

<<网上开店>>

图书基本信息

书名：<<网上开店>>

13位ISBN编号：9787040328530

10位ISBN编号：7040328534

出版时间：2011-7

出版时间：钱文君 高等教育出版社 (2011-07出版)

作者：钱文君 编

页数：167

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>>

内容概要

《职业学校教学用书：网上开店》是中等职业学校教学改革实验教材。

《职业学校教学用书：网上开店》以网上开店经营项目为载体，按实际业务流程将网上开店细化成10个子项目，将网络营销、计算机应用技术、物流及财会、文秘等多学科、多专业的知识学习与技能训练融入其中。

《职业学校教学用书：网上开店》体现了“以项目为引领、以任务为驱动、以能力为本位”的教学理念，将“做中学”与“做中教”有机结合起来。

本书主要内容包括：市场调研与货源选择、店铺取名与账户申请、商品分类与店铺装修、成本核算与合理定价、商品描述与图片展示、商品推广与店铺宣传、口碑营销与客户服务、商品包装与物流配送、利润计算与收款提现、个性装修与素材制作。

学生在学完本书全部课程后，能够独立进行网上创业。

本书配有教学多媒体课件，内容包括：知识导航、课例观摩、案例分析、资料下载等。

课件内容丰富、形式活泼，对教师教学和学生学习大有裨益。

本书可作为中等职业学校电子商务专业及其他财经商贸类专业教学用书，也可作为网络营销从业人员或自主创业人员的参考用书。

书籍目录

业务1 创业调查找商机——市场调研与货源选择 / 1任务1.1 市场调研寻商机 / 11.组建创业团队 / 22.SWOT分析 / 23.问卷调查表设计 / 34.撰写问卷调查报告 / 5任务1.2 寻找适合自身的货源 / 91.寻找货源的基本渠道 / 92.寻找货源的具体途径 / 103.掌握基本的进货技巧 / 104.分析出适合自己的进货方案 / 11业务2 开业准备画蓝图——店铺取名与账户申请 / 15任务2.1 巧取网店店名 / 15任务2.2 学会开店 / 161.注册淘宝账户 / 172.成为淘宝认证商家 / 19业务3 首页精饰提品位——商品分类与店铺装修 / 26任务3.1 商品分类与淘宝助理 / 271.分类的规则与网页分类 / 272.淘宝助理助分类 / 30任务3.2 店铺格调与：Banner / 351.确定店铺整体格调 / 352.Banner区域特殊功能 / 36任务3.3 借用资源，精修店铺 / 381.美化分类栏 / 382.转移免费的图片资源 / 413.申请并添加免费计数器 / 454.店招在线设计与应用 / 49业务4 买进卖出赚差价——成本核算与合理定价 / 56任务4.1 前期成本分析 / 56任务4.2 巧定商品价格 / 581.掌握影响定价的因素 / 582.掌握定价的程序 / 593.运用定价策略完成商品定价 / 59业务5 巧舌如簧描商品——商品描述与图片展示 / 62任务5.1 字斟句酌描商品 / 621.选择描述要点 / 632.确定叙述结构 / 63任务5.2 因地制宜拍商品 / 661.选择拍摄设备 / 662.室内拍摄商品的技巧 / 69任务5.3 简单快捷饰照片 / 761.“光影魔术师”图像处理软件 / 762.“美图淘淘”图像处理软件 / 81业务6 广而告之聚人气——商品推广与店铺宣传 / 88任务6.1 搜索优化巧定名 / 891.了解搜索排名规则 / 892.搜索优化 / 92任务6.2 站外宣传增流量 / 961.间接利用百度 / 962.利用站外宣传途径 / 97业务7 好评如潮创品牌——口碑营销与客户服务 / 100任务7.1 评价机制与口碑营销 / 1001.了解评价来源 / 1012.玩转积分制度 / 1013.提炼好评，实现口碑营销 / 106任务7.2 有效开展客户服务 / 1091.了解客户服务相关机制 / 1092.掌握客户服务礼仪 / 1103.实行店铺个性客户服务 / 110业务8 巧装快运送惊喜——商品包装与物流配送 / 113任务8.1 巧装包裹 / 1131.了解包装的基本要求 / 1142.认识一些包装材料 / 1143.分门别类选包装 / 115任务8.2 物流配送是关键 / 1181.耐心细致挑物流 / 1182.填写快递详情单 / 1203.利用物流跟踪信息查询物流详情 / 1214.根据客户要求完成退款、退货操作 / 121业务9 收支比较知盈亏——利润计算与收款提现 / 125任务9.1 网上支付方式大搜罗 / 125任务9.2 商品的进销存日常管理 / 1281.进货管理 / 1282.销售管理 / 1293.库存管理 / 130任务9.3 销售收入与利润分析 / 1311.销售收入分析 / 1312.收款提现 / 1323.销售利润分析 / 132业务10 标记语言添砖瓦——个性装修与素材制作 / 136任务10.1 DIEAMWEAVER助力个性装修 / 1361.DIEAMWEAVER软件基础操作 / 1372.修改网上下载的免费店铺装修资源 / 143任务10.2 做“商品详细描述”模板 / 1531.制作商品详细描述页模板 / 1542.应用模板 / 163

章节摘录

版权页：插图： 识别供货商：进货选对合作伙伴很重要。

首先诚信第一，其次供货商是否有发展潜质，能否提供长期的服务也是一个重要方面。那么在审核供货商资质时，我们可以问问他的固定地址、电话、经营时间、合作单位等。如果条件允许可实地考察一下，一般有实力也有诚意的供应商是欢迎你的考察的。

注意随时关注：“时间是检验真理的第一标准”，随时关注供货商的动态，产品更新的快与否，可以看出商家在网上经营中是否用心，服务是否到位。

也可以看出商家的产品能否跟上时代的潮流。

网上经营产品的新颖、服务到位是取胜的重要筹码。

汇款方式：常规的批发有不成文的行规就是先款后货。

在网络上则有所不同，淘宝网就通过支付宝这个中间服务商来实现担保货品的交易信用。

在阿里巴巴网上也同样可以使用支付宝。

但是，淘宝网外的商家网上交易往往也会要求先款后货。

这时候我们就要注意，一般如果公司正规的话，都会提供相应的公司账号，而不是个人账户。

或者跟其协商采用快递公司的货到付款服务，当面款、当面货。

(2) 批发市场进货技巧。

批发市场进货对于新卖家和小卖家是一个不错的渠道。

但是，批发市场往往是一个“大杂烩”，人来人往，环境混乱且不讲，商品也是鱼龙混杂，没有一双慧眼，缺少讨价还价的能力，不能跟批发商斗智斗勇的，也就难以取得有优势的货源。

下面的几点批发市场进货技巧可供参考：说行话，做“行家”：在批发市场里的商家，他们即做批发也做零售，而批发和零售价格要差一大截。

不学会行话，说不定你拿到的批发价比人家零售价还高。

如，买家去买货的时候一般会问卖家：这个怎么卖啦？

都有些什么颜色？

但专业的卖家去拿货就会问：这个怎么拿？

有几色？

一听就知道哪个是做大生意的。

进货要客观，不要只凭自身好恶：以服装为例，店家切不可仅凭自身的品位好恶进货。

因为每个人的生活环境、性格特点、职业等不同，欣赏角度和审美观都会有所不同。

保持清醒的头脑切不可冲动：尤其是女店主，经营的又是服装类商品，很容易犯错误。

就像平时逛街一样，明明没有购物打算，但是一时冲动买了一堆，结果回来发现没有一样是真正需要的。

不犯懒，但也要合理分配体力：早起的鸟儿有食吃，不少批发市场半夜就开始出货，而有些新手到中午才去，好货自然已经没有了。

也有一些卖家很懒，懒得东奔西跑所以每次进货都会跑进同一家店中，而不会货比三家，这样就没办法获取更多的市场行情。

当然也要适当分配体力，不要货比三家下来就累坏了，等到跟卖家讨价还价的关键时刻就没有力气了。

<<网上开店>>

编辑推荐

《网上开店》为职业学校教学用书之一。

<<网上开店>>

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>