

<<开创你的在线商务>>

图书基本信息

书名：<<开创你的在线商务>>

13位ISBN编号：9787111244523

10位ISBN编号：7111244524

出版时间：2008-6

出版时间：格雷格·霍尔登 (GREG HOLDEN)、李庆庆、梁霞 机械工业出版社 (2008-06出版)

作者：格雷格·霍尔登

页数：371

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>

## <<开创你的在线商务>>

### 内容概要

本书分为六大部分共19章，详细讲解了创办和经营在线商务公司过程中所用到的概念、策略、技巧以及需要注意的问题，完整覆盖了从设定在线商务创业发展目标到采购相关设备，再到创建和完善在线商务网站等一系列环节。

本书不仅介绍了在线商务的各个环节及其注意事项、技巧策略等，还提供了许多真实的创业案例供读者借鉴。

本书语言简练而又平易，幽默而又准确。

文字编排上既做到了图文并茂，又充分利用各种图标符号来吸引读者的注意。

读者在阅读时既可以按照详细的步骤进行操作，也可以直接跳到相应的环节快速充电。

本书适合各个层次的读者阅读，既适合对在线商务所知甚少的朋友，让他们充分熟悉每一个在线创业环节和具体操作步骤；同时也非常适合那些已经投身在线商务的创业者，帮助他们答疑解惑并谋求更大的发展。

## <<开创你的在线商务>>

### 作者简介

作者：(美国)格雷格·霍尔登(GREG HOLDEN) 译者：李庆庆 梁霞格雷格是STYLUS MEDIA公司的创始人，这个公司是一个编辑，设计以及计算机方面的行家组成的团体，同时发行印刷出版物和电子出版物，他是微利出版社出版的《EBAY POWERUSER'S BIBLE》一书的作者。最近，他成为《计算机潮流》杂志的撰稿人，他同时也为《计算机世界》和位于芝加哥的伊利诺斯大学校友杂志撰稿。

## <<开创你的在线商务>>

### 书籍目录

译者序引言你完全可以做到水依然清澈本书从何而来如何使用本书阿呆的假设本书的组织结构本书的惯例本书所使用的图标我们共同奋斗第一部分 在线商务所需的策略与工具第1章 十步创办你的在线商务公司第1步：分析人们的需求第2步：明确经营范围第3步：制订在线商务计划第4步：配齐设备，开设商店第5步：寻求支援第6步：建设网站第7步：建立营销系统第8步：提供个性化服务第9步：宣传自己的公司第10步：评估业绩并迈出新步伐第2章 展望并筹备你的在线商务公司展望你的在线商务公司在线商务的经营项目一对一的市场策略你公司的简单件(并非硬件)网络连接方法在线商务需要的软件第3章 选择网站托管服务提供商与网站设计工具寻找一家最合适的网站托管服务提供商选择一种网络服务器选择一款网页编辑器第4章 探索发展在线商务的新方法在线商务公司的优势寻找你能出售的新产品和服务在线内容和评价建立社区第二部分 让你的网站运转起来第5章 商务网站的结构与风格为你的网站看“风水”突出商务网站的视觉特色使用高级网页布局技术雇用专业网页设计师第6章 吸引并留住客户吸引顾客的特色之处为商务网站撰写文字内容倾听顾客的反馈意见第7章 商务网站的安全问题开展安全的在线商务安装防火墙和其他保护软件使用公开密钥算法保护数据安全保证机密数据的安全第8章 关注并完善你的在线商务公司加强基础架构建设进行基本的网站日常维护管理商品和服务第三部分 在线商务的成功模式第9章 在Amazon.com、Yahoo!和其他网站开办在线商务公司成为www.amazon.com卖家创建一家Yahoo!小店创办其他的网上商店第10章 如何在eBay开一家在线商店学习eBay拍卖规则保持良好的信誉撰写诱人的商品介绍提供优质的客户服务从拍卖者变成eBay商人第四部分 完善你的在线商务公司第11章 改善用户购物体验吸引并留住在线顾客寻找一家优秀的网站托管服务提供商利用高效的网络连接来促进业务快速发展保证网站良好的工作状态外购你的公司需求第12章 接收支付如何保证交易安全开通信用卡支付在线支付系统履行在线订单第13章 提供优质的客户服务了解公司的顾客才可能是忠实的顾客方便顾客和你联系让顾客有归属感第14章 提高搜索排名深入理解搜索引擎的工作原理钟情Google处处留下“面包屑”做标记利用网络分析来研究网络访问数据第15章 广告与宣传制定营销策略使用免费的宣传手段游击式营销推广策略注意你的语言开通海外市场送货到海外如何在国际贸易中接收支付第五部分 无法回避的话题：法律和账务第16章 遵规守法企业名称与商标保护版权经营许可权与其他限制选择你的经营模式避免法律纠纷第17章 在线商务账务管理工具企业名称与商标会计软件简介小型公司的交税问题第六部分 十大秘诀第18章 促进在线商务发展的十大策略第19章 在线创业最新最酷的十大创意

## <<开创你的在线商务>>

### 章节摘录

第1章 十步创办你的在线商务公司 办在线商务公司已经不是什么新奇的事情。当今时代，它就跟创办实体公司一样成为人生的一部分。令人高兴的是，不仅电子商务再一次繁荣起来，而且，即使我们以前并没有任何的从商经验，经营一家在线商务公司所要做的事情也完全在你我这样人的能力范围之内。新款软件和服务让网页设计与在线交易变得越来越轻松。那些几年前还在苦苦支撑的在线商务公司现在也找到了新的方法，发展得更轻松、更成功。你所需要的仅仅是一个好的创意、一笔启动资金、一些计算机设备以及一些来自朋友们的支持。

在本书中，我的目标之一就是成为大家的朋友，为各位提供合理的建议和支持，帮助你开展在线商务并获得成功。

在这一章，我将逐步介绍创办一家在线商务公司的全过程。

第1步：分析人们的需求 “最好的总是没有来到”，约翰·摩恩（John Moen——如是说。他是这一章将要介绍的一位成功的商业人士。

“网络不会结束。

总有一天，有人会创建一家更好的‘沃尔玛（Wal-Mart）’，它会变得更大更好。

随着技术的发展，总有人创建的在线商务公司会引起人们的惊赞，‘哇，太酷了。

’ ” 互联网和电子商务已经有了十几年的发展历史，但是新产品和新销售方法总是不断地出现。第一家网站出现在网络上的时候，很多产品都还没有出现，比如MP3播放器、无线调制解调器、DVD光盘和eBay。

## <<开创你的在线商务>>

### 编辑推荐

《开创你的在线商务》适合各个层次的读者阅读，既适合对在线商务所知甚少的朋友，让他们充分熟悉每一个在线创业环节和具体操作步骤；同时也非常适合那些已经投身在线商务的创业者，帮助他们答疑解惑并谋求更大的发展。

<<开创你的在线商务>>

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>