

<<新网店DIY攻略>>

图书基本信息

书名：<<新网店DIY攻略>>

13位ISBN编号：9787113104313

10位ISBN编号：7113104312

出版时间：2009-10

出版时间：创驰科技 中国铁道出版社 (2009-10出版)

作者：创驰科技

页数：280

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>

<<新店DIY攻略>>

前言

每秒卖出48件衣服，每分钟卖出180双鞋，每天卖出21600部手机——这是2009年2月艾瑞咨询和淘宝网联合发布的《2008年度网购市场发展报告》中显示的数字。

此外我们还得知，中国网络购物市场2007年全年交易额首次突破千亿元大关，达1200亿元，同比增加128.5%。

淘宝网上也“驻扎”了近57万个卖家。

毫无疑问，这是一组令人振奋的数据，特别是在全球金融危机的前提下，老百姓不约而同地捂紧了钱袋子，让传统消费市场百业萧条，但电子商务却凭借价格和地域优势逆势而上，实属难得：也让众多传统中、小企业主和个体经营者或爱好者看到了一个新的发展机会。

但是，开一家网店并不如想象中那么容易，尤其对于缺少网络经验的朋友而言。

严格地说，它需要投入的时间、精力和金钱成本，没有一样会比传统的实体店少。

特别是在竞争日渐激烈的今天，想要在海量的网店中脱颖而出，就必须懂得巧妙地运用各种方法，把闲逛着的消费者统统引向自己家的收银台。

漂亮的店铺装修、精致的产品图片、细致的商品描述以及分工明确且周到的客服服务，这些或许都是我们每天不得不面对的挑战。

只有不断地修正、完善网店，只有不断超越竞争对手甚至自己，才能获得消费者的青睐，成为网店中的赢家。

“这是最好的年代，这是最坏的年代”，危险与机遇永远并存。

当人们更加热衷于通过互联网购买更经济实惠的产品时，一个电子商务的巨大机遇已经摆在面前。

于是，我们要做的，就是如何让自己更快地抓住这个机遇。

那么，从现在开始，系统地学习网店的各种规则和要求，创建一家成功的网店，并且努力赢得市场份额，就成为了当务之急。

如果你真的下定决心，想要开设一家成功的网店，如果你不甘平庸，希望尽快超越其他竞争对手，那么赶紧打开本书吧，学习其他店主的开店经验，让自己的网店从一开始就占领先机！

<<新网店DIY攻略>>

内容概要

《新网店DIY攻略》是作者几年来经营淘宝网店的经验总结，与其他介绍网店的图书最大不同在于：《新网店DIY攻略》着重于介绍网店初始建设过程中的各种实际操作方法，并对许多真实、成功的操作案例进行了辅助说明，便于读者更好地理解或应用。

《新网店DIY攻略》主要分为11个专题，专题一至专题四，介绍网店的注册以及进货渠道等开店之初的各种准备；专题五和专题六，介绍网店的基本装修、商品拍照上架技巧等；专题七至专题十一，介绍网店的市场推广、支付安全宝和客户服务常用方法等。

《新网店DIY攻略》适合所有正打算开网店的

<<新网店DIY攻略>>

作者简介

彭旭，2001年起开始涉足互联网领域。

之后转入IT传媒行业，是《微型计算机》、《新潮电子》、《电脑报》等国内知名IT媒体的特约作者，迄今已出版IT图书20余本。

2006年起主攻电子商务方向，对电子商务网站运营、推广等有着深刻理解，已出版《网店生存法则》一书。

<<新店DIY攻略>>

书籍目录

专题一 淘宝网，淘我喜欢一、值得把一生的时间投入到电子商务上吗1.电子商务的内涵及特点2.电子商务的优势3.电子商务值得投资二、淘宝网值得投资吗1.淘宝网创业的特点2.淘宝网的特点3.淘宝网值得我们投资三、网店新手也能加入吗 1.淘宝网的涉及面广，适合新手加入创业2.淘宝网上开设店铺，投入资金少，新手能加入3.淘宝网开店新手指南四、没有资本也可能成功吗1.淘宝三种成本投入创业方式2.成本投入是淘宝创业的关键3.没有资本也能成功五、国内还有哪些类似平台可以尝试1.eBay易趣2.腾讯拍拍网专题二 注册买家，换位思考一、了解买（卖）家，寻找宝贝1.了解买家2.了解卖家二、竞拍、成交确认、评价等基本流程学习1.竞拍2.成交确认3.评价三、如何完成实际买卖1.买下商品如何付款2.注册网上银行四、支付宝攻略1.支付宝使用流程2.支付宝注册与激活3.支付宝充值4.支付宝使用五、初学“旺旺”，常见流程1.阿里旺旺下载与安装2.阿里旺旺的功能3.特色服务六、举报投诉，交易安全1.举报投诉2.安全交易七、退货与退款流程1.退货退款简单流程2.退款退货详解专题三 新手店主，开店指南一、注册账号，加入会员1.注册账号2.修改相关信息3.激活支付宝二、账号认证，加入淘宝开店行列1.个人支付宝认证2.商家支付宝认证三、新手入门，铺货开店1.店铺基础2.淘宝开店的好处3.开设店铺4.淘宝开店经验5.在阿里巴巴上寻找货源6.店铺铺货7.设置运费8.淘宝助理四、各种拍卖方式齐动员1.淘宝拍卖方式有哪几种2.拍卖方式的发布3.定价策略专题四 进货渠道，盈利之源一、自我分析和环境分析1.自身分析2.环境分析二、市场调查，确立经营方向1.调查项目2.调查策略三、考虑成本，选定商品四、货比三家，选定供货商1.厂家供货2.大批发商3.刚起步的批发商五、网上货源，首选阿里巴巴专题五 店铺装修，“钻石”教你一、给小店装个“金字招牌” 1.不当的店铺命名2.店铺命名的方式3.淘宝对店铺命名规定二、店标设计，抓人眼球1.店标的重要性以及制作准备2.店标制作3.店标上传三、产品分类，大有讲究1.名店产品分类展示2.产品分类3.动态分类图片的制作四、店铺公告，写出精彩1.店铺公告写作2.图片公告制作3.发布图片公告五、店铺音乐，宾至如归1.寻找音乐2.音乐代码制作3.添加音乐到店铺六、利用模板，事半功倍1.宝贝描述模板2.接收到设计者的代码如何上传专题六 摄影课堂，作图技巧一、常用拍照软硬件介绍1.相机2.三脚架3.摄影棚(摄影灯)4.其他辅助拍摄器材5.总结二、产品布景要点三、拍照过程中的几点注意1.构图2.光源3.拍摄4.照片简单的后期处理5.给照片打水印、加边框6.产品照片刊登技专题七 经营宣传，行之有效一、淘宝论坛，不可放过二、聊天工具，简便易行三、相关论坛，“泡”出买主四、其他推广，不妨尝试1.网络实名2.通用网址3.搜索引擎4.网络广告推广五、淘宝经营成功之路：积极沟通1.与买家之间的沟通2.与卖家之间的沟通3.与供货商之间的沟通六、扩大淘宝网店的规模专题八 物流省钱，“抠”出利润一、降低物流，实现盈利二、安全包装1.服装类2.饰品等小件物品3.书籍和音像制品4.电脑配件和数码产品5.包装材料的介绍三、传统渠道，邮局攻略1.包装箱费用2.包裹单费用3.邮费4.邮费计算四、方便为先，快递须知1.申通快递2.中通速递3.圆通速递4.顺丰速运5.宅急送快递6.中外运速递7.中铁快运8.联邦快递9.DHL快递10.UPS快递11.EMS快递五、物流问题，如何解决1.包裹破损2.商品损坏3.商品和包裹丢失专题九 旺旺+助理，事半功倍一、阿里旺旺，随叫随到1.阿里旺旺的下载与安装2.阿里旺旺的登录与使用二、淘宝助理，省事省心1.淘宝助理的下载与安装2.淘宝助理的使用专题十 树立目标，钻石卖家一、认识淘宝的评价系统二、网商信誉，评价如金1.实例2.实例二3.实例三4.实例四5.实例五三、1 %好评，其实并不难1.实例店铺2.实例店铺二3.实例店铺三4.实例店铺四5.实例店铺五四、钻石卖家的必经之路1.保持店铺活力2.出售相同商品，如何竞争3.设立退货/换货/退款的规范4.满怀信心，经营店铺五、加入商盟，提升竞争力1.行业商盟2.区域商盟专题十一 防盗防骗，安全第一、淘宝的支付体系1.中国工商银行2.中国建设银行3.招商银行4.交通银行二、支付宝的安全问题1.支付宝的安全设置2.支付宝账号的使用三、打造超级安全的淘宝专用电脑1.防火墙设置2.IE浏览器设置四、交易防骗，教你几招1.防骗的注意事项2.利用淘宝网社区和安全中心学习各种防骗经验

<<新网店DIY攻略>>

章节摘录

插图：专题一 淘宝网，淘我喜欢一、值得把一生的时间投入到电子商务上吗1. 电子商务的内涵及特点
电子商务是指消费者与商家基于计算机网络平台，按照一定标准、采用电子技术进行各类商贸活动。

电子商务的主要功能包括网上的广告、订货、付款、客户服务和市场调查分析、财务核计及生产安排等多项利用Internet开发的商业活动。

(1) 电子商务的简单流程电子商务的流程看起来比较简单，真正实行起来却比较复杂。

首先，企业将商品信息通过服务器在互联网中展示给客户。

客户通过浏览商品页面，选择希望购买的商品，在网上填写相应产品的订单。

电子商务公司确定订单后，将信息反馈给客户，告知收费方法。

同时，销售商启动内部系统，将商品调出，当消费者通过网上付款或银行转账的方式支付商品金额后，销售商将产品委托给运输部门，将商品送至客户处。

了解完电子商务的运作流程后，你会发现这种方式与实体店相差不大。

不过，电子商务的运作更简单一些，而且，投入的成本也相对少了很多。

(2) 电子商务的特点 电子商务以计算机与网络作为销售平台，其特点也独树一帜。

当你了解电子商务的特点后，你将会逐步明白是否值得投入到电子商务中。

<<新网店DIY攻略>>

编辑推荐

《新网店DIY攻略》：立足于淘宝平台，手把手讲解，用实践经验为读者打造高起点网店；万事开头难，我们无法让您轻松，但是可以让您的网店步步为营。
缜密的市场分析、稳妥的成功规划，真实的实践经验。
11个浸透作者实践经验的专题。

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>