

<<电子商务原理>>

图书基本信息

书名：<<电子商务原理>>

13位ISBN编号：9787301124741

10位ISBN编号：7301124740

出版时间：2008-1

出版时间：北京大学

作者：王震

页数：356

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>

## <<电子商务原理>>

### 内容概要

全书共分11章，从电子商务的概述开始，讲解了电子商务的商业模式；网络营销开展；网络银行、电子支付系统与第三方转账支付；电子商务下的物流系统；企业电子商务系统的运作；电子政务；电子商务的安全技术及安全策略；电子商务相关的各种信息技术；电子商务系统的建设；电子商务的法律与税收。

其中第1、2、3、4、5、6、7、11章为基础应用部分；第8、9、10章为技术开发部分。

本书文理兼顾，可作为计算机专业、电子商务专业、经济管理专业的电子商务教材，也可用作企事业单位从事电子商务研究应用的相关人员的参考工具和培训教材。

## &lt;&lt;电子商务原理&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第1章 电子商务基础 1.1 电子商务的起源与发展 1.1.1 电子商务的起源与发展 1.1.2 电子商务在我国的发展 1.2 电子商务的基本知识 1.2.1 电子商务的概念 1.2.2 电子商务概念的模型 1.2.3 电子商务的基本框架 1.2.4 电子商务的参与者 1.2.5 电子商务的特点 1.3 电子商务的影响 1.3.1 电子商务为企业带来的优势 1.3.2 电子商务发展中的问题 1.4 电子商务的分类 1.4.1 按电子商务使用网络的类型分类 1.4.2 按电子商务交易对象分类 1.4.3 按照电子商务活动内容分类 1.5 电子商务的现状与发展趋势 1.5.1 全球电子商务现状与发展趋势 1.5.2 我国电子商务现状与发展趋势 1.6 移动电子商务的发展 1.6.1 移动电子商务的概述 1.6.2 移动电子商务的特点 1.6.3 移动电子商务的技术 1.6.4 移动电子商务提供的服务 1.6.5 制约移动电子商务发展的因素 1.7 案例分析 1.8 小结 1.9 习题第2章 电子商业与贸易 2.1 电子商业与贸易 2.1.1 电子商业 2.1.2 商业交换方式的产生与发展 2.1.3 网上购物发展的原因 2.1.4 电子商业的实现形式 2.2 网络商店的结构与功能 2.2.1 网络商店的前台功能 2.2.2 购买流程 2.2.3 后台功能 2.2.4 网上购物示例 2.3 网络商店的经营管理 2.3.1 网络商店的开店流程 2.3.2 网络商店订单处理 2.3.3 商品资源信息更新 2.3.4 网络商店的送货结算服务 2.4 网络商店的经营策略 2.4.1 网络商店的经营策略概述 2.4.2 网上商品销售适合度分析 2.5 网上拍卖及其管理 2.5.1 网上拍卖 2.5.2 电子商务B2B模式 2.6 电子商业的特点 2.6.1 电子商业的优势 2.6.2 电子商业的局限性 2.7 电子贸易的产生与发展 2.7.1 电子贸易的通用交易程序 2.7.2 电子贸易的特点 2.7.3 电子贸易管理与政策创新 2.7.4 中国电子贸易的发展 2.8 案例分析 2.9 小结 2.10 习题第3章 网络营销第4章 网络银行与电子支付第5章 物流系统第6章 企业电子商务应用第7章 电子政务第8章 电子商务安全技术与安全策略第9章 电子商务开发技术第10章 电子商务系统建设第11章 电子商务法律和税收参考文献

编辑推荐

内容特点：本书在内容上与职业资格 examination 结合起来，每章内容的设置均与电子商务设计师的内容贴近，增强了教学以及将来从业的针对性；本书内容重点突出，结构清晰，通俗易懂，资料丰富，实践性强；通过本书的学习、思考与实践，充分提高读者从事电子商务活动的技巧和发现商业机会的能力。

丛书特点：针对性强，切合职业教育目标，重点培养职业能力，侧重技能传授；实用性强，大量的经典真实案例，实训内容具体详细，与就业市场紧密结合；适应性强，教程与实训二合一，适合于三年制和两年制高职高专，也同样适合于其他各类大中专院校；强调知识的渐进性，兼顾知识的系统性，结构逻辑性强，针对高职高专学生的知识结构特点安排教学内容；书中配套形式多样的习题，网上提供完备的电子教案，提供相应的素材、程序代码、习题参考答案等教学资源，完全适合教学需要；教材系列完整，涵盖计算机专业各个方向；编者分布广泛，结合不同地域特点，适合不同地域特点，适合不同地域读者。

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>