



服务实践教学在校园电子商务平台开发研究

卢 莉,陈国聪

(广州工程技术职业学院,广东 广州 510075)

摘 要:通过对校园电子商务的现状分析,结合广州工程技术职业学院的实际情况,构建了基于学院 CRP 系统的校园电子商务平台,促进实践教学环境的建设和实践教学质量的提高。

关键词:校园电子商务;CRP 系统;B2C 模式;C2C 模式;校园资讯平台

中图分类号: G434

文献标识码: A

文章编号: 1671-931X (2013) 03-0086-05

一、引言

在经济全球化和信息化程度不断提高的今天,电子商务逐渐渗透到人们生活的各个方面,改变着人们的消费观念和购物方式。校园电子商务作为一种新型的商业应用服务模式,日益受到人们的关注。我国校园电子商务的建设仍处在起步阶段,虽然有很多院校很多人进行了尝试,也取得了一些成绩,但还没有形成一些具有较大影响力和成功运作的校园网购平台。目前,在国家倡导创业创新教育的大背景下,抓住全球信息化时代所带来的机遇,依托我院的 CRP 系统,整合校园资源建设校园电子商务平台,以期达到必要的经济效益,也通过作为校内实训基地满足高素质高技能性人才培养的需要及校园现代化管理的需要,更好地推动数字化校园的建设内涵。

二、校园电子商务的现状分析

校园电子商务平台是指在校园范围内利用基础网络、计算机软硬件和电子通讯手段构建的满足于校园内单位、企业或个人进行商务、工作、学习、生活

等各个方面需要的一个高可用性、伸缩性和安全性的计算机系统。下面从校园电子商务的运营模式和运营主体进行分析。

(一)运营模式

校园电子商务主要以校园为依托,服务广大师生员工,并由学生自主经营。这种基于校园的小范围电子商务具有成本低、可信度高、操作性强等特点。总结目前的运营模式主要有以下几种:

1.网上超市

一般的院校都会有几个固定合作的小超市,但很难满足学生的全部需求,如送货上门服务。校园电子商务平台可以通过市场调查了解学生需求,与一些商家建立合作关系,出售学生购买率高的生活必需品、特色商品和服务。特色服务如打印,学生发个电子版到指定邮箱,打印出来后再协商地点交货。慢慢扩充商品类目,扩大商品数量,达到一定的规模效应。

2.网上易物平台

一种是出售全新商品,一种是大学生特别是毕业生手中半新不旧的商品,从 CD、电脑、游戏软件到各类课程的参考书籍,课本等。平台提供网上二手市

收稿日期:2013-05-11

基金项目:广州工程技术职业学院基金资助项目(项目编号: CX201200111)。

作者简介:卢莉(1978-),女,广东湛江人,硕士研究生,广州工程技术职业学院讲师,研究方向:电子商务、教育信息技术、网上创业。

场或跳蚤市场的形式给学生进行信息沟通,可相互交换和买卖商品,使得校园资源得到循环利用,经济又环保。

3.网上资源共享平台

提供校园社区服务的形式,有很多教职工及其家属长期居住在学校,日常生活中的服务需求各种各样,例如送水送气,保洁,维修,搬家,家政等,可将这些服务项目发布到网站上,教职工们只需在家打开网页,点击相应的服务项目,便能得到及时便捷的服务。还有信息共享的形式,师生可以发布一些“校园招聘”、“征友打球”、“教育培训”之类的启事,互通资源,方便大家了解校园内的最新动态。

有些平台功能较为单一,仅提供网上商城功能。有些则致力打造融购物、娱乐、交友等多功能于一体的综合平台,将购物平台、论坛等整合在一起,增加用户黏性。

(二)运营主体

总结国内众多的校园电子商务平台,主要的运营主体有三种:

1.学生

由学生创建并运营平台,一般是学生看到校园的商机,凭着创业的热情和勇气建立起来的。创业过程中面临着较多问题,如资金紧缺、经验不足等,如2004年深圳大学信息工程系学生建立的“阿基米饭”平台。

2.师生

由教师带领学生团队搭建并运营平台,一般不以赢利为主要目的,主要服务于教学,用于学生的课程实训或者是创业教育。如2003年黑龙江大学学生创业教育课题搭建的“易蓝”校园电子商务网站。

3.企业

校企双方达成合作协议,由企业运营平台的方式,如悠达网。悠达网是桂林电子科技大学学生注册的公司旗下的一个运营项目,入驻由政府、学校、企业共同创建的桂林大学创业园。悠达网提出B2C2C的电子商务模式,尤其适用校园市场。其中“B”指悠达商城,第一个“C”指校园达人,第二个“C”指校园用户。通过校园达人提供商品体验来提升网站人气和可信度。

三种形式各有特点,但相对而言,纯学生创建的商务平台由于缺少必要的支持,往往容易以失败告终。教师带领下创建的平台前期规划较好,有校方的支持,发展上有较好的持续性,但盈利情况往往不尽人意。校企合作的平台运作起来更具商业化,运作更为成熟,但用于教学实训的环节就大为减少。

(三)校园电子商务存在的问题

很多研究文章提出校园电子商务的主要存在问题是信用保证、安全支付等问题,但笔者认为以下两个问题显得更有突出。

1.重技术而轻商务

电子商务平台的搭建,技术不是核心,商务才是关键。目前校园电子商务最突出的问题就是缺乏清晰的盈利模式。盈利模式是项目的生命源泉,能使各方收益的盈利模式是项目的核心竞争力。平台设计之初就需要考虑它的运作模式,明确盈利模式,如果只烧钱不赚钱,平台的运营是难以为继的。从清华大学的“我们的家园”(1994年)、到厦门大学的“淘厦大”(2010年)等校园电子商务平台运行均以失败告终,这方面的原因是主要的。每个校园电子商务平台都是一个创新,没有可以照搬的经验、没有可以完全模仿的先例,摸着石头过河,在融资、招商、运作方面的经验不足,难以制定出较为完整的有长远发展的计划。

2.重功能而轻应用

ISO标准对用户体验的说明是,用户在使用一个产品或系统之前、使用期间和使用之后的全部感受。平台的客户群体是校园内的师生,他们有网络购物的习惯,容易接受校园电子商务。但如何让用户认识网站?登陆网站的方式是否方便快捷?用户有问题时网站如何进行及时有效地应对?能否满足用户的多种需求?从而让用户有反复的登录习惯,对网站产生较高的黏性,是平台运行前需要思考的问题。很多平台很多功能,刚推出时不乏人气,但慢慢访问的用户就少了,主要原因是未能满足用户的需求,缺少良好的用户体验。

三、校园电子商务综合平台的设计

(一)设计思路

1.软硬件环境基础

平台的开发是基于广州工程技术职业学院的CRP系统,通过资源整合成为数字校园的一部分。CRP(Campus Resource Planning)即“校园资源计划”,是一个通过有效采集、汇总、识别和规划校园状态信息,实施学校内、外部信息资源的有机整合和共享,优化和提升资源价值的校园数字化系统。CRP系统内含80多个功能模块,有效地实现和完成学校教育教学、招生就业、校企合作、行政后勤保障管理等任务,覆盖学院管理的所有方面,实现资源价值的最优化。CRP系统无论是整体规划还是软件开发,全部由我院自主设计,已经申报国家著作权保护。

CRP系统规划校园资源,集成相关业务流程,采用单点登录方式解决身份认证问题。通过校园网统一的入口,校园电子商务平台作为校园网内众多应用的其中一个,采用单点登录,相当于身份已经过校方系统的权威认证,解决了信用问题。同时整合校园卡支付系统,可以解决在线支付问题。当然,在运营初期可以先使用“线上交易,线下支付”的方式,慢慢再推广到线上支付。

学院推行 CRP 已有好几年的时间, 经过长期的推广和使用, 无论教师还是学生, 大家已形成自觉登录、每天至少登录一次系统的习惯, 这也让师生很容易就能进入校园电子商务平台, 保证平台的易用性。

2. 平台定位与功能

平台建立的初衷是搭建一个“线下+线上”的商贸综合实训基地, 为市场营销、电子商务、物流管理等专业提供真实的生产性实践基地。多个专业的学生联手, 在教师指导下成立学生管理团队, 利用院系资源处理线上线下所有业务流程。从组建团队、寻找货源、定价、制定销售策略、店面管理、制定财务报表等线下流程到图片拍摄、上传商品资料、广告宣传、后台维护、库存管理、物流配送等线上流程, 全部由学生自行完成。希望通过校园资源整合从而实现专业实训融合联动, 学生能发挥自己的专业特长, 轮岗换岗各司其职, 全程参与到商务过程中。

综合以上的分析, 我们决定构建一个融 B2C、

C2C 和校园资讯平台于一体的以盈利为目的的校园电子商务综合平台。以网上购物为主, 同时提供各种校园公共信息。

3. 主营业务

(1) B2C 模式。这里的“B”指的是位于商业街的销售零食、面包、饮料、特产等商品的实体店, 是由教师指导, 学生团队自主管理的一个店铺。虽然面向专业有实训功能, 但经营始终是以盈利为主要目的。目前考虑通过实体店为平台供货, 食品的主要消费群体针对学生, 而特产主要是考虑到很多教师喜欢买当地的土特产, 如龙眼干、荔枝干、土鸡蛋和蜂蜜等等。另外, 平台管理团队会开展招商洽谈, 逐渐增加商品种类。用户成为个人买家, 商城商品由平台管理团队统一安排配送。这种“线下+线上”的形式保证了货源的稳定性和可靠性。

(2) C2C 模式。这里的 C2C 模式类似于百姓网的易物平台。用户成为个人卖家, 发布自己的新商品

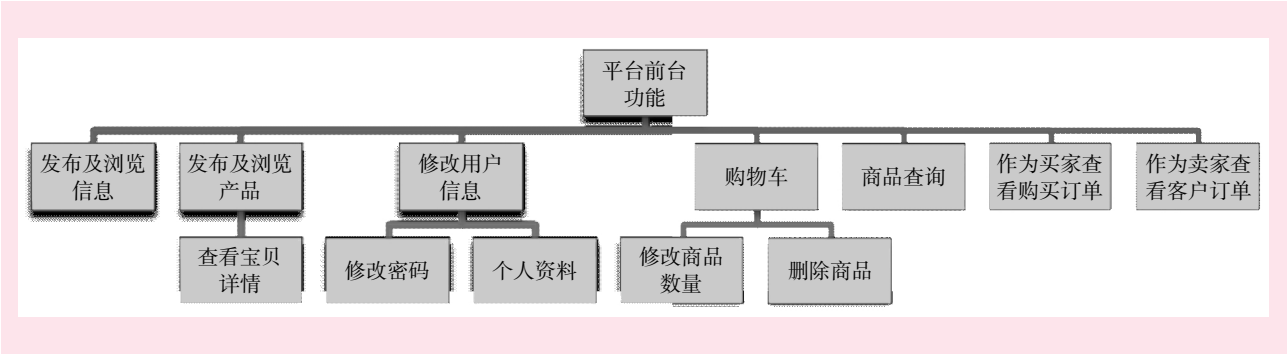


图 1 平台前台功能模块图

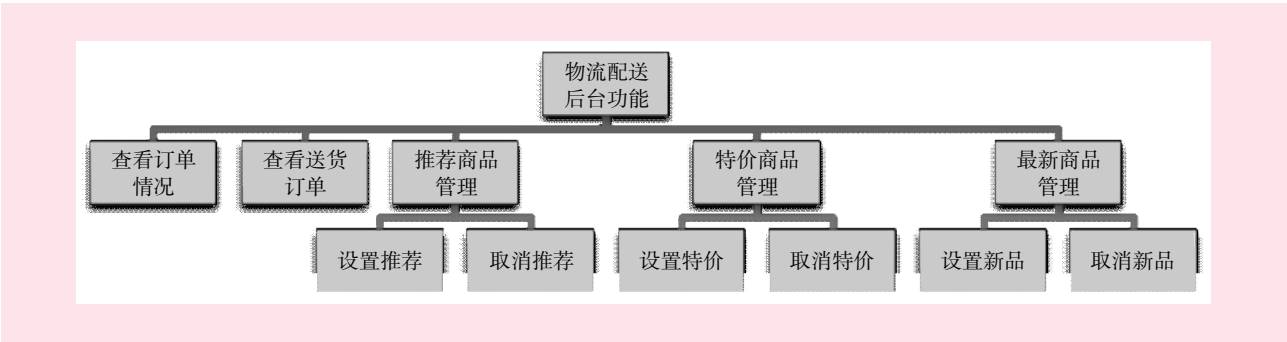


图 2 平台物流配送后台功能模块图

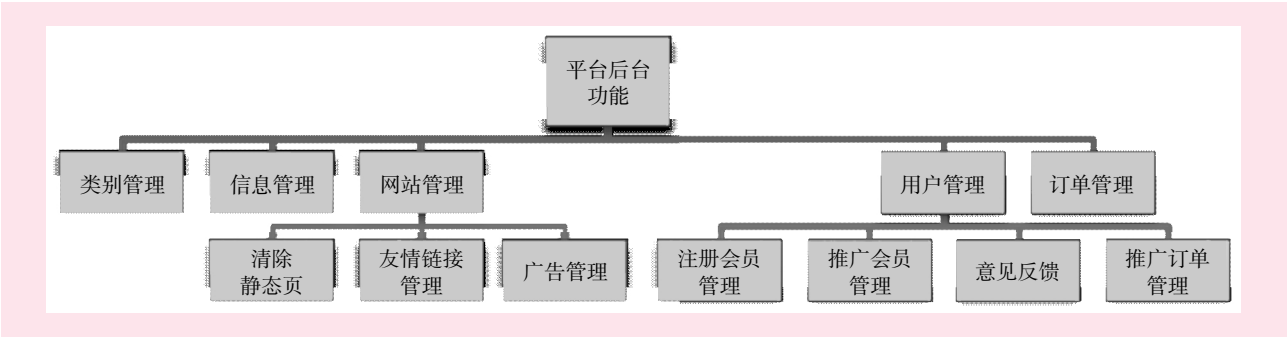


图 3 平台管理员功能模块图

或二手闲置。操作流程与 B2C 基本上一致,只是这种形式在配送时买家只能选择卖家送货或买家自提。平台不参与交易,如个人卖家需要平台帮助送货,则需要交一定的配送费。平台初期经营阶段,为了提升人气,暂时不会对个人卖家收取管理费用。

(3)校园资讯平台。平台用户可作为信息的发布者或浏览者,通过平台提供或获取在教育培训、交友活动、兼职和生活服务等方面的供求信息,共享校园

资讯,丰富校园生活。

4.盈利模式

本平台基于校园网,硬件方面利用学校的服务器和专业实训基地,软件由教师开发,因而前期基本上无需投入这方面的费用。

平台试运营阶段,盈利主要靠 B2C 商城的销售来保证。另外还会找商家洽谈,既能扩大商城的经营范围,也能寻求广告方面的收入。



图 4 校园电子商务平台首页(用户未登录)



图 5 校园网上商城(用户已登录)



图 6 物流配送后台管理页面



图 7 网站后台管理页面

(二)平台模块

图 1-3 所示为按照不同的使用者给出的平台的三个功能模块。

(三)技术路线

开发校园电子商务平台使用的技术路线主要是 ASP.NET(C#)+IIS+MSSQL 2008。

服务器端:(1)操作系统:Win7;(2)服务器:IIS 6;(3)数据库:MSSQL 2008;(4)开发工具:Visual Studio 2008;

客户端:(1)浏览器:IE 8;(2)分辨率:最佳效果 1024*768 像素。

(四)校园电子商务平台的实现效果

- 1.校园集市平台首页(图 4)
- 2.校园网上商城首页(图 5)
- 3.物流配送后台管理页面(图 6)
- 4.网站后台管理页面(图 7)

四、结束语

本文结合实践教学的需要,开发基于 CRP 系统的校园电子商务平台。对目前国内校园电子商务的发展现状进行分析,并根据我们学院网络平台的实际,开发了集 B2C、C2C 和校园资讯平台于一身的校园电子商务综合平台,为学生提供真实的校内实训环境。为了提高用户体验,该平台以网上购物为主,同时提供各种校园公共信息。接下来将投入使用,并根据运营情况进一步进行调整。

参考文献:

[1] 方兴林.校园电子商务的 SWOT 分析[J].哈尔滨学院学报,2012,(9):141-144.
[2] 徐亦霞. 校园电子商务的浅析与探讨 [J]. 科技视界, 2012,(9):178-130.
[3] 王勇杰.校园电子商务系统的设计[J].电脑编程技巧与维护,2012,(10):50-52.

[责任编辑:刘 骋]

(下转第 95 页)

(上接第 90 页)

Research and Development of Campus-based E-commerce Platform for the Practical Teaching Service

LU Li CHEN Guo-cong

(Guangzhou Institute of Technology, Guangzhou 510075, China)

Abstract: Higher vocational education emphasizes the training of student's practical skills, and it proves to be an effective way of improving the teaching quality to develop the real practice teaching platform. This paper studies the practice of Guangzhou Institute of Technology and proposes an e-commerce platform based on CRP system for the practice teaching.

Key words: campus-based e-commerce; campus resource planning system; B2C model; C2C model; campus information platform