

<<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：9787564016272

10位ISBN编号：7564016272

出版时间：2008-7

出版时间：北京理工大学出版社

作者：张永红 编

页数：174

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

20世纪90年代，互联网步入商务阶段后，对社会经济产生了巨大的影响，也改变了企业营销的策略和战术措施。

现代企业为了适应激烈的市场竞争需要，满足消费者日益增长的个性化需求，纷纷进入网络营销。

因此，研究和学习网络营销就成为必然。

为了实现教育高素质技能型人才的培养目标，突出网络营销在商务活动中的实际应用，我们将教学内容和教学方法进行了大幅度修改。

本教材以天津达康电器有限公司进行网络营销的真实项目为载体，根据网络营销的整个工作过程进行编写，明确了网络市场调研、网络营销工具使用、网络营销策划、网络交易洽谈与电子合同签订、在线客服服务、网络营销风险控制与评价等典型的工作任务。

本书的结构分为任务提出、相关知识点、解决方案三大部分，使零散、分散的知识点形成了系统结构，同时在教材中还特别加入了网络营销人员的职业素养和网络营销的发展趋势两部分内容，在注重学生掌握专业技能的同时，更注重他们职业素养和职业拓展能力的形成。

<<网络营销实务>>

内容概要

本教材是与企业合作开发的基于工作过程、任务驱动的新型教材。

它以企业的真实项目为载体，根据网络营销的整个工作过程进行编写。

其结构分为任务提出、相关知识点、解决方案三大部分，该教材已经形成立体化教学资源包。

主要包括：认识网络营销、网络营销基础、网络市场调研、网络营销工具、网络营销策划、网络交易洽谈与电子合同签订、在线客服服务、网络营销风险控制与评价和网络营销的发展趋势。

本教材可以作为高等院校电子商务专业、市场营销专业、企业管理专业以及其它相关专业的教材或参考用书。

书籍目录

学习情境1 认识网络营销 1.1 任务提出 1.2 岗位描述 1.3 岗位要求学习情境2 网络营销基础 2.1 任务提出 2.2 相关知识点学习情境3 网络市场调研 3.1 任务提出 3.2 相关知识点 3.3 解决方案 课后小结 课后实训学习情境4 网络营销工具 4.1 任务提出 4.2 相关知识点 4.3 解决方案 课后小结 课后实训学习情境5 网络营销策划 5.1 任务提出 5.2 相关知识点 5.3 解决方案 课后小结 实训项目学习情境6 网络交易洽谈和电子合同的签订 6.1 B2C网络交易洽谈 6.2 B2B网络交易洽谈和电子合同的签订 课后小结 课后实训学习情境7 在线客户服务 7.1 任务提出 7.2 相关知识点 7.3 解决方案 课后小结学习情境8 网络营销风险控制与效果评价 8.1 任务提出 8.2 相关知识点 课后小结学习情境9 网络营销的发展趋势 9.1 任务提出 9.2 相关知识点参考资料

章节摘录

2. 信息发布功能发布信息是网络营销的主要方法之一,也是网络营销的又一种基本职能。

无论哪种营销方式,都要将一定的信息传递给目标人群。

但是,网络营销所具有的强大的信息发布功能,是古往今来任何一种营销方式都无法比拟的。

· 网络营销可以把信息发布到全球任何一个地点,既可以实现信息的广泛覆盖,又可以形成地毯式的信息发布链。

既可以创造信息的轰动效应,又可以发布隐含信息。

信息的扩散范围、停留时间、表现形式、延伸效果、公关能力、穿透能力都是最佳的。

更加值得提出的是,在网络营销中,网上信息发布以后,可以能动地进行跟踪,获得回复,可以进行回复后的再交流和再沟通。

因此,信息发布的效果是很明显的。

<<网络营销实务>>

编辑推荐

《网络营销实务》以天津达康电器有限公司进行网络营销的真实项目为载体，根据网络营销的整个工作过程进行编写，明确了网络市场调研、网络营销工具使用、网络营销策划、网络交易洽谈与电子合同签订、在线客服服务、网络营销风险控制与评价等典型的工作任务。

《网络营销实务》的结构分为任务提出、相关知识点、解决方案三大部分，使零散、分散的知识点形成了系统结构，同时在教材中还特别加入了网络营销人员的职业素养和网络营销的发展趋势两部分内容，在注重学生掌握专业技能的同时，更注重他们职业素养和职业拓展能力的形成。

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>