第一图书网, tushu007.com

<<电子商务实训教程>>

图书基本信息

书名：<<电子商务实训教程>>

13位ISBN编号：9787302247982

10位ISBN编号：7302247986

出版时间：2011-3

出版时间：清华大学出版社

作者：周婕，张成功　主编，吕显腾，张千　等副主编

页数：255

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

内容概要

本书共10章，内容由浅入深，从电子商务概念、网络基本应用能力，到b2c、b2b、c2c等基本电子商务模式，都做了详细的讲解及操作指导。
注重在“电子商务模拟实验室”实训环境中对学生进行电子商务网上操作技能的训练，操作步骤简明扼要，为学生学习实际操作提供了可靠的参考。

本书可作为高职高专电子商务课程的教材或参考书，也可作为各类电子商务资格认证的参考教材，可供各层面学生、老师、自学应试者阅读。

<<电子商务实训教程>>

书籍目录

第1章 电子商务概述
1.1 电子商务基础理论
1.1.1 电子商务的概念
1.1.2 电子商务的特点及分类
1.2 电子商务的现状、存在的问题及发展前景
1.2.1 中国电子商务的产生与发展
1.2.2 电子商务现阶段存在的问题
1.3 电子商务的基本组成
1.3.1 电子商务的概念模型
1.3.2 电子商务的基本组成要素
1.4 思考与练习
第2章 网络信息搜集与整理
2.1 网络信息搜集与整理的基本要求和方法
2.1.1 网络信息搜集的步骤
2.1.2 知名搜索引擎
2.1.3 利用搜索引擎检索信息
2.1.4 搜索引擎运用实例
2.2 电子邮件的使用
2.2.1 申请电子邮箱
2.2.2 收发邮件
2.2.3 修改密码
2.3 常用网络工具的介绍
2.3.1 foxmail的安装与使用
2.3.2 ftp的安装与使用
2.4 思考与练习
第3章 b2c电子商务模式
3.1 b2c网上购物实例
3.1.1 选购商品
3.1.2 付款结算
3.1.3 订单状态查询及购物反馈
3.2 模拟网上购物
3.2.1 注册成为新会员
3.2.2 商品搜索与购买
3.2.3 用户下订单
3.2.4 购物信息反馈
3.3 模拟后台管理操作
3.3.1 采购管理
3.3.2 销售管理
3.3.3 库存管理
3.3.4 系统状态
3.4 知识拓展
3.4.1 b2c电子商务模式概述
3.4.2 b2c电子商务模式的运营协作
3.5 课后练习
第4章 b2b电子商务模式

4.1 b2b网上交易实例
4.1.1 采购商购物
4.1.2 供应商基本操作
4.2 模拟采购商、供应商注册
4.2.1 b2b交易环境介绍
4.2.2 采购商注册
4.2.3 供应商注册
4.3 模拟交易流程
4.3.1 采购商生成购物订单
4.3.2 供应商、采购商订单确认
4.3.3 供应商生成订单并送货
4.4 模拟招标投标
4.4.1 采购商招标
4.4.2 供应商投标
4.4.3 采购商评标、发布中标公告
4.4.4 采购商与供应商签订合同
4.5 知识拓展
4.5.1 b2b电子商务模式概述
4.5.2 b2b的交易流程
4.5.3 b2b网站的盈利模式
4.6 课后练习
第5章 c2c电子商务模式
5.1 c2c网上购物实例
5.1.1 定价商品购买
5.1.2 竞价商品购买
5.2 c2c网上店铺管理
5.2.1 在c2c网上发布拍卖商品
5.2.2 在c2c上管理店铺
5.3 模拟竞买商品
5.3.1 对竞价商品出价
5.3.2 查看货物状态
5.4 模拟拍卖商品
5.4.1 发布商品
5.4.2 交易管理
5.5 模拟c2c网站管理
5.5.1 网站整体设置
5.5.2 用户管理
5.5.3 群组管理
5.5.4 拍卖目录设置
5.5.5 拍卖商品设置
5.6 知识拓展
5.6.1 c2c电子商务模式概述
5.6.2 c2c的业务流程
5.6.3 中国c2c电子商务模式的发展瓶颈
5.7 课后练习
第6章 电子银行及ca认证
6.1 internet下ca证书的申请

6.1.1 设置浏览器安全性
6.1.2 下载并安装根ca证书
6.1.3 个人证书的申请
6.2 网上银行操作
6.2.1 工商银行注册实例
6.2.2 网上银行登录及账户查询
6.2.3 网上转账
6.3 知识拓展
6.3.1 什么是电子银行
6.3.2 目前国内网上银行的基本组织形式
6.3.3 ca认证简介
6.3.4 数字证书
6.4 课后练习
第7章 电子商务物流管理
7.1 物流商注册及申请物流服务
7.1.1 物流网功能简介
7.1.2 贸易商和物流商注册
7.1.3 贸易商与物流商建立业务关系
7.2 物流网配货、备发货业务管理
7.2.1 物流商配货处理
7.2.2 物流商入库处理
7.2.3 物流商出库处理
7.3 物流网货物查询、收款业务管理
7.3.1 仓库管理与货物查询
7.3.2 收款业务管理
7.4 知识拓展
7.4.1 电子商务物流概述
7.4.2 网络物流体系的特点
7.4.3 我国物流管理的相关法律知识
7.5 课后练习
第8章 网络营销
8.1 网络信息发布
8.1.1 网络信息发布与查看
8.1.2 信息分类搜索
8.2 在线调查
8.2.1 添加调查问卷
8.2.2 删除不必要的调查问题
8.2.3 对在线调查问卷投票
8.3 新闻组的应用
8.3.1 发布新闻组邮件
8.3.2 查看收件箱信息
8.4 即时通信
8.4.1 注册
8.4.2 下载安装“阿里旺旺”
8.4.3 查找/添加好友
8.4.4 即时聊天
8.4.5 设置自己的关注信息

8.4.6 安全设置
8.4.7 丰富的动态表情
8.4.8 阿里旺旺群聊功能
8.5 知识拓展
8.5.1 网络营销分类
8.5.2 网络营销的核心标准
8.5.3 网络营销的特点
8.5.4 网络营销的常用方法
8.5.5 网络营销促销策略
8.6 课后练习
第9章 电子商务安全
9.1 电子商务安全概述
9.1.1 计算机系统安全
9.1.2 商务交易安全
9.2 电子商务系统中常用安全技术
9.2.1 防火墙技术
9.2.2 数据加密技术
9.2.3 认证技术
9.3 常用工具软件介绍
9.3.1 avast杀毒软件
9.3.2 天网防火墙系统的配置与使用
9.3.3 使用activex插件
9.3.4 activex插件的管理
9.3.5 360保险箱
9.4 知识拓展
9.4.1 防钓鱼网站
9.4.2 arp攻击
第10章 电子商务相关法律法规
10.1 电子商务法概述
10.1.1 电子商务法的概念
10.1.2 电子商务法的特征
10.1.3 电子商务法的调整对象
10.2 电子商务交易中存在的法律问题
10.2.1 电子商务合同问题
10.2.2 电子商务支付问题
10.2.3 电子商务交易安全问题
10.2.4 电子商务知识产权保护问题
10.2.5 电子商务隐私权保护问题
10.3 我国典型的电子商务法律法规
10.3.1 电子签名法律
10.3.2 电子商务认证法律
10.3.3 电子合同法律
10.3.4 域名法律保护
附录a 威训信息电子商务实验室架构指导
参考文献

章节摘录

版权页：插图：·消费者与消费者(Consumer to Consumer，C2C)之间的电子商务。
此种模式是指消费者与消费者间通过C2C商务平台进行在线交易，卖方可以主动提供商品上网拍卖，而买方可以自行选择商品进行竞价。
其代表是拍拍网和淘宝网。
·企业与政府(Business to Government，B2G)之间的电子商务。
此种模式是指政府与企业之间利用Internet完成的管理条例发布、政府采购、税收、商检、网上报关等各项事务。
例如政府通过Internet发布采购清单，企业以电子商务的方式竞标；政府通过电子交换的方式向企业征税等。
这样可以更好地树立政府的形象，更好地实施对企业的行政事务管理，从而更好地推行各种经济政策等。
政府既是电子商务的使用者，进行购买等商业活动；又是电子商务的宏观管理者，对电子商务起着扶持和规范的作用。
·消费者与政府(Customer to Government，C2G)之间的电子商务。
此种模式即政府上网，也就是政府职能上网，具体表现为在网络上成立一个虚拟的政府，在Internet上实现政府的职能工作。
政府上网后，可以在网上发布部门的名称、职能、机构组织、工作章程以及各种资料、文档等，并公开政府部门的各项活动，从而增加了办事执法的透明度，为公众与政府打交道提供了方便，同时也接受公众的民主监督，提高公众的参政议政意识。
2)按照商务活动的内容分类·间接电子商务。
间接电子商务是指有形货物的电子订货与付款的活动，但在这类电子商务中依旧用原来的传统渠道来进行送货。
·直接电子商务。
直接电子商务是指无形货物或服务的电子商务活动，这类电子商务是一种最典型的电子商务模式，如计算机软件、音像制品、娱乐内容的联机订购、付款和交付，或者是全球规模的信息服务等。
3)按商业活动运作方式分类·完全电子商务。
完全电子商务是指整个商业过程完全依靠电子商务的手段和形式来实现商业活动，而没有借助其他商务形式。
这类电子商务的优势是市场空间巨大，不足是产品的种类受到限制。
·不完全电子商务。
不完全电子商务是指整个商业过程部分依靠电子商务来实现其交易过程，而另外的一些商业活动还需要采用传统的商业活动模式来实现。
这是目前使用得最多的一种电子商务模式。

编辑推荐

《电子商务实训教程》：新世纪高职高专实用规划教材·经管系列

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