第一图书网, tushu007.com

<<决胜网络>>

图书基本信息

书名：<<决胜网络>>

13位ISBN编号：9787811300543

10位ISBN编号：7811300540

出版时间：2008-9

出版时间：江苏大学出版社

作者：胡桂兰，毛翠云　著

页数：282

字数：390000

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

前言

正因为如此，中国近年来电子商务获得了快速发展，不但开始走出了“ 网络寒冬 ”的阴影，而且脚步雄健地迈向网上营销的大市场，开始了网上营销的创新探索和网商创业的历程。
党的十六大明确指出：要放手让一切劳动、知识、技术、管理和资本的活力竞相迸发，让一切创造社会财富的源泉充分涌流。
本书记载的许多案例，就是这种迸发和涌流中的几朵浪花。
透过这几朵浪花，我们不仅可以窥见网络的惊涛、网上掘金的艰难，还可以感受到网上商业资源的富有，以及网络帮助实现买家和卖家之间最短路径连接，以最快速度成交买卖，从而推动生产力跳跃式向前发展。
特别是《袖珍姐妹花的不袖珍人生》，真实地记录了阮彦君、阮鲜花这一对“ 袖珍姐妹 ”从梦断北京求学路开始的9年艰难生活历程，生动地说明是一个淘宝小店给了她们生活一片新的蓝天，让这对袖珍姐妹找到了人生的新支点。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书选取16个网上成功创业的典型案例，从“三创农民”引领电子商务到“天香堂”成为第一药妆品牌，从“星月交辉”追梦到“玫瑰基地”，揭秘了网上创业的本质：把握机遇，付出行动，勇于开拓，不断创新。
互联网技术已经进入千家万户，电子商务风起云涌，“网上创业”频频进入百姓的视野。
在淘宝，在阿里巴巴，涌现了越来越多的砖石卖家、皇冠卖家和网商企业。
他们是如何创业的？
如何管理的？
他们的成功源自什么？
我们是否也能通过网络成功创业？

作者简介

胡桂兰，江苏大学工商管理学院教师，中国高校研究网商与网络创业第一人。
先后担任“菲报道”记者、淘宝日报记者、阿里写手团成员、阿里同商故事版副版主。
为提高学生创业能力、指导学生有的放矢地创业、帮助学生树立科学创业观，
她深入而持久地钻研网络创业问题，坚持不懈地写作，
总结创业模式和创业规律，探讨深层次的创业人才培育机制。
著有（追梦——草根商人淘宝创业记）和（网海淘金——成功网商创业案例）。
毛翠云副教授、硕士生导师，现任江苏大学工商管理学院工商管理系副主任。
1986年参加工作，先后承担运营管理、管理学原理、人力资源管理等8门本科课程和人力资源经济学、管理伦理学等研究生课程的教学工作，并长期从事企业技术创新、核心竞争力等方面的科研工作。
主持或参与国家科技开发项目、部省级基金项目5项，获批发明专利1项，发表学术论文30余篇，出版学术专著1部，获教学改革和科研成果奖5项。

<<决胜网络>>

书籍目录

第一章 黄金搭档之“ 三创农民 ”的网络营销奇迹
引言
发展历程
“ 御泥坊 ”辉煌百年，艰难今日
结缘民族品牌御泥坊，网络三叉金颉
烧产品烧出质量
“ 三创农民 ”模式
一个网店与它的产业链
一个网店启动一个品牌
从网络第一承包商到网络购物业第一领跑团队
我们一定要做行业领跑团队
团队建设
留住“ 海龟 ”员工
在淘宝投放万元广告
猎头公司
千人竞聘
结语
本案例使用说明
第二章 淘宝药妆第一品牌“ 天香堂 ”
引言
药妆品概念与历史
发展中的中国药妆品市场
国产药妆市场飞速发展
前景看好
诞生
核心竞争力
走品牌长远发展之路
公司化模式经营
广告投入为哪般
严格代理制度
团队缔造传奇
激励员工创造奇迹
结语
本案例使用说明
第三章 百年成一事的“ 星月交辉 ”
“ 错位 ”
元开始创业之旅
赢得知名度
以弱胜强
明确目标
与同行融洽相处
坚持做化妆品
塑造品牌店铺
信任的力量
%好评

团队的协调
承诺
双龙吐珠
做好售后服务
常存忧患之心
整合资源，长久生存
本案例使用说明
第四章“ 痞子杨 ”的奢侈钟表店
背景
神交
万元与一元拍
因为信任，所以简单
解析痞子
奢侈钟表网络营销需要强化
奢侈品消费理性回归
补记
本案例使用说明
第五章 中国CC第一店“ 柠檬绿茶 ”创业之路
淘宝CC领军者
发展历程
天时地利
人是成功之关键
本案例使用说明
第六章 从生存到发展之小姜创业
题记
创业第一课
摆地摊练就通达人性
无心插柳柳成荫
整合营销，细分市场
无限低价
放低心态
期待化妆品的未来
客观面对评价
最重要的目标
不要盲目创业
本案例使用说明
第七章 民族奇葩“ 皇朝漆 ”崛起之路
中原逐鹿的涂料市场
何伟的创业路
创业几多艰辛
特别的人+好创意=皇朝漆诞生
艰难品牌路
网络营销迎来新生
大病一场
“ 农村包围城市 ”
推销与人格魅力
特色与企业文化

与代理商恋爱
网络销售秘诀
创业要敢于行动并坚持
本案例使用说明
第八章 战略型创业之刘翰龙
“ 悍匪 ” 印象
网游奇迹
淘宝淘出金元宝
外贸尾货
弹指间成为一条龙
狂掷万
“ 儿子 ” 要自的
创立品牌的策略
与创业者分享
补记
本案例使用说明
第九章 “ 诚信 ” 的中间商天下
背景
创业艰难
进军江陵县
转战石首市
接触网络，南下广州
崛起于淘宝
为什么我叫 “ 诚信 ”
心态制胜
价格低就会有客源
速度和服务
核心竞争力
获得 “ 十大网商 ” 之一的称号
给淘宝开店的人支招
商道即人道
经营好家庭
团队协作
中间商天下
本案例使用说明
第十章 富阳市嘉裕玩具有限公司的战略转型
引言
玩具制造大国却玩不到好玩具
外贸危机
战略转型
机遇与压力并存
怎么办
出击
人性化的玩具产品
品牌化梦想
本案例使用说明
第十一章 变劣势为后发优势的 “ 玫瑰基地 ”

美容家化产品的天然趋势
最简单的方法最有效
捐助与人性
女人与玫瑰
陈伟的玫瑰缘
开发姊妹缘系列
一个执著的人
简单销售，简单做人
玫瑰花，女人花，我与玫瑰一起飞
网络与传统产业结合
本案例使用说明
第十二章 打造魅力女人，打造精彩人生的“艾魅时尚”背景
无法下笔
让女人更有魅力
留学生为什么来淘宝
祖国最好
基础管理工作
管理第一步
销售之惑
砍价源于不信任
自信的女人最美丽
天无条件退换
快乐创业
本案例使用说明
第十三章 袖珍姐妹花的不袖珍人生
硝烟弥漫的家
梦断北京求学路
哪里有我们的家
永远的感谢
新生活在艰难中起步
一夜成名得与失
印象最深的话
忽略差异是对她们最大的安慰
本案例使用说明
第十四章 白手起家的“拖鞋王子”黄木华
背景
“拖鞋王子”黄木华
白手起家
卖袜子
卖拖鞋
接触电子商务
阿里生意路
网络拓展品牌路，博客插翅飞翔
第个客户
创业要先学做A
时刻准备着
信誉是练出来的

一毛钱招商
本案例使用说明
第十五章 设计创新之光照耀服装品牌崛起路
裁缝业的没落
体型各异有望补缺
定做服装让裁缝店重新焕发光彩
量体裁衣便宜
“ 阿卡随心手艺 ”
民族风“ 裂帛 ”的瑰丽
独特评价
网络提供出路
本案例使用说明
第十六章 致力健康连锁经营的兰州“ 海尔斯 ”
我们是否需要保健食品
快速发展的市场
保健品的作用和特点
“ 海尔斯 ”今昔
我为健康，我为质量
坚冰刺骨，何处逢春
面向终端
持续挺进的秘诀
诚信经营获得八方客
网络发展两大利器
两条腿走路
本案例使用说明
附录A 大学生淘宝网CC创业访问调查报告
附录B 让平凡人做不平凡的事
后记 忘我才能实现自我

章节摘录

2008年6月24日上午，中过互联网络信息中心(CN NIC)发布 《2008年中国网络购物调查研究报告》，当中的数据显示2008年上半年中国网络购物金额达到了162亿元人民币。
2007年淘宝网实现交易额300多亿元，2008年的目标是1 000亿元人民币，随着网络购物的发展，网络购物市场的未来前景无限美好。
网络经营者在多年的经营之后，已经比较理性，知道在我国网络购物的发展中应该做什么和如何做，没有人怀疑我国网络购物会发展成为互联网应用的一个重要方面，也没有人怀疑网络购物未来巨大的市场规模和美好发展前景。
根据iResearch艾瑞咨询最新推出的 《2007——2008年中国网络购物行业发展报告》数据显示，2007年中国网络购物市场规模为561亿元，同比增长117.4%，艾瑞咨询分析认为这主要得益于占据市场交易份额绝对优势的淘宝网在2007年交易额的大幅增加以及垂直类B2C电子商务市场的快速增长。

后记

江苏大学出版社徐编辑要我写个后记，我却不知从何写起。
三年前，我的职业生涯处于低谷，非常痛苦；更苦于体会到学生就业的压力，却找不到帮助他们的办法。
在非常痛苦中，我偶然接触了网络，却没想到人生有了新的开始。
进入淘宝的目的极其简单：只为购物。
突然发现网络特别神奇，上面有很多我们不曾听过、见过的东西。
买得多了，想到自己是不是可以卖卖东西，于是工作之余开了个淘宝小店。
店开起来了，却苦于找不到货源，到处打游击。
在那些期待的日子里，我突然想是不是可以写些什么？
于是开始写，也不知道到底写了什么，写了多少，今天翻起长长的《淘宝创业与经营规划》涂鸦之作还能回忆起当时的情景，记忆深刻的是一篇《在淘宝创业需要的八种能力》曾经拥有几万的浏览量，更让我感慨的是偶然搜索后居然发现好多人在网上发表新的文章而假冒是我的原创文章，可笑却无奈。

媒体关注与评论

创业之初如何迅述提升竞争实力？
电子商务无疑是一条捷径。
《决胜网络》所介绍的案例和经验都是创业从小而做大、做强的典范，实为创业者必诚的好书。
2006年十大网商化妆品销售商 叶子的小屋 网络是实现创业奇迹的一个平台和工具。
《决胜网络》内容丰富，资料翔实，个案具有相当的代表性，虽然创业的经历各有不同，但是创业的本质基本相同：短期成功靠力量，长期成功靠信念，心有多大，舞台就有多大。
期望这些信念深入人心，希望本书能激起更多人创业的梦想与行动。
济南 ” 自然美人 ” 生物科技有限公司CEO 杨凯

编辑推荐

《决胜网络:创业管理案例》可作为MBA教材、电子商务类本科教材、创业管理类培训教材，又可供创业研究人员以及有志于网洛创业的人员参考与借鉴。

名人推荐

我认为对于一名创业者而苦，本书可读性强，是一本出色的著作。
书中介绍的案例、方法和经验全部取自实践，他山之石，可以攻玉，相信《决胜网络》应该能为创业者和准备创业者提供借鉴和启示。
苏州中远电梯有限公司总经理2008年度十大外贸网商 夏高瑜

第一图书网, tushu007.com

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