

<<网上经营实务>>

图书基本信息

书名：<<网上经营实务>>

13位ISBN编号：9787040251258

10位ISBN编号：7040251256

出版时间：2009-1

出版时间：徐克美 高等教育出版社 (2009-01出版)

作者：徐克美 编

页数：132

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>

## 前言

随着互联网应用的日益普及和网上购物这种便捷的购物方式日益被广大消费者接受，网上开店经营也正在逐渐成为一种重要的就业渠道和创业方式。

并且，这种就业、创业方式十分适合中等职业学校的毕业生。

网上开店经营的最基本技能是简单的，稍加学习就可以掌握，而要真正将一个网上商店经营运转正常，这其中又有着许许多多的窍门和学问，并需要将在校期间学到的知识加以综合应用。

本书编写的初衷是：以淘宝网为例，通过对本书的学习，一个对网上经营无任何经验的中职学生，可以独立完成网上开店经营的实务操作。

同时，力求对网上经营的窍门进行尽量深入的探讨。

本书的主要特色是：1.突出实际的操作训练对电子商务专业的基本理论和知识，在必须用到的时候阐述清楚，安排的所有内容以实用为第一原则。

从网上经营工作的实际要求出发，精选教学内容。

2.采用新理念的教学方法全书以一个中职学生网上开店的实际案例贯穿始终，设立情境并进行实战演练，适合应用案例教学法、情境教学法、分组讨论法、角色扮演法、任务引领法等新式教学方法。

3.体现学生的主体地位改变传统的教师讲、学生听的课堂模式，设置的情境、知识拓展、网商秘诀、实战演练等栏目，方便学生动起来，分组完成教学任务。

由学生讲、学生做，教师只起引导和评价作用，真正实现师生互动。

4.力求体例结构的新颖活泼本书的体例结构新颖活泼，有利于激发学生的学习兴趣，达到预期的教学目标。

本书采用出版物短信防伪系统，用封底下方的防伪码，按照本书最后一页“郑重声明”下方的使用说明进行操作可查询图书真伪并可赢得大奖。

本书同时配套学习资源，登录<http://sv.hep.com.cn>，注册后即可下载相关资源。

本书由温州市教育教学研究院徐克美老师担任主编。

参加本书编写的人员及其分工如下：温州市瓯海区职业中等专业学校焉拓（任务一、二、三、四、八）、武汉市财贸学校刘焰（任务七）、温州市职业中等专业学校杨睿（任务九）、温州华侨职业中等专业学校姜婷婷（任务五、六、十）和张晓晨（任务十一、十二）。

本书由中国职业技术教育学会教学工作委员会商贸专业教学研究会审定；成都市财贸职业高级中学的程越敏老师，审阅了本书的编写提纲和全稿，提出了许多宝贵的修改意见，同时也得到了阿里巴巴网站的大力支持，在此表示诚挚的感谢。

由于时间仓促，加之编者水平有限，书中不足之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

## <<网上经营实务>>

### 内容概要

《网上经营实务》贴近网上经营工作实际，从工作需求出发培养学生的综合职业能力；淡化理论体系，创新教学模式，强化网上经营实际能力的训练；采取模块化、互动式、重实训的编写方式，结构新颖合理，内容简明扼要，语言通俗易懂。

《网上经营实务》主要内容包括认识网络营销、分析经营条件、确定经营方案、选择网络平台、申请支付宝、申请店铺、网店装修、网店铺货、网店宣传、沟通买家、物流与配送和售后服务等。

《网上经营实务》可供中等职业学校电子商务和其他专业学生使用，也可供从事网上经营工作的初学者自学或参考使用。

## 书籍目录

任务一 认识网络营销任务设定情境设计知识探究一、走近网络营销二、网络营销的特点和优势三、网络营销与传统营销的对比知识拓展网商秘诀实战演练任务二 分析经营条件任务设定情境设计知识探究一、网上开店的主要方式和基本过程二、网下筹备的具体工作三、筹备经营条件知识拓展网商秘诀实战演练任务三 确定经营方案任务设定情境设计知识探究一、经营方向与产品选择二、顾客细分与商品定位三、安排进货方案四、明确支付配送五、日常经营分工六、经营成本预算七、未来发展规划知识拓展网商秘诀实战演练任务四 选择网络平台任务设定情境设计知识探究一、C2C电子商务的基本交易流程二、国内主要的网络营销平台三、网络营销平台的比较与确定知识拓展网商秘诀实战演练任务五 申请支付宝任务设定情境设计知识探究一、注册淘宝网用户名二、支付宝注册三、开通网上支付业务四、支付宝实名认证知识拓展网商秘诀实战演练任务六 申请店铺任务设定情境设计知识探究一、准备商品资料二、申请店铺的步骤知识拓展网商秘诀实战演练任务七 网店装修任务设定情境设计知识探究一、店标设计二、店铺风格设置三、宝贝描述模板设计知识拓展网商秘诀实战演练任务八 网店铺货任务设定情境设计知识探究一、商品的上架与下架二、设置商品类别三、推荐商品的设置知识拓展网商秘诀实战演练任务九 网店宣传任务设定情境设计知识探究一、店名网址宣传二、通过拍卖提升网店人气三、与相关网店建立友情链接知识拓展网商秘诀实战演练任务十 沟通买家任务设定情境设计知识探究一、沟通的内容二、沟通的原则三、淘宝旺旺的使用四、留言管理五、卖出好宝贝知识拓展网商秘诀实战演练任务十一 物流与配送任务设定情境设计知识探究一、包装用具二、包装商品三、选择物流方式四、卖家发货的告知知识拓展网商秘诀实战演练任务十二 售后服务任务设定情境设计知识探究一、信用互评二、客户的分类管理三、退货退款四、客户投诉处理知识拓展网商秘诀实战演练参考文献

章节摘录

插图：(2) 网络营销改变了传统营销的价格差异。

从定价策略来说，传统营销由于信息传递的延时性，很容易造成地区之间的价格差异，而网络营销解决了这个问题，使得消费者开阔了视野，可以货比三家，轻松地查到相关价格信息。

(3) 网络营销改善了商家与顾客的关系。

从营销策略与顾客关系来说，传统营销在营销过程中，投入大量的人力、物力，在营销方式上，采用的是人员推销、市场调查、广告促销、经销代理等营销方法。

而在网络的环境下，可以将这些传统的方式和手段与网络紧密结合起来。

通过网络，商家可以和顾客直接进行接触，减少中间环节，大大降低成本，提高效率。

商家可以与顾客进行双向互动，与顾客进行一对一的交流，增加顾客的信任感，建立良好的关系。

2. 网上购物的吸引力 (1) 新奇的购物体验。

网上商城这种虚拟空间，向顾客展示了一个无比博大的购物世界，虽说它是个虚拟空间，但当顾客亲手拿到自己从网上购得的物品时，就会发现，网上商城把虚拟世界与现实生活巧妙地结合在一起，能最大限度地满足顾客的购物愿望，带来全新的购物体验。

<<网上经营实务>>

编辑推荐

《网上经营实务》由高等教育出版社出版发行。

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>