

<<网络营销>>

图书基本信息

书名：<<网络营销>>

13位ISBN编号：9787560959924

10位ISBN编号：756095992X

出版时间：2010-4

出版时间：华中科技大学出版社

作者：张开涛 编

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>

<<网络营销>>

内容概要

“网络营销”是电子商务专业必修的核心主干课程，是一门理论综合性和实践性较强的课程。课程的教学是对学生网络营销策划能力与管理专业核心能力系统训练的重要环节，在高职专业人才培养中具有十分重要的地位。

随着互联网的广泛应用和数字经济的发展，在当前的社会经济形势下，加快现代服务业电子化和制造业信息化进程已经成为我国经济发展的重点和关键。

电子商务在推进现代服务业和制造业信息化进程中的引擎作用日益明显。

据行业发布的职位数量分析显示，我国对网络营销人才的需求已达60万，并且以每年20%左右的速度增长。

在我国高等职业教育深化课程重构改革、实施基于工作过程系统化的课程建设的背景下，本教材编写组结合国家职业资格标准和中国电子商务协会行业职业资格认证，对我国企业里的网络市场调研专员、网站推广专员、搜索引擎营销专员、网络广告营销专员、在线客服专员、网络营销经理、网络营销顾问等十几个典型网络营销工作岗位进行了调研分析。

通过分析整理出了我国网络营销从业人员所必备的职业能力，具体包括：网络信息的收集与发布，开展网络市场调研分析与网络营销策划的能力，熟练使用网络营销工具与方法进行网上营销推广及商品销售的能力，对企业开展网络营销进行管理与控制的能力，强烈的自信心、进取心、危机处理能力和总结调整能力，良好的团队协作精神和沟通表达、协调能力，基本的代码了解和网页制作能力，良好的资源整合意识与服务能力等。

教材编写组根据企业网络营销岗位的设置对典型工作任务进行了分析，以任务体现职业技能，以企业实施网络营销的一般性过程为序，在坚持突出岗位典型任务导向、强调职业技能训练的原则下参照“任务驱动、项目导向”等教学要求进行了内容组织和设计。

书籍目录

情境一 网络营销实施准备 任务一 现代营销原理与方法应用 一、现代营销观念 二、现代营销的核心要素 三、营销环境 四、市场细分与选择 五、市场战略与营销组合 任务二 网络营销认知 一、网络营销的内涵与特点 二、网络营销环境下的消费者行为分析 三、网络营销的工具和手段 四、网络营销的常用方法 五、如何确立企业网络营销战略 六、企业如何制定网络营销计划情境二 网络营销市场调研与企业网络营销策划 任务三 企业如何进行网络信息搜集与发布 一、收藏常用的网站 二、利用网上黄页和目录 三、利用搜索引擎查询目标信息 四、企业商务信息搜集实施案例 五、网络商务信息的整理 六、网络商务信息发布 任务四 企业如何开展网络市场调研 一、网上市场调研的原则 二、网上市场调研的主要内容 三、网上市场调研的主要方法 四、网上市场调研的样本选择 五、网络市场调研的实施过程管理与控制 六、网上调查实施注意的问题 七、撰写企业网络市场调查报告 任务五 企业网络营销方案策划 一、网络营销的产品策略 二、网络营销的定价策略 三、网络营销策划流程 四、如何制定企业网络营销方案 任务六 企业产品网络促销策划 一、企业产品促销活动策划的思路 二、企业产品促销活动策划的步骤情境三 企业网络营销实施 任务七 企业如何建立网络营销导向型网站 一、网站规划设计 二、网站前台设计方法 三、网站内容实施 任务八 企业如何使用E-mail开展营销 一、电子邮件营销 二、客户邮件列表服务 任务九 企业如何使用搜索引擎开展营销 一、搜索引擎基本知识 二、搜索引擎营销的模式 三、搜索引擎营销的实施步骤 四、搜索引擎营销技巧 五、搜索引擎营销的效果评价 任务十 企业如何使用网络广告开展营销 一、网络广告的概念 二、网络广告创意 三、撰写网络广告文案 四、网络广告的制作技术 五、网络广告的发布 六、网络广告的管理与效果评估 七、网络广告的监管 任务十一 企业如何使用网络实名开展营销 一、网络实名概述 二、企业如何使用网络实名开展营销 任务十二 企业如何通过建立营销型博客开展营销 一、博客营销概述 二、企业如何通过建立营销型博客开展营销 任务十三 企业如何开展网络会员制营销 一、会员制营销的起源和基本原理 二、网络会员制营销的功能 三、网络会员制营销的第三方解决方案 四、My8848与会员制营销形式的演变 五、网络会员制营销网站的实践经验介绍 任务十四 企业如何开展网络社区营销 一、网络社区 二、网络社区营销 三、网络社区营销发展趋势 四、网络社区营销应用 任务十五 企业如何通过商务平台开展网络营销 一、828电子商务平台网络营销实施 二、828电子商务平台介绍 任务十六 企业如何通过网上商店开展网络营销 一、什么是网上商店(网络商店) 二、网上商店在企业网络营销中的作用 三、企业利用网络商店开展营销的实施方案 四、企业网络商店经营与推广技巧 任务十七 企业如何通过移动商务手段开展营销 一、移动商务 二、移动商务在企业营销中的应用 三、开展移动商务营销的步骤 四、3G时代企业如何实现低成本营销情境四 企业网络营销的管理与控制 任务十八 企业如何整合网络营销 一、整合营销传播理论的定义 二、整合营销传播的两个特性 三、整合营销传播的七个层次 四、网络整合营销的内容 五、企业网络营销整合的实施步骤 任务十九 企业如何进行网络营销管理 一、网络营销实施的运作过程 二、网络营销管理的基本内容 三、网络营销实施的时机决策管理 四、网络营销实施的成本管理 五、网络营销客户管理 六、网络营销渠道管理 七、网络营销中的产品与品牌管理 任务二十 企业如何建设网络营销团队 一、传统企业组织结构类型 二、企业实施网络营销中的组织机构流程再造 三、网络营销团队建设 四、网络营销团队绩效管理 任务二十一 企业如何应对网络营销危机 一、网络营销风险与控制 二、网络营销危机处理参考文献

<<网络营销>>

章节摘录

插图：情境一 网络营销实施准备任务一 现代营销原理与方法应用学习目标现代营销观念用什么样的方法来分析消费需求及购买行为，现代营销环境下如何对企业所面临的市场进行细分和定位，并在现代营销观念下制定营销组合策略，是本任务学习中要思考和解决的问题。

一、专业能力(1)掌握市场营销和营销策划定义，4Ps、4Cs、4Rs营销理论的应用；(2)掌握市场细分与目标市场确定的步骤、市场策划的步骤。

二、方法能力(1)在案例分析过程中，培养学生自主学习和总结分析的能力；(2)在学习过程中，培养学生的信息分析判断能力。

三、社会能力在学习中培养学生团队合作能力、语言表达与沟通能力以及创新能力。

教学组织与载体选择任课教师将50名学生平均分成五组，安排在一体化教室的五个分区内。

每组学生自主进行分工，完成网络市场调查专员、网络信息分析主管、网络促销专员、网络客户服务专员、在线客服专员、网络营销经理、网络营销顾问等岗位分配。

以地方典型企业及产品为教学载体，深入开展产学合作，依托企业营销实际情况，开展案例教学。

采取任务驱动式教学的方式，由学生分析总结现代营销理论在企业的应用经验，在教师的指导下制定企业任意一个主要产品的目标市场分析方案，完成企业产品的市场策划。

<<网络营销>>

编辑推荐

《网络营销》：21世纪高等职业教育“十一五”规划教材,中国电子商务协会职业经理人认证培训指定教材

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>