

<<开网店赚钱方略>>

图书基本信息

书名：<<开网店赚钱方略>>

13位ISBN编号：9787533753399

10位ISBN编号：7533753399

出版时间：2012-5

出版时间：安徽科学技术出版社

作者：倪彤，王鹏，杨妍 编著

页数：143

字数：164000

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>

<<开网店赚钱方略>>

内容概要

倪彤、王鹏、杨妍编写的《开网店赚钱方略》介绍了开店办照、网店定位、资金预算等开业前所有要务的具体操作办法，以及开店后日常技术操作流程、赚钱绝招、冲钻秘诀、安全管理等业务技能，重点介绍特色经营和赢利技巧等。

<<开网店赚钱方略>>

书籍目录

第一章 网上开店的准备

- 一、适合在网上开店的人
- 二、如何给网店定位
- 三、开通网上银行
- 四、注册淘宝用户
- 五、下载并安装淘宝工具
- 六、开通支付宝账户

第二章 网店开张

- 一、申请并开通店铺
 - (一)拍出精美的“宝贝”靓照
 - (二)申请店铺
- 二、DIY你的店铺
 - (一)设计店标
 - (二)对上架商品进行分类
 - (三)添加“友情链接”
 - (四)设置“客服中心”
 - (五)设置店铺模板
 - (六)域名设置
- 三、发布商品信息
 - (一)商品发布两种方式
 - (二)在售宝贝的信息修改
- 四、推荐优势商品
 - (一)橱窗推荐
 - (二)店铺推荐

第三章 交易流程

- 一、与买家第一次“亲”密接触
- 二、修改商品交易价格
- 三、选择物流与及时发货
 - (一)为买家选择合适的物流方式
 - (二)为买家及时发货
- 四、网上互评不失信誉
 - (一)买家的评价操作
 - (二)卖家的评价操作
- 五、从支付宝中支取第一桶金
- 六、处理退款和部分折让
- 七、购物纠纷的维权方法
- 八、同城交易注意事项

第四章 赚钱绝招

- 一、知己知彼比出你的优势
 - (一)了解买家是如何查找商品的方式
 - (二)比出优势
- 二、网上搜索诀窍
- 三、商品美化拍摄技巧
- 四、店铺装饰
 - (一)设置背景音乐

<<开网店赚钱方略>>

- (二)设置特色宝贝模板
- (三)巧用推荐宝贝功能
- (四)设置店铺精美挂件和店标
- (五)店铺装修“三不要”

五、发掘新客源留住老朋友

- (一)主动找买家
- (二)留住老客户

六、最满意的送货服务

- (一)与知名快递公司长期合作
- (二)选择服务有保障的物流方式
- (三)选择适合的送货方式

第五章 冲冠秘诀

一、热情导购

- (一)为买家主动推荐商品
- (二)降低价格节省运费
- (三)淘宝旺旺的快捷服务
- (四)电话交流更亲切
- (五)同一个店铺多个客服
- (六)客服的分工

二、精致包装

三、提高信誉度

- (一)积极争取好评
- (二)引导买家修改中评与差评
- (三)细心化解容易中的矛盾

四、退货与换货的处理

五、售后答谢表诚意

第六章 安全管理

一、批量备份店铺数据

二、批量上传还原数据

三、淘宝账户加密、修改与找回

- (一)为淘宝账号加密
- (二)修改淘宝密码
- (三)找回淘宝账号密码

四、支付宝加密、修改与找回

- (一)为支付宝加密
- (二)修改支付宝密码
- (三)找回支付宝密码

五、参加消费者保障服务

- (一)消费者保障服务
- (二)加入消费保障服务，好处多多
- (三)消费者保障服务(以下简称消保)的扣分规则
- (四)如何参加消费者保障服务

六、己不骗人勿被人骗

附录 淘宝规则

第一章 概述

第二章 定义

第三章 交易

<<开网店赚钱方略>>

第一节注册

第二节经营

第三节超时规定

第四节评价

第四章 市场管理

第一节市场管理措施

第二节市场管理情形

第五章 通用违规行为及违规处理

第一节违规处理措施

第二节违规处理

第三节严重违规行为

第四节一般违规行为

第五节违规的执行

买家必读(淘宝规则五分钟解读)

卖家必读(淘宝规则五分钟解读)

<<开网店赚钱方略>>

章节摘录

版权页：插图：2.拍卖方式发布商品 拍卖法分两种，一是单件拍卖（即普通拍卖），一是多件拍卖（即荷兰拍）。

如果拍卖的宝贝数量是一件，这件宝贝就属于单件竞拍；如果宝贝数量是两件以上，该宝贝就是多件竞拍，即荷兰拍。

单件拍卖方式发布商品步骤和一口价方式基本相同。

唯一的区别是在选择发布方式的时候，应该选择“拍卖发布”选项。

此外，在填写“宝贝基本信息”的页面，多了一个“起拍价”和“加价幅度”的选项。

而“加价幅度”又有两种选项可供卖家选择：“系统自动代理加价”和“自定义”。

前者不能自定义加价的幅度，系统会自动为你进行加价幅度设置；而后者则可以自己选择，如果你设定的是5元，那么每次加价都是按照5元进行的加价处理。

店主根据自己商品价值和销售活动的需要来设置加价幅度。

尤其要注意的是，店主自己不可参加竞拍，如果使用马甲号（即副账号）竞拍，淘宝网管理人员查到后会做出相应的处罚。

值得提醒的是运费问题，在拍卖方式中，《淘宝规则》规定“拍卖包邮”，这就意味着拍卖商品的邮资是由店主承担，所以店主在设定其商品的拍卖起价时应该将运输费用添加到商品价格中去。

如果卖家在自己的商品描述中自作聪明写上“买家需要承担邮资”，是属于违规行为，将有可能遭到买家的投诉。

多件拍（荷兰拍）的规则如下：价高者优先获得宝贝，相同价格先出价者先得，成交价格是最成功出价的金额。

买家需要在购买宝贝页面上出价，输入愿意承受的价格和需要的数量。

所有获胜的出价者对每件宝贝都以相同的价格付款，即最低成功出价的金额。

此金额可能低于某些竞拍者出价，出价较高者优先获得所需数量的宝贝，最后一位竞拍获胜者可以拒绝购买未达到所需数量的宝贝。

例如，如果你出价购买5件宝贝，拍卖结束后仅得到2件，那么你可以拒绝购买其中任何一件宝贝。

注意：如果一件宝贝的数量大于出价的人数，则按照起拍价格成交。

荷兰拍存在一定的风险，请卖家慎重使用。

例如，某卖家发布了3件拍卖商品，起价是20元，有4个人来竞拍。

分别出价：20元、20元、25元、30元。

根据荷兰拍交易规则，出价为25元和30元的买家可以顺利得到该品，两个同样出价20元的买家，只有先出价的买家可以得到该商品，获得该商品的3位买家都以20元成交。

发布拍卖商品的目的一般是希望借助“薄利多销”的方式来提高店铺的浏览量、带动其他商品的成交。

“一元拍”就是一种提高浏览最重要的方法：所谓“一元拍”，就是将拍卖商品的起拍价格设定为1元。

但如果一元拍的商品完全是无意义的商品，比如广告商品，即使该商品有浏览量也不会带来成交；如果一元拍商品是为了欺骗消费者来提高点击率的话，就可能遭到买家的投诉。

<<开网店赚钱方略>>

编辑推荐

《开网店赚钱方略》是由安徽科学技术出版社出版。

<<开网店赚钱方略>>

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>