

# 《电子商务》

## 图书基本信息

书名：《电子商务》

13位ISBN编号：9787111306962

10位ISBN编号：7111306961

出版时间：2010-6

出版社：机械工业出版社

页数：822

译者：严建援

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](http://www.tushu111.com)

# 《电子商务》

## 前言

进入新世纪后，我们的日常生活正经历一场重大的变革——我们进入了互联网社会。根据《计算机产业年鉴》统计，2005年底，全世界互联网用户已达到10亿，到2011年，这个数字将超过20亿，主要原因是手机可以用来上网而且计算机越来越便宜（100美元或以下）。2007年1月互联网世界网站报告说，在美国，大约有70%（超过2.32亿）的人登录过互联网。更有趣的发现是，5~17岁的年龄段中，有90%的人经常上网冲浪。显然这个比例还在继续增长，而且大多数其他国家也有同样的趋势。我们的家庭生活、学习、工作、政治活动，乃至我们的娱乐活动也都因此而发生着变化。有些变化遍及全球，还有些变化只在个别国家开始发生。其中最明显的变化是经营方式上的改变，特别是如何经营市场以及进行贸易。比如，本书作者就在网上支付，进行网上股票交易、网上订票、网上购书，在网上订购电脑、打印机、记事贴等。电子商务描述了一种主要通过互联网进行的交易方式。它是一种通过电子网络购买和出售产品、服务与信息的过程。某些电子商务应用模式，比如在互联网上买卖股票和机票，发展非常迅速，超过了非网络交易。但是，电子商务并不只是购买与销售，还包括电子通信、相互协同以及发掘信息（有时候也被认为是电子业务，即e-business），以及网络化学习、电子政务、社交网络及其他方面的应用。电子商务必将对世界大多数地区的商务、专业学术产生显著的影响，当然对人类也将产生重大影响。

# 《电子商务》

## 内容概要

《电子商务:管理视角(英文原书第5版)》是埃弗雷姆·特班教授等人通力合作、修订而成的最新电子商务巨著。《电子商务:管理视角(英文原书第5版)》侧重于电子商务的商业应用层面,技术层面次之;贴近现实,对B2B、B2C、电子学习、电子政务、基于Web的供应链、协同商务等专题做了细致的研究;紧跟技术发展步伐,介绍了博客、维基、播客、RSS等互联网相关技术的商业应用。《电子商务:管理视角(英文原书第5版)》强调互动训练之方法,以培养读者在信息系统、财务、营销、管理等方面的动手能力。

《电子商务:管理视角(英文原书第5版)》适合高等院校电子商务及相关专业的本科生、研究生及MBA学员,也可作为电子商务企业从业人员的参考读物。

# 《电子商务》

## 作者简介

埃弗雷姆·特班，执教于夏威夷大学。畅销教材作者、著名的电子商务学者。曾任美国加利福尼亚长岛州立大学管理信息系统教授，目前是香港城市大学和香港科技大学访问教授。他曾撰写出版了十多部著作和大量论文，并担任多家杂志的编辑以及多家跨国公司和政府的顾问，是商务和金融计算机决策支持领域最多产的学者之一。

## 书籍目录

- 目录
- 出版说明
- 导读
- 前言
- 教学建议
- 第一部分 电子商务与电子市场导论
- 第1章 电子商务导论
- 开篇案例 戴尔公司利用电子商务获得成功
- 1.1 电子商务：定义与概念
- 1.2 电子商务的框架、分类和内容
- 应用案例1 - 1 想从网上购买巧克力吗？  
请到Godiva.com一试
- 应用案例1 - 2 波音在全球协作下改变了其经营性质
- 1.3 数字化革命推动电子商务
- 透视与辅读1-1 有趣且独特的电子商务应用
- 1.4 商业环境推动电子商务的发展
- 1.5 电子商务的商业模式
- 1.6 电子商务的优势与不足
- 透视与辅读1 - 2 电子商务加强国家安全
- 1.7 社交和商业网络
- 应用案例1 - 3 MySpace：世界上最流行的社交网络网站
- 1.8 数字企业
- 1.9 全书总览
- 管理问题
- 研究主题
- 小结
- 讨论题
- 互联网实践
- 小组练习
- 参考文献
- 第2章 电子市场：结构、机制、经济和影响
- 开篇案例 蓝色尼罗河公司是如何改变珠宝产业的
- 2.1 电子市场
- 应用案例2-1 Web MD
- 2.2 电子市场的类型：从店铺到门户
- 2.3 电子商务中的业务、中介和过程
- 2.4 电子目录和其他市场机制
- 2.5 作为电子商务市场机制的拍卖
- 应用案例2.2 创新型拍卖
- 透视与辅读2-1 电子拍卖的优势
- 2.6 实物交换与在线谈判
- 2.7 无线环境中的电子商务：移动商务和定位商务
- 应用案例2-3 无线百事提高生产率
- 2.8 数字经济时代的竞争及其对产业的影响
- 应用案例2 - 4 终极线上分类网站
- 2.9 电子商务对业务流程和组织的影响

管理问题

研究主题

小结

讨论题

互联网实践

小组练习

案例2.1 沃尔玛引领RFID的技术应用

参考文献

附录2A 按单定制的生产

第二部分 网上零售

第3章 零售业电子商务：产品和服务

开篇案例 亚马逊：将电子零售业提至新水平

3.1 网络营销和电子零售业

透视与辅读3 - 1 日本的移动B2C购物

3.2 电子零售商业模式

应用案例3 - 1 从邮购目录到繁华街区转向在线方式

透视与辅读3 - 2 在线汽车销售：按单制造

3.3 在线旅游观光服务

透视与辅读3 - 3 旅游虫使在线旅游购买更加便捷

3.4 在线招聘和就业市场

应用案例3 - 2 利用智能软件和社交网络改善招聘过程

3.5 在线房地产、保险和股票交易

3.6 在线银行和个人理财服务

应用案例3 - 3 ING DIRECT：一个在线银行的成功案例

应用案例3 - 4 在线银行安全措施

3.7 按需送货服务和电子杂货商

3.8 在线交付数字商品、娱乐和媒体服务

应用案例3-5 You Tube现象

3.9 在线购物决策辅助工具

应用案例3-6 零售商分级：使得在线零售商对顾客负责

3.10 电子零售存在的问题和经验教训

透视与辅读3 - 4 B2C网络公司的失败

3.11 电子零售中值得关注的问题

管理问题

研究主题

小结

讨论题

互联网实践

小组练习

案例3 - 1 沃尔玛走向网络营销

参考文献

第4章 消费者行为、市场调研和广告

开篇案例 奈飞公司使用DVD推荐和广告提高销售额

4.1 了解消费者的在线行为

4.2 消费者购物决策过程

4-3 大众行销、市场细分 和一对一销售

4.4 电子商务中的个性化、忠诚度满意度和信任度

透视与辅读4 - 1 cookies在电子商务中的应用

4.5 电子商务市场调研

应用案例4 - 1 互联网市场调研加快了宝洁公司市场营销节奏

4.6 互联网：B2B市场营销

4.7 互联网广告

4.8 在线广告发布方法

透视与辅读4-2针对性广告的革新

4.9 在线广告策略和促销活动

4.10 特殊广告问题

4.11 软件代理在市场营销和广告中的应用

透视与辅读4-3 一家韩国虚拟集市管理问题

研究主题

小结

讨论题

互联网实践

小组练习

案例4 - 1 1-800-FLOWERS.COM使用数据

挖掘来促进客户关系管理

参考文献

第三部分 B2B电子商务

第5章 B2B电子商务：在私有电子

市场中的销售与采购

开篇案例 通用汽车的B2B方案

5.1 B2B电子商务的概念、特点和模式

透视与辅读5-1B2B特征总结

5.2 一对多：卖方电子交易市场

应用案例5 - 1 Gregg sCycles的在线销售

应用案例5-2 惠而浦的B2B交易门户

5.3 通过中介商或分销商进行销售

5.4 通过拍卖进行销售

应用案例5-3 w.w.Grainger和Goodrich公司

应用案例5 - 4 宾夕法尼亚州如何销售闲置物资

5.5 多对一：买方电子市场和电子采购

应用案例5.5 Regent Inns公司：电子采购的成功实施

5.6 买方电子市场：逆向拍卖

透视与辅读5.2 比较网络出现以前和以网络为基础的逆向拍卖流程

应用案例 5.6 逆向拍卖成为一种外交工具

5.7 其他电子采购模式

应用案例 5-7 DEFRA的电子采购

5.8 B2B的自动化管理

透视与辅读5-3 Ozro Negotiate

5.9 B2B电子商务的体系结构，整合

和软件代理

管理问题

研究主题

小结

讨论题

互联网实践

小组练习

案例5.1 伊士曼化学公司将采购变成

战略优势

参考文献

第6章 公共B2B交易所和其他

支持服务

开篇案例 Chem Connect：全球化学制品

电子交易所

6.1 B2B电子交易所概述

6.2 B2B门户网站和目录

6.3 第三方和目录电子交易所

应用案例6 - 1 Agentrics：巨型零售电子交易所

6.4 社团贸易交易所

应用案例6 - 2 全球运输网络的海运门户网站

6.5 动态交易：匹配和拍卖

6.6 合作伙伴和供应商关系管理

6.7 建立并集成电子市场和电子交易所

6.8：B2B网络

6.9 B2B的其他实施问题

透视与辅读6 - 1 B2B公共网络

应用案例6 - 3 Asite为建筑业提供的B2B

电子市场

6.10 电子交易所的管理和未来

透视与辅读6 - 2 电子交易所的一些关键

成功因素

管理问题

研究主题

小结

讨论题

互联网实践

小组练习

案例6-1iMarketKorea

参考文献

附录6A B2B的通信网络和外联网

第7章 电子供应链、协作商务和公司门户网站

开篇案例波音梦航线787全球供应链

7.1 电子供应链

7.2 供应链的问题和解决方案

应用案例7-1 耐克的供应链：失败和最终

的胜利

应用案例7-2 耐特菲姆公司在构建一个全球供应链中遇到的问题

和解决方案

7.3 驾驭供应链的关键技术：RFID和RUBEE

7.4 协作商务

应用案例7-3I.eightonsOpticians眼中的协作中心价值

透视与辅读7-1 在零售行业利用电子商务减少时间和成本

应用案例7 - 4 Zara：快速时尚供应链的革新者

7.5 协作计划、CPFR和协作设计

应用案例7 - 5WestMarine的CFPR成功方案

7.6 供应链中的集成



透视与辅读7 - 2 业务伙伴系统的无缝集成

7.7 公司（企业）门户

透视与辅读7 - 3 一些大型公司的门户网站

7.8 协作使能工具：从工作流到群件

应用案例7-6 一家德国银行利用工作流

系统管理货币流动

管理问题

研究主题

小结

讨论题

互联网实践

小组练习

案例7-Is Ysco：通过商业过程创新和信息技术进行出色的供应链管理

参考文献

第四部分 其他电子商务模式与应用

第8章 创新的电子商务系统：从电子政务和电子学习到C2C

开篇案例 德累斯顿—克莱沃特—瓦瑟斯坦

利用维基进行协作和信息传播

8.1 电子政务：概述

应用案例8 - 1 澳大利亚合约管理

应用案例8-2 G2E在美国海军中的应用

8.2 电子政务实施

8.3 电子学习

应用案例8-3 思科的电子学习系统

透视与辅读8 - 1 Blackboard和Web CT

透视与辅读8-2 企业培训的例子

应用案例8-4 美国格雷斯公司的在线全球学习中心

8.4 网络出版和电子书

8.5 博客和维基

应用案例8-5 Stony field Farm利用博客维护公共关系

8.6 知识管理和电子商务

应用案例8-6施乐公司的在线知识共享

应用案例8-7美国商务部如何利用专家

定位系统

透视与辅读8-3 面向知识的x1Enterprise

软件搜索

8.7 C2C电子商务

8.8 对等网络及其应用

管理问题

研究主题

小结

讨论题

互联网实践

小组练习

案例8-1 中国香港电子政务发展的十年

参考文献

.....

第9章 移动计算及商务普适计算

第五部分 电子商务支持服务

第10章 动态交易：电子拍卖、竞价与谈判

第11章 电子商务安全

第12章 电子支付系统

第13章 订单履行、电子客户关系管理和其他支持服务

第六部分 电子商务战略与实施

第14章 电子商务战略与全球电子商务

第15章 电子商务经济学和电子商务论证

第16章 创办成功在线企业和电子商务项目

第17章 Web 2.0环境下社交网络和产业变革者

## 章节摘录

插图：Online travel sales are the largest category of online retail, with estimates of \$73.4 billion in sales forecast in 2006 ( Burns 2006a ). Expedia and Travelocity are major players in this category. Typically, online travel agents offer a range of services, including travel booking, hotel reservations, car rentals, and vacation packages. Computer Hardware and Software Dell and Gateway are the major online vendors of computer hardware and software. This industry will see more than \$16.8 billion in sales in 2006. People buy lots of hardware and software online; for example, the computer used in preparing this book, together with Microsoft Office and other software, was purchased at Dell. Computer hardware and software is the largest category of products sold online, excluding travel, and is predicted to be the first nontravel category to sell the majority of its goods and services online ( 54.5 percent by 2010 ) ( CRM Today 2006 ). Computer software is selling particularly well, with an increase in sales of 39 percent in 2006 ( Internetretailer.com 2006b ). Consumer Electronics According to the U.S. Census Bureau ( 2006b ), 59 percent of consumer electronics are now sold online, with estimates of up to \$4.8 billion in sales online in 2005. Digital cameras, printers, scanners, and wireless devices ( including PDAs and cell phones ) are just some of the consumer electronics bought online. However, some suggest that consumer electronics will not enjoy quite the same degree of success in online sales as computers, for example, at least in the short term. This is because with some consumer electronics, particularly new products, consumers still express a strong preference to see, touch, and feel before buying. For example, Gateway.

# 《电子商务》

## 编辑推荐

《电子商务:管理视角(英文原书第5版)》特色：管理导向：《电子商务:管理视角(英文原书第5版)》主要介绍管理层面的电子商务。集中介绍了电子商务的应用与实施，同时也非常重视电子商务技术层面的应用，介绍了电子商务的安全要素及基础构建和系统开发的要素。事实导向：通过全球大小公司、政府机构和非营利组织丰富生动的实例来阐述所要介绍的概念。理论探索：通篇阐述了构建电子商务支持框架的理论基础，其范围囊括了消费者行为学以及经济学竞争理论等。在每一章末尾。还提供了建议性的研究课题。热点研究：电子学习、电子政务、电子化战略、基于Web的供应链系统、协同商务、移动商务、电子商务经济学等，《电子商务:管理视角(英文原书第5版)》分别从理论和应用角度对这些问题进行了阐述。系统整合：《电子商务:管理视角(英文原书第5版)》强调的是用基于Web的系统来支持企业和供应链管理，组织内部和组织间系统成为全球电子商务和基于网络应用的创新焦点。前车之鉴：在介绍电子商务成功案例的同时，也引入了一些失败案例，并且分析了其失败的原因。

## 《电子商务》

### 精彩短评

- 1、书不错，已经看完了，就是感觉内容少了点，一天就读完了还没过瘾，再买几本书看看
- 2、书的内容没的说，很好。适合普及电子商务知识和一般的研究。服务挺好，速度很快。
- 3、还行慢慢看
- 4、这本书的内容是全英文的
- 5、用作课本~很实用，但封底那里少了一角！不完美啊~~~~
- 6、内容挺丰富的，不过排版不算好，不知道是不是跟英文原版一样的排版。纸张可以。
- 7、买了两本书，一本是塑封全新的，另外一本书角都卷起来了。。。无语
- 8、書看起來很不錯，不過我沒看清楚是全英文版的，買了又退回去了！！
- 9、这本书是国内外电子商务的知名学者合作编著的，第一次看到就喜欢，不过我的知识水平和英语水平都比较有限，不知道能不能看完。
- 10、英文原版的，装帧和印刷都很好
- 11、读了挺多年书了，很多时候，教材都是国外的原版的译作。不是说翻译不好，但是翻译毕竟还是不容易做到两种语言的完全对等，因此看原著往往能够更好地理解原作者的意思。万事开头难，只有开始看了，才能最终看完~
- 12、纯英文，就目录是中文的！
- 13、这本书的排版不错，纸张质量也比较好，内容还没来得急看，但是很期待。哈哈

## 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](http://www.tushu111.com)