

<<淘宝易趣网上开店创业指南>>

图书基本信息

书名：<<淘宝易趣网上开店创业指南>>

13位ISBN编号：9787505418134

10位ISBN编号：7505418130

出版时间：2008-3

出版时间：朝华出版社

作者：王剑 著

页数：228

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>

<<淘宝易趣网上开店创业指南>>

内容概要

《淘宝易趣网上开店创业指南》轻轻松松教会你：60分钟易趣、淘宝、拍拍网上火速开店，如何装饰自己的小店？

怎样找到最热门的商品？

怎样寻觅最好的货源？

商品销售必须掌握的四大策略？

如何拍张好照片来吸引眼球？

怎样设计网页？

怎样打造四星级黄金卖家？

怎样用BBS、网络论坛、MSN、QQ打造网店知名度？

怎样收货发货管钱？

怎样争取回头客？

怎样寻找国际客户,进军海外市场.....

<<淘宝易趣网上开店创业指南>>

书籍目录

第一章 没有多少钱也可以做老板第一节 网上开店的最基本条件第二节 不懂电脑也可以开网店第三节 兼职你也可以做老板第四节 你是否适合网上创业第五节 网上开店选择什么平台比较好第六节 网上开店基本流程第七节 成功案例湘妹子开网店,事业爱情双丰收第二章 60分钟淘宝开店实战教程·1第一节 注册淘宝会员第二节 申请支付宝认证第三节 发布宝贝,开设店铺第四节 宝贝成交流程第五节 给新入门卖家的几点经验第六节 成功案例女编辑的网店创业第三章 60分钟淘宝开店实战教程·2第一节 关于淘宝旺旺第二节 淘宝旺旺的功能第三节 淘宝旺旺下载和安装第四节 淘宝旺旺沟通图示第五节 成功案例诚信经营让小网店发展壮大第四章 60分钟易趣开店指导手册·1第一节 注册易趣会员第二节 易趣的卖家认证第三节 开始在易趣卖东西第四节 易趣平台使用费第五节 成功案例诚信让网上手机店蒸蒸日上第五章 60分钟易趣开店指导手册·2第一节 关于易趣助理第二节 易趣助理下载和安装第三节 易趣助理使用图示第四节 成功案例两个月销售十多万元的网店新手第六章 网上交易中的付款问题第一节 网店经营的支付方式第二节 支付宝——安全交易的法宝第三节 安付通——安全交易一路通第四节 成功案例小女生开网店做起大老板第七章 网上开店卖什么最火第一节 哪些商品适合网上卖第二节 客户决定大热商品第三节 轻松确定大热商品第四节 网上热卖的4类特殊商品第五节 成功案例人气旺盛的“网上餐厅”第八章 如何寻觅好货源第一节 依靠批发市场第二节 与实体店家合作第三节 关注外贸产品第四节 搜寻民族特色工艺品第五节 二手闲置与跳蚤市场淘金第六节 寻找品牌积压库存第七节 深入换季、节后、拆迁与转让的清仓库第八节 成功案例良好服务给网店带来巨大商机附录1 全国最大的60个专业批发市场附录2 中国各地土特产名录第九章 如何拍摄吸引眼球的商品图片第一节 网店需要的图片第二节 选择摄影器材第三节 拍摄精美图片就这几招第四节 分类拍摄技巧与实例第五节 Photoshop快速帮你修图第六节 成功案例大四女生的网店发展之路第十章 如何把店铺装饰的更具个性第一节 给你的商铺取个好名字第二节 给你的商品取个好名字第三节 店标设计——让你的商铺脱颖而出第四节 店铺公告——让你的商铺过目不忘第五节 店铺介绍——让你赢得客户信任第六节 商品介绍——让客户购买冲动一触即发第七节 商品分类——让你的商品罗列清晰有序第八节 背景音乐——让你的商铺“唱”起来第九节 个人空间——让你的商铺“炫”起来第十节 成功案例女警网上创业附录 淘宝店铺装饰代码大全第十一章 如何提升店铺知名度第一节 搜索引擎、BBS论坛、博客推广第二节 QQ、MSN、电子邮件推广第三节 淘宝旺旺、易趣助理推广第四节 淘宝、易趣社区推广第五节 联合促销推广第六节 如何让店铺获得更多点击量第七节 成功案例网店必须打动顾客第十二章 打造钻石级黄金信用卖家第一节 网店等级影响销售第二节 淘宝信誉评价体系第三节 易趣用户信誉评价体系第四节 易趣信誉度到多少才好卖东西第五节 如何快速成为皇冠钻石卖家第六节 成功案例玫瑰坊如何在网上盛开第十三章 如何与顾客交流沟通第一节 网上销售的自身特点第二节 建立多种沟通渠道第三节 有技巧地回答买家提问第四节 网上与顾客沟通的六大原则第五节 善待你的每一位客人第六节 成功案例职业化的网店团队第十四章 网店的物流第一节 送货前的打包方式第二节 网店主要送货方式第三节 选择适合自己的送货方式第四节 交易货物过程中丢失防范事项第五节 成功案例建立自己网上商铺的女人附录 全国各大快递公司列表第十五章 售后服务打造完美口碑第一节 你必须了解的售后服务体系第二节 快速回复——售后服务的精髓第三节 处理难缠顾客投诉的方法和步骤第四节 售后回访,提升销售额第五节 成功案例开网店轻松实现创业梦

<<淘宝易趣网上开店创业指南>>

章节摘录

第一章 没有多少钱也可以做老板 生意？

创意？
生活？
店家？
新潮？

这些几乎都是网上开店的代名词。

在虚拟店铺里，没有柜台，没有秤杆，没有工商和城管，一条网线再搭上一部电脑就可以跟全世界的客户打交道，而鼠标轻轻一点一单生意便成交了。

神奇、便捷，这就是网上店铺！

第一节 网上开店的最基本条件 网上开店最大的好处就是不需要太多的资金。

只要你拥有一台能够上网的电脑，就可以开始启动你的老板梦。

同实体店相比，网上商店是虚拟商店，不需要昂贵的店面租金，也无需存货、仓库等，这使得开店者几乎不需要任何投资。

另外，网上开店不需要自己站柜台，也不需要雇请营业员，只需抽空上网看看订单就可以了。可以说，只要有上网的条件，任何人都可以在网上开家小店，包括在校的学生和上班的白领。

让我们来计算一下网上开店最低的投入资金吧！

如果你是公司白领，甚至不用自己购买电脑，这就省下了最基本的资金投入。

在网店开始的阶段，你也没有必要购买数码相机，向朋友借一部来使使也可以解决问题。

仅仅需要的就是投入进货资金。

事实上，不少在校学生开始开办网店的时候，连这个投资都省略了。

他们的运作方式是等对方邮寄来货款之后自己再去进货。

再加上现在很多网站为了提高人气，对网店暂时实行免费政策，可以说，前期投入的资金为零。

网上开店的另一个好处就是有政府扶持，因为网上开店不会占用太多的社会资源，基本上全世界的政府都在鼓励这个新兴的创业方式。

美国、加拿大等国及欧洲各国政府从税收等各个方面对网上开店给予扶持。

在我国，同样也不例外。

而且，因为种种原因，网上开店在现阶段也不用与实体店一样上缴那么多的税收，更不用跑繁琐的工商注册等事项。

所以，对于个人来说，这是目前最好的创业方式。

而且，这种创业可以用兼职的方式进行。

网上开店并没有营业时间限制，全天都可以接受订单。

网上开店的经营方式也十分灵活，只需抽空上网店查看即可，没有严格的时间规定。

从投资回报角度而言，网上开店也很值得期待。

据统计，目前80%的网上开店者当年就收回了成本并实现盈利，平均月收入接近2000元，月收入达到万元者并不新鲜。

其实，只要你看看网上开店的特点，就会知道为什么网上开店会如此成功了。

网上开店的成本低，而且省去了很多环节，所以，商品价格一般为传统商店价格的50%~90%，有的甚至达到25%以下。

另外网店的销售范围广，全世界任何有网络的地方都可以销售，上亿的网民，没有地域限制。

再让我们来统计一下网上开店最大的投入吧。

网上开店最基本的硬件是电脑和网络接入。

但如果你想配置齐全，还可以增加一些数码产品：**数码相机和扫描仪** 扫描仪的作用不是很大，而数码相机则是基本的装备。

因为货物在上“网络货架”之前，一般都需要对其进行拍照，然后再上传照片到店铺上。

照片使买家更加有了直观的感受和了解，也使物品更受关注。

<<淘宝易趣网上开店创业指南>>

没有照片的货物很难“出货”，因为没有相片这种直观的“货品”，商品很难引起买家的注意，而且还会让买家怀疑该物品是否存在。

电话 电话也是网上开店的常用工具，因为网络联系受制于电脑而无法随时进行，而电话、手机则可以解决这个问题。

网络通讯工具 网络通讯工具有许多免费的选择：比如电子邮箱、网上即时通讯工具，包括MSN、QQ、新浪UC及网易泡泡等都是可以免费利用的资源。

手续费 网上开店还需要支付的费用就是网站收取的手续费，这包括：登陆费、交易服务费和月租费。

根据所卖商品的不同和所卖方式的不同，这三种费用产生的费用数目也是不同的。

现在很多网站，比如淘宝网，虽然目前是免费的，但是考虑到网站长远发展，将来可能会收取少量的费用。

好在无论登陆费、交易服务费或者月租费都不是很昂贵。

比如易趣网的店铺月租费根据等级的不同收取费用如下：普通店铺完全免费，高级店铺为25元/月，超级店铺为50元/月。

对于刚刚开始创业的个人来说，一个普通店铺就足够了。

相比实体店来说，这点费用实在不值一提。

总之，网络的发展为广大创业者提供了一个很好的创业契机。

低投入，低风险、高回报是网络开店的一大特色。

想要轻松发财，就要抓住机会。

第二节 不懂电脑也可以开网店 网上开店，让很多人望而却步的不是资金问题，而是对网络这种“高科技”的恐惧感。

实际上，正如一句广告词所说的：“科技以人为本”。

电脑网络的使用并不需要多少技术，你不必要懂得电脑是个什么东西，只要会使用，就可以轻松开店。

看看网上开店的流程吧，只要你能打开电脑，会用电脑打游戏或者在网上聊过天，那么你对电脑了解的程度就足够你开设一家网店了。

找一家网站，比如易趣网或者淘宝网，进了网站之后，申请一个店铺，这些都十分简单。

实在还不懂，本书的第二章至第五章有专门的段落帮助你完成这个步骤。

剩下的过程就是把商品拍摄成照片，然后把照片放到网络商铺里面去。

除此以外，和上网聊天没有什么两样了。

网上开店，绝对不需要多少技术水平。

很多成功的网上店铺主人，本身对电脑都没有太深的了解。

但这并不会妨碍他们开办网店，也不妨碍他们的网店发展壮大。

第三节 兼职你也可以做老板 一位朋友曾经感慨，自己虽然工作多年，但是工资收入并不多，虽然管理工作经验已经比较丰富，但是却没有胆量辞职自己创业。

因为毕竟自己有家庭负担，而且现有的工作虽然赚钱不多，但还算稳定。

实际上，有这种想法的人还真不少。

如果能够兼职做做老板，既不影响自己的本职工作，还可以展现自己的抱负，如果兼职的效果不错，到时候再决定是专心创业还是守着老本行继续混下去。

在网店时代以前，这个想法只能说是梦想。

网店给了这些人一个实现自己梦想的捷径。

开网店，首先不需要自己专有办公场所，所以不需要专人值班；其次网店不需要那些繁琐的手续，也不会占有你太多的时间。

在你下班之后，完全有时间和精力照管好你的网店。

网店的进货、销售以及宣传各个环节都可以利用网络来完成，所以下班之后，你只需要花上两三个小时就可以轻松完成网店的工作。

实际上很多开网店的卖家都是利用自己的业余时间来淘金的。

<<淘宝易趣网上开店创业指南>>

他们有的是正在上学的学生，有的是在公司工作的白领，还有工作相对清闲的公务员等。利用自己的业余时间，他们不但没有影响本职工作，还锻炼了自己的能力，同时也赚了不少。

兼职做老板，你完全可以做到。

有心开网店的朋友，快点开始行动吧。

第四节 你是否适合网上创业 你自己是否适合网上开店创业，在进行网上开店经营之前，你必须仔细思考这个问题。

要进行网上开店，需要你具有足够的上网时间，创业的激情等。

另外，从个人的职业特点来看，也可以让你衡量自己是否适合网上创业。

一般的企业白领 网络开店不需要太繁琐的手续，企业白领一般都具有比较空闲的时间，而且办公室都有网络可以使用，这就决定了他们可以有空闲来兼职。

另外，一般的白领都具有相当的眼光，这对他们经营网店具有很好的促进作用。

如果把网店作为兼职来做，一不影响工作；二也可以锻炼自己的能力。

从经济角度来看，对自己对家庭，也多开辟了一个发财的渠道。

实际上，不少人在网上店铺的收入不断增长之后，甚至会辞职专门经营网店。

大学生 大学生的最大特点是网上时间充分。

众所周知，现在的大学生课余时间比较充裕，而且大学生求知欲比较强烈，十分适合网店这种新的商业类型。

缺点则是实际经营能力比较欠缺。

但是即使作为一种人生阅历，开办网店对大学生来说也有很大益处。

开办网店可以让他们获得经营、管理、沟通上的很多经验和感悟。

现在，越来越多的在校大学生加入了网上开店创业的潮流。

拥有自己实体商店的人 网上开店，虽然绕开了很多环节，但是如果你自己具有很充足的货源，无疑可以在网络店铺中占领先机。

因为网络相关成本不高，这些人开办网上店铺，很快就能取得显著的效果。

拥有自己的实体店，在宣传方面，很容易能让网上购买者产生信任感。

网上商店能增加实体店的影响，同时还能拓宽客源。

这类人开网店，如果经营得体，就不是赢利与否，而是赢利多少的问题了。

网虫 很多人痴迷于网络游戏或者网络聊天，实际上，如果在网络游戏或者聊天的同时，自己开个小店的话，一方面可以满足娱乐的需要，另外还可以过过做老板的瘾，即使赚不了多少钱，起码锻炼了能力。

网虫因为网上时间多，就可以找到更多的客户资源，可以将售后服务等做得更细致，可以说是一举多得。

自由职业者 网上开店的店主中有一部分是为了一种爱好和兴趣而开店。

这部分人大多是自由职业者。

不少自由职业者喜欢上网冲浪，他们开设网络店铺并不在意自己的东西能卖多少钱，而是希望那些平时逛街所觅来的东西同样会有人欣赏和喜爱。

其目的是通过开店来充实生活，寻找一些志趣相投的朋友。

因此这类人投资风险较小，还可以以此为契机拓宽社会圈子，为今后的发展作铺垫。

开办网店，都希望能够获得丰厚的收获，但同时也要看清自己的长处，看自己是否有足够的资本来做这件事情。

网络开店，顾名思义，需要大量的上网时间，每天至少有一小时，当然，时间越多，收获也会越大。

商机是诱人的，每个人都可以尝试，但是在尝试之前一定要权衡清楚，看清楚适合自己的路。

第五节 网上开店选择什么平台比较好 网上开店需要选择一个好平台，一般的方式是通过大型网站注册会员进行售卖：创业者通过注册成为某大型网站注册会员，然后依靠其网站设立店铺，期间创业者需要支付某些费用，需要依赖该网站的影响力。

因此，选择符合销售物品特点的大型网站对于创业者的创业之路至关重要。

在人气高的网站上面注册建立网店，与在其他网站上注册经营相比可以省去相当一部分宣传费用

<<淘宝易趣网上开店创业指南>>

，这是一笔开支的节省，从另一角度来看，是一个利润的来源。因此，对于大型网站的选择，十分重要，这也是网上开店的过程中比较重要的一步。

最近几年，国内这类提供网上开店服务的网站发展蓬勃，尤其是美国电子商务公司ebay注资易趣，使国内此类市场异常活跃。

同时，在国内发展起来的淘宝网在网上开店方面也占有巨大的市场份额。

除此以外，也存在其他的一些小型网站。

下面就列举几个大型的该类网站，介绍这些网站的背景以及特点，创业者需要根据自己的特点综合分析选择网站，将使创业之路事半功倍。

淘宝网简介与特点 淘宝网（www.taobao.com）是国内领先的个人交易（C2C）网上平台，2003年7月由全球最佳828网站阿里巴巴投资4.5亿元创办。

淘宝网自成立以来，迅速扩大影响，致力于成为有志于网上交易的个人的最佳网络创业平台。

淘宝的起步虽然晚，但发展很快，尤其是当易趣开始收费的时候，淘宝用免费政策吸引了大量卖家，据中国互联网络信息中心（CNNIC）《2006年中国C2C网上购物调查报告》中显示，淘宝网已经获取了中国C2C市场67.3%的份额。

淘宝网的特点是提供免费注册、免费认证、免费开店服务。并承诺至少三年之内不收费。

易趣网简介与特点 易趣网（www.ebay.com.cn），1999年8月18日由邵亦波及谭海音所创立于上海，提供C2C（个人对个人）与B2C（商家对个人）的网络平台的搭建与服务。

2002年3月，易趣获得美国最大的电子商务公司eBay的3000万美元的注资，并同其结成战略合作伙伴关系。

2003年6月，eBay向易趣追加1.5亿美元的投资。

2004年9月17日，易趣与美国eBay顺利实现了平台对接。

至此，etMy易趣的中国用户可以直接与eBay全球，包括三十多个国家和地区的1亿多用户进行网上交易，从而为中国的卖家提供了无限商机。

目前易趣网具有350万注册用户，已经对注册用户开始收费，在易趣开办网店，人气高但是要上缴相关费用。

易趣网是全球最大的中文网上交易平台，同时易趣网也是中国最早提供网上开店服务的购物网站之一，在易趣网上注册网上商店免费，但是需要支付商品的底价设置费、物品登录费、交易服务费及广告增值服务费。

腾讯拍拍网简介与特点 腾讯拍拍网（www.paipai.com）是腾讯旗下电子商务交易平台，网站于2005年9月12日上线发布，2006年3月13日宣布正式运营。

拍拍网依托于腾讯QQ超过4亿的庞大用户群以及1.7亿活跃用户的优势资源，具备良好的发展基础。

目前的注册卖家总数超过100万，增长速度位居行业第一；拥有在线商品数超过200万件，用户总数超过900万。

拍拍网运营满百天即已进入“全球网站流量排名”前500强（据Alexa数据），并且创下电子商务网站进入全球网站500强的最短时间纪录。

试运营至今，拍拍网的总体增长率高达1285%，是国内发展最快的电子商务网站。

基于腾讯公司构建一站式“在线生活”的理念，拍拍网对C2C赋予了全新的内涵——“沟通达成交易”（Communicate To Commerce）。

腾讯QQ及其成熟的社区形成了拍拍网独特的核心竞争力，QQ用户群体已成为拍拍网最具潜在需求的买家群体。

基于这种良好的商业氛围以及用户对于多元化交易的需求，拍拍网首次提出了“在线商圈”的创新概念。

拍拍网一直致力于降低中国电子商务的门槛，让电子商务像水和电一样进入寻常百姓家。

拍拍网的最大优点就是拥有腾讯QQ庞大的用户群，人气旺盛，目前拍拍网开店也是免费。

依托人气旺盛的网站开网站有好处，也有坏处，坏处就是容易让你的网店淹没在众多网店的海洋

之中；选择小的网站，虽然人气不够旺盛，但是在同一个网站中，却比较容易“露脸”。

<<淘宝易趣网上开店创业指南>>

编辑推荐

网上开店最新、最全面、最实用的实战宝典，25个绝对真实的网店成功案例！
没有钱，你也可以做老板 网上开店，没有柜台，没有秤杆，没有工商和城管，一条网线搭上一部电脑就可以跟全世界的客户打交道，鼠标轻轻一点一单生意便成交了，神奇、便捷，轻松启动你的老板梦！

货源至关重要。

网上开店之所以有空间，成本低无疑是最重要的原因。

作为卖家拥有物美价廉的货源便取得了制胜的法宝。

——本书将披露大量寻觅好货源的秘密手段 花钱做广告，效果不一定立竿见影，而且付出的资金也大。

实际上，网络上自有各种免费的宣传手段，比如…… ——本书将教你如何利用免费资源打造知名度 一张好图胜千言，有经验的卖家都明白这个道理。

很简单，好的拍照、修图技巧让你轻而易举实现这一目的。

——本书将教你如何拍摄吸引眼球的商品图片

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>