

《虚拟市场与经商之道》

图书基本信息

书名：《虚拟市场与经商之道》

13位ISBN编号：9787801806383

10位ISBN编号：7801806387

出版时间：2007-2

出版社：经济日报

作者：王景河

页数：271

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《虚拟市场与经商之道》

内容概要

《虚拟市场与经商之道》是作者学术作品的一本专著，《虚拟市场与经商之道》分为5个部分：虚拟市场理论、电子商务理论、虚拟市场心理再整合营销理论、网络心理经济理论和企业电子商务实施理论。《虚拟市场与经商之道》通过8章33节的内容来论述虚拟市场与经商理论，其中收录了作者撰写的24篇学术论文和一份课题研究的成果。

《虚拟市场与经商之道》以我国虚拟市场的形成及发展为引线，重点探讨了虚拟市场中的诚信问题、电子商务的应用问题、以及如何将研究理论与实践有机结合的问题等。《虚拟市场与经商之道》的创新之处体现在虚拟市场心理再整合营销理论体系的建立和应用、网络心理经济理论的提出和模型分析，强调的是要注重心理学的知识和理论在虚拟市场商务活动中的广泛应用，并针对我国虚拟市场中存在问题给出了具体的解决方案和措施。

《虚拟市场与经商之道》

作者简介

王景河，男，1963年8月出生，黑龙江省宁安人，本科，教授，企业管理和金融学硕士生导师；1984年7月参加工作，曾从事数学科学及计算机应用技术的教学及研究，在近7年的时间里一直从事电子商务专业的教学及电子商务系统理论及技术方面的研究，累计发表学术论文近50篇，并主持和参与省部级科研课题多项。

《虚拟市场与经商之道》

书籍目录

第一部分 虚拟市场理论 第一章 我国虚拟市场的形成及发展概述 第一节 我国虚拟市场的产生与现状 第二节 我国虚拟市场发展面临的问题 第三节 我国虚拟市场发展的思路 第二章 虚拟市场的诚信建设 第一节 完善虚拟市场中的诚信机制加快和谐社会建设 第二节 建立消费者在线信任加快B2C电子商务的发展 第二部分 电子商务理论 第三章 企业上网及其应用 第一节 排除障碍让企业真正上网 第二节 企业网站建设不能忽视“细节问题” 第三节 试论上网企业实施“网络实名”的作用 第四节 网上商店成功的三件法宝 第五节 试析企业虚拟化的成功之路 第六节 实施企业上网策略推进福建中小企业信息化战略 第七节 实施电子商务对加快农村经济建设的思考 第四章 网上支付的完善 第一节 实施有效策略降低网上银行对电子商务的负面影响 第二节 完善“网上银行”加快电子商务的发展 第三节 惩治网络犯罪加快电子商务发展 第三部分 虚拟市场营销理论 第五章 虚拟市场的营销理论简介 第一节 网强直复营销理论 第二节 网络关系营销理论 第三节 网络软营销理论 第四节 网络整合营销理论 第六章 虚拟市场心理再整合营销理论 第一节 网上商店购物者心理分析 第四部分 网络心理经济理论 第七章 网络心理经济的提出与模型 第四部分 企业电子商务实施理论 第八章 泉州企业电子商务的实施策略研究

《虚拟市场与经商之道》

编辑推荐

《虚拟市场与经商之道》字数不多，但信息量越大，涉及到与虚拟市场有关的许多领域。它适合电子商务、市场营销及相关专业的师生作为教与学的参考用书，也适合虚拟市场商务理论的研究者和虚拟市场参与主体（企业、政府和消费者）的实践人员研读。

《虚拟市场与经商之道》

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:www.tushu111.com