

<<网络营销岗位实训>>

图书基本信息

书名：<<网络营销岗位实训>>

13位ISBN编号：9787040211047

10位ISBN编号：7040211041

出版时间：2007-7

出版范围：高等教育

作者：沈煜

页数：95

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：<http://www.tushu007.com>

## <<网络营销岗位实训>>

### 前言

在经济全球化和全球信息化迅速发展的今天,电子商务以不受地域、时间限制,成本低,效率高、方便、快捷的特点,受到越来越多的企业和用户的欢迎。

越来越多的传统企业逐步加入到电子商务的行列中来,在其传统业务之外设立网络营销岗位,通过互联网开展销售和服务。

传统企业的网络营销业务逐渐成为传统销售渠道之外的另一条重要销售和品牌推广渠道。

这一发展趋势给电子商务人才提供了一个更广阔的发展空间。

网络营销岗位是一个新兴的岗位群,除要求从业人员具备销售知识和技能外,还需要具备网络推广、网络促销、客户服务等多方面的能力。

为了使职业教育能够培养出企业需要的实用网络营销人才,我们依据国家劳动和社会保障部电子商务师职业标准中有关网络营销的部分内容,按照网络营销岗位的实际操作流程和工作要求,结合基于西单ig05网站等北京电子商务协会会员单位多年电子商务网站运营经验开发而成的电子商务实训平台系统编写这本《网络营销岗位实训》教材。

本书以传统行业真实、成熟的电子商务应用为依托,参照电子商务企业网络营销岗位真实的业务流程而设计,从网络营销岗位实际工作要求出发,通过网络开店经营、案例分析、分组讨论等多种形式,帮助学生熟悉和了解网络营销岗位的操作规程,掌握网络营销岗位所需的基本技能。

本书根据实训教学的基本规律,采用项目教学法,按照训练目的、训练内容(或训练场景)、训练资料、训练步骤、训练指导、训练时间、考核标准的顺序组织教材结构体系。

本书由沈煜任主编,张琳任副主编。

北京西单友谊集团西单ig05网站CEO林亚审阅了本书,并提出了很多宝贵意见。

本书在编写过程中,得到了北京电子商务协会、北京财贸职业学院、北京西单友谊集团西单ig05网站的大力支持,在此一并表示感谢。

电子商务行业发展迅速,加之编者水平有限、时间仓促,教材中难免存在疏漏和不妥之处,敬请广大读者批评指正。

本书为商业岗位实训系列教材之一,与本书同时出版的还有《店长岗位实训》、《营业员岗位实训》、《收银员岗位实训》。

本系列教材力求兼顾零售商业不同岗位的需求,希望通过此系列教材能够补充财经商贸类专业教学与企业需求之间的落差,使财贸毕业生能够掌握实际作业知识,迅速适应企业要求,获得企业肯定。

本系列教材总主编由王茹芹、周宏担任,系列教材开发成员有孙万军、杨蕊、商和功、崔玉华、陈凌、沈煜等。

## <<网络营销岗位实训>>

### 内容概要

《财经商贸类职业培训用书网络营销岗位实训》是职业教育财经商贸类专业培训用书。以电子商务应用为依托，按照网络营销岗位实际工作要求，以基于真实的电子商务实训平台——北京财贸职业学院财贸商城为操作环境，通过网络开店经营、案例分析、分组讨论等多种形式，帮助学生熟悉和了解网络营销岗位的操作规程，掌握网络营销岗位所需的基本技能。

全书分为市场调研与创业计划、网店建议与页面设计、供应商引进与商品管理、促销活动策划、网络宣传推广、支付方式与配送方式、客户服务与订单处理7个方面共25个单元训练。

《财经商贸类职业培训用书网络营销岗位实训》配有实训教学光盘，主要包括西单igo5电子商务实训教学系统（教学版演示）、相关背景知识等。

## <<网络营销岗位实训>>

### 书籍目录

1 网络营销岗位实训概述1.1 网络营销岗位概述1.2 网络营销岗位实训目的1.3 网络营销岗位实训内容1.4 网络营销岗位实训环境1.5 网络营销岗位作业流程与规范2 市场调研与创业计划2.1 市场调研2.2 创业计划与分析训练1 设计市场调研计划书训练2 设计市场调研问卷训练3 撰写市场调研报告训练4 撰写创业计划书训练5 创业计划展示3 网店建设与页面设计3.1 了解网上购物流程3.2 注册网店及基本信息维护3.3 个性化页面的设计与制作训练6 网上购物流程体验训练7 网上商店的注册训练8 网店基本信息维护训练9 网店个性化首页设计制作训练10 网店个性化首页的上传4 供应商引进与商品管理4.1 与供应商谈判的步骤4.2 商业谈判与沟通技巧训练11 供应商洽谈与引进训练12 谈判场景模拟训练13 商品质量监控训练14 商品信息管理训练15 网店首页商品展示推荐5 促销活动策划5.1 促销活动的表现形式5.2 促销方案的策划训练16 网络促销常用的表现形式训练17 促销策略及策划方案的撰写6 网络宣传推广6.1 网站推广的目标6.2 网络推广常见形式训练18 制定网站推广目标训练19 网络推广常用方法训练20 低成本的网络推广技巧7 支付方式与配送方式7.1 B2C零售常用的支付方式7.2 B2C网站常用的配送方式训练21 支付方式的添加训练22 EMS邮件详情单的填写8 客户服务及订单处理8.1 客户服务8.2 订单处理训练23 在线客服问答的处理训练24 客户电话咨询及投诉的处理训练25 货到付款与款到发货订单的处理参考文献

<<网络营销岗位实训>>

章节摘录

<<网络营销岗位实训>>

编辑推荐

<<网络营销岗位实训>>

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:<http://www.tushu007.com>