

<<电子商务>>

图书基本信息

书名：<<电子商务>>

13位ISBN编号：9787811277081

10位ISBN编号：7811277085

出版时间：2009-10

出版时间：中国传媒大学

作者：田杰//乔东亮//秦必瑜

页数：172

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>

<<电子商务>>

内容概要

随着网络技术的不断发展，网络日益深入到人们生活的各个领域。

电子商务也随着网络的发达而日益发展成熟，电子商务概念被人们熟知，电子商务生活方式渐渐被人们接受而成为生活中重要的一部分。

但无论如何，电子商务总还是个新生的事物。

新生之物，难免歧见。

加之电子商务的涉及面较广，人们对电子商务的认知尚不全面，也不成熟。

人们往往囿于专业所见，对电子商务见仁见智，生出不同的电子商务定义来。

笔者从事电子商务教学工作近十年，多年来对电子商务知识的浸淫，使笔者对电子商务有着自己的理解。

然而每年选择教材之时，遍览诸电子商务教程，却总不中意，每有遗憾。

自然诸多电子商务教材，亦有卓越者。

名家编著，总有大师风范。

我意非贬，实乃思想口味之异。

当下正值网络发达的信息社会，人们获取知识变得简单，网络搜索即能迅速完成知识的获取。

然而人之学习关键不在于如何获取和获取多少知识信息，而在于将这些知识信息如何转化成自己的思维能力。

自然大学电子商务教材要兼顾两者，且以前者为基础，但由于信息社会的特性，大学电子商务教材的关键还是后者。

书籍目录

绪论 一、从网络的起源看理念与技术之争 二、从技术的“双刃剑”本性看理念与技术之争 三、技术至上论与智者运动 四、中庸之道：理念与技术的妥协

第一章 电子商务及其模式系统 一、电子商务探源 二、电子商务的相关定义 三、电子商务模式系统 四、电子商务的运作机制 五、电子商务之影响及其开展 六、电子商务的展望

第二章 电子商务技术及运营基础 一、电子商务技术 二、互联网商务与互联网传播平台整合 三、电子商务运营基础

第三章 B2B商务模式及运营 一、B2B的起源与发展 二、EDI 三、什么是B2B电子商务 四、B2B的运行机制 五、B2B的模式分类 六、B2B电子商务系统 七、如何成功开展B2B电子商务 八、B2B电子商务坐标

第四章 B2C商务模式及运营 一、B2C的起源和发展 二、什么是B2C电子商务 三、B2C的运行机制 四、B2C中的网络消费者 五、如何成功开展B2C电子商务 六、B2C电子商务坐标

第五章 C2C商务模式及运营 一、C2C的起源和发展 二、什么是C2C电子商务 三、C2C的运行机制 四、C2C与网络社区 五、C2C与搜索引擎 六、如何成功开展C2C电子商务 七、C2C电子商务坐标

第六章 C28商务模式及运营 一、C28的起源和发展 二、什么是C28电子商务 三、C28的运行机制 四、C28与众媒介理论 五、成功开展C28电子商务的关键因素 六、C28电子商务坐标

第七章 移动商务模式及运营 第八章 全程商务模式及运营 第九章 电子商务运营管理 第十章 电子商务规范主要参考文献

章节摘录

插图：一、从网络的起源看理念与技术之争从历史上看，一个工具的产生往往是由于人们生产生活需要的结果，也就是说，当人们有了需要时，工具才会被创造出来。

但工具在被创造出来之后，其使用往往就不局限于原始的应用了，其使用范围和使用领域就会扩大。比如刀剑的发明，一开始无非是砍切工具，而后来成了防身和杀人的武器，后来又成了人们佩戴的饰物，等等。

那么，网络呢？

网络也是同理，网络一开始产生时，无非数据传递、共享、分布式计算的需要，到后来网络可以供人相互沟通，再后来成了互联网，再后来互联网可以开展商务运作，等等。

那么，在这个过程中，我们得到了什么启示呢？

互联网是技术、是工具，它一开始的产生是人们需要的结果，这时候，完全是人们实践活动的自然产物，人们并没有太多的理念加于这个工具之上，如果非说有些理念，那也不过是人们最基本的生产生活的满足罢了。

但当互联网作为技术、作为工具产生后，此互联网表现的功能就不限于其原始功能了，互联网在我们不断使用的过程中功能扩展了。

一个工具往往有很多的扩展功能，但由于这些扩展功能是对初始功能的分化，人们对待扩展功能的态度和看法也是不统一的。

对一个工具原始功能分化的多元性看法，也会造成对一个工具功能的多元化使用。

工具的原始功能使得人们使用的看法一致，此时无所谓理念。

工具的分化功能使得人们利用的看法不一致，此时不同理念也就产生了。

编辑推荐

《电子商务模式系统及其运营》为中国传媒大学出版社出版。

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>