第一图书网, tushu007.com

<<网上创业实务>>

图书基本信息

书名：<<网上创业实务>>

13位ISBN编号：9787565403149

10位ISBN编号：7565403148

出版时间：2011-4

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：史达 编

页数：307

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

网上创业是一门实践性很强的课程。
通过《网上创业实务》(主编史达)的学习，旨在使学生了解网上创业的基本理论和实践经验，学生通过学习网上创业的基本概念、基本手段，从而对网上创业有一个初步的认识。
在本课程的学习过程中，学生还需要学习网上创业在商务层面上与传统经济有何种联系和区别，同时养成独立思考和分析问题的习惯。

书籍目录

第1章网上创业概述
学习目标
1. 1网络创业的基本概念
1. 2网络创业的形式
1. 3网络创业的实现手段
1. 4网络创业的优势
1. 5网络创业面临的挑战
1. 6网络创业的适合人群
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第2章利用第三方?台网上开店
学习目标
2. 1网上开店的前期准备
2. 2选择网络创业平台
2. 3网上开店的流程崔
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第3章自建网店开店
学习目标
3. 1网站注册
3. 2网络服务提供商的选择
3. 3?店的费用
3. 4网站建设框架
3. 5网站规划设计
3. 6网站经营与组织管理
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第4章其他网络创业项目
学习目标
4. 1网络代理充值
4. 2网络出版
4. 3网络共享软件
4. 4网络家教
4. 5网络咨询
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第5章网店的推广

学习目标
5. 1网店的装饰与美化
5. 2网店初期的信用积累
5. 3网店的内容
5. 4平台网店的推广方式
5. 5搜索引擎营销
5. 6网络广告及效果测评
5. 7网络营销中的技术
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第6章网店的资金支付与物流
学习目标
6. 1网上创业资金的融资
6. 2网店可选的支付方式
6. 3支付宝的使用方法
6. 4物流概述
6. 5供应链与供应链管理
6. 6供应链管理与物流管理的关系
6. 7电子商务环境下的物流配送
6. 8第三方物流
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第7章网络营销产品与定价
学习目标
7. 1网络营销产品策略
7. 2网络营销定价方法
7. 3网上?卖及定价
7. 4数字产品及其定价
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第8章网上市场调查
学习目标
8. 1网上市场调查概述
8. 2网上市场调查
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第9章数据库营销
学习目标
9. 1数据库营销概述

9．2营销数据库的类型
9．3布尔塞模型及其应用
9．4营销数据库管理的基本法则：RFM法则
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第10章电子化客户关系营销
学习目标
10．1客户关系管理概述
10．2客户
10．3客户关系管理系统
10．4eCRM
10．5CRM中的数据仓库与数据挖掘
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源
第11章网络营销中的法律环境
学习目标
11．1互联网背景下的法律环境概述
11．2互联网与知识产权保护
11．3电子交易的法律规范
11．4网络隐私权问题
11．5网络广告与法律关系的调整
本章案例
本章小结
复习思考题
本章网站资源

章节摘录

版权页：插图：首先，是网店商品信息的传递。
通过近年来对淘宝、卓越、当当等知名网店平台的改进状况不断地关注，人们发现这些平台模板在整体格局上越来越简明，越来越方便购买者的检索和操作。
同时，通过对网店经营者的调查发现，网店经营者通常认为网页的内容、产品信息的呈现方式，对于网店的成功经营具有重要的意义。
当然，内容重要并不是说就可以完全忽略网店的美化与装饰，而是一味地铺陈描述性文字。
这里所强调的是以最合理的表现形式为广大顾客最全面、最有效地提供商品信息，最终达到交易的目的。
其次，是卖方信息的传递。
卖方信息有一些是可视的，如经营商品种类、卖家地址，以及信用等级、好评率，都可以直观地在网店中看到。
但是还有一些隐性因素，对网店能否成功经营起着举足轻重的作用。
以客户服务为例，如果商家在每次交易时都能提供耐心周到的服务，就会逐渐建立起良好的口碑，不仅可以培养起越来越多的回头客（忠诚顾客），而且可以由这些忠诚顾客带来更多的客户资源。
这样，网店得到的就不仅仅是一两个好评那么简单了。
再比如售后服务，如果面对客户的抱怨可以给予妥善的处理，那么这位客户尚有再来光顾的可能，如若处理不当，得到一个差评，恐怕就会得不偿失了。
1.1.2 网络创业中的资金流资金流就是指在营销渠道成员间随着商品实物及其所有权的转移而发生的资金往来流程①。
资金流作为电子商务的三个构成要素之一，是实现电子商务交易活动不可或缺的手段，也是作为网络创业者最为关注的环节之一。
电子支付是目前网上购物采取的主要支付手段。
根据中国人民银行发表的第23号《电子支付指引（第一号）》公告：“ 电子支付是指单位、个人（简称客户）直接或授权他人通过电子终端发出支付指令，实现货币支付指令，实现货币支付与资金转移的行为。
”②广义的电子支付包括三层含义：一是电子支付工具，二是电子支付基础设施或渠道，三是电子支付业务处理系统。
三者有机结合，构成了整个电子支付交易形态，改变了支付信息和支付业务的处理方式。
狭义的电子支付，一般指电子支付工具及相应的电子支付渠道。
常用的电子支付工具有银行卡、电子钱包、电子现金、电子支票等。
对于网店经营者来说，采取多种多样的支付方式以满足顾客的多种需求是非常重要的营销手段。
目前比较常用的支付手段包括利用第三方支付平台付款、网上银行付款、消费卡付款，以及货到付款等。

编辑推荐

《网上创业实务》：21世纪高等院校电子商务教育系列教材。

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