

<<企业电子商务战略与操作实务>>

图书基本信息

书名：<<企业电子商务战略与操作实务>>

13位ISBN编号：9787801327864

10位ISBN编号：7801327861

出版时间：兵器工业出版社

作者：张梁

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>

## <<企业电子商务战略与操作实务>>

### 内容概要

电子商务是2000年的热点。  
本书共分为上、中、下三编。

上编从对美国在线、亚马逊、戴尔电脑、雅虎、实华开、8848等著名电子商务网站的分析入手，解析了这些电子商务网站成功的经验。

中编分别讲述了企业如何制定电子商务战略、如何实施电子商务营销策略、企业电子商务战略的模式选择、企业网站建设及推广。

下编分析了政府部门、教育业、金融业、零售业、旅游业、咨询代理业等各行业电子商务的操作实务。

电子商务是中国企业千载难逢的机遇，传统企业上网，做电子商务是大趋势，也是中国企业实施赶超战略的桥梁。

## <<企业电子商务战略与操作实务>>

### 书籍目录

#### 前言

(上编)著名电子商务网站成功解析

#### 一、美国在线：电子商务巨无霸

- (一)我来自另一个星球
- (二)“以增长为目的，不惜一切代价”的策略
- (三)对网景公司的兼并
- (四)千禧年诞生全媒体之王：

美国在线时代华纳公司

- (五)凯斯的成功秘诀：通才+政治家

#### 二、亚马逊：互联网上的超级市场

- (一)电子商务的第一代表
- (二)从图书管理负到网上书店老板
- (三)全球最有价值的零售企业
- (四)亚马逊的成功秘诀和策略

#### 三、戴尔电脑：网上直销大王

- (一)商业金童
- (二)望尘莫及的戴尔速度
- (三)我是一个偏执狂

#### 四、雅虎：创造网络媒体

- (一)乡下人变成网络巨人
- (二)杨致远爆发电子商务天才

#### 五、实华开：中国电子商务一条龙

- (一)跨越电子商务三大步
- (二)网站解析
- (三)一条龙的解决方案

#### 六、8848：珠穆朗玛网上超市

(中编)企业电子商务战略与营销

#### 第一章电子商务：中国经济第一增长点

- 一、2000年：中国企业上网年
- 二、互联网：21世纪国家、企业竞争的主战场
  - (一)财富500强全都做电子商务
  - (二)北美电子商务热潮
  - (三)欧洲电子商务起飞
  - (四)亚洲迎接电子商务
- 三、网络时代与知识经济
  - (一)网络审场潜力巨大
  - (二)统一网络与知识经济
- 四、全球化与中国电子商务
  - (一)降低交易成本
  - (二)缩短生产周期
  - (三)统一全国大市场

#### 五、电子商务：中国企业千载难逢的机遇

#### 六、发展中国电子商务的战略与对策

#### 第二章企业如何制定电子商务战略

- 一、企业上网，商机无限

## <<企业电子商务战略与操作实务>>

(一) 谁控制了网络, 谁就是世界的主人

(二) 企业的信息化发展模式

二、企业领导人: 从网外到网内惊险跳跃

(一) 老总上网的价值观和方法论

(二) “树立企业电子商务战略观念

(三) 发展企业电子商务的指导原则

三、企业电子商务战略计划指南

(一) 准备商务计划书

(二) 电子商务计划的主要内容

(三) 实现电子商务的步骤

(四) “中国方正”公司的成功案例

四、企业电子商务竞争战略的重点

(一) “四个现代化”

(二) 顾客与联盟

(三) 实施全球化电子商务战略

五、中小企业的机遇和策略

(一) 捕捉商机

(二) 中小企业网站建设规划

(三) 电子商务的预算

(四) 寻找特色位置

(五) 设计多种语言的销售网络

(六) 策略联盟

第三章成功电子商务战略模式选择

一、电子商务, 模式魅力何在

二、B-C (企业对消费者)

(一) 网上商店的优势

(二) 网上购物过程

三、B-B (企业对企业)

(一) 交易前的准备

(二) 交易谈判和签订合同

(三) 办理交易进行前的手续

(四) 交易合同的履行和索赔

四、网上拍卖 (C-C)

五、企业成功案例

(一) 通用电气公司网站: 生意十亲情

(二) CISCO的电子商务理念: “选择重于品牌”

第四章企业网站建设

一、第一步: 域名策略

(一) 域名的类型

(二) 域名的商业价值

(三) 申请域名的注意事项

(四) 让域名发挥最大的功效

(五) 分散域名策略

(六) 抢注域名策略

二、企业网站的创建步骤

(一) 企业建立网站的两种主要方式

(二) 网站创建的步骤

## <<企业电子商务战略与操作实务>>

### 三、企业网站建设策略

(一) 企业站点的主要内容

(二) 网站设计的八大战术

### 第五章企业电子商务营销策略

一、网络营销挑战传统营销

二、数据库行销

三、电子商务的调研策略

### 四、双道法：企业电子商务渠道的最佳策略

(一) 渠道策略之一：直销

(二) 渠道策略之二：中间商代理

### 第六章电子商务整合营销传播策略

一、“网络”全球顾客

(一) 顾客网络的建立

(二) 顾客网络的巩固

二、网络广告的技巧和策略

(一) 利用传统媒体推广网站

(二) 利用互联网推广网站

(三) 网站的全方位宣传推广

三、网络公关策略

(一) 站点宣传

(二) 网上新闻发布

(三) 栏目赞助

(四) 参加或主持网上会议

(五) 发送电子推销信

(下编) 各行业电子商务操作实践

### 第一章政府部门：从管理向服务转变

一、电子政务

二、发展中国电子政务的六大要点

(一) 政府上网，安全第一

(二) 必须明确目的

(三) 改变旧的思维方式

(四) 建立一套完备的政府信息发布制度

(五) 保持网站信息

(六) 提高效率

三、电子税务：照单全收

(一) 自报自缴

(二) 网络税收的优点

四、外贸合作：中国国际电子商务网

五、电子战争呼唤“网络军队”

### 第二章教育业：又上网又赚钱

一、网上学校：秀才不出门，便知天下事

二、电子商务硕士：21世纪最火爆的人才

三、中国教育向101网校学习

### 第三章金融业：如鱼得本

一、网上银行

(一) 网上银行的优势

(二) 网络银行的运作策略

## <<企业电子商务战略与操作实务>>

- (三) 美国网络银行实例
- (四) 我国银行业的对策
- 二、网络证券与网上炒股
  - (一) 网上证券公司的竞争优势
  - (二) 网上炒股发网财
- 三、网上保险：一匹黑马
- 第四章在线销售：商机无限
  - 一、无店铺行销模式
    - (一) 成本低廉
    - (二) 无存货商店
    - (三) 全天无休经营
    - (四) 面对高收入、高教育水平的消费者
    - (五) 无国界、区域界限的经营
  - 二、如何开设网上商店
    - (一) 评估获利能力
    - (二) 设定营业目标
    - (三) 预估经营成本
    - (四) 规划购物流程
    - (五) 规划配送办法
    - (六) 确定付款方式
    - (七) 规划后台作业
    - (八) 广告与促销
    - (九) 充实法律
  - 三、网上超市的经营策略
- 第五章网络贸易：全球化特快列车
  - 一、全球化带来的商业危机
  - 二、网络贸易：生意做遍全球
  - 三、成功案例：小“百维”上网做大生意
  - 四、我国主要专业贸易网站介绍
- 第六章文化娱乐业：无限风光在网络
  - 一、书业电子商务异军突起
    - (一) 传统书店：网络会把你挤跨
    - (二) 把握网络机遇
    - (三) 20家网上书店简介
  - 二、网上音乐：MP3
  - 三、电影：网上好莱坞
  - 四、娱乐名人：触网致胜
- 第七章传播业：多媒体合而为一
  - 一、第四媒体：因特网一鸣惊人
    - (一) 因特网的特性
    - (二) 引擎服务
    - (三) 用户免费资源和个性化信息设置服务
  - 二、电子报社：一对一
  - 三、广播电视：数字化生存
    - (一) “风格风”网上广播
    - (二) 维纳斯计划
    - (三) 有线电视网：第五传媒？

#### 四、网络广告的黄金时代

- (一) 网上广告的形式
- (二) 网上广告的前景

#### 五、传媒的未来

- (一) 建立网络门户和虚拟社区
- (二) 结成策略联盟
- (三) 公司的多方持股
- (四) 收入来源靠广告

#### 第八章旅游业：网上新世界

- 一、旅游中国：产业化大趋势
- 二、旅行社：迎头赶上
- 三、服务：旅游+酒店+代理
- 四、虚拟旅游：身临其境
- 五、旅游网站十四家

#### 第九章汽车工业：走上网络高速路

- 一、汽车商业网站何时名副其实
- 二、汽车商业网站“跑得”最快
- 三、世界名车网站扫描

#### 第十章家电业：网络全球家庭

- 一、通用电器的启示
- 二、中国家电企业的策略

#### 第十一章医疗保健业：网上网下忙治病

- 一、远程医疗多起来
- 二、网上心理咨询业
- 三、网络病医生

#### 第十二章咨询代理业：无限商机的网络

- 一、信息咨询商的两种策略
- 二、调查公司上网淘金
- 三、房地产中介：网上房展
- 四、法律业：在线律师

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>