

<<争做网店人气王>>

图书基本信息

书名：<<争做网店人气王>>

13位ISBN编号：9787802557741

10位ISBN编号：7802557747

出版时间：2011-4

出版时间：企业管理出版社

作者：张佐政

页数：233

字数：220000

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>

<<争做网店人气王>>

内容概要

虽然网上开店很容易，但是如果想把它经营好却不简单，其中的知识和技巧妙不可言。

《争做网店人气王》（张佐政）从店铺装修、营销推广、辅助技术、包装与发货、实战案例这几方面入手，图文并茂地向你介绍了网店经营的相关流程，包括给店铺取名、设计店标、制作公告栏、给商品拍照、美化照片、给商品包装、选择配送方式等环节。

本书没有太多繁杂的理论知识，取而代之的是详细的图解、资深卖家的经营心得和成功卖家的创业故事，使得全书一看就懂、一点就通、前瞻性强、易于实践，大大降低了新手卖家的入门门槛。

无论你从事什么职业，无论你有无工作经验，只要掌握了本书所介绍的知识，你就基本具备了经营网店的前提条件。

如果你有创业的决心，相信你的未来将掌握在自己手中，本书会陪你一起扬帆启程，在创业的路上一路前行。

<<争做网店人气王>>

书籍目录

Part 1 店铺装修：用独特个性吸引买家眼球

Chapter 1 网店装修从店名做起

网店装修前的准备工作

一个好店名是?功的一半

用心取个掌柜名

写好店铺介绍——装修网店的第二张脸

Chapter 2 打造人见人爱的店铺LOGO

教你制作简单店标

从图片中“抠”出你的个性店标

用组图拼接专业店标

动画店标让你的网店“动”起来

将店标顺利归位

Chapter 3 打造过目不忘的店铺公告和商品分类

买家爱看的店铺公告

手把手教你设置店铺公告

如何用好商品推荐栏

怎样打造一清二楚的商品分类

Chapter 4 别拿细节不当“干粮”

为装饰素材找个“安乐窝”

安装计数器——明明白白你的人气

设置背景音乐——让你的店铺“唱”起来

装修色调巧搭配

Part 2 营销推广：抓住每一个宣传的机会

Chapter 5 如何让你的网店人气飙升

简单的通讯工具推广法

友情链接助你事半功倍

加入商盟做宣传

网店社区推广法

其他网站BBS推广法

搜索引擎推广法

博客、空间——你的地盘你做主

自掏腰包买宣传

Part 3 辅助技术：让你的商品赢在起跑线上，

Chapter 6 商品的进货、取名、定价全攻略

好商品“淘”出来

提高商品的搜索率

如何写好价格“标签”

Chapter 7 商品照片也需“美容”

拍好照片多赚钱

一步一步教你PS出完美的商品照片

恰如其分的商品介绍

Part 4 包装与发货：如何做到更安全、更快、更省钱

Chapter 8 拿什么来保护你的卖品

配货问题需仔细

商品打包中的大学问

<<争做网店人气王>>

如何用商品包装来收买人心

Chapter 9 如何选择合适的配送方法

带你了解专业的物流配送

选?邮局进行配送

同城交易配送法

网店新手的配送攻略

物流在线下单教程

Chapter 10 发货的“抠门”省钱法

“打包”省钱法

邮局省钱法

快递公司的配送省钱法

Part 5 实战案例：坚定你的信心

Chapter 11 网店经营实战案例

高考落榜生的“网上餐厅”

大学生的兼职饰品网店

从兼职卖家到全职钻石卖家的销售小秘诀

28岁商盟盟主的淘宝故事

大学生兼职卖家的宣传策略

因“拍卖”成功而开网店的钻饰卖家故事

大学毕业生的职业卖家故事

年轻妈妈的网络儿童书屋

内退女工的卖家故事

年轻女孩的传统火腿网店

“魅力女郎”的创业故事

小网店成就的富豪梦

大脚姑娘的大码鞋店

附录：给网店安装“防火墙”

第一道：思想防火墙

第二道：电脑防火墙

第三道：银行卡防火墙

第四道：交易平台防火墙

参考书目

<<争做网店人气王>>

章节摘录

版权页：插图：(2) 纯利润。

利润是指销售产品的收入扣除成本价格和税金以后的余额。

在不同的社会条件下，利润的内涵不同，体现的社会关系不同。

简单地说，利润中考虑的成本问题比毛利中考虑的问题多，比如进货时的路费等。

利润=销售收入 - 进货成本（包括详细的花销）举例：如果你的进货价格和销售价格与（1）中的数目相同，但是进货途中路费花了10元，吃饭花了10元，那么此时的纯利润就是700元 - 500元 - 10元 - 10元 = 180元。

2. 四大定价法（1）成本导向定价法。

这种定价的方法即以你的进货成本为依据，加上你期望得到的利润来确定你所卖商品的价格。

比如一件衣服的进货成本是50元，你想赚10元，那就定价为60元。

当然，如果网站平台有一些收费项目，那么在计算成本时你应把登录费、成交费等考虑进去，除非相对于你的利润，这些可忽略不计。

（2）需求导向定价法。

即按照买家们的承受能力来确定价格，这是许多网络卖家最希望采用的定价方法了。

但是这种定价方法的前提是你的商品个性独特或是具有领导潮流的趋势等。

比如：你花了10元成本购买了一些原料DIY了一件饰品，可买家看了都很喜欢，觉得花50元也不冤，那么你就卖50元好了。

（3）竞争导向定价法。

即参考和你卖同类商品的其他卖家的定价来确定你的定价。

比如：你想卖一个品牌的钱包，通过搜索发现其他卖家卖50~70元，那你卖45元就相对具有竞争力了。

当然，这里还要考虑到成本以及运费等因素的影响，不要为了吸引人而与别的卖家打价格战赔了本。

（4）尾数定价法。

尾数定价法是指在确定零售价格时，以零头数结尾，使用户在心理上有一种“便宜”的感觉，或是按照风俗习惯的要求，价格尾数取吉利数字，如“8”或“9”。

<<争做网店人气王>>

媒体关注与评论

创业就应该做一件天塌下来都能够赚钱的事情。
——李嘉诚

<<争做网店人气王>>

编辑推荐

<<争做网店人气王>>

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>