

<<网络贸易实务>>

图书基本信息

书名：<<网络贸易实务>>

13位ISBN编号：9787111293972

10位ISBN编号：7111293975

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业出版社

作者：成先海 编

页数：221

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

近年来互联网的普及对人们的沟通方式和学习方式产生了巨大的影响，也使传统的商务模式发生了很大的改变。

随着网上交易额的迅猛增长，网络贸易成为社会关注的焦点，企业也迫切需要具有实战能力的网络贸易人才。

为了解决如何在互联网上开展网络贸易、如何成为受企业欢迎的实战型网络贸易人才的问题，我们编写了这本《网络贸易实务》，希望读者通过阅读本书掌握网络贸易基本知识，提高网络贸易实战技能。

本书全面介绍了网络贸易流程中的信息搜索、信息发布、店铺设计、网络沟通、信息订阅、安全交易等业务内容，反映了网络贸易最新的理论发展成果。

本书根据网络贸易业务的实际上作流程，结合我国近年出台的相关政策、法律法规以及国际惯例对内容进行编排，使读者能学习到最新的知识，掌握实际工作中常用的技能。

本书采用了基于工作过程的思路进行整体内容设计，符合高职高专教学改革趋势。

全书共包括3个项目。

项目1介绍了信息收集和模拟网络贸易，主要包括电子商务现状、国内知名电子商务平台的介绍和比较、企业信息的收集与加工、在模拟平台上进行电子商务交易等内容。

项目2介绍在国内知名电子商务平台阿里巴巴中文站进行国内贸易的主要流程和环节，主要包括网站架构与功能、用户会员注册、企业信息发布、店铺布置、网络社区营销、点击推广、搜索商机、询价管理、网上洽谈、安全防范、网络采购、订单管理、网上支付等内容。

项目3介绍了在阿里巴巴英文站进行国际贸易的各个环节，主要包括国际网站的架构与功能、用户会员类型与注册、企业信息发布、企业网站建设、网络社区营销、私人展示厅管理、询盘管理、商机搜索、国际网上洽谈、在线客户管理、订单管理、网络采购、多用户管理等内容。

本书由成先海担任主编，并与阿里巴巴公司阿里学院的麻丽颖老师共同进行总体设计。

其中，任务1.1由成先海和麻两颖共同编写，项目3由成先海编写，项目2的前5个任务由王莉编写，任务1.2、任务2.6由吴凌娇编写。

成先海负责全书统稿。

目前我国的电子商务技术发展异常迅速，加之编者水平有限，书中难免有疏漏之处，敬请广大读者批评指正。

<<网络贸易实务>>

内容概要

本书以网络贸易流程为主线，全面介绍了网络贸易十的信息搜索、信息发布、店铺设计、网络沟通、信息订阅、安全交易等业务内容，以任务驱动的模式使读者有目的地学习相关知识，掌握网络贸易技能。

本书内容以工作过程的思路进行设计，注重可持续发展的职业技能提升能力和职业迁移能力。

本书在编写时注意理论联系实际，注重职业技能培养，突显任务驱动、主题教学、案例教学、工学一体化等教学改革特点。

本书内容通俗易懂，图文并茂，不仅可作为各类高职高专院校财经类专业的教材，还可作为企业电子商务从业人员的自学用书。

<<网络贸易实务>>

书籍目录

前言	项目1 信息收集与模拟网络贸易	任务1.1 企业电子商务应用信息收集	1.1.1 了解电子商务的应用现状	1.1.2 第三方电子商务平台选择	1.1.3 企业信息的收集与分析	1.1.4 思考与实践
	任务1.2 模拟网络交易过程	1.2.1 熟悉B2B模拟平台	1.2.2 角色注册	1.2.3 直接订单交易	1.2.4 电子合同交易	1.2.5 思考与实践
	项目2 在阿里巴巴中文站进行网络贸易	任务2.1 熟悉阿里巴巴中文站平台并注册账号	2.1.1 熟悉阿里巴巴中文站下台	2.1.2 熟悉阿里巴巴中文站的账号类型	2.1.3 阿里巴巴会员注册	2.1.4 诚信通指数计算
	任务2.2 在阿里巴巴中文站进行企业信息推广	2.2.1 商业信息发布	2.2.2 网上而铺布置	2.2.3 网络社区营销	2.2.4 点击推广	2.2.5 思考与实践
	任务2.3 商机捕获与询价管理	2.3.1 搜索商机	2.3.2 询价管理	2.3.3 思考与实践	任务2.4 网上洽谈与安全防范	2.4.1 网上洽谈
	任务2.5 网络采购	2.5.1 了解网络采购	2.5.2 搜索供应信息	2.5.3 询价信息发布与网上洽谈	2.5.4 订单管理	2.5.5 求购信息发布
	任务2.6 网.亡支付	2.6.1 了解网上支付	2.6.2 利用网上银行支付	2.6.3 利用第三方支付平台进行支付	2.6.4 思考与实践	项目3 在阿里巴巴英文站进行网络贸易
	任务3.1 熟悉阿里巴巴英文站并注册账号	3.1.1 熟悉阿里巴巴英文站	3.1.2 了解阿里英文站的账号类型	3.1.3 账号注册	3.1.4 思考与实践	任务3.2 在英文站进行网络推广
	任务3.2 在英文站进行网络推广	3.2.1 在网上发布商业信息	3.2.2 公司信息管理	3.2.3 网络社区营销	3.2.4 私人展示厅管理	3.2.5 思考与实践
	任务3.3 询盘管理与网上洽谈	3.3.1 询盘管理	3.3.2 商机捕获	3.3.3 网上洽谈	3.3.4 思考与实践	任务3.4 在线客户与订单管理
	任务3.4 在线客户与订单管理	3.4.1 在线客户管理	3.4.2 订单管理	3.4.3 思考与实践	任务3.5 网络采购与多用户管理	3.5.1 网络采购
	任务3.5 网络采购与多用户管理	3.5.2 多用户管理	3.5.3 思考与实践	参考文献		

章节摘录

项目1 信息收集与模拟网络贸易 本项目主要任务 · 调查企业电子商务应用的现状和模式
· 熟悉常见的第三方电子商务平台 · 掌握收集与分析信息的方法 · 熟悉B2B模拟平台的
操作流程 · 在模拟平台上进行角色注册 · 在模拟平台上进行直接订单交易 · 在模拟平台
上进行电子合同交易 任务1.1 企业电子商务应用信息收集 任务目标 本任务主要了解目前
企业电子商务应用的现状与模式、熟悉目前常见的第三方电子商务平台、收集并分析拟开展网络贸易
的企业信息，为后面在第三方电子商务平台上进行B2B网络贸易提供基础。

任务分析 根据以上要完成的任务，收集目前中国企业电子商务应用的现状，归纳企业电子商务应用
的模式；收集目前常见的第三方电子商务平台的信息，并比较目前影响比较大的第三方电子商务平
台的优势和缺点，为企业选择合适的平台进行网络贸易；收集并整理拟开展网络贸易的企业信息，为
企业信息上网作准备。

任务实施 收集最新电子商务发展状况的资料—收集并比较第三方电子商务平台的信息—收集
企业需要在第三方电子商务平台上展示的信息—归纳整理企业信息。

1.1.1 了解电子商务的应用现状 随着计算机网络的应用和普及，电子商务应运而生。
简单地说，电子商务是利用互联网进行的商务活动，是交易各方以电子交易方式而不是通过当面交换
或直接面谈方式进行的商业交易。

特别是进入21世纪以来，我国的电子商务发展非常迅速，企业使用电子商务的比例持续增长，电子商
务的应用更为广泛，中国已成为全球电子商务发展最快、潜力最大的地区。

.....

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>