

<<网络营销实训>>

图书基本信息

书名：<<网络营销实训>>

13位ISBN编号：9787811226133

10位ISBN编号：7811226138

出版时间：2009-4

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：方成民，李玉清 编著

页数：135

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>

## &lt;&lt;网络营销实训&gt;&gt;

## 内容概要

随着网民和企业上网数量的急剧增加,网络市场变得越来越大,企业不得不将传统市场营销和现代网络营销整合起来,以一种全新的思维、全新的理念、全新的方法在网络市场中开展营销活动。

网络营销是企业整体营销战略的一个组成部分,是以互联网为基本手段,营造网上经营环境,实施各种营销策略的一种活动。

随着网络、通信、信息处理技术的发展和人们观念上的转变,整合营销理念、搜索引擎营销等营销方法层出不穷,被越来越多的企业应用。

就高等职业教育而言,网络营销是一门技术性、实践性很强的课程,因此,我们在编撰过程中力争体现高职高专教育特色,突出实训强调的操作流程与应用技巧,“以就业为导向”,“以满足学生职业生涯发展为依据”组织实训内容,加强学生动手操作能力的训练,注重综合职业素质的培养,注重团队合作能力、人际沟通能力、分析和解决问题能力的培养。

本书主要特色是: 1. 在编写手法方面,打破了传统学科体系框架,整合核心内容,结合职业岗位要求采用模块化教学模式编写。

本着锻炼和提高与该课程对应的职业岗位要求的技术和能力,本书打破传统的以理论为线索的章节模式,而采用模块化教学模式,在每个模块下设置具体的实训任务,一个模块由多项实训任务来支撑,而每一项实训任务以仿真或模拟的工作环境为背景,以明确的工作任务为导向,引导和帮助学生演练工作内容,从而锻炼和提高其实践操作能力和综合职业能力。

当然,工作内容的背后有理论知识作支撑。

2. 在实训内容方面,紧密结合实际发展,素材新颖,应用灵活,同时融职业能力训练与效果评价于一体,较好地体现了实战性,而且可操作性强。

本书本着“适用、够用、综合”的教学原则,突出职业能力素质培养,将企业工作任务与知识内容训练紧密结合,每个实训任务都包括实训目的与要求、场景设计、相关知识、实训步骤、拓展训练、学生天地和效果评价七个栏目,具有可操作性和互动性,并将能力训练与效果评价融合为一体。

#### 作者简介

方成民，系统分析师，管理工程硕士，现执教于嘉兴职业技术学院。  
现任全国管理信息系统(MIS)研究会常务理事，浙江省省级精品课程《网络营销》副主持人。  
自主研发的网络营销教学软件于2007年获浙江省普通高校教学成果奖二等奖。  
发表省级以上学术论文二十多篇，编著、主编、副主编教材多部。  
研究方向为网络营销、信息管理。

## <<网络营销实训>>

### 书籍目录

第一部分 网络营销实训概述 一、网络营销实训的意义 二、网络营销实训的目的 三、网络营销实训的训练目标与训练内容 四、网络营销实训学时安排表 五、网络营销实训成绩考核办法 六、网络营销实训方法简介 模块一 网上商店实训 实训任务1 网上商店的选择与开设 实训任务2 网上商店的管理 模块二 网络市场调研实训 实训任务1 网络市场调研方案与问卷设计 实训任务2 网络商务信息整理与发布 模块三 网络广告实训 实训任务1 网络广告文案策划 实训任务2 网络广告发布 第二部分 网络营销实训任务指南 模块四 网络推广实训 实训任务1 制订网站推广计划 实训任务2 邮件列表营销 实训任务3 搜索引擎营销 实训任务4 网络会员制营销 实训任务5 博客营销 实训任务6 Rss营销 模块五 网络公关与管理 实训任务1 网络公关与品牌提升 实训任务2 网络营销顾客服务 实训任务3 网络营销管理主要参考文献和网站

## 章节摘录

插图：第一部分 网络营销实训概述 一、网络营销实训的意义 迅速发展的互联网使中国进入网商时代，中国互联网信息中心数据显示：截至2008年6月底中国网民达到2.53亿，网商的交易规模持续上升。2008年第一季度中国B2C在线交易额为12.82亿元人民币，比2007年第四季度减少了1.2%，但是比2007年同期增长了25.7%。

2008年第一季度中国B2B电子商务市场交易额为10.58亿元人民币，比2007年第四季度减少了4.4%，但是，比2007年同期增长了19.0%。

教育部教高[2006]16号文件，突出强调了高职教育人才培养模式改革的“实践性、开放性和职业性”，提出加大课程建设与改革力度，增强学生的职业能力。

因此，“以就业为导向和以满足学生职业生涯发展为依据”组织网络营销课程实训内容，使企业工作任务与课程训练知识紧密结合，让学生在职业实践活动的基础上掌握理论知识，增强对网络营销的感性认识，强化其实际动手能力，并注重其综合素质的培养，提高其就业能力等就成为网络营销实训的意义所在。

二、网络营销实训的目的 网络营销是伴随网络虚拟市场而诞生的一门新兴学科，是市场营销专业的主干课程之一，具有很强的操作技能，因此，网络营销实训也就成为市场营销专业学生必修的一个重要的实践教学环节。

通过网络营销实训，学生能系统学习网上商店策划与经营、网络调研与网络广告、E—mail营销和搜索引擎营销(SEM)等网络推广方面的实用本领，熟练掌握网络营销各种工具和方法的运用，强化自身的实际动手能力，培养运用营销与经济管理理论分析和解决企业网络营销实际问题的能力。

同时，网络营销实训有利于提高学生的团队合作能力、人际沟通能力、创新和可持续发展的能力。

三、网络营销实训的训练目标与训练内容 通过网络营销实践技能操作的训练，学生应对网络营销全过程有更深入的认识和掌握，熟悉网络营销的运作过程和运作内容，掌握基本的网络营销内容与方法，提高学生网络营销策划和网络营销综合运用能力，尤其是在中小企业开展网络营销工作的实际能力。

## <<网络营销实训>>

### 编辑推荐

《网络营销实训》是21世纪高职高专市场营销实训教程。

#### 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>