

<<电子商务概论>>

图书基本信息

书名：<<电子商务概论>>

13位ISBN编号：9787122098245

10位ISBN编号：7122098249

出版时间：2010-12

出版单位：化学工业出版社

作者：薛万欣，牟静 主编

页数：223

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>

<<电子商务概论>>

前言

现在本科教育已逐渐走向大众教育，社会对教育的要求已越来越向着应用的方向发展。电子商务源于实践，其教材也应与实践为主，电子商务教育也要尊重实践，只有这样才能培养出电子商务的应用型人才。

本书向读者介绍了电子商务的基本框架，包括电子商务的概念、电子商务的机理和运作模式及电子商务的支撑环境，使读者掌握电子商务的基本理论、基本知识、基本技术、基本法规等内容。

书中每章都有引导案例，这些案例中有的描述了网民利用电子商务所带来的便利，有的描述了中小企业利用电子商务成长的过程，有的描述了企业网络营销的成功经验，有的描述了企业搭建电子商务系统的过程等。

在每章的最后有小结，方便读者对理论知识的掌握，另外每章的结尾都有思考题和上机实践题，这对提高读者分析能力和实际操作能力都有较大帮助。

<<电子商务概论>>

内容概要

本书全面、系统地介绍了电子商务领域各方面的基本理论、基本知识和基本技能。

内容包括电子商务概述、电子商务交易模式与网上支付、电子商务技术基础、电子商务安全技术、电子商务与物流、网络营销、电子商务法和电子商务系统分析与设计等。

通过每章的学习目标和引导案例，重点介绍概念和方法，尽量做到理论联系实际；每章后有小结，并附思考题和上机实践题，以帮助学生提高分析和上机操作能力。

全书内容编排既适合教师教，又方便学生学。

本书可作为高等院校本科经济类、管理类、信息类及计算机类专业电子商务概论课程的教材，同时，本书对企事业单位从事电子商务研究与应用的管理及技术人员也有重要的参考价值。

<<电子商务概论>>

书籍目录

第1章 电子商务概述 【学习目标】 【引导案例】 1.1电子商务的基本概念 1.2电子商务的功能和特点 1.3电子商务的分类 1.4电子商务的三流及关系 1.5电子商务的起源 1.6传统商务与电子商务 1.7我国电子商务的发展状况及存在的问题 1.8电子商务未来发展趋势 1.9小结 【思考题】 【实践题】第2章 电子商务交易模式与网上支付 【学习目标】 【引导案例】 2.1B2B电子商务模式 2.2B2C电子商务模式 2.3C2C电子商务模式 2.4电子货币网上支付 【思考题】 【实践题】第3章 电子商务技术基础 【学习目标】 【引导案例】 3.1计算机网络基础 3.2Internet基础 3.3域名 3.4Internet的应用 3.5Internet接入 3.6小结 【思考题】 【实践题】94第4章 电子商务安全技术 【学习目标】 【引导案例】 4.1电子商务安全概述 4.2防火墙技术 4.3加密技术 4.4认证技术与数字证书 4.5安全协议 4.6小结1 【思考题】 【实践题】第5章 电子商务与物流 【学习目标】 【引导案例】 5.1物流的概述 5.2物流与电子商务的关系 5.3物流模式 5.4物流技术 5.5小结 【思考题】 【实践题】第6章 网络营销 【学习目标】 【引导案例】 6.1网络营销概述 6.2网上市场调研 6.3网络营销策略 6.4小结 【思考题】 【实践题】第7章 电子商务法 【学习目标】 【引导案例】 7.1电子商务法概论 7.2电子合同 7.3网络知识产权的保护和网络隐私权保护 7.4小结 【思考题】 【实践题】第8章 电子商务系统分析与设计 【学习目标】 【引导案例】 8.1电子商务应用与电子商务系统内涵 8.2电子商务系统的开发过程 8.3电子商务系统的功能 8.4电子商务构架 8.5电子商务系统规划 8.6电子目录、购物车、网上聊天、网上广播和网络电话 8.7网站管理和网站访问分析 8.8网上商店的建立过程 8.9设计指导 8.10小结 【思考题】 【实践题】参考文献

<<电子商务概论>>

章节摘录

插图： 24h在线服务可以为企业增加无限商机。

世界各地存在的时差，造成了国际商务谈判的不便。

然而，国际互联网的网页可以实现24h的在线服务，任何人都可以在任何时候在网上企业查找信息，寻求问题的答案。

若没有理想的答案，还可以发出电子邮件进行询问。

如果24h的网上交易能与企业原材料的采购、产品制造过程的电脑网络连接起来，无需人工干涉，那么网上交易的交易成本会大大降低。

在线式商店能够24h、365天经营，这是传统市场实际店铺很难做到的。

24h全球运作为企业增加无限商机。

由于电子商务是24h全球运作的，网上的业务可以开展到传统销售和广告促销方式所达不到的市场范围。

因此，使用国际互联网进行销售活动可以赢得新客户。

（5）减轻物资的依赖国际互联网为那些新兴的虚拟运作企业提供了发展机会。

新兴企业可以不必像传统企业那样必须创建相应的基础设施来支持正常经营运作，新兴企业可以尽量少持有库存，或根本不必持有库存，也可能不必具备实物运作空间。

（6）电子商务的交互式特征提高了服务质量交互功能是电子商务的最大优势所在，在线商家可以在网上提供公司和产品的详细介绍，订单查询和FAQ（常见问题与解答）等，使客户能够自己了解各种信息，从而大大提高了服务质量。

通过在线追踪、在线调查或提供在线咨询服务，商家可以及时了解市场的反馈信息，以便改进工作。

<<电子商务概论>>

编辑推荐

《电子商务概论》：21世纪应用型财经管理系列规划教材

<<电子商务概论>>

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>