

<<电子商务概论>>

图书基本信息

书名：<<电子商务概论>>

13位ISBN编号：9787302191476

10位ISBN编号：7302191476

出版时间：2009-2

出版时间：清华大学出版社

作者：张思光 主编

页数：217

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>

<<电子商务概论>>

内容概要

本书是根据教育部对高职高专电子商务人才培养目标的要求编写的，属于财经大类下的市场营销方面的电子商务管理与服务应用类型专业用书。

电子商务概论是电子商务专业的基础核心课程之一。

本书按照培养目标的要求，结合目前社会对电子商务人才的实际需要，参考了国内外优秀的论著和文献，采用最新的案例和数据，在完成基本理论、模式教学的前提下，强调了实务与操作，突出管理与应用，明确了技术为商务服务的理念。

本书共十一章，主要内容包括：电子商务导论、电子商务商业模式、网络营销、电子商务网站建设与规划、安全管理、网上支付、电子商务物流与供应链管理、网上服务业和电子商务法规等内容。

本书还与国家职业电子商务师系列考试内容相吻合，是适合于高等职业学校、本科院校设立的二级学院、成人教育院校的电子商务专业、市场营销专业、商贸专业等管理类专业的教材，以及在岗职工培训和社会自学等参考用书。

<<电子商务概论>>

书籍目录

第一章 电子商务导论 导入案例一：Campusfood.com公司的网上订餐 第一节 商务活动的基本内容 第二节 电子商务的涵义 第三节 电子商务的分类 第四节 电子商务的构成 第五节 电子商务的发展与作用 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第二章 电子商务的商业模式 导入案例二：电子零售业的王者——Amazon 第一节 电子商务的商业模式 第二节 B2C商业模式 第三节 信息沟通 第四节 网上零售的影响因素分析 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第三章 B2B与C2C电子商务 导入案例三：海尔电子商务之路 第一节 B2B电子商务 第二节 B2B电子商务模式分类 第三节 B2B电子商务的价值主张 第四节 B2B电子商务的主要运作方式 第五节 C2C电子商务 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第四章 网络营销 导入案例四：亚马逊网上书店的网络营销战略 第一节 网络营销的定义和特点 第二节 网络营销产品 第三节 消费者与互联网环境 第四节 网络商务市场信息的收集 第五节 网络营销技术 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第五章 电子商务网站规划与建设 导入案例五：当当商务平台 第一节 电子商务网站概述 第二节 电子商务网站系统规划 第三节 电子商务网站运行环境 第四节 电子商务网站内容设计 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第六章 电子商务的安全管理 导入案例六：垃圾邮件泛滥、神秘黑客攻击美五大网站 第一节 电子商务安全概述 第二节 电子商务安全管理——访问控制与用户身份认证 第三节 电子商务安全管理——信息认证技术 第四节 电子商务基本认证技术 第五节 安全电子商务网络技术 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第七章 电子商务网上支付 导入案例七：第三方支付平台——支付宝基本框架与功能 第一节 网上支付 第二节 网上支付系统 第三节 网上支付方式 第四节 国际上通行的两种电子支付安全协议 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第八章 电子商务物流与供应链 导入案例八：UPS的信息化物流 第一节 电子商务与物流概述 第二节 电子商务物流模式 第三节 电子商务物流技术 第四节 电子商务与供应链 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第九章 移动电子商务 导入案例九：讯宝科技助力英国百安居实现移动商务 第一节 移动电子商务概述 第二节 移动商务 第三节 移动电子商务的服务内容 第四节 移动商务的整合 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第十章 网上服务业 导入案例十：旅游电子商务网站——信天游 第一节 旅游业电子商务 第二节 网络金融 第三节 网上招聘与就业 本章小结 复习思考 问题讨论 实践训练

第十一章 电子商务法规 导入案例十一：虚实体转换中的疑问 第一节 电子商务法概述 第二节 电子商务主体法律制度 第三节 电子合同法律制度 第四节 电子商务税收法律制度 第五节 电子证据法律制度 本章小结 复习思考 问题讨论 参考文献

章节摘录

第一章 电子商务导论 第一节 商务活动的基本内容 一、商务活动 商务活动是一系列经济行为的表现，是市场经济主体之间通过交换各种经济资源来达到一定收益目的的过程。

人们的经济生活中充斥着各种商务活动，企业、家庭、个人以及政府组织，在市场经济活动中不断交换各种经济资源，包括物质产品、劳务、土地、资本、信息等，以期达到获得发展机会和一定的收益。

可以说，商务活动的内容比较宽泛，从生产领域到流通领域，各种价值的实现活动过程都构成商务活动的内容。

二、商务活动的基本过程和发展背景 商务活动历史久远，当今它已渗透到社会生活的各个领域。

商务活动的实现基本上都要经过准备、磋商、达成与执行、支付与清算、后续服务等环节。

然而，随着科技和生产力的不断发展，人类可借助的技术和工具的改进与提高，商务活动的方式和模式在发生着飞速的变化。

过去商务活动的大量业务流程是以直接或间接的物理交换或物理接触来完成，以纸面交易方式为主。这种方式由于有信息不完善、耗费时间长、成本高、库存和产品积压、生产周期长、客户服务有限等局限性，因此商务活动者一直在寻求新的、高效率、低成本的新工具、新方式。

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>