

<<网上创业综合实践教学>>

图书基本信息

书名：<<网上创业综合实践教学>>

13位ISBN编号：9787302289395

10位ISBN编号：7302289395

出版时间：2012-7

出版时间：清华大学出版社

作者：徐文 编

页数：83

字数：149000

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>

## <<网上创业综合实践教程>>

### 内容概要

《21世纪本科财经管理类专业实验与实践系列规划教材：网上创业综合实践教程》是上海商学院流通现代化实验中心实验教学改革的成果。

全书根据网上创业的培养目标定位和制订实验课程教学计划，以电子商务为基础，以网上购物和网上开店为主线，介绍网上创业的综合技能。

本教材的编写原则是尽量减少教师负担，使学生在最短的时间内掌握网上创业的基本技能。

全书提供了8个实验，分别介绍网上开店的交易平台、寻找货源的方法、店铺的开设和装修、网店开设后的运营、网店的管理和推广、从使用者的角度对网店进行评价、网上开店计划书的主要内容和编写方法。

《21世纪本科财经管理类专业实验与实践系列规划教材：网上创业综合实践教程》适用于高等院校所有专业的学生，特别是可以用于学校普适性课程实践模块的实验教学任务。

## <<网上创业综合实践教程>>

### 书籍目录

- 实验1 认识网上开店的交易平台
- 实验2 寻找货源
- 实验3 开设网店
- 实验4 装修网店
- 实验5 网店管理
- 实验6 网店推广
- 实验7 网店评价
- 实验8 编制网上开店计划书
- 附录A 实验报告格式
- 附录B 网上开店计划书格式要求
- 附录C 网上开店计划书封面
- 参考文献

## <<网上创业综合实践教程>>

### 章节摘录

版权页： 插图： 选择适合网上顾客群的商品。

就国内目前的发展情况来看，网上购物的客户群年轻人较多，因此抓住年轻人的爱好和需求是成功的关键。

通过网页就可以激起浏览者购买欲望的商品。

知识型产品，例如书籍、音像制品等。

能被普遍接受的产品。

创意独特的新产品。

利用互联网沟通的广泛性和便利性，创意独特的新产品可以满足那些品位独特、需求特殊顾客的“先睹为快”心理。

(3) 市场调研相关理论 确定网店销售的商品前，必须做好详细的市场调研。

市场调研是运用科学方法，有目的、有计划地搜集、整理和分析有关供求双方的各种情报、信息和资料，把握供求现状和发展趋势，为销售计划的制定和企业决策提供正确依据的信息管理活动。

市场调研主要包含以下内容。

市场环境调研。

包括政治法律环境、经济环境、科技环境和社会环境的调研等。

政治法律环境调研主要是对政府的方针、政策和各种法令、条例以及外国有关法规与政局变化、政府人事变动、战争、罢工、暴乱等可能影响本企业的诸因素的调研。

经济环境调研主要是对国民生产总值增长、国民收入分配的地区和社会格局、储蓄与投资变化、私人消费构成、政府消费结构等宏观经济指标进行调研。

科技环境调研主要是对国际和国内新技术、新工艺、新材料的发展速度、变化趋势、应用和推广等情况进行调研。

社会环境调研主要是了解一个社会的文化、风气、时尚、爱好、习俗、宗教等。

市场需求调研。

包括市场需求容量、顾客和消费行为的调研。

市场容量调研主要是对现有的和潜在的人口变化、收入水平、生活水平、本企业的市场占有率、购买力投向的调研。

顾客调研主要是了解购买本企业产品或服务的团体或个人的情况，如民族、年龄、性别、文化、职业、地区等。

购买行为调研是调研各阶层顾客的购买欲望、购买动机、习惯爱好、购买习惯、购买时间、购买地点、购买数量、品牌偏好等情况，以及顾客对本企业产品和其他企业提供的同类产品的欢迎程度。

市场供给调研。

主要包括产品生产能力和产品实体的调研，具体为某一产品市场可以提供的产品数量、质量、功能、型号、品牌以及生产供应企业的情况等。

市场行情调研。

包括整个行业市场、地区市场、企业市场的销售状况和销售能力；商品供给的充足程度、市场空隙、库存状况；市场竞争程度、竞争对手的策略、手段和实力；有关企业同类产品的生产、经营、成本、价格、利润的比较；有关地区、企业产品的差别和供求关系及发展趋势；整个市场价格水平的现状和趋势、最适宜于顾客接受的价格性能与定价策略；新产品定价及价格变动幅度等。

## <<网上创业综合实践教程>>

### 编辑推荐

《21世纪本科财经管理类专业实验与实践系列规划教材:网上创业综合实践教程》适用于高等院校所有专业的学生，特别是可以用于学校普适性课程实践模块的实验教学任务。

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>