

<<电子商务实务>>

图书基本信息

书名：<<电子商务实务>>

13位ISBN编号：9787030351067

10位ISBN编号：7030351061

出版时间：2012-7

出版时间：科学出版社

作者：夏守慧，池宁 主编

页数：225

字数：332000

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>

<<电子商务实务>>

内容概要

本书根据职业岗位要求，以工学结合为切入点，采用理实一体化的方式编写。

本书主要包含认识电子商务、电子商务模式、网上开店、网络营销、电子支付与安全、电子商务与物流、移动电子商务、国际电子商务等内容。本书体现以就业为导向，以培养高素质、高技能专业人才为目标，强调理论知识与技能操作的融合，实训任务以真实环境操作和案例分析为主，强化学生实践操作的能力，融“教、学、做”于一体。

本书适合作为高职高专院校和成人高等教育学院的电子商务、市场营销、国际商务、国际贸易、企业管理、连锁经营管理、计算机网络技术等专业相关课程的配套教材。

也可以作为电子商务爱好者自学和企业电子商务知识岗位培训的参考书。

<<电子商务实务>>

书籍目录

单元一 认识电子商务

理论知识

实训任务

任务一 当当网电子商务案例分析

任务二 苏宁易购电子商务发展之路

单元二 电子商务模式

理论知识

实训任务

任务一 B2C网上商城对比分析

任务二 C2C平台的注册及购物体验

任务三 B2B平台：阿里巴巴网的使用

任务四 电子商务网站业务浏览分析

单元三 网上开店

理论知识

实训任务

任务一 对C2C电子商务平台的比较分析

任务二 淘宝C店的建立与运营

单元四 网络营销

理论知识

实训任务

任务一 网络市场调研

任务二 搜索引擎营销

任务三 网络广告的投放媒体选择

任务四 网络社区活动体验

单元五 电子支付与安全

理论知识

实训任务

任务一 网络银行的申请与使用

任务二 支付宝的申请与使用

任务三 常用软件安全设置

单元六 电子商务与物流

理论知识

实训任务

任务一 用Excel制作条形码

任务二 囚徒困境

任务三 “情人”啤酒分销

单元七 移动电子商务

理论知识

实训任务

任务一 用友移动商街案例分析

任务二 手机二维条码的应用

单元八 国际电子商务

理论知识

实训任务

任务一 B2B国际电子商务平台操作

<<电子商务实务>>

任务二 C2C国际电子商务平台操作

任务三 填制国际快递运单

参考文献

章节摘录

版权页：插图：1.B2B电子商务的概念 B2B即企业与企业之间的电子商务，是指企业之间利用Internet进行产品、服务及信息的交换，在网上形成的虚拟企业圈。

B2B业务主要集中在采购、分销、服务等，在B2B交易模式中，企业可以将内联网有限度地对合作伙伴开放，即允许合作伙伴有条件地通过Internet将订货信息直接发送到自己的企业内部网，进而自动将订单分解到生产车间，从而最大限度地实现商业信息传输和信息处理的自动化。

一些专门的B2B网站，如阿里巴巴、慧聪网等，一般以信息发布与整合为主，是商家之间的信息桥梁。B2B使企业之间可以通过Internet在市场、产品或经营等方面建立互补互惠的合作关系，形成水平或垂直形式的业务整合，以更大的规模、更强的实力、更经济的运作真正达到全球运筹管理的模式。

2.B2B电子商务的模式（1）水平（横向）平台即综合型的B2B电子商务模式，又称面向所有行业的B2B模式，它是将各个行业中相近的交易过程集中到一个场所，为企业的采购方和供应方提供交易的机会，为买卖双方创建起一个信息和交易的平台，买方和卖方可以在此分享信息、发布广告、竞拍投标、进行交易，主要网站有阿里巴巴、中国商品交易中心、全球制造网、慧聪网等。

其特点是涵盖了不同的行业和领域，服务于不同行业的从业者，追求的是“全”。

（2）垂直（纵向）平台即垂直型的B2B模式，又称面向某一行业的电子商务模式，主要定位在一些特殊行业，大多是一些专业的制造业，其特点是所交易的物品是一种产品链的形式，可提供行业中所有相关产品、互补产品及服务（包括网上信息发布、交流、广告、原材料、半成品、产成品），囊括了零部件的采购和外协件的加工和订制，追求的是“专”。

这种平台多是由行业中一些最具实力的企业来领军，构建一个覆盖该领域的虚拟电子交易平台，以它为核心，形成一种产业链，将特定产业的上下游厂商聚集一起，各阶层的厂商只要登上这一平台，都能很容易地找到所需要的信息或合作伙伴。

垂直型B2B模式可以分为两个方向，即上游和下游。

生产商或商业零售商可以与上游的供应商之间形成供货关系，比如DELL电脑公司与上游的芯片和主板制造商就是通过这种方式进行合作。

生产商与下游的经销商可以形成供销关系，如思科系统公司与其分销商之间进行的交易。

在我国，有一些专门做某一行业信息服务的第三方B2B交易平台，如中国化工网、中国粮食贸易网、中国纺织在线、中国纸网等。

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>