第一图书网, tushu007.com

<<网络营销实务>>

图书基本信息

书名：<<网络营销实务>>

13位ISBN编号：9787301149072

10位ISBN编号：7301149077

出版时间：2009-3

出版时间：北京大学出版社

作者：凌守兴，王利锋 编著

页数：220

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

当今的商业社会为互联网社会，互联网对企业、个人的影响无处不在。
互联网已经成为继报刊、电视发展后的新媒体代表。
随着Web 2.0技术的进一步发展，博客、视频分享、网络社区等技术已被中国网民广泛应用，此外，RSS、维基、微博客等也受到更多的关注。
随着互联网在中国的发展，中国网民人数已突破2亿，中国网络市场商机无限。
而以互联网为代表的网络营销，也极大地改变了传统的营销模式，乃至改变了人们的沟通、生活、思维方式。
网络营销强调的是对网络用户行为和关系的深度挖掘，在充分认识顾客需要的基础上实施精确营销、个性化营销。
网络营销方式正从传统的AIDMA营销法则逐渐向含有网络特质的AISAS模式转变。
在全新的营销法则中，两个具备网络特质的“S”——Search（搜索），Share（分享）的出现，指出了互联网时代搜索和分享的重要性，而不是一味地向用户进行单向的理念灌输，充分体现了互联网对于人们生活方式和消费行为的影响与改变。
在Web 2.0技术应用下，口碑营销、病毒性营销、事件营销、知识营销等各种营销概念与方式纷纷出现，对企业传统营销方式产生了很大冲击。
网络营销是广大企业、营销组织，特别是中小企业提升网络经营能力，开展电子商务的切入点；是企业进入跨国营销市场，参与国际竞争，最便捷、快速的渠道；是企业最大范围获取网上商机，开辟客户资源，建立庞大的网上客户群的有力形式：是广大创业者利用网络进行群体性创业活动的最好平台和载体。
不同的企业开展网络营销的方式与切入点也不同，本书着重针对广大中小企业网络营销实务操作的方法与技巧作分析介绍。
本书立足于中国网络营销发展现状与实践应用，在整合国内外优质教学资源的基础上，强调网络营销的实践操作，打破了传统的教材编写模式，探索新的编写方法——任务驱动编写模式。
在教材内容设计上，每个项目按实践技能要求分解为几个任务，在强烈的问题、动机驱动下，激发学生的学习兴趣，让学生在真实任务中探索着学习，在教学过程中体现互动、交流、协作的本质特征。
每个项目紧紧把握4个环节，即创设情境，引入任务；任务分析，相关知识介绍；任务实施，实操演练；课内外实践，巩固知识与技能。
各章节分工如下：绪论、项目1、项目5、项目6的任务1、项目7由凌守兴编写；项目1、项目3、项目4、项目6的任务2由王利锋编写。

内容概要

本书立足于中小企业网络营销实践应用来介绍网络营销的基本操作方法与技巧，通俗易懂、实操性强。
在教材编写方法上，采用任务驱动式项目编写法；在教材内容设计上，每个项目按实践技能要求分解为几个任务，在强烈的问题、动机驱动下，激发读者的学习兴趣，让读者在真实任务中探索着学习，在教学过程中体现互动、交流、协作的本质特征。
本书既适用于经贸类高职高专，也适用于应用型本科，还可供其他有志于网络营销的相关人员参考。

<<网络营销实务>>

书籍目录

绪论　案例引入　主要内容　　一、电子商务的定义与分类　　二、网络营销的概念与特点　　三、网络营销的基本职能　　四、网络营销的环境　　五、网络营销信息的传递　　六、中小型企业网络营销的常用工具与方法　绪论总结　课堂训练　课外练习项目1　第三方B28电子商务平台营销　任务引入　任务分析　相关知识　　一、第三方B28电子商务平台的概念　　二、第三方B28电子商务平台的特点　　三、常见的第三方交易平台　任务实施　任务1　第三方B28电子商务平台的应用　　一、注册会员　　二、交易流程　　三、发布供应（采购）信息　　四、阿里巴巴网商铺的建设　任务2　第三方B28电子商务平台的使用技巧　　一、交易平台的选择依据　　二、交易平台的使用技巧　三、川一润滑油第三方828电子商务平台的应用　项目总结　课堂训练　课外练习项目2　第三方C2C平台营销　任务引入　任务分析　相关知识　　一、何为第三方C2C平台　　二、网上店铺的优缺点　任务实施　任务1　在第三方C2C平台开店前的准备　　一、了解并选择合适的第三方C2C平台　　二、网上开店前的软、硬件准备　　三、网上开店前的营销策划分析　任务2　网络购物店铺的开设流程　　一、会员注册流程　　二、申请认证　　三、发布宝贝并开设店铺　　四、网上销售　任务3　网络购物店铺的经营管理技巧　　一、店铺装修　　二、店铺的宣传推广　　三、商品的物流配送　　四、顾客服务　项目总结　课堂训练　课外练习项目3　营销导向的企业网结建设　任务引入　任务分析　相关知识　　一、企业网站　……项目4　搜索引擎营销项目5　许可E-mail营销项目6　Web 2.0营销项目7　网络广告营销参考文献

章节摘录

插图：项目1　第三方B28电子商务平台营销任务引入川一润滑油有限公司苏州分公司（以下简称“川一公司”），是一家销售润滑油、润滑脂和各种金属加工油的民营企业。
公司成立于1994年，拥有精良的生产设备和先进的检测设备，严格实施ISO9000国际品质体系，对生产过程进行良好的管理，并注入SGS意识，关注环境保护。
自进入市场以来收到了来自全国各地企业的订单，业绩良好。
但2000年以来行业竞争日益激烈，壳牌、统一润滑油占领全国润滑油半壁江山，川一润滑油市场销售受到前所未有的挑战和威胁，但公司又无力投入大手笔的电视、杂志等媒体广告。
为促进销售、增强生存能力，公司决定投身于网络渠道，通过网络营销来增加销售量。
公司于2003年建立企业网站并投入使用，但网站运营几年来似乎没有收到明显的收效。
正当企业老总对网络营销失去信心的时候，公司业务员小吕向老板推荐第三方828电子商务平台，希望能够通过第三方交易平台带动产品销量、扩大市场占有率。
任务分析听了业务员小吕的介绍，公司老总似乎又重拾对网络销售的信心，决定通过第三方82B电子商务平台进行网络营销一事主要由小吕负责，并希望小吕半年内在网络上有所成就。
于是，小吕迅速着手第三方828电子商务平台网络营销，创建了川一公司在阿里巴巴的B28平台（如图1-1所示），但他马上意识到以下问题：（1）企业网站建设三年之久，都未收到明显的收效，问题在什么地方，在第三方B2B电子商务平台上开展网络营销是否会遇到同样的问题？
（2）虽然听说第三方B28电子商务平台应用方便，但它具体有哪些功能模块，应该如何使用？
（3）现在国内比较知名的第三方828电子商务平台有阿里巴巴网、慧聪网、中国制造网等，应该从哪个做起？
（4）老总希望半年内有所收效，做好第三方B28电子商务平台有什么技巧吗？

编辑推荐

《网络营销实务》：21世纪全国高等院校市场营销类规划教材。

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