

<<网上开店就这几招>>

图书基本信息

书名：<<网上开店就这几招>>

13位ISBN编号：9787121117091

10位ISBN编号：7121117096

出版时间：1970-1

出版时间：电子工业

作者：刘晓辉//马倩

页数：237

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>

<<网上开店就这几招>>

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9个章节、3个附录的内容，具体内容如下所示。

第1招做足准备再开店。

本章主要介绍国内外网店现状以及网上开店的优势和风险，了解国内主流的四大网店平台和网上开店所需具备的条件，阐述如何为自己的网店做出定位。

第2招在网上“租”一个免费店面。

本章主要介绍淘宝网、易趣网、拍拍网和百度有啊的开店具体步骤。

第3招一步步教你装修店铺。

本章主要介绍如何装修网店店铺，讲解了装修定位、素材准备、给网店取名、使用风格模板、制作店标店招、撰写店铺公告和店铺介绍、完善买家资料、使用商品描述模板和商品分类模板、添加背景音乐，以及安装计数器的方法和步骤。

第4招美化宝贝虏获买家心。

本章主要介绍商品描述和商品图片美化的技巧，还介绍给商品定价和推荐有竞争力的商品的方法。

<<网上开店就这几招>>

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。

《新手开网店：网上开店就这几招（双色）》根据网上开店的整体流程，循序渐进地介绍开店准备、申请店铺、店铺装修、商品美化、买卖交易流程、客户服务、店铺宣传推广、疏通货源和物流以及如何识别网上开店常见的骗局等全方位知识。

《新手开网店：网上开店就这几招（双色）》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。

《新手开网店：网上开店就这几招（双色）》非常适合对网上开店感兴趣的读者参考，除此之外，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。

<<网上开店就这几招>>

书籍目录

第一招 做足准备再开店一、国内外网店现状1. 国内网店现状分析2. 国外网店现状分析二、冷静看待网上开店1. 网上开店的几大优势2. 什么样的人适合网上开店3. 网上开店并非稳赚不赔三、认识主流网店平台1. 认识淘宝网2. 看看易趣网3. 逛逛拍拍网4. 了解百度有啊四、网上开店的条件1. 网上开店的硬件要求2. 网上开店的软件要求3. 网上开店需要足够的资金五、为自己的网店进行定位1. 选择适合自己的网店模式2. 网上开店的基本定位第2招 在网上“租”一个免费店面一、淘宝网开店1. 开通网上银行2. 注册淘宝会员和电子邮箱3. 支付宝实名认证4. 发布商品, 开通店铺5. 使用淘宝助理6. 下载并安装阿里旺旺7. 使用支付宝交易二、易趣网开店1. 注册易趣会员2. 易趣实名认证3. 开设易趣店铺4. 认识易趣工具5. 使用安付通交易三、拍拍网开店1. 注册拍拍会员2. 申请拍拍店铺3. 激活财付通账户4. 利用拍拍工具5. 使用财付通交易四、百度有啊开店1. 注册有啊会员及认证2. 认证并申请店铺3. 下载并安装百度工具4. 使用百付宝交易第3招 一步步教你装修店铺一、装修前的工作1. 名店装修欣赏2. 店铺装修定位3. 装修素材准备二、取名的奥妙1. 店主取名技巧2. 店铺取名技巧三、店铺粗装修1. 确定整体风格2. 设计亮眼的店招3. 精写店铺介绍4. 更新买家爱看的公告四、店铺精装修1. 巧妙制作店标2. 打造流行广告语3. 完善卖家个人资料4. 使用商品描述模板5. 设置清晰的商品分类6. 添加合适的背景音乐7. 安装店铺计数器第4招 美化宝贝虏获买家心一、填写详尽的商品描述1. 规范描述2. 生动描述3. 精细描述4. 到位描述5. 真实描述二、准备精美的商品图片1. 图片来源2. 照片拍摄3. 照片修饰三、确定合理的商品定价1. 商品定价原则2. 常见定价形式3. 常用定价技巧四、进行有力的商品推荐1. 巧选推荐商品2. 淘宝网推荐3. 易趣网推荐4. 拍拍网推荐5. 百度有啊推荐第5招 交易流程一、与买家交流1. 使用聊天工具2. 接打买家电话3. 查看站内信4. 回复店铺留言5. 解答商品留言二、主要交易流程1. 修改交易价格2. 确认买家付款3. 选择物流发货三、售后双方互评1. 给予买家评价2. 投诉恶意评价3. 挽救中评、差评四、交易金额处理1. 查询账户明细2. 处理退款要求第6招 用心服务顾客一、招待上门买家1. 优质服务态度2. 良好专业素质3. 客户交流注意事项二、商品运送服务1. 帮买家节省运费2. 为商品打好包装3. 管理商品运输情况三、重视售后服务1. 商品售后回访2. 维护客户关系四、处理交易纠纷1. 制定退、换货标准2. 应对买家投诉第7招 宣传店铺势在必行一、做好店内的宣传推广1. 善用店铺公告2. 交换友情链接3. 多用拍卖提高访问量4. 应用信用评价做宣传二、社区中的宣传与推广1. 申请社区广告位2. 发表及回复帖子3. 参与社区活动4. 积极参加网站举办的活动.....第8招 疏通你的货源和物流第9招 网上开店谨防骗局附录

<<网上开店就这几招>>

章节摘录

插图：全职经营是指网店卖家将全部精力都投入到网店的经营上，将网店作为自己的工作，网店的收入是个人收入主要来源的一种网店经营模式。

下面列举几类比较适合全职经营网店的人群。

没有一份合适或稳定工作的人群。

有创业梦想但资金很少的人群。

不甘心一辈子当打工仔的人群。

想改变自己工作现状的人群。

身体有缺陷但渴望创业的特殊人群。

随着电子商务的飞速发展，很多全职经营者网店的卖家的收入都不低，如果经营有道，月收入过万也大有人在。

有些全职网店不仅销售量大，还发展了多家加盟店，并最终成功打造出自己的品牌。

(3) 兼职经营目前来说，大部分网店卖家都是兼职卖家，这部分卖家有着主职工作，经营网店只是作为自己的副业。

一般具有以下条件的人群比较适合经营兼职网店。

工作较为清闲如果本身的工作比较清闲，那就不要把时间浪费在打牌、看电影上面，可以充分利用自己的时间优势兼职开一家网店。

工作本身就离不开网络如果经营者的工作本身就离不开网络，那就可以利用自己的网络优势开一家网店。

对流行趋势很敏感如果经营者本身就是一位热衷于购物消费的时尚人士，且对流行趋势很敏感，那就可以利用自己的审美优势开一家网店。

经常有出国的机会如果经营者时常出国，且有机会拿到一些很有异域特色的商品，就可以充分利用自己的资源优势开一家特色网店，吸引同一阶层的消费人群。

<<网上开店就这几招>>

编辑推荐

《新手开网店:网上开店就这几招(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。

<<网上开店就这几招>>

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>