

<<网上开店大赢家>>

图书基本信息

书名：<<网上开店大赢家>>

13位ISBN编号：9787302240679

10位ISBN编号：7302240671

出版时间：2010-11

出版时间：清华大学出版社

作者：曾晓燕

页数：247

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

随着互联网的发展，网络已经深入到社会生活的各个方面，给人们的生产、生活带来了巨大的影响。而随着网络安全正在逐步的完善，人们的消费观念也在不断转变，国内电子商务进入了一个快速发展的阶段。

电子商务已经成为国民经济发展中的亮点之一。

在各种类型的购物网站中，提供网上开店服务的C2C、B2C网站不仅逐渐得到了网民的认可，而且以低成本、低启动资金和快捷的交易方式等优势，得到了创业者的青睐，越来越多的网民加入到网上开店的行列中。

## <<网上开店大赢家>>

### 内容概要

网络购物的兴盛带动了网上开店的热潮，越来越多的人加入到网上开店的行列中，网上开店已经成为当今社会流行的趋势。

本书根据淘宝网开店的整体流程，循序渐进地介绍了决心开一家淘宝店、着手解决货源问题、去淘宝申请开通店铺、店铺装修乐趣无穷、精心设计我的宝贝美图、发布最佳面貌的宝贝、我的小店开始做生意了、我组建了一支客服团队、客服工作培训以及推广网店，扩大影响力等全方位知识。

本书适合想在网上开店创业的大学生、想要赚取外快的兼职人员，也可以作为高校或培训机构电子商务相关专业的实践参考书。

## &lt;&lt;网上开店大赢家&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 决心开一家淘宝店(耗时2天) 第一天 (一)分析国内网店的现状 (二)认识网上开店的优势 (三)了解网上开店并非稳赚不赔 (四)研读淘宝开店注意事项 第二天 (一)了解网上开店的硬件要求 (二)了解网上开店的软件要求 (三)及时到银行开通网银 (四)做好网上开店的安全措施 第二篇 着手解决资源问题(耗时3天) 第一天 (一)了解适合在网上销售的商品 (二)选择适合自己的销售模式 第二天 (一)从批发市场进货 (二)认识淘宝分销 (三)从阿里巴巴网上批发 (四)厂家直接供货 第三天 (一)了解民族特色工艺品 (二)了解地方特产 (三)了解手绘和手工制品 第三篇 去淘宝申请开通店铺(耗时2天) 第一天 (一)注册淘宝会员和电子邮箱 (二)注册支付宝账户 第二天 (一)学会发布商品 (二)修改一亡架宝贝 (三)成功申请店铺 (四)使用淘宝助理 (五)使用阿里旺旺 第四篇 店铺装修乐趣无穷(耗时2天) 第一天 (一)设计自己的店铺风格 (二)写好店铺公告 (三)制作独具一格的店标 (四)进行明确的宝贝分类 第二天 (一)设计商品描述模板 (二)设计店铺公告模板 (三)设置符合装修风格的背景音乐 第五篇 精心设计我的宝贝美图(耗时2天) 第一天 (一)准备拍摄设备 (二)准备拍摄场所 (三)选取拍摄角度 (四)宝贝图片的拍摄技巧 第二天 (一)认识photoshop软件 (二)认识光影魔术手软件 (三)为宝贝图片添加统一水印 (四)为图片添加边框 (五)调整图片大小与格式 (六)调整图片色彩 (七)调整图片亮度和清晰度 (八)调整曝光失误的图片 第六篇 发布最佳面貌的宝贝(耗时2天) 第一天 (一)为宝贝起个好名字 (二)写好让人心动的宝贝介绍 (三)制作完美的宝贝图片 第二天 (一)了解宝贝定价的原则 (二)了解宝贝定价的几种形式和特点 (三)了解宝贝定价的技巧 第七篇 我的小店开始做生意了(耗时2天) 第一天 (一)使用阿里旺旺与买家交流 (二)使用网页阿里旺旺 (三)学会收发站内信 (四)发布和回复宝贝留言 第二天 (一)做成第一笔生意 (二)管理支付宝证书 (三)管理支付宝 (四)处理买家退款申请 第八篇 我组建了一支客服团队(耗时2天) 第一天 (一)了解网店客服 (二)了解聘请网店客服的意义 (三)才找合适的网店客服 (四)设置和管理网店客服的工资 第二天 (一)好的客服是网店的心脏 (二)成熟的团队是网店的发展动力 (三)优秀团队应该具有的特征 (四)提高服务意识,完善快捷短语 第九篇 客服工作培训(耗时3天) 第一天 (一)主动介绍宝贝 (二)导购中的小技巧 (三)电话交流中应注意的事项 (四)怎样的包装才合格 (五)选什么物流才划算 第二天 (一)好生意得选好上家 (二)常见的网络骗术 (三)卖家防骗策略 第三天 (一)善用信用评价 (二)引导买家修改中评和差评 (三)合理的退换货政策 (四)买家投诉与卖家应诉 (五)如何维护客户关系 第十篇 推广网店,扩大影响力(耗时3天) 第一天 (一)使用橱窗推荐宝贝 (二)使用店铺推荐位进行店铺推广 (三)设置好店名 (四)善用宝贝推荐 (五)巧用店铺留言 (六)设置阿里旺旺头像和签名 第二天 (一)申请社区广告位 (二)发表及回复帖子 (三)参与社区活动 (四)积极参加淘宝网活动 第三天 (一)登录搜索引擎提高访问量 (二)登录导航网站让网店被客户找到 (三)多用拍卖提高访问量 (四)灵活运用信用评价免费做广告 (五)现实生活中的推广方式 附录 附录1:中国60个专业批发市场 附录2:店铺装修html代码

## 章节摘录

插图：代销是指以代销方的名义销售产品，盈亏由被代销方负责，可以先付款或售出后付款（双方商议确定），剩余产品仍可退还。

一般代销商是零售商，代销关系较短暂，合同粗略，有些代销商只收取佣金。

代销式供应商是目前网上非常流行的一种供货方式，由供货商提供图片及商品介绍，帮助直接发货，代销方销售赚取差价。

采用这种模式，对于新手来说是个不错的选择。

不过，要注意供应商的信用、商品质量、售后和物流等服务，否则遇到纠纷不好解决。

淘宝商城有很多网店在找代销和代理，大部分都会在店招上注明。

有些没注明的，可以询问客服人员。

网店一般都会向代销或代理人收取一定的代销费或代理费。

产品代理和代销简单省事，坐收佣金，风险低，资金投入量少，但商品品质难以控制。

由于对商品缺乏了解，与买家沟通较困难，好评率不好控制，信誉可能会受影响。

3.直接进货去批发市场进货是实体店最常见的进货渠道，也是目前淘宝网上很大一部分卖家的进货模式。

如果当地周边有这样的市场，并且自己具备一定的议价能力，大可以发挥地域优势，赚取第一桶金。

## <<网上开店大赢家>>

### 编辑推荐

《网上开店大赢家:淘宝网开店日记》：第一天，第二天，第三天，每一天你都在实现自己的淘宝开店梦想。

《网上开店大赢家:淘宝网开店日记》以日记的形式，记录新手淘宝开店每天的过程。

读者可以通过这种独特的方式解读新手开网店所要掌握的知识和诀窍。

如果你徘徊在如何在淘宝网开店的问题上，请不要让这一因素阻碍你开网店的决心。网上开店不是一件复杂的事情。

《网上开店大赢家:淘宝网开店日记》以写日记的方式，为你记录了淘宝网开店的每一天，你会发现拥有属于自己的淘宝网店铺并通过该店铺赢利是一件轻而易举的事情。

为方便阅读，《网上开店大赢家:淘宝网开店日记》设置了“技巧点拨”、“网店学堂”、“温馨提示”和“皇冠支招”四个特色栏目，让你对各章节的要点有进一步的理解。

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>