

<<中小企业电子商务案例与实训>>

图书基本信息

书名：<<中小企业电子商务案例与实训>>

13位ISBN编号：9787040240351

10位ISBN编号：7040240351

出版时间：2008-5

出版时间：宋文官 高等教育出版社 (2008-05出版)

作者：宋文官 著

页数：227

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

进入21世纪以来, 互联网已成为企业不可或缺的商务工具, 由此产生的电子商务给企业带来了新的生机。

人类所表现出的创造力几乎都没有像互联网那样, 能够如此广泛和迅速地改变社会。

尽管这些变革非常显著, 我们消化和学习的过程却只是刚刚开始。

培养适应电子商务发展需要的各类人才, 是各类高等院校及培训机构的重要任务, 它直接影响到未来经济的发展。

我国高等院校从2000年开办电子商务专业到现在已有8年了。

在这短短的8年中, 电子商务专业在广大教育工作者的努力下已逐渐成长, 初步建立了本专业的课程体系, 但是对于高等职业教育及应用型本科而言, 空洞的理论还是过多。

如何将这些课程体系按“实训”的方式进行教学, 提高教学效果, 有效地培养学生的实践操作能力, 是电子商务专业建设急需解决的难题, 作者们对此进行了多年的研究。

电子商务专业创新课程体系实训系列教材是研究成果之一, 该系列教材从实践出发, 结合学校教育的特点, 将课程分解成一个个的实训项目, 这些实训项目就是能力训练的体现。

这些实训配有“相关知识”, 它们是实训的理论基础, 与原来的传统教材类似。

电子商务专业创新课程体系实训系列教材的编写目的是以能力训练为本, 建设新的课程体系。

编写思路是: 以实训为主线, 对于动手型的课程以操作能力训练为主, 在训练操作能力的同时学习相关知识, 充分体现知识够用的原则, 这类课程有: 网络应用与实训、数据库应用与实训、电子商务综合实训、电子商务网站建设与维护实训等; 对于偏向理论的课程以分析能力训练为主, 在训练分析能力的同时学习相关知识, 这是一种能力培养的创新模式, 这类课程有: 电子商务概论、网络营销实务、网络信息编辑实务、中小企业电子商务案例与实训等。

本系列教材是上海市高校电子商务教育高地建设成果教材之一, 是高等职业教育及应用型本科电子商务专业的主干课程教材, 是在大家的共同努力下完成的, 在此对我的同事们表示真诚的谢意。

相信本系列教材的出版会对电子商务人才的培养作出有益的尝试。

由于电子商务的基本框架包含哪些内容、电子商务的基本能力如何训练等都是有待进一步研究的问题, 再加上作者的学术水平有限, 书中不足之处在所难免, 敬请各位专家、读者批评指正。

<<中小企业电子商务案例与实训>>

内容概要

《普通高等教育十一五国家级规划教材·中小企业电子商务案例与实训》的案例来自中小企业,电子商务在这些中小企业的成长过程中起到了不可忽视的作用。
第一章信息服务业案例;第二章纺织服饰行业案例;第三章农业、食品行业案例;第四章工艺家居行业案例;第五章化工建材行业案例;第六章电子电工行业案例;第七章机械包装行业案例;第八章其他行业案例。

<<中小企业电子商务案例与实训>>

书籍目录

第一章 信息服务业案例 案例1.1 B2B电子商务平台案例——阿里巴巴让天下没有难做的生意 案例1.2 B2C/B2C电子商务平台案例——淘宝网 案例1.3 第三方网络支付平台案例——支付宝 案例1.4 搜索服务案例——中国雅虎 案例1.5 在线软件服务案例——阿里软件 第二章 纺织服饰行业案例 案例2.1 Jane Ivanov：阿里巴巴助我创办孕产妇内衣王国——Eve Alexander公司 案例2.2 只买不卖的诚信通会员——黑龙江鸡西市搜衣廊服装店 案例2.3 知名鞋企的网络拓展新思路——潮州市凌宏鞋业有限公司 案例2.4 中小企业利用网络做外贸——青岛海派机绣有限公司 案例2.5 在阿里上采购，价格便宜20%？——常熟市申唐贸易有限责任公司 案例2.6 杰品帽业的网络诚信——南通杰品帽业有限公司 案例2.7 网络贸易建立企业品牌——南通曼莱特纺织有限公司 案例2.8 纺织蚕丝的网络贸易——桐乡市美莱家纺有限公司 案例2.9 网络支付的实践者——北京业恒通科贸有限公司 案例2.10 诚信的发展力量——义乌市嘉伟手套厂 案例2.11 贸易通的巧妙沟通——南通叶氏帽业有限公司 案例2.12 一年里从月赚3 000元到月赚100万元——上海紫纹丝雨服饰有限公司 案例2.13 用贸易通找供应商——美特斯邦威 案例2.14 1 000万只环保型棉布购物袋飞进法兰西——诸城市兴创纺织有限公司 案例2.15 从卖掉戒指还债到一笔订单3 000万元——重庆昊天织造有限公司 案例2.16 我要飞得更高——东莞市天后服饰有限公司 第三章 农业、食品行业案例 案例3.1 未雨绸缪，为明天准备——浙江爱斯曼食品有限公司 案例3.2 绿色食品网上卖3年突增1 200万元——丽江得一食品有限责任公司 案例3.3 网络救活了畜牧新技术——雅安畜牧新技术应用开发研究所 案例3.4 电子商务让土特产销量猛增——宿迁市农富士特产有限公司 案例3.5 “食”战网络出口贸易——食品企业案例选 案例3.6 “写”出来的百万生意——邳州市常春银杏苗圃有限公司 案例3.7 网上卖蚕豆，一年1 000万元——甘肃省武山县黎明农副土特产品加工厂 案例3.8 互联网上的酱油醋——贵州味美食品工业有限公司 案例3.9 天涯若比邻——黑龙江省博源生物工程有限公司 案例3.10 绝处逢生的网络奇遇——安徽省南陵县正泰饲料有限责任公司 案例3.11 网络贸易的春天——阳信六营清真肉联厂 案例3.12 B2B与C2C的界限真的可以打破——浙江省桐乡市东风菊花加工厂 案例3.13 诚信通让我接到180万美元的订单——山东省苍山县佳佳乐蔬菜食品有限公司 案例3.14 从小瓜子做到3 000万元——网上瓜子大王尹福强 案例3.15 “非典”期间兔肉卖到了马尔代夫——桐庐县冠华兔业公司 第四章 工艺家居行业案例.. 案例4.1 从零开始做外贸——浙江天喜实业集团有限公司 案例4.2 网络，让沃尔玛的供应商找上门——上海荣翔工艺礼盒有限公司 案例4.3 小雨伞大舞台——上虞市万事达伞业有限公司 案例4.4 楠竹织网 生意遍天下——临安天目山竹业有限公司 案例4.5 小饰品做出大市场——义乌市小角鸭饰品厂 案例4.6 自主外贸从网络开始——杭州富阳科艺家私有限公司 案例4.7 为什么要注册两个诚信通？——丹阳市后巷镇星明五金灯具厂 案例4.8 网络贸易的快捷和省钱——宁波市新东方工贸有限公司 案例4.9 电子商务突围客户之困——中山市东升镇松德饰品礼品厂 案例4.10 我不懂26个字母，但我可以做外贸——一个年轻销售员网络贸易的成功故事 案例4.11 我们有80%的生意使用支付宝——庆元县康汇贸易有限公司 案例4.12 一万七，“赌”出一百万！——兴化市瑞祥不锈钢制品厂 第五章 化工建材行业案例 案例5.1 成熟产品也能开拓国际市场——宁波卫山多宝建材有限公司 案例5.2 标王造就“膨胀大王”——余姚市城区雨杭塑料厂 案例5.3 特殊产品也可通过网络作外贸——浙江天台西南滤布厂 案例5.4 老牌国企应用电子商务的故事——山西新华化工有限责任公司 案例5.5 不懂外语、不懂外贸，60多岁的老总如何做出口？——南京卡曼防雨制品有限公司 案例5.6 网络怪才获取大订单——广西新品科技有限公司 案例5.7 小投入、大产出的法宝——青岛华琦建材有限公司 案例5.8 新奇产品如何实现市场化？——厦门爱帮工贸有限公司 案例5.9 金喜春的电子商务贸易成长路——常熟市耀星玻纤绝缘制品有限公司 案例5.10 国内外贸易都用阿里巴巴——山东华鹭集团 第六章 电子电工行业案例 案例6.1 驰骋网络，创年交易额2 500万元——四川泰立科技有限公司 案例6.2 利用“诚信通”在激烈竞争中决胜——慈溪市鸿达实业有限公司 案例6.3 拿2 300元换160万元，值！——北京镭杰明激光科技发展有限公司 案例6.4 7天收回成本2 300元——东莞市横沥志朋电子厂 案例6.5 让我们的光明照耀全世界——山东光明钨钼股份有限公司 案例6.6 它为什么能与GE合作？——福州美智达光电有限公司 案例6.7 冷门产品远销世界——台州达因电机有限公司 案例6.8 一年出

<<中小企业电子商务案例与实训>>

口1200万元小鼠标创造大奇迹——珠海汉威电子有限公司 案例6.9 小产品，大市场——深圳市新伟景贸易有限公司 案例6.10 第一天，第一周，第一月，第一年——南京卡美公司电子商务实战经历 案例6.11 诚信通，让客户相信我的凭证——北京佳力恒鑫数码科技发展有限公司 案例6.12 给你一年8000万元的梦幻造星工厂——刘伯阳的五金电器厂 案例6.13 捷家宝：将投入2000万元进行网上采购——捷家宝电器 案例6.14 企业发育在阿里巴巴摇篮——台州易事日用品厂 第七章 机械包装行业案例 案例7.1 亿元企业更需要网络营销——昆山捷峰机械设备有限公司 案例7.2 “门外汉”的电子商务之路——淄博新洲汽车配件有限公司 案例7.3 老牌企业的电子商务之行——三环锁业集团浦江有限公司 案例7.4 不懂电脑，照样做起电子商务——瑞安市建达机械有限公司 案例7.5 借助网络参展全球——苏州三高绗缝机有限公司 案例7.6 出口一定要依靠展会和外贸公司吗？——宁波市蒲公英车业科技有限公司 案例7.7 Trade Manager，即时沟通——青州恒春包装制品有限公司 案例7.8 卖二手设备80天网上成交75万元——中山市小榄镇亿达机械维修部 案例7.9 冷门产品的网络推广之路——南京英田光学工程有限公司 案例7.10 借来的2000元换来1000万元——临清市鲁光轴承有限公司 案例7.11 雅虎引擎立竿见影——云南磨床厂 第八章 其他行业案例 案例8.1 “微型”公司的全球贸易——上海纽斌腾工贸有限公司 案例8.2 大型百货公司的出口新思路——南京新街口百货商店股份有限公司 案例8.3 “Trade Manage~~”网上贸易新动力！——浙江和信玩具有限公司 案例8.4 凭借小商品把生意做到全世界——义乌市诚骏进出口有限公司 案例8.5 小产品也有大作为——义乌市光源玩具有限公司 案例8.6 从10个销售员到1个接线生——青云谱区创杰模型公司 案例8.7 网络开启财富之门——张家港金瑞贸易有限公司 案例8.8 一个月，从被动到主动——慈溪市金星制笔厂 案例8.9 用阿里巴巴软件，半夜无需再打电话——潍坊龙舟贸易有限公司 案例8.10 搜索竞价点“词”成金——车友联盟网 参考文献

章节摘录

插图：〈br〉 〈img src=http://images.

joyo.

com/c/c8001ua.

jpg〉可使用人民币在与支付宝合作的境外网上商家的网站上购买外币标价的商品，来自全球的网上商家均可通过与支付宝的合作，同中国内地消费者进行网上交易。

这是支付宝公司在拥有国内互联网支付市场50%以上的市场份额之后，所做出的重大战略举措。

支付宝将和世界各国各个国家的商户和机构合作，逐步将业务拓展到中国香港、中国澳门及东南亚、日韩、欧洲、美洲等各个国家和地区，到2007年年底，签约的境外购物网站数量超过数百家，经营范围涵盖化妆品、家居、服装、箱包、珠宝、原装类数码产品等各类商品。

目前与支付宝合作的商家有莎莎网、草莓网和日本Jshoppers等。

买家使用人民币支付后，支付宝代为其购换相应外币（包括英镑、港币、美元、瑞士法郎、新加坡元、瑞典克朗、丹麦克朗、挪威克朗、日元、加拿大元、澳大利亚元、欧元等12种货币），直接支付给商家，然后商家负责向买家发货。

六、支付宝安全体系（一）主要举措2005年2月支付宝首次提出“你敢用，我就敢赔”的理念，开创中国网上支付全额赔付先例。

支付宝拥有强大的服务团队，实行每周7×24小时不间断客户服务热线；支付宝拥有先进的反欺诈和风险监控系统，有效降低交易风险。

支付宝已经成为电子商务行业的网上支付标准。

支付宝率先推出数字认证（和网上银行专业版一样安全），并与国内多家知名银行达成同一级别的合作，为进军正在兴起的电子商务第三方支付平台奠定了坚实的基础。

“支付宝认证”服务是一项身份识别服务。

支付宝认证除了核实身份信息以外，还核实了银行账户等信息。

通过支付宝认证后，相当于拥有了一张互联网身份证，可以在淘宝网等众多电子商务网站开店、出售商品。

支付宝认证包括支付宝个人实名认证与支付宝商家实名认证。

个人实名认证流程简单，只要登录支付宝账户后，上传有效期长于3个月的身份证明文件和核实银行账户信息即可，如身份证、护照（要有身份证号）、户籍证明。

企业认证需上传营业执照、法人委托授权书、身份证，不需要核实银行账户，在有业务需求时提供与支付宝有合作关系的银行的公司账户。

支付宝认证由第三方提供，更加可靠和客观；由众多知名银行共同参与，更具权威性；除身份信息核实外，增加了银行账户信息核实，极大提高其真实性；认证流程简单并容易操作，认证信息及时反馈，用户实时掌握认证进程。

（二）诚信通在阿里巴巴平台上，企业要进行身份认证，还可以加入诚信通，步骤如图1-9所示。

阿里巴巴的诚信体系（图1-10）已经完全建立并被市场验证是行之有效的。

来自中国工商银行、中国建设银行、招商银行的报告显示，支付宝2005年交易量占第三方支付市场的55%的份额，交易量在全部合作银行的排名均列在第三方支付市场的首位。

编辑推荐

《普通高等教育十一五国家级规划教材·中小企业电子商务案例与实训》由高等教育出版社出版。

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>