

<<淘宝开店与营销圣经>>

图书基本信息

书名：<<淘宝开店与营销圣经>>

13位ISBN编号：9787030302526

10位ISBN编号：7030302524

出版时间：2011-7

出版时间：科学

作者：马佳琳

页数：286

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：<http://www.tushu007.com>

<<淘宝开店与营销圣经>>

内容概要

随着网上购物的流行，网上开店也成为一种时尚。

无论是自主创业的专职卖家，还是利用闲暇时间做点兼职的上班族，网上开店都是他们实现创业梦想、提高收入水平切实可行的手段。

然而，经验的缺乏和资金的珍贵使得很多问题都成了难题，自己琢磨解决之道不仅费时费力，还不能立见成效，应该怎么办？

本书全面介绍淘宝开店的基础知识和操作技法，不仅依据真实的网上交易流程介绍店铺管理、商品销售、物流发货和支付宝的使用方法，还归纳总结了店铺装修、商品推广和大量营销知识。

全书分为12章，第1章介绍网络购物现状和趋势，以及淘宝网的最新发展趋势；第2章介绍从市场营销到网络营销的知识，以及网络营销的代表——淘宝网；第3章介绍网络消费者心理研究，以及如何瞄准需求；第4章介绍如何从消费者的网购行为来看购买动机，以及怎样迎合消费者的心理；第5章介绍如何在淘宝网上申请店铺、拍摄精美商品照片，以及照片的修饰；第6章介绍网上店铺的基础装修和全面装修；第7章介绍如何对网店进行日常管理；第8~11章介绍网店运营4P策略，包括产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略；第12章介绍适用于网店的4C营销，包括了解买家的心理、购买成本、消费便利性，以及与买家有效沟通。

本书以营销知识为主，从最基础的开店流程开始讲解，非常适合想在淘宝网开店创业的读者，也适合想进一步掌握网店经营和交易高级技巧的读者选用。

<<淘宝开店与营销圣经>>

书籍目录

- 第一章网络购物现状及趋势分析
- 第二章从营销到网络营销
- 第三章网络消费者的消费心理研究
- 第四章从消费者网购行为看如何做网络销售
- 第五章如何在淘宝网开店
- 第六章淘宝网的网店装修宝典
- 第七章淘宝网日常运营的管理
- 第八章网店运营4P策略——产品策略
- 第九章网店运营4P策略——价格策略
- 第十章网店运营4P策略——渠道策略
- 第十一章网店运营4P策略——促销策略
- 第十二章网点的4C营销圣经

<<淘宝开店与营销圣经>>

章节摘录

版权页：插图：一部分工作压力较大、紧张度高的消费者会以购物的方便性为目标，追求时间和劳动成本的尽量节省，特别是对于需求和品牌选择都相对稳定的日常消费品，这点尤为突出。

另一部分消费者则恰好相反，由于劳动生产率的提高，人们可供支配时间的增加，一些自由职业者或家庭主妇希望通过购物消遣时间，寻找生活乐趣，保持与社会的直接联系，减少心理孤独感，因此他们愿意多花时间和体力进行购物，而前提必须是购物能为他们带来乐趣，能满足心理需求。

这两种相反的心理将在今后较长的时间内并存和发展。

最终的消费者决策是由个人做出的，因此个人的心理和行为特征对消费决策有着重大的影响。

影响消费者决策的4个层面，即文化、社会、个人和心理层面。

网络购物的决策也受这4个层面的影响。

网络购物与传统购物存在着差别，很多学者对网络消费者购物的决策行为进行了研究，发现网上消费者会通过两个阶段做出决定：浏览及选择阶段；评价及对比阶段做出购买决策。

消费者是否选择网上购买主要有两个原因：对网上购物的服务态度和对该网站知觉到的风险。

有专家认为电子商务网站的信息呈现越有效越容易使用，消费者对该网站的评价就越高，-从而更易产生购物意图。

还有专家提出了消费者网上购物态度和行为的研究模型，着重于态度和行为及其影响因素，认为账户安全，卖家信誉度等因素影响消费者的在线购买行为。

以“80后”为例，他们追求个性、时尚，都能熟练使用计算机、充分的利用网络，同时学历较高，大多数在积累了网络购物经验后最终都能够理性消费。

淘宝网十分重视在这种文化背景下交易双方的沟通问题，例如使用淘宝旺旺软件及使用个性化的旺旺表情等。

社会因素对消费者网络购买决策的影响：社会因素包括消费者所属群体、家庭及社会角色和社会地位。

调查显示：我国网民对互联网信任度较低，只有1/3的网民（35.1%）表示对互联网信任。

在这样的社会环境影响下，很多人会对网络购物望而却步。

<<淘宝开店与营销圣经>>

编辑推荐

《淘宝开店与营销圣经》：是目前最热门、发展最快的消费渠道，您是否已经准备充分要来进军网络市场，不能仅仅是赶潮流，而要目标明确、定位精准。

既然来了，就是来挣钱的，不是来打酱油的！

学习和分析成功网店的经营模式，成长是最快的。

《淘宝开店与营销圣经》为您揭示成功网店背后的规律。

任何成功网店的背后都是有规律的！

即：畅销商品+广告包装+流量注入+促销策划+信用承诺=疯狂成交。

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:<http://www.tushu007.com>