

## 【电子商务概论】

## 【Introduction to E-commerce】

## 一、基本信息

课程代码:【2060102】

课程学分:【2】

面向专业:【会计学】

课程性质:【专业选修课】

开课院系: 商学院电子商务系

使用教材:

主教材:【电子商务概论, 宋文官著, 清华大学出版社, 第4版】

参考书目:【电子商务教程: 模式、案例与案例, 章宁著, 首都经济贸易大学出版社】

【电子商务概论, 段楠楠等著, 北京交通大学出版社】

【电子商务概论, 戴建中著, 清华大学出版社】

【O2O: 移动互联网时代的商业革命, 张波著, 机械工业出版社】

先修课程:【计算机应用基础 1 2050206 (2)】

【管理学 2060045 (3)】

## 二、课程简介

本课程是作为商学院电子商务以外的其他专业的专业选修课程, 主要讲授电子商务的基本概念和主要运作知识。本课程作为一门导入性的课程, 帮助学生对电子商务运作的各个方面建立初步的完整认识; 通过本课程的学习, 使学生了解电子商务的基本框架, 掌握电子商务的基本观点和知识, 深入了解电子商务的业务模式, 建立电子商务运作的基本概念, 对企业实施电子商务、建立商务网站能初步提出自己的观点, 具备一定的商务分析能力, 掌握基本的电子商务实践操作能力。

## 三、选课建议

本课程适合除电子商务以外的其他本科专业的学生在具备一定的专业基础之后, 根据专业的课程设置安排。学习该课程前学生应该具有一定的计算机应用基础知识, 同时对管理和经济学知识有所了解。

## 四、课程与专业毕业要求的关联性●

专业毕业要求	关联
L011: 理解他人的观点, 尊重他人的价值观, 能在不同场合用书面或口头进行有效交流。	●

L021: 能积极主动的参与学习, 能够确定自己的学习目标, 并主动地通过搜集信息、分析信息、讨论、实践、质疑、创造等方法来实现学习目标。	●
L031: 财务管理分析能力	
L032: 会计核算与监督能力	
L033: 会计软件操作与应用能力	
L034: 风险管理控制能力	
L041: 遵守纪律、守信守责; 具有耐挫折、抗压力的能力。(“责任”为我校校训内容之一)	
L051: 同群体保持良好的合作关系, 做集体中的积极成员; 善于从多个维度思考问题, 利用自己的知识与实践来提出新设想。	
L061: 具备一定的信息素养, 并能在工作中应用信息技术解决问题。	●
L071: 愿意服务他人、服务企业、服务社会; 为人热忱, 富于爱心, 懂得感恩(“感恩、回报、爱心”为我校校训内容之一)	
L081: 具有基本的外语表达沟通能力与跨文化理解能力, 有国际竞争与合作的意识。	

备注: LO=learning outcomes (学习成果)

## 五、课程目标/课程预期学习成果

序号	课程预期学习成果	课程目标 (细化的预期学习成果)	教与学方式	评价方式
1	L011/L021	熟悉电子商务的基本流程和业务模式, 能够参与小组讨论, 发表自己的观点或以书面形式进行相关问题分析阐述	课堂讨论 教师讲授、学生讨论	课堂发言 案例分析 作业
2	L061	掌握电子商务运营的各环节要点, 熟悉网络环境下的采购流程及网店管理的内容, 能够完成网店运营实验	实验演示与操作	现场演示 实验结果
3	L021/L061	掌握网络消费者的基本特点, 能够根据CNNIC及其他报告完成网络消费者行为特征分析	课堂讲解、案例分析讨论, 课堂练习及大作业	提交分析报告
4	L021/L061	掌握旅游行业电子商务的基本概念和整体业务框架, 具备资料	课外延伸阅读及自学, 严格执行作业	课后分析性作业

		检索能力，能够独立完成所有课堂练习和作业及实验，不抄袭	规范	
--	--	-----------------------------	----	--

## 六、课程内容

### 第1单元 电子商务概述

理论课时：6

教学内容：

- 1.1 传统商务与电子商务
- 1.2 电子商务的基本框架
- 1.3 电子商务标准

知识要求：

- ① 理解电子商务概念及企业分类
- ② 理解电子商务零售标准
- ③ 知道电子商务基本框架及域名的规范
- ④ 理解三流的概念，能够分析电商企业的三流具体内容

能力要求：

- ① 综合运用电子商务零售标准对零售网站的内容进行分析并提出改善方案

课程思政：

- ① 帮助学生理解电子商务对会计行业带来的冲击和改变,建立职业规划意识

教学重点：

电子商务基本概念、零售标准、三流

### 第2单元 电子商务交易模式

理论课时：4学时 实践课时：6学时

教学内容：

- 2.1 B2C 模式
- 2.2 B2B 模式

知识要求：

- ①理解 B2C 模式及企业类型、B2C 赢利模式，分析网络消费者行为特点及适于网上交易的商品特性
- ②理解 B2B 水平交易所和垂直交易所的运营模式，分析 B2B 交易所的利润来源

能力要求：

- ① 能够为 B2C 网店挑选适合的产品，独立完成在第三方平台上的网店开设与维护；
- ② 能够完成 B2B 交易中采购商、供应商和物流商的基本操作。
- ③ 能够掌握开设个人网店的基本操作

课程思政：

- ①对中国的电子商务行业发展有全面的了解，培养学生的国家和民族自豪感

教学难点：

B2C 的企业类型 网络消费者行为特点 水平交易所和垂直交易所

### 第3单元 网上支付 理论课时：4学时

教学内容：

3.1 网上支付

3.2 第三方支付

知识要求：

- ① 理解网上银行的功能及特点
- ② 分析第三支付的特及优势；

能力要求：

- ①能安装设置网络银行和第三方支付客户端，完成电商用户和商户的支付操作

课程思政：

- ①帮助学生通过网络金融建立正确认知，避免误入网络诈骗

教学难点：

网络银行 第三方支付

### 第4单元 网络营销 理论课时：2学时 实践课时：2学时

教学内容：

4.1 网络广告

4.2 搜索引擎促销

4.3 邮件列表

知识要求：

- ①知道新闻组营销及其基本规范；
- ②理解网络广告、E-mail 营销、搜索引擎促销的基本概念及运作特点；

能力要求：

- ①能掌握各类营销工具的基本操作

教学难点：

E-mail 营销

### 第5单元 电子商务交易安全 理论课时：4学时

教学内容：

5.1 电子商务安全概述

5.2 电子商务安全技术

5.3 电子商务安全交易协议

知识要求：

- ① 知道电子商务安全体系及安全控制的要素；
- ② 理解安全交易的四要求

③ 理解加密技术、电子签名、数字摘要、数字证书、SET、SSL 协议的基本原理及应用；  
能力要求：

①能够申请、下载和安装数字证书

教学难点：

安全交易要求与对应的技术 SSL SET

## 第 6 单元 移动电子商务 理论课时： 2 学时

教学内容：

6.1 移动商务的概念

6.2 移动商务的行业应用

知识要求：

①知道移动电子商务架构；

②理解移动电子商务、移动办公、移动银行的运作模式

教学难点：

移动办公

## 第 7 单元 客户关系管理 实践课时： 2 学时

教学内容：

7.1 客户关系管理

7.2 CRM 软件

知识要求：

① 理解 CRM 概念、内涵

② 理解 CRM 与电子商务的结合

能力要求：

① 能对电子商务中客户关系管理的应用进行分析

教学难点：

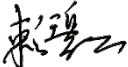
CRM 与电子商务的结合

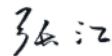
## 七、课内实验名称及基本要求

序号	实验名称	主要内容	实验时数	实验类型	备注
1	B2C 交易	银行卡网上购物、电子商城后台管理	2	综合型	
2	B2B 交易	基础管理、采购活动、制造商销售管理、物流服务	4	综合型	
3	网络营销	域名注册、商品管理、宣传、营销工具的使用	2	综合型	
	合计		8		

## 八、评价方式与成绩

总评构成(1+X)	评价方式	占比
1	期末考试（基本概念及知识点的掌握和运用）	50%
X1	平时表现（考勤情况、课堂练习及课后作业的完成）	10%
X2	分析报告（检索 CNNIC 的相关报告进行延展阅读完成有关问题的分析及阐述）	20%
X3	课内实践（独立完成课内实践项目，掌握电子商务运营的基本操作）	20%

任课教师：

系主任审核：

日期：2023.2