

企业版

一本献给中国 3151 万中小企业的电子商务网络营销实战管理的书籍。

企业网上开店 管理手册

——企业网店的建设、推广与维护

徐 飞 编著



東華大學出版社

企业网上开店管理手册

——企业网店的建设、推广与维护

徐 飞 编著

东华大学 出版社

图书在版编目(CIP)数据

企业网上开店管理手册 /徐飞编著. —上海:东华大学出版社,2007.8

ISBN 978-7-81111-051-7

I.企... II.徐... III.企业管理—电子商务—手册 IV.F274-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 105968 号

责任编辑 姚时斌

封面设计 吴丹红

企业网上开店管理手册

徐 飞 编著

东华大学出版社出版

上海市延安西路 1882 号

邮政编码:200051 电话:(021)62193056

新华书店上海发行所发行 苏州望电印刷有限公司印刷

开本:787×960 1/16 插页 4 印张:25.25 字数:470 千字

2007 年 8 月第 1 版 2007 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81111-051-7/G·047

定价:35.00 元



拥有上千家实体店门的国内家电巨头苏宁电器也开设了网上商城，可见谁都不想错过未来营销通路的开拓。那么其对未来的发展规划又是如何的呢？在本书第七章特色网店的店评章节中有其介绍。

选择PPG的理由
心无畏惧购物

订购热线：400-820-5678
售后热线：95105774

正装衬衣 免烫衬衣 休闲和短袖 裤子和夹克 领带和其他 衬衣定做服务 个性化绣花

更多选择：
小方领及其他 迎凤群岛直领衬衣 格子皇家牛津纺 条纹牛津纺衬衣 皇家牛津纺衬衣 皇家牛津纺格子衬衣

我的帐号
查看订单状态

您有0件商品,总计0.00元

阳光心情大礼包

原价：499 新低价：439.4580FF

5款时尚的皇家牛津纺衬衣目成一体，满足不同场合的着装搭配需要。芒果黄和粉绿条纹活跃、出跳，打破传统的保守风格，轻松中不失一丝优雅……

现在起，订购阳光心情大礼包，享受45%的优惠购买，天天都有好心情。

温莎领
时尚欧洲款式的小方领

个性化绣花服务
您可以选择多达9种字体，五个位置

迎凤群岛条纹衬衣新上市

一家通过网络直销男士衬衣的PPG网站，为何能够让男士对其青睐有加呢？为何风险投资商愿意投资千万美元助其发展呢？在本书第四章案例部分有专门的介绍。

北斗手机网 139shop.com

北斗文化 Culture 销售热线 Service

首页 促销专区 CDMA专区 手机大全 双待专区 手机论坛 手机评测 玩机宝典 手机图铃
商家供求 加盟连锁 智能专区 选机中心 蓝牙专区 手机新闻 手机商报 手机电影 手机专题

用户名 密码 9046 验证码 登录 注册 找回密码 VIP贵宾购物区 玩家排行榜 售后服务 购物流程 RSS 分类

公告: 波导炫镜系列手机评测专题

G网双待 分身有术 天玑 全球双待手机专家

咨询电话: 0755-86096666

更多>> 选机引擎 正品行货 全国联保 整站搜索 高级搜索

名称包含 网络制式 -不限制- 价位 -从**元起- -到**元止- 搜索

双G网 双待机 手写键盘双 查看购物车 更多>>

热力推荐

诺基亚 摩托罗拉	三星 LG	海尔 波导	索尼爱立信 NEC	飞利浦 TCL	阿尔卡特 CECT	联想 长虹	西门子 多普达	明基西门子 夏新	大显 康佳	海信 京瓷	七喜 友利通	金立 万利达	中北 泽嘉
----------	-------	-------	-----------	---------	-----------	-------	---------	----------	-------	-------	--------	--------	-------

CBCT 领袖F88[全球唯一手表手机爆降!]
市场价: 999元 马上订购

迪士尼 经典米奇[公主系列时尚精彩]
市场价: 999元 马上订购

诺基亚 8800[沈阳分站开通!三台团购价]
市场价: 3599元 马上订购

一家通过网络直销手机的北斗手机网正以迅雷不及掩耳之势开始了线下连锁的扩张,那么他们做的线下连锁店有什么特色呢?在本书第五章案例部分有专门的讨论。

美丽约定留言交流区 业务合作 友情链接 供货 会员开通免费发短信 内衣尺码对照表 支付宝付款

BEAUTY 美丽约定 化妆品 女装 内衣 饰品 鞋包配饰

网站简介 | 订购流程 | 付款方式 | 送货方式 | 退换货说明 | 会员权益 | 联系我们 | 售后服务 | 业务合作

我们提倡购物无遗憾,所有商品一周内都可无条件退换货(详情请看流程),时尚自己就是这么简单快捷!订购吧,美

会员福利

昵称: 密码: 验证码: 100000

注册会员 忘记密码

订购服务

客服热线: 上海021-51692870
全国免长途: 400-885-0525
客服工作时间: 8:30-19:00
在线客服(点击直接对话): 543963026, 674767165
在线MSN: zhyyu@beauty-life.com.cn
beauty-life666@hotmail.com

网站动态

- 招全职客服和兼职工商法律咨询师
- 07年8月会员可免费申请抵用卷
- 全国免长途费客服热线开通了
- 诚招各类在售商品的正品批发商
- 韩国TPS的系列区别与选择1
- 对不起短信系统暂时出了点问题

当前楼层 --> 品牌化妆品

品牌化妆品 精品女装 品牌内衣 精美饰品 健康保健 鞋包配饰 礼品区 购物专区

首页 护肤 彩妆 香水 洗护沐浴 美容健康瘦身 香熏精油 礼品区 购物专区 收银结账

瘦身塑体(口服减肥药) 瘦身塑体(外用按摩膏) 丰胸健胸 丰胸霜 丰胸收腹 丰胸/丰胸/丰胸

美丽约定是一家以经营女性产品为主的网店,他们是如何在线下推广自己的网店呢?在提供在线支付上有什么特色呢?在本书第七章的特色网店章节中有介绍。

售前咨询 客户服务 绿色通道

首页 产品 服务与解决方案 帮助与支持 购买 客户与互动 模板室 博客 论坛 登录/注册

V4.7.2 Beta1 发布

选项卡 (Tabs) 新表单处理机制
实时操作提醒 灵活的快捷栏

新后台 新感观

了解详情>>

产品代理商巡展

本期介绍: 中国酷网

已经累计下载次数
446292 次

立即下载

ShopEx网上商店系统

- 免费的独立网店系统, 点击鼠标安装后, 即可网上开店
- 6年历史, 4万多家成功客户; 国内市场占有率最高的网店系统
- 上百套模板, 界面千变万化, 适应不同网店需要
- 完美支持多语言、多货币; 内贸, 外贸网店均可使用

了解更多...

您知道吗?

每天有12名的ShopEx技术人员来为您提供帮助与支持

ShopEx产品

- ShopEx网上商店系统 [立即安装](#)
- 网上商店系统本地安装包 [下载](#)
- ShopEx扬帆服务 [立即](#)
- ShopEx远航服务 [立即](#)
- ShopEx小信使 [详细功能](#)
- ShopEx助理 [立即下载](#)

ShopEx开店指引

- 我还不不知道怎样网上开店
- 我要开网上商店, 正在挑选网店软件

快速链接

- 网店系统常见问题
- 产品介绍

ShopEx是国内企业使用最多的独立的网上开店程序, 软件免费但功能强大, 操作简单, 前台模板多种多样。不管是利用其构建中文版的网上店铺, 还是英文版的都游刃有余。在本书的第四章有专门的章节介绍。

网通主站 Hot! 客服中心 续费服务 代理专区 关于万网 English 产品服务快速通道

首页 域名注册 虚拟主机 专享主机 独享主机 企业邮箱 网站制作 网站推广

有了网站, 还需要什么? **大力推广**

——“买万网服务, 送免费推广”正在进行中

数字ID 密码 验证码 右侧数字 7405 登录 安全登录 昵称 查数字ID 会员注册 找回密码

域名查询

中英文域名

查询

☒ .com ☐ .net ☐ .org ☐ .org.cn
☒ .cn ☒ .com.cn ☐ .net.cn ☐ .gov.cn
☒ .mobi ☐ .biz ☐ .cc ☐ .tv
☐ .name ☐ .info ☐ 中国 ☐ 公司

通用网址 查询

产品推荐

mobi手机网站

多种套餐 专业制作

手机建站服务
推荐价¥2800元/十年

[查看详情](#)

尊贵 感受 尽在独享

独享服务器II型
推荐价¥12000元/年

[购买](#) [查看详情](#)

集团邮局

10G容量
500账号
大附件

集团邮局
促销价¥9800元/年

[购买](#) [查看详情](#)

中国万网是国内最大的域名注册和网站空间托管商, 长期致力于用高性能价格比的主机技术帮助中小企业用最小的投资在互联网上建立起自己的网站, 进行网络营销, 实现企业e化。

[我要收款](#)
[我要付款](#)
[交易管理](#)
[我的支付宝](#)
[安全中心](#)
[商家工具](#)
[社区](#)



2007中国十大网商评选
鼎力支持支付宝参选用户

立即投票
让他脱颖而出

支付宝保障货款安全, 购物真放心!

支付宝付款给卖家

选择商品 > 付款到支付宝 > 收到商品 > 完成

支付宝通和卖家发货

有支付宝账户吗?
只要有一个Email地址即可免费注册

免费注册

Email地址:

登录密码: [找回密码](#)

请将下边的文字输入框中
3686 [登录](#)

无法输入登录密码?
[点此下载安全控件安装程序。](#)

支付宝是国内领先的第三方在线支付平台, 致力于为中国电子商务提供各种安全、方便、个性化的在线支付解决方案。目前很多网店程序都集成了这种支付方式, 所以中小企业能够很方便地使用。在本书的第四章有专门的章节讲述如何注册使用。



竞价排名

用户名 密码 验证码 [ALAA3](#) [登录](#) [用户注册](#) | [找回密码](#)

[首页](#) [服务介绍](#) [精彩案例](#) [媒体报道](#) [常见问题](#) [火爆地带](#) [联系我们](#)

筑巢引凤
坐等客户找上门!

百度竞价排名, 让客户先找到你!

立即申请购买服务

请输入关键字 [查询竞价情况](#) [授权代理商查询](#)

“百度一下 让你更强” - 2007中国最有影响力企业发布会 New! [百度风云榜 - 化妆品报告隆重发布](#)

五大独特优势, 打开财富之门!

- 1 全球最大中文网络营销平台
- 2 按效果付费, 获得新客户平均成本低
- 3 针对性强
- 4 推广关键词不限
- 5 全程贴心服务

精彩案例 [更多>>](#)

百度是最有效的推广渠道
广州依纯服饰发展有限公司
总经理许恒

- 借力百度, 成为同类项目No.1
香飘九州饮食文化传播集团
- 百度推广带来的奇迹: 销售量翻了18倍!

业务咨询电话

百度全国: 010-62107788
百度上海: 800-820-5135
百度广州: 020-85658666
百度深圳: 0755-82766800
百度东莞: 0769-22028555
百度佛山: 0757-88015262
百度中山: 0760-8366788

售后服务热线
010-82618800

什么是百度竞价排名服务

百度竞价排名是百度国内首创的一种**按效果付费**的网络推广方式, 用少量的投入就可以给企业带来大量潜在客户, 有效提升企业销售额。

[更多>>](#)

申请流程

- [注册帐户](#)
- [缴费开户](#)

百度, 全球最大的中文搜索引擎, 目前很多中小企业使用其提供的竞价排名来做网络推广。这种推广的效果具体如何以及在使用中注意哪些问题, 在本书的第五章中有专门阐述。



序 言

1

序 言

随着越来越多的个人在借助第三方平台如淘宝网、易趣网网上开店获得了极大的成功,很多中小企业不得不重新审视这种快捷便利的销售方式,于是纷纷开始尝试:或在淘宝网、易趣网、拍拍网开店发展;或开设自己的独立网站直接销售,但是企业在触网的过程中出现了诸多网店建设、推广、维护问题。再加上国家从2007年开始大力鼓励中小企业电子商务的普及应用,商务部和发改委发布了多项指导意见和规划。本书正是在这种背景下应运而生的。

在本书的结构上,第一部分(第一章至第三章)引用了《电子商务世界》杂志于2006年12月底发布的《网商生存报告》和《中国网商指引——如何成为一个优秀的网商》两份调查报告(作者根据最新电子商务的发展对内容进行了修订);第二部分(第四章至第六章)从企业网店的建设、推广、维护三个方面给出了当前企业常遇到的电子商务问题的解决办法;第三部分(第七章)从十二个行业中挑选出了二十四个典型的企业网店,结合第二部分的技术内容进行了讲解;附录中列举了三个重要的电子商务法规。本书三个部分从“发现问题”、“解决问题”、“重点突破”角度环环相扣,整书内容的叙述几乎结合了目前所有典型的企业网商对个人交易(B2C)的经营案例。

本书志在做一本企业网上开店方面管理的科普书籍,很多专业的术语都经过了作者形象化的比喻,非专业读者阅读起来会轻松许多。但作者也深知自己的专业知识功底,一些术语的解释可能不到位,望读者见谅。本书比较适合以下人士阅读。

中小企业经营管理者。越来越多的经营管理者已经意识到企业的



发展要靠线上电子商务和线下传统商务两条腿并行,企业才能正常稳健前行。本书对企业从事电子商务遇到的种种陷阱给予了明示,并对企业网店的建设、推广、维护三大难点进行了重点阐述,列举了种种电子商务营销推广手段,势必会让已经着手从事电子商务营销的您找到和作者对这些解读的共鸣。

高校电子商务、市场营销、工商管理等经管类专业学生。作者在编写这本书的时候,发现了很多学生对电子商务专业和电子商务学科的困惑。因为电子商务在中国的发展热起来也不过三、四年,很多专业教科书都缺乏企业实战案例。而本书结合了当前中国中小企业的电子商务发展实务,具体来说就是企业对个人的网络交易实战。

广告设计、媒介代理的企业。从事广告行业的您想必无法回避网络广告这个日益增长的市场,本书的第五章“企业网店的推广”几乎包括了所有的网络广告类型的企业介绍。这块也是当前中小企业的困惑所在。如果从事广告业务的您不能对网络广告居高临下地审视,那么在以后的业务拓展中一定会遇到一些阻力,因为将来的企业主不会再把广告只投向传统的几大媒介(电视、广播、报纸、杂志)。

网站建设、网络推广的企业。越来越多的免费网店程序的推出,让从事网站建设的您如坐针毡,您不得不考虑如何推出一些个性化的增值服务来盈利,那么本书的第二部分企业网店的技术部分应能满足您的需求。对于从事网络推广的您,如果不能站在中小企业的角度提供给他们一些最优的网络推广手段,而仅仅是陈立一堆网络推广手段让企业来进行“自助式晚餐”,那么除了眼睁睁地看着客户流失外,还能希望获得什么呢?

其它对网络感兴趣的人士读完本书也一定会有所收获。因为广义上的电子商务对社会的影响太大了,不管是你主动还是被动去接触。举一个简单的例子,现在的数码产品企业提供的软件升级无一不是借助网络下载方式传输的。

《企业网上开店管理手册》是一本献给中国 3151 万中小企业的电子商务营销书籍;而作者三年前编著的《网上开店创业手册》则是一本针对



个人和街上商铺网上开店(简称 C2C)的书籍(目前已经是第四版)。前者延续了后者写作的风格:通俗易懂、图文并茂,强调实用操作性,但在内容上前者强化了企业的网上开店对策。如果读者对网上开店不甚了解,可以先买本《网上开店创业手册》阅读,里面的内容可能与读者目前接触的更接近些。然后再读《企业网上开店管理手册》,思路则更为清晰。

作者一直认为,书固然被喻为精神食粮,但具体来说也是一种商品。如果读者买回去后遇到了一些技术上的问题不能与书的编著者联系上,那么这本书也无异于三无产品中的“一无”。很庆幸的是越来越多的作者开始利用网络设立博客、论坛与读者交流。

由于图书盗版猖獗的原因,请读者购买的时候保存好相关收据或者发票,然后登陆易流通网站(www.eliutong.com),注册会员后,把收据或者发票传至论坛上相应板块,管理员审核后给你开通 VIP 会员权限。VIP 会员享受以下几个特别权限:

1. 从开通 VIP 会员起三个月内,读者遇到任何网上开店问题,均可联系作者,作者将力所能及地在第一时间内提供帮助。

2. 易流通网站代理了很多主流的网店管理软件,如果 VIP 会员购买,均以比普通会员低一个折扣的价格购买。

3. 易流通将联合电子商务领域内领先的公司一起开展“易流通电子商务维纳斯计划”,该计划将培训百万人掌握电子商务、百万企业应用电子商务。VIP 会员享受减免 30 元/课程的优惠。

4. 作者将从 2007 年 9 月起在一些电子商务开展得比较好的城市书城、高校开展巡回演讲,事先会预留一些座位给到场的 VIP 会员。

徐 飞

2007 年 6 月 19 日



目 录

第1章 网商是未来信息社会经济活动的主体

企业或个人通过网络等各种信息化手段和工具成为网商的过程,也是结合自身情况不断创新的过程。在这个过程中,网商们不断进化、转型,从而找到一条适合自身发展的道路。这些网商是可持续发展的商人,具有极强的生命力。在未来信息社会的竞争中,网商必将脱颖而出,成为未来信息社会经济领域中的主体。

- 1.1 网商群体素描 / 1
 - 1.1.1 网商的定义 / 1
 - 1.1.2 网商的组成 / 4
 - 1.1.3 网商是未来信息社会的经济主体 / 5
- 1.2 网商生存现状 / 7
 - 1.2.1 互联网成为中小企业整合营销的渠道 / 7
 - 1.2.2 电子商务深刻影响中小企业经营管理 / 9
 - 1.2.3 网络信用仍处于初级状态 / 10
 - 1.2.4 多元化的电子商务人才供给渠道 / 10
 - 1.2.5 电子商务服务业蓬勃发展 / 12
- 1.3 网商生存的变化 / 13
 - 1.3.1 网商专业化 / 13
 - 1.3.2 网商集群化 / 14
 - 1.3.3 网商规模化 / 16



- 1.3.4 网商生存基础环境喜忧参半 / 17
- 1.3.5 电子商务降低了网商国际贸易的门槛 / 19

第2章 网商进化法则

网民和网友作为互联网世界的体验者,相继过渡到网络买家和网络卖家,继而发展成网商。与此同时,一部分传统商人或者遭受生意挫折,或者遭遇企业成长瓶颈,为追求更大发展,他们运用互联网成功实现转型,从传统商人发展成网商。

- 2.1 效益是网商进化的核心动力 / 21
 - 2.1.1 成为网商的两条路径 / 21
 - 2.1.2 “价值追求”是网商的源动力 / 22
- 2.2 诚信是网商成功的前提 / 24
- 2.3 资源整合提升网商竞争力 / 26
- 2.4 价格权重的降低 / 27
- 2.5 电子商务大大推动中小企业信息化进程 / 29

第3章 成功网商心得交流

六个成功的网商从不同角度证明,只要坚信网络能够推动自身发展,那么坚持下去就一定能够把握电子商务带给我们的机会。

- 3.1 网商老许的创业史:年龄不是距离 / 31
- 3.2 王开荣的网商之道:美女营销、攻心术和闪电战 / 34
- 3.3 林继徐:靠网络打赢一场世界打火机贸易大战 / 37
- 3.4 肖森舟:不走寻常路,巧用潜规则 / 39
- 3.5 杨小卉:700万美元财富是这样炼成的 / 39
- 3.6 韩洪英:铁面娇娃一跃成为超级网商 / 41



第4章 网上开店——企业网店建设篇

电子商务中孕育的商机不只属于互联网公司和风险投资商,作为一种必然的新经济模式,它的主角仍然是数以千万计的企业。只不过企业不再作为单一的个体存在,在新世纪它们将被互联网更快地协同到全球范围的多元市场中。

——《企业门户与电子商务》

- 4.1 企业网上开店迫在眉睫 / 43
 - 4.1.1 国内企业网上开店的现状 / 44
 - 4.1.2 企业网上开店电脑基本操作 / 48
- 4.2 企业网上开店五类常用软件的使用 / 55
 - 4.2.1 即时通讯软件:QQ、MSN、Skype、阿里旺旺 / 55
 - 4.2.2 数据传输软件:Flashfxp、Cuteftp / 59
 - 4.2.3 图像处理软件:Photoshop、ACDSee、Fireworks / 65
 - 4.2.4 网页制作软件:Dreamweaver、Frontpage / 69
 - 4.2.5 安全防护软件:360Safe、卡巴斯基、瑞星 / 70
- 4.3 企业网上开店建设 / 76
 - 4.3.1 企业网上开店域名的管理 / 77
 - 4.3.2 企业常用的网上商店程序 / 82
 - 4.3.3 企业网店程序空间的选择 / 85
 - 4.3.4 企业网上邮局的开通和使用 / 92
 - 4.3.5 企业网上支付的开通和使用 / 95
 - 4.3.6 企业商品的拍摄和图像处理 / 105
- 4.4 企业网上开店程序的选择 / 114
 - 4.4.1 ShopEx 网店程序 / 117
 - 4.4.2 Ejiashop 网店程序 / 125
 - 4.4.3 Hishop 网店程序 / 129
 - 4.4.4 Joekoe CMS 网店程序 / 132
- 4.5 成功案例分析 / 134
 - 案例一 淘宝网服饰鞋帽类第一网店——19SHOP / 134
 - 案例二 男式衬衣网络直销商——YESPPG / 140



第5章 网上开店——企业网店推广篇

在网络营销风起云涌的今天,不少企业主每天惶恐地接到百度、雅虎搜索产品营销小姐的电话推销,他们不知道什么是关键词广告,听到的只是点击欺诈,困惑这对企业来说到底是陷阱还是机遇。

- 5.1 企业通过网络广告推广网店 / 149
 - 5.1.1 常见网络广告种类 / 150
 - 5.1.2 网络广告计价方式 / 156
- 5.2 企业通过商务软件推广网店 / 158
 - 5.2.1 论坛群发软件 / 158
 - 5.2.2 邮件群发软件 / 162
 - 5.2.3 商务快车和厦门书生 / 167
- 5.3 企业通过关键词推广网店 / 173
 - 5.3.1 百度-Baidu / 174
 - 5.3.2 谷歌-Google / 182
 - 5.3.3 雅虎-Yahoo / 184
 - 5.3.4 窄告-Narrowad / 187
 - 5.3.5 点睛-Clickeye / 188
 - 5.3.6 中文上网-3721 / 192
- 5.4 企业通过网站联盟推广 / 194
 - 5.4.1 论坛联盟 / 195
 - 5.4.2 博客联盟 / 197
 - 5.4.3 播客联盟 / 198
 - 5.4.4 分类信息联盟 / 202
- 5.5 企业通过程序客户端推广 / 205
 - 5.5.1 软件客户端 / 205
 - 5.5.2 电子杂志 / 208
- 5.6 企业通过电子商务平台推广 / 215



- 5.6.1 通过 C2C 平台:淘宝、易趣、拍拍 / 215
- 5.6.2 通过 B2C 平台:当当、卓越、2688 / 221
- 5.6.3 通过 B2B 平台:阿里巴巴、慧聪、环球资源 / 225
- 5.6.4 通过招商平台:U88、28、中国服装网 / 232
- 5.7 企业通过线下媒体平台推广 / 234
 - 5.7.1 通过报纸杂志推广 / 234
 - 5.7.2 通过电视广播推广 / 237
 - 5.7.3 通过企业媒介推广 / 239
- 5.8 企业网店推广效果监测 / 242
 - 5.8.1 蚂蚁互动-Mmyee / 242
 - 5.8.2 计数器程序 / 244
 - 5.8.3 好耶-Allyes 和 Doubleclick / 251
- 5.9 成功案例分析 / 253
 - 案例一 北斗手机网开创 E 时代手机销售连锁模式 / 254
 - 案例二 何彬:新一代浙商的网络神话“木玩世家” / 258
 - 案例三 宝洁公司在淘宝网招募卖家做销售代理 / 265

第 6 章 网上开店——企业网店维护篇

决定一个企业网店成功多久或者说能够走得多远,不是企业网店的建设,也不是企业网店的推广,而是企业网店的维护。国内中小企业从事电子商务不能持久的重要原因不是他们欠缺热情,而是欠缺网店维护之道。

- 6.1 企业网店技术维护 / 268
 - 6.1.1 企业网店程序升级 / 269
 - 6.1.2 企业网店数据的备份和恢复 / 279
- 6.2 企业网店售后服务维护 / 282
 - 6.2.1 企业相关产品服务信息调查 / 282
 - 6.2.2 企业网络客户关系管理 / 288
 - 6.2.3 企业网店声誉的公关和维护 / 294
- 6.3 企业网店人才维护 / 297



- 6.3.1 企业网店人才的招聘 / 298
- 6.3.2 企业网店人才的管理 / 301
- 6.4 未来企业网店发展展望 / 303
 - 6.4.1 建站:视频流媒体技术 / 303
 - 6.4.2 外贸:走向世界的窗口 / 304
 - 6.4.3 推广:社区口碑营销 / 309
 - 6.4.4 网商:创新成就未来 / 311
- 6.5 成功案例分析 / 316
 - 案例 魅族 MP3 利用网络互动做成了中国苹果 / 316

第7章 企业网商实战——特色网店点评

成功的网商经营策略总是相似的:简单易用的购物网站、性价比比较高的商品、第一时间可以沟通的客服、完善的支付物流体系、配套的论坛交流社区。

- 7.1 网上开店——电脑数码、手机通讯行业 / 321
 - 7.1.1 梅州电子商城- www.mzbuy.com / 321
 - 7.1.2 新蛋网- www.newegg.com.cn / 323
 - 7.1.3 绿森数码- www.lusen.cn / 325
 - 7.1.4 非常手机- www.feichang.cc / 327
- 7.2 网上开店——化妆护肤、服饰鞋帽行业 / 328
 - 7.2.1 No.5 时尚广场- www.no5.com.cn / 328
 - 7.2.2 上海美丽约定- www.beauty-life.com.cn / 330
 - 7.2.3 佐丹奴网上商店- www.e-giordano.com / 333
 - 7.2.4 勃肯德国网上鞋店- www.tobiasmayer.com/CHS / 335
- 7.3 网上开店——家居办公、宠物用品行业 / 336
 - 7.3.1 苏宁电器网上商城- www.suningshop.com / 336
 - 7.3.2 史泰博办公用品- www.oa365.com / 339
 - 7.3.3 蒙牛牛奶网上预定- www.deluxe.sh.cn / 340
 - 7.3.4 乐天宠物网- www.letianpet.com / 341
- 7.4 网上开店——成人保健、母婴用品行业 / 342



- 7.4.1 七彩谷情趣用品网- www.7cv.com / 342
- 7.4.2 上海药房网-www.818shyf.com / 344
- 7.4.3 红孩子网上购物-www.redbaby.com.cn / 345
- 7.4.4 圣龙天使-www.mybaby123.com / 347
- 7.5 网上开店——珠宝首饰、玩具礼品行业 / 348
 - 7.5.1 都市公主珍珠- www.lady666.com / 348
 - 7.5.2 易燃火山钻石- shop131608.taobao.com / 349
 - 7.5.3 莎啦啦鲜花礼品- www.salala.com.cn / 350
 - 7.5.4 美丽音乐礼品-shop1250640.taobao.com / 351
- 7.6 网上开店——书籍音像、户外运动行业 / 352
 - 7.6.1 99READ 网上书城-www.99read.com / 352
 - 7.6.2 孔夫子旧书网- www.kongfz.com / 353
 - 7.6.3 山鹰户外装备网- www.sy83.com / 354
 - 7.6.4 我爱网球网-www.51tennis.com / 356

附录

- 附录一 当代网商精彩语录 / 358
- 附录二 2006 年第二届消费者最喜爱的 B2C 网站 TOP100 / 361
- 附录三 2006 中国行业 B2B 电子商务网站 TOP100 榜单 / 365
- 附录四 商务部《关于网上交易的指导意见(暂行)》 / 369
- 附录五 中华人民共和国电子签名法 / 374
- 附录六 电子商务发展“十一五”规划 / 380

主要参考文献 / 388

致谢 / 389