

项目 4 C2C 交易

项目描述

李莉在网上开店的过程中,认识了一些同行,在与同行交流的过程中,她发现自己对网店的一些经营规则和装饰方法一无所知。为了使她的网店能够吸引到更多的顾客,请你对她进行一些网店开设与经营方面知识的普及。

项目目标

- 掌握利用 FrontPage 建立网站、创建表单网页。
- 掌握淘宝网上购买商品。
- 掌握淘宝网上开店并发布商品。

4.1 背景知识

1. FrontPage 2003 简介

FrontPage 2003 是 Microsoft 公司开发研制的办公自动化软件之一,专门用于网页设计与网站管理,是一个所见即所得的网页制作工具,可编写代码也可使用工具完成网页设计,并嵌入预览网页功能。

2. C2C 电子商务

C2C(Consumer to Consumer)实际是电子商务的专业用语,是消费者个人与个人之间的电子商务,通常简称为 C2C。C2C 领域现已形成了四足鼎立之势:淘宝、易趣、拍拍、有啊。

3. C2C 电子商务的特点

C2C 电子商务无形中增大了买卖双方的经济效益,这种模式为消费者提供了便利与实惠,迅速成为电子商务普及与发展的重要环节,具有广泛的市场前景与发展潜力。在 C2C 网站中,国际上发展较好的 C2C 网站主要有 e Bay,在中国有淘宝网、易趣网等。

4. C2C 电子商务的吸引力

从理论上来说,C2C 电子商务是能够体现互联网的精神和优势的,数量巨大、地域不同、时间不一致的买方和同样规模的卖方通过一个平台找到合适的对家进行交易,在传统领域实现这样大规模的工程几乎是不可能实现的。同传统的二手市场相比,它不再受到时间和空间的限

制,节约了大量的市场沟通成本,其吸引力是显而易见的。

从实际操作来说,C2C 电子商务具有两方面的可操作性。首先,C2C 电子商务能够为用户带来真正的实惠。C2C 电子商务不同于传统的消费交易方式,过去,卖方往往具有决定商品价格的绝对权力,而消费者的议价空间非常有限;电子商务网站的出现,使得消费者可以通过消费者之间相互竞价,最终决定价格。其次,C2C 电子商务能够吸引用户,打折永远是吸引消费者的制胜良方。对于有明确目标的消费者,他们会受到利益的驱动而频繁光顾 C2C 电子商务交易平台;而那些没有明确目标的消费者,他们会为了享受购物过程中的乐趣而流连于 C2C 电子商务。

在 C2C 网站方面,要做到一切为客户考虑。从首页风格、功能、网站里的活动以及宣传广告等都要考虑到客户的接受能力,在了解国情的基础上进行大胆的创新,比如:淘宝网虽然对普通会员免费,但它陆续开发和提供了旺铺推广、消保联盟等有偿服务,还有淘宝旺旺的开发以及支付宝等,正是因为其在不断了解客户需求的基础上站在客户的角度思考问题,同时提供更到位、更有吸引力的服务,才使其占据了今天国内 C2C 电子商务巨头的地位。

5. C2C 电子商务的前景

随着 Internet 的迅速发展,在线支付在 C2C 电子商务领域内得到了广泛的应用。第三方支付平台,目前的银联支付、支付宝、财付通、网易在线等将使商家能够更好地控制交易风险,使消费者权益得到保障,客观评估交易双方的信用度,同时也能使其本身获得等多的盈利。

收取服务费是 C2C 电子商务发展的一个趋势。C2C 电子商务“收费时代”的到来只是时间问题,虽然许多 C2C 电子商务网站都承诺注册用户终身免费,但并不意味着各个网站不在其他方面收费。目前各大 C2C 电子商务网站都在为赢利苦苦等待,只是一直没有找到合适的时机提出收取服务费。

4.2 项目实施

4.2.1 网页制作初阶

[实训目的]

- 认识 Microsoft Office FrontPage 2003。
- 掌握利用 FrontPage 2003 制作表单网页。

[实训环境]

安装 FrontPage 2003 的电脑一台。

[实训内容]

- (1) 建立网站。
- (2) 建立表单网页。
- (3) 生成数据库。
- (4) 设置 IIS。

[实训步骤]

步骤一:启动 Microsoft Office FrontPage 2003。

单击“开始”→“所有程序”→“Microsoft Office FrontPage 2003”，启动 FrontPage 2003，如图 4-1 所示。

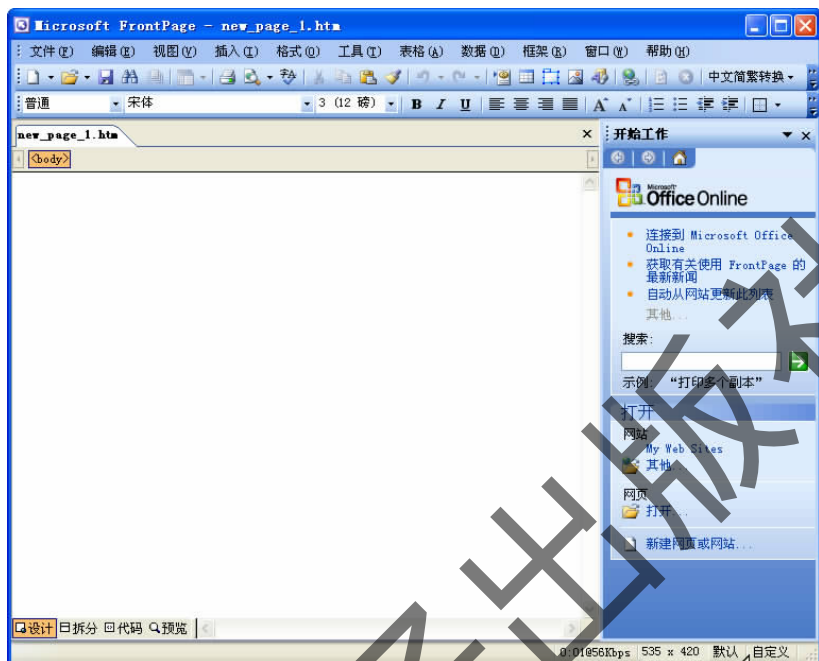


图 4-1 启动 Microsoft Office FrontPage 2003

步骤二：选择“文件”→“新建(N)…”命令，然后选择“新建”面板中的“由一个网页组成的网站…”命令，如图 4-2 所示。

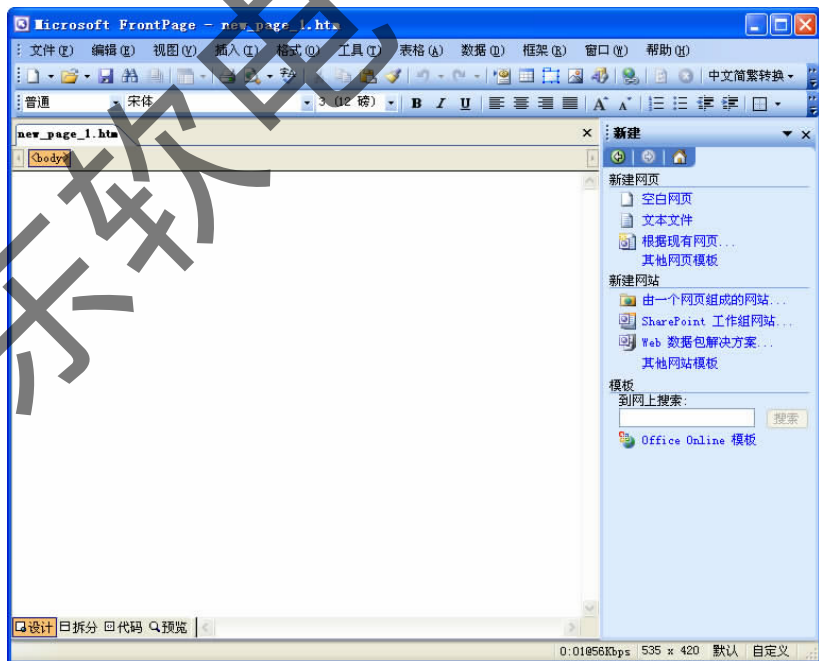


图 4-2 新建“网站”

步骤三：弹出的“网站模板”对话框，如图 4-3 所示。在“常规”选项卡中选择“只有一个网页

的网站”,在“选项|指定新网站的位置:”中指定网站的位置。

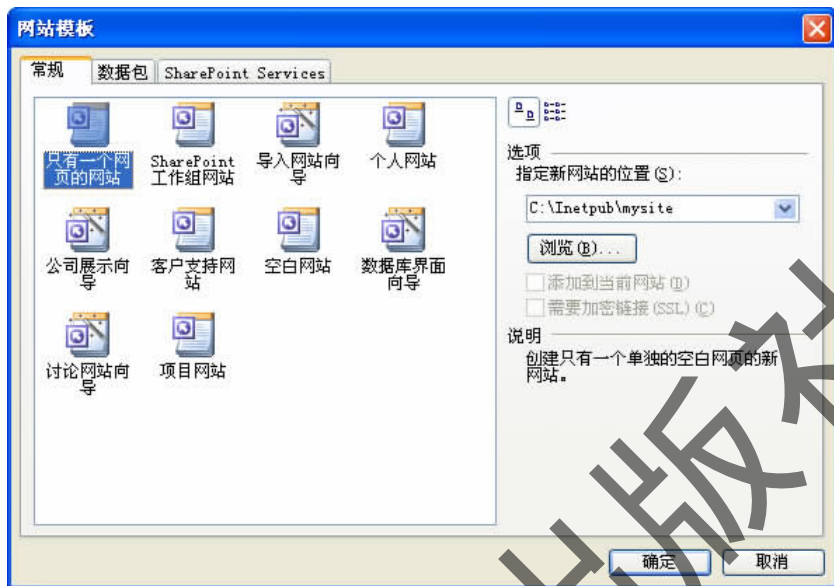


图 4-3 “网站模板”对话框

步骤四:单击“确定”按钮,得到效果如图 4-4 所示。

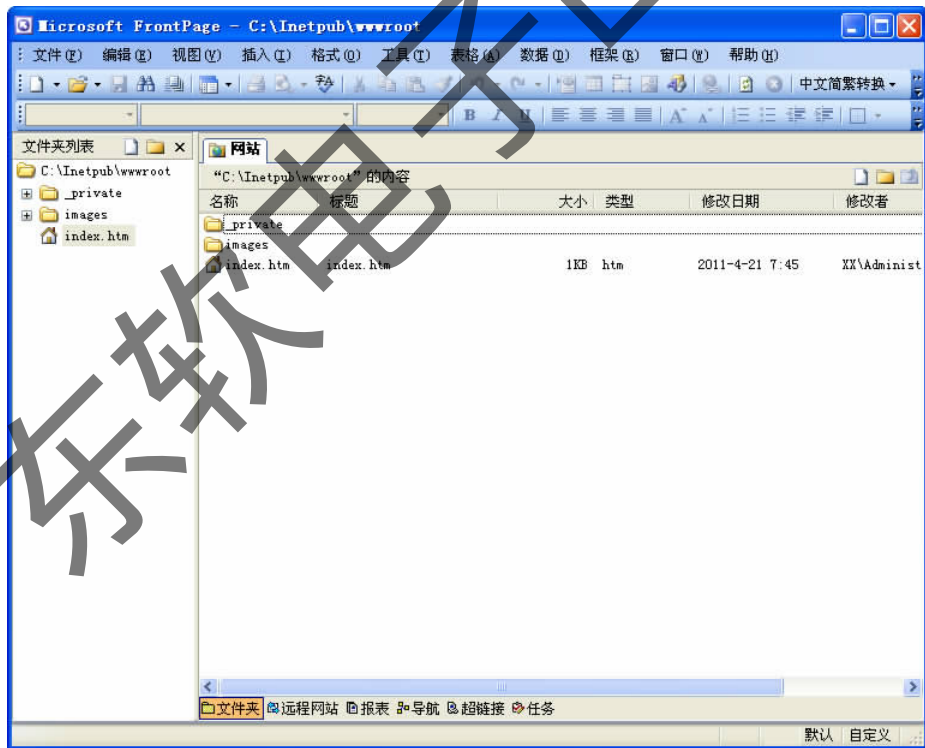


图 4-4 “网站”效果

步骤五:双击“文件夹列表”中的“index.htm”,打开网页“index.htm”,如图 4-5 所示。

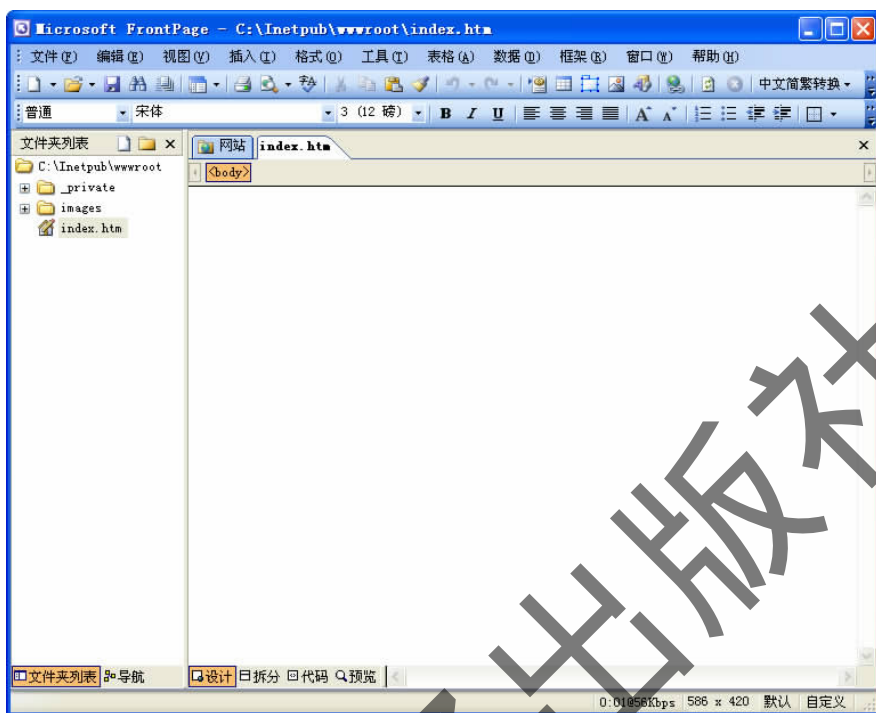


图 4-5 打开主页“index.htm”

步骤六:在“index.htm”页面中输入文字“网上调查问卷”,然后选择“插入”→“表单”→“表单”命令,在网页中插入一个表单,如图 4-6 所示,效果如图 4-7 所示。

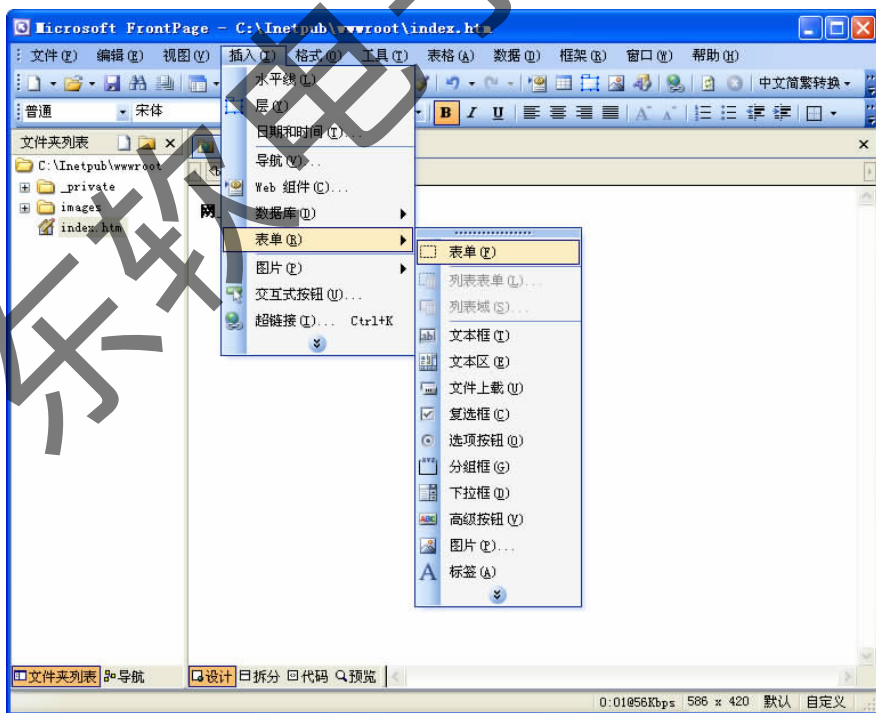


图 4-6 插入表单

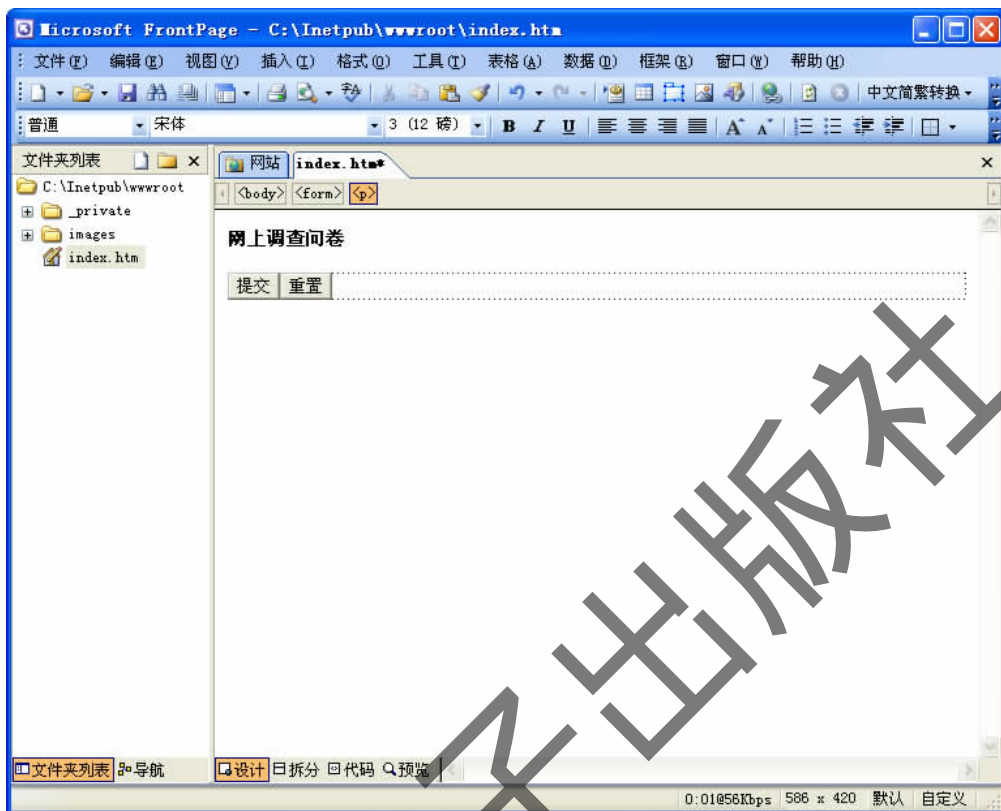


图 4-7 插入表单效果

步骤七:在表单中输入如图 4-8 所示的文字。

网上调查问卷

您的姓名:

性别:

感兴趣的专业:

感兴趣的就业领域:

留言:

提交 重置

图 4-8 表单文字

步骤八:将鼠标定位在“您的姓名:”后,选择“插入”→“表单”→“文本框”命令,在网页中插入一个文本框,如图 4-9 所示。

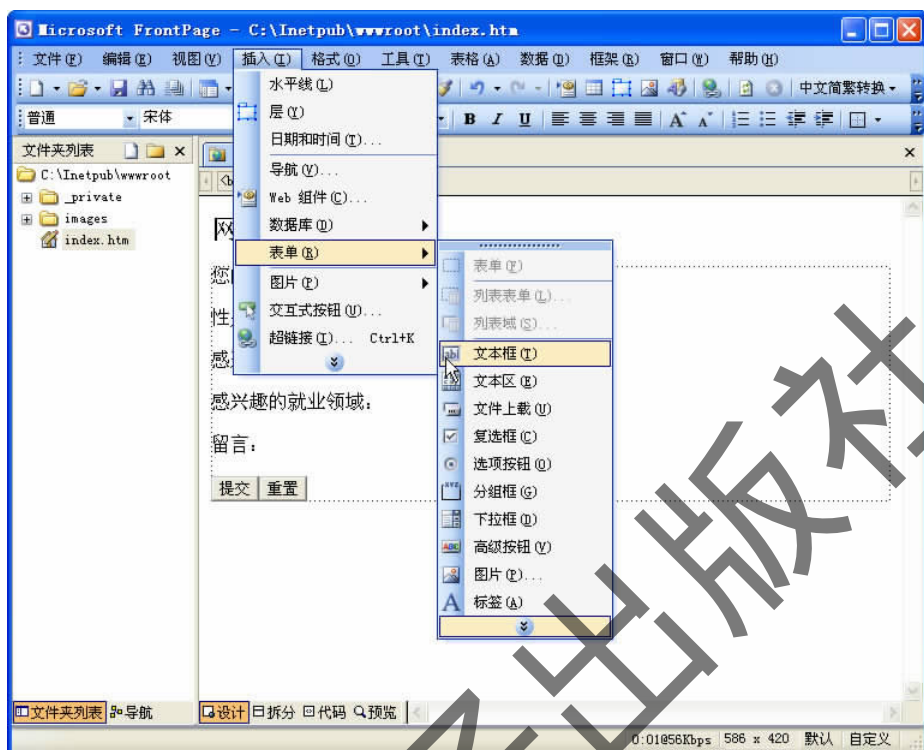


图 4-9 插入文本框

步骤九:在“文本框”上右击,选择“表单域属性”命令,如图 4-10 所示,弹出“文本框属性”对话框,如图 4-11 所示,单击“确定”按钮。

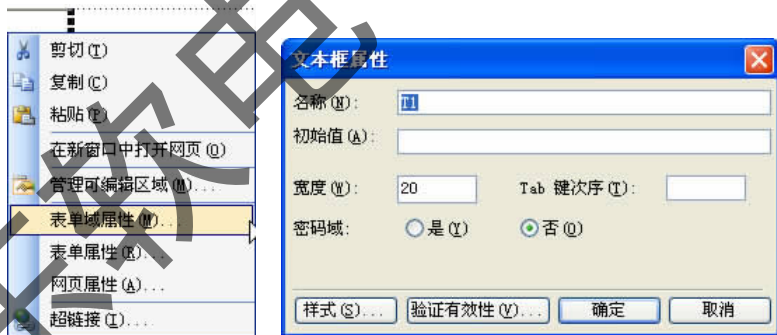


图 4-10 表单域属性

图 4-11 “文本框属性”对话框

步骤十:将鼠标定位在“性别:”后,选择“插入”→“表单”→“选项按钮”命令,在网页中插入一个单选按钮,在单选按钮后输入文字“男”,再插入一个单选按钮,在其后输入文字“女”,效果如图 4-12 所示。

网上调查问卷

您的姓名:

性别: 男 女

感兴趣的专业:

感兴趣的就业领域:

留言:

图 4-12 在“性别:”后插入选项按钮

步骤十一:在“选项按钮”上右击,选择“表单域属性”命令,弹出“选项按钮属性”对话框,如图 4-13 所示,在“初始状态:”中选择“未选中”选项按钮,单击“确定”按钮。

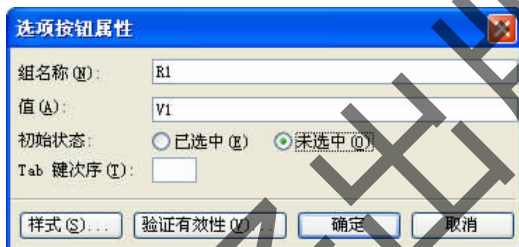


图 4-13 “选项按钮属性”对话框

步骤十二:将鼠标定位在“感兴趣的专业:”后,选择“插入”→“表单”→“复选框”命令,在网页中插入一个复选框,在该复选框后输入文字“电子商务专业”,再依次插入三个复选框,分别在后面输入文字“物流管理专业”“会计电算化专业”“金融管理与实务专业”,如图 4-14 所示。

网上调查问卷

您的姓名:

性别: 男 女

感兴趣的专业: 电子商务专业 物流管理专业 会计电算化专业 金融管理与实务专业

感兴趣的就业领域:

留言:

图 4-14 在“感兴趣的专业:”后插入复选框

步骤十三:在“复选框”上右击,选择“表单域属性”命令,弹出“复选框属性”对话框,如图 4-15 所示,在“初始状态:”中选择“未选中”选项按钮,单击“确定”按钮。

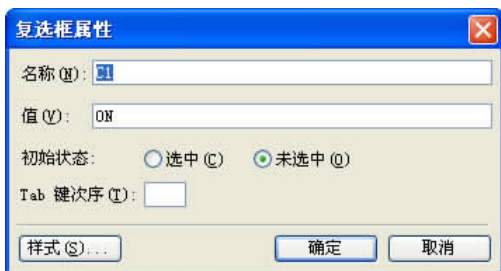


图 4-15 “复选框属性”对话框

步骤十四:将鼠标定位在“感兴趣的就业领域:”后,选择“插入”→“表单”→“选项按钮”命令,在网页中插入一个单选按钮,在单选按钮后输入文字“金融界”,再依次插入四个单选按钮,在其后分别输入文字“政府机关”“事业单位”“物流管理”“IT产业”,效果如图 4-16 所示。

网上调查问卷

您的姓名:

性别: 男 女

感兴趣的专业: 电子商务专业 物流管理专业 会计电算化专业 金融管理与实务专业

感兴趣的就业领域: 金融界 政府机关 事业单位 物流管理 IT产业

留言:

图 4-16 在“感兴趣的就业领域:”后插入选项按钮

步骤十五:在“选项按钮”上右击,选择“表单域属性”命令,弹出“选项按钮属性”对话框,如图 4-12 所示,在“初始状态:”中选择“未选中”选项按钮,单击“确定”按钮。

步骤十六:将鼠标定位在“留言:”后,选择“插入”→“表单”→“文本区”命令,在网页中插入一个文本区,如图 4-17 所示。

网上调查问卷

您的姓名:

性别: 男 女

感兴趣的专业: 电子商务专业 物流管理专业 会计电算化专业 金融管理与实务专业

感兴趣的就业领域: 金融界 政府机关 事业单位 物流管理 IT产业

留言:

图 4-17 插入文本区

步骤十七:在“文本区”上右击,选择“表单域属性”命令,弹出“文本区属性”对话框,如图 4-18 所示,单击“确定”按钮。



图 4-18 “文本区属性”对话框

步骤十八:选择“文件”→“另存为”命令,在“另存为”对话框中“保存类型”选择“ASP 文件”,如图 4-19 所示,单击“保存”按钮,完成保存。

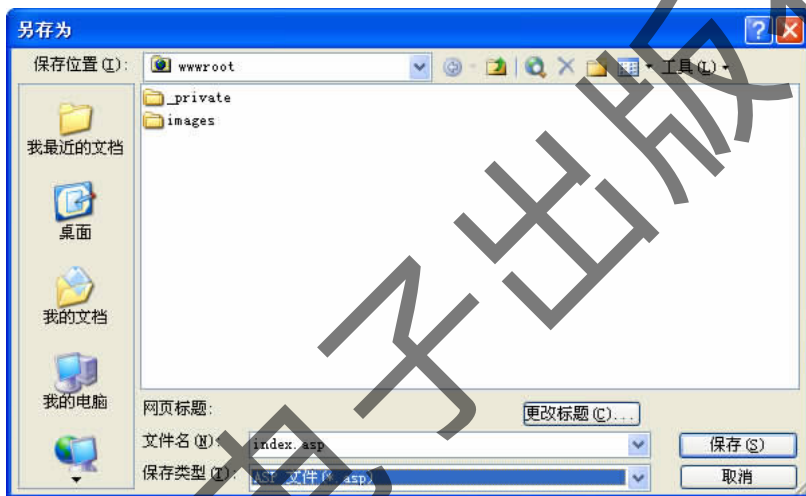


图 4-19 “另存为”对话框

步骤十九:在表单上右击,选择“表单属性”命令,弹出“表单属性”对话框,选择“发送到数据库”选项按钮,如图 4-20 所示。

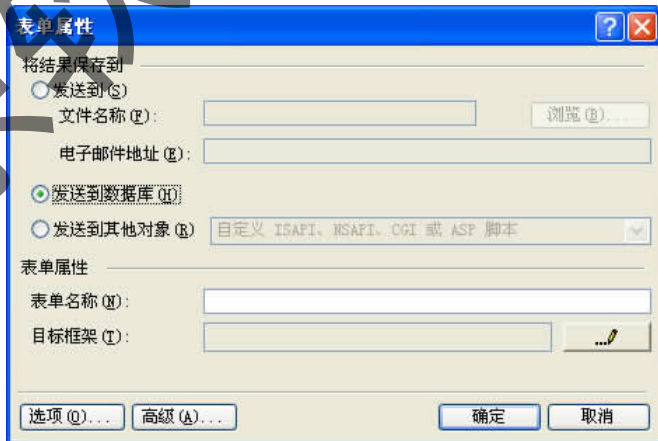


图 4-20 “表单属性”对话框

步骤二十:单击“表单属性”中的“选项”按钮,弹出“将结果保存到数据库的选项”对话框,如图 4-21 所示。

步骤二十一:单击“将结果保存到数据库的选项”对话框中的“创建数据库”按钮,弹出对话框,如图 4-22 所示。

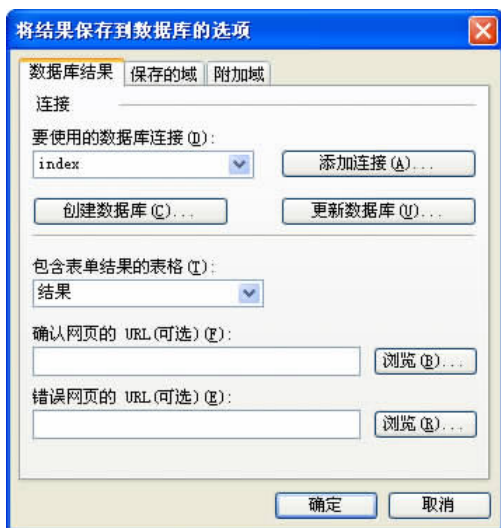


图 4-21 “将结果保存到数据库的选项”对话框

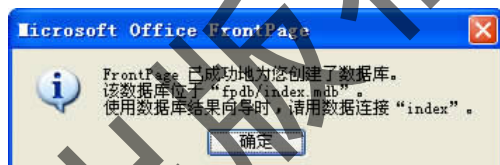


图 4-22 创建数据库

步骤二十二:连续单击“确定”按钮,数据库创建完成,在站点中会自动生成一个存放数据库文件的文件夹“fpdb”,如图 4-23 所示。

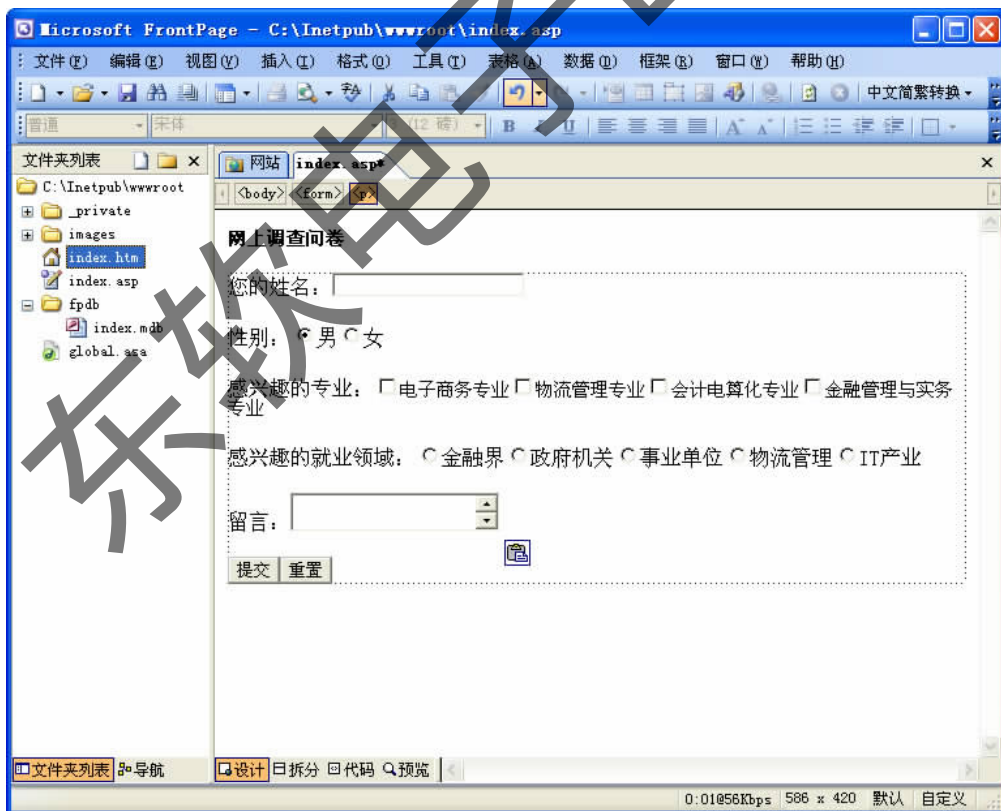


图 4-23 数据库文件夹

步骤二十三:单击“开始”→“设置”→“控制面板”,打开控制面板窗口,如图 4-24 所示。

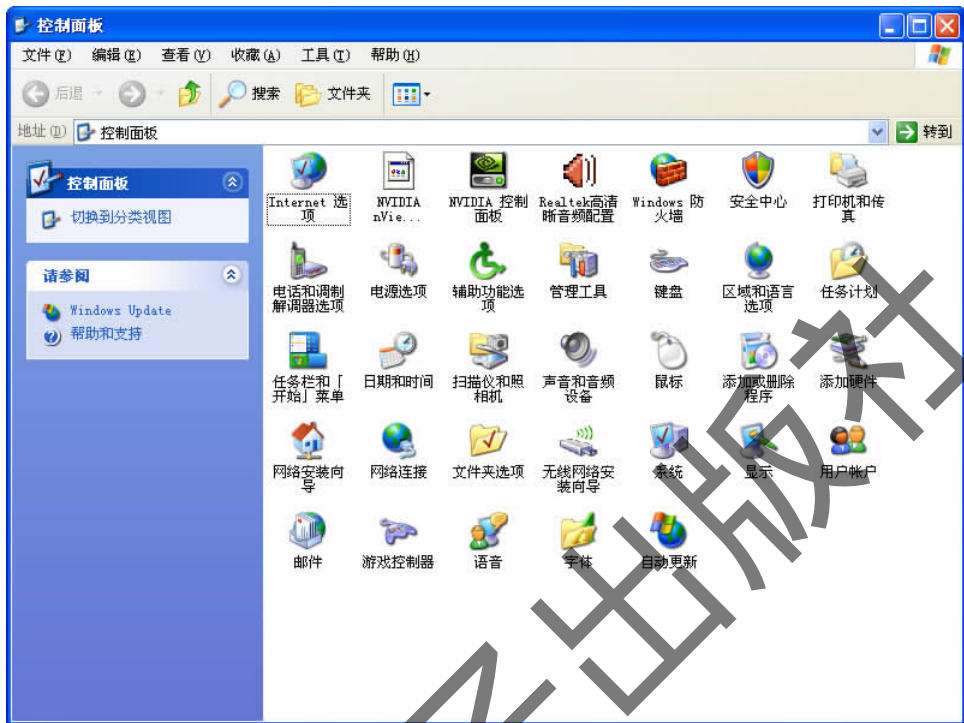


图 4-24 “控制面板”窗口

步骤二十四:双击“管理工具”图标,打开“管理工具”窗口,如图 4-25 所示。

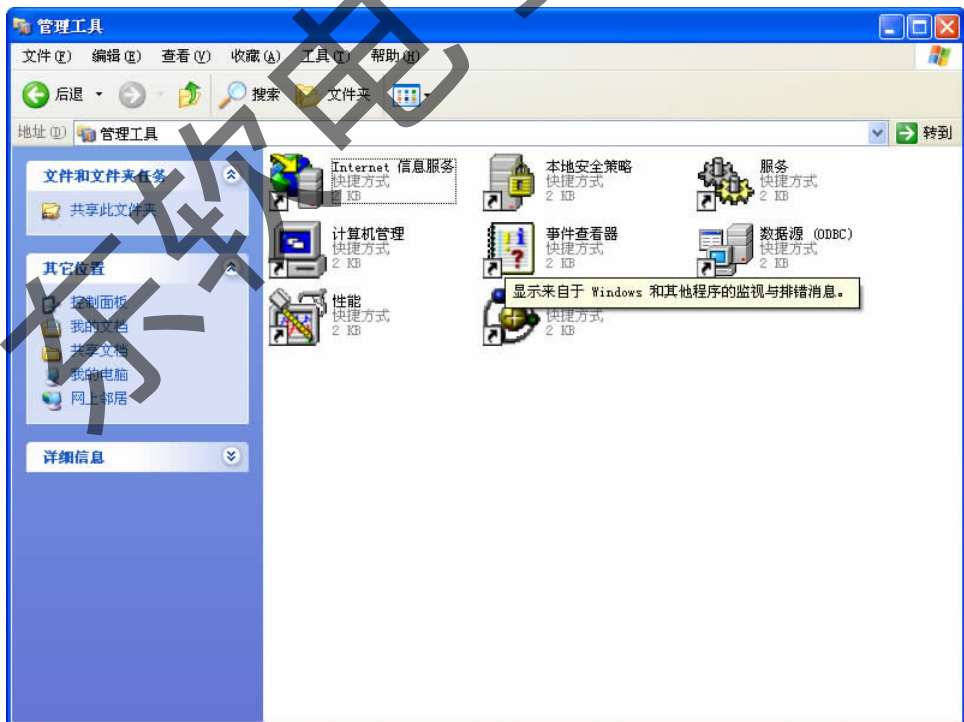


图 4-25 “管理工具”窗口

步骤二十五: 双击“Internet 信息服务”图标, 打开“Internet 信息服务”窗口, 如图 4-26 所示。

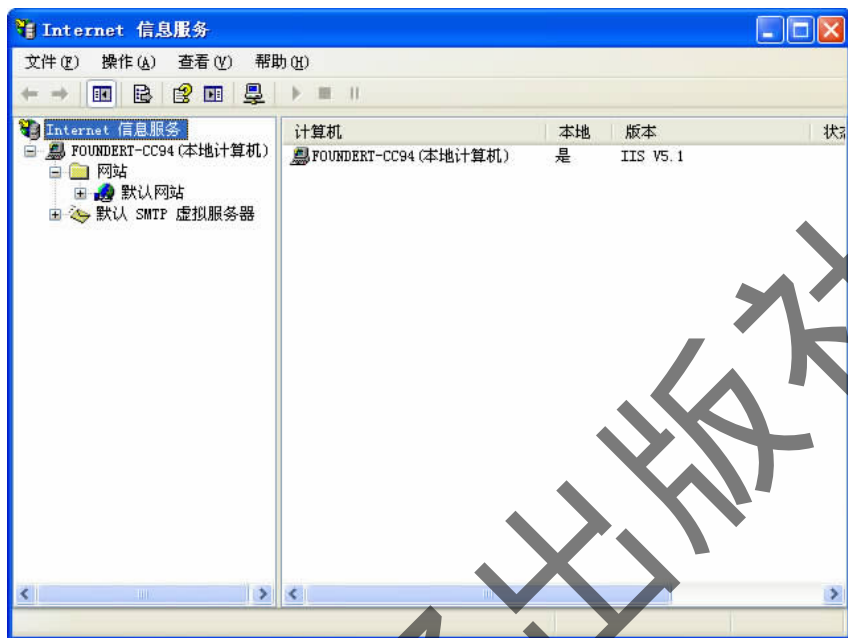


图 4-26 “Internet 信息服务”窗口

步骤二十六: 在“Internet 信息服务”左侧列表的“默认网站”上右击, 选择“属性”命令, 如图 4-27 所示。

步骤二十七: 弹出“默认网站 属性”对话框, 在“网站”选项卡中设置“IP 地址:”, 如图 4-28 所示。

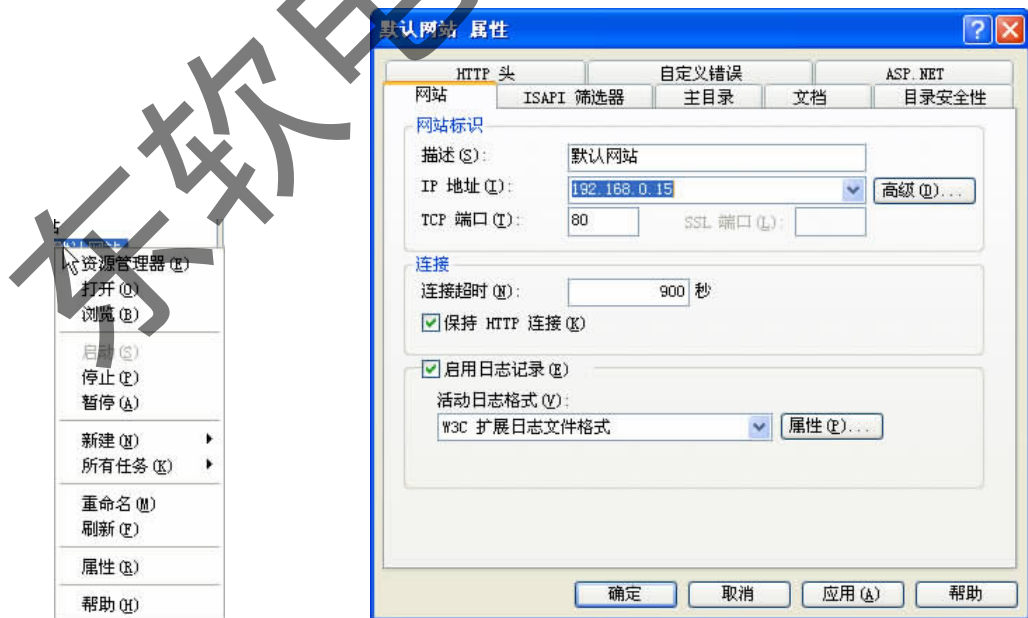


图 4-27 选择“默认网站”→“属性”

图 4-28 设置“IP 地址:”

步骤二十八: 选择“主目录”选项卡, 设置“本地路径:”, 如图 4-29 所示。



图 4-29 设置“本地路径。”

步骤二十九:选择“文档”选项卡,在“启用默认文档”中选择“index.asp”,并且将“index.asp”放在第一的位置,如图 4-30 所示。

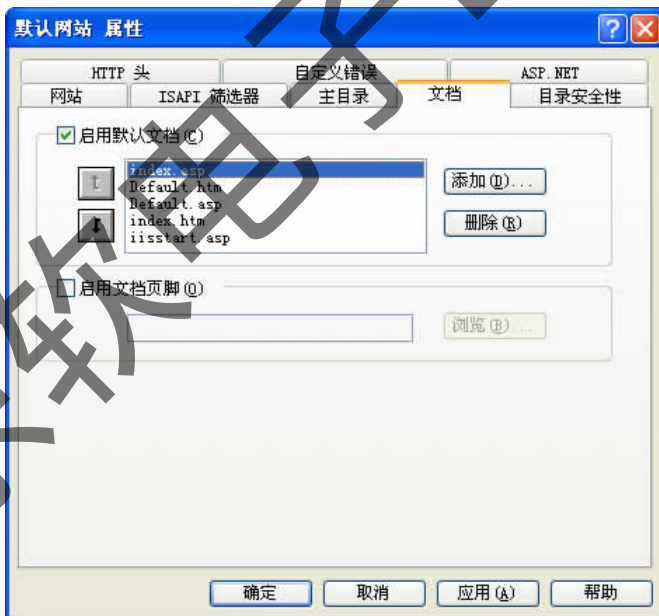


图 4-30 设置默认文档

步骤三十:单击“确定”按钮,完成设置。打开 IE 浏览器,在地址栏中输入“http://192.168.0.15”,即可在线提交调查问卷。

4.2.2 淘宝网上购物

[实训目的]

- 了解网上商店的结构特点。
- 掌握网上购物的运作环节。
- 体验网上购物的特点和问题。

[实训环境]

能够连接到 Internet 的计算机。

[实训内容]

- (1) 登录淘宝网,注册成为其会员。
- (2) 在网站中搜索特定商品。
- (3) 购买商品。

[实训步骤]

步骤一:登录淘宝网(www.taobao.com),将计算机连接到 Internet 后,启动浏览器并在地址栏输入地址 http://www.taobao.com,进入“淘宝网”网站,主页如图 4-31 所示。



图 4-31 “淘宝网”主页

步骤二:注册成为会员。由于网上购物须安全支付的问题,所以顾客在进入第一步就要注册。点击“免费注册”按钮,进入会员注册页面,如图 4-32 所示。

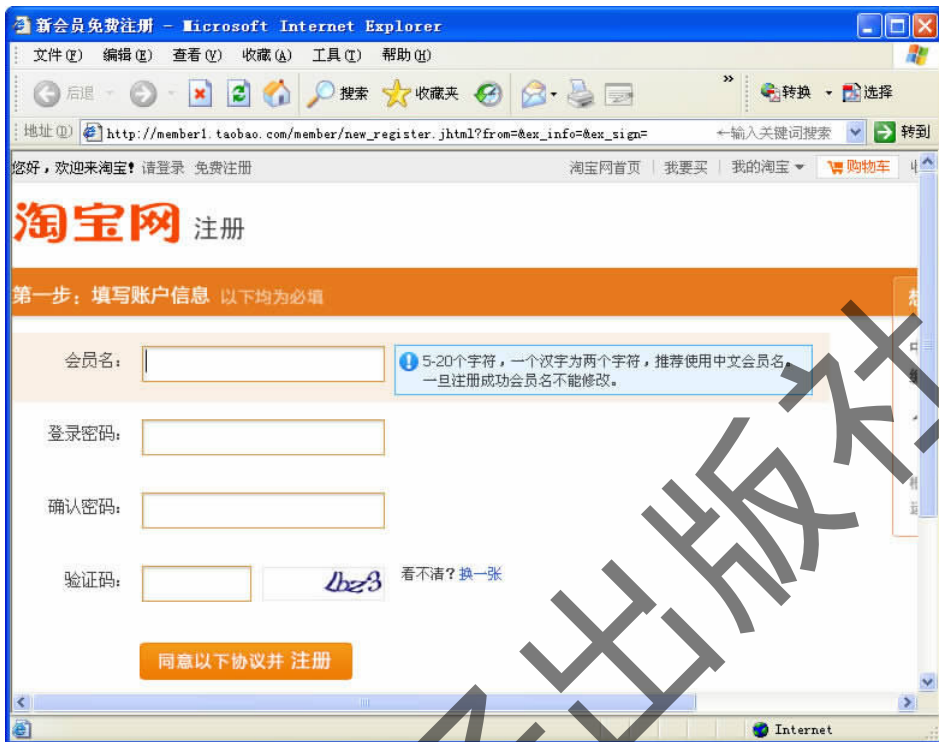


图 4-32 会员注册页面

步骤三: 填写注册信息。填写自己拟定的会员名和密码, 如图 4-33 所示。

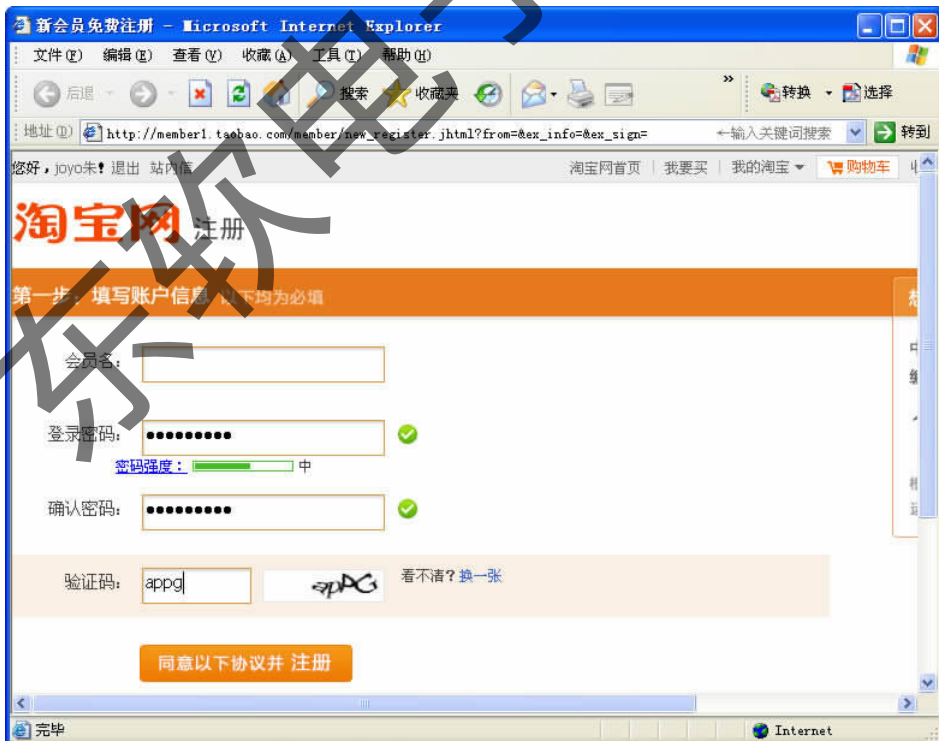


图 4-33 填写注册信息

步骤四:完成注册。单击“同意以下协议并注册”按钮,即可完成注册。之后会弹出“验证账户信息”页面,如图4-34所示。

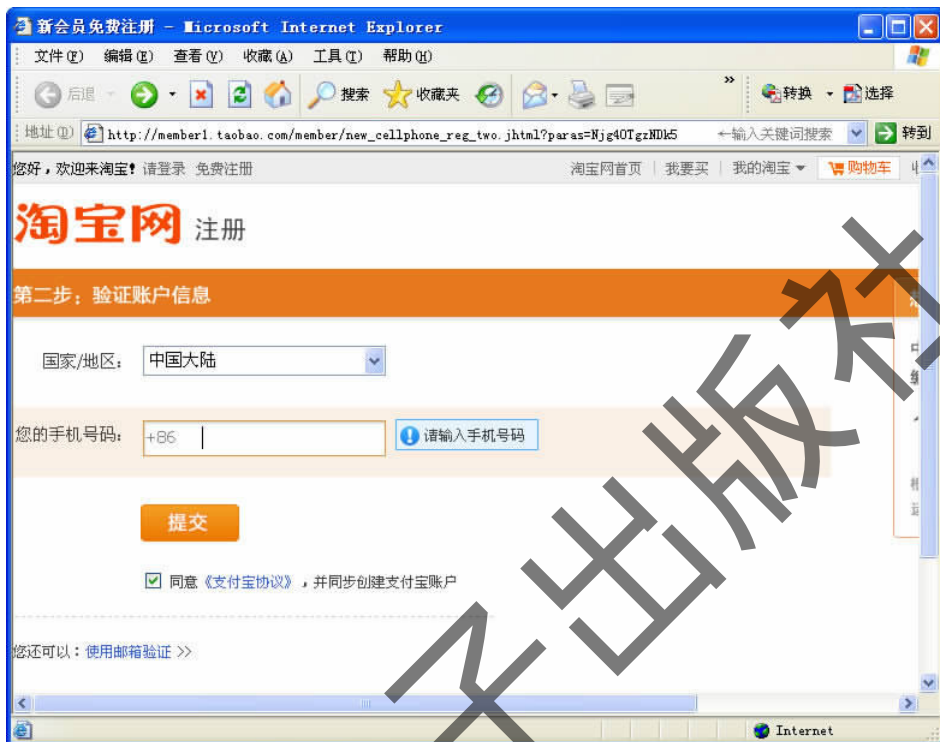


图 4-34 “验证账户信息”页面

步骤五:输入校验码。在“验证账户信息”页面中输入手机号码,单击“提交”按钮,网站会向该手机号码发送免费的校验码短信,在如图4-35的页面中输入此校验码,单击“验证”按钮,完成注册,进入注册成功页面,如图4-36所示。



图 4-35 输入手机校验码

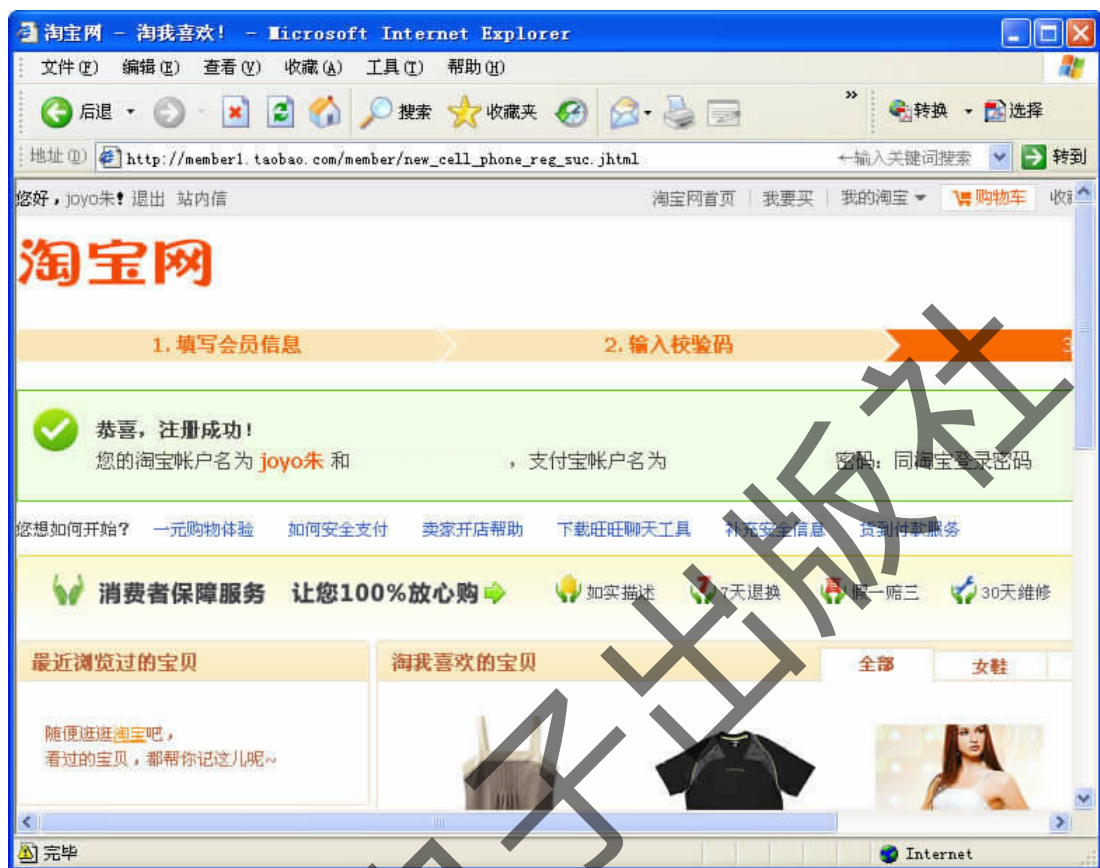


图 4-36 注册成功

步骤六: 选购商品。点击“淘宝网首页”回到如图 4-31 所示的购物主页, 在商城中进行商品的选择、采购。如果已经明确要购买何种商品, 则可直接在搜索中选择类别, 指定商品名称直接搜索商品, 如图 4-37 所示。如果对所购商品并不清楚, 则可通过“商品分类”链接进入到相应的商品柜台中进行选购。比较两种选购方法, 不难发现, 前者是对明确目标商品的客户, 所需购物时间较短, 后者相对而言需要时间较长(本例以购买“明基鼠标”为例)。如图 4-38 所示。



图 4-37 搜索栏

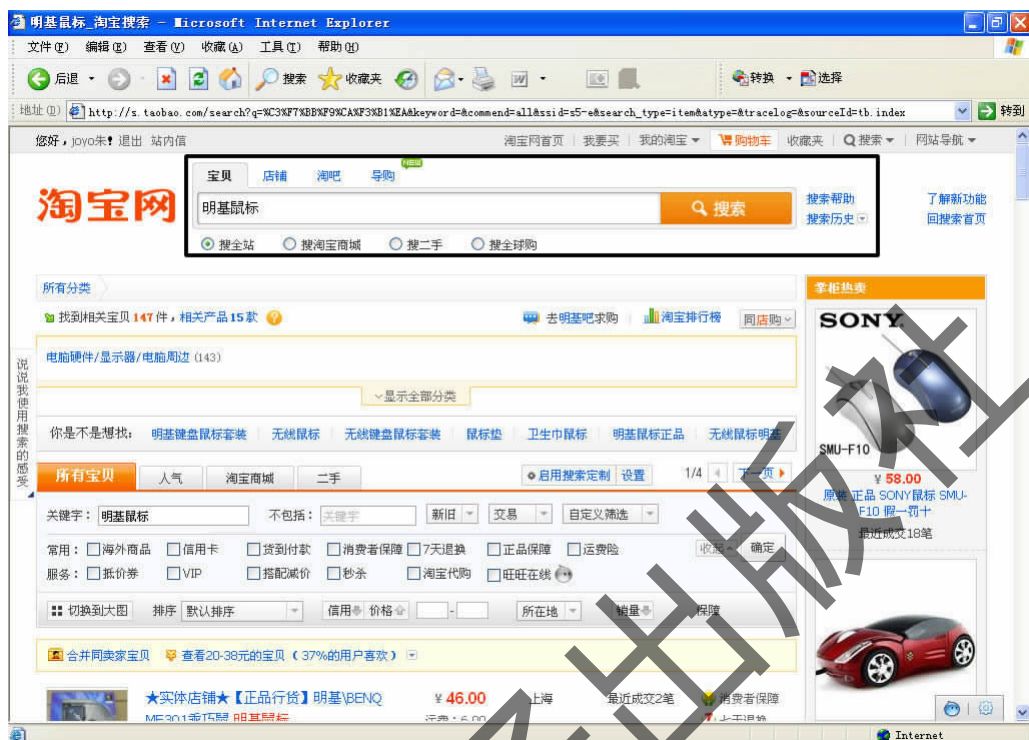


图 4-38 搜索商品界面

步骤七:查看商品基本信息。找到预购商品,点击商品名称,就会进入如图 4-39 所示的页面。页面上列有该商品的详细介绍、附带图片、商品简介、商家的特别提示和配送与售后服务的信息,如图 4-39 所示。



图 4-39 商品信息介绍

步骤八:与商家联系。点击商品基本信息页面上的“和我联系”按钮,如图 4-40 所示,可以与商家联系,进一步了解商品的信息,如图 4-41 所示。



图 4-40 “和我联系”按钮

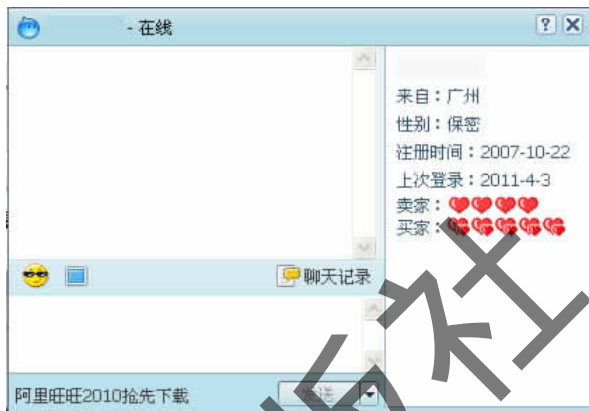


图 4-41 与商家在线联系页面

步骤九:购物。如果决定购买该商品,在商品信息介绍页面中输入购买数量,选择“立刻购买”或“加入购物车”,如图 4-42 所示。点击“立刻购买”,即进入结账页面,如图 4-43 所示;点击“加入购物车”,即将该商品放入购物车,如图 4-44 所示,然后可以继续浏览其他商品。



图 4-42 确认购买数量

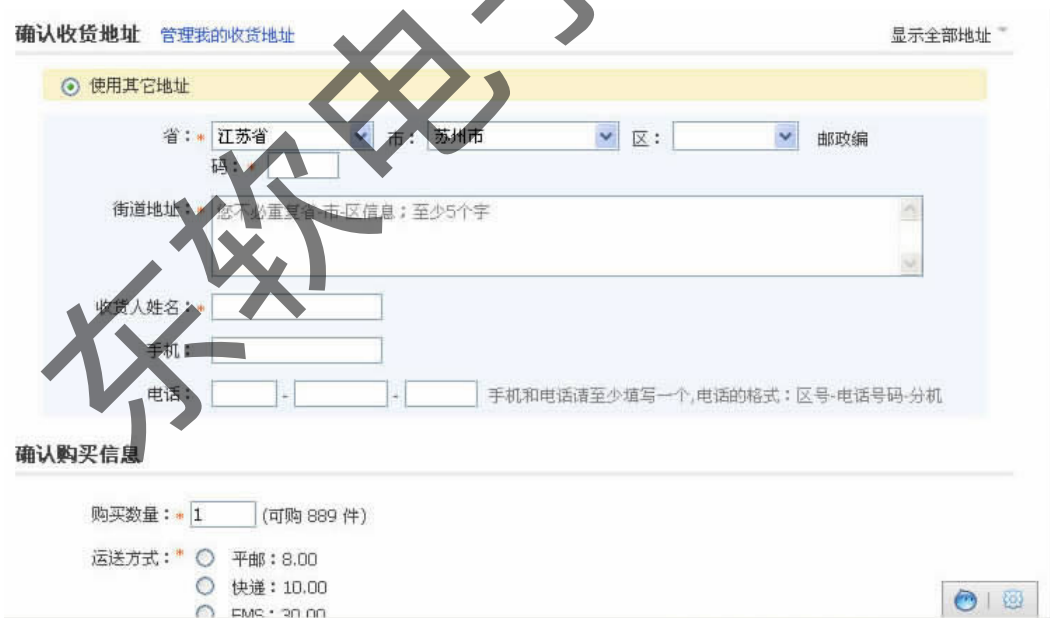


图 4-43 购买页面



图 4-44 加入购物车

购物车页面显示了订购的商品名称和数量等信息,也可以通过它对采购的东西进行最后确定。在其他的购物系统中,“购物车”可能被称为“购物篮”或“订购清单”,但是功能和作用是一样的。在购物过程中,可点击“查看购物车”链接进入该页面,进行查询和修改。如对某一商品要放弃购买,可点击“删除”按钮,则该商品信息就会从购物车页面中消失。还可直接修改某一商品的购买数量。此时如果顾客想继续采购其他商品,则可点击“继续购物”链接,此时系统暂不结账,回到购物页面中。顾客要进行结账操作,只需点击“结算中心”链接即可。

步骤十:填写订单。进入订单信息页面,如图 4-43 所示,要求用户填写真实的收货人信息、购买数量以及送货方式,如图 4-45 所示。

图 4-45 填写订单信息

步骤十一:付款。单击“确认无误,购买”按钮,进入如图 4-46 所示的付款页面,选择方便用户的支付方式。在线购物支付方式一般有:电子钱包、银行卡、邮局汇款、货到付款等方式。用户可根据自己需要选择相应的支付方式。



图 4-46 选择付款方式

步骤十二:以工商银行为例,如图 4-46 所示。单击“下一步”按钮,进入付款方式界面,如图 4-47 所示。单击“登录到网上银行付款”按钮,进入工商银行付款页面,如图 4-48 所示。输入网上支付卡号及网上专用密码,即可完成支付操作。



图 4-47 选择付款方式

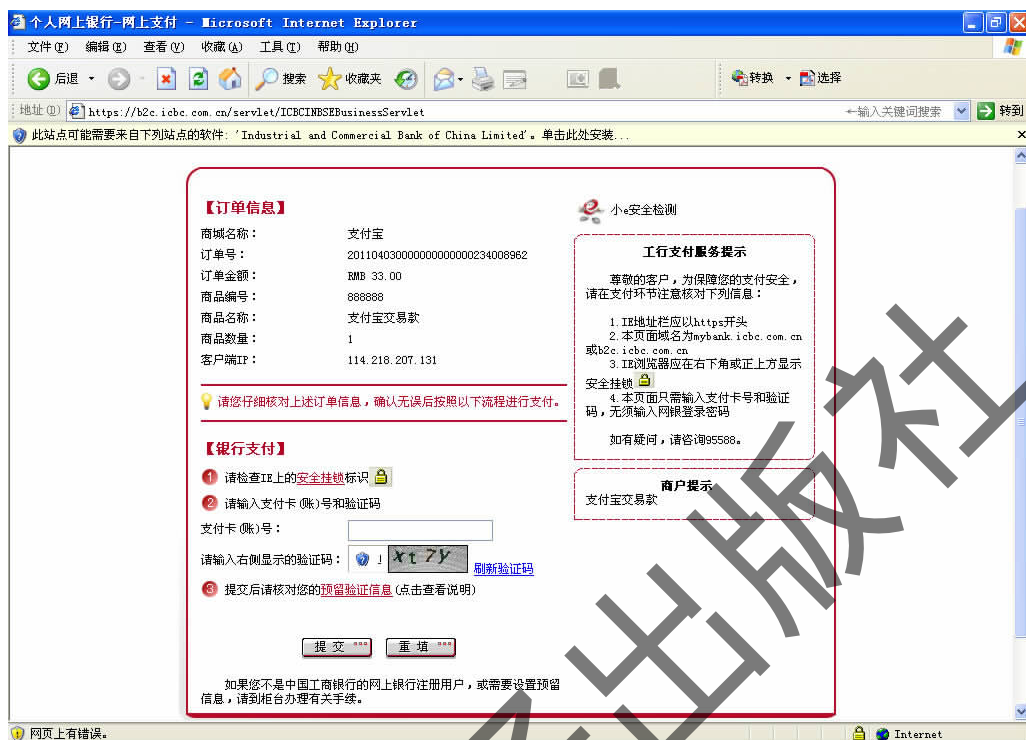


图 4-48 工商银行支付页面

步骤十三:交付商品。进行到这里,网上购物的操作就基本完成了,货物由商城管理员按照用户所填写的地址进行配送。用户随时可以通过网上查询、发电子邮件或直接打电话与管理中心联系。在下订单后的 24 小时内管理委员会给用户发一封电子邮件,如有更改或需要取消订单,应立即给管理员回复邮件或直接与他们电话联系。如没有收到任何回复,将默认为有效订单,商城管理中心会及时与商家联系为用户安排发货。

网上购物时所有采购方法和步骤均大同小异,基本实现思路就是:选择商品、确认购买、必要的身份认证、付款方式、交付商品。

4.2.3 淘宝网店铺装饰

[实训目的]

- 掌握在互联网上开展 C2C 交易的操作流程。
- 掌握建立网上店铺的步骤。

[实训环境]

能够连接到 Internet 的计算机。

[实训内容]

- (1) 在淘宝网上注册会员名。
- (2) 完成支付宝的实名认证。
- (3) 发布产品上架信息。

[实训步骤]

虽然说开一个网店非常容易,但要成功地经营网店却并非想象中的那么简单,必须用心打

造完美的客户体验,即要想顾客之所想,急顾客之所急。

步骤一:开店前准备。

(1)硬件的准备。

简单地讲,网上开店需要的硬件设备包括电脑、网络和数码相机,当然最好还能有视频摄像头等辅助设备。

(2)软件的准备。

对自己所销售的产品需要有一定的了解,如功能、款式、尺寸等,作为卖家,应该比买家更专业,这样才能深得别人的信任。在销售的过程中,要保持良好的心态,不能因为没有或只有比较少的成交量而气馁或放弃。

(3)店铺的定位。

在决定开店以前,可以先给自己提出几个问题:我喜欢什么?擅长什么?与别人比较起来我的优势体现在哪里?明确这几点以后就可以知道自己可以经营什么商品,自己的店铺应该如何定位和经营。

步骤二:在淘宝网上注册成为其会员,具体步骤参考 4.2.2 淘宝网上购物。

步骤三:支付宝认证流程。

进入“我的淘宝”,点击页面上的“实名认证”,如图 4-49 所示。

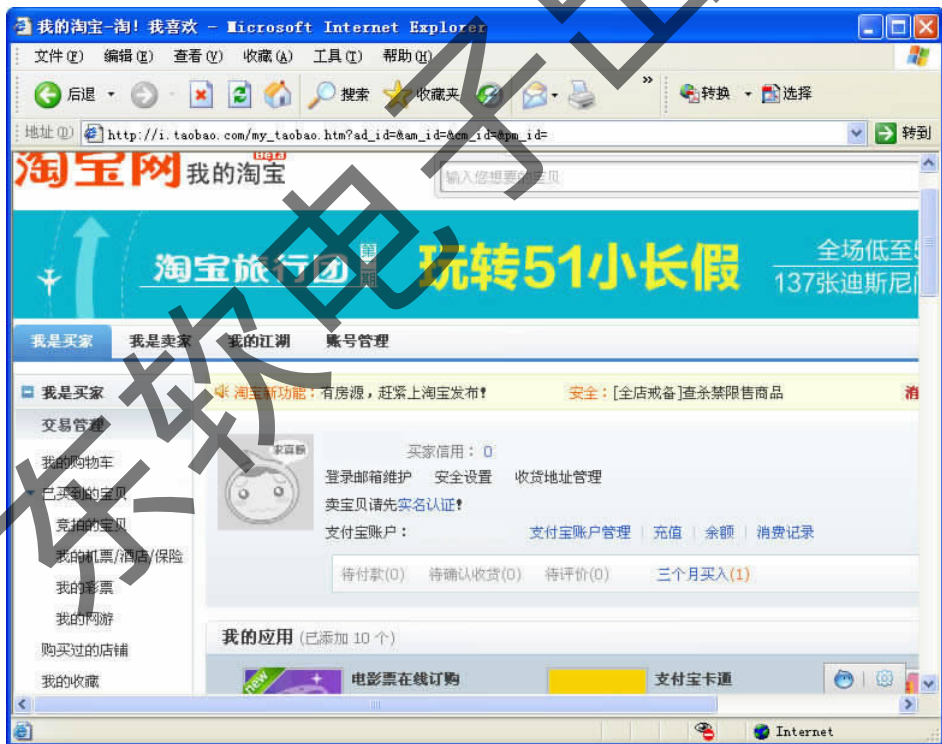


图 4-49 “我的淘宝”页面

点击“申请支付宝个人实名认证”,如图 4-50 所示。



支付宝个人实名认证 [港澳用户请点击这里进行认证申请](#)

认证前，请确认您已年满18周岁。

[可以同时申请支付宝个人实名认证和商家认证吗？](#)

点击下方按钮将提交支付宝个人实名认证申请。如果想申请商家认证，请重新注册淘宝会员名和绑定公司类型的支付宝账户进行申请。

[申请支付宝个人实名认证](#)

图 4-50 “实名认证”页面

确认是否已经满 18 周岁，并同意《支付宝实名认证服务协议》，如图 4-51 所示。



图 4-51 “实名认证服务协议”页面

点击“立即申请”按钮，进入实名认证页面，如图 4-52 所示。



图 4-52 “认证方式”页面

以在线开通支付宝卡通为例,选择一家已开通网上银行的银行(以招商银行为例),如图 4-53 所示。



图 4-53 选择开户银行

输入真实姓名和身份证号码,如图 4-54 所示。

账户名:

* 真实姓名:

若您的姓名里有生僻字,请点击打开生僻字库进行选择。

* 身份证号码:

请填写真实的身份证号码,身份证号码是15或18位数字。

* 联系方式: 固定电话与手机号码至少填写1项。

联系电话

如: 0571-88156688-0571,手机号码可不填写。

手机号码

推荐填写,我们将重要通知以短信形式通知您。

* 身份证类型: 二代身份证 一代身份证 临时身份证

图 4-54 输入信息

确认信息后,点击“确认信息并提交”,提示认证提交成功,支付宝会在 1 到 2 天给提交的银行卡中打入一笔 1 元以下的确认金额。如图 4-55 所示。



图 4-55 确认金额

支付宝认证完成,如图 4-56 所示。



图 4-56 支付宝认证完成

步骤四:开店考试。

登录“我的淘宝”申请开店,必须通过开店考试后方可创建店铺。

进入“我的淘宝”,然后点击“我要开店”→“参加考试”,如图 4-57、图 4-58 所示。



图 4-57 “我的淘宝”页面

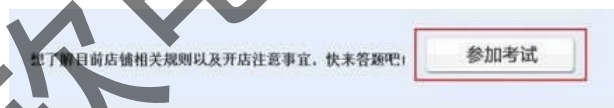


图 4-58 考试页面 1

进入考试系统进行考试,考试分数须达到 60 分以上才能通过,且基础题准确率需达到 100%,如图 4-59 所示。

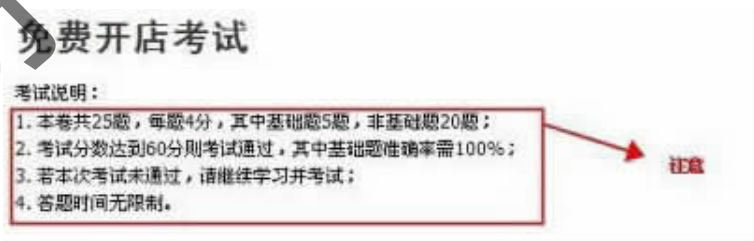


图 4-59 考试页面 2

考试合格后,点击“请点击这里填写店铺信息,创建店铺吧!”,如图 4-60 所示。

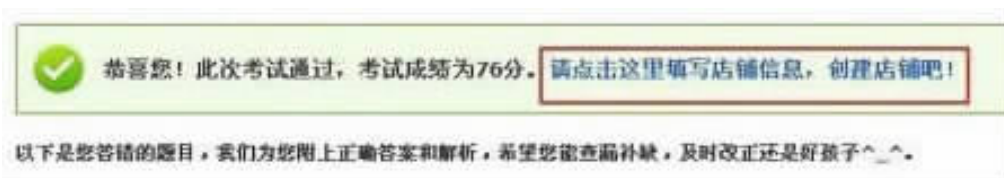


图 4-60 填写店铺信息

阅读诚信经营承诺书后, 点击“同意”按钮, 如图 4-61 所示。

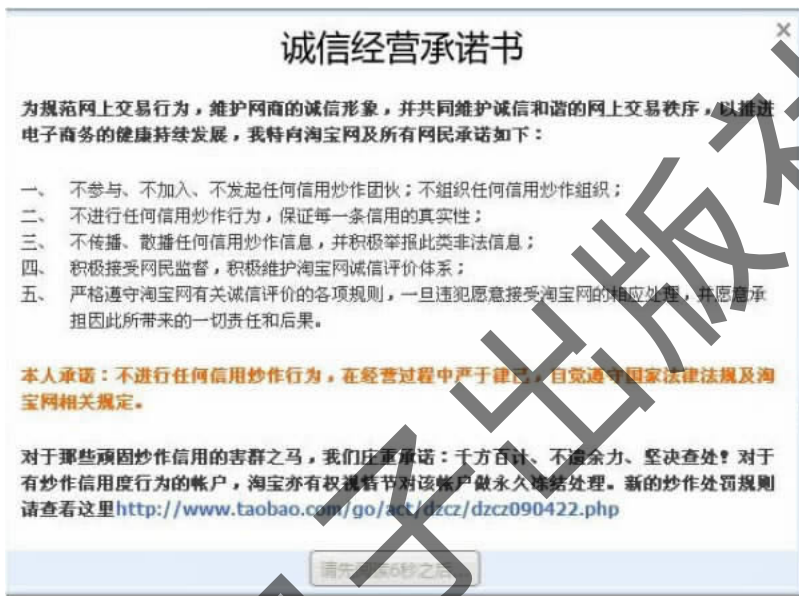


图 4-61 诚信经营承诺书

填写店铺名称、店铺类目、店铺介绍及开店需要先绑定手机, 如果没有绑定手机, 请先通过登录邮箱进行验证, 再绑定手机, 如图 4-62 所示。

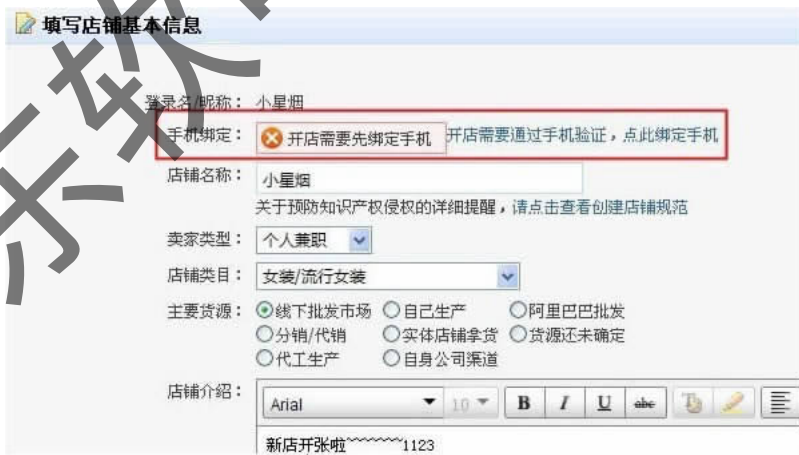


图 4-62 店铺基本信息 1

填写好店铺信息后, 勾选同意“商品发布规则”及“消保协议”, 如图 4-63 所示。

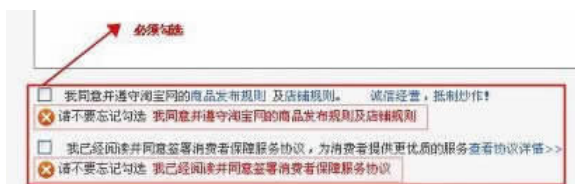


图 4-63 店铺基本信息 2

店铺创建成功,如图 4-64 所示。



图 4-64 店铺创建成功

步骤五:发布宝贝。

目前淘宝宝贝发布方式有以下两种:发布一口价商品和发布拍卖商品。现以发布一口价商品为例。

进入“我的淘宝”→“我是卖家”→“我要卖”,如图 4-65 所示。



图 4-65 发布宝贝

在弹出的页面中选择“一口价”方式,如图 4-66 所示。



图 4-66 宝贝发布方式

选择商品所属类目后点“好了,去发布宝贝”,如图 4-67 所示。

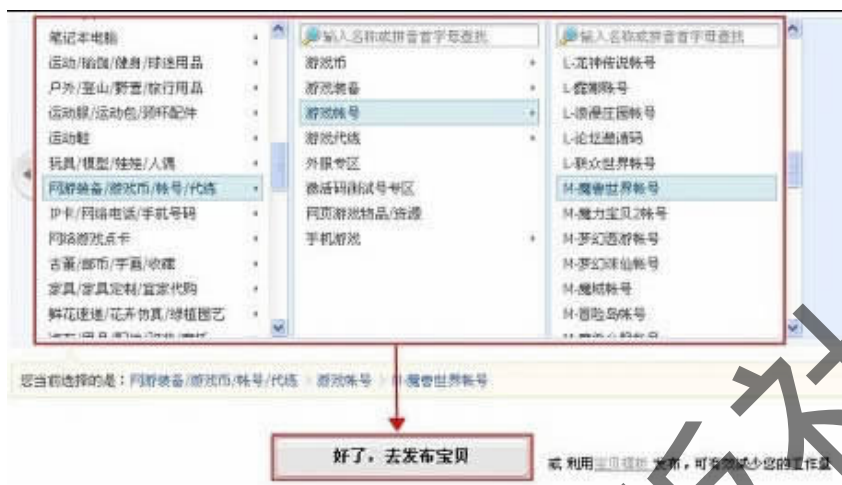


图 4-67 选择商品所属类目

填写商品属性信息后点“发布”，商品就成功发布了，如图 4-68 所示。

4. 其他信息

有效期： 7天 14天

开始时间： 立刻
 设定 2010年9月19日 11 时 35 分 您可以设定宝贝的正式开始销售时间
 放入仓库

秒杀商品： 是 否 若此商品参加秒杀活动，在此期间内必须设为秒杀商品，以防止作弊

橱窗推荐： 是 您当前共有 10 个橱窗位，使用了 0 个。橱窗位是免费的哦~

图 4-68 商品发布

步骤六：管理宝贝。

(1) 下架商品。

在“我的淘宝”→“我是卖家”→“宝贝管理”→“出售中的宝贝”中选中要下架的商品后点击“下架”即可，如图 4-69 所示。



图 4-69 下架商品

(2) 删除宝贝。

如想删除出售中或仓库中的商品,可直接选中该商品后点下方的删除即可,如需批量删除,可“全选”后点删除,如图 4-70 所示。



图 4-70 删除商品

4.3 项目评价

职业能力	评价指标	评测结果 (通过、未通过)	备注
FrontPage 的使用	1. 能否正确建立一个网站 2. 能否使用 FrontPage 创建一个表单网页 3. 能否正确连接数据库 4. 能否正确设置 IIS		
淘宝网购买商品	1. 能否在淘宝网上注册成为其用户 2. 能否快速搜索相关商品 3. 能否购买某商品		
淘宝网开店	1. 能否完成支付宝实名认证 2. 能否发布商品 3. 能否管理商品		
自我管理能力	1. 是否具备掌握时间的能力 2. 是否具有较高的学习积极性		
交流能力	1. 是否能有效与他人沟通 2. 是否能与团队成员积极合作		
解决问题能力	1. 是否会充分利用身边的资源 2. 是否能发现并解决常规及特殊问题		
创新能力	1. 是否能根据现有的技能创新地提出有价值的观点 2. 是否能使用不同的思维方式		

职业能力	评价指标	评测结果 (通过、未通过)	备注
教师评语			
教师签字 _____ 年 月 日			
成绩		学生签字	

4.4 实训练习

1. 利用 FrontPage 2003 帮助李莉设计一个主题为“花店”的网页。
2. 登录 <http://www.taobao.com> 体验真实的网上拍卖过程。下载和使用阿里旺旺。
3. 假设你家里有 2 部年前买的摩托罗拉 338C 手机。现在想把它通过拍卖的方式在 C2C 商城的家电手机类别中出售,起始价为 260 元,商品在线时间是 5 天。(每次竞价的增加金额 1 元为单位),张三是手机的第一位竞价者,出价 310 元,达到了你的心理价位,所以你没有等拍卖到期限,就决定把手机卖给张三了。请模拟上述过程。