

<<新手开网店>>

图书基本信息

书名：<<新手开网店>>

13位ISBN编号：9787121117084

10位ISBN编号：7121117088

出版时间：2010-9

出版时间：电子工业

作者：刘晓辉//王延杰

页数：212

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>

<<新手开网店>>

前言

网络的普及以及互联网技术的发展与完善，网上购物已经是司空见惯的事情了，网上开店这种经营模式也正逐步发展、壮大。

如果你有开网店的打算，那么建议参考“新手开网店”丛书，相信这套丛书一定会有你想要了解的最新知识。

此外，该丛书结合大量的开店案例，读者可以从中受到启发，并能学以致用。

丛书主要内容《新手开网店》丛书覆盖面广、知识点全面，已出版的书目如下。

《新手开网店——淘宝网开店、推广与交易》《新手开网店——网店装修实务》《新手开网店——网上开店就这几招》《新手开网店——赚钱才是好网店》《新手开网店——打追MM星尚屋》《新手开网店——打造皇冠级店铺》本书主要内容本书精心安排了10个章节、4个附录的内容，具体内容如下所示。

第1章淘宝网开店准备。

本章主要介绍淘宝网、淘宝商城的简介以及淘宝网、阿里旺旺的评价规则，阐述网店卖家应该具备的心态和状态，还介绍开店应该具备的硬件和软件设备。

第2章寻找网店货源。

本章主要介绍七种寻找货源的不同方法，以及四种特色的货种。

第3章申请淘宝店铺。

本章主要介绍免费注册淘宝会员、开通支付宝账户、进行支付宝实名认证的各个步骤，以及如何准备、发布商品的方法，此外，还介绍修改上架的商品信息和申请店铺的步骤。

第4章进行店铺装修。

本章主要介绍店铺的取名以及店铺装修等技巧，还介绍如何拍摄宝贝照片、处理照片以及给宝贝订价的方法。

<<新手开网店>>

内容概要

近年来网上店铺异军突起，成为创业、就业新模式。

对于一方面希望开店创业，另一方面又难以投入大量资金的人来说，网上开店无疑是一个不错的选择。

本书根据淘宝网开店的整体流程，循序渐进地介绍淘宝网开店准备、寻找网店货源、申请淘宝网店铺、进行店铺装修、店铺的第一笔交易、宝贝物流全攻略、灵活运用淘宝助理、好态度提升网店魅力、好宣传开拓生意量，以及如何吸引更多买家等全方位知识。

本书浅显易懂、操作性强，在讲解中配合清晰、简捷的图文排版方式，使读者的学习变得更为轻松。

本书非常适合对网上开店感兴趣的读者参考，还可用做网商们的实践参考用书以及各种高校或培训机构的教学资料。

<<新手开网店>>

书籍目录

第1章 淘宝网开店准备 一、全面了解淘宝网 1. 淘宝网简介 2. 淘宝商城简介 3. 淘宝网价规则 4. 阿里旺旺使用规则 二、寻找适合自己的经营项目 1. 选择适合的商品 2. 选择门商品 3. 自己的兴趣和能力 三、选择适合自己的网店模式 1. 全职经营 2. 兼职经营 3. 网店与实体店结合经营 四、网店卖家的心态和状态 1. 持之以恒 2. 平常心对待 3. 诚实守信 4. 不断学习 五、开店硬件储备 1. 通网的电脑 2. 电话 3. 数码相机 4. 传真机 5. 打印机 6. 淘宝手机 六、开店软件储备 1. 网上通信工具 2. 固定的电子邮箱 3. 图像处理软件 4. 网站设计软件 第2章 寻找网店货源 一、做品牌代理商 二、做代供应商 三、依靠厂家供货 1. 工厂货源的特点 2. 工厂进货的方法 四、认识外贸尾单 外贸尾单的分类 2. 外贸尾单货物的优缺点 五、了解批发市场 1. 如何在批发市场进货 选对进货时间 六、淘金跳蚤市场 七、专卖二手闲置商品 八、销售DIY商品与民族特色商品 手绘制品 2. 手工制品 3. 地方特产 4. 民族特色工艺品 第3章 申请淘宝网店铺 一、注淘宝网会员 1. 注册电子邮箱 2. 注册淘宝会员 二、开通支付宝账户 1. 激活支付宝账号 2. 通过支付宝网站注册 三、进行支付宝实名认证 1. 选择认证方式 2. 填写认证信息 确认汇款金额 四、下载并安装阿里旺旺 1. 认识阿里旺旺 2. 下载阿里旺旺 3. 运行阿里旺旺安装程序 五、准备并发布商品 1. 准备10张商品图片 2. 发布商品 3. 修改上架商品的信息 六、申请淘宝网店铺 第4章 进行店铺装修 第5章 店铺的第一笔交易 第6章 宝贝物流全 第7章 灵活利用淘宝助理 第8章 好态度提升网店魅力 第9章 好宣传开拓生意量 第10章 如何吸引更多的买家 附录A 店铺装修HTML代码大全 附录B 中国主流快递公司网址 附录C 网上开店实用工具软件的网址 附录D 全国最大的60个专业批发市场

<<新手开网店>>

章节摘录

插图：买家在店铺中看到自己想要购买的宝贝时，通常都会用阿里旺旺与卖家进行交流，询问宝贝的相关信息。

当买家发来阿里旺旺信息，比如“您好”、“在吗”等打招呼性质的语句时，卖家要避免用“什么事”“在呢”等语句应付。

第一句话该怎么回答是有讲究的，因为这是给买家留下好印象的重要机会。

卖家在碰到这种情况时，可以这样回答：“您好，欢迎光临运动的舞步鞋店，小琪现在为您服务。

信誉是金，财富是银，期待与您合作，希望您买的放心，用得舒心！

”这样发送的问候语不仅可以温暖买家的心，同时也是在为自己的印象加分。

2.主动介绍商品店主对自己的每件宝贝都必须十分熟悉，当买家对宝贝提出一些疑问或还没决定选择哪个宝贝时，店主可在了解买家的需求后主动介绍合适的宝贝，最好还能主动介绍一些买家比较关心的常见问题。

这样做的直接效果是买家会觉得店主很专业，从而增加了对店主的信任感，进一步促进交易成功。

如买家买了耐克复古休闲鞋后，卖家不妨多问一句“耐克10种新款鞋子您有兴趣吗？”

”如果买家感兴趣的话，店主可以把自己店铺中的一些相关链接发给买家，然后对买家说“您慢慢看，有什么问题可以随时联系我”，店主多说几句话，主动介绍商品，可以把买家留在店里，本来买家只想买一双鞋，最后买走的可能就不止一双了。

<<新手开网店>>

编辑推荐

《新手开网店:淘宝网开店、推广与交易(双色)》：全面的网店筹备工作介绍，完整的店铺开设方法，优质的货源寻找策略，精美的宝贝图片拍摄技巧，积极的网店推广方式，实用的网店客服服务，详尽的交易过程描述，得当的信誉提升秘诀，巧妙的物流成本节约方法，完备的售后服务保障。

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>