

<<网店入门>>

图书基本信息

书名：<<网店入门>>

13位ISBN编号：9787516401200

10位ISBN编号：751640120X

出版时间：2012-8

出版时间：企业管理出版社

作者：唐敏

页数：236

字数：274000

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>

<<网店入门>>

前言

每个人都有创业梦，因为每个人都希望生活越来越好。

生活的期望和现实总是有巨大的落差，小白领的职业生涯总有很多不如意。

这时候，创业的想法便会在你心里愈发强烈。

可当认真考虑创业问题时，会有各种困难挡住前进的道路——放弃目前的虽不满意但稳定的工作，投身创业大军需要极大的毅力和破釜沉舟的勇气，畏惧失败可能使你犹豫不决。

如果你处在这样的境地中，不妨考虑网上开店。

网上开店以其低成本、低风险、快捷的交易方式受到许多创业者的青睐。

你可以选择兼职的方式经营网店，迈出创业的第一步。

随着互联网在中国的普及应用，网上购物逐渐成为一种生活方式。

根据CNNIC在日前发布的互联网统计报告显示，截至2012年6月底，我国网民规模达到5.38亿，互联网规模稳居世界第一位。

2011年，网络购物的用户规模在经济危机中逆势上扬，达到1.94亿人，较上年大幅增长20.8%，而网上支付用户也快速增长21.6%。

金融危机使互联网平台高性价比的优势凸显出来，吸引了大量的人参与网络购物。

此外，随着3G业务的开展，使用手机上网的网民也已达到3.56亿，较上年同期增长了17.5%，增速十分迅猛。

网络购物的渠道也从电脑拓展到手机，人们可以更便捷的享受网络购物的服务。

网上开店不需要大量的资金，不需要华丽的办公场所，也不需要专业的营业员，只要你拥有一台能够上网的电脑，就可以成为C2C中的卖家，通过网上销售商品赚取利润，开启你的创业梦想。

目前越来越起多的网友准备加入到网上开店的队伍中来，但是网上开店不只是在某个大型网上商场注册一个会员，上传几个商品进行销售那么简单。

网上开店虽然投资不大，项目也不是太复杂，但是做到完美绝非易事。

与实体店比，网上开店不需要店面租金和仓库，连进货都可以采用先有订单再进货的方式；发货也不需要你亲自送货，选择合适的快递公司或是通过邮局都是非常便捷的。

当然，网店和客户沟通方面，由于无法面对面交流，自然和实体店不同，有其独特的沟通方式和技巧；特别在商品的展示方面，有非常多的学问，如何拍摄精美的图片展示商品，如何装修店铺来吸引客户，如何做有个性的网店店主，也有很大学问；售后服务也是体现店主智慧的方面，如何处理退换货，怎样和投诉的客户协商解决问题，交易前做好纠纷防范，各位初始创业者都需要了解和学习。

本书前四章介绍了开设网店的基础知识，以及开设网店要做哪些准备工作。

第5章至第7章主要是指导读者如何在淘宝网建起自己的小店，并完成第一笔交易，以及介绍了开店过程中的一些实用的辅助功能。

第8章至第11章收集了许多成功网店的经营技巧：如何进行网店的宣传推广，怎样留住顾客，怎样使用好免责条款和防骗小技巧。

你想练就完美卖家吗？就从这本书开始吧。

<<网店入门>>

内容概要

《网店入门》的作者是唐敏。

《网店入门》前四章介绍了开设网店的基础知识，以及开设网店要做哪些准备工作。

第5章至第7章主要是指导读者如何在淘宝网建起自己的小店，并完成第一笔交易，以及介绍了开店过程中的一些实用的辅助功能。

第8章至第11章收集了许多成功网店的经营技巧：如何进行网店的宣传推广，怎样留住顾客，怎样使用好免责条款和防骗小技巧。

<<网店入门>>

书籍目录

第1章 高瞻远瞩——前景展望

- 1.1 网上开店的基本知识
- 1.2 网上开店的前景
- 1.3 网上开店的方式
- 1.4 网上开店的优势

第2章 白手起家——开店准备

- 2.1 心理准备
- 2.2 行业经验准备
- 2.3 工作状态的准备
- 2.4 硬件方面准备
- 2.5 软件准备

第3章 磨刀不误砍柴功——店铺定位

- 3.1 商品定位
- 3.2 swot分析——网店定位
- 3.3 挖掘卖点——策略定位
- 3.4 全职vs兼职
- 3.5 优秀网店经营产品的特征

第4章 掘地三尺——寻找进货渠道

- 4.1 批发市场进货
- 4.2 厂家进货
- 4.3 品牌代理
- 4.4 代销式供应商
- 4.5 网络进货
- 4.6 与实体店联合解决库存积压
- 4.7 独特的进货渠道

第5章 手把手教你开店

- 5.1 开店平台介绍和比较
- 5.2 淘宝开店流程
- 5.3 店铺基本操作

第6章 过目不忘——网店装修技巧篇

- 6.1 工欲善其事必先利其器
- 6.2 审美八股
- 6.3 一张好图胜千言——拍摄技巧
- 6.4 三人行——成功卖家店铺装修心得

第7章 店铺推广有高招

- 7.1 美酒也要推销
- 7.2 用网络推广宣传
- 7.3 店铺推广有绝招
- 7.4 抓人眼球的商品
- 7.5 促销天天有
- 7.6 良好的客户管理

第8章 留住你的顾客

- 8.1 网店销售中的沟通技巧
- 8.2 售后服务打造完美口碑
- 8.3 女口何规避交易中的纠纷

<<网店入门>>

第9章 轻轻松松巧发货

9.1 货物包装须知

9.2 选择适当物流

9.3 淘宝发货的常用功能与技巧

9.4 物流成本管理

第10章 骗子莫来，纷争莫扰

10.1 网店骗术大全

10.2 新骗术、新花招

10.3 练就火眼金睛

4.2 厂家进货

从正规的厂家进货，货源更加充足，如果长期合作的话，一般都能争取滞销换货等条件。

但是，厂家要求的起批量非常高，以外贸服装为例，厂家要求的批发数量至少要近百件甚至上千件，达不到这个数量不但拿不到最低的价格，甚至可能连基本的合作都争取不到。

因而从厂家进货，一般不适合小量批发的新手。

如果你有足够的资金准备，并且认准不会有压货的危险，可以选择从厂家进货。

这种情况一般需要网店店主有独到的眼光，选择产品的时机把握的很好，而且有相关的销售策略配套推出，不怕卖不出去，这样的话，销售量有保证，加上从厂家拿货，可以有货源的保证，价格也相对较低有成本优势，那么网店业务肯定能顺利开展，而且能提升店铺的竞争力。

从厂家进货可以拿到价格最低，并且充足的货源，态度较好，如果长期合作的话，一般都能争取到滞销还款。

但是一般而言，厂家的起批量较高，可能会使你压货，不适合小批发客户。

另外，商品卖出以后，换货有时会很麻烦，如果你有足够的资金储备，并且不会有压货的危险或不怕压货，那就去找厂家进货吧。

4.2.1 寻找商家余货

这里的商家，所指的就是商品的前一两道的卖家，比如说外贸服饰加工厂或是批发商之类的。

像我们平时所说的“ A货 ”，就是外贸公司一般生产的尾货，定单退货或是临时取消定单所造成的库存。

还有像比较大的批发商一般都会有一定的库存积压，有时甚至还会有名牌商品的积压呢。

不过款式当然不会是最新的，但是它的名牌效应还是在的，所以寻找到好的商家余货，其实是很不错的货源。

商家余货一般市场需求量较大，商品的品质也有一定的保证，属于中高档的东西，在网络交易中很容易换取买家的好评。

商家余货的货源相对较少，所以竞争小，竞争力很强。

而且还可以利用网店的地域性差异，从而提升积压产品的价值，提高价格。

也就是说这些商品在那个地方的市场不好，造成了积压，但是有可能在另一个的地方市场比较大，也就有可能成为畅销品。

相比较而言，商家余货在几种货源中算是很难找到的，尽管很多的厂家会有库存积压，但是我们找到的难度系数也很大，但是如果你住的城市有很多个厂家，那就另当别论啦。

4.2.2 外贸产品进货须知 (1) 外贸产品简介

<<网店入门>>

外贸产品在网上的销售是非常不错的，如果你有关系不错的朋友，或者自己就外贸厂工作，就可以直接从外贸厂商那里进货。

由于这些商品都是外贸订单的剩余商品，所以往往会有些品质稍差的，就是人称的外贸尾单，通常每款只有几件，非常适合网店少量销售。

这些尾单产品主要是因为生产过程中出现了些小瑕疵，从而无法通过国外订货商严格的检验，被退回来的。

生产商对这些新产品一向不太在意，卖多卖少多无所谓，只能收回成本就可以了，所以价格会很低。

这些商品从品质上来看，往往都没有什么大问题，只是有些小瑕疵，通常不会影响使用，与合格产品也没有太大的区别，价格倒是便宜了很多。

因此对于想淘便宜货的卖家来说，是不错的选择。

(2)OEM产品简介 OEM是英文Original Equipment

Manufacture的缩写，按照字面意思，可翻译为原始设备制造商，也就是指一家生产商按照另一家生产商的要求和委托，为其生产产品或产品配件，亦称为定牌生产或授权贴牌生产。

这种生产方式在国内称之为协作生产、来料加工或是加工贸易。

简言之，就是我们俗称的贴牌商品。

这些知名品牌贴牌的产品，一般质量都非常不错，价格也十分低廉，通常只是正常价格的2—4折，与外贸尾单不同的是，这类产品的做工品质有绝对的保证。

因此是网店经销商们不错的进货选择。

美中不足的是，OEM尾货往往数量较大，而厂家一般要求进货者全部吃进，所以对于有经济实力和销量保证的网店经营者，这是一个不错的进货渠道。

网店经营者真正能从生产厂商进到外贸尾单商品的其实很少，大多数还是会到批发商场里去进货，因为外贸尾单商品特别好卖，所以真的假的就都会有了，……

10.4 百变骗术，百变对策

第11章 绝世武功打造完美卖家

11.1 细节帮你脱颖而出

11.2 良好心态决定一切

11.3 新手卖家的苦恼——没有生意上门怎么办

附录 网上开店的88条军规

<<网店入门>>

编辑推荐

《网店入门》讲述了每个人都有创业梦，因为每个人都希望生活越来越好。而随着互联网在中国的普及应用，网上购物逐渐成为一种生活方式。那么开网店要如何进行网店的宣传推广，怎样留住顾客，怎样使用好免责条款和防骗小技巧？你想练就完美卖家吗？就从这唐敏的《网店入门》开始吧。

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>