图书基本信息

书名:《决胜网络创业》

13位ISBN编号:9787516716502

出版时间:2015-1

作者:费琦丽,吕继仁

页数:288

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

内容概要

本书是网络创业系列教材之一。全书从创业的角度解读电商,又从电商的角度诠释创业,娓娓道出电商创业的"道""形""术",引领读者领略电商风云变幻,一览跨境电商新蓝海、移动电商新契机、农村电商新趋势、社交电商新版图、O2O电商新征途,再从项目选择到市场分析,从团队组建到资源整合,指导创业者一步步迈出电商创业的征程。全书内容迎合了当前最新的网络创业趋势,具有很强的可读性和操作性。

作者简介

费琦丽,资深品牌营销专家,专业电子商务研究人士,沃土教育特聘专家,杭州市大学生创业导师, 网络创业培训(TSPS)项目专家委员会成员,《引爆网上创业》教材副主编。

在传统市场营销、电子商务、网络营销等领域均有丰富的理论素养和实践经验,先后服务过珀莱雅、吉利汽车、苏宁电器、网盛科技等大型品牌企业,擅长电商品牌化运营策略、整合营销规划、网店推广计划等,对于新技术、新趋势、新模式等在电商领域的应用具有很强的前瞻性。

吕继仁,一个创业的实践者和分享者。国家人力资源和社会保障部创业培训指导委员会专家,国际劳工组织和人社部授权的"创办和改善你的企业(SIYB)"培训师,宁夏西部创业管理学院创始人,网络创业培训(TSPS)项目专家委员会成员。

长期从事企业管理和中小企业创业培训、咨询服务工作。曾参与编写国家职业资格《创业咨询师》教材、《创办和改善你的企业(SIYB)大学生版》教材、《残疾人创业指导手册》以及《引爆网上创业》教材。

书籍目录

上篇:电商创业之"道"

第一章 走向电子商务创业

- 1.1 什么是创业和网络创业
- 1.1.1 创业的概念、本质及类型
- 1.1.2 网络创业的概念、本质及类型
- 1.2 电子商务的概念、特征及分类系统
- 1.2.1 电子商务的概念
- 1.2.2 电子商务的特点
- 1.2.3 电子商务的模式分类
- 1.3 电子商务创业要素评估
- 1.3.1 创业意识与心理准备
- 1.3.2 知识和能力的准备

第二章 揭启电子商务新纪元

- 2.1 新商业文明:电商时代的崛起
- 2.1.1 电子商务是生活方式的变革
- 2.1.2 电子商务对传统商业模式的冲击
- 2.2 电子商务的起源及发展历程
- 2.2.1 全球电子商务的起源及发展概况
- 2.2.2 全球电子商务的鼻祖:亚马逊和eBay
- 2.2.3 电子商务在中国的发展历程
- 2.3 电子商务发展趋势略读

中篇:电商创业之"形"

第三章 描绘跨境电商新蓝海

- 3.1 跨境电商的概念、特征及平台概览
- 3.1.1 跨境电商的概念及特征
- 3.1.2 跨境电商出口平台简介
- 3.1.3 跨境电商进口平台简介
- 3.2 数字化解读跨境电商的发展现状
- 3.2.1 跨境电商行业发展概况
- 3.2.2 全球主要跨境电商市场掠影
- 3.2.3 跨境电商的物流与支付
- 3.3 跨境电商的政策扶持和发展趋势
- 3.3.1 政策红利:跨境电商提速快跑
- 3.3.2 解析跨境电商的发展趋势
- 3.4 跨境电商:风起云涌的"创业蓝海"

第四章 发现移动电商新契机

- 4.1 移动电商的概念、特征及发展之由
- 4.1.1 移动电商的概念及特征
- 4.1.2 移动电商迅速发展之由
- 4.2 指尖上的商机:移动电商风生水起
- 4.2.1 电商巨头间的"移动资源争夺战"
- 4.2.2 移动购物市场份额: 手机淘宝依旧是老大
- 4.2.3 移动支付的两大阵营
- 4.3 移动电商的商务模式和发展趋势
- 4.3.1 移动电商的商务模式
- 4.3.2 移动电商的发展趋势
- 4.4 撬动"拇指经济":移动电商创业机会

第五章 发掘农村电商新趋势

- 5.1 农村电商的概念、特征及兴起条件
- 5.1.1 农村电商的概念及特征
- 5.1.2 农村电商的兴起条件
- 5.2 "菜篮子触电"工程:农村电商掘金潮
- 5.2.1 电商巨头间的"菜篮子争夺战"
- 5.2.2 在竞合中升级: 多种地域模式并存
- 5.3 农村电商的商务模式及发展趋势
- 5.3.1 农村电商的商务模式
- 5.3.2 农村电商的发展趋势
- 5.4 乡野商机:下一站电商金矿
- 第六章 解析社交电商新版图
- 6.1 社交电商的概念、特征及兴起之由
- 6.1.1 社交电商的概念及特征
- 6.1.2 社交电商的兴起之由
- 6.2 社交电商的分类、平台及资源争夺战
- 6.2.1 社交电商的分类及主流平台简介
- 6.2.2 阿里、腾讯、京东的社交电商"博弈"
- 6.3 社交电商的运营关键点及发展趋势
- 6.3.1 拿捏社交电商的两大运营"穴位"
- 6.3.2 解读社交电商的发展趋势
- 6.4 社交电商的创业机会
- 第七章 布局O2O电商新征途
- 7.1 O2O电商的概念、特征及与B2B、B2C的比较
- 7.1.1 从团购到O2O电子商务
- 7.1.2 O2O电子商务的特征
- 7.1.3 O2O电商与B2C、C2C的比较
- 7.2 大型电商平台O2O布局概览
- 7.2.1 阿里系:携 " UC+高德 " 布局O2O大前锋
- 7.2.2 腾讯系:借"微信"打造O2O生态
- 7.2.3 百度系:技术为王,开放协作
- 7.3 O2O电商的主流应用场景及发展趋势
- 7.3.1 O2O电商的四种主流应用场景
- 7.3.2 O2O电子商务的发展趋势
- 7.4 O2O电商模式中的创业机会
- 下篇:电商创业之"术"
- 第八章 选择电商创业项目
- 8.1 电商创业项目的内涵和特征
- 8.2 电商创业项目选择的基本思路与原则
- 8.2.1 电商项目选择的基本思路
- 8.2.2 电商项目选择的基本原则
- 8.3 电商创业项目的风险评估
- 8.3.1 电商创业项目的风险类别
- 8.3.2 电商创业项目的风险规避方法
- 8.4 电商创业项目的综合评估体系
- 第九章 评估电商市场环境
- 9.1 选择电商平台:电商创业平台为王
- 9.1.1 电子商务创业平台分类
- 9.1.2 电子商务创业平台的选择思路

- 9.2 定位目标客群:视客户如生命
- 9.2.1 目标客户的概念及特征
- 9.2.2 目标客户定位基础——客户需求理论
- 9.2.3 目标客户的定位与分析方法
- 9.3 解析竞争对手:扬长避短以变应变
- 9.3.1 竞争对手的概念、界定指标及分类
- 9.3.2 如何与竞争对手较量
- 9.4 电商创业项目的营销战略
- 9.4.1 网络营销的概念及理论基础
- 9.4.2 有高度接地气:电子商务营销策略
- 第十章 组建电商创业团队
- 10.1 创业团队的概念、特征及人员构成
- 10.1.1 创业团队的概念及特征
- 10.1.2 创业团队的人员构成
- 10.2 电商创业团队的类型及组建流程
- 10.2.1 电商创业团队的类型
- 10.2.2 电商创业团队的组建流程
- 10.3 电商创业团队架构策略
- 10.3.1 电商创业团队的架构类型
- 10.3.2 确定电商团队架构的流程
- 10.3.3 电商团队核心岗位职能
- 10.4 电商创业团队招聘、培训与管理
- 10.4.1 招聘员工的流程与渠道
- 10.4.2 重视新员工培训
- 10.4.3 有效管理员工
- 第十一章 整合电商创业资源
- 11.1 创业资源整合概述
- 11.1.1 什么是资源及创业资源
- 11.1.2 创业资源整合的概念、特征及类别
- 11.2 创业资金整合—预测电商创业投资与效益
- 11.2.1 电商创业投资预测
- 11.2.2 电商创业的融资渠道
- 11.2.3 电商创业的融资原则
- 11.2.4 电商创业投资回收与利润预测
- 11.2.5 预测网店销售与利润——以淘宝开店为例
- 11.3 人力资源整合——电商创业培训及人才服务
- 11.3.1 整合电商创业培训:创业者孵化的利器
- 11.3.2 整合电商人才服务:提升员工整理素质
- 11.4 信息资源整合—市场信息、政策信息、技术信息
- 11.4.1 初创型电商企业对信息资源的需求
- 11.4.2 电商信息资源的整合原则
- 附录一:本书提及的主要网站
- 附录二:网络创业培训(TSPS)项目简介附录三:杭州沃土教育科技有限公司简介
- 附录四:相关政策文件要点摘录
- 参考文献

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