# 2024年电子商务实习报告

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-18

*摘要：通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程,收获很多.下面先阐述一下我对b2b的认识: b2b电子商务是指企业与企业之间，通过internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通(商业)和服务企业，因此b...*

　　摘要：通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程,收获很多.下面先阐述一下我对b2b的认识: b2b电子商务是指企业与企业之间，通过internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通(商业)和服务企业，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型

　　总体流程是:

　　通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程,收获很多.下面先阐述一下我对b2b的认识:

　　b2b电子商务是指企业与企业之间，通过internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通(商业)和服务企业，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

　　与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：

　　(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

　　(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

　　(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

　　(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

　　(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制,而基于internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

　　拿我们的系统来说,主要包括edi中心,银行,生产者,物流中心和商场.

　　edi是一种电子化数据交换的工具，是现代计算机技术与网络通迅技术相结合的产物。它将企业与企业之间的计算机系统之间的数据往来用标准化、规范化的文件格式、以电子化的方式，通过网络系统在计算机应用系统与计算机应用系统之间，直接地进行信息业务交换与处理。整个过程无需人工介入或以最少的人工介入，以达到无纸完成数据交换。提高企业的效益。edi中心界面包含三大功能：

　　①edi报文管理：edi报文转发edi报文查询

　　②客户编码管理：注册企业信息客户编码查询

　　网上银行是指通过 internet 网络或其它公用信息网，将客户的电脑终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就可以享受到网上银行的服务。企业银行界面包含三大功能：

　　①在线转账

　　②企业存款查询

　　③企业账务查询

　　在电子商务中，随着信息技术的发展，生产企业的生产销售模式将发生不断的改变。电子商务标准规定了电子商务开展应遵循的基本程序，通常是以edi报文格式交换数据。为使得电子商务能够很好地和传统的商业系统结合在一起，企业到企业之间的电子商务绝大多数都是完全按照物理上实际存在的商务流程来设计。生产企业内部管理界面包含六大功能：

　　①订货单管理：订货单报文应答订货单报文变更订货单发送订货单变更确认已接受订货单报文订货单查询

　　②帐务管理：应收款查询应付款查询收款确认生成财务帐付款确认生成财务帐生成销售帐销售帐查询财务查询

　　③发货管理：生成发货单发货单查询

　　④库存管理：填写出库单出库单查询商品已到达库存查询

　　⑤统计管理：月销售统计分类销售统计—〉月财务统计

　　⑥基本资料查询：edi中心信息查询银行信息查询

　　物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。系统默认提供两家物流中心以提供生产企业查询相应的发货单。物流中心内部管理界面包含四大功能：

　　①帐务管理：应收款查询收款确认生成财务帐财务查询

　　②发到货管理：确认发货单付款确认生成送货通知发送提货通知办理提货手续生成到货通知已到达发货单查询

　　③基本资料查询：edi中心信息查询银行信息查询

　　商场是电子商务中不可缺少的角色之一，他一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提供了各种各样的商品;另一方面商场还可以作为买方，与其他商场或是生产厂家进行商务活动。系统为用户提供了20家商场,在系统主页点击\"网上商城\"，任意选择一家商场后便可以进入商场的主页面。商场内部管理界面包含六大功能：

　　①订货单管理：生成订货单订货单报文发送订货单报文变更订货单变更报文发送订货单变更确认已接受订货单报文订货单查询

　　②账务管理：应付款查询付款确认生成采购帐采购帐查询生成财务帐财务查询

　　③发到货管理：送货通知确认到货通知确认到货通知查询

　　④库存管理：填写入库单入库单查询库存查询

　　⑤统计管理：月采购统计分类采购统计—〉月财务统计

　　⑥基本资料查询：edi中心信息查询银行信息查询

　　1、商场注册edi,银行——商场选择生产者——生产者选择物流公司

　　2、商场生成定单——生产者接受定单——生产者给物流公司发送送货通知单——物流公司给生产者发提货通知——物流给生产者发提货通知 ——商场接货——办理提货手续——生成到货通知——商场给生产者发到货通知——生产者给商场发付款通知——商场到银行转帐——生产者

　　接受到款

　　3、各角色进行入库 出库 生成财务帐工作

　　在流程进行时,edi中心会生成相应的edi报文如下:

　　1 网上商城发送订货单给生产企业

　　2 生产企业发送应答的订货单给网上商城

　　3 物流公司生成送货通知单给网上商城

　　4 网上商城确认送货通知单给物流公司

　　5 物流公司生成到货通知单给网上商城

　　6 网上商城确认到货通知单

　　当然,每条前面都省略了时间及参与者,都会自动生成.

　　b2c是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。下面介绍一下b2c流程:

　　注册每个角色的信息：(商店、物流公司、银行)然后到银行进行注册、申请银行帐号：

　　进入自己的银行—申请(客户; 商店、物流公司)—注册(注册时的名称一定要用注册时的一致、证件代码也是注册后生成的的代码)

　　有了帐号之后要去自己的银行进行存钱(哈哈,我们的系统可以自己设存款金额)

　　进入商店后台进行采购—-选择系统供应商—-选中商品，更新修改信息—-支付

　　进入商店后台进行库存管理—-商品入库——商品信息管理—资金管理—-库存查询

　　进入前台的网上商城采购(必须是自己的商城)—-定购—-填写定单信息—-选择付款银行—-支付方式(银行信用卡支付)——物流配送方式(一般物流)—-支付(我们的系统省略了物流环节,所以就省略了送货与物流公司的转帐业务)

　　进入商店后台—-检查库存—-库存管理(销售出库)

　　客户进行收货.

　　通过这次实习,对电子商务的认识提高了一大节,以后别人再问电子商务如何运作,就不会无言以对了.

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找