

<<开一家赚钱的化妆品网店>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的化妆品网店>>

13位ISBN编号：9787115268983

10位ISBN编号：7115268983

出版时间：2012-2

出版时间：人民邮电

作者：臧洪琴

页数：234

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>

<<开一家赚钱的化妆品网店>>

内容概要

本书基于淘宝网经营平台，全面地讲解了在淘宝网开办一家挣钱的化妆品网店的知识，从开店前的准备工作到完成第一笔交易，再到游刃有余地经营化妆品网店的全过程，为读者提供全面的开店和经营方面的指导。

本书由淘宝大学特聘讲师编写，第1~2章介绍了淘宝网开店前的准备工作和如何搭建淘宝店铺；第3章介绍如何做一名称职的“美容达人”；第4~5章介绍了成交第一笔生意、店铺的推广与营销策略等各种实战技巧；第6~7章介绍了网店的安全防护及网店企业化运作等内容，使新手卖家能够快速上手，少走弯路。

本书适合想在淘宝网上开网店、进行网上创业的读者阅读，同时也适合已经开办了网店，并想进一步掌握网店经营的高级技巧，把网店生意做大做强的读者参考。

<<开一家赚钱的化妆品网店>>

书籍目录

- 第1章 淘宝网开店前的准备工作
 - 1.1 淘宝网化妆品店铺的开业调研
 - 1.2 店铺定位
 - 1.3 选择化妆品货源
 - 1.4 建立完善的物流渠道——物流是一个至关重要的拍档
- 第2章 搭建淘宝店铺
 - 2.1 了解淘宝网上开一家化妆品店铺的详细流程
 - 2.2 注册为淘宝网会员
 - 2.3 开通网上银行
 - 2.4 申请支付宝
 - 2.5 支付宝充值与提现
 - 2.6 支付宝账户和密码的安全设置
 - 2.7 拥有属于自己的网店
- 第3章 做一名称职的“美容达人”
 - 3.1 化妆品产品品种及功效简介
 - 3.2 熟悉经营的化妆品品牌及产品
 - 3.3 发挥“美容顾问”职责
 - 3.4 “美容达人”必备知识
- 第4章 店铺正式开张——成交第一笔生意
 - 4.1 因人而异的服务态度
 - 4.2 化妆品店铺在线沟通技巧
 - 4.3 客服制胜法宝
 - 4.4 最优化物流
 - 4.5 评价
 - 4.6 完善的售后服务打造完美的口碑
- 第5章 店铺的推广与营销策略
 - 5.1 宝贝描述页面的基本三要素
 - 5.2 店铺装修必备知识
 - 5.3 善用多种渠道推广店铺
 - 5.4 锦上添花的营销手段
- 第6章 网店的安全防护
 - 6.1 实用的电脑安全防护
 - 6.2 防“网上骗子”
 - 6.3 备份和恢复网店数据库
- 第7章 网店企业化运作
 - 7.1 组建团队
 - 7.2 团队的日常管理
 - 7.3 树立自身的网店品牌

<<开一家赚钱的化妆品网店>>

章节摘录

版权页：插图：1.2店铺定位 在淘宝网中要想让店铺脱颖而出，首先需要定位准备，并且不断朝着定位的目标而努力。

店铺的定位是开店之前最重要的一个环节，也是影响店铺经营好坏的重要一环。

假如店铺定位不准或根本没有定位，将直接导致店铺的经营不善或是倒闭。

因此，在进行店铺定位时，必须明确自己要开什么样的淘宝化妆品店铺。

在明确定位目标后则需要进行市场定位。

所谓市场定位，就是指对店铺周围环境的定位，即消费者群体定位、化妆品品牌定位、店铺主营产品定位、市场空挡定位和比附定位等。

1.2.1消费群体定位 在网上开店，当然销售对象必须是经常上网的群体，有数据显示，上网人群的年龄段通常在15—45岁之间，所以销售对象定位在这个年龄段是比较明智的选择。

其实这个范围非常广，网店卖家不可能做所有人的生意，而是需要把消费群体进行锁定，如白领、学生等，这样才能准确地进货，让服务目标化。

如果网店卖家经营的是化妆品，那么目标群体就应该是女性，因为女人天生就爱美。

一般情况下，卖家可以根据自己经营的化妆品的不同档次设定消费群体。

对于国外的进口品牌高档化妆品，针对的就应该是时尚的职业女性，主要是大中型企业、公司、政府机关、高收入的群体；对于国内品牌的中档化妆品，针对的就应该是白领女性，主要是一些小型企业、公司、中等收入群体；对于国内一些杂牌的中低档化妆品，针对的就应该是在校女学生和低收入女性。

总之，化妆品的主力消费群体定位为女性朋友。

根据调查统计显示，各类人群及各年龄段有如下心理特点。

女性花钱爱算计：女性中花钱特别仔细的占12.4%，比较仔细的占49.8%，花钱不太仔细的占20.7%，花钱很不仔细的占2.9%，不一定的占14.2%。

年龄越大花钱越仔细：40岁以上年龄段消费者花钱都比较仔细，并且表现为年龄越大越仔细。

其中60岁以上的消费者近乎特别仔细。

相对而言，20—39岁年龄段的消费者花钱最不仔细。

学历越高，职位越高，花钱越不仔细：一般来说，大专以上学历的人消费比较“大方”，而高中文化程度及以下的群体消费特征为“比较仔细”。

<<开一家赚钱的化妆品网店>>

编辑推荐

《开一家赚钱的化妆品网店》将向读者介绍如何宣传、推广店铺。同时，为了帮助新卖家更好地在淘宝网上开一家赚钱化妆品网店，解决销售过程中的常见问题和困难，赚取更多的利润，《开一家赚钱的化妆品网店》介绍了一些在开店过程中遇到的问题和解决方法以及经验，供广大读者学习和借鉴。

《开一家赚钱的化妆品网店》内容覆盖在淘宝网开店的方方面面，并辅以“皇冠”级卖家的成功经验，使读者在创业中如虎添翼，事半功倍。

<<开一家赚钱的化妆品网店>>

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>