

<<旅游电子商务基础与应用>>

图书基本信息

书名：<<旅游电子商务基础与应用>>

13位ISBN编号：9787300160849

10位ISBN编号：7300160840

出版时间：2012-11

出版时间：中国人民大学出版社

作者：任欣颖

页数：231

字数：347000

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>

<<旅游电子商务基础与应用>>

前言

电子商务是通过公共计算机网络进行商务活动的方式，是网络应用和商务活动的发展方向。它不仅会改变人们的生活和生活方式，而且会带来人们思维方式和行为准则的变化，其影响远远超过技术和商务本身。

具有信息密集和对信息敏感特征旅游业极其适于基于互联网的电子交易方式。

互联网技术使旅游企业能以相对低廉的成本直接向消费者提供旅游产品和服务，还能与消费者和其他旅游生产商、经销商互动。

旅游电子商务的发展带来了旅游企业、旅游市场和旅游者行为的变化，全球旅游经济和旅游企业无一例外地受到旅游电子商务的冲击或影响。

在整个旅游行业迅速向旅游电子商务经济发展的过程中，要想在今后10年里成为一个成功的旅游企业管理者，对于旅游管理专业的学生来说，无论其专业背景如何，都要了解推动旅游电子商务发展的基本因素，打下扎实的旅游电子商务知识基础。

目前，全面而深入地探讨“旅游电子商务”这一主题的图书并不多，针对高职高专的专用教材更少；电子商务本身又是更新特别快的行业。

因此，本书立足于最新的电子商务发展状况，帮助读者了解、掌握旅游电子商务的基本理论、最新动态及方法与技能。

本教材的编写力求突出以下几个特色：1.以素质培养为基础，以能力培养为核心 本教材的编写从旅游行业、旅游电子商务企业的需求出发，紧扣旅游专业人才的培养目标和旅游电子商务的相关理念，基于对学生应用所学知识 with 技能分析实际问题的能力培养，紧密联系在线商旅工作发展前沿，构建“工学结合”的课程教学体系；以旅游电子商务工作职能的完成为载体，按照“教、学、做”一体化的教学模式来设计教学模块；同时，注重对学生自学能力的培养及提高学生的应用素质，突出对学生实践能力的培养与创新意识的塑造，旨在培养应用型人才。

.....

<<旅游电子商务基础与应用>>

内容概要

《21世纪高职高专规划教材·旅游与酒店管理系列：旅游电子商务基础与应用》分为理论篇和实践篇两个部分。

理论篇结合现实中最新的电子商务案例，介绍了电子商务的概念、分类、商业模式，网络营销等基本理论；实践篇重点介绍了这些基本理论在旅游业中的应用，贴近现实，追踪旅游电子商务的发疑动态。

《21世纪高职高专规划教材·旅游与酒店管理系列：旅游电子商务基础与应用》抓住学生最感兴趣的电子商务话题并以模块化的方式进行阐述，突破了传统教材片面讲概念、讲案例，内容不贴近现实，与旅游业结合不够紧密等局限。

真正实现以理念为中心的教学观点，培养既真正懂电子商务又懂旅游的复合型人才。

<<旅游电子商务基础与应用>>

书籍目录

理论篇

模块一 旅游电子商务基本知识

教学项目一 电子商务概述

教学项目二 电子商务的应用模式

教学项目三 旅游电子商务的概念及发展

模块二 旅游电子商务的技术基础

教学项目一 计算机与互联网技术基础

教学项目二 电子商务硬件和软件基础

教学项目三 电子支付与安全

模块三 旅游电子商务网站的建立

教学项目一 电子商务网站概述

教学项目二 电子商务网站的硬件与软件平台

教学项目三 电子商务网站的开发

教学项目四 旅游电子商务网站的规划与运营

模块四 网络营销

教学项目一 网络营销概述

教学项目二 网络营销的工具

教学项目三 网络营销的策略

实践篇

模块五 酒店电子商务

教学项目一 酒店电子商务概述

教学项目二 酒店网络预订

教学项目三 酒店CRM管理与实践

模块六 旅行社电子商务

教学项目一 旅行社电子商务概述

教学项目二 旅行社电子商务的战略发展

教学项目三 旅行社电子商务系统应用——以广之旅电子商务系统为例

模块七 旅游目的地电子商务

教学项目一 旅游目的地电子商务概述

教学项目二 旅游目的地营销系统

教学项目三 旅游目的地营销系统的营销功能——以活力广东网为例

模块八 景区电子商务

教学项目一 景区电子商务概述

教学项目二 景区电子门票系统

教学项目三 虚拟旅游景区

参考文献

章节摘录

(一) B2C电子商务的分类 1. 综合型B2C电子商务 综合型B2C电子商务是指涵盖各种商品的供应与销售, 并提供一整套营销配送解决方案的电子商务。

综合型B2C电子商务将是未来B2C电子商务发展的一大趋势, 典型网站包括携程旅行网、当当网、京东商城等。

2. 生产制造商、服务提供方自建的B2C或上游企业自建的B2C电子商务目前, 由于国内的生产制造商、服务提供方或上游企业处于垄断竞争状态, 为进一步增强其在销售环节的影响力, 众多生产制造商、服务提供方纷纷组建自己的B2C电子商务网站, 典型的有广之旅、南湖国旅、海尔商城等。随着越来越多的上游企业试水B2C电子商务, 这也为众多中小型企业提供了一个十分有利的机会去赶超领先企业。

中小型企业可以利用后发优势尽早进行合理定位, 力争在B2C电子商务这个庞大的市场中占有一席之地。

3. 销售商自建的B2C电子商务 销售商为了提高其在终端用户市场的份额, 通过建立自己的B2C电子商务, 进一步增加其与供应商的讨价还价能力, 以增加利润。

典型的B2C电子商务网站包括苏宁易购、国美电器网上商城等。

在旅游业中, 目前已有部分酒店与度假区推出了相关的B2C电子商务网站, 提供在线预订客房、门票及优惠措施, 以吸引消费者进行预订。

(二) B2C电子商务的发展趋势 1. B2C电子商务向综合型和专业型发展 如果资金实力比较充裕, B2C电子商务网站就会向综合型网站发展。

例如, 当当网先前是一个以图书销售为主的B2C电子商务网站, 在资金充裕后, 当当网逐步发展成为一个兼有图书、电器、服装等多种商品销售的综合型B2C电子商务网站。

如果企业没有管理多种商品销售的经验, 选择一个细分领域进行发展也是一个不错的选择, 携程旅行网就是一个很好的例子。

携程旅行网将旅游这个领域进行深度开发, 实现其在旅游B2C电子商务市场上的统治地位。

.....

<<旅游电子商务基础与应用>>

编辑推荐

目前，全面而深入地探讨“旅游电子商务”这一主题的图书并不多，针对高职高专的专用教材更少；电子商务本身又是更新特别快的行业。

因此，任欣颖主编的这本《旅游电子商务基础与应用》立足于最新的电子商务发展状况，帮助读者了解、掌握旅游电子商务的基本理论、最新动态及方法与技能。

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>