

<<电子商务实务>>

图书基本信息

书名：<<电子商务实务>>

13位ISBN编号：9787302226741

10位ISBN编号：7302226741

出版时间：2010-7

出版时间：清华大学出版社

作者：刘桓 编

页数：259

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>

<<电子商务实务>>

前言

作为电子商务专业的教师，在多年的教学和培训中始终有一个问题困扰着我们，那就是怎样让学生客观地认识电子商务，真正有效地学习电子商务的职业技能。

当今世界的电子商务现状已经从最新鲜的事物发展到生产、工作、学习和生活的各个方面，那么，学生应该如何应对这飞速发展的电子商务及其广泛无界的应用领域？

应该如何让他们了解、学习和掌握电子商务的知识？

应该如何用学到的电子商务知识和技能去服务社会，实现自我价值？

在这一背景下，我们对所有有关电子商务的深邃理论加以整理，结合职业技术学院的特点，对内容体系结构进行了精心的安排。

特别是在相关的理论知识方面，以“必需、够用”为原则，强调商务管理的特色，并注意避免目前大多数同类教材过分空泛、落后的理论和技术实现的不足及过多讨论20世纪国外流行的EDI的倾向。

本书从需求入手，把电子商务的各个方面引入读者脑海，这样不但便于学习而且也使教材具有先进性和实用性。

这样的定位，正是顺应了社会岗位人才能力需求的发展和变化。

本书既阐述了电子商务的基本概念与基本理论，也结合了一些成功的电子商务解决案例，讲述了其在电子商务活动中的作用和地位。

本书通过大量电子商务实例，使读者了解如何建立所需要的商业策略及其实现方法。

在项目导航的宏观控制下，我们对电子商务学科本身及其相关联学科进行了系统的分析和抽取，以可操作性为前提，以贴近电子商务发展的不变本质为方向，建构全书九个项目，每个项目都是一个完整的整体，但项目之间却又有着承上启下的关系。

完成本书所有项目的学习和实践后，学生就好像在电子商务的应用中亲身体验了一番，同时在体验中也将真正理解电子商务的必需的知识，并在体验中把知识转化成能力，实现对电子商务的把握以及形成电子商务化的思维方式。

本书由刘桓担任主编，程艳红、李忠美担任副主编。

其中李忠美负责编写项目2、项目3和项目4；程艳红负责编写项目5、项目6和项目8；刘桓负责编写项目1、项目7和项目9；全书由刘桓负责统稿、修改、补充、校对、定稿。

同时，本书在编写过程中还得到了陈福明、陈德阳、李冬、凌守兴等专家的支持和帮助，在此表示衷心的感谢！

<<电子商务实务>>

内容概要

本书结合最新发展与多年来的教学实践，针对目前我国各行业电子商务应用和产生影响的主流方面，对电子商务相关实际问题的理解、解决方法及如何应用电子商务的相关技术来处理信息时代的行业任务要求，精心挑选项目编写出这本针对电子商务初学者的基础教程。

本书内容包括认识电子商务、电子商务各种商业应用、电子支付与金融证券电子商务化、电子商务环境下的企业网络营销、企业电子商务网站建设等。

本书体例新颖，每个项目以任务驱动为主线，创设情景，引入任务；分析任务，学习相关知识；实施任务，解决问题；课内外实践应用，使教材更好地贴近了专业实际。

本书深入浅出、图文并茂、结构清晰，有助于学习者在最短的学习时间内灵活地掌握电子商务相关问题的思维方式和提高解决电子商务问题的能力。

本书适用于职业技术学院师生作为教材使用，也适合经管类本科作为参考教材以及商务领域相关从业者的电子商务自学读本。

<<电子商务实务>>

书籍目录

项目1 认识电子商务 1.1 电子商务的定义 1.2 电子商务产生的历史 1.3 电子商务的功能及其优势 1.4 电子商务对社会的影响 1.5 电子商务的特性 1.6 电子商务的研究分类 任务1.1 易购网案例分析 任务1.2 中国中远集团电子商务发展战略分析 项目总结 课堂训练 课外练习

项目2 B2B电子商务 2.1 什么是B2B电子商务 2.2 B2B电子商务的优势及其对企业产生的直接效益 2.3 B2B电子商务的基本模式 2.4 B2B市场发展现状 2.5 B2B的参与主体 2.6 B2B的交易流程 2.7 企业开展B2B电子商务 任务2.1 比较各大B2B网络平台 任务2.2 到阿里巴巴去采购 任务2.3 阿里巴巴的网络销售商的管理 项目总结 课堂训练 课外练习

项目3 B2C电子商务 3.1 B2C电子商务应用的特点 3.2 B2C电子商务的运作流程 3.3 B2C电子商务对传统零售业的影响 3.4 网上消费者市场行为分析 3.5 B2C电子商务网站的分类 任务3.1 B2C购物体验 任务3.2 熟悉淘宝商城 任务3.3 B2C电子商务网站运营 项目总结 课堂训练 课外练习

项目4 C2C电子商务 4.1 C2C概念 4.2 C2C在中国的发展 4.3 中国目前的C2C市场格局分析 4.4 C2C的工商管理和税收制度 任务4.1 淘宝网注册与认证 任务4.2 C2C个人物品销售 项目总结 课堂训练 课外练习

项目5 网上银行与电子支付 5.1 网上银行相关知识 5.2 电子支付 5.3 第三方支付相关知识 任务5.1 网上银行的申请和使用 任务5.2 第三方支付平台的使用 任务5.3 支付宝卡通的申请 项目总结 课堂训练 课外练习

项目6 电子商务安全和CA管理 6.1 电子商务安全概述 6.2 电子商务安全技术 6.3 电子商务安全协议 任务6.1 杀毒软件和防火墙的安装和使用 任务6.2 数字证书的安装和使用 任务6.3 网上银行安全的管理 项目总结 课堂训练 课外练习

项目7 网络营销 7.1 网络营销基本概念 7.2 网络营销的基本理论 7.3 网络市场调研 7.4 网络营销策略 7.5 网络广告 任务7.1 搜索引擎营销 任务7.2 网络广告的投放媒体选择 项目总结 课堂训练 课外练习

项目8 证券网上交易 8.1 网上证券交易相关知识 8.2 网上证券交易与传统证券交易的区别 8.3 网上证券交易的主体 8.4 我国证券网上交易发展中存在的问题 8.5 我国证券网上交易的发展策略 任务8.1 股票开户及开通网上交易账户流程 任务8.2 股票交易软件操作流程 任务8.3 网上委托下单流程 项目总结 课堂训练 课外练习

项目9 企业商务网站建设 9.1 企业电子商务网站概念 9.2 企业网站基本组成 9.3 企业网站基础架构 9.4 企业网站的系统配置 9.5 企业建站方式 9.6 自建网站常用技术 9.7 电子商务网站网页设计原则 9.8 电子商务网站前台业务系统 9.9 企业电子商务后台管理系统 任务9.1 网站的筹备(配置和建立网站所需要的网络环境) 任务9.2 安装和设置Web服务 任务9.3 建设网站架构与内容 项目总结 课堂训练 课外练习 参考文献

章节摘录

插图：在过去的30年间，电子商务的概念发生了很大的变化。

最初，电子商务意味着利用电子化的手段，将商业买卖活动简化，通常使用的技术包括电子数据交换（EDI）和电子货币转账，这些技术均是在20世纪70年代末期开始应用，典型的应用是将采购订单和发票之类的商业文档通过电子数据的方式发送出去。

电子商务中的“电子”指的是采用的技术和系统，而“商务”指的是传统的商业模式。

电子商务被定义为一整套通过网络支持商业活动的过程。

在20世纪七八十年代，信息分析技术进入电子商务。

在20世纪80年代，随着信用卡、自动柜员机和电话银行的逐渐被接受和应用，这些也成为电子商务的组成部分。

进入在20世纪90年代，企业资源计划（ERP）、数据挖掘和数据仓库也成为电子商务的组成部分。

在“.com”时代，电子商务增加了新的组成部分——“网络贸易”，客户在数据加密传输技术支持下，利用网上商店的虚拟购物车和信用卡等电子货币支付形式，通过互联网完成商品和服务的采购。

如今，电子商务涵盖十分广泛的商业行为，从电子银行到信息化的物流管理。

电子商务的增长促进了支持系统的发展和进步，包括后台支持系统、应用系统和中间件，例如宽带和光纤网络、供应链管理模块、原料规划模块、客户关系管理模块、存货控制模块和会计核算/企业财务模块。

按照具有代表性的不同技术，可将电子商务的发展历程划分成如下4个阶段。

第一阶段：EFT时代20世纪70年代，银行间电子资金转账（EFT）开始在安全的专用网络上推出，改变了金融业的业务流程。

电子资金转账是指通过企业间通信网络进行的账户交易信息的电子传输，以电子方式提供汇款信息，实现了电子结算。

这是电子商务最原始和普遍的形式，例如在零售店的收款处使用的借记卡，单位直接将工资转入各职工的银行账户等。

<<电子商务实务>>

编辑推荐

《电子商务实务》：高职高专经管类专业核心课程教材

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>