

<<电子商务实践教学>>

图书基本信息

书名：<<电子商务实践教学>>

13位ISBN编号：9787115239174

10位ISBN编号：7115239177

出版时间：2011-2

出版时间：人民邮电

作者：汤云 编

页数：183

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>

## <<电子商务实践教学>>

### 内容概要

本书依据企业在电子商务应用中的主要业务环节，构建了任务学习引导与任务实践有机融合的教材内容框架，采用项目引领、任务驱动、行动贯穿的模式编写的电子商务应用教材。

本书由开篇导读和5个项目组成，即网络营销、网上支付、电子商务物流、电子商务客户关系管理、电子商务的创业。

本书注重“做中学”，突出教、学、做一体化，具有较强的实践性、操作性。

本书可作为高职高专经济贸易类、工商管理类教材，也可作为借助网络从事商品生产、经营、储运、销售等领域的工商企业经营管理人员阅读的参考资料，还可供网上创业和网上购物的读者作为参考书。

## &lt;&lt;电子商务实践教程&gt;&gt;

## 书籍目录

开篇导读	电子商务基础知识学习	导读一	电子商务现状及趋势	0.1	电子商务发展现状	0.2
	电子商务的基本业务流程	0.3	电子商务的基本组成要素	0.4	电子商务的发展趋势	导读
二	电子商务的主要模式	0.5	B2B电子商务	0.6	B2C电子商务	0.7
	导读三	电子商务环境	0.8	熟悉电子商务的主要技术	0.9	了解电子商务法律的制定状况
	导读四	电子商务从业人员的职业道德	0.10	职业道德	0.11	电子商务从业人员的职业道德
修养要求项目一	网络营销	任务一	分析消费者在线行为	第一部分	任务学习引导	1.1
	消费者在线行为模型	1.2	消费者在线购买决策过程	1.3	消费者在线购买行为分析	第
	第二部分	任务实践页	任务二	网上市场调研	第一部分	任务学习引导
	的目的和原则	1.5	网上市场调研的基本步骤	1.6	网络调查问卷的设计及制作	第二部
	分	任务实践页	任务三	制订网络营销策略	第一部分	任务学习引导
	传统营销的比较	1.8	网络营销的常用方法	第二部分	任务实践页	任务四
	第一部分	任务学习引导	1.9	网络广告的特点与形式	1.10	网络广告的发布渠道和形式
	第二部分	任务实践页	项目二	网上支付	任务一	网上支付的基础知识
	学习引导	2.1	传统支付与网上支付	2.2	网上支付系统的构成	2.3
	——电子货币	2.4	电子支付的安全协议	第二部分	任务实践页	任务二
	支付平台	第一部分	任务学习引导	2.5	第三方支付的概念和功能	2.6
	工具使用	第二部分	任务实践页	任务三	熟悉并使用网上银行	第一部分
	2.7	网上银行的概念及功能	2.8	网上银行的主要业务流程	第二部分	任务实践页
	电子商务物流	任务一	电子商务供应链的构成	第一部分	任务学习引导	3.1
	构成要素	3.2	电子商务物流的特点	3.3	电子供应链的管理	第二部分
	任务二	了解电子商务物流配送的活动过程	第一部分	任务学习引导	3.4	电子商务配送
	模式	第二部分	任务实践页	任务三	电子商务物流技术的作用	第一部分
	引导	3.5	电子商务物流技术	3.6	案例	第二部分
	客户关系管理	任务一	了解电子商务客户关系管理的基础知识	第一部分	任务学习引导	
	4.1	电子商务客户关系管理的重要性	4.2	电子商务客户关系管理的主要内容	第二部	
	分	任务实践页	任务二	建立并提升客户满意度和忠诚度	第一部分	任务学习引导
	4.3	建立并提高客户满意度	4.4	建立并提升客户忠诚度	第二部分	任务实践页
	建立客户数据库	第一部分	任务学习引导	4.5	客户数据库的建立	4.6
	数据库的使用	第二部分	任务实践页	任务四	了解呼叫中心的主要业务	第一部分
	学习引导	4.7	呼叫中心和e-CRM的关系	4.8	了解呼叫中心的主要业务	第二部分
	任务实践页	项目五	电子商务的创业	任务一	了解个人网上开店的理论知识	第一部分
	任务学习引导	5.1	什么是网店	5.2	开店的方式	第二部分
	网上开店的准备工作	第一部分	任务学习引导	5.3	网上开店的前期准备	5.4
	网上销售的10种行业产品	5.5	店铺的定位	5.6	进货渠道	第二部分
	任务三	网上开店	第一部分	任务学习引导	5.7	C2C平台网上开店
	网店	5.9	网上开店的基本流程	第二部分	任务实践页	任务四
	任务学习引导	5.10	网店推广的方法	第二部分	任务实践页	任务五
	第一部分	任务学习引导	5.11	各种商品的包装方法	5.12	发货的方式
	实践页	参考文献				

## 章节摘录

版权页：插图：8.友情链接建立友情链接要本着平等的原则。

网站的访问量，在搜索引擎中的排名位置，相互之间信息的补充程度，链接的位置，链接的具体形式（图像还是文本方式，是否在专门的网页，或单独介绍你的网站）等，这些都是在建立友情链接时需考虑的事情。

9.使用电子邮件和电子邮件列表发布广告在Internet中到处都充满了商机，就像传统广告中的邮寄广告一样，网络世界中另外一种广告发布形式正在被更多的商家所利用，即电子邮件广告。

传统的邮寄广告是广告主把印制或书写的信息，包括商品目录、货物说明书、商品价目表、展销会请柬、征订单、明信片、招贴画、传单等，直接通过邮政系统寄达选定的对象的一种传播方式。

电子邮件广告是广告主将广告信息以E-mail的方式发送给有关的网络用户。

目前，可供个人发布网络广告的渠道和形式却并不太多，常见的有电子邮件、博客、BBS、个人网站、虚拟社区等。

下面为淘宝客网站为例，介绍一种全新的个人发布网络广告的形式——淘宝客推广。

淘宝客推广是一种按成交计费的推广模式，淘宝客只要从淘宝客推广专区获取商品代码，任何买家经过推广（链接，个人网站，博客或者社区发的帖子）进入淘宝卖家店铺完成购买后，就可得到由卖家支付的佣金。

具体的淘宝客推广步骤如下。

第一步：登录阿里妈妈网站，如图1-25所示；注册成为阿里妈妈会员，如图1-26所示，可选择个人或公司两种类型；如果已是淘宝会员，登录淘宝后，点击“我的淘宝” “我要赚钱” “我是淘宝客”，如图1-27所示。

## <<电子商务实践教学>>

### 编辑推荐

《电子商务实践教学》：世纪英才高等职业教育课改系列规划教材(经管类)

<<电子商务实践教学>>

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>