



## 内容概要

本译著以发达国家经济中电子商务活动的大量实践为基础，帮助学生和企业界人士理解目前电子商务的环境、电子商务买方行为的特征、在线信息和分销渠道等；并在分析有关电子商务营销理论以及营销战略制定和选择的同时，特别强调尽管电子商务具有不同于传统商业的特征，但仍能在传统营销管理基础上制定出成功的电子商务营销战略。

伊恩·查斯顿 英国普利茅斯商学院管理专业高级讲师，新西兰UIT大学企业管理系教授。  
主要研究领域为小企业的管理和营销。  
曾任芝加哥联合食品部营销经理。  
出版著作8本、学术论文70余篇。

适宜阅读人群 大专院校经济管理专业师生，企业界经理人、管理者、营销者。

## 作者简介

伊恩·查斯顿 英国普利茅斯商学院管理专业高级讲师，新西兰UIT大学企业管理系教授。  
主要研究领域为小企业管理和营销。  
曾任芝加哥联合食品部营销经理。  
出版著作8本、学术论文70余篇。

书籍目录

第一章 电子商务世界里的管理

- 1.1 引言
- 1.2 技术
- 1.3 假黄金还是金矿?
- 1.4 绝不仅仅是一个网站
- 1.5 电子商务的实际运用
- 1.6 因特网经济学
- 1.7 营销战略计划
- 1.8 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第二章 电子商务消费者行为

- 2.1 引言
- 2.2 消费者购买行为模式
- 2.3 消费者满意模式
- 2.4 建立信任
- 2.5 B2B购买者行为
- 2.6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第三章 绘制电子商务市场系统图

- 3.1 引言
- 3.2 电子商务市场系统
- 3.3 核心市场体系
- 3.4 竞争
- 3.5 供应商
- 3.6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第四章 电子商务竞争

- 4.1 引言
- 4.2 电子商务的竞争力
- 4.3 战略竞争力
- 4.4 财务竞争力
- 4.5 创新力
- 4.6 劳动力
- 4.7 质量
- 4.8 效率
- 4.9 信息系统
- 4.10 变化的顾客需求
- 4.11 竞争优先权
- 4.12 本章小结

<<营销e术>>

思考题

案例讨论

本章词汇

第五章 电子市场定位和竞争优势

5.1 引言

5.2 市场细分和产品定制

5.3 补缺营销

5.4 竞争优势

5.5 市场导向优势

5.6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第六章 电子商务营销战略的选择及电子商务计划的制订

6.1 引言

6.2 竞争力与市场的融合

6.3 选择核心竞争力

6.4 制订电子商务营销计划

6.5 制订进入国际市场的计划

6.6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第七章 电子商务创新

7.1 引言

7.2 确定战略焦点

7.3 过程管理

7.4 管理的复杂创新工作

7.5 产品使用行为

7.6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第八章 电子商务促销

8.1 引言

8.2 促销与产品生命周期

8.3 促销组合与市场结构

8.4 因特网与通讯组合

8.5 因特网的变化

8.6 因特网测量方面的有关争论

8.7 因特网的发展趋势

8.8 促销计划

8.9 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第九章 电子商务的定价及分销

<<营销e术>>

- 9.1 引言
- 9.2 电子商务定价策略
- 9.3 在线拍卖
- 9.4 网络领域价格战
- 9.5 成本透明度
- 9.6 分销管理
- 9.7 电子商务分销
- 9.8 本章小结
- 思考题
- 案例讨论
- 第十章 电子商务管理系统的演变
- 10.1 引言
- 10.2 流程制造的解决方案
- 10.3 供应链管理
- 10.4 进入因特网
- 10.5 装配成功的系统
- 10.6 新型分销模型
- 10.7 电子商务采购
- 10.8 本章小结
- 思考题
- 案例讨论
- 本章词汇
- 第十一章 电子商务与机构营销
- 11.1 引言
- 11.2 B2B市场的特征
- 11.3 买卖双方之间的相互作用
- 11.4 电子供应链
- 11.5 因特网
- 11.6 机构市场
- 11.7 本章小结
- 思考题
- 案例讨论
- 第十二章 电子商务服务营销
- 12.1 引言
- 12.2 月艮务产品的特征
- 12.3 了解顾客
- 12.4 服务市场的其他特征
- 12.5 商业化
- 12.6 顾客满意和服务差距理论
- 12.7 月艮务自动化
- 12.8 新型企业形式
- 12.9 本章小结
- 思考题
- 案例讨论
- 本章词汇
- 附录 中英文对照表



#### 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>