

电子商务基础复习题

2021年5月13日

复习题

一、简述题

- 1、简述数字人民币。
- 2、简述B2B商务中主要的采购方法。
- 3、简述大数据杀熟现象。
- 4、简述移动商务中的伦理、法律和健康问题。
- 5、简述网站设计标准。
- 6、简述隐私保护原则。
- 7、简述电子商务安全理念。

复习题

二、分析题

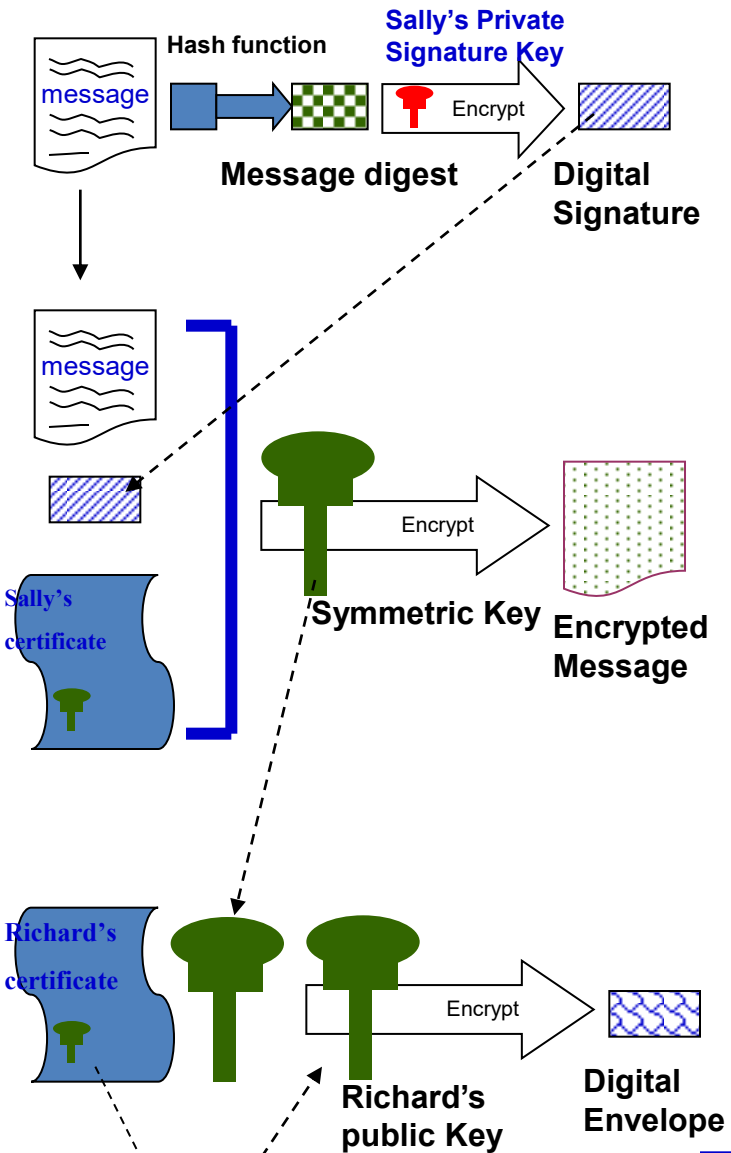
- 1、当前，共享店铺模式正在兴起。共享店铺模式是指基于社区附近的店铺，采用线上线下混合方式经营，经营范围包括：商品销售、快递取货点、生活服务提供多种功能一体，是打通电商最后一公里的有效方式。采用电商商业模式和收益模式理论，分析共享店铺模式的特点，指出其优点、缺点，以及其发展趋势。

根据商业模式和收益模式理论共享店铺属于B2C模式，主要功能是完善了供应链，属于价值链服务提供商，主要优点是与客户群体距离近，因此有充足的客源（小区居民和物流商）；由于它提供多种功能，因此可以获得多份收益，如从小区居民客户的销售收入，从物流商收取的服务费等；但是，也正是由于地理位置的优越导致其地租成本过高，个人运营不方便以及信誉难以保障导致客流减少等弊端；随着社会的发展，共享店铺模式以其独特的优越性帮助打通电商最后1公里，将会在未来蓬勃发展。

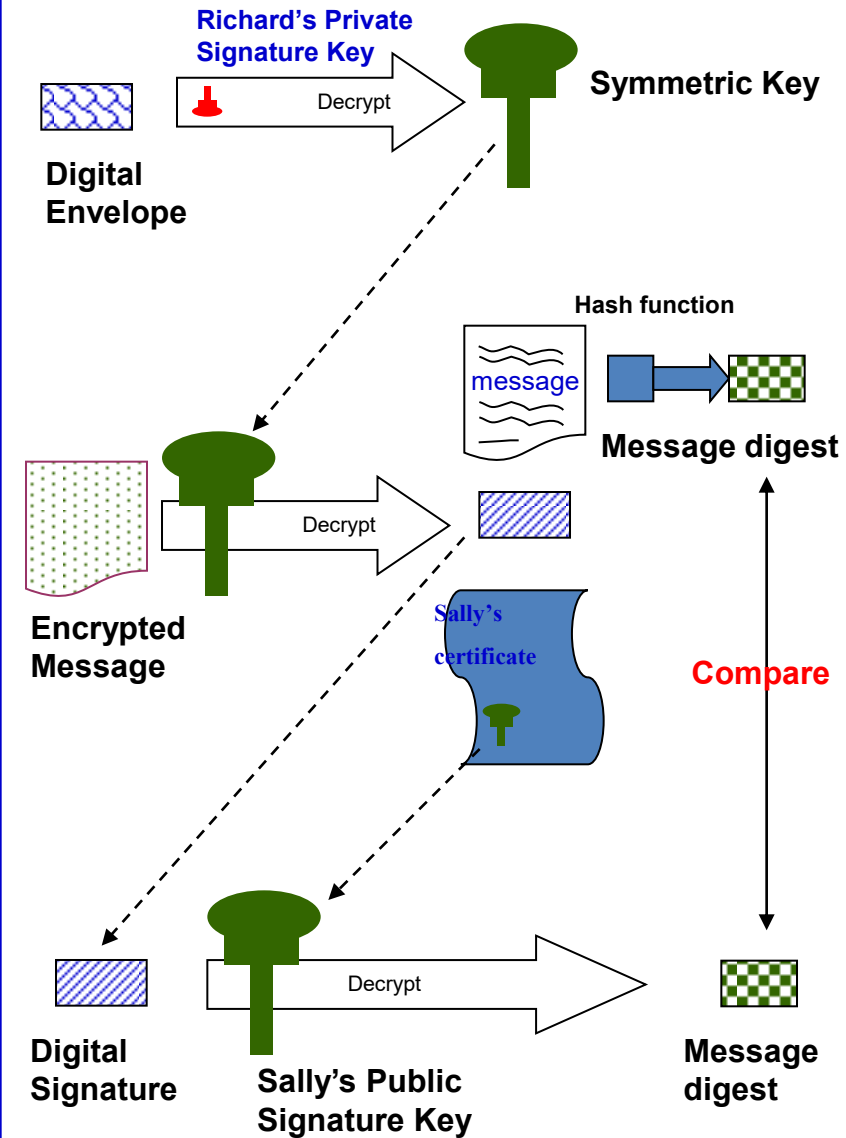
- 2、根据下列给出的加密过程图形，回答问题：

- （1）简述加密传输过程。
- （2）什么是数字签名？
- （3）什么是数字信封？
- （4）什么是信息的完整性和不可否认性？
- （5）加密过程如何保证信息传递的完整性和不可否认性？

Sally's (sender's) computer



Richard's (receiver's) computer



Secure Transmission Schemes in SSL and SET protocol

数字人民币

- 数字人民币，是由中国人民银行发行的数字形式的法定货币，由指定运营机构参与运营并向公众兑换，与纸钞硬币等价，具有价值特征和法偿性，支持可控匿名。
- 以广义账户体系为基础，在现行数字货币体系下，任何能够形成个人身份唯一标识的东西都可以成为账户。
- 支持银行账户松耦合是指不需要银行账户就可以开立数字人民币钱包，对于不能或者不便持有银行账户的，也可以通过数字钱包享受相应的金融服务。

B2B商务中主要的采购方法

- 卖家彼此竞争(逆向拍卖)，采购大宗货物
- 根据制造商/批发商的产品目录购买，并进行谈判，签订合同
- 根据中介商的产品目录购买，整合了卖家的产品目录
- 根据内部网上的买方产品目录购买，这是公司选定的卖方产品目录，包括价格，桌面采购，允许需求者绕开采购部直接购买
- 参加私有的或公共的拍卖，进行购买
- 参加团购，整合需求，促成大需求量，可协商价格或发起投标
- 在交易市场或行业市场采购
- 与供应商合作，共享销售和库存信息，减少积压和缺货，及时

大数据杀熟现象

- 大数据杀熟，是指同一个平台的同一款产品，每个账户看到的价格是不一样的，老用户的购买价格往往比刚注册的新用户价格贵。
- 具体过程是：平台通过你的基础属性数据判断你所在用户群体（新用户还是老用户）、人群特征（消费能力高低等）、行为数据（搜索方式、消费类型偏好、消费意愿强烈程度等），通过精准用户画像，推送不同的商品价格。

移动商务中的伦理、法律和健康问题

- 移动设备造成员工隔离
- 远程办公造成组织透明度低
- 办公和家用计算机容易分开，手机方面，工作和个人生活容易分开吗？
- 导致手机礼仪的需求
- 无线电话的频率放射性对健康的潜在危害
- 利用GPS监控员工的活动

网站设计标准1-4/8

- 导航
 - 访问者能否轻松找到浏览网站的方法
 - 网站是否按照**3**次点击规则去设计的
- 一致性
 - 不同页面之间的设计元素特别是页面设计上是否一致
 - 网站和内容是否对所有访者表现相同
- 性能
 - 打开网页要花费多长时间
 - 网站设计是否符合**12**秒原则？是否符合**4**秒原则？
- 外观
 - 外观设计是否令人愉快
 - 网站的外观是否体现了企业期望的形象
 - 网站是否便于理解，便于阅读，便于沟通

网站设计标准5-8/8

- 性能保证
 - 网站提供的计算器、导航链接、访问者注册、搜索工具是否能正常工作
 - 所有过期的链接是否清除迅速？
 - 网站能否提供全天候的服务
- 交互性
 - 网站是否鼓励访问者在了解企业产品或服务中扮演重要角色？
 - 网站是否提供齐备的联系方式以便访问者提出问题和反馈信息
- 安全性
 - 消费者信息是否被妥善保护？
 - 消费者使用信用卡消费是否有安全感？
- 可量测性
 - 网站设计是否预留了未来更新和增强的接口？
 - 随着网站的增长，最初投资者的利益是否受到保护？

隐私权的保护原则

- **通知/了解**
 - 在收集个人信息之前，要先通知消费者
 - 在了解信息收集目的基础上，消费者自主选择披露信息的类型和范围
- **选择/同意**
 - 让消费者意识到自己能选择个人信息如何使用
 - 消费者可以通过不参与条款或参与条款同意
 - 不参与条款：要求用户采取特殊步骤阻止个人信息的收集活动
 - 参与条款：要求用户采取特殊步骤允许个人信息的收集活动
- **获取/参与**
 - 消费者可以访问关于自己个人信息并对数据的有效性提出质疑
- **完整/安全**
 - 必须向消费者确保他们的信息的安全与准确性
 - 为了防止信息丢失、未授权访问、损害、欺诈等，必须采取各种措施
- **执行/纠正**
 - 需要有执行和纠正的方法，否则没有威慑力

电子商务安全理念

- 多层保护，网络关键节点应该采用多种技术手段
- 访问控制，最小特权原则，默认情况下不允许访问网络资源
- 角色安全，应该基于用户在组织中的角色访问网络资源
- 监控，监控网络的运行
- 给系统打补丁，及时升级，阻塞安全漏洞
- 响应团队，组织需要应付安全攻击的团队

有关安全和加密的主要概念

- 完整性, **integrity**, 保护数据在未授权或突发事件中不被修改或破坏的能力
- 不可否认性, **nonrepudiation**, 是指限制合法交易被拒绝的能力
- 消息摘要, **message digest**, 使用散列函数加密明文消息后的编码
- 数字签名, **digital signature**, 用自己的私钥加密消息摘要后的编码
- 数字信封, **digital Envelope**, 用接受者的公钥加密对称密钥后的编码

电子商务的商业模式

- 商业模式(**business model**)是指企业实施其赖以生存的业务活动的方法，企业获得收益，维持生存和发展。
- 企业的商业模式决定了企业在价值链中的位置，即通过哪些活动为它所提供的产品和服务创造价值
- 价值链(**value chain**)是指企业为了实现其经营目标，在生产过程的各个阶段中所实施的一系列增值活动

商业模式的主要要素

- 目标客户的特征，与企业的关系，对目标客户以及这些客户与公司关系的描述，包括客户角度的价值主张；客户能够为企业带来的价值
- 企业能够提供的产品或服务，企业的目标市场
- 生产流程，按此生产、递送产品和服务，包括配送策略和营销策略
- 经营管理所需的资源，并说明哪些资源是现成可用的，哪些资源需要开发，哪些资源需要从外部获取
- 企业的供应链，包括供应商和其他商务伙伴
- 主要的竞争对手，各自的市场份额以及他们的优势、劣势
- 商业模式带来的竞争优势
- 企业可能发生的变化，以及阻碍这些变化的因素
- 预期经营收入(收益模式)、预期成本、融资渠道、盈利能力(财务生存能力)

盈利模式

- 收益模式(**revenue model**)概括了企业或电子商务项目的收益来源
- 主要的收益模式:
- 销售收入, 销售产品或服务
- 交易费, 或根据交易额大小或次数, 例如房屋中介收取佣金、股票交易的印花税
- 预定服务费, 顾客为了获取某项服务, 每月支付的固定费用, 例如**AOL**要求按月支付访问费
- 广告费, 在自己的网站上发布广告
- 入会费, 电子商务公司通过把顾客引导到其他网站上而收取的费用
- 其他收益来源, 例如提供游戏、转播、注册费等

考试试题类型

一、简答题(5题，共15分)

二、分析题(2题，共25分)

- 说明：
- 试卷成绩40分
- 2个作业40分
- 课堂讨论10和测验10分，共计20分