

内容概要

本译著以发达国家经济中电子商务活动的大量实践为基础,帮助学生和企业界人士理解目前电子商务的环境、电子商务买方行为的特征、在线信息和分销渠道等;并在分析有关电子商务营销理论以及营销战略制定和选择的同时,特别强调尽管电子商务具有不同于传统商业的特征,但仍能在传统营销管理基础上制定出成功的电子商务营销战略。

伊恩·查斯顿 英国普利茅斯商学院管理专业高级讲师,新西兰UIT大学企业管理系教授。
主要研究领域为小企业的管理和营销。
曾任芝加哥联合食品部营销经理。
出版著作8本、学术论文70余篇。

适宜阅读人群 大专院校经济管理专业师生,企业界经理人、管理者、营销者。

作者简介

伊恩·查斯顿 英国普利茅斯商学院管理专业高级讲师，新西兰UIT大学企业管理系教授。
主要研究领域为小企业管理和营销。
曾任芝加哥联合食品部营销经理。
出版著作8本、学术论文70余篇。

<<营销e术>>

书籍目录

第一章 电子商务世界里的管理

1. 1 引言
1. 2 技术
1. 3 假黄金还是金矿?
1. 4 绝不仅仅是一个网站
1. 5 电子商务的实际运用
1. 6 因特网经济学
1. 7 营销战略计划
1. 8 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第二章 电子商务消费者行为

2. 1 引言
2. 2 消费者购买行为模式
2. 3 消费者满意模式
2. 4 建立信任
2. 5 B2B购买者行为
2. 6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第三章 绘制电子商务市场系统图

3. 1 引言
3. 2 电子商务市场系统
3. 3 核心市场体系
3. 4 竞争
3. 5 供应商
3. 6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第四章 电子商务竞争

4. 1 引言
4. 2 电子商务的竞争力
4. 3 战略竞争力
4. 4 财务竞争力
4. 5 创新力
4. 6 劳动力
4. 7 质量
4. 8 效率
4. 9 信息系统
4. 10 变化的顾客需求
4. 11 竞争优先权
4. 12 本章小结

<<营销e术>>

思考题

案例讨论

本章词汇

第五章 电子市场定位和竞争优势

5. 1 引言

5. 2 市场细分和产品定制

5. 3 补缺营销

5. 4 竞争优势

5. 5 市场导向优势

5. 6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第六章 电子商务营销战略的选择及电子商务计划的制订

6. 1 引言

6. 2 竞争力与市场的融合

6. 3 选择核心竞争力

6. 4 制订电子商务营销计划

6. 5 制订进入国际市场的计划

6. 6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第七章 电子商务创新

7. 1 引言

7. 2 确定战略焦点

7. 3 过程管理

7. 4 管理的复杂创新工作

7. 5 产品使用行为

7. 6 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第八章 电子商务促销

8. 1 引言

8. 2 促销与产品生命周期

8. 3 促销组合与市场结构

8. 4 因特网与通讯组合

8. 5 因特网的变化

8. 6 因特网测量方面的有关争论

8. 7 因特网的发展趋势

8. 8 促销计划

8. 9 本章小结

思考题

案例讨论

本章词汇

第九章 电子商务的定价及分销

<<营销e术>>

- 9. 1 引言
- 9. 2 电子商务定价策略
- 9. 3 在线拍卖
- 9. 4 网络领域价格战
- 9. 5 成本透明度
- 9. 6 分销管理
- 9. 7 电子商务分销
- 9. 8 本章小结
- 思考题
- 案例讨论
- 第十章 电子商务管理系统的演变
- 10. 1 引言
- 10. 2 流程制造的解决方案
- 10. 3 供应链管理
- 10. 4 进入因特网
- 10. 5 装配成功的系统
- 10. 6 新型分销模型
- 10. 7 电子商务采购
- 10. 8 本章小结
- 思考题
- 案例讨论
- 本章词汇
- 第十一章 电子商务与机构营销
- 11. 1 引言
- 11. 2 B2B市场的特征
- 11. 3 买卖双方之间的相互作用
- 11. 4 电子供应链
- 11. 5 因特网
- 11. 6 机构市场
- 11. 7 本章小结
- 思考题
- 案例讨论
- 第十二章 电子商务服务营销
- 12. 1 引言
- 12. 2 月艮务产品的特征
- 12. 3 了解顾客
- 12. 4 服务市场的其他特征
- 12. 5 商业化
- 12. 6 顾客满意和服务差距理论
- 12. 7 月艮务自动化
- 12. 8 新型企业形式
- 12. 9 本章小结
- 思考题
- 案例讨论
- 本章词汇
- 附录 中英文对照表

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>