

《如何进行企业电子商务管理》

图书基本信息

书名：《如何进行企业电子商务管理》

13位ISBN编号：9787301070390

10位ISBN编号：730107039X

出版时间：2004-1

出版社：北京大学出版社

作者：施亮

页数：257

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

《如何进行企业电子商务管理》

内容概要

电子商务是网络时代兴起的一种新型商务活动形式，随着全球经北京经济一体化步伐的加快，国内企业必须适应并掌握这种商业模式。本书将帮助你全面提高电子商务水平，度系统地讲授了企业引入电子商务及进行电子商务管理的途径，方法与步骤，详细介绍了建立电子商务组织，对传统的管理模式的影响，特有的管理体系，全新的销售模式，业务重组等方面的知识。您将从中掌握企业电子商务管理的技能，并灵活应用于企业管理中，使企业逐步走上电子化、信息化、国际化轨道。与您分享世界500强企业管理培训精华！本书实为各级管理者打造卓越团队、管理团队的实战宝典，一册在手，边学边用，成竹在胸；带领团队原来并不那么困难！知识改变命运，学习成就未来。愿时代光华培训书系伴随您一路走向成功，走向辉煌！

《职业经理人十万个怎么办》丛书选取职业经理人日常工作中最常见的管理问题，借鉴吸收跨国公司最新管理理念与管理方法，以规范化、步骤化、人性化的方式进行了深入具体的分析与解答，为国内企业管理工作的标准与国际化提供了系统的操作指南，同时也为经理人提升职业化素质提供了简便易行的学习方案。丛书内容涉及通用技能、领导发展、人力资源、营销、财务、生产、物流及综合管理等8大类别，首批推出100个选题。丛书作者不仅有跨国公司高级管理人员，还有国内著名高校管理学院的知名教授。

书籍目录

第一章电子商务概述

- 技能点1：如何向电子商务企业转变
- 技能点2：如何分析电子商务的经营理念
- 技能点3：如何进行电子商务的组织结构改革
- 技能点4：如何开发电子商务产品
- 技能点5：如何在电子商务世界成为有力竞争者

第二章电子商务的网络管理

- 技能点1：如何建立企业内部网
- 技能点2：如何建立企业电子商务网站
- 技能点3：如何把握网站设计内容的要点
- 技能点4：如何为企业注册域名
- 技能点5：如何设计企业网站的主页
- 技能点6：如何推销企业的网站
- 技能点7：如何维护企业网站的安全运行

第三章电子商务的资源管理

- 技能点1：如何进行电子化招聘
- 技能点2：如何培训电子商务人才
- 技能点3：如何进行电子商务企业员工的绩效考评
- 技能点4：如何进行电子商务物力资源管理
- 技能点5：如何进行电子商务无形资产管理
- 技能点6：如何构建电子商务客户管理系统
- 技能点7：如何利用网络维护客户关系

第四章电子商务的信息管理

- 技能点1：如何分析企业电子商务信息资源管理流程
- 技能点2：如何利用不同渠道获取信息
- 技能点3：如何采用专家咨询法收集信息
- 技能点4：如何选择各类搜索引擎进行网络信息搜索
- 技能点5：如何加工收集来的信息
- 技能点6：如何为客户建立企业信息检索系统
- 技能点7：如何在电子商务企业内部建设信息管理系统

第五章电子商务的供应链管理

- 技能点1：如何掌握供应链管理的原则
- 技能点2：如何在电子商务下实施有效的供应链管理
- 技能点3：如何运用电子化采购策略
- 技能点4：如何在订单履行问题上开发创新解决方案
- 技能点5：如何运用快速响应业务方式进行供应链管理
- 技能点6：如何运用顾客响应方式进行供应链管理
- 技能点7：如何选用物流配送模式

第六章电子商务的营销管理

- 技能点1：如何进行网络市场调研
- 技能点2：如何分析网络消费者的购买行为
- 技能点3：如何进行电子商务营销的目标市场定位
- 技能点4：如何进行网络营销规划
- 技能点5：如何对公司产品做网络广告
- 技能点6：如何进行网络促销
- 技能点7：如何整合传统营销方式和网络营销方式

第七章电子商务的业务流程重组

《如何进行企业电子商务管理》

技能点1：如何把握业务流程重组的基本原则

技能点2：如何进行企业全方位的业务流程重组

技能点3：如何选择业务流程重组的方式

技能点4：如何进行业务流程重组技术分析

技能点5：如何实施适应电子商务发展的业务流程重组

第八章电子商务的项目管理

技能点1：如何管理电子商务项目团队

技能点2：如何获取电子商务项目所需的资源

技能点3：如何有效地运用技术来支持电子商务项目

技能点4：如何协调电子商务项目活动

技能点5：如何对电子商务项目做常规管理

技能点6：如何解决电子商务项目管理中的问题

通过新闻媒介宣传也是一个很好的手段，不要认为新闻媒体只能登广告。如果能让记者在报道本地区企业发展电子商务的时候，把你的企业作为一个典型来宣传，这样的效果比广告可要好的多。另外，发动企业的“笔杆子”多向新闻报刊投稿，宣传一下企业的新事物和理念，也能达到理想效果。此外，公司还可以通过多参加一些社会公益性服务来推销企业的网址。总之，现实世界里，企业宣传自己的手段和途径是多种多样的，关键要靠自身去发掘和摸索。

3. 利用个人魅力增加网站影响 在互联网中，不但有大量的商业站点，而且还有很多个人主页。这些主页都是由一些既懂得专业知识，如经济、文学、艺术等，又对网络十分着迷的人精心设计的。他们一般都非常乐于助人，能帮助你解决各种各样的问题。平时不妨多浏览一下个人主页，与他们建立良好的私人关系，通过他们可以得到很多非常珍贵的帮助和友谊。这种方式比较特殊，需要依靠个人的素质和能力。

4. 利用网络广告进行网站宣传 和现实世界一样，网络广告在宣传企业网站方面是一个非常有效的手段。与电视广告有黄金时档一样，在网上张贴广告需要选择黄金位置，比如一些热门网站。网络费用的计量方式与传统的不太一样，他们是按照链接率和印象来收费的。并且搜索引擎网站和综合性网站的广告费用也不一样，需要企业按照自身情况进行选择。

5. 留住访问者 网站的推销可不仅仅是让用户发现网站，将他们吸引住，让他们经常访问才是网站推销的根本目的所在。吸引用户反复访问自己的网站，实际上不外乎要注意以下几个因素：

- (1)内容要时常更新。尤其是那些“ What ' s New ”，对用户是极具吸引力的。
- (2)网站的信息要丰富。让用户感觉每次访问仅仅涉及到网站信息的一小部分，这样用户就会认为你的网站是一个有价值的网站，值得反复去访问。
- (3)必要的链接。企业网页的页面可以提供到现存数据库、互联网以及搜索工具、图像库和相关文件库的超级链接，只要这些链接的资源是有价值的，就会吸引用户反复访问自己的网站。
- (4)网站的个性化。让访问者感觉到网站的独特风格，并可以定制环境，使访问者把它当作自己的主页。http : //my.Yahoo.com就是一个典型例子，访问者可以在这里建立个人风格的页面。
- (5)独特的事件和资源。例如提供竞赛并提供奖品等等。

小词典 链接率(Rate of Connection)：指点击广告并且链接到目标主页的人数和看到广告的人数之比，链接率一般在1%~10%之间。 印象(Impression)则是看到广告的人数，一般以每千人为单位来收费。

6. 开设BBS 企业网站设立BBS相当于提供了一个非常自由的交流感受、发表意见的空间。通过在BBS上进行热点问题讨论或开办网民沙龙等形式，可以通过网民之间的相互吸引保证访问网站的人数。当然，主持人的热情和水平会左右板块的受欢迎程度，一般而言，主持人由网民投票选举产生。

网站是电子商务的平台，在众多网站中，一个企业的网站要想脱颖而出，一方面需要具备“美丽的外表”来吸引和留住用户，另一方面还需要高超的“公关手腕”去进行广泛的宣传。对于企业尤其是那些依靠网络进行产品销售的企业来说，网站的知名度对企业的业务量影响很大，可以说，网站的推销是企业网络营销策略的第一步，走好了第一步，电子商务的光明前景就隐约可见了。

亚马逊网络书店是在运营的前5个月才开始付费刊登广告的。对此，首席执行官贝佐斯说：“我认为广告口语化在网络上传播的效能比在现实世界还要更强上10倍到100倍。”这足以看出贝佐斯对广告认识的深刻程度。所以，直到今天，他们还不断斥资在各种媒体上作广告。除了广告之外，贝佐斯在网站上设立各种与顾客的互动设计，这些都使得亚马逊的品牌在客户中形成了强大的影响力。虽然亚马逊仍然投入大量的广告费用，但与传统业者相比较还是合算得多。以1998年第三季度为例，在亚马逊的经营收入中，平均每一块钱就可以引来24名新顾客，而传统业者同样的支出却只能引来4个。这完全是由于亚马逊善于充分利用低额的资金成本所形成的结果。一般来讲，传统书店在售出书之后大约45~90天，才能付费给经销商和出版商，因此平均来说，如果把160天扣除，即便是最短的45天，传统书店仍需负担大约四个月的书籍库存成本。但亚马逊却只要15天200万美元的资金，足可供其大部分营运支出所需的现金使用。在同年第三季度，只用了60万的营运现金，客户却增加了37%，达140万人。其低资金运用达成高数量顾客的成效，由此可见一斑。

牢记要点 成功对外推销企业网站的方法有：

- 充分利用传统媒体
- 灵活利用外界联系
- 利用个人魅力增加网站影响
- 利用网络广告进行网站宣传
- 留住访问者
- 开设BBS
-

前言 在21世纪是信息化社会这样一个背景下，电子商务蕴含着巨大的发展潜力。与传统的销售模式相比，电子商务在成本、便利、速度等方面具有无可比拟的优势；但在竞争残酷激烈的商业环境下，发展前景和美好梦想还不足以保证成功的取得。如果想创办并管理能够获得长久成功的电子商务企业，您不仅需要具备传统企业管理者必备的素质：智慧、动力和丰富的实践经验，还应清楚地了解电子商务所特有的经营方式。本书主要介绍的是企业如何引入电子商务以及如何进行电子商务管理，后者是侧重点。全书由八部分构成，技能点介绍的顺序是从企业电子商务基础构建出发，继而是资源、信息、供应链，营销服务，直至业务流程重组和具体项目的实施。整体叙述的特点是从概述到具体、从局部到整体、从微观到宏观，针对不同的企业情况给出相应的介绍。具体来说，全书共分八个部分，详细介绍了企业电子商务管理的具体内容以及各类技巧。第一章为“电子商务概述”，概括介绍了电子商务下企业、企业产品和组织结构等方面的特点和相应的管理理念。第二章为“电子商务的网络管理”，详细介绍了企业电子商务平台的构建，包括企业域名申请、网站构建、网页设计以及网络安全。第三章为“电子商务的资源管理”，详细介绍了电子商务企业对于传统资源的管理要求。第四章为“电子商务的信息管理”，详细介绍了电子商务企业对于信息的收集、处理和利用方面的管理理念和要点。第五章为“电子商务的供应链管理”，详细介绍了电子商务企业物流和供应链管理方面的内容和技巧。成功的供应链管理可以大大提高企业效率和改善企业服务。第六章为“电子商务的营销管理”，详细介绍了电子商务企业营销的特点以及相关的管理内容和技巧。网络营销是一种全新的营销方式，应该引起企业的高度重视。第七章为“电子商务的业务流程重组”，侧重于介绍传统企业如何进行业务流程重组，从而向电子商务企业转变。重组是企业的一场大手术，这里主要介绍一些技巧和注意要点。第八章为“电子商务的项目管理”，详细介绍了电子商务项目具体实施过程中管理者需要掌握的技能 and 要点。电子商务的各种管理活动归根到底还是要付诸于具体的项目实施中去，这对管理者的综合能力提出了新的要求。本书的适用读者为所有的职业经理人，编写目的是通过系统介绍现代电子商务企业管理的内容、特点、技能，帮助职业经理人掌握管理电子商务企业的基本技能，使其在信息经济时代可以轻松驾驭企业的管理和运作。

通过阅读本书，我们希望读者能够：

1. 熟悉创建一个企业网站时应该考虑的因素；
2. 了解企业传统资源管理在电子商务模式下的新理念；
3. 掌握电子商务“三流”的管理技巧；
4. 学会电子商务交易模式下营销管理的基本方法；
5. 提高对电子商务企业服务的认识；
6. 掌握企业业务流程重组的基本技能；
7. 熟练驾驭具体电子商务项目的管理。

本书作为职业经理人必备的工具箱丛书的组成部分之一，用通俗的语言描述了各种技能要点和实际的案例，提供了大量的参考信息和相关信息的网址，汇集了各类实际管理中可能存在的问题以及应对方法，力争为现代职业经理人提供一个适合本身并服务于企业目标的解决方案，从而为成功管理现代电子商务企业提供智力支持。

《如何进行企业电子商务管理》

精彩短评

- 1、 正版好书，适用于入门者学习！
- 2、 ~~~~~帮别人买的

《如何进行企业电子商务管理》

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