

<<电子商务项目式教程>>

图书基本信息

书名：<<电子商务项目式教程>>

13位ISBN编号：9787301209769

10位ISBN编号：7301209762

出版时间：2012-8

出版时间：胡雷 北京大学出版社 (2012-08出版)

作者：胡雷 编

页数：189

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>

<<电子商务项目式教程>>

内容概要

编者结合本学科近几年的发展与多年的实践教学，针对目前我国各行业对电子商务相关实际问题的理解、解决方法及如何应用电子商务的相关技术来处理信息时代的行业任务要求，精心挑选项目编写出这本针对电子商务初学者的基础教程。

本书内容包括电子商务概述、B2C电子商务交易、B2B电子商务交易、C2C电子商务交易、网上商店开设与管理、网络营销、电子支付与安全和中小企业商务网站建设等。

《21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材：电子商务项目式教程》体例新颖，每个项目都以任务驱动为主线，创设情景，包括项目导入、项目分析、预备知识、项目实训、归纳总结、巩固与拓展，更好地贴近了专业实际。

本书深入浅出、图文并茂、结构清晰，有助于学习者在最短的学习时间内形成电子商务相关问题的思维方式，提高解决电子商务问题的能力。

《21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材：电子商务项目式教程》可以作为高等职业技术学院经管类专业的教材，也可以作为商务领域相关从业者的自学读本。

书籍目录

项目1 电子商务概述 1.1 电子商务的产生与发展 1.2 电子商务定义 1.3 电子商务框架模型 任务1.1 当当网案例分析 任务1.2 解读麦包包品牌成长背后的秘密 归纳总结 巩固与拓展 项目2 B2C电子商务交易 2.1 B2C网站及交易实例 2.2 促成B2C电子商务交易的完成 2.3 B2C电子商务对传统零售业的影响 2.4 B2C电子商务网站的分类 任务2.1 B2C网络购物体验——货到付款的B2C购物 任务2.2 B2C网络购物体验——款到发货的B2C购物 任务2.3 B2C电子商务网站运营 归纳总结 巩固与拓展 项目3 B2B电子商务交易 3.1 B2B电子商务基本模式 3.2 B2B电子商务交易流程 3.3 B2B电子商务模式的发展动态 任务3.1 买家对B2B平台的利用 任务3.2 卖家对B2B平台的利用 归纳总结 巩固与拓展 项目4 C2C电子商务交易 4.1 C2C电子商务模式分析 4.2 C2C的业务流程 任务4.1 淘宝网的注册与认证 任务4.2 C2C个人物品销售 归纳总结 巩固与拓展 项目5 网上商店开设与管理 5.1 网上商店开设概述 5.2 商品图片拍摄与处理 5.3 选择网上商店开店方式 任务5.1 处理上传商品图片 任务5.2 开设自己的网上商店 任务5.3 管理维护网上商店 归纳总结 巩固与拓展 项目6 网络营销 6.1 网络商务信息的采集 6.2 网络商务信息的检索工具 6.3 网络营销概述 6.4 网络营销的基本理论 6.5 网络营销的策略 6.6 网络客户服务 任务6.1 网络信息的采集与发布 任务6.2 电子邮件及新闻组的应用 归纳总结 巩固与拓展 项目7 电子支付与安全 7.1 电子支付工具 7.2 网上银行 7.3 第三方支付 7.4 电子商务安全技术 任务7.1 网上银行的使用 任务7.2 第三方支付平台的使用 任务7.3 杀毒软件和防火墙的安装与使用 任务7.4 数字证书的下载和使用 归纳总结 巩固与拓展 项目8 中小企业商务网站建设 8.1 企业电子商务网站概述 8.2 企业网站基本构架 8.3 企业网站系统配置 8.4 企业建站方式 8.5 企业建站技术 8.6 电子商务网站网页设计原则 任务8.1 建站前的准备 任务8.2 安装和配置Web服务 归纳总结 巩固与拓展 参考文献

章节摘录

版权页：插图：2) 商业环境：电子商务已经被广泛接受 在整个国家信息化基础不断完善，国民信息化不断普及的整体环境当中，在支付、物流等相关产业的影响下，电子商务目前已经被广泛接受。对于普通消费者而言，在互联网上进行购物已经是相当平常的事情；而对于企业而言，电子商务逐渐成为其生存和发展的依赖。

这为电子商务未来深入发展奠定了广阔的用户群基础。

3) 竞争：电子商务核心企业的形成 经过“十一五”的发展，国内电子商务各个子领域的核心企业已经逐步形成，如B2B的阿里巴巴，B2C的凡客、京东，C2C的淘宝、拍拍以及方案提供商的金蝶等。核心企业普遍是最具备资金实力、创新实力的企业，他们能够保证电子商务产业的深入发展。

4) 替代：传统商务成本高昂 电子商务的重要替代者，是传统商务模式，如在商场中购物，同用户面对面的交流等。

随着土地、租金、油价等的上升，传统商务成本日益高涨，在终端商品价格中占据了越来越大的组成成分。

根据有关研究，2010年中旬，在对比了100种常见日用商品在某大卖场与某B2C网站的价格后发现，卖场价格平均比网站高31.2%，而后者利润率反比前者略高。

由此可见，传统商务成本高昂，将会使得需求者越来越多借助电子商务获取价廉物美的商品，而供给者也能够获取更多的利益。

5) 产业链：电子商务配套产业形成 电子商务发展，需要资金流与物流的保证，目前这两个行业已经得到了极大的发展，银联、银行、第三方支付公司的业务发展使得10年前电子商务发展初期那种需要通过邮局、银行柜台转账实现资金流动的桎梏不复存在。

一系列快递公司、物流公司、自建物流的发展使得过去小商品需要去邮局、大商品靠铁路货代的障碍得以消失。

这些配套产业的形成，成为电子商务快速发展的两翼，并为其保驾护航。

6) 技术：电子商务创新发展的基础形成 技术的发展无疑能够带来应用的根本性变革，对未来电子商务有关键性影响的技术包括移动互联网、物联网和云计算。

例如，移动互联网使得消费者在移动状态下可以购物，可以将看中的实体商品直接在网络上进行搜索，并下订单；物联网的应用能够对所构面的商品进行跟踪，实时了解其状态；云计算能够为中小企业提供低成本高质量的解决方案。

这些应用均能够促进电子商务产业的发展。

<<电子商务项目式教程>>

编辑推荐

《21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材:电子商务项目式教程》可以作为高等职业技术学院经管类专业的教材,也可以作为商务领域相关从业者的自学读本。

<<电子商务项目式教程>>

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>