

<<我也当老板>>

图书基本信息

书名：<<我也当老板>>

13位ISBN编号：9787111302162

10位ISBN编号：7111302168

出版时间：2010 年4月

出版时间：机械工业出版社

作者：杨金

页数：208

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>

<<我也当老板>>

前言

由于淘宝倡导的大淘宝概念，2009年淘宝也不断地改版，并且扩展了更多功能。现在淘宝慢慢地成熟起来，越来越开放，功能越来越多，也越来越复杂。对于初入淘宝的朋友来说，要想更好地享受淘宝的乐趣，不管是购物还是创业，都变得比以前困难了。

为了让更多朋友加入到淘宝中来，并且让淘宝卖家更好地在淘宝生存乃至最终成功，本书诞生了。

现在市面上已经有很多介绍淘宝的书籍，但大部分内容重复，并且很少做到把淘宝的功能全面立体地展示出来，而本书很好地弥补了这些缺点。

作者凝结三年来的淘宝成功经验，完整系统地展示了淘宝的方方面面，并且加入了很多自己的看法和技术创新。

通过本书的学习，你将会获得非常多的淘宝知识，并能够充分全面地了解淘宝这个购物和网络创业平台，在淘宝上从此不用再走弯路。

本书特点 本书内容浅显易懂，并且配合了大量图片，希望能够让大家非常清楚地了解整个淘宝的操作流程以及理念。

本书不是一本教科书，也不是一本看完就丢的闲书，它是一本系统地教你如何更有效地利用淘宝为你的生活服务的指南书。

本书针对打算在淘宝开店以及初入淘宝对淘宝不是很了解的人群，结合淘宝在2009年大面积的改版，配备了大量最新的详细图例参照，一步步教你操作。

有了这本淘宝指南，想开店和已经开店的新手卖家会很快对淘宝有一个全面的了解。

本书是作者在淘宝开店历经三年时间总结的心血结晶，绝大部分内容都是原创的并且是作者使用过的有效技术和一些小窍门。

实用是本书创作的宗旨。

希望本书能给想在网开店和刚开店的卖家一些指导，希望每个人看了都会有所启发，能教想在网创业的人如何快速成长，真正地致富成功。

本书按照2009年最新改版的淘宝界面进行教学，并且详细介绍了淘宝最新推出的一些营销工具的功能和实际运用方法，让读者可以轻松熟悉淘宝。

本书以浅显易懂的方式讲述了从进入淘宝到要最终获得成功所要做的方方面面。

基于作者对淘宝所有功能的详细了解和丰富的淘宝营销经验，书中介绍的淘宝店铺营销方面的内容，非常具有实用价值。

本书语言平实。

它是一本实实在在的、每个人都能读懂并且对每个人都有帮助的书，而不是一本华而不实的、只是说开网店收入可观却没有实际用途的书。

本书主要内容 第1章主要讲解网上开店的优势，详细分析了各个网上开店平台的优劣势，哪些人适合淘宝创业以及如何才能在淘宝成功创业，首先为我们的淘宝创业做好一个心理上的准备工作。

第2章主要讲解开店前必要的准备，比如选择什么样的产品才能赚到钱，如何做开店前的市场调查，如何给店铺定位选择服务人群，如何进货等，并且介绍成功卖家的开店经验。

只有做好了这些前期工作，才能在开店之后稳步向前。

第3章主要介绍如何寻找货源和选择优劣货源的方法，详细地介绍了大批发市场和代理货源的种种注意事项。

第4章主要介绍如何成为淘宝会员，如何开通支付宝和绑定银行卡，只有做好这些前期准备工作，卖家才能开始在淘宝开设店铺。

第5章介绍一些基本的拍摄和处理图片的技巧和知识。

一个好的店铺，里面的图片非常重要。

好的产品图片和店铺宣传图片能够提升产品的价值，吸引更多买家光顾。

另外还介绍了如何发布宝贝，给宝贝定价等一些小窍门。

<<我也当老板>>

第6章介绍2009年改版后淘宝店铺装修的最新技巧，包括最新的旺铺装修模板功能的使用，目的是让卖家更快地了解店铺装修功能，设计出自己想要的独一无二的店铺门面。

第7章主要介绍了第一笔交易中从买家询问到最后交易完成，买家给出评价的整个过程，其中详细地介绍了卖家在整个交易过程中需要注意的事项和会应用到的淘宝功能，让卖家迅速地熟悉交易里的各项功能，在接待买家时得心应手。

第8章介绍买卖成交之后卖家发货时的注意事项，用文字结合图片详细地说明各种物品邮寄的方法，以及邮寄物品时应该注意的问题。

<<我也当老板>>

内容概要

近几年随着网络的快速发展，网络购物已经成为许多人生活中的一部分，网上开店也成为很多人的职业，并且越来越多有创业想法却没有经验和资金的有志青年打算在网上开店或者已经开设了店铺。但是开店容易赚钱难，真正地学会开店并且赚到钱是本书作者希望读者读完本书能实现的。

淘宝网(以下简称淘宝)在2009年全面改版，无论是操作界面还是功能都发生了很大的变化，而且还添加了很多新的增值服务等，以前很多介绍淘宝网的工具书已经不再适用。

本书顺应时代的发展需求，完整系统地展示了淘宝改版后的方方面面，让读者可以边看书边应用；并且运用大量示例和图片，以浅显易懂的方式让读者一目了然，学得轻松。

本书不仅教授技术，还教授方法。

让读者不仅能够知其然，还能知其所以然。

不仅能学会开店，更能赚到钱。

所以，这不单纯是一本介绍淘宝的工具书，而且还是一本在淘宝开店的致富指南。

全书共分12章，包括分析开店前景、开店前的准备、寻找货源、注册会员、发布商品、店铺装修、交易详情、降低物流成本、客户沟通技巧、营销推广、开店风险和成功案例等内容。

每一章的内容都非常丰富，详细地介绍了淘宝的每一个版块，从店铺前台的装修到店铺后台的管理，文字结合图例，简单易懂，方便实用。

每章之间就像淘宝的每个功能一样，既相互独立，又相互影响。

本书适用于所有淘宝的新老卖家，以及任何想在网络中创业的人士。

想在淘宝开店的人可以把这本书作为了解淘宝的工具书，刚进入淘宝的卖家可以把这本书当作是入门和提高的“淘宝学习宝典”，而淘宝的老卖家也可以从中学到很多实用的方法以及淘宝改版之后最新工具的应用技巧。

因此，不管你是想要开店的初学者还是已经开店的新老卖家，本书都有着实际的指导意义。

<<我也当老板>>

书籍目录

- 前言 第1章 没有多少钱也可以当老板 1.1 网上开店能否赚钱 1.2 兼职你也可以当老板 1.3 你是否适合网上开店 1.3.1 创意就是“利益” 1.3.2 “三心级”卖家 1.3.3 世纪是“读图时代” 1.3.4 玩出“钱景” 1.4 网上开店选择什么平台比较好 1.4.1 阿里巴巴淘宝网 1.4.2 易趣网 1.4.3 腾讯拍拍网 1.4.4 百度“有啊”网络交易平台 第2章 网上开店前的准备 2.1 开店前的调研 2.1.1 开店的硬件设施 2.1.2 开店的软件设施 2.1.3 开店的目标 2.2 借鉴开店经验 2.2.1 创业先锋 2.2.2 经验畅谈 2.2.3 淘江湖 第3章 寻找优势货源有技巧 3.1 代理货源 3.1.1 看图片 3.1.2 谈细则 3.1.3 找定位 3.2 批发市场淘精品 3.2.1 给自己的店铺定位 3.2.2 做到货比三家 3.2.3 淘精品中的精品 3.2.4 大胆囤货 3.2.5 全国十大服装批发市场集锦 3.3 从钻石皇冠店铺批发 3.4 阿里巴巴小额批发市场 3.5 工厂下单定制 第4章 迈出网上开店的第一步 4.1 成为淘宝会员 4.1.1 注册淘宝会员 4.1.2 登录“我的淘宝”页面 4.1.3 编辑淘宝个人基本信息 4.1.4 设置密码保护并修改密码 4.2 拥有支付宝 4.2.1 申请支付宝账号 4.2.2 网上银行与支付宝 4.2.3 为支付宝账户充值 4.2.4 查询支付宝账户 4.2.5 支付宝账户提现 4.3 申请实名认证 4.4 阿里旺旺 4.4.1 什么是阿里旺旺 4.4.2 阿里旺旺的功能与特点 4.4.3 下载并安装阿里旺旺 4.4.4 阿里旺旺的使用 第5章 发布商品, 拥有自己的店铺 5.1 准备宝贝图片 5.2 为宝贝设定价格 5.2.1 参考实体店的定价标准 5.2.2 参考其他网店的定价标准 5.2.3 独家定价小窍门 5.3 发布10件宝贝, 店铺开张 5.3.1 发布“一口价”宝贝 5.3.2 发布“拍卖”宝贝 5.4 整理店铺 5.4.1 店铺基本设置 5.4.2 设置橱窗推荐 5.4.3 宝贝归类 5.4.4 店铺独立域名设置 5.4.5 店铺风格设置 5.4.6 图片空间 5.5 多种方法管理店铺 5.5.1 淘宝网店铺版 5.5.2 淘宝助理 第6章 如何美化装修店铺 6.1 必学的Photoshop的简单应用 6.1.1 抠图 6.1.2 加水印 6.2 制作店标 6.2.1 静态店标 6.2.2 动态店标 6.3 给店铺取个好名字 6.4 制作个性化的宝贝分类 6.5 为店铺页面安装计数器 6.6 美化商品描述 第7章 第一笔交易 7.1 与买家沟通交流 7.2 使用支付宝交易 7.2.1 卖出宝贝, 等待买家付款 7.2.2 及时发货 7.2.3 等待买家确认收货 7.2.4 给对方评价 7.3 交易变更 7.3.1 修改交易价格 7.3.2 关闭交易 7.3.3 投诉 7.4 主动提醒买家 7.4.1 利用淘宝的“提醒”功能 7.4.2 利用阿里旺旺提醒买家 7.4.3 利用站内信提醒买家 7.5 利用支付宝管理账户 7.5.1 用支付宝收款和付款 7.5.2 交易管理 7.5.3 账户明细查询 第8章 降低物流成本 8.1 巧处与快递公司的关系 8.2 物流省钱之道 8.2.1 包装安全 8.2.2 物流省钱 8.3 邮政速递业务 8.4 大件物品使用快递和铁路托运 8.5 物流问题的善后处理 8.5.1 包裹破损丢失 8.5.2 无人接收 8.5.3 发错地址 8.5.4 退换货问题 第9章 如何和客户沟通及留住客户 9.1 “不同心态”影响沟通成败 9.1.1 急于求成型 9.1.2 心高气傲型 9.1.3 游戏悠闲型 9.1.4 埋头苦干型 9.1.5 敬业+技巧型 9.2 导购中的小技巧 9.2.1 礼貌是与客户沟通的基础 9.2.2 善用阿里旺旺表情 9.2.3 消除顾客的购买顾虑 9.2.4 和顾客讨价还价 9.2.5 勇敢向客户说“对不起” 9.2.6 如何对待潜在顾客 9.3 发货包装的注意事项 9.4 让老客户记住你的店, 再次购买 9.5 合理处理矛盾和冲突 第10章 营销推广的小窍门 第11章 网上开店风险控制 第12章 成功案例

<<我也当老板>>

章节摘录

近几年很多媒体都说21世纪是读图的时代、影像的时代，大家不再像以前那样喜欢看文字，而是喜欢看图。

网络的普及更是让图片越来越多被使用，很多网站都用图片来吸引读者阅读。

图片对于开设网店至关重要，买家看不到实物只能根据卖家放在网上的照片和介绍来选购物品，那么照片不好看或者不能突出商品特点，怎么能吸引买家，甚至使买家产生购买欲望呢？

笔者认识一个卖家，2007年在淘宝上开的女装店铺，是夫妻店。

他们之前没有从商经验，没有好的货源，开店前男的是失业人员，也不认识做服装行业的朋友。

成都属内陆城市，不像杭州、广州是服装集散地，服装价格也不具备竞争优势。

男的唯一特长就是擅长使用图像处理软件Photoshop，他把每款衣服的照片都做得很好看，当然也不夸大事实，虽然他们的店铺没有什么其他特色，但是因为图片好看迅速成为淘宝网女装热门店铺。

由此可见，在读图时代，一张好的图片也可成为你赚钱的工具。

1.3.4 玩出“钱景” 很多人觉得奇怪，玩并不是一件正经事，却还能玩出钱。

在一个追求个性的时代，玩不再是不正经的事，但是一定要玩出新意。

现实生活中很多人就是从玩开始，甚至把玩当成了自己的事业。

很多人喜欢收集物品，特别是有特色的物品，所以出现了很多“手表达人”、“鞋子达人”等。

那么，这些把喜爱一种东西发挥到极致的达人，在和别人分享的同时也可以把玩转变为商机。

许多人认为可以把玩发挥得淋漓尽致的一定是设计师，其实并不是这样的，笔者个人一直很喜欢收集各种各样的本子，所以注意到那家卖本子的店铺，卖家也是一个超爱本子的“本子达人”。

最初开店卖家只是希望能和大家一起分享她喜欢的本子，可是没想到来看本子的买家很多，都被她拍的精致的照片吸引，喜欢不喜欢的都忍不住掏钱买上一大堆。

像本子这种不是必需品的商品市场看起来好像不大，但是一旦你把玩发挥到了极致，那么也是前景无限。

.....

<<我也当老板>>

编辑推荐

网上开店做赢家，《我也当老板:网上开店一学就会》是淘宝学习开店宝典。

<<我也当老板>>

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>