

《电子商务与网络营销》

图书基本信息

书名：《电子商务与网络营销》

13位ISBN编号：9787508481296

10位ISBN编号：7508481291

出版时间：2011-1

出版社：施风芹、张涛 中国水利水电出版社 (2011-01出版)

页数：203

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

《电子商务与网络营销》

内容概要

《电子商务与网络营销(市场营销专业)》是面向21世纪高职高专电子商务专业、市场营销专业系列教材之一,《电子商务与网络营销(市场营销专业)》基于电子商务环境,将电子商务与网络营销的内容进行整合,系统介绍电子商务下的网络营销的战略与策略组合,创新了电子商务与网络营销全新的知识体系。

《电子商务与网络营销(市场营销专业)》内容分为7个单元:单元一和单元二主要介绍电子商务和网络营销的基本概念和技术基础以及常用方法;单元三基于对电子商务和网络营销的区别和联系的理解,将电子商务与网络营销进行整合,重点介绍了电子商务网络营销概念、特点及其运营模式;单元四和单元五涉及电子商务网络营销的战略和策略,是电子商务网络营销的重要理论基础;单元六以营销型电子商务网站的建设与维护为核心,重点介绍电子商务网络营销的运作;单元七介绍电子商务与网络营销的发展趋势。

《电子商务与网络营销(市场营销专业)》可作为高职院校电子商务、市场营销等相关专业的教材,也可供市场营销等相关人员学习和参考。

书籍目录

前言 单元一 电子商务概论 项目一 了解电子商务 任务1体会一下生活中的电子商务 任务2认识电子商务的定义 任务3认识电子商务的分类 任务4认识电子商务的功能 任务5认识电子商务的特点 项目二 了解电子商务的技术基础 任务1认识电子商务与计算机网络技术 任务2认识电子商务与数据交换技术 任务3认识电子商务与信息安全技术 任务4认识电子商务支付技术 任务5认识电子商务与物流信息技术 项目三 认识电子商务系统 任务1认识电子商务系统的概念及其层次 任务2掌握电子商务系统的结构 任务3掌握电子商务系统的运行环境 任务4掌握电子商务系统的交易流程 单元小结 训练题 单元二 网络营销概论 项目一 认识网络营销 任务1了解网络营销产生的基础 任务2认识网络营销的概念和特点 任务3正确认识网络营销与传统营销 项目二 网络市场调研 任务1认识网络市场调研 任务2掌握网络市场调研的步骤 任务3掌握网络市场调研的方法 任务4掌握网上问卷调研法 项目三 掌握常用的网络营销工具 任务1认识电子邮件营销 任务2认识搜索引擎营销 任务3认识博客营销 任务4认识网络广告营销 任务5认识网络会员制营销 任务6认识移动营销 任务7认识其他网络营销方法 单元小结 训练题 单元三 电子商务下的网络营销 项目一 了解电子商务网络营销 任务1认识电子商务与网络营销关系 任务2认识电子商务网络营销的概念和特点 项目二 认识电子商务下网络营销模式 任务1认识网上商店模式 任务2认识企业间协同商务营销模式 任务3认识中立交易平台模式 任务4网上招标采购模式 任务5认识网络拍卖模式 任务6认识网络试用营销模式 任务7认识网络diy购物营销模式 单元小结 训练题 单元四 电子商务网络营销战略 项目一 认识电子商务网络营销战略 任务1认识电子商务网络营销战略 任务2认识电子商务网络营销的目标 项目二 电子商务网络营销战略分析与模式选择 任务1认识电子商务网络营销战略的分析 任务2了解网络营销战略模式选择 项目三 电子商务网络营销战略规划与决策 任务1网络企业总体战略的规划 任务2传统企业发展电子商务网络营销的战略选择 任务3网络营销战略实施计划的制定 单元小结 训练题 单元五 电子商务网络营销策略 项目一 认识电子商务网络营销策略组合 任务认识电子商务网络营销策略组合 项目二 洞悉电子商务网络营销的产品策略 任务1认识电子商务网络营销产品 任务2认识电子商务网络营销新产品开发策略 项目三 认识电子商务网络营销的价格策略 任务1认识电子商务网络营销的价格的含义 任务2认识电子商务网络营销的价格策略 项目四 认识电子商务网络营销的渠道策略 任务1认识电子商务网络营销渠道的定义 任务2认识电子商务网络营销的渠道策略 任务3建设网络营销渠道 项目五 认识电子商务网络营销的促销策略 任务1认识电子商务网络营销的促销定义 任务2认识电子商务网络营销的促销策略 任务3实施电子商务网络营销的促销策略 单元小结 训练题 单元六 电子商务网络营销网站的运营 项目一 电子商务网络营销的网站规划 任务认识企业建网站的目的 任务2认识企业网站定位 任务3认识企业网站技术规划 任务4认识网站内容规划 任务5认识网页的设计与规划 任务6网站测试、发布与维护 项目二 电子商务网络营销网站的推广策略 任务1利用传统媒体进行网站推广 任务2利用搜索引擎进行网站推广 任务3利用网络媒体进行网站推广 项目三 企业网站运营重点 任务1认识企业网站建设与运营的核心思想 任务2企业b2b网站建设与运营重点 任务3企业b2c网站运营重点 单元小结 训练题 单元七 电子商务网络营销的发展趋势 项目一 基于电子商务网络营销的物流的发展趋势 任务1认识电子商务物流 任务2了解电子商务物流业的发展趋势 项目二 电子商务网络营销技术手段进一步创新 任务了解网络营销技术手段的创新趋势 项目三 电子商务网络营销信息传播模式的变革 任务了解网络营销信息传播模式发展趋势 项目四 电子商务网络营销中消费者行为的变革 任务了解网络营销中消费行为的变化趋势 单元小结 训练题 参考文献

章节摘录

版权页：插图：电子商务是提供给买卖双方进行交易的一种高效的服务方式。它的高效性体现在很多方面，例如：网上商店无需营业员，无需实体店铺，可以为企业节省大量的开销，并可以提供全天候的服务，提高销售量，提高客户满意度和企业的知名度；企业的电子商务系统还可以记录下客户每次访问、购买的情况以及客户对产品的偏爱，这样通过统计就可以获知客户最想购买的产品是什么，从而为新产品的开发、生产提供有效的信息等。总之电子商务为消费者提供了一种方便、迅捷的购物途径。为商家提供了一个良好的营销环境和遍布世界各地巨大的消费群体。因而，无论是对大企业还是中小企业，以及个体经营者来讲，电子商务都是一种机遇。

2.方便性在电子商务环境中，客户不出门即可享受到各种消费和服务，传统商务受时间和空间限制的框框被打破。客户不再像以往那样因受地域的限制而只能在一定区域内有限的几个商家中选择交易对象、寻找所需的商品，他们可以在更大范围内，甚至是全球范围寻找交易伙伴、选择商品。更为重要的是当企业将客户服务过程转移到互联网上之后，过去客户要大费周折才能获得的服务，现在能很方便地得到。例如，将一笔资金从一个存款户头转至另一个支票户头；查询货物的收发情况；寻找和购买不常用的稀有商品等。都可以足不出户就能够方便、实时地完成。可见，电子商务提供的客户服务具有很大的方便性，这样使消费者和企业都从中受益。

3.安全性在电子商务中，安全性是必须考虑的问题。对于客户而言，无论网上的物品怎样具有吸引力，如果他对交易的安全性缺乏信心，就不敢贸然在网上进行交易，企业和企业之间的大宗交易更是如此。信息系统中的欺诈、窃听、病毒和黑客的非法入侵都是电子商务的大敌，必须加以解决。

《电子商务与网络营销》

编辑推荐

《电子商务与网络营销(市场营销专业)》：人力资源和社会保障部部级科研项目研究成果有机整合电子商务与网络营销，开辟全新的网络营销理论视角采用“项目驱动”编写方式，做到理论知识、应用和实践并重总结每章知识点和技能点，便于读者理清知识脉络精选最新案例，及时分析电子商务网络营销的发展动态设计实训项目，增强《电子商务与网络营销(市场营销专业)》的可操作性和知识拓展性

精彩短评

1、书介绍的比较简单,还可以.

《电子商务与网络营销》

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