

<<网络营销>>

图书基本信息

书名：<<网络营销>>

13位ISBN编号：9787802433649

10位ISBN编号：7802433649

出版时间：2009-9

出版时间：航空工业出版社

作者：刘蓓琳 编

页数：253

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>

<<网络营销>>

内容概要

本书是针对高等院校电子商务专业本科学生而编写的一本教材，详细介绍了网络营销的基本概念、基本理论及网络营销策略等相关知识。

全书共分十二章，包括网络营销概述、网络营销环境分析、网络市场调研、网络市场分析、网络营销战略、网络营销产品策略、网络营销定价策略、网络营销渠道策略、网络营销促销策略、网络营销服务、网络营销管理与控制及特殊领域的网络营销等内容。

本书体系完整、结构严谨、内容新颖、条理清晰、语言精练，除可作为高等院校电子商务专业的教材外，也可作为经管类专业及相关从业人员的参考用书。

<<网络营销>>

书籍目录

第一章 网络营销概述 第一节 网络营销的概念与特点 一、网络营销的概念 二、网络营销的特点 三、网络营销的内容 四、网络营销的常用方法 第二节 网络营销的产生与发展 一、网络营销产生的基础 二、网络营销的发展趋势及新模式 第三节 网络营销与传统营销 一、网络营销的优势分析 二、网络营销对传统营销的冲击 三、网络营销与传统营销的整合 第四节 网络营销的理论基础 一、网络直复营销理论 二、网络软营销理论 三、网络整合营销理论 四、网络关系营销理论 思考与练习第二章 网络营销环境分析 第一节 网络营销环境概述 一、网络营销环境的概念 二、构成网络营销环境的要素 第二节 网络营销的宏观环境 一、政治法律环境 二、经济环境 三、科技与教育水平 四、人文与社会环境 五、自然环境 六、人口环境 第三节 网络营销的微观环境 一、企业内部环境 二、供应者 三、营销中介 四、顾客或用户 五、竞争者 第四节 网络营销环境对策分析 一、网络营销环境的分析 二、网络营销环境的对策 思考与练习第三章 网络市场调研 第一节 网络市场调研概述 一、网络市场调研的含义 二、网络市场调研的特点 三、网络市场调研的作用 第二节 网络市场调研的步骤和方法 一、网络市场调研的步骤 二、网络市场调研的方法 第三节 网络市场调研的策略 一、识别企业站点的访问者并激励其访问企业站点 二、在企业站点上进行市场调研 思考与练习第四章 网络市场分析 第一节 网络市场 一、网络市场的含义及特征 二、网络市场的发展 三、网络市场的客户资源 第二节 网络消费者行为分析 一、网络消费者需求的特征 二、网络消费者的购买动机 三、网络消费者的购买过程 四、影响网络消费者购买行为的因素 第三节 网络营销目标市场分析 一、网络市场细分 二、网络目标市场的选择 三、网络市场定位 思考与练习第五章 网络营销战略第六章 网络营销产品策略第七章 网络营销定价策略第八章 网络营销渠道策略第九章 网络营销促销策略第十章 网络营销服务第十一章 网络营销管理与控制第十二章 特殊的网络营销手段

章节摘录

插图：企业在采取网络营销实现企业营销目标时，必须制定与企业相适应的营销策略，因为不同的企业在市场中所处的地位是不同的。

企业实施网络营销需要进行投入，并且会有一定的风险，因此企业在制定网络营销策略时，应该考虑各种因素对网络营销策略制定的影响。

4.网络产品和服务策略网络作为有效的信息沟通渠道，改变了传统产品的营销策略特别是营销渠道的选择。

在网上进行产品和服务营销，必须结合网络特点重新考虑对产品的设计、开发、包装和品牌的策略研究，因为存在不少传统的优势品牌在网络市场上并不一定是优势品牌的例子。

5.网络价格营销策略作为一种新的信息交流和传播工具，互联网从诞生伊始就实行自由、平等和信息基本免费的策略，因而在网络市场上推出的价格策略大多采取免费或者低价策略。

因此，制定网上价格营销策略时，必须考虑到互联网对企业产品的定价影响和互联网本身独特的免费特征。

6.网络渠道选择与直销互联网对企业营销活动影响最大的是企业的营销渠道。

借助互联网的交易双方可以直接互动的特性建立网上直销的销售模式，可以改变传统渠道中的多层次选择和管理与控制的问题，可以最大限度地降低营销渠道中的营销费用。

但是，企业在建设自己的网上直销渠道时必须在前期进行一定的投入，同时还要结合网络直销的特点改变本企业传统的经营管理模式。

7.网络促销与网络广告互联网是双向的信息沟通渠道，这可以使沟通的双方突破时空限制进行直接的交流，操作简单、高效，并且费用低廉。

互联网的这一特点使得在网上开展促销活动十分有效，但是在网上开展促销活动必须遵循在网上进行信息交流与沟通的规则，特别是遵守一些虚拟社区的礼仪。

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>