

<<网络营销操作实务>>

图书基本信息

书名：<<网络营销操作实务>>

13位ISBN编号：9787121116612

10位ISBN编号：7121116618

出版时间：2010-9

出版时间：电子工业出版社

作者：张劲珊 主编

页数：232

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>

## &lt;&lt;网络营销操作实务&gt;&gt;

## 前言

网络营销是网络经济时代的一种崭新的营销理念和营销模式,是指借助于因特网(Internet)、计算机通信技术和数字交互式媒体来实现营销目标的一种营销方式。

中国作为全球巨大的因特网市场,庞大的网民群体,构成了巨大的网络消费群体和网络营销空间。

网络营销与电子商务是当前理论研究、企业实践的热点,也是各职业院校的热门专业。

“网络营销”是市场营销、电子商务、计算机应用、贸易经济、物流管理、工商管理等专业必修课程,也是核心课程。

本书具有以下特点。

1. 强调“实训”和“岗位职能”本书与企业用人需求相结合,坚持以就业为导向、以职业技能为本位的原则,围绕市场营销专业技能型紧缺人才的职业技能要求,去除烦琐、深奥的理论知识,降低理论知识阐述的难度,突出每一个知识点的技能训练指导和技能操作,具有非常实用的特点。

本书重视学生操作能力的培养,强调教学中实用技能的训练,把提高学生的职业能力放在突出的位置,加强实践性教学环节。

在课时安排和内容安排上,技能训练的比例占50%以上。

根据网络营销工作的具体内容,系统地取舍理论知识,解释尽量浅显易懂,侧重网络营销的操作实务知识的介绍与训练,利于学生掌握。

2. 重视课程练习的编写,激发学生自我学习的兴趣本书重视课程练习的编写,章节目录与内容根据网络营销需求的知识面来组织与安排。

每一个案例,都围绕着如何引导学生对实操的认识及如何开展本章节的实操来展开。

通过大量的实训安排,让学生从实训中得到更加深入的理解。

全书的理论内容是为技能训练铺垫的,表述深入浅出、通俗易懂,案例与主干学科融会贯通;每一章节的技能训练项目都有要求及具体安排,每一学习环节都有范例、小结、学习指导(“关键术语”与“学习建议和学习重点”)、思考讨论题(“想一想,说一说”)、练习与测试(“测一测”)。

教材每章的“推荐访问网站”提供足够的课外练习素材以供学生在课后练习,促进学生深入理解所学知识,在练习中激发学生的学习主动性和学习兴趣。

3. 本教材在教学实施中,要求运用先进的教学手段教师在教学中,应尽量地运用多媒体方式授课,使学生真正从本书中学习到网络营销技术的新概念、新技术。

全书紧密结合当前网络营销的发展动态,详细介绍了网络营销的基本概念、基本技术以及网络营销操作技能几大组成部分,既有基本知识、基本原理,又密切联系企业网络营销推广应用的实际,教学内容能适应行业技术发展,体现技术的先进性、前瞻性和延续性。

同时,紧密结合职业院校学生的特点,教学内容以就业为导向,将学生日后就业可能遇到的问题纳入到教学内容中,提高教育与培训的针对性和适应性,突出“学以致用”。

4. 打破传统学科体系框架,采用模块化进行整合本书分9章,各章知识点和能力点相对独立,没有固定的联系。

这样,从理论教学到指导实践,先进行必要知识的讲授,再进行实训,有利于教师根据实际情况取我所需,有利于学生读我所用,也有利于在职员工培训和自学。

教材中精选大量的案例(“引例”和“案例示范”首尾呼应),增强教材的可读性。

5. 方便学生展开自我评价的教材体例,激发学生自我学习的兴趣本书每章前后突出两部分环节:每一章的开始通过“知识要点”、“能力要点”画龙点睛,开头用通俗性语言(“引例”)将本章学到的重点知识和能力进行概括性提示,使学生在每一章开始就知道学习的任务和要求,引起学生的注意。

每一章的结束,有该章知识点的案例应用介绍(“案例示范”)与内容小结(“关键术语”、“学习建议和学习重点”、“想一想,说一说”、“测一测”、“推荐访问网站”),便于学生归纳、吸收本章知识,同时给予学生更多的动手机会,通过更多的感性接触来促进对知识的理性认识。

教材体例新颖,如教材中的“牛刀小试”、“想一想”、“练一练”、“测一测”,方便学生展开自我评价,培养学生的自学能力,激发学生的学习主动性。

## <<网络营销操作实务>>

6. 全书紧扣“营销”本书每一章、节都体现“营销”。

各章、节力求突出市场营销网络信息化的核心，又结合体现目前流行的计算机在传统经济领域所带来的革新趋势，以现代商务社会的网络经济为基础，通过案例介绍运用信息技术来进行市场营销的方法、技巧、步骤与过程，有很强的时效性和创新性，贯彻与时俱进、开拓创新的指导思想。

7. 强调“新”和“独特”本书结合目前网络营销领域的几大热点技术（商业营销网站与网页、搜索引擎营销、E-mail营销、虚拟社区营销、网络营销中的物流配送与管理、网络公共关系策略、网上商务站点的推广等），并把以上几部分融汇在实训这一切入点上，突出职业院校的特点，符合网络营销领域、电子商务领域、物流配送领域、信息管理领域等经济管理类专业人士的需要，填补了以上领域的交叉空白点。

让学生掌握网站的建设、维护和推广三步曲，对E-mail营销和虚拟社区营销有一个正确的理解；通过技能训练，使学员知道网络营销与电子商务关系、网络营销与客户关系、网络营销与公共关系、网络营销与物流营销关系、网络营销与商务信息智能化推广应用之间的关系。

近年来，编者在电子商务与网络营销方面进行了大量的研究，并出版多本相关书籍，这些书籍涉及了电子商务与网络营销研究的主要方面和基本内容。

为了满足职业院校市场营销专业、电子商务专业和物流管理等专业学生学习的需要，编者在经过挑选、提炼、升华并结合电子商务与网络营销的最新发展与最新科研成果基础上，编写了本书。

本书由广东广播电视大学、广东理工职业学院的张劲珊老师担任主编和全书的总纂，并编写了第1章、第9章；广州市商贸职业学校邓文安老师担任副主编和协助全书的总纂，编写了第2章、第3章、第6章；广州市市政职业学校陈春艳老师编写了第4章、第5章；广州市市政职业学校谭瑛老师编写了第7章、第8章。

在本书编写过程中，我们参阅、借鉴、引用了大量国内外有关网络营销与电子商务等方面的书刊资料和业界的研究成果，浏览了许多相关网站，并得到编审委员会有关专家的具体指导，在此一并致谢，尤其感谢参考文献中提及的作者。

由于编写时间仓促，编者水平有限，书中难免有疏漏和不足之处，因此恳请专家、同行和读者予以批评指正。

## <<网络营销操作实务>>

### 内容概要

本书根据现代市场营销职业岗位的技能要求，通过大量的实例、课堂练习和课外实训，以就业为导向，以职业技能为本位，从内容上把目前网络营销领域的几大热点技术（商业营销网站与网页、搜索引擎营销、E-mail营销、虚拟社区营销、网络营销中的物流配送与管理、网络公共关系策略、网上商务站点的推广等），融入到市场营销专业的教学和实践中的。

本书汇集了市场营销与电子商务等领域近年来的教学与科研成果，紧扣营销实践中的多方面需求。其主要特点是：选材广泛，实训性强，突出能力的培养。

本书结构合理，实例丰富，每个案例和实战训练都以营销所必需的技能为核心来组织和安排，可作为职业院校市场营销专业、电子商务专业、物流管理及商品配送专业、国际商务专业、电子信息类专业、信息管理专业、工商管理专业的教材，也可作为公务员、企业经理、营销管理人员的培训用书。

本书还配有电子教学参考资料包（包括教学指南、电子教案及习题答案），详见前言。

## <<网络营销操作实务>>

### 书籍目录

第1章 网络营销基础概述第2章 网络营销的技术基础第3章 网络营销调研第4章 搜索引擎营销第5章 E-mail营销第6章 虚拟社区营销第7章 网络营销中的物流配送与管理第8章 网络公共关系策略第9章 网上商务站点的推广参考文献

## &lt;&lt;网络营销操作实务&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：“小企业、大市场”是两个相对的概念。

小企业的市场承载能力有限，而商机稍纵即逝。

网络包容万千，讲究的是先声夺人。

有些小企业尝试接触网络，利用网络展开营销，很快收到了效果。

小企业受到规模的限制，网络营销手段演化成了调剂生意的工具——生意淡时，通过网上询盘接一些网上订单；生意旺时，会更趋向于做好老客户的生意。

如此一来，网络营销的作用得到了淋漓尽致地发挥。

杭州康福塑料制品厂负责人对此深有体会。

杭州康福塑料制品厂是一家专业从事线性聚乙烯（LLDPE）拉伸缠绕包装膜的生产与经营的私营企业。

。

自加入包装网成员后，收效显著。

据负责人介绍，他们通过包装网做成了很多网上生意，而且由于网上业务需求量大，选择的余地多，所以他们很多网上生意都是有选择性的。

比如，更愿意偏重周边地市的业务，更保守地服务老客户的订单，更实际地接收量力而为的订单。

该负责人说：“目前公司的经营状况供不应求，包装网的网络营销服务和效果功不可没。

”21世纪，人类迅速进入数字化时代，电子商务改变着工业化社会传统的、物化的营销模式。

因特网对于传统的市场营销最具有革命性的影响就在于缩短了生产与消费之间的距离，减少了商品在流通中经历的诸多环节，消费者可以直接操纵鼠标在网上完成购买行为。

网络与经济的紧密结合，推动了市场营销进入崭新的阶段——网络营销阶段。

人们早已熟知，市场营销的研究对象是市场，而随着网络经济时代的到来，这一研究对象发生了巨大的变化。

网络虚拟市场有别于传统市场，其竞争游戏规则和竞争手段发生了根本性的改变。

我们已经不能简单地将传统的市场营销战略和市场营销策略搬入网络营销。

传统市场营销中的一些具有优势的资源在网络市场营销中可能失去了优势。

因此，企业必须重新审视网络虚拟市场，调整旧的思路，树立新的观念，开创新的思维，研究新的方法。

网络营销不是市场营销的简单延续，它带给人们创造性和想象力，它带给社会的效益是无法估量的。

<<网络营销操作实务>>

编辑推荐

《网络营销操作实务(第2版)》：中等职业学校现代市场营销专业教学用书。

<<网络营销操作实务>>

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>