

<<网上开店与创业宝典>>

图书基本信息

书名：<<网上开店与创业宝典>>

13位ISBN编号：9787121095078

10位ISBN编号：7121095076

出版时间：2009-9

出版时间：电子工业出版社

作者：李海宁 等编著

页数：256

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>

<<网上开店与创业宝典>>

内容概要

本书以淘宝网为例详细介绍了经营网络店铺和进行网上交易的方法和技巧。

通俗易懂，便于读者参考操作，是经营网络店铺、网上交易的全面指导图书。

全书共6章，第1章主要为读者介绍网上开店的现状和前景，以及开店前的相关准备工作。

第2章～第4章主要介绍了店铺申请、开张和宣传店铺的相关知识。

第5章详细介绍了物流、资金流和信息流的重要性。

第6章主要介绍了一些比较成功的网店经验供读者学习。

第7章主要介绍了网店店主在服务客户上应该了解的知识。

第8章主要介绍了海外贸易和风险防范的相关知识。

本书内容紧凑、讲解全面、思路清晰、案例生动，具有通俗易懂、指导性强的特点。

力求指导读者在了解网上交易的基本操作的基础上，全面提升操作技能和技巧。

本书可以作为网络交易初级学者的入门教材，也可以帮助中级读者提高技能。

书籍目录

第1章 网上开店崭露“钱”景 1.1 国内外网上开店之现状 1.1.1 国外网上开店的动态 1.1.2 国内网上开店的情况 1.2 网店PK实体店 1.2.1 成本低回收快 1.2.2 经营方式灵活 1.2.3 营业时间自主 1.2.4 消费群体广泛 1.3 最火的网店在卖什么 1.3.1 国际网络购物市场热卖商品 1.3.2 国内网络购物市场热卖商品 1.3.3 选择商品的注意事项 1.4 寻找合适的网站开店 1.4.1 拍卖性质平台的特点 1.4.2 选择网上开店平台的标准 1.5 常见的网上开店平台全攻略 1.5.1 淘宝网开店攻略 1.5.2 eBay易趣网开店攻略 1.5.3 百度有啊开店攻略 1.6 开网店需要具备的条件 1.6.1 上网淘金必备硬件 1.6.2 上网淘金必备软件 1.7 网上开店十步走 1.8 网上开店的心态和状态 1.8.1 网店卖家必备招式 1.8.2 网店卖家道德规范 1.8.3 网店卖家工作状态第2章 还不上淘宝网开店去 2.1 申请淘宝会员 2.1.1 注册电子邮箱 2.1.2 注册淘宝会员 2.2 下载并安装阿里旺旺 2.3 下载并安装淘宝助理 2.4 成为支付宝会员 2.4.1 开通支付宝账户 2.4.2 进行支付宝实名认证 2.5 办理网上银行 2.5.1 了解银行知识 2.5.2 开通网上银行 2.5.3 修改网上银行密码 2.6 银行卡、网上银行、支付宝账户之间的关系 2.6.1 银行卡与网上银行的关系 2.6.2 网上银行与支付宝账户的关系 2.7 查看你的支付宝账户余额 2.7.1 通过网页查询余额 2.7.2 使用电话查询余额 ...第3章 店铺申请与开张第4章 如何让网店名扬天下第5章 物流、资金流、信息流一个不能少第6章 学习优秀淘宝网站第7章 网站客服工作总结第8章 海外贸易及风险防范附录A 中国C2C网上开店平台大全附录B 全国主流快递公司联系方式附录C 网上开店大卖家店铺展示附录D 网上开店实用工具软件网址

章节摘录

第1章 网上开店崭露“钱”景1.2 网店PK实体店网上开店的优势是实体店所不能比拟的，主要体现在以下几个方面。

1.2.1 成本低回收快网上开店和网下开店相比，其成本较低：许多大型购物网站提供的租金很低，有的甚至免费，除了收取少量商品上架费与交易费；网店可以根据顾客的订单去进货，基本上杜绝了囤积货物占用大量资金的现象；网店经营主要是通过网络进行，基本不需要水、电、管理费、人工等方面的支出；网店不需要专人时时看守，大大节省了人力方面的投资。

1.2.2 经营方式灵活首先，由于网店的经营是借助Internet进行的，经营者可以全职经营，也可以兼职经营；其次，营业时间较灵活，只需及时回复浏览者的疑问就不会影响经营状况；第三，目前网上开店暂时还不需要像网下开店那样必须经过严格的注册登记手续，办营业执照等；第四，网店在商品销售之前只需要少量存货，甚至可以不需要存货，因此随时都可以更换品种，或者改行做别的生意，可以进退自如，没有包袱。

.....

<<网上开店与创业宝典>>

编辑推荐

《网上开店与创业宝典》是网上开店的前景、开店前的准备工作，店铺的申请与开张，以及网站的营销方法，网店销售中与客户关系的管理，网店的售后服务、海外贸易及风险防范等。

<<网上开店与创业宝典>>

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>