

湖南省高等教育自学考试
课程考试大纲

移动商务模式设计

(课程代码: 12258)

高等教育自学考试课程考试大纲

课程名称：移动商务模式设计

课程代码：12258

第一部分 课程性质与目标

一、课程性质与特点

移动商务模式设计是高等教育自学考试电子商务专业的专业核心课程，是一门理论和实践结合较为紧密的课程。这门课程的内容理论性比较强，需要结合电子商务、移动电子商务的实践才能更好的理解和掌握。只有掌握了电子商务模式的基本理论，才能在实践中完善、总结和创新电子商务模式，推动企业电子商务长久持续发展。

本课程侧重对电子商务领域中常见的 B2B 模式、B2C 模式、C2C 模式、O2O 模式、移动电子商务模式和跨境电子商务模式进行介绍和探讨。系统地介绍了这几种常见的电子商务模式，包括它们的基本内涵、类型、特征、基本理论、模式设计、信用评价体系、安全性等内容，力求做到将这些模式的理论基础描述、模式设计、信用评价体系 and 安全性进行全面的、系统性融合形成一个电子商务模式体系。

二、课程目标与基本要求

1. 课程目标

掌握关于企业如何开展电子商务获得赢利从而生存下去的方式；培养应用电子商务模式解决工作与生活中实际问题的能力；初步具有应用电子商务模式理论的能力；提升电子商务素养，理解并遵守相关法律法规。

2. 基础要求

通过本课程的学习，要求考生比较系统地掌握常见的电子商务模式，包括电子商务模式概述、电子商务模式构建、B2B 电子商务模式、B2C 电子商务模式、C2C 电子商务模式、O2O 电子商务模式、移动电子商务模式等内容。深入理解并掌握常见的电子商务模式构建的基本理论、原理和方法以及 B2B 和 B2C 跨境电子商务模式的相关内容。

三、与本专业其他课程的关系

本课程的先修课程包括电子商务导论、商务模式、网站建设与管理、数据库原理及应用、网页设计与制作、高级程序设计语言、计算机网络等课程。

第二部分 考核内容与考核目标

第一章 电子商务模式概述

一、学习目的与要求

通过本章的学习，要求考生熟悉和理解商务、商务活动、商务模式的定义及其内涵，掌握电子商务模式的定义及其内涵、作用、特征以及未来的电子商务模式，并了解电子商务模式的理论基础以及我国目前的电子商务模式规范。

二、考核知识点与考核目标

（一）电子商务模式的定义及其内涵、作用、特征（重点）

识记：1. 电子商务模式的定义

2. 电子商务模式的作用

理解：1. 电子商务模式的内涵

2. 电子商务模式的特征

（二）电子商务模式的理论基础（次重点）

识记：理论基础内容

理解：1. 核心竞争力

2. 价值链、虚拟价值链与供应链

3. 价值网

应用：1. 网络营销和客户关系管理

2. 交易费用理论

（三）我国的电子商务模式规范（一般）

识记：1. 规范范围

2. 参与电子商务活动的主体

理解：1. 电子商务模式分类

2. 典型的电子商务模式框架

第二章 电子商务模式构建

一、学习目的与要求

随着互联网、移动互联网、物联网、人工智能、云计算、大数据等新兴的信息技术快速发展和应用，现有的电子商务模式受到影响和冲击，许多新的电子商务模式不断涌现并展现出强大的经济效益驱动力。新电子商务模式的出现对电子商务企业冲击相当大，很多电子商务企业因此而退出电子商务市场，新兴的信息技术环境下的电子商务模式研究与设计对电子商务企业显得更为迫切。通过本章学习，要求考生熟悉、理解并掌握电子商务模式构建原则、目标、框架、技术、电子商务管理和技术标准以及电子商务的运营机制构建等内容。

二、考核知识点与考核目标

（一）电子商务模式框架（重点）

- 识记：电子商务模式框架结构体系
理解：1. 电子商务模式的支撑技术
2. 电子商务模式管理标准
应用：电子商务模式运营机制设计
- (二) 电子商务模式支撑技术（次重点）
识记：主要的支撑技术
理解：1. 电子支付技术
2. 大数据技术
3. 人工智能技术
4. 物联网技术
5. 通信与网络技术
- (三) 电子商务模式构建原则、目标、分类（一般）
识记：1. 电子商务模式构建原则
2. 电子商务模式构建目标
理解：电子商务模式分类方式

第三章 B2B 电子商务模式

一、学习目的与要求

通过本章学习，理解和掌握 B2B 电子商务模式的基本内涵、类型、特征、交易理论、模式设计、信用评价体系、安全体系及跨境模式等内容。基于这些内容，使考生能够对 B2B 电子商务模式的交易理论、模式设计、信用评价体系和安全体系等内容进行融合，构成一个全面的、系统性的 B2B 电子商务模式知识体系。

二、考核知识点与考核目标

- (一) B2B 电子商务模式设计（重点）
识记：1. EDI 技术
2. EDI 功能模型
3. EDI 工作原理
理解：1. B2B 交易模式
2. 面向服务的体系架构
应用：1. B2B 模式与企业价值链设计
2. B2B 电子商务系统软、硬件架构设计
- (二) B2B 电子商务模式交易理论、信用评价体系和安全体系（次重点）
识记：1. B2B 交易模式
2. 信用评估体系设计思路
3. 信用评估指标选取原则
4. B2B 电子商务模式的安全性需求
理解：1. B2B 电子商务模式的交易路径

2. 信用评估体系的内容
3. B2B 电子商务模式安全体系架构

应用：1. B2B 电子商务模式的交易流程
2. B2B 企业信用评估指标体系设计
3. B2B 企业信用评估制度体系设计
4. B2B 企业安全体系设计

(三) B2B 电子商务模式的基本内涵、类型、特征以及跨境模式（一般）

识记：1. B2B 电子商务模式的基本概念
2. B2B 电子商务模式的类型
3. B2B 跨境电子商务模式的特点

理解：1. B2B 电子商务模式的发展过程
2. B2B 电子商务模式的特征
3. B2B 跨境电子商务模式的内涵
4. B2B 跨境电子商务模式发展过程

第四章 B2C 电子商务模式

一、学习目的与要求

通过本章学习，理解和掌握 B2C 电子商务模式的基本内涵、类型、特征、交易理论、模式设计、信用评价体系、安全体系及跨境模式等内容。基于这些内容，使考生能够对 B2C 电子商务模式的交易理论、模式设计、架构设计等内容进行融合，构成一个全面的、系统性的 B2C 电子商务模式知识体系。

二、考核知识点与考核目标

(一) B2C 电子商务模式设计（重点）

识记：1. B2C 模式的企业价值链
2. B2C 模式的虚拟价值链
3. 电子服务质量评价
4. B2C 模式的服务质量评价指标体系构建原则
5. B2C 模式的顾客满意度指标体系构建原则
6. B2C 模式的企业电子商务信用评价指标选择原则及体系设计思路
7. B2C 模式的安全问题及应对措施

理解：1. B2C 模式的顾客满意度评价指标体系
2. B2C 模式的企业信用评级指标体系
3. 基于交互性的 B2C 电子商务模式服务质量评价模型

应用：1. B2C 盈利模式设计
2. B2C 运营模式设计
3. B2C 的物流配送模式设计

(二) B2C 电子商务模式交易理论及模式架构设计（次重点）

- 识记：1. B2C 模式的交易成本
2. B2C 交易模式
3. 信用评估指标选取原则
4. B2C 电子商务模式平台子系统及其构成模块
- 理解：1. B2C 电子商务模式的交易流程
2. B2C 电子商务模式的交易成本控制
3. B2C 电子商务模式架构
- 应用：1. B2C 电子商务模式的退换货流程
2. B2C 电子商务模式的投诉管理流程
3. B2C 电子商务模式的客户服务流程
- （三）B2C 电子商务模式的基本内涵、类型、特征以及跨境模式（一般）
- 识记：1. B2C 电子商务模式的基本概念
2. B2C 电子商务模式的类型
3. B2C 跨境电子商务模式的特点
4. B2C 跨境电子商务模式的理论基础
- 理解：1. B2C 电子商务模式的起源和发展过程
2. B2C 电子商务模式的特征
3. B2C 跨境电子商务模式的内涵
4. B2C 跨境电子商务的运营模式和物流配送模式

第五章 C2C 电子商务模式

一、学习目的与要求

通过本章学习，理解和掌握 C2C 电子商务模式的基本内涵、类型、特征、交易理论、模式构建与设计等内容。基于这些内容，使考生能够对 C2C 电子商务模式的交易理论、模式构建、模式设计等内容进行融合，形成一个全面的、系统性的 C2C 电子商务模式知识体系。

二、考核知识点与考核目标

（一）C2C 电子商务模式构建与模式设计（重点）

- 识记：1. C2C 模式物流配送的要求
2. C2C 物流配送企业选择指标
3. C2C 平台评价指标确定原则
4. C2C 模式物流配送评价指标确定原则及选择要求
5. C2C 模式的顾客满意度指标体系构建原则
6. C2C 模式架构设计流程
7. C2C 信息安全体系
- 理解：1. C2C 价值链
2. C2C 评价体系（平台满意度评价体系、物流配送服务质量评价指

标体系、消费者满意度指标体系)

3. C2C 模式消费者满意度评价模型

4. C2C 税收征管模式

5. C2C 模式的信誉机制

6. C2C 模式的信誉模型

应用: 1. C2C 盈利模式设计

2. C2C 运营模式设计

3. C2C 物流配送模式设计

4. C2C 模式的购物流实现

5. C2C 模式店铺结构设计

6. C2C 模式系统管理流程实现

(二) C2C 电子商务模式的交易理论 (次重点)

识记: 1. C2C 模式的交易成本

2. C2C 的交易模式

理解: 1. C2C 电子商务模式的买家交易流程

2. C2C 电子商务模式的卖家交易流程

3. C2C 电子商务模式第三方支付交易流程

(三) C2C 电子商务模式的基本内涵、类型和特征 (一般)

识记: 1. C2C 电子商务模式的基本概念

2. C2C 电子商务模式的类型

理解: 1. C2C 电子商务模式的起源和发展过程

2. C2C 电子商务模式的特征

第六章 O2O 电子商务模式

一、学习目的与要求

通过本章学习,理解和掌握 O2O 电子商务模式的基本内涵、类型、特征、交易理论、模式设计等内容。基于这些内容,使考生能够对 O2O 电子商务模式的交易理论、模式设计等内容进行融合,形成一个全面的、系统性的 O2O 电子商务模式知识体系。

二、考核知识点与考核目标

(一) O2O 电子商务模式构建与模式设计 (重点)

识记: 1. O2O 模式物流配送的类型

2. O2O 物流配送的特点

3. O2O 盈利模式构成要素和基础条件

4. O2O 模式价值链

理解: 1. O2O 模式应用架构

2. O2O 物流配送模式优化方案

3. O2O 物流配送模式对比

应用：1. O2O 盈利模式设计

2. O2O 运营模式设计

3. O2O 模式架构设计

4. O2O 模式价值链设计

（二）O2O 电子商务模式的交易理论（次重点）

识记：1. O2O 模式的交易成本

2. O2O 的交易模式

理解：1. O2O 电子商务模式签约前交易成本

2. O2O 电子商务模式线上签约交易成本

3. O2O 电子商务模式线下交割交易成本

4. O2O 电子商务模式下降低交易成本的思路

（三）O2O 电子商务模式的基本内涵、类型和特征（一般）

识记：1. O2O 电子商务模式的基本概念

2. O2O 电子商务模式的类型

理解：1. O2O 电子商务模式的起源和发展过程

2. O2O 电子商务模式的特征

第七章 移动商务模式

一、学习目的与要求

通过本章学习，理解和掌握移动电子商务模式的基本内涵、类型、理论基础、模式框架等内容。基于这些内容，使考生能够对移动电子商务模式的理论基础、模式框架等内容进行融合，形成一个全面的、系统性的移动电子商务模式知识体系。

二、考核知识点与考核目标

（一）移动电子商务模式构建与模式设计（重点）

识记：1. 移动商务的概念

2. 移动支付的概念、类型及特点

3. 移动商务盈利模式构成要素

4. 我国移动商务运营模式发展对策

理解：1. 移动商务价值链模型

2. 移动支付关键安全技术

3. 移动商务物流配送优化

应用：1. 移动商务盈利模式设计

2. 移动商务运营模式设计

3. 移动商务模式架构设计

4. 移动商务模式价值链设计

5. 移动商务物流配送模式设计

(二) 移动电子商务模式的理论基础（次重点）

识记：移动网络营销理论

理解：1. 移动电子商务模式客户关系管理理论

2. 移动电子商务模式价值链理论

(三) 移动电子商务模式的基本内涵和类型（一般）

识记：1. 移动电子商务模式的基本概念

2. 移动电子商务模式的类型

理解：移动电子商务模式的起源和发展过程

第三部分 有关说明与实施要求

一、考核的能力层次表述

本大纲在考核目标中，按照“识记”“理解”“应用”三个能力层次规定其应达到的能力层次要求。各能力层次为递进等级关系，后者必须建立在前者的基础上，其含义是：

识记：能知道有关的名词、概念、知识的含义，并能正确认识和表述，是低层次的要求。

理解：在识记的基础上，能全面把握基本概念、基本原理、基本方法，能掌握有关概念、原理、方法的区别与联系，是较高层次的要求。

应用：在理解的基础上，能运用基本概念、基本原理、基本方法联系学过的多个知识点分析和解决有关的理论问题和实际问题，是最高层次的要求。

二、教材

1. 指定教材

电子商务模式设计，龙陈锋，湖南科学技术出版社，2019 年版

2. 参考教材

移动商务模式设计，洪涛，经济管理出版社，2017 年版

三、自学方法指导

1. 在开始阅读指定教材某一章之前，先翻阅大纲中有关这一章的考核知识点及对知识点的能力层次要求和考核目标，以便在阅读教材时做到心中有数，有的放矢。

2. 阅读教材时，要逐段细读，逐句推敲，集中精力，吃透每一个知识点，对基本概念必须深刻理解，对基本理论必须彻底弄清，对基本方法必须牢固掌握。

3. 在自学过程中，既要思考问题，也要做好阅读笔记，把教材中的基本概念、原理、方法等加以整理，这可从中加深对问题的认知、理解和记忆，以利于突出重点，并涵盖整个内容，可以不断提高自学能力。

4. 完成书后作业和适当的辅导练习是理解、消化和巩固所学知识，培养分析

问题、解决问题及提高能力的重要环节，在做练习之前，应认真阅读教材，按考核目标所要求的不同层次，掌握教材内容，在练习过程中对所学知识进行合理的回顾与发挥，注重理论联系实际和具体问题具体分析，解题时应注意培养逻辑性，针对问题围绕相关知识点进行层次（步骤）分明的论述或推导，明确各层次（步骤）间的逻辑关系。

四、对社会助学的要求

1. 应熟知考试大纲对课程提出的总要求和各章的知识点。
2. 应掌握各知识点要求达到的能力层次，并深刻理解对各知识点的考核目标。
3. 辅导时，应以考试大纲为依据，指定的教材为基础，不要随意增删内容，以免与大纲脱节。
4. 辅导时，应对学习方法进行指导，宜提倡“认真阅读教材，刻苦钻研教材，主动争取帮助，依靠自己学通”的方法。
5. 辅导时，要注意突出重点，对考生提出的问题，不要有问即答，要积极启发引导。
6. 注意对考生能力的培养，特别是自学能力的培养，要引导考生逐步学会独立学习，在自学过程中善于提出问题，分析问题，做出判断，解决问题。
7. 要使考生了解试题的难易与能力层次高低两者不完全是一回事，在各个能力层次中会存在着不同难度的试题。
8. 助学学时：本课程共 2 学分，建议总课时 36 学时，其中助学课时分配如下：

章 次	内 容	学 时
第一章	电子商务模式概述	4
第二章	电子商务模式构建	2
第三章	B2B 电子商务模式	6
第四章	B2C 电子商务模式	6
第五章	C2C 电子商务模式	6
第六章	O2O 电子商务模式	6
第七章	移动商务模式	6
合 计		36

五、关于命题考试的若干规定

1. 本大纲各章所提到的内容和考核目标都是考试内容。试题覆盖到章，适当突出重点。
2. 试卷中对不同能力层次的试题比例大致是：“识记”为 30%、“理解”为 40%、“应用”为 30%。

3. 试题难易程度应合理：容易、中等、难比例为 3：4：3。
4. 每份试卷中，各类考核点所占比例约为：重点占 60%，次重点占 30%，一般占 10%。
5. 试题类型一般分为：单项选择题、填空题、名词解释题、简答题、论述题。
6. 考试采用闭卷笔试，考试时间 150 分钟，采用百分制评分，60 分合格。

六、题型示例（样题）

一、单项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 交易成本最初是由诺贝尔经济学奖得主、美国芝加哥大学著名经济学教授于 1937 年提出的，这位教授是

A. 阿比吉特·班纳吉 B. 保罗·罗默 C. 罗伯特·希勒 D. 罗纳德·科斯

二、填空题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 所谓核心竞争力是指能够为企业带来比较竞争优势的资源以及_____方式。
2. 供应链是一个包含供应商、制造商、运输商、零售商以及_____等多个主体的系统。

三、名词解释题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 商务模式
2. 移动商务模式

四、简答题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 商务模式参考模型构成要素主要有哪九个部分？
2. 电子商务模式主要包括哪五个方面的内容？

五、论述题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 试述电子商务模式的主要支撑技术。
2. 试述 B2B 模式与企业价值链如何设计。