

<<电子商务师国家职业资格考试>>

图书基本信息

书名：<<电子商务师国家职业资格考试>>

13位ISBN编号：9787304044411

10位ISBN编号：7304044411

出版时间：2009-9

出版时间：《电子商务师国家职业资格考试培训教程》编委会 中央广播电视大学出版社（2009-09出版）

作者：《电子商务师国家职业资格考试培训教程》编委会 编

页数：105

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>

<<电子商务师国家职业资格考试>>

内容概要

电子商务的迅猛崛起和发展；使那些“既懂电子，又懂商务；既会应用，又会创新”的复合型人才的需求迅速加大。

据权威人士估算，如果全球电子商务营业额达到几万亿的规模，电子商务职业岗位人才需求将增加到2000万人，这个数字比全世界现有的信息专业人员总数还要大。

人才瓶颈将是阻碍电子商务发展的重要因素，因此，各个国家在制定电子商务发展政策和规划时，都高度重视人才的培养和培训工作。

本套《电子商务师国家职业资格考试培训教程》（以下简称《教程》）紧贴《电子商务师国家职业标准》（以下简称《标准》）。

书籍目录

第一章 计算机与网络基础知识 第一节计算机系统的组成 第二节计算机硬件的基本组成 一、中央处理器（CPU）二、存储器 三、基本输入输出设备 四、其他外围设备 第三节计算机软件的基本组成 一、系统软件 二、应用软件 第四节计算机网络基础知识 一、计算机网络的产生与发展 二、计算机网络的分类与拓扑结构 三、计算机网络的基本组成 四、局域网 五、因特网 六、接入因特网的方法 七、IP地址 八、域名 第五节通信技术 一、通信系统的组成 二、带宽、传输速率 三、通信方式 四、传输介质 五、数据交换技术 第二章 电子商务基础知识 第一节电子商务的基本概念 一、电子商务的作用及特点 二、电子商务的概念及内涵 第二节电子商务的分类 一、按照交易对象分类 二、按照商务活动内容分类 三、按照使用网络类型分类 第三节电子商务的基本组成 一、网络 二、用户 三、认证中心 四、物流配送 五、网上银行 第四节电子商务的基本应用模式 一、企业与消费者之间的电子商务 二、企业间的电子商务 第五节企业电子商务的基本框架 第六节EDI与电子商务 一、EDI的概念 二、手工方式与EDI方式的比较 三、EDI标准 四、EDI在商检中的应用 第三章 网络营销基础知识 第一节网络营销的概述 一、网络营销的定义及其特点 二、网络营销与传统营销的区别 三、网络营销对传统营销的冲击 第二节网络营销策略 一、产品策略 二、定价策略 三、分销策略 四、促销策略 第四章 物流基础知识 第五章 电子商务安全基础知识 第六章 电子商务法律法规基本知识

章节摘录

版权页：插图：网络信息中介商从所获得的客户资料中充分了解了客户的需要和偏好，他们对这些情况的细微了解将使他们能够十分有效地起到这种代理作用。

随着以后的交易的进行以及与客户之间的相互影响，将使网络信息中介商对他们的客户愈加了解，这种代理能力就会越来越高。

而客户随着与网络信息中介商熟悉程度的增加，为寻找能满足自身独特需求产品所花的时间和精力也将越来越减少。

例如，网络信息中介商的代理服务能帮助用户找到现在很难或几乎不可能找到的书。

那些不知名的诗集、历史文献，甚至烹饪书籍，即使它们已绝版，通过网络信息中介商的代理服务也会很容易就找到。

当然，现在许多网站具备了这种能力，然而客户进入这些网站的代价是不得不提供个人信息，从而冒其隐私被侵害的危险。

与此相对照，信息中介能匿名搜索甚至代表客户匿名搜索。

（三）数据管理和分析服务 网络信息中介商定期向其客户递交一系列的报告并按照某些特定的格式对这些报告进行编排。

这些报告总结了网上的交易情况和其他活动。

网络信息中介提供的分析将有助于客户在诸如财政预算、时间管理以及支出账目管理上提高工作的效率和有效性。

网络信息中介商除了获取客户的信息，还将能够获取有关经销商的详细情况，这是伴随交易活动的进行而产生的。

例如，如果一个客户想购买一台计算机，网络信息中介商会就此向客户做一份报告。

该报告概括了不同经销商销售的计算机总数量；消费者对各不同经销商和计算机厂家产品的投诉数量；各个计算机经销商和厂商销售计算机的退回数量。

通过这种方式，网络信息中介商向客户提供了一个尽管篇幅短但内容翔实的报告，根据报告所提供的信息，消费者可以在事实充分的基础上理智地作出购买决策。

可想而知，如果由客户自己来收集这类信息可不是一件容易的事情。

但是，网络信息中介商能够自动完成这一过程的大部分，通过这一服务为客户提供增值性的分析服务。

网络信息中介商甚至可以在提交给客户的报告中设置某些比较基准，根据这些比较基准就某些现状向客户提供具有比较基准的分析服务。

当然，网络信息中介商不可能从一开始就完成所有这些管理和分析功能，因为编制内容翔实的、真实客观的经销商信息资料首先要赢得大批经销商的参与。

三、网络信息中介商对经销商的作用（一）客户获取服务 网络信息中介商对经销商的首项作用是为他们提供数量稳定的潜在客户。

这项功能将免费提供给经销商，它是上面论述过的代理服务的自然延伸产物。

当网络信息中介商的搜索软件在某种产品或服务的供应者与需求者之间找到最佳搭配时，网络信息中介商就会促成其交易，或者说“介绍”经销商和客户互相认识。

以这种方式产生的信息将会有较高的转化率（潜在客户向实际客户的转化）。

<<电子商务师国家职业资格考试>>

编辑推荐

《国家职业资格鉴定考试指定辅导资源培训教程:电子商务师国家职业资格考试培训教程(基础知识)》适用于电子商务师各个职业等级的鉴定考试。

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>