其重要的门槛。

九州通的O2O改造原有流程：九州通新互联网团队的到位，2.0版本开启，好药师微信商城开通，包括“药急送”（类似医药电商的滴滴打车）、药师推荐等，都是着力于黏住客户，O2O让药店成为医药电商平台的线下点，形成轻资产运营。

九州通的医药电商具体执行的三步骤分别是：引流、黏住客户、衍生服务与收费。传统而又封闭的医药市场目前难以实现大的颠覆和转型，九州通利用滴滴打车模式以及药师推荐，也只是前期的布局，笔者也期望能出现更大的颠覆。不过就目前来说，九州通的盈利模式最为清晰，前景可观，值得借鉴。

② 龙门旅游

这是国内第一个“旅游景点+互联网”的案例。龙门石窟是国家5A级旅游景区，2015年7月15日，由腾讯网和龙门石窟景区合作的“互联网+龙门”智慧旅游上线。按照腾讯与龙门石窟的合作思路，双方依托腾讯丰富的用户资源、成熟的云计算能力和微信、QQ等社交平台产品，充分整合双方的优势资源，把腾讯的互联网技术及资源与龙门石窟产业有机连接起来，以“互联网+”解决方案为具体结合点，让“互联网+”成为保护传承历史文化的新动力。

国内“互联网+旅游”的案例不少。但是龙门石窟却是更进一步，直接利用互联网解决了游客当前存在的几个痛点：购票难、景点服务、旅游常识普及等信息不对称，相当于把自己做成了一个平台。这应该是最为垂直的“互联网+旅游”项目。

任务二相关知识——3、典型传统企业转型案例分析

O2O

O2O，全称Online To Offline，又被称为线上线下电子商务，区别于传统的B2C、B2B、C2C等电子商务模式。O2O就是把线上的消费者带到现实的商店中去：在线支付线下（或预订）商品、服务，再到线下去享受服务。



任务实施：调研并认识O2O经营模式

任务实施方法

“嘿客”是顺丰旗下网购服务社区店，通过整合渠道资源，为顾客提供更灵活、更便捷、更智能化的线下社区服务体验。“嘿客”便利店，除可以提供快递物流业务、虚拟购物外，还具备ATM、冷链物流、团购预售、试衣间、洗衣、家电维修等多项业务。顺丰“嘿客”店内的海报、二维码墙放置虚拟商品，可以通过手机扫码、店内下单购买，其模式与英国最大的O2O电商Argos十分相似。不过和Argos不同，“嘿客”除试穿试用的样品外，店内不设库存。



- (1) 你认为“嘿客”是真正的O2O吗，为什么？
- (2) “嘿客”的盈利方式是什么？
- (3) “嘿客”的建立对于顺丰传统快递业务和新兴电商业务分别有什么影响？
- (4) “嘿客”最终结果如何？你认为顺丰的“嘿客”模式有哪些问题，应该如何优化？



4

任务三 B2B电子商务

任务描述：当前，我国涌现出了一大批B2B电子商务平台，如阿里巴巴、慧聪网、中国制造网、马可波罗网等B2B电商平台

任务描述：B2B模式分析

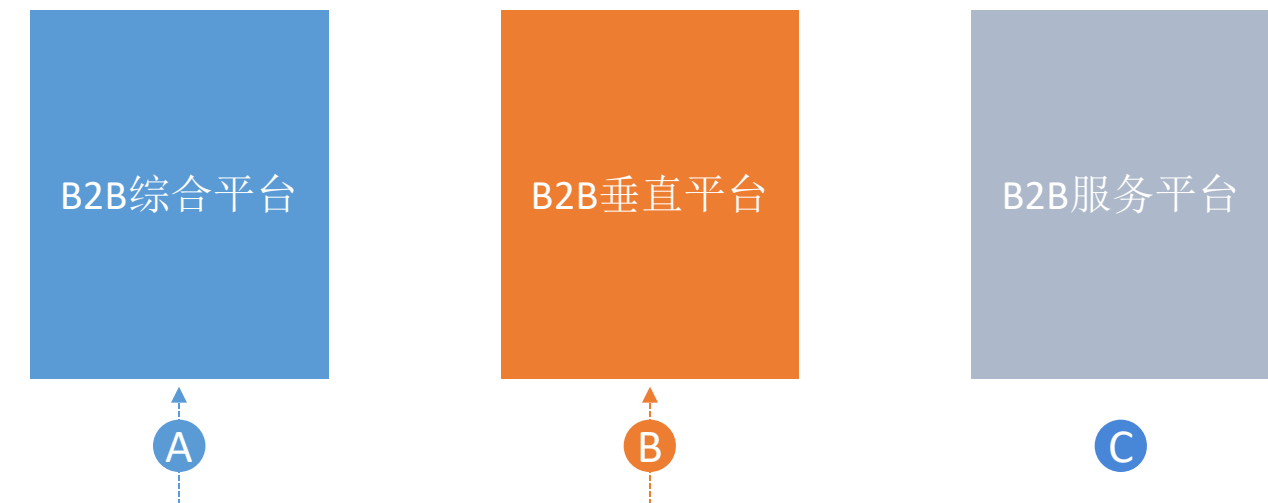


当前，我国涌现出了一大批B2B电子商务平台，如阿里巴巴、慧聪网、中国制造网、马可波罗网等B2B电商平台；通过对这些成功电商平台的分析研究，可总结为七种B2B运营模式：

- （1） 以供求商机信息服务为主的行业B2B模式；
- （2） 以行业资讯服务为主的行业B2B门户模式；
- （3） 以招商加盟服务为主的行业B2B模式；
- （4） 以项目外包服务为主的行业B2B模式；
- （5） 以在线交易服务为主的行业B2B模式；
- （6） 以技术社区服务为主的行业B2B门户模式；
- （7） 以功能权限服务为主的行业B2B门户模式。

任务三相关知识——1、什么是B2B电子商务

平台型B2B网站（平台B2B）



例：B2B综合平台

1688

批发 定制 找源头
就上1688

找货源

找工厂

找工业品

搜索 商品/供应商/求购

品类市场

女装 男装 内衣

配饰 鞋靴 箱包

运动服饰 运动装备

童装 母婴 玩具

家居百货 家纺家饰

家装建材 灯饰照明

办公文教 宠物园艺

食品酒水 餐饮生鲜

美容化妆 个护家清

数码 家电 汽车用品

行业优选 品质保证

橡塑返场会场

精选爆品 现货发售

一键登录

免费注册

晚上好, 欢迎来到1688

填写我的采购需求

一键登录领5元补贴

为你精心挑选低价货源

0 待付款

0 待发货

0 待收货

0 待卖家同意

平台公告

最新规则

商人社区

厂货通

找新品

淘卖专供

跨境专供

微商专供

实力优品

企业采购

爆品伙拼 04:39:27

全网爆品, 出厂价包邮

更多

LEON

出厂价 ¥4.98

实体店商家热采

出厂价 ¥27.8

入选下游热销榜

出厂价 ¥2.7

淘宝商家热采

新品直播 直播中

足不出户 采一手新品

更多

直播上新

看样拿货采购更安心

新品直播

每日上新1000+

DHgate.com

敦煌网

买全球, 卖全球

请输入要搜索的关键词...

全部频道

搜

首页

平台介绍

行业动态

国货优品

敦煌跨境课堂

政策规则

营销服务

服务市场

物流服务

论坛

敦煌网

领先的全球中小零售商一站式贸易和服务平台

平均1.39秒产生一笔订单^[1]

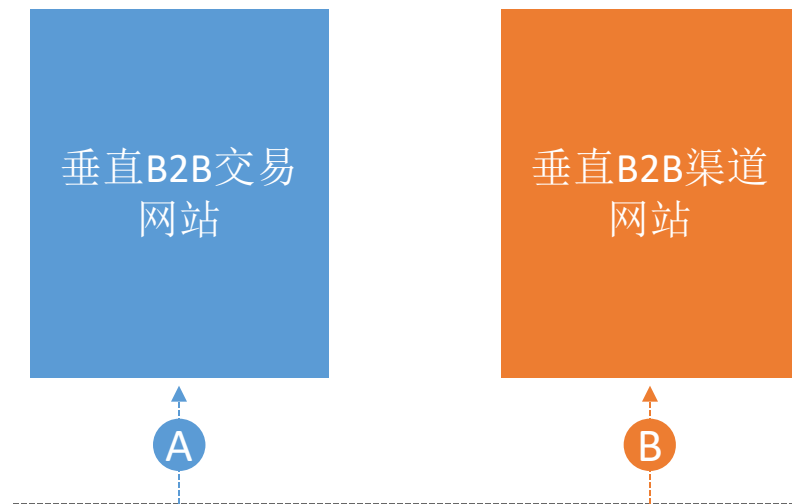
无缝对接海量B类海外买家

诚邀外贸soho、贸易商、工厂、品牌商入驻敦煌网开拓海外市场

1分钟 轻松开店 将产品卖全球

任务三相关知识——1、什么是B2B电子商务

垂直型B2B网站



任务三相关知识——2、B2B电子商务模式分析

模式分析



任务三相关知识——2、B2B电子商务模式分析

发展历程



任务三相关知识——2、B2B电子商务模式分析



为什么说2015年是中国B2B电子商务元年

2015年被业内人士称为B2B爆发的元年，原因之一就是B2B创投浪潮的迭起。据中国电子商务研究中心统计，2015年上半年B2B投融资企业数量超过70家；2015年全年有数十家大宗商品B2B电商获得融资，累计融资金额超过28亿元，其中融资额超过亿元的企业就有12家；并且在2015年新成立公司的获投率上有60%均属于B2B电商模式，B2B电商模式正在各行各业中生机勃勃地发展起来。这种资本市场的看好为B2B电商行业的发展提供了一剂强心剂。可以得出在资本寒冬之时，缺乏的不是资本而是值得资本所青睐的项目。

任务三相关知识——2、B2B电子商务模式分析

发展前景

趋势一：B2B线上交易平台市场持续增长

趋势二：B2B电商、B2C电商的界限越来越模糊

趋势三：DTC模式的发展

趋势四：地方特色产业链集群

趋势五：产业深度服务趋势

趋势六：“无头化”提升个性化和灵活性

趋势七：安全经营

任务三相关知识——3、典型B2B电子商务案例分析

阿里巴巴公司是全球领先的B2B电子商务公司。目前，阿里巴巴集团旗下有淘宝网、天猫、聚划算、全球速卖通、阿里巴巴国际交易市场、1688、阿里妈妈、阿里云、蚂蚁金服、菜鸟网络、阿里体育、阿里影业、飞猪、优酷土豆、虾米、高德、UC、万网等十余家一级子公司。阿里巴巴于1999年3月开始创建，1999年7月在香港成立总公司，阿里巴巴的公司总部设在香港，中国总部设在中国杭州。自1999年以来，阿里巴巴集团逐步成长为一个全球著名的电子商务集团公司。



Alibaba Group
阿里巴巴集团

任务三相关知识——3、典型B2B电子商务案例分析

阿里巴巴的经营模式

阿里巴巴网站从1999年3月建立以来，一直以大胆、敢于创新的经营模式不断发展变化着。不断地顺应要求，改革网站的服务，不断引入新的发展竞争策略，加强区域联合和企业合作。采取了曲线发展的经营策略：

首先是免费使用，给商家免费的产品展示空间、免费电子邮件，并提供大量及时的免费供求信息；

其次是通过论坛“以商会友”制造人气和人脉。在人气和人脉上升后推出“中国供应商”和“诚信通”服务。



Alibaba Group

阿里巴巴集团

任务实施：调研并分析典型B2B经营模式

任务实施方法

- ①分析（零售总额、占整个零售市场份额、会员数量、店铺数量等）
- ②从下图中选择1~2个网站，选择1件以上商品进行购物体验（写出购物步骤），你认为哪个平台的流程设计的更好？为什么？
- ③评价这些平台的盈利模式





谢谢!

Thank you!



主编：商玮



《电子商务基础》



中国工信出版集团 电子工业出版社

