第一图书网, tushu007.com

<<电子商务实训教程>>

图书基本信息

书名：<<电子商务实训教程>>

13位ISBN编号：9787502772185

10位ISBN编号：7502772189

出版时间：1970-1

出版时间：海洋出版社

作者：周建良 编

页数：139

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

随着电子商务在全球范围内的迅猛发展，对电子商务专业人才的需求也迅速增加，全国各大高校纷纷开设电子商务专业，许多非电子商务专业为了适应电子商务发展的需要也都开设电子商务相关课程。
本书根据电子商务实践教学实际，从C2C个人网店的开设开始，由C2C个人网店的开设、网络营销、B2C交易流程、B2B交易流程、EDI模拟、CA认证、网上单证设计、商务网站的设计与实现、常用网络工具的使用等9个实训构成，根据作者从事电子商务实践教学的经验，以实践教学的需要为基本思想安排各实训前后次序。
每个实训包含能力目标、实训准备、实训目的、实例说明、操作指南、理论知识要点和能力锻炼题等7个部分。
各实训均通过实例来说明具体的实训操作，使学生能迅速地学以致用。
为更好地与电子商务工作实际对接，本书在编写过程中，征求了相关电子商务企业和部门的意见，采用实际操作与实验室模拟操作相结合，力求贴近教学和实际工作需要。
同时，本书参照国家劳动和社会保障部《电子商务师国家职业标准》，兼顾了电子商务师职业资格鉴定的需要，电子商务流程操作的模拟部分以助理电子商务师考试专用平台——北京中鸿网略信息技术有限公司和北京德意通数码技术有限责任公司共同开发的电子商务师实验室通用版V3.0为实训环境。
本书可作为电子商务、计算机信息管理等专业电子商务综合教材，也可作为广大考生在参加助理电子商务师实践考试时的辅导教材。
本书第四章～第七章由周建良同志负责编写，第一章、第二章由陈苏勇同志负责编写，第三章由卢菊洪同志负责编写，第八章由韩建林同志负责编写，第九章由徐海峰同志负责编写。
周建良同志负责全书的统稿工作。
本书在编写过程中，得到了浙江正阳电力投资集团正阳网络有限公司樊骏恺总经理和浙江省丽水市景宁县经贸局潘晓波高级经济师的大力支持，他们在本书的编写过程中提出了许多宝贵的意见，同时本书的编写和出版工作得到了王竹泉先生的大力支持，在此一并表示感谢。
由于编写时间仓促，加之编者水平有限，难免有诸多不足之处，敬请读者和同行专家批评指正。

内容概要

《电子商务实训教程》专为全国职业院校电子商务实训课程编写，同时也是开设网店、网上购物和开展网上商务活动等用户的优秀实用指导书。
《电子商务实训教程》内容：全书由9章和两套电子商务师实践模拟考试题组成。
主要内容包括：如何开设C2C个人网店；如何开展网络营销活动；如何掌握B2C交易流程；如何掌握B2B交易流程；如何掌握EDI单证的录入、处理能力；如何进行CA认证；如何设计网上单证；如何设计并构建商务网站；如何使用常用网络工具。
《电子商务实训教程》特点：全书9章就是电子商务9个应用方面的完整实例，基本涵盖网上交易的各个方面，内容全；每个实例都有情景化描述，紧密联系实际应用，简单清晰，读者一看就明白如何将所讲内容应用到日常工作，实用性强；每个实例都配有操作流程图，按图操作，一目了然，不仅可顺利完成《电子商务实训教程》的学习，更可轻松掌握实际应用技能，举一反三，活学活用；附录中的电子商务师实践模拟考试题让参加电子商务师认证考试的考生与临战考试实现零距离接触，帮助考生顺利拿证捧上金饭碗。
适用范围：全国职业院校电子商务实训课程教材，开设网店和进行网上交易用户的优秀实务指导书。

书籍目录

第一章 开设C2C个人网店第一节 在淘宝网上开个网店卖商品一、会员注册二、开通支付宝三、支付宝认证四、发布商品第二节 在网上采购商品一、进入淘宝网搜索并选择自己需要的商品二、填写订单信息三、填写支付密码完成付款本章小结思考与练习第二章 网络营销如何在网上开展营销活动一、会员注册二、域名申请三、租用虚拟主机发布公司站点四、利用搜索引擎搜索商品五、发布文字广告六、发布调查问卷七、发布电子杂志八、新建邮件列表九、利用新闻组发布新闻邮件本章小结思考与练习第三章 B2C交易流程第一节 开展B2C交易活动的准备工作一、进入实验室二、申请个人网上银行账号三、银行账号后台存款四、注册个人会员第二节 如何成为电子商城的正式商户一、申请B2C特约商户二、商户注册三、商户入驻第三节 如何进行前台购物一、选购商品，放入购物车二、会员登录，进入结算中心三、选择送货方式和支付方式四、确认收货人信息五、进行网上支付第四节 如何进行商户商品管理一、商户入驻二、登记新商品三、设置商品数量四、保存、记账（期初库存）第五节 如何进行商户采购管理一、新建采购单二、采购确认三、采购入库四、单据结算第六节 如何进行商户销售管理一、B2C前台选购商品（下订单）二、商户登录，受理网上订单三、生成销售单四、发货处理五、订单查询本章小结思考与练习第四章 B2B交易流程第一节 如何进行B2B交易初始化设置一、采购商、供应商、物流商的注册二、确立三个角色的合作关系三、物流商添加仓库和车辆四、供应商添加商品，并向物流商发货，增加库存第二节 如何确立电子订单交易方式一、采购商下采购订单二、供应商进行订购处理三、采购商对订单进行处理四、供应商处理销售单五、物流公司处理配送单六、合作三方进行结算第三节 如何确定电子合同交易方式一、采购商生成询价单二、供应商提交报价单三、采购商提交合同条款四、供应商对合同条款做出回应五、采购商对合同做出回应六、双方签订合同第四节 如何确定招、投标交易方式一、采购商发布招标公告二、供应商制作投标书三、采购商评标、定标四、采购商和供应商签订购销合同本章小结思考与练习第五章 EDI模拟EDI模拟操作过程一、进行EDI会员注册二、添加贸易伙伴三、生成：EDI报文并提交本章小结思考与练习第六章 CA认证第一节 如何申请CA证书第二节 如何下载CA证书第三节 如何安装CA证书本章小结思考与练习第七章 网上单证设计第一节 如何设计单证模板第二节 如何设计单证流程第三节 如何演示单证流程本章小结思考与练习第八章 商务网站的设计与实现如何实现并设计商务网站一、准备好Dreamweaver8.0工作环境二、安装IIS服务器三、创建站点文件夹并做规划四、配置IIS服务器五、创建站点六、创建与设计数据库七、布局与设计首页八、制作顶端分页面（top.asp）九、读取数据库中的信息十、向数据库中添加信息本章小结思考与练习第九章 常用网络工具的使用第一节 如何搜集资料并下载第二节 如何对下载文件杀毒第三节 如何打包压缩文件第四节 如何发送邮件一、设置邮件客户端二、发送邮件三、接收邮件第五节 如何上传资料到FTP服务器第六节 如何从FTP服务器上下载资料本章小结思考与练习附录 助理电子商务师实践模拟考试题参考文献

章节摘录

插图：网络营销作为在Internet上进行的营销活动，它的基本营销目的和营销工具与传统方式是一致的，只不过在实施和操作过程中与传统方式有着很大区别。
网络营销中主要内容有：网上市场调查、网上消费者行为分析、网络营销策略制定、网上产品和服务策略、网上价格营销策略、网上渠道选择与直销、网上促销与网络广告、网络营销管理与控制等。
1.网上市场调查网上市场调查是指在互联网上针对特定营销环境进行简单调查设计、收集资料和初步分析的活动，为企业的网上营销决策提供数据支持和分析依据，分为网上直接调查和网上间接调查两种。
按网上调查采用的技术可以分为站点法、电子邮件法、随机IP法和视讯会议法等。
网上市场调查主要涉及以下五个方面的内容：①市场需求研究：②用户及消费者购买行为的研究；⑨营销因素研究；④宏观环境研究；⑤竞争对手研究。
网上市场调查应遵循以下原则：①认真设计在线调查表：②吸引尽可能多的人参与调查；③尽量减少无效问卷；④公布保护个人信息声明；⑤避免滥用市场调查功能；⑥尽量降低样本分布不均衡的影响；⑦奖项设置合理；⑧采用多种网上调研手段相结合。
2.旗帜广告发布旗帜广告过程中，最关键的是广告服务提供商的选择。
选择旗帜广告服务提供商时主要应当考虑五个方面的因素：①提供商的信息服务种类和用户服务支持：②提供商的设备条件和技术力量配备；③提供商的通信出口速率；④组织背景；⑤收费标准。
3.公告栏广告发布利用公告栏进行广告发布过程中要注意以下问题：①写一个好标题。
如何以一个短短的标题来吸引浏览者的注意极为重要。
对内容部分，则要简明扼要，但不要过于琐碎，否则别人是没有耐心看的；最好用主页或自动回复邮件配合，为客户提供进一步说明。

编辑推荐

《电子商务实训教程》：如何开设C2C个人网店如何开展网络营销活动如何掌握B2C交易流程如何掌握B2B交易流程如何掌握EDI单证的录入、处理能力如何进行CA认证；如何设计网上单证如何设计并构建商务网站如何使用常用网络工具

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