

<<B2B交易场>>

图书基本信息

书名：<<B2B交易场>>

13位ISBN编号：9787800286018

10位ISBN编号：7800286010

出版时间：2001-01

出版时间：现代出版社

作者：（美）阿瑟·斯加利(Arthur B.Sculley) ,威廉·伍兹

页数：395

字数：320000

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>

<<B2B交易场>>

内容概要

这是一本迄今为止在全球范围内关于B2B电子商务最权威、最有影响力的书！

它奠定了B2B交易场的理论基础。

本书曾长时间在亚马逊、巴诺网上书店畅销书排行榜名列榜首。

由于互联网创造了一个千载难逢的机会，将权力从卖方转移到了买方。

以互联网速度迅猛发展的B2B交易场正是这一变化的催化剂，它使企业间的买卖关系发生了革命性的转变。

在这部极具创新价值的力作中，作者分析了正发生在B2B电子商务领域的这场的准确定义，把B2B交易场与B2B电子商务公司加以区分……

<<B2B交易场>>

作者简介

<<B2B交易场>>

书籍目录

前言

第一部分 B2B交易的市场空间

第一章 什么是B2B交易场

第二章 B2B将会是赢利的网上项目

第三章 五联网上发展的B2B交易场

第四章 “傻瓜，这不是技术问题！”

第二部分B2B交易场的结构

第五章 会员制和所有制模式

第六章 交易模式

第七章 战略伙伴模式

第八章 收入模式

第三部分 B2B交易场七大成功秘诀

第九章 秘诀一：专注垂直行业

第十章 秘诀二：占据主导地位

第十一章 秘诀三：保持商业中立

第十二章 秘诀四：确保运作透明

第十三章 秘诀五：提供增值服务

第十四章 秘诀六：选择战略伙伴

第十五章 秘诀七：建立虚拟公司

第四部分 B2B的未来

第十六章 生存还是毁灭

第五部分 精选B2B交易场

参考资料

附录

各章注释

公司名称英汉对照

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>