

<<淘宝大赢家-网店赚钱必会120招>>

图书基本信息

书名：<<淘宝大赢家-网店赚钱必会120招>>

13位ISBN编号：9787030280046

10位ISBN编号：7030280040

出版时间：2010-8

出版时间：科学

作者：前沿文化

页数：212

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>

## 前言

网络购物逐渐成为实体店购物、电话购物、电视购物之后的又一种新型购物手段。

随着互联网技术的普及与深入应用，越来越多的电脑用户选择网上购物。

因此，网购市场的空间将越来越大，网上开店做生意也逐渐成为很多人迈出创业步伐、实现创业梦想的主要手段。

为什么写这本书网上开店做生意，看似简单，其实这个过程涉及了许多专业知识，广大卖家之所以开店，就是为了获取利润。

因而如果要想让自己的店铺越开越旺，生意越做越大，就需要掌握网店开设方方面面的技巧，包括网店的经营、推广以及与顾客的交流等。

同时，还需要将各种经营经验结合到其中，只有这样，才能让自己的网店经营更有成效。

为此，我们编写了《淘宝大赢家——网店赚钱必会120招》这本图书。

本书从读者自学需求的角度出发，以解决实际问题为中心，使用图解方式，剖析大量网店卖家的成功实例，详细地讲解了网店经营与赢利的120个经验技巧。

本书适合哪些读者呢？

- 已有店铺，但缺少经营技巧与经验者。

- 在读学生：想通过开网店来学习一些创业经验，或自己想在网上一开店创业者。

- 广大上班族：想利用工作之余开网店增加收入者。

- 自由职业者：想通过空闲时间开网店充实生活，或通过开网店赚钱者。

- 广大个体商店老板或企业销售人员：想结合网店来扩大销售范围和提升经营业绩者。

## 内容概要

本书从读者自学需求的角度出发，以解决实际问题为中心，使用图解方式，剖析大量的网店卖家成功实例，详细地讲解了网店经营与赢利的120个经验技巧。

本书共分为10章，内容涵盖开店过程中每个环节的经验与技巧，包括网店货源的寻找、网店的开张与装修、商品照片的拍摄与美化、商品的发布与展示、与买家的交流与沟通、网店的推广与经营、资金与账目的管理、商品的物流与发货、网店信誉的提升、网店安全的维护等知识。

同时，本书还配备了一张多媒体语音教学光盘，包含了38个、2小时精心录制的教学视频，其光盘讲解与图书内容同步。

这样，读者可以采用“书盘结合”的方式，在短时间内快速地掌握网上开店与经营的技巧，并最终为自己的网店带来直接的经济收益。

本书通俗易懂，条理清晰，可操作性强，非常适合准备在网上开店创业的初学者，以及已经开店并想进一步提升网店销量的卖家阅读和使用。

## &lt;&lt;淘宝大赢家-网店赚钱必会120招&gt;&gt;

## 书籍目录

Chapter 01 网店货源与进货 第1招 分析自身, 是否适合经营网店 第2招 前期准备很重要, 软、硬件条件不能少 第3招 分析需求, 找到适合网店销售的商品 第4招 资金、时间不充裕, 网店代销也可以 第5招 双赢模式, 实体店与网店相结合 第6招 调查与对比, 批发市场进货要注意 第7招 商品类别, 宜专不宜杂 第8招 掌握时机, 换季商品好赚钱 第9招 虚拟商品, 卖好也赚钱

Chapter 02 店铺开张与装修 第10招 实名认证两步走, 网络身份证拿到手 第11招 店铺开张, 记住自己的店铺地址 第12招 独享 第一份喜悦, 我的店铺我先逛 第13招 让顾客记住你, 给店铺一个好记的店名 第14招 店铺LOGO, 网店也能有“商标” 第15招 招牌要响亮, 为旺铺设计漂亮的动态店招 第16招 一目了然, 架构清晰的店铺分类 第17招 相得益彰, 让店铺风格与商品相协调 第18招 进一步留住顾客, 店铺公告很重要 第19招 交流与宣传同步, 充分利用店铺交流区 第20招 让店铺炫起来, 添加背景音乐与鼠标动画 第21招 访问知多少, 使用店铺流量计数器 第22招 各取所需, 为淘宝店铺添加更多增值服务 第23招 个性域名, 让买家更容易记住店铺 第24招 小细节大学问, 淘宝店铺常用装修代码 第25招 注重整体视觉, 合理装修网店

Chapter 03 拍摄与修飾商品图片 第26招 先利其器, 相机与器材、场地的选择 第27招 因材施教(一), 服饰类商品的拍摄方案 第28招 因材施教(二), 化妆品类商品的拍摄方案 第29招 因材施教(三), 数码类商品的拍摄方案 第30招 因材施教(四), 生活用品类商品的拍摄方案 第31招 分析拍照模糊的原因, 拍出清晰的照片 第32招 避免照片太暗, 光线因素很重要 第33招 照片偏色, 正确调整白平衡 第34招 一网打尽, 分析影响照片效果的其他因素 第35招 为我所用, 把照片复制到电脑中 第36招 还原真相, 调整图片色调 第37招 按需取物, 将商品从照片中“抠”出来 第38招 以假乱真, 更换商品图像背景 第39招 添加标识, 为图片添加店铺水印 第40招 裁剪图片, 使之适合网络传播 第41招 保存图片, 了解网店支持的图片类型 第42招 动态展示, 学习制作商品动画 第43招 增强美感, 为图片添加漂亮的边框

Chapter 04 商品的发布与景示 第44招 价格很重要, 了解合理的商品定价策略 第45招 详尽准确, 将商品形象地展示出来 第46招 妙用淘宝助理, 批量发布商品 第47招 一劳永逸, 设计商品模板 第48招 创建宝贝展台, 动态展示以吸引买家 第49招 创建掌柜推荐, 用商品来吸引顾客 第50招 让买家放心, 在所有商品页面放置购物说明 第51招 动态展示, 让买家在不经意间查看商品 第52招 实时调整, 有效管理店铺中的商品 第53招 图片搬家, 把外部图片放到淘宝图片空间 第54招 发布商品要注意, 防止违规商品影响店铺经营

Chapter 05 与买家交流的技巧 第55招 知己知彼, 了解不同顾客的心理 第56招 留住生意, 了解买家网购的顾虑 第57招 掌握分寸, 注意与买家交流的禁忌 第58招 生意是谈出来的, 了解阿里旺旺的使用 第59招 关注每一个买家, 添加旺旺好友备注 第60招 明确顾客群体, 对不同好友分类管理 第61招 查看聊天记录, 回忆好友详情 第62招 贴心服务, 留言区与交流区的热情 第63招 完善售后交流, 增加回头客 第64招 使用移动旺旺, 让沟通无局限 第65招 站内短信, 离线交流最好的选择 第66招 方便顾客咨询, 为店铺提供咨询QQ

Chapter 06 网店的推广与经营 第67招 开店之初, 少赚利润多赚人气 第68招 商品拍卖, 收益宣传两不误 第69招 利润不变吸引人, 邮费里面赚利润 第70招 让顾客有保障, 加入“消费者保障服务” 第71招 卖家也是买家, 加入淘宝旺旺群 第72招 小支出大收益, 用淘宝直通车推广商品 第73招 有的放矢, 让淘宝直通车进行有效推广 第74招 了然于胸, 关注直通车推广效果 第75招 相互受益, 友情链接其他店铺 第76招 选用淘宝旺铺, 让你的生意旺起来 第77招 宣传不能少, 让更多人知道你的店铺 第78招 在淘宝社区发帖, 让顾客慕名而来 第79招 购物“满就送”, 用营销工具推广店铺 第80招 利用橱窗推荐, 让更多人看到商品 第81招 小关怀大收益, 给老顾客送红包 第82招 修改交易价格, 讲价买家的应对策略 第83招 无法继续的交易, 关闭了事

Chapter 07 网店资金与账目管理 第84招 账户资金知多少, 查询支付宝账户余额 第85招 卖家也需要购物, 向支付宝账户充值 第86招 简单快捷, 用支付宝余额支付交易 第87招 方便快捷, 使用支付宝完成淘宝网以外的交易 第88招 资金变现, 将支付宝资金转到银行卡 第89招 一览而尽, 查看交易明细 第90招 心中有数, 了解与分析店铺资金流动情况 第91招 交易退款, 买卖不成仁义在 第92招 我的资金你别动, 为支付宝安装数字证书 第93招 有备无患, 备份支付宝数字证书 第94招 销售趋势每天看, 掌握网店销售业绩 第95招 合理控制资金流量, 降低支付宝手续费

Chapter 08 发货与物流 第96招 商品包装很重要, 了解不同商品的包装方法 第97招 使用运费模板, 运费设置更加方便 第98招 比较

价格和服务，选择合适的物流方式 .....Chapter 09 提升网店信誉Chapter 10 保障网店安全

章节摘录

插图：虽然开网店的条件很简单，只要有可以销售的商品，并且卖家有足够的时间上网就可以，但是网店的经营是一个长期的过程要通过网店获取利润，需要我们花费较多的时间、精力。

因此，对于网店卖家来说开店前对自身进行分析也是非常必要的。

1货源是否稳定当我们决定开网店并选择好商品后要考虑所寻找的货源是否稳定在日后的经营过程中是否会影响网店销售。

货源是否稳定的主要因素包括是否会缺货、供货能否及时、货物质量是否参差不齐、售后服务是否完好等，这些因素对网店的经营有着至关重要的影响。

准备开网店之前往往货源已经基本确定下来，这就需要进一步对供货商家进行分析考察。

供货商的规模与能力在一定程度上决定了货源是否稳定，如果要长期经营其商品，那么供货商的发展与前景也是需要关注的。

所以，即使我们已经联系好了供货商在开店之前，也要对供货商进行进一步了解。

如果没有稳定的货源支持我们只有延缓网店的开张时间并继续寻找新的供货商。

商品货源是网店的根本，如果无法找到稳定的货源，那么即使具备再好的条件，也是无法开网店的。

2时间是否充足网店是在网上经营的，这就需要有足够的时间上网，而且在经营过程中必不可少地要与各种买家进行网上交流。

在开网店之前必须要考虑自己上网是否方便以及是否有足够的上网时间。

因为无论是经营网店，还是与买家交流，都是一个长期的过程。

网店的进货、发货也需要占用一定的时间尤其是在网店生意步入正轨之后这就需要有足够的时间寻找货源、进货、打包商品以及联系快递公司发货等。

这些因素也是开网店需要考虑的。

我们举个简单的例子，对于办公室在职人员多数具备了可以长时间上网的条件，而且可以利用休息日去进货，但发货就成了最大的问题。

一是因为公司在上班时间一般不允许员工外出；二是快递服务的工作时间和卖家上班时间大致相同，下班后发货又不大可能。

所以开店之前，一定要考虑时间因素而不能等店铺开张并有买家下单后才发现自己时间不足。

那么是不是这类人群就不适合经营网店了呢？

答案是否定的，是否有充足的时间只是一个方面，我们还需要结合其他条件进行综合分析，如没有足够时间发货的办公室在职人员可以选择网店代销的方式这样就无须为货源、发货而费事费神了。

## <<淘宝大赢家-网店赚钱必会120招>>

### 编辑推荐

《淘宝大赢家:网店赚钱必会120招》内容全面、层次清晰:全书根据网上开店的一般流程,循序渐进地介绍了网店货源与进货、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10大类技巧。

阅读完《淘宝大赢家:网店赚钱必会120招》。

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。

案例经典、分享经验《淘宝大赢家:网店赚钱必会120招》的案例来自实际开店过程,具备较高的学习和参考价值。

并在“指点迷津”和“问与答”两个栏目中大量讲解了成功卖家的宝贵经验,可以让准备开店的您有所收获、少走弯路。

尽快迈向成功商家之路,也可以使正在开店但处于各种困境中的您有所收获。

业绩得到明显的提升。

视频讲解、互动教学光盘中收录了书中38个、时间长达2小时的典型实例视频,让您的学习更加轻松。

另外,从读者的角度出发。

特赠送畅销图书《非常简单学会电脑安全与黑客攻防》一书的视频教程,让您在技术层面掌握更多的知识,游刃有余地保障自己网络交易的安全。

长达20小时共38个典型实例的教学视频让您的学习倍加轻松加赠《非常简单学会电脑安全与黑客攻防》视频让您网上开店能力更上一层楼!

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>