第一图书网, tushu007.com

<<电子商务案例分析>>

图书基本信息

书名：<<电子商务案例分析>>

13位ISBN编号：9787040240214

10位ISBN编号：7040240211

出版时间：2008-6

出版时间：高等教育出版社

作者：汤兵勇，徐建平 著

页数：150

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

前言

当前随着互联网的迅速发展，电子商务正在造就一个全球范围内的新经济时代。
扑面而来的电子商务热潮以其特有的速度改变着传统的商务运作模式。
发展电子商务对我国国民经济和社会发展具有重要作用，是贯彻科学发展观的客观要求，是应对经济全球化挑战、把握发展主动权、提高国际竞争力的必然选择，也是完善我国社会主义市场经济体制的有效措施。
电子商务案例是指在电子商务应用中，某种电子商务模式在一定领域内的典型应用。
电子商务案例分析的目的是，在全面把握某种电子商务模式应用基本情况的基础上，系统分析其商业模式、技术模式、经营模式、管理模式、资本模式特点，提出改进意见与建议，为进行电子商务项目策划与实施积累经验。
本书立足于高等职业教育的特点，从中国企业的具体特点与实际应用出发，紧密跟踪国际电子商务研究的最新成果，结合作者多年来与国内多家典型电子商务企业的密切联系，以及参与商务部电子商务应用案例研究的实际成果，精心选择了19个国内外成功的电子商务应用案例（其中：上海地区12个，其他地区4个，国外3个）加以认真梳理，按照引言、背景、系统实施与应用分析、面临的问题与挑战的基本思路进行提炼，突出反映案例的应用过程、实际效果与经验体会，使学生在完成必备理论学习的同时，掌握电子商务所需的实践技能，提高案例分析能力，从而为培养面向市场的应用型人才创造条件。
本书定位于培养高职高专应用型、操作型人才，注重理论联系实际，力求深入浅出，生动活泼。
特别是书中的大部分国内案例，在注意专业特点的基础上，结合我国实际情况而编写，既可以为学生现在的学习提供佐证，也可以为学生将来工作提供样本。
本书由汤兵勇、徐建平主编，雷轶、顾铁军、余金凤参加了编写。
汤兵勇负责整体策划和最后统稿；徐建平协助部分统稿并撰写第2、3、4、9、19章；雷轶撰写第13、14、15、16、17、18章；顾铁军撰写第1、10、11、12章；余金凤撰写第5、6、7、8章。
本书承蒙上海理工大学管理学院杨坚争教授主审，在此深表感谢。
本书在编写过程中曾得到电子商务界、管理科学与工程以及工商管理领域的许多专家学者和管理干部以及各类典型电子商务应用企业的大力支持和热情帮助，在此一并表示感谢。
由于作者水平有限，书中难免有不当之处，请广大读者批评指正。

内容概要

《电子商务案例分析》是全国高职高专教育“十一五”规划教材。
《电子商务案例分析》立足于高等职业教育的特点，从中国企业的具体特点与实际应用出发，紧密跟踪国内外电子商务研究的最新成果，结合作者多年来与国内多家典型电子商务企业的密切联系，以及参与商务部电子商务应用案例研究的实际成果，精心选择了19个国内外成功的电子商务应用案例加以认真梳理和提炼，突出反映案例的应用过程、实际效果与经验体会。
《电子商务案例分析》注重理论联系实际，力求深入浅出，生动活泼。
《电子商务案例分析》适用于高等职业院校、高等专科学校、成人高校、民办高校及本科院校举办的二级职业技术学院电子商务类专业及其他相关专业的教学，也可供五年制高职、中职学生使用，并可作为社会从业人员的参考读物。

书籍目录

第1章 行业领头宝钢在线1.1 引言1.2 背景1.3 系统实施与应用分析1.3.1 宝钢在线的功能1.3.2 宝钢在线的具体应用1.3.3 宝钢在线的应用效果1.4 面临的问题与挑战1.4.1 一个整体的信息化系统没有得到集成1.4.2 信息系统目前还无法延伸到新加入的厂部讨论题第2章 旅行服务 携程旅网第3章 品牌飞跃 可的模式第4章 回收利用 在线收废第5章 一名两网 海尔思路第6章 粮食平台 中华粮网第7章 网络认证 中国制造第8章 门户联盟 网盛科技第9章 革命 网上联华第10章 交易乐趣 在于易趣第11章 网游航母 盛大网络第12章 物流天下 美华导航第13章 网购门户 丫丫搜索第14章 物资流通 “ e ”化典范第15章 点击市场 中山化工第16章 放心托付 熙可物流第18章 应用网络 重获优势第19章 前驱 网络书店参考文献

章节摘录

插图：物流服务体系是对宝钢钢铁主业及贸易产业的重要支撑，其直接服务对象主要包括供应服务体系、销售服务体系，并为上述服务体系的供应商及用户提供服务。
物流服务涉及货代、船代、仓储、口岸等一系列环节，物流服务体系是信息交互的集散地。
通过宝钢在线，物流服务商可以及时获取货物出厂相关信息，下载作业计划和作业指令等电子单据，提高货物出厂作业效率。
通过宝钢在线，物流服务供应商还可以把作业实绩传送到平台上，以解决用户对在途在库货物情况的跟踪问题。
2006年，东方钢铁通过完成三个重要项目，实现了电子商务对宝钢主要制造单元销售业务的覆盖。
一是建成三钢联合销售业务支持系统。
作为支撑宝山分公司、不锈钢分公司、梅钢公司碳钢产品统一销售的电子商务基础平台，三钢联合销售业务支持系统使各地区公司／专业公司可通过统一的电子商务界面向各制造单元订立碳钢期货，并获取相应的合同执行进程信息及质保书有关信息；同时，该平台标志着宝钢在线由原来的碳钢销售平台扩展为面向不锈钢等多种产品的在线销售平台，从而为支撑宝钢碳钢制造单元实现一体化销售提供电子商务的系统支持。
二是“宝钢在线·钢管销售频道”顺利开通。
该频道针对钢管产品的特点量身定制，目的是对钢管产品的国内外网上销售、业务过程服务及质量异议在线处理进行有效支撑，并实现钢管产品的国内销售完全通过宝钢在线进行。
三是“宝钢在线·特钢销售频道”高效开通。
该频道进一步扩展了宝钢在线电子商务平台的产品销售范围，新增功能覆盖国内期货订货、辅助管理（目的地维护、订货用户及最终用户管理）、合同进度跟踪及查询、发票信息查询、发票计划查询、发货实绩查询等核心功能，为宝钢用户提供一条快捷、高效、经济的特殊钢产品服务通道，很好地满足了宝钢特钢产品网上销售的业务需求。

编辑推荐

《电子商务案例分析》是由高等教育出版社出版的。

第一图书网, tushu007.com

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