

<<电子商务综合实训>>

图书基本信息

书名：<<电子商务综合实训>>

13位ISBN编号：9787121188145

10位ISBN编号：7121188147

出版时间：2013-1

出版时间：电子工业出版社

作者：宋艳萍 编

页数：260

字数：286000

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>

<<电子商务综合实训>>

前言

电子商务的实训课程是学生学习电子商务方法、掌握电子商务技能的重要渠道。近年来电子商务的教学实践证明,具有鲜明实践性和理论联系实际的电子商务实训教学,可以使学生由电子商务知识向实践中的电子商务技能迁移和过渡,用符合实际电子商务的思维方式去分析解决错综多变的实际问题,电子商务实训已经成为一个“产、学、研”相结合的新载体,必将有力推动电子商务教学的深入发展。

写一本电子商务实训的教材,减轻教师的负担,使学生能在较短的时间内掌握电子商务的基本框架和技能是作者多年的愿望。

根据电子商务的最新技术和实用的工具,以实训项目的方式编写了本书,书中引用了国家电子商务师实验技能软件的内容,具有一定的实用性。

本书的每个实训都提出明确的任务,进行了任务分析,同时引用了与实训内容相关的理论知识供学生学习与参考,通过实训步骤的详尽解释,围绕所给出的任务和问题循序渐进地告诉学生解决方案,避免了学生只是盲目地按照书本知识进行操作,到头来不知道这样做是为了什么的现象,真正达到“在做中学,在做中教”高职院校的特色教学。

电子商务实训教材有两个模块,即模拟体验和职场实战,每个模块又含有实训项目(共10个)。

本书实训项目1~4由宋艳萍执笔完成,实训项目5、6由王国玲执笔完成,实训项目7由花景田执笔完成,实训项目8由宋敏、周飞执笔完成,实训项目9由林琳、赵峰执笔完成,实训项目10由何超、毕波执笔完成,全书由宋艳萍统稿。

孔令秋老师审阅了全书并提出了修改意见,也得到长春升启网络有限公司王金刚总经理的大力支持和帮助,在此表示衷心的感谢。

本书还存在很多问题,加之作者学术水平有限,书中不足之处在所难免,敬请各位专家、读者批评指正。

作者

<<电子商务综合实训>>

内容概要

本书以项目为载体，以任务为导向，分为模拟体验篇和职场实战篇，主要包括电子商务模拟体验、网络营销、网上单证及EDI、电子商务技术基础、电子商务模式的应用、网络市场调研、网络客户关系管理、网络营销方法、个人网上创业、企业商务网站的策划与优化等，共10个任务，每个任务都有任务引入、任务分析、相关知识、任务实施，使学生在项目完成过程中体会电子商务的综合应用，掌握电子商务基础理论和基本技能。

<<电子商务综合实训>>

书籍目录

第一模块 模拟体验

实训项目1电子商务模式体验

- 任务1电子银行
- 任务2B2C电子商务
- 任务3B2B电子商务
- 任务4C2C电子商务
- 技能训练

实训项目2网络营销

- 任务5商业信息和商业新闻的发布
- 任务6网上调查问卷
- 任务7搜索引擎的发布
- 技能训练

实训项目3上单证及EDI

- 任务8电子数据EDI
- 任务9网上单证
- 技能训练

实训项目4电子商务技术基础

- 任务10互联网的连接
- 任务11电子邮箱的使用
- 任务12FTP站点的建立、管理与使用
- 任务13压缩工具的使用
- 技能训练

第二模块 职场实战

实训项目3电子商务模式的应用

- 任务14网上支付
- 任务15C2C电子商务
- 任务16B2C电子商务
- 任务17B2B交易处理
- 技能训练

实训项目6网络市场调研

- 任务18收集整理网络商务信息
- 任务19设计网络调研问卷
- 任务20撰写网络市场调研报告
- 技能训练

实训项目7网络客户关系管理

- 任务21运用电子邮件进行客户关系管理
- 任务22运用FAQ进行客户关系管理
- 任务23在线客服系统的应用
- 技能训练

实训项目8网络营销方法

- 任务24网络广告的发布
- 任务25邮件列表的使用
- 任务26病毒性营销
- 任务27搜索引擎营销
- 任务28BBS营销

<<电子商务综合实训>>

技能训练

实训项目9个人网上创业

任务29网上开店的准备

任务30网上商店的创建

任务31网店推广与管理

技能训练

实训项目10企业商务网站的策划与优化

任务32以营销思想为指导的网站策划与商务网站的设计

技能训练

参考文献

<<电子商务综合实训>>

章节摘录

版权页：插图：良好的定位、稳固的结构、优秀的服务使阿里巴巴成为全球首家拥有超过800万网商的电子商务网站，遍布220个国家和地区，每日向全球各地企业及商家提供810万条商业供求信息，成为全球商人网络推广的首选网站，被商人们评为“最受欢迎的B2B网站”。

杰出的成绩使阿里巴巴受到各界人士的关注。

WTO首任总干事萨瑟兰出任阿里巴巴顾问，美国商务部、日本经济产业省、欧洲中小企业联合会等政府和民间机构均向本地企业推荐阿里巴巴。

阿里巴巴两次入选哈佛大学商学MBA案例，在美国学术界掀起研究热潮；连续五次被美国权威财经杂志《福布斯》选为全球最佳B2B站点之一；多次被相关机构评为全球最受欢迎的B2B网站、中国商务类优秀网站、中国百家优秀网站、中国最佳贸易网；被国内外媒体、硅谷和国外风险投资家誉为与雅虎、Amazon、eBay、AOL比肩的五大互联网商务流派代表之一。

在产品与服务方面，阿里巴巴公司为中国优秀的出口型生产企业提供在全球市场的“中国供应商”专业推广服务。

中国供应商是依托世界级的网上贸易社区，顺应国际采购商网上商务运作的趋势，推荐中国优秀的出口商品供应商，获取更多更有价值的国际订单。

截至2003年5月底加盟企业达到近3000家。

目前已经有70%的被推荐企业已在网上成交，众多类别市场名额已满。

2002年3月开始为全球注册会员提供进入诚信商务社区的通行证“诚信通”服务。

阿里巴巴积极倡导诚信电子商务，与邓白氏、ACP、华夏、新华信等国际国内著名的企业资信调查机构合作推出电子商务信用服务，帮助企业建立网上诚信档案，通过认证、评价、记录、检索、反馈等信用体系，提高网上交易的效率和成功的机会。

每月营收以双位数增长。

“倾听客户的声音，满足客户的需求”也许是阿里巴巴生存与发展的根基，根据相关的调查显示：阿里巴巴的网上会员近五成是通过口碑相传得知阿里巴巴并使用阿里巴巴；各行业会员通过阿里巴巴商务平台双方达成合作者占总会员比率近五成。

<<电子商务综合实训>>

编辑推荐

<<电子商务综合实训>>

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>