

線上鞋店交易系統

簡秉鈞、葉恩旗、林炳秋、林有國、陳彥伯

南華大學資訊管理學系

李翔詣助理教授

hylee@mail.nhu.edu.tw

南華大學資訊管理學系

摘要

隨著網路購物的興起，帶動了許多新的商機，根據資策會的統計 1999 年我國網路購物只有 16.3 億的市場規模。到了 2005，網路市場規模已達 598 億元，短短的 6 年時間，成長超過 36 倍。2007 年預估突破千億大關，幾乎每年都有 50% 的成長！

但是在這麼龐大的市場中，我們發現大多都是販賣女性精品與服飾、圖書、雜誌、文具、手錶與流行飾品等產品，鞋子的比率並不高，閱讀一些報告跟文章後發現，在實體鞋店裡顧客可以馬上拿到鞋子作挑選的動作，而網路鞋店無法做到，讓網路賣鞋的發展受到阻礙，但是這些挑選動作必須要本人親自來，加上實體鞋店受到地區的限制，也難以用低廉的價格吸引顧客；可是網路鞋店卻不受地域、時間的限制，能輕鬆知道網友們對於網站的評分，而且因為不需要花費大量的廣告、人工、店面及人事費用成本，所以成本不高，就可以降低售價來加惠顧客，達到吸引顧客的目標，雖然先天上沒辦法讓顧客立即拿到鞋子，作一些配色的觀察或透過試穿來感覺鞋子的舒適性，使得顧客買到不滿意商品的機率變高，退貨的次數變多，但是一個良好的網站機制規劃可以降低顧客退貨的頻率，網路鞋店依然大有可為，這就是我們專題選擇製作網路鞋店的原因。

關鍵詞：網路商店、鞋子

壹、緒論

網路的普及造就了網路商機的興起，其中又以網路拍賣最為火熱，在網路上購買商品既省錢又方便；然而網拍還是有些缺點，網拍是種 C2C 的購賣方式，由於是個人在拍賣商品，產品的選擇並不多，像看到喜愛一雙鞋子卻發現沒有合適尺寸的情況常常發生，我們希望以 B2C 的方式來整合市場，提供齊全的商品供顧客選擇，避免這種情況發生。

網站的操作太繁瑣也是個問題，為了

讓使用者能快速的瀏覽網站，我們將網站的架構盡量的精簡化，讓使用者不需要花太多時間就能熟悉我們網站的操作，並採用零庫存的方式將貨物的配送交由供應商處理，減少工作使管理者只要注重網站的經營也省去了庫存的負擔，此外，為了提供良好的機制讓顧客能夠正確的買到合適的鞋子降低退貨的頻率，我們希望能透過一個簡單的方法讓會員能夠在我們的網站就可以測量自己的鞋碼，而不必事先準備，並保存在會員資料中以方便會員下次購買。

貳、相關文獻探討

一、網上拍賣

網上拍賣是通過現代高科技的網路技術實現的一種新的物品買賣與交易的方式。這種方式的優點在與其不受時間地點的限制，只要你的電腦可以連接網路就能實現。這種新的交易方式是在網路技術達到一定水準的時候才能安全有序的發展，[網路交易](#)的方式有：[B2B](#)；[C2C](#)；[B2C](#)三種。

(一) [B2B](#)

[B2B](#)(business-to-business)指的是企業對企業透過[電子商務](#)的方式進行交易，相對於[B2C](#) (Business-to-consumer)的銷售方式是企業對顧客。舉例來說，一間賣免洗餐具的工廠，若它主要的出貨對象為餐廳，由餐廳提供免洗餐具給使用者，這就是 [B2B](#) 的模式。[B2B](#) 也泛指企業間的市場活動，不侷限於最終交易對象的認定。另外，[B2B](#) 也指企業間定義業務型態的方式。譬如有一間公司是以影印機的租用 業務為主，這就是一種 [B2B](#) 型態的銷售組織。[B2B](#) 著重於企業間網路的建立、[供應鏈](#)體系的穩固。[B2C](#) 需要靠[規模經濟](#)的方式，吸引購買、降低售價來增加利潤，而 [B2B](#) 不用靠規模，而是靠企業間網路的建立穩固其銷售。目前中國有名的 [B2B](#) 網站有[阿里巴巴\(公司\)](#)。

(二) [B2C](#)

[B2C](#) (Business-to-consumer electronic commerce) 是一種網路交易的方式，它是指公司對個人的交易形式。有些運用 [B2C](#) 的企業採用自身兼營配送的方式，有些公司則利用第三者作配送。

[B2C](#) 模式是我國最早產生的電子商務模式，以 8848 網上商城正式運營為標誌。[B2C](#) 即企業通過網際網路為消費者提供一個新型的購物環境——網上商

店，消費者通過網路在網上購物、在網上支付。由於這種模式節省了客戶和企業的時間和空間，大大提高了交易效率，特別對於工作忙碌的上班族，這種模式可以為其節省寶貴的時間。但是在網上出售的商品特徵也非常明顯，僅僅侷限於一些特殊商品，例如圖書、影像製品、數碼類產品、鮮花、玩具等等。這些商品對購買者視、聽、觸、嗅等感覺體驗要求較低，像服裝、音響設備、香水需要消費者特定感官體驗的商品不適宜在網上銷售，當然，也不排除少數消費者就認定某一品牌某一型號而不需要現場體驗就決定購買，但這樣的消費者很少，尤其在我國產品質量管理體系並不完善，人們更願意相信自己的體驗感覺來決定是否購買。所以到目前為止，[B2C](#) 市場上成功的企業如噹噹、卓越，都是賣一些特殊商品的。目前 [B2C](#) 電子商務的付款方式是貨到付款與網上支付相結合，而大多數企業的配送選擇物流外包方式以節約運營成本。隨著用戶消費習慣的改變以及優秀企業示範效應的促進，網上購物用戶迅速增長，2004 年占整個網際網路用戶的 5.4%，我國 [B2C](#) 電子商務市場規模到 2004 年底達到了 45 億元，這種商業模式在我國已經基本成熟。目前臺灣知名的 [B2C](#) 網站有博客來書籍館、PChome 等。

(三) [B2C](#)

[C2C](#) (Consumer-to-consumer) 是一種網路交易的方式，它是指個人對個人的交易形式。較著名的例子有 [EBay](#)、[Yahoo!](#)和其他網上拍賣網站。

二、顧客為導向之電子商店--以鞋為例

電子商務之相關主題近幾年來算是相當的熱門；雖然如此，卻沒有一套完整的研究，仍停留在摸索的階段，對於一般的

商店與電子商店之不同卻沒有加以探討，以構建出一個以顧客為導向之電子商店。因此在本論文中，我們以鞋業為例，除了搜集並整理出一般商店與電子商店之不同，包括其廣告成本、開店成本及營運成本外，更分析傳統鞋業與網路鞋業之不同點，如營業時間、經營方向、促銷活動、付款方式、顧客抱怨處理及未來的發展方向等，以了解網路鞋店之發展潛力。另一方面，利用問卷調查的方式，訪問臺中市 500 位民眾，以了解其對於鞋業網站所應提供之服務項目。透過問卷調查得知顧客心聲之後，再結合品質機能展開的使用，將顧客之心聲轉換成規劃一鞋業網站所需之工程特質（Engineering Characteristics），進而建立一個以顧客為導向之電子商店，以滿足顧客之需求。

從我們所得發現下面數項結果：1 網路鞋店之彈性較一般傳統的鞋店來得大；2 是屬於一對一的行銷方式，且顧客掌握有主動權；3 除了要能夠運用現在的科技能力，將產品在網路上介紹外，還要能夠與書面的傳銷媒體結合，以便吸引更多的潛在顧客光臨。因此，有關於電子商店絕不是只是架設個網站便完成；相反的，還必須要有更多的宣傳手法及與其它的傳銷媒體結合，如此才能建立一個以顧客為導向之網路商店。

參、系統功能簡介

本系統總共有六個子系統分別為

一、會員子系統

瀏覽者必須先在這裡註冊成為會員，然後才能使用網站的購買功能，對於不知道自己鞋子尺碼的人們，我們在尺碼欄位旁貼心準備了尺碼換算表跟真實的比對圖，如果將來會員的資料的有什麼變更也可以修改，如果會員想知道自己訂單的處

理情形，在我的訂單可以查詢個人訂單的狀況。

二、商品子系統

會員能在這裡觀看商品的詳細資料購買商品，如果會員不希望一個一個的瀏覽選擇商品，可以利用選擇條件快速找到符合的鞋子，管理者則可以在這裡管理商品的資料。

三、訂單子系統

管理者與供應商可在這區管理訂單資料，管理者若找不到訂單，旁邊有搜尋幫助。

四、市場分析

在這個區域，我們設計了一些分析圖，讓管理者能夠從不同的圖表，來了解商品的銷售情況，不管是商品的總銷售量，或是各廠牌種類的銷售情況，讓管理者能根據這些資料作一些調整如暢銷排行或是商品的目錄順序調整。

五、公告子系統

管理者可將一些重要訊息或是對於網站所作出的改變張貼公佈在在這裡，讓瀏覽者能第一時間就知道網站的變化。

肆、系統特色

一、零庫存的訂單系統

會員下完訂單後，訂單經過管理者確認後交由供應商送貨，網站不需要存貨，減少成本；管理者不需要考慮到物流跟存貨的事情，能夠把精神放在網站的維護和更新，管理者能有更多時間繼續開發新功能。

二、SIZE 測量

我們發現到，許多人再購買鞋子時往往不清楚自己的尺碼，再購買後也容易忘記，因此製作了尺碼換算表跟尺碼比對圖，會員能馬上自己的 size 並存於會員資

料方便下次購買。

三、我的訂單

會員能透過我的訂單知道訂單的處裡情形。

四、簡易圖表

設置簡便的資料分析，讓管理者能及時了解商品的銷售情形，作出對應措施。

伍、研究方法（系統開發工具與技術）

一、開發技術

MySQL Database
phpMyAdmin
Dreamweaver 8
Adobe Photoshop CS
SMTP 郵件伺服器

二、開發技術

PHP Script Language
JavaScript Language
SQL Language
CSS
XHTML1.0

三、開發平台

Apache Web Server
Windows XP SP2

陸、系統使用對象

有意願架設網路商店者
有意願想購買鞋子者

柒、系統使用環境

（一）硬體

Pentium 233 以上或與其同等級之電腦
128M 以上的記憶體
200M 以上的硬碟
32 倍速以上的光碟機
10M 以上之網路卡

（二）軟體

Windows 98 以上微軟 OS 或與其同等級之作業系統。

Internet Explorer 5.0 以上之版本或與其同等級之網頁瀏覽器軟體

捌、研究結論及未來發展

在大學的四年裡我們學到了很多的知識與技術，然而我們卻缺乏實際操作的經驗，專題開發這個課程正好給了我們一個機會來應用我們學到的知識，雖然我們一開始對這項挑戰有著一些害怕跟畏懼，但硬著頭皮上之後發現並不如想像中的恐怖，在專題完成後，我們也有許多的收穫對於編寫網站的軟體有了更深的認識，在資料庫與網站的架設上也有了很大的收穫，而且我們也在實際操作後發現到以前學習的一些錯誤。

再看過其他組別的專題後，我們也察覺到做的地方有什麼可以改進的，系主任跟指導老師也在一旁給予我們許多幫助跟指導，在老師的幫助和組員的努力下我們也終於咬著牙撐了過來。

參考文獻

- 【1】Elizabeth Castro 著、楊子毅／陳敬業譯、「HTML+XHTML+CSS 網頁設計實用手冊 第5版」、旗標出版股份有限公司、台北、2004 年 09 月 15 日
- 【2】文淵閣工作室/著、「挑戰 Dreamweaver MX 2004 互動網站百寶箱 for PHP(全新修訂版)」、知城數位科技股份有限公司、台北，2005 年 08 月 25 日
- 【3】Ramez Elmasri & Shamkant B. Navathe 著、藍中賢／吳郁瑩譯、「資料庫系統原理第四版」、碁峰資訊股份有限公司、台北、2005 年 10 月 17 日

【4】陳湘揚／陳國益著、「PHP5+MYSQL
網頁系統開發設計」、博碩文化股份
有限公司、台北、2006年06月22日

附 件
無