

<<网上开店卖什么>>

图书基本信息

书名：<<网上开店卖什么>>

13位ISBN编号：9787802183551

10位ISBN编号：7802183553

出版时间：2008-4

出版时间：中国宇航出版社

作者：小超人

页数：219

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>

<<网上开店卖什么>>

内容概要

网上开店，遇到的第一个难题就是——“我该卖点什么？”

淘宝网才子小超人回答，这个问题有两个答案：一是根据自身优势，二是根据市场需求。真的有这么简单吗？

翻开本书，每个人都能找到属于自己的答案。

本书作者网上开店已有相当长的历史。

可谓经验丰富，是个过来人。

因此，听听本书作者这个过来人的开店经验，对于想网上开店的人来说是非常有价值的。

本书内容主要围绕网络店卖什么这一主题展开。

翻开本书，每个人都能找到属于自己的答案。

<<网上开店卖什么>>

作者简介

小超人，我被带去警察局录口供。

警察问：“你的淘宝ID？”

”

“ Superkf。”

”

“有没有别名？”

”

“小超人。”

”

“真实姓名？”

”

“梁开发。”

”

“哪里的？”

”

“广西靖西。”

”

“年龄？”

”

“1971年生。”

”

“最高学历？”

”

“没有。”

”

“在哪个单位工作？”

”

“某外企公司做产品研发。”

”

“结婚没有？”

”

我一听，来火了：“喂，阿Sir，我只是一个目击证人，有必要问得那么详细吗？”

”

警察抬头看了我一眼，说：“年轻人，在生活中，没有目击者，都是当事人，懂吗？”

”

作者著有《淘宝的禅》、《网上开店进货指南》等。

<<网上开店卖什么>>

书籍目录

第1章 事先多探路，日后少吃亏 第1节 观念决定前途 第2节 网络购物大环境 第3节 B2B、B2C和C2C 第4节 网络交易的优势 第5节 网络交易之支付方式 第6节 网络交易之信用评价 第7节 网络交易之沟通渠道 第8节 网络交易之物流问题 第9节 网络交易之售后服务 第10节 网络论坛是一所大学 第11节 研究商品发布管理规则 第12节 观摩专业店铺 第13节 提高防骗意识 第14节 购物体验第2章 网络购物行为 第1节 产生网络购物行为的诱因 第2节 弗洛伊德的动机理论 第3节 马思洛的动机理论 第4节 影响网络购物的因素第3章 目标消费群 第1节 三个故事的启示 第2节 性别 第3节 职业 第4节 年龄 第5节 学历 第6节 收入 第7节 地理位置第4章 特殊消费群 第1节 淘宝店掌柜 第2节 从不上网的人 第3节 网游之众生 第4节 小生境的需求第5章 商品的价值 第1节 货币形式 第2节 使用价值 第3节 符号价值 第4节 顾客价值 第5节 心理价值第6章 深入认识商品 第1节 适合网络销售的商品 第2节 商品分类 第3节 买家的咨询 第4节 深入认识商品 第5节 关于商品的问与答第7章 挖掘个人优势 第1节 优势才是关键 第2节 优势的来源与种类 第3节 优势三部曲 第4节 小心优势被利用第8章 网商必备素质 第1节 网商素质 第2节 个人魅力 第3节 店铺形象 第4节 客户服务第9章 如何捕捉商机 第1节 商机的来源 第2节 来自生活的商机 第3节 来自客户的商机 第4节 来自商品的商机 第5节 来自市场的商机 第6节 商机的特征第10章 一块石头的狂想曲后记

<<网上开店卖什么>>

章节摘录

第一章 事先多探路，日后少吃亏 话说，一只小蚂蚁沿着路边的一块大石头往前走，前面不远处就是一处水洼，然而周围的草丛挡住了它的视线，它看不到，当水洼“偶然”地出现在它面前时，它急得团团转，只好绕道而行。

可是，究竟向左绕，还是向右绕？因为看不到周围环境的全貌，它只能凭运气进行选择，等待它的，始终是未知的未来。

如果小蚂蚁先爬到大石头上，从上往下仔细观察一下周围的环境，那么，它就知道自己应该往哪里走了。

观察的范围太小，只能看到偶然性事件；观察的范围足够大，才能看到必然性结果。
淘宝网里有很多小蚂

<<网上开店卖什么>>

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>