第一图书网, tushu007.com

<<互联网数字内容分发平台商业模式与系>>

图书基本信息

书名：<<互联网数字内容分发平台商业模式与系统设计>>

13位ISBN编号：9787302277095

10位ISBN编号：7302277095

出版时间：2012-1

出版时间：清华大学出版社

作者：廖康，忻展红，曹建彤　著

页数：157

字数：181000

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

内容概要

互联网经济发展势不可挡，对传统经济形成重大的挑战，商业模式成为热点词汇。
但是在学术上，关于什么是商业模式至今都没有形成共识。
本书采用扎根理论方法对商业模式这一概念进行研究，给出了具有核心逻辑的定义。
书中定义了数字内容分发平台，并对一种实现它的平台——信息超市(imart)的商业模式进行了描述，抽象出其关键成功因素，给出了以商业模式为指南的新型业务系统逻辑设计的方法和步骤，有助于提高系统设计的完备性和业务系统商业部署的成功率。

《互联网数字内容分发平台商业模式与系统设计》对互联网相关业务提供商，信息技术、信息产业等相关企业机构、研究者具有实践指导意义和参考价值。

作者简介

忻展红，北京邮电大学教授，博士生导师，北京邮电大学经济管理学院副院长。
1987年-1988年，在英国Lancaster大学运筹学系任客座研究员（访问学者）；从事运筹学应用和信息系统工程的研究，在系统建模和系统模拟方面有所建树。
随着北邮MBA教学的开拓，涉足电信发展政策研究和企业战略管理领域。

书籍目录

第1章　绪论
　1.1研究背景和意义
　1.2研究方法与论著结构
　1.3论著主要贡献
第2章　相关研究文献综述
　2.1互联网经济赢利模式
　2.2数字内容分发平台综述
　2.3商业模式研究综述
第3章　基于扎根理论的商业模式概念及定义研究
　3.1经典扎根理论研究方法的提出及其实质
　3.2运用经典扎根理论对商业模式的分析
　3.3商业模式的定义
　3.4成功商业模式实证
第4章　信息超市的概念及其商业模式研究
　4.1国外数字内容发展现状
　4.2我国数字内容发展现状
　4.3我国数字内容产业发展环境
　4.4数字内容分发平台发展现状
　4.5现行互联网技术的问题和弊端
　4.6信息超市(imart)概念及其商业模式描述
第5章　imart系统功能概要设计与关键技术
　5.1imart商业模式到系统功能概要设计的方法描述
　5.2imart元功能描述
　5.3支撑imart功能实现的关键技术
第6章　imart的商业推广建议
　6.1市场调研结果分析
　6.2专家访谈总结与市场推广建议
　附录一成功商业模式案例(续3.4.1节)
　附录二关于imart的内容提供商高层访谈要点纪要
　附录三网络视频消费行为研究调查问卷
　附录四imart影信通产品硬件图片(机顶盒)
参考文献
致谢

章节摘录

3.竞价排名　　所谓竞价排名，就是关键词搜索结果的位置拍卖。
搜索引擎对某一个关键词进行拍卖，根据某一网站出价的高低排定其在搜索结果中的位置，出价高的网站会出现在搜索结果的前列。
雅虎子公司Overture于2000年首次开始使用竞价排名的收费方式，这种方式推出以后很快成为主流的收费模式。
在国内百度公司率先使用，以后众多搜索引擎公司纷纷引进该收费模式。
竞价排名就是根据用户的点击率进行收费，在用户搜索的结果中，排名企业的推广信息优先显示在用户面前，该条广告如果没有被用户点击，则不收取广告费；若被点击，则根据点击的次数来收取费用。
在各相同关键词的广告中，为每次点击支付价格最高的广告会排在第一位，其他位置同样按照广告主自己设定的广告点击价格来决定广告的排名位置。
4.搜索引擎优化（SEO）　　通过对网站栏目结构和网站内容等基本要素的优化设计，提高网站对搜索的友好性，使得网站中尽可能多的网页被搜索引擎收录，使得网站在搜索结果中获得较好的排名效果，从而通过搜索引擎的自然搜索获得尽可能多的潜在用户。
SEO是一种搜索引擎营销指导思想，而不仅仅是针对搜索引擎的排名情况。
SEO工作应该贯穿网站策划、建设、维护全过程的每个细节，值得网站设计、开发和推广的每个参与人员了解其职责对于SEO效果的意义。
SEO也是一种极为重要的宣传技巧，并非是为了单纯的引擎优化，往往也可以作用于B2C销售，例如京东商城、淘宝、拍拍、有啊，或者是热门的新闻消息传播，比如近几年我们流行的打酱油、躲猫猫、犀利哥，里面都含有SEO的身影。
……

第一图书网, tushu007.com
<<互联网数字内容分发平台商业模式与系>>

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