

<<网络营销实战技巧>>

图书基本信息

书名：<<网络营销实战技巧>>

13位ISBN编号：9787562430049

10位ISBN编号：7562430047

出版时间：2006-6

出版时间：重庆大学出版社

作者：王汝林

页数：290

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>

<<网络营销实战技巧>>

内容概要

网络营销是数字经济时代的一种崭新的营销理念和营销模式，网络营销需要实战技巧。

基于此，本书在阐明网络营销功能和特点的基础上，着力阐述了发现和创造网上商机的技巧，在网上发布信息、调查市场、寻找商机、拍卖竞卖、招标投标、采购易货、建立网上商店等的运作方法和实战技巧，特别是本书着重介绍了如何抓住联合国采购商机和进行跨国网络营销的运作方法和实战技巧；对网络营销中如何防范、规避风险也做了生动详细的阐述。

本书有大量的典型案例分析，在附录中列出了数百个跨国(地区)贸易网站地址及翔实的跨国营销参考资料。

本书内容翔实新颖，具有可操作性和实战性，为广大企业，特别是中小型企业和网络创业者提升网络经营能力，参与市场竞争提供了一条可资借鉴的、便捷的成功之路。

<<网络营销实战技巧>>

书籍目录

第1章 网络营销的特点和功能 1.1 网络营销的10大特点 1.2 网络营销的10大功能 1.3 网络营销与传统营销的异同 1.4 网络营销在我国的快速发展和创新第2章 发现和创造网上商机的技巧 2.1 网络营销要善于抓住商业机遇 2.2 创造商机的八种资源整合方法 2.3 主动进行整合商机的战略策划第3章 信息发布是网上交易的主要手段 3.1 信息发布前的五项准备 3.2 商务信息发布的五个原则 3.3 把握卖点进行信息发布策划 3.4 商务信息发布后的效果跟进 3.5 信息发布后的再策划和再发布第4章 搜索——创造性获取商机的工具 4.1 搜索是促成网上交易的主要手段 4.2 商机搜索的8种方法 4.3 对采集到的信息进行商业价值的开发第5章 网上市场调查的技巧 5.1 网上市场调查的内涵和特点 5.2 网上市场调查的内容和方法 5.3 网上市场调查的准备 5.4 网上市场调查资料的分析 5.5 建立自己的网上调查系统第6章 网上拍卖和竞买的技巧 6.1 网上拍卖——电子商务发展中的兴奋点 6.2 网上拍卖的类型和流程 6.3 网上拍卖的技巧 6.4 网上拍卖值得研究的问题 6.5 案例：全球最大的网上拍卖公司如何营销第7章 网上招投标的运作技巧 7.1 网上招投标的起源和发展 7.2 成功投标的策略与技巧 7.3 电子招标管理系统的应用 7.4 国际工程招标说明书格式样本第8章 网上采购的实战技巧 8.1 网上采购的特点和优势 8.2 怎样进行政府集中采购 8.3 怎样参与商品的跨国采购 8.4 把握应对跨国采购的技巧第9章 建立和推广网上商店 9.1 网上商店的基本概念 9.2 怎样建立网上商店 9.3 智能电子商铺的建立和管理 9.4 自主开店步骤 9.5 把网上商店搞活的招法和技巧 9.6 案例：网上开店绣出一片锦绣第10章 商务网站推广的技巧 10.1 网站推广的本质 10.2 网站推广的方法和技巧 10.3 网站推广效果的测量和考察第11章 如何抓住联合国采购的商机 11.1 联合国采购的一般原则和特点 11.2 成为联合国采购供应商的申办程序 11.3 获得联合国采购订单的技巧第12章 网络营销共性风险的规避 12.1 网络营销中的八种主要风险 12.2 网络营销中风险的识别 12.3 规避网络营销风险的五个鲜招第13章 如何防范“网络钓鱼”风险 13.1 “网络钓鱼”风险的主要表现和危害性 13.2 防范网络钓鱼的措施和技巧 13.3 网络营销要警惕“尼日利亚骗局” 13.4 案例：两桩“尼日利亚骗局”第14章 跨国网络营销实战技巧 14.1 把握跨国网络营销的复杂因素 14.2 选择渠道进入跨国网络营销市场 14.3 进入跨国网络营销市场的原则 14.4 “绿色贸易壁垒”的应对技巧附录：跨国(地区)网络贸易站点介绍 1.跨国(地区)网络贸易站点 2.全球前100个免费商业站点网址 3.各国外贸管理部门网站 4.全球电子商务主要网站网址 5.各国驻华及中国驻各国使馆网址 6.各国商务代办处网址参考文献

<<网络营销实战技巧>>

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>