第一图书网, tushu007.com

<<网络营销理论与实践>>

图书基本信息

书名：<<网络营销理论与实践>>

13位ISBN编号：9787111343783

10位ISBN编号：7111343786

出版时间：2011-11

出版时间：机械工业出版社

作者：乌跃良

页数：298

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

第一图书网, tushu007.com

<<网络营销理论与实践>>

内容概要

本书分为4部分，共11章。
第1章、第2章为第1部分，主要阐述市场营销和网络营销的基本理论，介绍网络营销在电子商务课程体系中的地位和作用。
第3～5章为第2部分，主要论述网络营销赖以进行的基础设施。
第6～9章为第3部分，论述网络营销的策略和方法。
这部分主要论述如何进行网络营销，是本书的重点。
第10章、第11章为第4部分，论述网络营销方法在实践中的应用及其在网络营销过程中所产生效果的评价。

本书结合财经院校学生培养目标等实际情况，在教材总体框架上合理布局，在有限的篇幅上，涵盖了网络营销的整个过程；同时合理分布了“网络”与“营销”的比重，本着“三分技术，七分应用”的理念进行编写，增强了教学中对学生动手操作能力的培养。

本书的编写体系非常适合本科和专科的教学，也适合具有中等学历以上的读者自‘学。
本书还适合以下读者：在网络上营销产品或提供服务的企业管理决策人员及技术人员、准备制定网络计划的决策人员、准备进入网络环境工作的决策人员和技术人员。

第一图书网, tushu007.com

<<网络营销理论与实践>>

书籍目录

前言
第1部分　市场营销和网络营销基本理论
第1章　营销学基础理论与基本策略
1．1　市场营销的概念及发展阶段
1．1．1　市场营销的概念
1．1．2　市场营销的核心内容
1．1．3　市场营销观念及其发展
1．2　顾客价值与顾客满意
1．2．1　顾客让渡价值
1．2．2　顾客满意
1．2．3　顾客让渡价值与顾客满意的关系
1．3　市场营销环境
1．3．1　市场营销环境的概念及分类
1．3．2　可控市场营销环境因素
1．3．3　不可控市场营销环境因素
1．4　消费者市场
1．4．1　消费者市场的特点
1．4．2　消费品的分类
1．4．3　消费者行为模式和购买行为类型
1．4．4　影响消费者行为的因素
1．5　习题
第2章　网络营销基础理论
2．1网络营销概述
2．1．1　网络营销的产生
2．1．2　网络营销的概念
2．1．3　网络营销的特点
2．1．4　网络营销的发展趋势
2．2　网络营销的内容
2．3　网络营销与传统营销
2．3．1　营销市场要素的变化
2．3．2　网络营销对传统营销的影响
2．3．3　网络营销和传统营销的区别
2．3．4　网络营销与传统营销的整合
2．4　网络营销的理论基础
2．4．1　网络整合营销理论
2．4．2　软营销理论
2．4．3　直复营销理论
2．4．4　网络关系营销理论
2．4．5　全球营销理论
2．5　习题
第2部分 网络营销赖以进行的基础设施
第3章　网络营销环境及因素分析
3．1　网络营销的优势与劣势
3．1．1　网络营销的优势
3．1．2　网络营销的劣势

第一图书网, tushu007.com

3.2 网络营销环境概述
3.2.1 网络营销环境的5大要素
3.2.2 网络营销环境概述
3.3 网络营销的外部环境
3.3.1 广义的网络营销外部环境
3.3.2 狭义的网络营销外部环境
3.4 网络营销的内部环境
3.4.1 企业的微观环境
3.4.2 广义的网络营销内部环境
3.4.3 狭义的网络营销内部环境
3.5 习题
第4章 网络市场调研
4.1 网络市场调研概述
4.1.1 网络市场调研的概念
4.1.2 网络市场调研的特征
4.1.3 网络市场调研方向及对象
4.2 网络市场调研的分类
4.2.1 对顾客的网络市场调研
4.2.2 对产品及竞争对手的网络市场调研
4.2.3 对市场客观环境的网络市场调研
4.3 网络市场调研的过程及方法
4.3.1 网络市场调研的过程
4.3.2 网络市场调研的方法
……
参考文献

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《高等院校规划教材·信息管理与信息系统系列：网络营销理论与实践》的编写体系非常适合本科和专科的教学，也适合具有中等学历以上的读者自学。
《高等院校规划教材·信息管理与信息系统系列：网络营销理论与实践》还适合以下读者：在网络上营销产品或提供服务的企业管理决策人员及技术人员、准备制定网络计划的决策人员、准备进入网络环境工作的决策人员和技术人员。

第一图书网, tushu007.com

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