

<<拍拍网开店、经营、管理一册通>>

图书基本信息

书名：<<拍拍网开店、经营、管理一册通>>

13位ISBN编号：9787115226839

10位ISBN编号：7115226830

出版时间：2010-6

出版时间：人民邮电出版社

作者：刘西杰，何秀芳 编著

页数：294

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>

## 前言

据统计,截至2009年12月,中国网民数量已达3.84亿,互联网普及率进一步提升,已稳居世界第一。据初步统计,2009年中国网络购物市场全年交易规模接近2 500亿,同比增长93.7%,网络购物交易规模占社会消费品零售总额的比重有望攀升至1.98%,同时,网络购物用户数量有望突破1亿。网络购物成为金融危机时期,网络经济各个行业当中所受的负面影响最小,而成长性最佳的热点行业之一。

展望2010年及未来几年的发展,网络购物市场依然会维持相对较快的增长,相比国外同行及国内传统商务市场,中国电子商务发展的空间还很大。

中国网民的购物潜力仍未被完全释放,网购市场前景依然十分诱人。

目前,中国网民中,大约1/4是购物用户,而在欧美和韩国等国家,网民中网络购物比例已经超过2/3。

由此可见,网上开店有着巨大的市场与无限的商机,蕴涵着现实和潜在的丰厚的商业利润。如此诱人的市场让不少人决定在网上开店。

## 内容概要

本书系统、全面地介绍了在拍拍网开店、经营和管理的基本方法及技巧。

本书紧紧围绕拍拍网开店的关键步骤和基本操作展开，讲解了在拍拍网开店前的准备、注册账号和认证财付通的详细步骤，以及店铺开张后如何交易，如何装修、如何宣传推广店铺等内容。书中还特别介绍了如何通过拍拍网的开店平台，展开特色营销等内容。

本书语言简洁，条理清晰，特别适合想在网上开店创业的初学者全面了解店铺经营的各个细节。同时也适合已经开办了网店，想进一步掌握网店经营技巧的读者。本书也可作为高校或培训机构电子商务相关专业的参考用书。

## 书籍目录

第1章 开店前的准备 1.1 熟悉拍拍开店平台 1.2 在拍拍开店的好处 1.3 拍拍开店“钱”程似锦 1.4 在拍拍开店需要的准备工作 1.5 做好拍拍开店的准备 1.6 常见疑难问题与技巧 问题1——什么样的人适合网上开店 问题2——网上开店稳赚不赔吗 问题3——网上开店需要有哪些心理准备 问题4——为什么我开网店会失败 第2章 在拍拍注册和认证 2.1 成为拍拍网用户 2.2 进行卖家认证 2.3 申请交易“中介”——财付通 2.4 财付通充值、提现 2.5 常见疑难问题与技巧 问题1——如何避免QQ账号被盗 问题2——QQ密码被盗后如何取回密码 问题3——怎样设置QQ密码保护 问题4——如何查询是否已经通过认证 问题5——为什么我的卖家认证没通过 问题6——认证成功后卖家可以做些什么 第3章 发布商品，网店开张啦 3.1 发布商品 3.2 管理店铺 3.3 店铺的装修和美化 3.4 常见疑难问题与技巧 问题1——发布商品时，找不到适合的类别怎么办 问题2——发布商品时把握不好该放在哪个类目 问题3——卖家如何快捷地编辑已发布的商品 问题4——店铺留言和商品留言有什么不同 问题5——商品发布的最佳时间 第4章 沟通买家完成交易，赚取网络贸易的第一桶金 4.1 使用QQ与买家进行交流 4.2 卖出商品，进行第一笔交易 4.3 常见疑难问题与技巧 问题1——不小心关闭了临时对话窗口，找不到和你对话的买家了 问题2——为什么我和买家协商好价格后去修改，显示不能修改价格了 问题3——什么是发货预告功能 问题4——买家收到货不确认，我该怎么办 问题5——我发了货，买家没收到怎么办 问题6——怎样处理买家的退款 第5章 寻找物美价廉货源的技巧 5.1 网上卖什么东西最火 5.2 怎样选择热卖的商品 5.3 进货渠道大揭秘 5.4 常见疑难问题与技巧 问题1——进货成功需要掌握的要领 问题2——怎样进货才能有大利润 问题3——怎样通过网络寻找好的供货商 问题4——怎样在批发市场进到更便宜的货 问题5——网店代销的几条建议 问题6——全国50个重要的批发市场 第6章 商品照片拍摄处理有妙招 第7章 个性化装修，让你的店铺脱颖而出 第8章 宣传推广店铺，提高网店知名度 第9章 精打细算，选择最佳物流降低成本 第10章 完善的客户服务，打造皇冠店铺 第11章 拍拍营销推广特色栏目 第12章 拍拍产品功能特色栏目

## 章节摘录

插图：随着网络技术的发展，作为一种时髦的创业模式的网店已经逐渐发展起来，其优势明显，前景广阔，更是众多无本创业者的好机会。

网上购物，交易双方无需直接接触，只要轻点鼠标，便可下购物订单，不需要很长时间便可收到现货。

目前，这种简单方便的网上购物方式正成为越来越多人的选择。

无论在国内还是在国外，网上购物都已进入了快速成长期，网络购物的基础已经十分坚固，这也给许多没有钱，但又想过一把老板瘾的人提供了机会。

如今，金融危机肆虐全球，消费者的购买力大幅下降，网上商店却迎来了又一个快速增长的新机遇。伴随着金融危机，许多人改变了原有的生活习惯。

原来热衷于购买奢侈名牌的消费者已经悄悄开始选择经济实惠、价廉物美的网上商品。

在这种形势下，随着我国在线支付、信用体系等方面的完善，网络购物在性价比方面的优势更加显著，受到更多消费者的青睐。

此外，由于金融危机造成的失业浪潮，使得更多人寻找新的就业形式——在网上开店。

因此，网上购物和网上开店的人数都会大幅增加。

据艾瑞咨询《2009-2010年中国网络购物行业发展报告》统计显示，2009年中国网络购物市场依然维持着较快的增长，艾瑞结合2009年各季度数据监测对全年初步预测，2009年网络购物交易规模达到2483.5亿元，同比增长93.7%。

网络购物仍然是网络经济各行业中成长最为迅速的热点行业之一，同比增长仍保持在90%以上。

据调查，2008年才开始网上购物的消费者有超过一半单次最高网购金额不足200元，而2008年之前就开始网购的消费者单次最高网购金额不足200元的比例仅为1/5，调查同时显示，每个新用户2008年网购金额平均值为1235元，而老用户在2008年网购金额的平均值为3167元。

这说明网购经验越多的消费者越敢在网上花钱。

图1.4所示为单次最高网购金额分布。

网上开店是一种风险很小却大有前途的创业方式。

据中国互联网络信息中心统计，截至2009年12月，我国网民数量已达3.84亿，较2008年底增长8600万人，互联网普及率提升至28.9%；2009年我国手机网民增加了1.2亿，手机上网已成为我国互联网用户的新增长点。

编辑推荐

《拍拍网开店、经营、管理一册通》：不花一分钱，拍拍开店当老板，积极沟通买家，赚取网络第一桶金，奇思妙想，寻找物美价廉货源，商品照片拍摄，处理有妙招，网店个性化装修，让店铺脱颖而出，精确定位买家，快速提升网店知名度，精打细算，选择最佳物流方案，拍拍特色营销，让生意火爆到顶点。

拍拍店铺经营秘诀，拍拍网盈利必杀技。

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>