

《跨境电商基础、策略与实战》

图书基本信息

书名：《跨境电商基础、策略与实战》

13位ISBN编号：9787121280442

出版时间：2016-2

作者：阿里巴巴商学院组织

页数：440

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《跨境电商基础、策略与实战》

内容概要

当前国内越来越多的外贸企业需要开展跨境电商业务，而国内跨境电商人才奇缺，在一定程度上妨碍了跨境电商的发展。大学本、专科教学以及企业培训都急需一套知识体系完整、理论与实践结合的“跨境电商实务”教材。阿里巴巴集团是较早开展跨境电商探索和实践的大型电子商务集团，在近几年的跨境业务中积累了丰富的实践经验。为了培养跨境电商人才，阿里巴巴在全国范围内推出了“百城千校，百万英才”人才培养项目。在阿里巴巴集团的支持和合作下，阿里巴巴商学院整合了互联网与电子商务行业实践案例资源，组织了针对高等教育大学层次的“实务操作型”精品教材《跨境电商基础、策略与实战》的编写，以满足市场对跨境电子商务高质量教材的实际需求。

《跨境电商基础、策略与实战》分为10章，以跨境电子商务的业务流程为主体框架，结合跨境电子商务案例，系统全面地介绍跨境电子商务理论与实际操作，内容包括走进跨境电商、跨境电商交易流程、跨境贸易术语与报价、跨境电商物流与保险、阿里巴巴国际站操作、跨境电商综合服务平台、跨境电商网络营销手段、跨境电商平台规则与安全、跨境电商法律法规等，《跨境电商基础、策略与实战》编写思路明确，内容广度和深度把握合理，理论知识体系完整，将基本覆盖目前跨境电子商务实际操作的各个环节。另外，《跨境电商基础、策略与实战》的每一章还都配备了作者精心设计的高质量的案例分析材料和实际操作的训练题，以提升理论性课程授课的教学效果。

《跨境电商基础、策略与实战》既是“百城千校，百万英才”项目培训推荐教材，适合跨境电子商务业务培训类课程，也适合作为高等学校电子商务、国际贸易、国际商务等相关专业的本、专科教材，还可供电子商务相关从业人员作为参考书参考。

书籍目录

第1章 走进跨境电商

1

1.1 跨境电子商务的崛起

2

1.1.1 什么是跨境电子商务

2

1.1.2 跨境电子商务与国内电子商务的区别

3

1.1.3 跨境电商发展历程

4

1.1.4 跨境电商发展规模和趋势

6

1.2 跨境电子商务与传统国际贸易

11

1.2.1 跨境电子商务与传统国际贸易模式

11

1.2.2 发展跨境电子商务的宏观意义

13

1.2.3 跨境电商给传统外贸业务带来的机会和挑战

14

1.2.4 外贸企业的电子商务应对之策

16

1.3 跨境电商的商业模式

18

1.3.1 跨境电商常见模式

18

1.3.2 典型跨境电商平台简介

19

1.3.3 跨境电商平台的选择和使用

24

1.4 跨境电商岗位和职业素养

25

1.4.1 跨境电商公司主要岗位介绍

25

1.4.2 跨境电商职业素养

32

案例分析

34

思考与实训

37

第2章 跨境电商交易流程

38

2.1 跨境电商交易流程简介

39

2.2 国际市场调研与客户开发

41

2.2.1 国际市场调研

41	
2.2.2	寻找和了解客户的途径
42	
2.2.3	网上商务信息发布的途径
49	
2.2.4	怎样写客户开发信
50	
2.2.5	怎样参加展会
54	
2.3	网上交易磋商
56	
2.3.1	网上交易磋商的方式
56	
2.3.2	交易磋商的主要内容
57	
2.3.3	网上交易磋商的基本过程
58	
2.3.4	《公约》和《合同法》对电子商务方式下磋商过程的相关规定
65	
2.4	询盘的分析与回复
68	
2.4.1	询盘的分析
68	
2.4.2	询盘的回复
72	
2.5	样品的寄送
78	
2.5.1	由寄样转订单
78	
2.5.2	样品相关费用处理
80	
2.5.3	样品跟进
81	
2.6	合同的签订和履行
82	
2.6.1	合同的签订
82	
2.6.2	出口合同的履行
84	
2.7	制单与结汇
85	
2.7.1	主要的单证
85	
2.7.2	交单
88	
2.7.3	结汇和退税
89	
	案例分析
90	

思考与实训

91

第3章 跨境贸易术语与报价

93

3.1 跨境贸易术语概述

94

3.1.1 贸易术语的含义

94

3.1.2 贸易术语的作用

94

3.1.3 有关贸易术语的国际惯例

95

3.2 六种主要贸易术语及其运用

97

3.2.1 FOB

97

3.2.2 CFR

100

3.2.3 CIF

101

3.2.4 FCA

103

3.2.5 CPT

104

3.2.6 CIP

106

3.3 其他几种贸易术语及其运用

108

3.3.1 EXW

108

3.3.2 FAS

108

3.3.3 DAP

109

3.3.4 DAT

110

3.3.5 DDP

111

3.4 如何选用适合的贸易术语

112

3.4.1 适合各种运输方式的贸易术语的选择

112

3.4.2 适合水上运输方式的贸易术语的选择

113

3.5 商品的报价

113

3.5.1 作价原则和方法

114

3.5.2 出口商品成本核算

116	
3.5.3	价格的调整
118	
3.5.4	价格的换算
120	
3.5.5	报价技巧
123	
3.5.6	买卖合同中的价格条款
124	
	案例分析
125	
	思考与实训
126	
	第4章 跨境电商物流与保险
128	
4.1	跨境物流概述
129	
4.1.1	跨境物流的定义
129	
4.1.2	运输方式的选择
131	
4.2	主要跨境物流方式
132	
4.2.1	国际快递
132	
4.2.2	邮政EMS
132	
4.2.3	国际专线
133	
4.2.4	海洋运输
133	
4.2.5	铁路运输
136	
4.2.6	航空运输
139	
4.3	合同中的装运条款
141	
4.3.1	交付时间
141	
4.3.2	交付地点
142	
4.3.3	装运通知
146	
4.4	跨境物流运输单据
146	
4.4.1	海运提单
147	
4.4.2	海运单和电子提单
149	

4.4.3	铁路运输单据	150
4.4.4	航空运输单据	150
4.4.5	邮包收据	151
4.4.6	多式联运单据	151
4.5	跨境物流运输保险	152
4.5.1	国际货物运输保险的基本术语	152
4.5.2	国际货物运输保险的基本原则	153
4.5.3	货物运输保险实务	154
	案例分析	156
	思考与实训	159
第5章	跨境电商支付与结汇	160
5.1	国际货款结算方式	161
5.1.1	普通银行电汇	161
5.1.2	专业国际汇款公司	163
5.2	国际货款结算工具	171
5.2.1	汇票	171
5.2.2	本票和支票	175
5.3	结算方式的选择	176
5.3.1	信用证的当事人	176
5.3.2	信用证的格式和内容	178
5.3.3	信用证的收付程序	179
5.3.4	信用证的种类	181
5.4	结汇和退税	193
	案例分析	194
	思考与实训	

195

第6章 阿里巴巴国际站操作

196

6.1 阿里巴巴国际站

197

6.1.1 国际站背景简介

197

6.1.2 阿里巴巴国际站首页功能介绍

198

6.1.3 阿里巴巴国际站账号设置

199

6.2 产品发布步骤与内容

200

6.3 增加曝光和点击率的技巧

212

6.3.1 关键词提炼

212

6.3.2 关键词和标题的组合方式

216

6.4 国际站主要营销手段

216

6.4.1 RFQ (Request for quoting)

216

6.4.2 访客营销

220

6.4.3 阿里多语言市场

225

6.4.4 P4P直通车

228

6.5 阿里巴巴数据管家的应用

232

6.5.1 全球旺铺

232

6.5.2 我的效果

234

6.5.3 我的词

237

6.5.4 我的产品

238

6.5.5 我的子账号

241

思考与实训

242

第7章 跨境电商综合服务平台

243

7.1 什么是“一站式外贸综合服务平台”

244

7.2 一达通平台简介

245

7.2.1	平台的价值	245
7.2.2	一达通平台业务模式	248
7.2.3	一达通外贸服务的内容	250
7.3	一达通平台业务的操作步骤	253
7.3.1	如何开通一达通平台业务	253
7.3.2	外贸基础服务流程	256
7.4	一达通金融服务业务	266
7.4.1	流水贷	266
7.4.2	信融保	268
7.4.3	赊销保	270
7.4.4	锁汇保	271
7.5	一达通物流服务	272
7.5.1	海运	273
7.5.2	国际快递	280
7.5.3	国际空运	286
	思考与实训	286
第8章	跨境电商网络营销手段	288
8.1	搜索引擎营销	289
8.1.1	搜索引擎工作原理及应用现状	289
8.1.2	搜索引擎营销模式	294
8.2	电子邮件营销（EDM营销）	295
8.2.1	电子邮件营销的特点及使用	295
8.2.2	电子邮件营销的功能和流程	295
8.2.3	电子邮件营销实用技巧	297
8.2.4	EDM营销中老外眼中的常见垃圾邮件关键词	

301	
8.3	社会化媒体营销——LinkedIn营销
306	
8.3.1	领英 (LinkedIn) 的功能
306	
8.3.2	怎样在领英上推广
307	
8.3.3	如何通过LinkedIn+Google搜索组合找到目标客户
312	
8.3.4	一款开发美国客户的工具网站
318	
8.3.5	如何加LinkedIn会员为好友
320	
8.3.6	管理多个社交平台的buffer平台
322	
8.4	社会化媒体营销——Facebook营销
324	
8.4.1	Facebook账号被封锁的解救方法
324	
8.4.2	如何通过Facebook找客户
325	
8.4.3	如何通过Facebook为网站带来流量
330	
8.4.4	如何在Facebook上做企业的推广
333	
8.4.5	怎样挑选Facebook广告图片类型
334	
8.5	社会化媒体营销——Pinterest营销
337	
8.5.1	Pinterest社交网站介绍
337	
8.5.2	Pinterest社交网站操作步骤
337	
8.5.3	如何借助Pinterest推广产品
338	
8.5.4	如何通过Pinterest来引流量
339	
8.5.5	Pinterest群工具——Pingroupie
341	
	案例分析
343	
	思考与实训
346	
第9章	跨境电商平台规则与安全
347	
9.1	什么是知识产权
348	
9.1.1	知识产权的概念与特点
348	

9.1.2	知识产权的分类及形态	349
9.1.3	如何预防知识产权侵权	353
9.2	阿里巴巴国际站知识产权规则	357
9.2.1	《阿里巴巴国际站知识产权规则》积分规则	357
9.2.2	收到知识产权投诉该如何处理	358
9.3	阿里巴巴国际站禁限售规则	370
9.4	阿里巴巴国际站禁限售商品目录	374
9.4.1	禁止发布的信息	375
9.4.2	限制发布的信息	379
9.5	跨境电商欺诈与纠纷处理	379
9.5.1	什么是跨境电商欺诈	379
9.5.2	跨境电商欺诈类型	379
9.5.3	什么是贸易投诉	380
9.5.4	贸易投诉类型	380
9.5.5	如何避免贸易投诉和欺诈的发生	381
9.5.6	如何处理贸易投诉	385
	案例分析	385
	思考与实训	387
	第10章 跨境电商法律法规	388
10.1	我国跨境电商相关法律政策	389
10.1.1	跨境电子商务现有法律、法规、规章、制度等的归类	389
10.1.2	跨境电子商务近期出台的政策	394
10.2	世界主要国家和地区跨境电商法律法规	404
10.2.1	美国跨境电商相关法律	404
10.2.2	欧盟跨境电商相关法律	

405	
10.2.3	俄罗斯跨境电商相关法律
407	
10.2.4	巴西跨境电商相关法律
408	
10.2.5	韩国跨境电商相关法律
409	
10.2.6	日本跨境电商相关法律
409	
10.2.7	新加坡跨境电商相关法律
410	
10.2.8	印度跨境电商相关法律
411	
10.3	主要国际组织和国际法有关跨境电商法律法规
412	
10.3.1	WTO有关电子商务的法律法规
412	
10.3.2	主要国际法中有关跨境电商的法律法规
414	
	案例分析
416	
	思考与实训
417	
	参考文献
418	

《跨境电商基础、策略与实战》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com