

<<开创你的eBay商务>>

图书基本信息

书名：<<开创你的eBay商务>>

13位ISBN编号：9787111237082

10位ISBN编号：7111237080

出版时间：2008-4

出版时间：机械工业出版社

作者：玛莎·科莉尔

页数：349

字数：427000

译者：李耀廷

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>

<<开创你的eBay商务>>

内容概要

知道如何开始，销售最好的物品，并顺利经营自己的商务。

如果赚取额外的钱财、做自己的老板并且不用每天往返上下班对你有吸引力的话，请你不要再犹豫，赶紧买下本书去仔细研读！

玛莎·科莉尔早已经充分享受这种快乐了。

而且，她还帮助了成千上万的读者如何去开设自己的拍卖、营销自己的物品、规划自己的eBay店铺以及如何以最经济的方式将物品运输到客户那里并让客户满意。

学会如何：选择能够赢利的物品进行销售 合理定价并将物品销售出去 创作能够吸引买家的物品说明和照片 友好地对待自己的客户 选择合适的支付系统 保存必要的记录 “阿呆系列”为什么在国外如此畅销 在全球40多个国家和地区，“阿呆系列”已成为读者接触新事物时首先的参考书，与同类图书不同的是，“阿呆系列”——涵盖读者感兴趣的和可能需要的全品种图书：管理、职业规划、个人理财、健康、艺术、旅游、烹饪……拥有几乎被全世界读者认同的品牌，“阿呆系列”已成为著名媒体追逐的对象 鲜明的黄黑封面紧紧抓住读者的眼球 专家级的作者队伍是最好的保障 “阿呆系列”图书的庐山真面目 “阿呆系列”到底是什么样？

知识实用、语言有趣、方便使用，帮助读者有效工作、轻松生活。

“阿呆系列”写给谁的？

新生、有一定经验的读者、专家级读者——任何想要进入新领域，任何想要有效并条理清晰地工作和生活的人。

“阿呆系列”为什么独一无二？

它拥有平实生动的解说、恰到好处的图票、速查“便携卡”、寓意深刻的卡通画、身边发生的案例说法，让读书成为一种乐趣。

<<开创你的eBay商务>>

作者简介

玛莎·科莉尔，是一位eBay超级专家，是eBay大学的指导教师，同时还是一位作者。她为eBay用户撰写了好几本书，并且还接受过美国全国广播公司（NBC）的《今日秀》（Today Show）栏目和美国广播公司（ABC）的《观点》（The View）栏目的专访。

<<开创你的eBay商务>>

书籍目录

译者序引言 关于本书 你不必逐字阅读 阿呆的假设 本书的组织结构 第一部分 认真对待eBay 第二部分 创设店铺 第三部分 商务就是商务——绝不可吊儿郎当! 第四部分 你的eBay大后方 第五部分 十大秘诀 第六部分 附录 本书使用的图标 相关链接第一部分：认真对待eBay 第1章 运用eBay来开创你的商务 静下心来认真“竞拍”(嗯——“竞争”) 预算好你的时间：将eBay作为业余的收入来源 全身心投入：让eBay成为一种全职工作 确定要销售什么物品 将你的兴趣转变为商务 将所有的家人都“拉”到你的商务之“水”中 将你的现有商务挪到eBay上面来 配备销售所需的用品 电脑硬件 互联网接入 选择你的eBay用户ID 查找到你的eBay反馈信息 让你的拍卖进行得更加顺畅 你可以使用的软件 收集货款 大本营：你的网站 开设你的店铺 第2章 eBay营销的精微要义 寻觅你的销售场所 汽车？ 请去eBayMotors (eBay机车)网站 现场拍卖 房地产：不是拍卖的拍卖 eBay的定价卖法 eBay拍卖的类型 传统拍卖 荷兰式拍卖 有底价拍卖 访问受限的拍卖 私人拍卖 经营你的拍卖 开始拍卖 拍卖时间 营销你的拍卖 额外交易机会 (Second Chance) 物品登录中的违章行为 登录政策 链接到你的拍卖 从“我的展台 (About Me)”进行链接 第3章 超酷的eBay工具 MyeBay (我的易趣) AllBuying (所有购买记录) Selling (卖东西) 第4章 逐步熟悉销售的安全性 第5章 你自己的Ebay店铺第二部分 创设店铺 第6章 为店铺储备商品 第7章 了解所卖华品的价值 第8章 打造经营基地：你的网站第三部分 商务就是商务——绝不可吊儿郎当！ 第9章 专为在线后卖打造的软件 第10章 美元和理智：预算和营销你的拍卖 第11章 让拍卖有声有色 第12章 提供优质客户服务 第13章 当财源滚滚而来的时候 第14章 从你所在地运输到买家所在地第四部分 你的eBay大后方 第15章 要合法正当 第16章 安全明智的财务记账 第17章 打造eBay的后方大本营第五部分 十大秘诀 第18部分 十大成功的eBay卖家和他们的故事 第19章 十大可以转移商品的地方第六部分 附录 附录A 术语表 附录B 家庭网络的组建及其原因分析

<<开创你的eBay商务>>

章节摘录

第1章 运用eBay 将所有的家人都“拉”到你的商务之“水”中 有时，仅仅是一个兼职商务的想法就会让你抓狂起来。

毕竟，你有那么多的时间来做吗？学校、工作、足球、孩子看电视上了瘾——有时候，你可能感到自己没有家庭生活的空间。

然而，正是家庭生活的重要性首先将我引向了eBay。

我长时间忙于自己的工作，因而在一整天即将要忙过去的时候，当我的女儿苏珊想要出去购物的时候，或许是去购买一些Hello Kitty玩具或一个芭比娃娃，我却恰恰累得不行了。

（你是否有同感？） 我从朋友那里听说过关于AuctionWeb（拍卖网）而且也在线购买了一些物品用来自己收藏。

（好的，你明白了我的意思了；我收藏了一些关于星际迷航的东西——叫我带大写字母G的怪人吧。

）我还在这个网站随意浏览了一下并发现一些很受欢迎的玩具正在以合理的价格销售。

因而，有天晚上，我将eBay介绍给了苏珊。

之后，我们的生活发生了很大的变化。

我们会在玩具店周六开门营业的时候一起赶过去，这样我们就能首先购买刚刚运输过来的最热门、最时新的玩具。

她会去找布娃娃，而我会去找一些电影动作形象玩具。

我们会买好几个，然后回到家中并把它们发布至eBay上面来出售。

结果，我们赚到了钱，的确如此。

但最令人兴奋的是我们的玩具生意经营起来了。

这些玩具在我们的脑海中留下了一份永远而又特别的记忆。

苏珊现在已经从大学毕业了（她主修商务与营销——一定是受到了我们的eBay商务的启迪），但当发现一些热门CD或最畅销物品大拍卖时，她仍然会打电话回家的。

我们仍然一起购买，然后再一起登录物品。

我们的家NeBay在线购物而融合在了一起……我们也一直很融洽。

我对自己家庭商务的这些短暂回忆可以说明一点，那就是家庭商务可以成功并且每个人都可以享受它。

我负责财务和包装，而苏珊负责从互联网上查询邮编并在一张4英寸×5英寸大小的地图上的我们有过买卖活动的每一个城市上面插上一个针。

她在短短的时间内一下子学习了营销、广告和地理方面的许多优秀课程。

<<开创你的eBay商务>>

编辑推荐

玛莎·科莉尔早已经充分享受这种快乐了。而且，她还帮助了成千上万的读者如何去开设自己的拍卖、营销自己的物品、规划自己的eBay店铺以及如何以最经济的方式将物品运输到客户那里并让客户满意。学会如何：选择能够赢利的物品进行销售合理定价并将物品销售出去创作能够吸引买家的物品说明和照片友好地对待自己的客户选择合适的支付系统保存必要的记录“阿呆系列”为什么在国外如此畅销在全球40多个国家和地区，“阿呆系列”已成为读者接触新事物时首先的参考书。

<<开创你的eBay商务>>

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>