

<<早该这样学>>

图书基本信息

书名：<<早该这样学>>

13位ISBN编号：9787030329264

10位ISBN编号：7030329260

出版时间：2012-5

出版时间：科学出版社

作者：前沿文化

页数：226

字数：328000

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>

## <<早该这样学>>

### 内容概要

先进的图解讲述方式+全面实用的内容=轻松学会淘宝开店  
让您快捷高效地学会淘宝开店，使您轻松愉快地成为超级大赢家  
&gt; 选择最实用、最常用的知识，让您的学习不做无用功  
&gt; 图解式的讲解，让您阅读起来轻松直观，学习效率事半功倍  
&gt; 实用案例贯穿全书，让您即学即用、学有所用  
&gt; 多媒体视频辅助教学，让您像看电视一样学习

## <<早该这样学>>

### 书籍目录

#### Chapter 01 激烈竞争从准备就已经打响

##### 1.1 清醒认识网上开店

###### 1.1.1 什么是网上开店

###### 1.1.2 网上开店是否有利可图

###### 1.1.3 网上店铺优势在哪里

###### 1.1.4 网上开店需要什么条件

##### 1.2 把握网店每一项经营决策

###### 1.2.1 综合考虑自身经营条件

###### 1.2.2 慎重筹划网店的经营方向

###### 1.2.3 货源始终是网店的生命线

###### 1.2.4 为网店选择最合适的销售市场

##### 1.3 摸清网上开店的一般流程

###### 1.3.1 前期准备阶段

###### 1.3.2 销售阶段

###### 1.3.3 售后阶段

#### 实用技巧 经验与实战分享

##### Skills 01 货源也能从网上找

##### Skills 02 没有货源就做代理销售

##### Skills 03 网店与实体店相结合的?

#### 赚钱战略

##### Skills 04 进货防骗有技巧

##### Skills 05 虚拟产品也能赚大钱

#### 从购物中参透卖物的秘诀

##### 2.1 网络购买力活跃在哪片天空

###### 2.1.1 规范安全的购物商城

###### 2.1.2 丰富多彩的购物集市

###### 2.1.3 组团购物新选择

##### 2.2 网上购物究竟如何进行

###### 2.2.1 网上购物所需条件

###### 2.2.2 网上购物的完整流程

##### 2.3 淘宝网买家的淘宝之旅

###### 2.3.1 注册淘宝网账号

###### 2.3.2 登录与退出淘宝网

###### 2.3.3 启用支付宝账户

###### 2.3.4 挑选喜欢的商品

###### 2.3.5 与卖家对话

###### 2.3.6 购买与支付

###### 2.3.7 收货与评价

#### 实用技巧 经验与实战分享

##### Skills 01 揭开B2C、C2C、B2B、C2B购物的神秘面纱

##### Skills 02 通过秒杀网购超值商品

##### Skills 03 通过淘宝网缴水费

##### Skills 04 实时跟踪订单的物流情况

##### Skills 05 快递收货时应注意的事项

#### 淘宝开店给自己一个发财机会

## &lt;&lt;早该这样学&gt;&gt;

- 3.1 加盟淘宝网开店
  - 3.1.1 淘宝网开店流程
  - 3.1.2 成为淘宝卖家
- 3.2 实名认证支付宝
  - 3.2.1 认识支付宝和支付宝实名认证
  - 3.2.2 申请支付宝卡通认证
  - 3.2.3 确认银行汇款金额认证
- 3.3 按规定发布商品
  - 3.3.1 准备店铺商品
  - 3.3.2 发布商品
- 3.4 正式开张自己的淘宝店
  - 3.4.1 向淘宝网申请开张店铺
  - 3.4.2 店铺管理
- 实用技巧 经验与实战分享
  - Skills 01 发布商品时相关设置技巧
  - Skills 02 使用外链相册存放商品图片
  - Skills 03 查询和修改支付宝信息
  - Skills 04 通过支付宝提取现款
  - Skills 05 巧为商品取名和定价
- 给力的门面才有给力的人气
  - 4.1 普通网店的装修策略
    - 4.1.1 了解店铺布局才好规划装修
    - 4.1.2 好的名称自有一种吸引力
    - 4.1.3 店标的创意就是店铺的内涵
    - 4.1.4 将统一的风格凝练成网店文化
    - 4.1.5 店里有货,不妨广而告之
    - 4.1.6 优秀的网店懂得如何收纳
    - 4.1.7 深巷酒香还得好风吹散
    - 4.1.8 巧借HTML代码进阶装修
    - 4.1.9 音乐用否,所宜深慎
  - 4.2 淘宝旺铺的装修策略
    - 4.2.1 淘宝旺铺是更高级的淘宝店
    - 4.2.2 精心的设计成就完美的店招
    - 4.2.3 每一个角落都为顾客贴心准备
- 实用技巧 经验与实战分享
  - Skills 01 使用访问计数器留下每一个光临的足迹
  - Skills 02 通过你来我往的友情链接增加访问量
  - Skills 03 免费使用淘宝旺铺扶植版
  - Skills 04 为自己的淘宝店取一个好记的个性域名
  - Skills 05 一个优秀网店的装修应该达到什么境界
- 高明的展示会带来购买的欲望
  - 5.1 赚钱的卖家都懂得如何展示自己的宝贝
    - 5.1.1 为商品拍图是一门值得琢磨的学问
    - 5.1.2 不同商品的不同拍摄方式
    - 5.1.3 在正确的位置放置合适的展示图片
  - 5.2 将图片美化一下才更有卖相
    - 5.2.1 将相机中的照片传到电脑中处理

## &lt;&lt;早该这样学&gt;&gt;

- 5.2.2 使用光影魔术手快速美化图片
- 5.2.3 使用Photoshop专业美化效果
- 实用技巧 经验与实战分享
- Skills 01 拍摄商品照片的常见问题和处理办法
- Skills 02 使用截图说明商品详情
- Skills 03 去除网上图片水印的方法
- Skills 04 如何拍好纯白背景下的商品
- Skills 05 多张商品图拼贴出完美展示效果
- 钻石、皇冠是管理者汗水的结晶
- 6.1 通过阿里旺旺热心接待进门的买家
- 6.1.1 下载安装卖家版阿里旺旺
- 6.1.2 登录并合理设置自己的旺旺
- 6.1.3 通过阿里旺旺谈生意
- 6.1.4 有效地管理阿里旺旺中的好友
- 6.2 用好阿里旺旺这位称职的秘书
- 6.2.1 对店铺进行基本管理
- 6.2.2 对店铺交易进行管理
- 6.2.3 对店铺事务实时提醒
- 6.3 使用淘宝助理认真管理自己所有的商品
- 6.3.1 下载安装淘宝助理
- 6.3.2 登录淘宝助理
- 6.3.3 使用淘宝助理管理商品信息
- 6.3.4 创建和使用商品模板
- 实用技巧 经验与实战分享
- Skills 01 如何和买家进行一次成功的交流
- Skills 02 如何拒收阿里旺旺骚扰信息
- Skills 03 如何备份阿里旺旺的聊天记录
- Skills 04 如何使用淘宝助理为商品搬家
- Skills 05 如何使用淘宝助理定时上架商品
- 包装和物流关系到店铺形象
- 7.1 好包装同样是卖点
- 7.1.1 因地制宜地考虑包装
- 7.1.2 注重细节才能得到好评
- 7.2 重视物流才能好评如潮
- 7.2.1 常见的物流方式
- 7.2.2 常用物流的收费标准
- 7.2.3 发货的手续与流程
- 7.2.4 选择物流公司时要注意的事项
- 7.2.5 为顾客跟踪商品物流信息
- 7.2.6 理性面对物流纠纷
- 实用技巧 经验与实战分享
- Skills 01 网店商品包装可以不花钱
- Skills 02 快速填写打印快递单
- Skills 03 使用在线物流省时省事
- Skills 04 如何防范宝贝被快递员盗换
- Skills 05 降低发货成本有高招
- 一笔漂亮的生意应该这样完成

## &lt;&lt;早该这样学&gt;&gt;

## 8.1 尽心尽力促成订单

## 8.1.1 与买家沟通交易商品

## 8.1.2 接收买家订单

## 8.1.3 关闭无效交易

## 8.2 发货和评价务求及时和满意

## 8.2.1 根据订单发货

## 8.2.2 双方互相评价

## 8.3 用优质的售后服务追求完美

## 8.3.1 理性面对买家退换货

## 8.3.2 尽量避免买家投诉

## 8.3.3 定期回访买家

## 实用技巧 经验与实战分享

## Skills 01 从讨价还价的买家中争取订单

## Skills 02 交易过程中为买家改价

## Skills 03 不让任何一个好评从眼前溜走

## Skills 04 通过捆绑销售实现价值双赢

## Skills 05 用积分和会员身份抓住回头客

## 舍不得营销套不着钱

## 9.1 在销售过程中实现推广

## 9.1.1 依靠低价吸引力

## 9.1.2 定期开展拍卖销售

## 9.1.3 争取每一位光顾者

## 9.2 利用淘宝平台宣传

## 9.2.1 积极参加淘宝网活动

## 9.2.2 使用“淘宝客”服务

## 9.2.3 在旺旺群中宣传

## 9.2.4 在淘宝社区中宣传

## 9.3 使用淘宝直通车

## 9.3.1 了解和开通淘宝直通车

## 9.3.2 使用淘宝直通车推广商品

## 9.3.3 管理直通车推广的商品

## 9.4 树立优秀网店形象

## 9.4.1 加入“消费者保障服务”

## 9.4.2 线上线下公益活动

## 实用技巧 经验与实战分享

## Skills 01 推广细节上的处理手段

## Skills 02 利用抽奖促销宣传网店

## Skills 03 最大限度地利用直通车的窍门

## Skills 04 多种平台宣传推广

## Skills 05 将网店地址提交到搜索引擎

## 离开安全，什么生意都是浮云

## 10.1 妥善管理自己的淘宝网账号

## 10.1.1 设置密码保护

## 10.1.2 修改密码

## 10.1.3 找回密码

## 10.2 保障支付宝账号的安全

## 10.2.1 修改支付宝密码

## <<早该这样学>>

- 10.2.2 开通手机动态口令
- 10.2.3 找回忘记的支付宝密码
- 10.2.4 其他安全设置
- 10.3 网上银行账户安全
  - 10.3.1 网上银行基本安全防护
  - 10.3.2 网银U盾和电子口令卡
- 10.4 安全使用电脑上网
  - 10.4.1 安装使用安全防护软件
  - 10.4.2 电脑的日常维护
- 实用技巧 经验与实战分享
  - Skills 01 使用Windows自带的防火墙保障开店安全
  - Skills 02 将手机绑定淘宝账号
  - Skills 03 使用360网购保镖
  - Skills 04 IE浏览器安全级别设置
  - Skills 05 移动数据存储安全

## &lt;&lt;早该这样学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：1.1 清醒认识网上开店 强烈的成功欲固然能够增加做事的积极性，使我们每天都保持充沛的精力与昂扬的斗志为自己的目标不懈努力，但也要避免被这种欲望冲昏了头脑，盲目地决策、行动。

有人说网上开店很赚钱，也的确有人因此赚到了钱，但你如果不假思索地投身进去，最终可能只落得个自欺欺人的后果。

因此，开店之前应先抛开对于成功之后的鲜花有多鲜艳的种种幻想，冷静下来，给自己足够的时间去考虑清楚是否真的要在网上开店。

本节将介绍什么是网上开店，网上开店有哪些优势，网上开店需要哪些条件以及分析开店是否有利可图。

1.1.1 什么是网上开店 随着互联网的深入发展以及电脑的普及，当代人可能或多或少都接触到了网上购物这种新的购物方式。

既然有人买就必然有人卖。

我们可以自己在网上建立一个购物网站，也可以像开通博客一样，在其他网站平台上申请一个店铺页面，在网站或者页面中放置各种商品信息，顾客通过浏览这些信息了解商品详情，之后再根据需要向你发出订单，你只要根据订单，将商品通过物流送达顾客手中，顾客在收到商品之后再将货款通过网上银行打到你的账户中就完成了一次网上交易。

作为卖家来说，这就是一笔网店生意。

可见，网上开店，其实就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上店铺，将出售商品的信息发布到这个店铺网页上，对你的店铺商品感兴趣的浏览者通过线上或线下的支付方式向经营者付款。

经营者通过邮寄、物流等方式，将商品发至购买者手中。

网上购物的商品范围越来越广泛，使得它甚至超越了传统购物方式，为越来越多的人尤其是年轻一代所接受和喜爱。

网购人群的不断发展和壮大，加上越来越多的人想利用这个机会实现自己创业的梦想，在这两方面因素的共同作用下，近年来在网上开店的形势越来越火爆。

1.1.2 网上开店是否有利可图 网上开店是否有利可图？

这是打算网上开店的人都要问的一个问题。

这个问题很迫切，也很实在，但回答这个问题和回答开实体店能不能赚钱其实是一样的，谁都不能给出一个绝对的答案。

开网店自然有其利润，不然为什么那么多卖家会蜂拥而至。

但无论在哪个平台下做生意总是要有人赚有人亏，永远都维持着优胜劣汰。

所以是否有利可图，最终还是掌握在你自己手中。

我们可以告诉你的是，客观来说，它有着很大的潜力，它还可以提供给你广阔的发展空间。

目前，国内电子商务尤其是零售类的电子商务还处于成长阶段，未来的发展空间还很大。

预计，2012年我国网民数量可能超过5亿，而目前有网购经历的网民还不到其中的五成。

尽管近年来国内网购行业崛起了大量的商城和优秀的平台店铺，但网购市场还有很大的潜力亟待开发。

另外，网购线上商品发展也不均衡，有的商品充斥着大量卖家，有的商品则只有少量卖家介入，也不排除有些现在不能在网上销售的商品在未来条件改变之后也可能会打开网络市场。

只要抓住机遇，网上开店还是有很大的利润空间的。

在电子商务运作模式下，不同地域的众多买方和规模同样庞大的卖方可在不同时间通过同一个平台找到合适的交易对象，这在以前几乎是不可想象的。

它省略了许多中间销售环节，因此可以带来比现实市场更低的售价。

C2C模式则以更大限度的实惠吸引了大量的买家。

B2C模式下，卖方具有决定商品价格的权力，消费者的议价空间非常有限，就像在超市购物，基本上是不能议价的。



## <<早该这样学>>

而在C2C店铺，消费者可以和买家议价、讨论交易，最终让消费者得到满意的交易结果。再加上在C2C店铺中经常会有各种促销活动，目标明确的消费者，不免会受利益的驱使频繁光顾。没有明确目标的消费者，也会为享受购物过程中挑选的乐趣而流连于C2C网站。如今，在C2C网站上已经存在不少这样的消费者：他们没有什么明确的消费目标，花大量时间浏览各种C2C网站仅仅是为了看看有什么新奇的商品，有什么物美价更廉的商品。对于他们而言，这已经成为一种休闲方式，足见C2C的吸引力。从中也可以看到，C2C商务模式依然具有非常大的潜力，早下手就有早成功的机会。

## <<早该这样学>>

### 编辑推荐

《早该这样学:淘宝开店、管理与营销》完全从读者的角度出发,力求解决初学者“学得会”和“用得上”两个关键问题,采用了图解的讲述方式,省去了烦琐而冗长的文字描述,真正做到了简单明了、直观易学。

《早该这样学:淘宝开店、管理与营销》既适合淘宝开店初学者使用,也可作为网上开店培训班教材

。

<<早该这样学>>

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>