

<<网络营销理论与技能训练>>

图书基本信息

书名：<<网络营销理论与技能训练>>

13位ISBN编号：9787802298064

10位ISBN编号：7802298067

出版时间：2009-1

出版时间：周任慧 中国石化出版社 (2009-01出版)

作者：周任慧 编

页数：207

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>

<<网络营销理论与技能训练>>

前言

网络营销是借助现代信息技术与网络技术实现企业营销目标的新型营销方式，具有极强的生命力和发展前景。

网络营销的价值在于可以使商品从生产者到消费者的价值交换更便利、更充分、更有效率。

它的独特之处在于利用网络技术，并且面向特殊的网上虚拟市场环境，它的价值与特征已经深刻地影响了企业未来的生存方式。

网络营销的实践性还突出表现在它对以往营销理念的审视和对新论断广泛的检验。

而这一切都需要经常的、大量的、丰富的网络营销实战去体验和锻炼，去把握和运用网络营销技术，去进行网上信息价值的开发。

只有通过实践的积累、失败后的沉淀、凝炼中的深化、理性思索后的升华，才会在实践和实战中，把握网络营销的技巧，提升网络营销的能力和水平。

随着国家大力发展应用型人才教育政策的实施，根据高职高专教育的培养目标，积极构建应用性教学体系，根据这一需求，我们组织了具有丰富教学实践经验的教师编写这本适合高职高专院校学生应用的网络营销教材。

本书是以满足职业岗位工作需求为出发点，以职场工作环境为背景，以能力培养为本位的新型网络营销教材。

它紧紧围绕学生“职业能力形成”这一主线，理论内容突出“必须”、“够用”、“实用”的特点，将网络营销理论的新发展与中国市场的实际结合起来进行论述，同时使理论的介绍服从于能力训练的需要，力争通过基本理论的学习为能力训练的开展打下基础，从而将理论与技能训练有机地结合起来。

全书融入了新知识、新技术、新材料和新标准等内容来设计学生的知识、能力、素质结构，通过大量的典型案例、课堂练习和实验实训，从内容上把目前网络营销领域的几大热点技术（企业网站的建设与维护、许可E-mail营销、搜索引擎营销、网络广告营销、网络实名、博客营销、病毒性营销、网上商务站点的推广、网络陷阱等），融入到市场营销专业的教学和实践中的。

<<网络营销理论与技能训练>>

内容概要

《网络营销理论与技能训练》是一本理论与实践紧密结合的新型网络营销教材，突破了单纯讲解理论的传统模式，侧重于培养学生网络营销的实践能力。

主要以满足职业岗位工作需求为出发点，以职场工作环境为背景，以能力培养为本位。

《网络营销理论与技能训练》结构新颖，层次分明，内容由浅入深。

重要的概念和知识点都有实际的案例，便于读者理解。

章末还附有丰富的案例分析、技能训练和课后习题，供读者课后练习和上机操作使用。

《网络营销理论与技能训练》可作为高职高专院校网络营销课程的教材，也可供广大企业营销人员参考。

<<网络营销理论与技能训练>>

书籍目录

第一章 网络营销概述导入案例互联网营销造就江苏首富理论部分第一节 网络营销的基本概念第二节 网络营销的产生与发展第三节 网络营销与传统营销技能训练部分技能训练一 思维分析能力训练技能训练二 网上信息搜集训练技能训练三 典型案例分析课外练习第二章 网络营销环境导入案例五粮液利用博客口碑传播启动网络营销理论部分第一节 认识网络营销环境第二节 网络营销技术环境第三节 Web技术应用第四节 构建网络营销网站的资金预算技能训练部分技能训练一 营销环境对网络营销影响大小的分组讨论技能训练二 网上市场调查问卷设计及发布训练技能训练三 建设营销网站的资金预算技能训练四 典型案例分析技能训练五 网络营销实战——寻找求购信息课外练习第三章 网站建设与策划导入案例网站的力量理论部分第一节 无站点网络营销策划第二节 企业网络营销网站规划第三节 企业网络营销站点的建设第四节 网站的维护技能训练部分技能训练一 策划一个中小型企业网站技能训练二 分析1~2个典型的电子商务网站技能训练三 典型案例分析——空调销售网站营销策划案例技能训练四 登录某个商务网站，试述该网站的内容、功能，并找出该网站在设计过程中的缺陷，应如何改进课外练习第四章 网络营销的常用工具和方法导入案例一个英国网站成功的故事理论部分第一节 网络营销的常用工具第二节 网络营销常用方法第三节 无线网络营销技能训练部分技能训练一 以小组为单位模拟一家公司，分角色训练技能训练二 认识常用网络营销工具的模拟训练技能训练三 中国互联网发展状况技能训练四 网上消费模拟训练技能训练五 典型案例分析课外练习第五章 网络营销推广导入案例网络推手小试牛刀，喜临门遍地开花理论部分第一节 网站推广第二节 网络品牌的建立与推广第三节 提高用户忠诚度第四节 在线与离线第五节 网站推广效果的测量和考察技能训练部分技能训练一 网站推广技能训练二 注册阿里巴巴中文站和国际站会员技能训练三 搜索引擎优化诊断技能训练四 邮件列表服务技能训练五 典型案例分析课外练习第六章 网上营销导入案例通过有效网络营销3年达成增长3.8个亿的案例理论部分第一节 网上营销战略规划第二节 网上市场调查第三节 网上广告第四节 网上促销技能训练部分技能训练一 营销战略规划训练技能训练二 中国互联网信息中心市场调查设计、方法、基本内容调查训练技能训练三 网上促销训练技能训练四 典型案例分析技能训练五 网上营销实战课外练习第七章 网络欺诈及其防范导入案例黑客建立钓鱼网站假冒募捐账号进行敛财理论部分第一节 网络陷阱第二节 网络新威胁——“网络钓鱼”攻击技术及防范第三节 间谍软件成为网络世界最大杀手第四节 如何防范网络欺诈技能训练部分技能训练一 树立网络安全意识技能训练二 了解网络黑客、恶意网页与网络病毒技能训练三 典型案例分析课外练习课外练习部分参考答案参考文献

<<网络营销理论与技能训练>>

章节摘录

第一章 网络营销概述导入案例 互联网营销造就江苏首富位于江苏昆山陆家镇的好孩子集团已经是世界上最大的儿童用品公司之一。

在没有选择以铺天盖地的广告来轰炸，也没有连篇累牍的大肆炒作的情况下，却成功地由当年一家濒临破产的校办工厂，变身为今天年纯利润已经超过1亿的现代化国际企业。

而宋郑还也由当年一名普通的中学老师摇身变为今天身价5亿的企业总裁、江苏首富。

这样的发迹经历让众人在惊叹之余，更多的则是好奇。

有数据显示：它已经连续10年占据了80%的中国童车市场，5年蝉联美国销量冠军，全球有4亿家庭都在使用它的产品……网络营销和传统营销的根本区别在于客户了解产品信息的渠道不同。

传统营销中单向式的信息沟通方式，被网络营销中交互式的、指向性更明确的沟通方式取而代之，这种交互式的沟通方式是以消费者为主导而非以往强迫性营销推广。

因此，如何让目标客户便利地进入公司网站成为了网络营销中的难题。

调查显示，绝大多数用户得知新网站主要是通过地址栏直达，而通用网址正好契合了这一企业网络营销需求。

在宋郑还看到利用地址栏直达的用户，消费目的性很强，是购买兴趣最强的客户。

因此，能够第一时间在网络上拦截到目标客户，网络营销便成功了第一步。

<<网络营销理论与技能训练>>

编辑推荐

《网络营销理论与技能训练》由中国石化出版社出版。

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>