

# 《网络营销实务》

## 图书基本信息

书名：《网络营销实务》

13位ISBN编号：9787115249173

10位ISBN编号：7115249172

出版时间：2011-7

出版社：人民邮电出版社

页数：227

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](http://www.tushu000.com)

# 《网络营销实务》

## 内容概要

王峻，纪幼玲主编的这本《网络营销实务》紧跟市场需求，力求体现“以市场需求为导向，以职业技能为核心”的指导思想，突出高职教育的特色。全书包括开篇导学和十个项目，在介绍网络营销的基础知识的基础上，对网络营销经理、网络营销策划专员、网站推广专员、客户服务专员、网络促销员、在线服务专员、网络市场调研员、网络广告专员、网上交易专员、网站维护管理专员十个岗位进行了工作内容、岗位技能等的分析。

《网络营销实务》适合作为高等职业教育电子商务专业类教材，也可作为企业营销人员和从事网络营销人员的参考用书。

## 书籍目录

### 开篇导学

导学一 网络营销的内容和特点

导学二 网络营销与传统营销

导学三 网络营销的理论基础

### 项目一 网络营销经理实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 了解网络营销经理的工作内容

任务二 控制企业网络营销的经营风险

任务三 对企业网站运营状况进行评估

任务四 基于数据库对企业经营活动进行分析

任务五 企业网络营销活动的管理

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

### 项目二 网络营销策划专员实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 网络营销的机会分析

任务二 网络营销的战略开发

任务三 网络营销方案的制订

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

### 项目三 网站推广专员实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 利用搜索引擎营销推广网站

任务二 E-mail营销

任务三 病毒性营销

任务四 域名策略

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

### 项目四 客户服务专员实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 熟悉客户服务专员的工作流程及工作内容

任务二 了解客户关系管理的内涵

任务三 了解网络客户关系管理的特点

任务四 熟悉电子邮件在网络客户管理中的运用

任务五 网站FAQ的设计与管理

任务六 数据库营销在客户关系管理中的应用

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

### 项目五 网络促销员实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 网络促销基本知识

任务二 影响网上促销的主要因素

任务三 网络促销的主要方法

任务四 网络促销策略

任务五 拟订网络促销方案

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

项目六 在线服务专员实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 FAQ的设计与管理

任务二 电子邮件

任务三 在线表单

任务四 即时信息服务

任务五 在线论坛(BBS)

任务六 新闻组

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

项目七 网络市场调研员实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 网上市场调研组织实施

任务二 在线调研问卷制作与发布

任务三 商务信息的收集与分析

任务四 网络市场调研报告

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

项目八 网络广告专员实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 了解网络广告的基本概念

任务二 网络广告策划

任务三 网络广告的实施

任务四 网络广告的监管与效果测评

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

项目九 网上交易专员实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 了解网络销售过程

任务二 了解网上交易模式

任务三 网上订单管理

任务四 网上配送管理

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

项目十 网站维护管理专员实务

第一部分 项目任务书

第二部分 项目学习引导

任务一 目前中国企业网站存在的问题

任务二 以营销思想为导向的企业网站规划

任务三 以营销思想为导向的企业网站设计

任务四 网站内容的设计和优化

任务五 企业网站访问量统计分析方法

任务六 企业网站运行监控和常见故障处理

第三部分 项目工作页

第四部分 自我练习

## 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](http://www.tushu000.com)