# 电子商务营销实验总结报告

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-07-23

*有关电子商务营销实验总结报告5篇时光匆匆，我们在忙碌中奔走，不经意间我们又到了岁末年终，回望过去一年无论是思想境界，还是在工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。这是展现表达力的机会，以下...*

有关电子商务营销实验总结报告5篇

时光匆匆，我们在忙碌中奔走，不经意间我们又到了岁末年终，回望过去一年无论是思想境界，还是在工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。这是展现表达力的机会，以下是小编整理的电子商务营销实验总结报告，欢迎大家借鉴与参考!

**电子商务营销实验总结报告（篇1）**

一、实验目的

学生利用系统，模拟扮演商务机构和个人角色，在电子商务交易及电子商务相关的安全认证、网络支付等活动中进行仿真操作，充分体验电子商务能够给我们的商业活动和生活带来的商机、便利和乐趣，运用各种电子商务和信息化工具开展商务活动，熟悉电子商务交易等流程，了解电子商务相关内容的含义，从而更加直观的学习电子商务知识，对电子商务有感性的认识，从实践中学习理论，用理论指导实践。

二、实验平台

奥派电子商务教学模拟套件：81

三、实验前期准备

公司名称：欣然食品有限公司

注册资金：5000000

公司银行账号：624120\_\_1019192934

银行存款：500000

个人银行账号：624120\_\_1019192853

银行存款：50000

经营范围：食品、饮料

经营方式：B2B、B2C、C2C

市场定位：女性一直是服装市场的大部分消费者，随着CPI的提升，个人收入不断增高，对食品的质量要求和需求量也日益增多，针对这些消费者的需求，提供优质、式样新潮并且精美的食品。

四、实验内容

1、企业和企业的网上交易（B2B）：首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册，取得用户名才能够进行下面的操作，包括B2C、C2C都需要登陆这个注册用户名。成功注册了用户后，就登陆注册的用户，开始真正进入B2B的交易平台。本次B2B交易我们公司主要同孟孟交易，孟孟主要经营书籍等文学产品。在进入B2B系统后，我们首先要注册公司会员信息，然后进行登录，之后卖方就可以在自己产品的类别里进行供应信息发布，然后买方根据自己的喜好下订单，合同由卖方拟发双方都确认后，卖方进入物流中心选择物流方式发货，物流方式分为水路、陆地、空运三种，我们一般选择陆地，最后买方进入网上银行操作系统用公司的存款进行有账号汇款，确认订购：

（1）交易公司：孟孟；交易产品：书籍business；产品数量：一本；订单号：B2B20\_\_1024181831；交易金额：56奥圆。

（2）交易公司：孟孟；交易产品：Literature/Fiction(文学小说)；产品数量：一本；订单号：B2B20\_\_1024181837；交易金额：99奥圆。

（3）交易公司：孟孟；交易产品：小说孩子；产品数量：一本；订单号：B2B20\_\_1024181840；交易金额：29奥圆。

（4）交易公司：孟孟；交易产品：小说mark；产品数量：一本；订单号：B2B20\_\_103118533；交易金额：300奥圆。

2、企业和个人的网上交易（B2C）：企业和个人的网上交易，实现了企业和个人在网上的直接交易，对企业来说可以降低成本和中转费用，降低库存，对于个人来说，直接可以在网上订购自己喜欢的商品，方便快捷，大大节省了人力和财力，于是正是基于买卖双方的共同利益，无数企业都通过建立自己的网上销售网络或在其他销售平台上，直接与消费者进行销售。在这样一个大的环境下，熟悉和操作好企业和个人的网上交易模式，尤为重要。在这个环节，与在B2B一样，我们公司主要还是与孟孟交易，我们首先在B2C交易平台进行公司和个人的登录，随即卖方就去供应平台发布供应信息，然后买家就去产品列表中找寻我们的产品分类，选择自己需要或喜欢的产品，用个人银行的银行存款进行订购，主要交易流程如下：

（1）交易公司：孟孟；交易产品：书籍business；产品数量：一本；订单号：B2B20\_\_1024181831；交易金额：56奥圆。

（2）交易公司：孟孟；交易产品：Literature/Fiction(文学小说)；产品数量：一本；订单号：B2B20\_\_1024181837；交易金额：99奥圆。

3、个人和个人的网上交易（C2C）：与B2B、B2C相比，C2C交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，还有“认证中心”签发的数字证书基本上就可以在网上开店。在C2C交易平台上，需要把B2B、B2C的操作完成后，C2C平台上才有可以出售的商品，个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，成功地完成C2C的交易。

（1）交易人：孟孟；交易产品：书籍business；产品数量：一本；交易金额：166奥圆。

（2）交易人：1304213；交易产品：天语大黄蜂；产品数量：一件；交易金额：1300奥圆。

五、实验总结和体会

经过这学期的电子商务上机实验，我深刻认识到了电子商务的意义以及它给我们现代生活带来的便利和它区别于传统商务的优越性，熟悉了网上交易的完整流程和操作步骤，从中学会了要进行电子商务交易首先要对市场信息调研、商品应该如何定位以吸引更多的消费者，作为个人如何购买商品和作为企业如何发布商品信息、出售商品等，对电子商务的理论知识也有了初步的认识。

我们得到了以下学习成果：

1、严格按照要求对系统平台的网上银行开展的业务进行了操作，并运用网上银行支付工具熟练地在网上实现转帐和网上付款等操作；

2、熟练完成B2B、B2C、C2C的交易模式中的全部交易流程，并对几种交易模式的前台管理的结构和运作方式进行了操作。

3、完成网络银行的流程图、信用认证的流程图、卖家如何上传商品的流程图、买卖双方之间的交易流程图、B2C的交易流程图、C2C的交易流程图。

总体来说这次实验在老师的指导下还是进行得比较顺利，但是在操作的过程中也不免遇到了一些问题，比如在初始阶段企业的信息设置有问题会导致在B2B交易的时候无法在信息通道中获取买方发出的信息，不能完成交易，只有重新进行企业注册才可以；如果公司的邮政编码设置错误也会导致在B2C交易中不能出售商品；密码格式设置的不正确在B2B、B2C交易中可以顺利进行，但是在C2C中就会出现没有可出售的商品的情况而不能完成交易。这些问题提醒了我们在操作的过程中每一步都应该小心谨慎，并严格按照规范进行操作，实验模拟中应该如此，现实中更应该如此。

实习的平台总是和现实中的网上交易有很大的差距，现实的交易不可能很快就能找到自己喜欢的商品，往往要花费很多的时间，比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过程，而是始终找到价格适中，而且质量不错的商品。网上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和，密码问题，网上黑客的猖獗，让无数多的人在网上望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不把电子商务的交易安全体系建设好，我想会严重制约电子商务的发展。当然这次由于是在虚拟的软件平台上，就没有涉及到这方面的知识，但这在现实的网上交易中不得不重视的一个问题。

网上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象，因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信用状况。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用能力处于最佳状态。

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，商务为目的的过程；加深理解了一学期来的电子商务理论知识；让我初步了解了B2B、B2C、C2C的交易过程，并掌握了基本的实践技能；充分结合书本所学知识，融会贯通，更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不端影响着我们。因此，很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力。

**电子商务营销实验总结报告（篇2）**

本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用软件掌握B2B模式下的电子商务的运作模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强动手能力。通过不同角色的分配和扮演，以及相互之间的配合与交流，从而认识电子商务的业务流程，系统消化和巩固本专业理论知识实训时间：

20\_\_年9月20\_\_年11月实训内容：

1、申请电子邮箱；

熟悉的了解并掌握电子邮箱申请的全过程，注册一个自己的邮箱。

2、在招聘网上注册招聘信息；

通过在招聘网对招聘信息的填写了解招聘网的各个功能以及运作的流程，并对自己的求职意向有所明确。

3、在淘宝网中开设自己的店面；

熟悉淘宝网开店的整个过程，掌握每个环节的流程对淘宝有了更深一步的了解，学会了如何才能开设属于自己的店面。

4、注册一个个人的网上银行；

了解注册网上银行的主要步骤，学会注册一个个人的网上银行。

5、用一物品进行网上拍卖；了解网上物品进行拍卖的主要步骤及具体流程，学会将一件物品如何放在网上进行拍卖。实训收获：

通过这次电子商务综合技能的实训“理论+实操+讲座+参观+案例”，使我对电子商务有更深一层的了解，对国内外电子商务的发展有了进一步的认识。使我们了解电子商务企业的组织机构，企业的管理模式，企业的运作模式，企业的行业特点，电子商务企业运作系统的硬件设施和架构，电子商务应用软件系统的基本架构、运行管理维护的特点和流程，电子商务企业的营销模式和营销过程。这次的实训也让我们更进一步的了解电子商务在当今世界的发展情况。也对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。

经过这几周的实训，让我更深层次的理解一整套的电子商务。比如说在大一学的电子商务概论，这些仅仅是书面上的知识，没有系统的去强化、去学习，这次实训正好给了我们一个机会。这次实训它的内容主要包括：B2C、B2B、C2C、电子银行、网络营销、电子邮件、网上单证、CA认证、电子数据交换EDI等一系列的操作流程。

我们主要是在电子商务实训室的模拟平台上面进行的操作，不管是B2B、B2C等都有前台和后台之分。前台的操作主要是作为顾客的操作，主要是进行一些会员的注册、网上银行的注册、网上购物、数字证书的注册和获取以及电子合同的签订等。而后台管理系统主要是管理员负责的，它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。通过后台系统的操作，使得我了解与参与到电子商务的全过程。

在操作的过程中，我觉得自己的基础知识并不牢固，有一些专业术语，自己不知道什么意思，所以继续操作下去有点困难。这让我认识到了自己的不足，所以在今后的学习当中不仅仅需要操作的训练，更重要的是提高自己的专业知识。只有在学好专业知识的基础上，才能够使得自己更快、更容易的去学习和接受其他知识。我在操作电子商务“B2B”，“B2C”与“C2C”这三种网上交易的方式的时候，就觉得要做好这些操作也并非一件容易的事，因为这里面每一个细节的操作都是很重要的，稍有错误就完成不了交易。这使得我不得不仔细的操作每一个步骤，直到最后完成整个交易。

通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在这个实训中让我对电子商务主要的交易流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电子商务的优越性。

不仅学到了很多，也意识到了自己的不足的。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。我们每个人都不得不承认中国目前处在传统企业在向现代化企业转型的时期，尤其是B2B行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。今后自己要自学一些必要的软件知识、多访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长知识。

**电子商务营销实验总结报告（篇3）**

电子商务通常是指是在全球各地广泛的商业贸易活动中，在因特网开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。

在几年前，人们只知道有网络游戏的存在，而很少人会知道有电子商务这个东西存在，这对网上交易造成一定的影响，因为知名度小，使得电子商务在一定的时间里面发展缓慢，而在近几年，电子商务创造了马云等靠电子商务平台起家的富商，使得电子商务成为一个致富的方式，马云故事也成为了一个神话，电子商务的知名度大大得到提高，使得它在近年来得到了很大的发展。

在一个礼拜的电子商务实训中，我们先后在当当网买书，在淘宝开网店等等，这让我们进一步认识到在网上购物以及开店的程序和步骤，让我们发现到原来在网上交易是如此的轻松。对于一些网上没有买东西习惯或者不相信网络安全的人，他一般很少在网上交易，也不开网银。基于这个条件，当当网推出了货到付款的这个功能。在买家选好书籍，并且在当当网上面试看，觉得是适合自己用的书籍后，就能够通过点击买书，点击货到付款这个功能，当买家收到货物，检验过发现没什么问题才给钱，这样会让买家少很多顾虑，并且买得放心，而且很方便买家。这种货到付款的方式很受消费者的欢迎，所以他们都很乐意去当当网买书。这就是当当网之所以这么出名的一个原因之一。

对于方便买家推出新的交易方式，这并不是当当网所独有的特点，淘宝网针对买卖双方的因素以及网络上面信誉度不足的特点，推出了第三方买卖支付方式：支付宝，这个第三方支付方式的出现大大提高了人们对在线购物的信心，这个支付宝相当受人们所喜爱，这个支付宝的出现，大大增加了淘宝在网络市场的影响度，这是它能够打败易趣的其中一样秘密武器。另外就是它对中国本地买卖双方的个性，特点进行了一定的分析和处理，实践了一套中国式的管理方法。正因为这套方法，使得它的经营模式和易趣的大不相同，深受中国人所喜欢，大家都喜欢用淘宝来买卖，时至今天，很多人都会很熟悉淘宝网，但是易趣网却是很少人所提起，这就是融入地方文化的优越性，就像百度和google在中国市场里面的受欢迎程度是一样的。

随着网络在中国不断发展，网民规模越来越大，电子商务的发展必然也随着这个走势发展得越来越好，电子商务在往后的日子会越来越受人欢迎，它可能会取代传统的经营方式，成为21世纪的营业模式。

虽然电子商务发展势在必行，但是仍然有很多问题阻碍它的发展，例如网络诚信问题。这个问题是网民都关心的问题，因为在买东西的时候，买家有可能会收到一些货不对板的货物，这使得买家遭受到一些损失，虽然有支付宝作为第三方支付软件，但是也存在一定的风险,就目前而言,作为支付工具的电子货币应用于电子商务仍然存在一些缺陷。另外的一个问题就是木马和病毒在网络上的破坏力，在网络调查中，比较多用户表示在半年内曾受过木马或者病毒攻击，而且木马还能盗取别人的账户，造成用户的资料外泄，有可能使用户遭受更严重的损失，这个也是严重影响网上交易的一个重要因素。

在这一问题上,普遍存在着很多观点。比如,安全问题、网络基础设施建设不完善、电子商务的发展还不很成熟、系统可靠性、安全性以及数字认证技术等,这些问题的出现都将会对电子货币的发展产生极大的影响。要使电子货币能够迅速、健康的发展,必须尽快解决出现的这些问题。不仅要加强网络基础设施的建设,提高互联网络的普及率;同时要积极发展电子商务,进而带动电子货币的发展;另外,也要尽快出台并且完善相应的法律、法规,给网络安全提供相应的法律保障,规范网上交易程序,正确使用数字证书。拓展电子货币的业务是经济发展的必然要求。随着不断加快的经济全球化进程以及信息技术的快速发展,货币金融体系电子化的实现将是一个必然趋势。目前,与信息技术有关的电子商贸、电子商务、基于安全数据交换协议的各类网上购物系统、供应链管理以及网络营销等活动的不断兴起,使得原先的计算机应用系统、管理系统、贸易体系结构已经跟不上时代的发展和需求。相信在不久的将来,在电子商务不断发展的带动下,电子货币也将会在社会经济生活中得到更加全面的发展。

要使网络营销得到良好的发展，必须培养好网民的道德素质以及提高网民对网络安全的重视，保持对网络的警惕，只有从几方面出发，提高他们的信誉度，使得网络安全化，这样才能使得网民在网上消费回复信心，只有大家合力搞好网络安全，网络营销才能进一步发展，电子商务才能有机会成为21世纪的时代标志，到时候与人们生活息息相关，真正实现地球村这个概念，人们足不出户也能买到世界各地的名牌产品，生活更加多姿多彩。

作为年轻的我们，我们有责任去巩固网络安全，增强网络信誉，相信不久的将来，我们也会在网络上开设属于自己的商店，我们一定要从我们自己做起，打造信誉良好的网店，共同营造良好的网络环境。我相信，只要我们都把自己的事情做好，每人奉献一点力量，网络安全在将来就会不再成为问题，人们再也不会为网络安全烦恼，我们一定要努力地去做到这一点。

**电子商务营销实验总结报告（篇4）**

一、实验目的

了解网上购物流程以及购物方式

二、实验内容及过程

（一）网上购物流程（以淘宝网为例）

1，如果还没有在淘宝网上注册用户，应该先注册用户，成为淘宝会员，以方便在网上进行购物；如果已注册，就可以直接进行下一步了。

2、选择购物平台。随着电子商务的蓬勃发展，现在的购物平台比较多，可以根据自己的消费需要进行选择，比如，B2C模式的京东商城，亚马逊卓越，当当网；C2C模式的淘宝网，拍拍，易趣等。

3、挑选商品。根据自己的消费需求进行挑选，可以到产品类别中去找，也可以通过搜索功能找到自己所需的产品。

4、找到自己所需的产品后，应该仔细阅读产品介绍，也可以与客服联系，详细了解产品。

5、将自己所需要的产品都添加到购物车，类似我们在超市购物。

6、付款。登陆淘宝账户，填写完相关信息后，提交订单完成订购，再选择付款方式进行付款。主要的支付方式有支付宝，网银，信用卡等。付款成功，待卖家发货后，就可以查看物流跟踪和订单详情了。

7、确认收货。等收到自己购买的产品确认产品没有质量问题，跟描述的无误后应确认收货。

8、给对方做出评价。应就产品跟实际的描述状况，卖家发货速度，卖家服务态度等给卖家作出合理的评价。

（二）购物过程中注意的事项

1、当你准备购买一件商品时，最好看一下购买者对商品的评价，因为购买者的评价往往都是最真实的，可以给自己一个参考。毕竟在网上购物只能看到图片，这可以作为商品跟实际描述状况的一个参考。

2、在确定购买前应该仔细查看产品说明，或者多与卖家客服联系，问清楚自己想要知道的问题。在详细了解产品后再作出决定，以免买到不满意的产品。

3、在网上购物应要注意看一下卖家的信用度。

三、实验过程中遇到的问题及对策

1、提防网上购物陷阱。虽然现在网上购物环境已经相对安全，但是还是会存在一些陷阱。

比如：

（1）低价诱惑，在网站上，如果许多产品以低于市场价格的半价甚至更低的价格出售，这是我们就要提高警惕性，想想为什么会这么便宜，特别是名牌产品，因为一般正规渠道进货的名牌产品与市场价格不可能相差那么远。

（2）虚假广告，有些网站提供的产品说明夸大甚至是虚假宣传，消费者购买到的实物与网上看到的产品不一致或是相差甚远。所以我们在网上购物时，不要被网上的广告信息所迷惑，不要轻信网上热销产品、打折商品信息，并且要选择有正规经营权的网站进行交易行为。

2、网上购物要提高安全防范意识，严防网络钓鱼。网上购物正被越来越多的消费者所接受，但是由网络引起的欺诈案件也开始增多，“网络钓鱼”就是其中的一种，诈骗者们往往通过在网上发布一些虚假出售物品信息或是用低价作为诱饵。除此之外，“网络钓鱼”者们还会利用一些网络技术传播木马病毒，窃取电脑机密，或者建立虚假网站实施欺诈行为，从而达到“网络钓鱼”的目的。所以我们可以安装使用正版杀毒软件，最根本的是要提高网络安全意识,一方面及时安装漏洞补丁，安装杀毒软件，从技术层面封堵网站欺诈；另一方面，应提高警惕性，不要轻易点击不明网页或邮件中提供的可疑链接。

3、在买到商品后，如果对商品不满意，想要退货，但是一般在这种情况下，如果不是商品自身的质量问题，来回运费都是需要我们自己承担的。在实验过程中发现，我们可以支付0.6元的运费保险，如果遇到类似情况想要退货，则可以免邮费12元，可以给我们减少一些损失。

4、在网上购物过程中，有时候因为物流的原因，会出现到货不及时或者没有收到商品的情况，这时可以与卖家沟通解决的办法，如果实在不行，可以要求退款。

5、在收到商品后，如果发现商品有破损，可以与卖家联系，要求退换。这种情况可能是卖家发货时就已经存在的，也可能是运输过程中造成的，但是作为消费者，我们有权利维护自己的合法权益。

四、实验总结及体会网上购物的优点和缺点

（一）优点

1、购物方便，与传统购物相比，足不出户就可以买到想要的商品，既省时又省力。

2、选择性多。网上购物为消费者提供了更多的可选性，包括商品的种类，价格等。

3、购物不受时间限制。消费者可以随时在网上挑选自己喜欢的商品。

4、有机会买到本地市场难觅的商品。消费者在网上可以搜到来自各地的商品，可以买到一些在本地市场没有的商品。

5、可以货比三家。同一种商品，在网上我们可以找到不止一个卖家，我们可以通过比较商品的价格，消费者的评价，卖家的信誉度等再作出决定。

6、价格相对市面上的同样商品优惠。因为网店的卖家会省去一些店面费等，所以其商品的价格相对而言会比市面上优惠一些。

总的来说，网上购物突破了传统商务的障碍，无论对消费者，企业还是市场都有着巨大的吸引力和影响力。虽然网上购物给我们提供了很大的方便，但也有一些避免不了的问题：

（二）缺点

1、看不到商品的实物展示，只能看到卖家提供的商品的图片。

2、有可能实物与商品不符或者差距比较大，有些商品比如服装有时候会与卖家展示的存在一定的色差。

3、质量难以保证。因为网上购物只能看到图片展示，触摸不到商品，所以对商品的质量比较难以把握。

4、网络安全存在安全隐患，担心被人恶意侵犯隐私或者被盗银行账号和密码。

5、物流方工作不到位导致货物没有及时到达或者没有收到。

尽管网上购物存在两面性，但是只要消费者能够自习识别网上物品的真伪，把握购物的分寸，正确合理地参与网络购物的流程，那么大部分的问题就可以得到有效的避免。

**电子商务营销实验总结报告（篇5）**

一、实验名称：B2C电子商务上机模拟演练

二、实验目的：

1.了解B2C电子商务的运营过程

2.能够模拟B2C的运行

3.明白网上商店的业务过程及其后台的运营、维护、管理等活动

4.熟悉各个环节，能够顺利完成网上交易

5.在规定的时间内能够完成各项作业

三、实验准备：

1、首先专心听老师讲解，对于电子商务模拟系统有一个答题的了解，做到心中有数；

2.在老师一边讲解一边演示的带领下自己追随老师进行相关的注册。即申请账号，进入实验平台，申请注册相应的个人银行、电子钱包，以及电子邮箱，并在认证中心完成相关的认证，等待老师的模拟认证审批，为B2C网上交易做好相应的准备。

四、实验任务：主要模拟整个B2C的运营过程，其中包括：用户注册，用户信息修改，商品搜索，浏览商品信息，在线购物，上传商品图片、订单管理、商品管理、用户管理等过程。

五、实验要求：

1.首先，完成相关的注册。比如说个人账号、网上银行、电子钱包等；

2、然后，进行在线购物，完成订单及相关支付；

3、其次，进行后台处理，完成发货及用户退货；

4、最后，转换身份作为商家上传商品图片作为销售的商品，完成真个电子商务过程。

六、实验内容及步骤：

1、首先进入B2C电子商务实验平台，进入用户登录页面点击“用户注册”按钮，进入商户基本信息填写页面，将基本信息填写完整，提交完成用户注册，并用账号进行登录；

2、前面已将完成了相关注册，现在完成B2C前台购物流程，主要步骤如下：

（1）、消费者注册成为电子商城的会员；

（2）、进行会员登录进行在线购物；选中购买商品，生成订单；

（3）、提交订单后返回进行订单查询，进行在线支付，付款成功后等待商家发货。

3、进入B2C后台，完成商品管理，销售管理，会员管理，同时进行发货处理，并转换身份进行商品图片上传，完善相关商品描述。

4、再次进行订单查询，接受商品订单，或者进行退货处理，完成整个电子商务过程。

七、实验总结：

在本次实验中，遇到了些许的困难。通过对B2C后台数据初始化的学习和前台操作，能够熟练完成会员注册、客户管理。能够熟练完成后台的操作，完成销售订单、发货确认、网上客户订单等各个环节的操作。

这次初步接触B2C电子商务的流程，每个步骤对于初学者来说都比较繁琐，需要很耐心，，比如，开始的不知道该怎样申请银行账号，还有后来订货的时候很迷惑，通过和同学的交流和帮助我才顺利完成此次试验。后来在实验的逐渐进行过程中，在老师的指导下，消费者购买及付款等步骤等都顺利完成了，并且成功的完成了角色转换。通过本次实验，了解了B2C的基本运营过程，也熟悉了B2C电子商务里商家和消费者之间的关系和联系，明白了商家和消费者这两个角色的相同点和不同之处。此外，通过本次实验，增进了我对电子商务的了解，也明白了电子商务在社会中的广泛运用和市场意义，不仅如此，通过这个实验的学习，也让我对生活中的电子商务有了更好的运用。尤其是在生成各种各样的订单的时候，同时我也知道了这份工作的重要性，进一步了解了 B2C交易模式的具体流程，感受到了网上交易的方便快捷。随着电子商务的发展，掌握一些网上电子交易的工作，强化自己的本领，培养自己的才能，为推动我国电子商务发展出自己的一份力。

我初次做这个实验由于有限的知识和仓促的时间的限制，所以设计过程中难免有缺点和不足的地方，望老师能给予我批评和指正。

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