

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

图书基本信息

书名：<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

13位ISBN编号：9787560975351

10位ISBN编号：7560975356

出版时间：2012-7

出版时间：华中科技大学出版社

作者：涂画

页数：223

字数：250000

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>

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

前言

前言如果你临近毕业，正在为找份工作四处奔波，并为结果不理想而郁闷；如果你厌倦了沉闷无聊的办公室，厌倦了日复一日毫无新意的生活；如果你有挑战自我、实现自我、自主创业的梦想，却苦于没有资金也没有门道，那么，不妨试试开一家网上店铺吧！

在网络中开一家店铺，是信息时代网络技术快速发展的背景下，诞生的一种全新贩售方式。

想要自己当老板经营店铺的创业者，或者想把业务扩展到网络上的实体店主或企业，都可以通过在网络交易平台上注册一个属于自己的网上商店，或者自己搭建一个独立的网店，将待售商品的信息以图文形式发布到网店里，说明商品情况，并标出具体价格，供人们浏览选择。

浏览者若对商品有购买兴趣，可以通过多种支付方式，包括网上支付和网下支付，向网店店主支付商品款项，支付成功后，网店店主可以选择使用邮政、快递公司等物流服务，将商品寄到购买者留下的地址。

据有关调查显示，2002年时中国网民在网上进行购物所达成的交易总额仅占全国消费品交易总额的0.04%；到2006年，这一比例已经增长了9倍，达到0.41%；到2007年上半年，这一比例更是快速增加到0.6%，2008之后的每一年更是呈现爆炸性增长趋势。

网店给创业者提供了一种全新的创业渠道，这种创业方式自由、灵活、新奇、廉价但并不低档。

网店不同于实体店，开店初期不太需要一个用于经营的门面或用于办公的场地，也不需要专门寻觅一个足够大的仓库存放货物，更不需要刚开始开店就招聘员工从而增加成本。

网店目前还没有必须进行工商注册的法律规定，比实体店的注册快捷方便、省时省力省经费。

网店成本低，开店方式灵活，店主想要转换经营模式、经营风格、经营方向等等都可以轻松实现，没有实体店会遇到的各方面限制。

由于网店的灵活，风险也相对实体店来说小了很多。

所以，即使完全没有做生意经验的人群，也可以尝试开网店，从自己的兴趣爱好出发，一点点把生意做起来，一边开店一边积累经验，不需要担心门槛的问题。

网店打破了传统店铺对店主及员工的各种束缚，作为店铺老板，你已经不需要一直守在店里，为了不错过顾客，吃喝睡都在店里，一步不离，完全不敢分出时间去做别的事情。

很多店主即使歇业一天专门用来休息或游玩，心里也很不踏实，总惦记着店铺的生意是不是会受影响。

但是如果你开了家网店，就完全不同了，只要有一台电脑你就可以掌控大局。

你可以在家边休息边操作，也可以在出门时带着电脑，随着查看店铺和回复顾客的询问。

网店是对传统经营模式完全颠覆性的变革，充分迎合了时代的需求。

如今很多年轻人都把开网店视作一种时尚有趣的活动，有些人开网店都没想要赚钱，仅仅是为了满足自己的好奇心和兴趣，或者只为了挑战一下自己，看看自己有没有开店的能力，金钱方面的收益都已经位居其次了。

这些充分说明开网店实在太值得尝试了，它的爆棚之势也就是理所当然的。

那么，到底怎样创办网店，怎样把成功经营一家网店呢？

如果您对此还没有什么了解，那么这将是一本非常值得你放在枕边学习的书籍，它可以为你在网上创业指引方向。

本书详细讲述了开网店前的准备、网店货源的寻找、网店的装修与商品展示、商品图片拍摄与包装发货技巧、网店的推广与服务等等，全方位地介绍了网上开店的各个细节，具有很强的实用性和很高的指导价值。

如果你是刚刚接触网络经营的新手，或者是开了一段时间网店却没有取得理想收益的店主，本书将让你迅速掌握网店的经营技巧，做一个真正能够赚到大钱的网店店主。

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

内容概要

《网上捞钱的100个精细化绝招》根据网上开店的一般流程，循序渐进地介绍了为网店寻找货源与进货、店铺开张与装修、拍摄与修饰商品图片、商品发布与展示、与买家交流、网店推广与经营、网店资金与账目管理、发货与物流、提升网店信誉、保障网店安全过程中的100种操作技巧。阅读完本书，能够让您从一个买家一步一步地成为一个优秀、成功、赚钱的卖家。

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

作者简介

涂画，毕业于南京大学，热衷于营销与心理学，曾编辑出版《微博营销——140字改变全球》等书。

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

书籍目录

- 第一章 如火如荼的网店神话
 - 001信息高速公路上的全新贩售方式.
 - 002从“吃饭了吗”到“淘宝了吗”
 - 003多姿多彩的网络销售形式
 - 004网店巨大优势颠覆传统经营模式
 - 005风险与优势并存的网上创业
- 第二章 走好开网店的第一步
 - 006什么样的商品适合在网店卖
 - 007哪几类商品卖得最好
 - 008开网店前要做哪些硬件准备
 - 009开网店前还需做哪些软件准备
 - 010给网店起一个响亮的名字
 - 011给自己起一个好的掌柜名
 - 012第一次发布商品该怎么做
 - 013第一单是怎样成交的
- 第三章 怎样为网店寻找最好的货源
 - 014多数卖家进货选择批发市场
 - 015从工厂进货有什么利与弊
 - 016怎样辨别工厂的实力
 - 017怎样判定外贸尾单货的真假
 - 018跳蚤市场也要逛逛
 - 019个性时代的手绘、手工商品
 - 020怎样做好网络代销
 - 021去哪里寻找有实力的网络代销供货商
- 第四章 人气网店少不了精心的装修
 - 022在网店装修时店主要注意些什么
 - 023不同类型网店装修风格大不同
 - 024怎样设计一个诱人的网店店标
 - 025怎样写一个好的网店公告
 - 026怎样制作静态与动态公告栏
 - 027怎样制作精美的网店分类导航
 - 028网店商品描述模板包括哪些内容
 - 029怎样制作宽版商品描述模板
 - 030怎样制作窄版商品描述模板
 - 031给网店添上美妙的背景音乐
 - 032怎样给网店所有页面添加背景音乐
 - 033怎样给网店添加实用的计数器.
- 第五章 网店商品的发布有门道
 - 034商品展示信息要全面才有效
 - 035网店商品图片还可以动态轮播
 - 036批量发布商品,提升工作效率
 - 037省时省力又好用的商品通用模板
 - 038用好商品标题关键词能提升点击率
- 第六章 网店商品展示与定价的学问
 - 039怎样给网店商品定个合理价格

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

- 040网店商品定价策略要灵活一点
- 041怎样写对顾客有吸引力的商品标题
- 042写商品描述时需要注意的事项
- 043精彩的商品描述该怎么写
- 第七章 拍出好看的商品图片
- 044精美的商品图片应具备的要素
- 045一步步教你准备商品图片的拍摄室
- 046拍摄时怎样选择最合适的背景和道具
- 047不同类型商品要用不同的拍摄技巧
- 第八章 “做”出好看的商品图片
- 048怎样用Photoshop巧妙“抠图”
- 049用Photoshop巧给商品图片加边框、水印
- 050怎样用Photoshop去除图片背景干扰
- 051用Photoshop调出好看的照片色调
- 052用Photoshop为商品图像换个美丽的背景
- 053商品图片的尺寸该怎样调整
- 054怎样制作动态展示商品的动画
- 第九章 在网店自有平台做推广营销
- 055多参加社区活动与购买推荐位
- 056怎样创建和经营自己的淘宝帮派
- 057多购买帮派广告位与参加活动
- 058神奇的“人气宝贝”排名规则与选择技巧
- 059“人气宝贝”怎样去推广与维护
- 060怎样选择促销推广的最佳时机与方式
- 061列一个详细的淘宝直通车推广计划
- 062怎样巧妙利用淘宝直通车推广网店
- 063怎样利用淘宝客推广网店
- 064利用“淘江湖”给网店免费打广告
- 065利用钻石展位与超级卖霸推广网店
- 066什么样的帖子容易成为精华帖
- 067怎样轻松写出吸引点击率的精华帖
- 第十章 在外部网络为网店推广营销
- 068在博客上推广网店的技巧
- 069怎样用你的博客吸引外部流量
- 070时下大热的网店微博营销
- 071什么样的微博内容最有人气
- 072什么样的微博风格最受欢迎
- 第十一章 各类商品的包装技巧
- 073如何巧妙包装首饰类商品
- 074如何巧妙包装服装类商品
- 075如何巧妙包装化妆品类商品
- 076如何巧妙包装数码类商品
- 077如何巧妙包装鞋帽箱包类商品
- 078如何巧妙包装书报杂志类商品
- 079如何巧妙包装食品类商品
- 080怎样购买纸箱及自制纸袋
- 第十二章 商品发货的省钱绝招

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

- 081用好邮票，控制邮寄成本
- 082怎样巧妙控制快递成本
- 083向国外发货的省钱秘诀
- 084多种物流方式的比较选择
- 第十三章 将你的网店打造成品牌
- 085网店品牌的几项分类
- 086怎样定位你的网店品牌
- 087切记保护你的网店品牌
- 088网店品牌建设该怎样去完善
- 089网店品牌也要懂得创新增值
- 第十四章 不可忽视的网店安全保障
- 090网店进货中潜伏的安全隐患
- 091网店销售中潜伏的安全隐患
- 092网上支付中潜伏的安全隐患
- 第十五章 打造网店的金牌服务
- 093可靠的个人资料与商品展示很有用
- 094教你几招与顾客交流的特殊技巧
- 095网购顾客会有哪几种常见心理
- 096怎样巧妙回答顾客的提问
- 097售后交流与售后回访的玄机
- 098别让顾客轻易走出你的网店
- 099学会服务不同性格的顾客
- 100怎样做好网店的售后服务
- 101顾客的投诉你会处理吗
- 第十六章 打造网店的皇冠信誉
- 102网店能否获得好评由什么决定
- 103小心收到顾客的中差评
- 104怎样通过有效沟通迅速消除中差评
- 105如果收到恶意差评该怎么办
- 第十七章 网店支付工具的使用
- 106几种网店支付工具的介绍
- 107怎样申请支付工具账户
- 108怎样给支付宝账户充值和支付
- 109怎样正确处理支付宝交易纠纷
- 第十八章 网店辅助工具的使用
- 110几种网店辅助工具的介绍
- 111怎样用淘宝助理新建与批量修改商品
- 112怎样用淘宝助理上传下载商品
- 113怎样用淘宝助理导出导入和备份数据
- 第十九章 网店交流工具的使用
- 114几种网店交流工具的介绍
- 115交流工具状态与快捷短语的奥妙
- 116如何查看淘友资料与淘友卡片
- 第二十章 网店管理工具的使用
- 117几种网店管理工具的介绍
- 118Alisoft网店版与“网店小秘书”的妙用
- 119“网店管家”与其他管理软件

后记

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

章节摘录

信息高速公路上的全新販售方式网上开店的发展壮大是与互联网在中国的发展壮大密不可分的。1987年9月20日，“中国Internet之父”钱天白教授在互联网上发出了中国的第一封电子邮件，主题是“越过长城，通向世界”八个字。

这封邮件揭开了中国人使用互联网的序幕。

网络在中国的如火之势，正像这封邮件主题所揭示的一样，已经超越了技术、人群、国界以及文化等边界，与世界全面联通。

随着电脑、宽带等技术在中国的应用普及，互联网在中国已经成为了一种大众化工具，成为人们必不可少的生活设施。

使用互联网的网民人数也在呈几何级增长。

据中国互联网络信息中心（CNNIC）统计，中国网民人数早已超越了美国，居全球第一位。

而近几年的新增网民群体中，向各层次扩散的趋势非常明显：18岁以下的网民和30岁以上年龄较大的网民数量增长较快；初中及以下受教育程度的网民数量增长较快；低收入人群也开始越来越多地接触互联网。

网络已经渗透到中国的每个角落。

与西方国家较早普及互联网的情况不同，互联网进入中国刚刚二十几年，在中国还不算完全发展成熟。

因此，中国网民群体还有一个不同于西方网民群体的重要特点，就是我国网民大多比较年轻。

中青年网民占了中国网民的大多数，这部分主流网民大多数收入好、学历高、观念新、注重自我，容易接受新事物。

根据推算，在中国，有过网上购物经历的网民数量绝对已经超过了7000万人。

根据中国社会科学院社会发展研究中心的统计，近年来，网民中的网上购物人群比例还在逐年大幅度提升。

数量惊人庞大的网上购物人群，吸引了众多国内外互联网商业巨头的目光。

他们非常看好中国C2C（Consumer to Consumer，个人间交易）、B2C（Business to Consumer，企业和消费者间交易）市场，绞尽脑汁向中国推出众多开网店的平台网站，希望能把中国的网购人群一网打尽。目前，在淘宝网、易趣网、拍拍网等国内几大主要购物网站上，每年达成的交易额都数字惊人。

其中，仅淘宝一家的服装类商品销售额就超过北京市所有亿元大卖场销售额的总和；其化妆品一个频道的销售额，就超越了雅芳在中国约6000家专卖店的总销售额；而其手机频道的年销售额也已逼近全国手机连锁大卖场迪信通。

而在易趣网上，平均每30秒就有一件新登商品，每10秒就有人出价，每60秒就有商品成交。

其用户可以通过在线交易平台以竞价和定价形式买卖各式各样的物品，其中包括服装、古玩字画、计算机和房地产等。

中国台湾有一个创业团队，专门帮助那些没有实力进入中国内地的台商在网上开店进行经营，每年的经营额也都高达几亿元新台币。

这些不见面的买家、卖家每天创造的销售额远远超过了家乐福、国美等零售巨头，是国际零售巨头沃尔玛在华销售额的3倍。

网店的前途真是无限量，绝不输于实体店铺，甚至有超越之势。

虽然我国有过网上购物经历的网民数量很高并且还在逐年暴涨，但相对比例却远远低于国外水平。

这说明，在我国，网上开店还有很大的发展潜力。

随着互联网的普及、网上支付方式的引进、信用卡使用范围的扩大、网上交易平台的发展，发展个人网上交易的条件已经越来越成熟，网上开店也将迎来自己的黄金发展期。

从“吃饭了吗”到“淘宝了吗”据有关调查显示，2002年时中国网民在网上进行购物所达成的交易总额仅占全国消费品交易总额的0.04%；到2006年，这一比例已经增长了9倍，达到0.41%；到2007年上半年，这一比例更是快速增加到0.6%，2008之后的每一年更是呈现爆炸性增长趋势。

网店购物正逐渐成为人们生活中的主流购物方式。

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

近几年它快速发展的原因包括这些：1、中国互联网用户的飞速增长目前，我国网民有几亿人之多，这些人群以35岁以下的年轻网民为主体。

庞大的网民基数、较高的消费能力、较新潮的消费方式，使得时尚有趣的网店购物成为当下人们生活中最热门的话题之一。

总有一天，人们的问候会从“吃了吗”，演变成“淘宝了吗”。

2、网购融入了人们的日常生活网上购物早已被新一代消费者接受，并且网购已经成为大家生活中不可或缺的购物方式，在想要购物时，很多人的首选不是逛街，而是逛网店。

网络销售交易额因此每年急速攀升。

中国作为世界最大的网络人口国家，不仅有着广大的商品供应能力，更有着巨大的消费市场。

而且，网购发展到现在，已经不再只是尝鲜的年轻人、书虫、电脑爱好者、DVD发烧友的生活寄托，更多别的阶层的普罗大众也逐渐加入网上购物的浪潮之中，享受网上购物带来的乐趣。

网购覆盖的年龄层也在逐渐突破年轻人这个群体。

随着商家的诚信体制完善、产品价格的优势、消费者的增加，网络购物日趋普及，未来，网络购物最终将会成为大规模赢利的黄金渠道。

3、网购平台的不断发展与完善面对网络高速发展而带来的经济机遇，淘宝网、易趣网、拍拍网等专业商务网站应运而生，成为满足网上购物的专业平台，更极大地促进了网上购物的发展。

这些商务网站无可匹敌的人气，不仅仅是C2C市场的一个进入壁垒，也是B2C，包括传统零售店铺向网上发展，以及当当、卓越和别的B2C店铺难以做大的一只拦路虎。

尽管中国东中西部地区经济与互联网发展很不平衡，但中西部地区的网上购物消费也在迅速崛起。

国内物流服务也在不断发展开拓着，比如支付宝和中国邮政合作推出的“网汇e”（邮政网上支付汇款）业务，和当年的解决物流与网上支付的办法一样，很适合中国国情，便利中西部与非城镇的购物消费者。

淘宝网、易趣网、拍拍网等商务网站未来的发展将是一个跨度两个纵深的拓展。

一个跨度指的是地区跨度，两个纵深指的是购物消费者群体和店铺群体。

中国经济发展的地区不平衡、购物消费者中不同的用户特征、不同的消费理念、不同的消费能力与消费行为，以及向消费者提供产品与服务的店铺互联网应用化程度的差异，决定了淘宝网、易趣网、拍拍网等商务网站还有一个相当长时间的高速发展和巨大的未来发展空间。

<<网店捞钱的100个精细化绝招>>

编辑推荐

《网店捞钱的100个精细化绝招》是一本网店主必备的开店“宝典秘笈”。关于网上开店的种种困难，细枝末节处它都考虑到了，并且提供了详尽的解决方案。一书在手，教你轻轻松松开家赚钱的网店。

十年来，电子商务迅猛发展，极大地改变了人们的消费习惯，颠覆了传统的销售模式。网店给创业者提供了一种全新的创业渠道，这种创业方式自由、灵活、新奇、廉价，但并不低档。那么，到底怎样创办网店，怎样成功经营一家网店呢？

如果有人想开一家网店，对此还没有什么了解，那么这将是一本很好的入门书籍，它会为广大读者的网上创业提供详尽的方案，为网店的发展指引方向。

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>