

<<赚钱的网店这样开>>

图书基本信息

书名：<<赚钱的网店这样开>>

13位ISBN编号：9787115218063

10位ISBN编号：7115218064

出版时间：2010-1

出版时间：王笙懿 人民邮电出版社 (2010-01出版)

作者：王笙懿

页数：166

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>

<<赚钱的网店这样开>>

前言

随着互联网的发展，电子商务已逐渐被人们接受，越来越多的人选择在网上开店，借助网络实现自己的创业梦想。

网上开店有前途吗？

网上开店赚钱吗？

这是大多数人在准备网上开店之前最关心的问题。

答案是肯定的。

以国内最大的网购平台淘宝网为例，仅2009年10月9日这一天，日交易额就高达6.26亿元，即当天在淘宝网上每分钟便完成了43.47万元的交易。

在淘宝网上，许多皇冠店铺的出货量和一家中等规模的商场差不多，而员工只有区区十几人。

最初经营时，很多网店老板仅有一台可以上网的电脑，而达到上述规模，平均发展时间往往只有4~5年。

如此快的发展速度，如此低廉的成本，如此低的创业门槛，回报如此巨大，是传统生意根本无法想象的。

这就是网上开店的独特魅力！

这么说，网上开店赚钱很容易吗？

当然不是。

如何才能经营一家赚钱的网店呢？

这是摆在网店店主面前最重要的问题，也是本书着重解决的问题。

要解决这个问题，让我们先来看看网店涉及的各个环节。

一般而言，要开一家网店，需要以下几个环节：网店的申请、网店商品定位、网店装修、网店推广宣传、货品物流及收款、网店售后服务与网店安全。

其中，网店的申请、网店装修、货品物流及收款、网店售后服务与网店安全属于“基础性环节”或“标准化环节”，只要稍加留意，就很容易掌握这些环节。

根据长期的网店经营实战经验和对网店的研 究，我们认为，决定网店成败的根本因素莫过于对网店的推广宣传，这也是最难的一点。

其他环节都可以找到标准答案，惟有宣传推广是没有标准答案可言的。

经验性的东西是最难掌握的，我想这也是本书读者最需要的。

本书的特色正在于：砍掉已经被熟知的标准化内容，加强对宣传推广技巧的介绍，与读者分享作者的经验，帮助读者最大限度地理解网店经营模式。

<<赚钱的网店这样开>>

内容概要

《赚钱的网店这样开》根据网上开店的流程和规律，介绍了商品选择、进货渠道及包装技巧、商品发布与图片拍摄处理等内容，着重讲述了决定网上开店成功与否的关键要素以及网店推广与信用积累的知识，特别适合在校大学生、寻求兼职者、自由职业者学习使用，同时也可作为相关培训机构的培训用书。

<<赚钱的网店这样开>>

书籍目录

第一章 网上开店卖什么最火 1 哪些商品适合网上销售 1 调查热卖商品的七个办法 3 哪些商品具有“暴利”潜质 7 确定主营产品：先当一回“商业间谍” 9 第二章 实现商品热卖要掌握的网店包装技巧 13 网店热卖，先从网购顾客心理谈起 13 抓住热点：利用网店计数器分析顾客心理 18 紧贴关键字：编写便于搜索的商品名称 24 抓住网购心理：激发购买欲的商品介绍 25 成交更轻松：卖家信息不可缺少的三要素 28 商品管理：专业软件让商品管理更轻松 30 第三章 好宝贝，秀出来——拍摄吸引眼球的商品照片 33 商品图片：传递真实信息，突出商品卖点 33 拍摄不同商品时的相机选择 37 赋予照片生命力的多种照明方法 39 媲美专业的简易摄影棚 41 轻松为商品图片添加水印 44 为商品图片加上边框 48 让颜色暗淡的商品图片鲜艳起来 54 第四章 网店推广阶段：在淘宝、易趣、有啊、拍拍的平台内推广——优秀网店必做的功课 65 利用网络社区宣传网店 65 交换网店友情链接，带来潜在客户 68 成为“人气宝贝”是在淘宝网开店赚钱的基础 71 巧妙使用雅虎直通车推广 74 巧用淘宝客，为小店找到免费业务员 77 利用淘宝数据库给客户发短信 78 第五章 网店推广阶段：网店免费推广方法——把简单的事做到最好 81 网店推广不可不知的SEO技巧 81 利用QQ个性签名宣传网店 86 利用软件群发宣传网店 88 利用“百度知道”宣传网店 91 祝福邮件让网店的流量激增 95 制作QQ表情宣传产品 97 建立一个博客来宣传网店 99 明星博客抢沙发，增加网店曝光率 102 找到最适合的推广方法 104 第六章 网店推广阶段：收费推广方法——学会投入让回报更丰厚 109 为网店量身定做推广方案 109 网络广告的种类 112 如何评判各类网络广告的含金量 117 小网站也能带来大价值 119 百度关键字该如何选择 121 合资购买广告位，分担广告风险 125 与小站长达成网络推广合作 126 第七章 不可不知的信用积累“擦边球” 129 网上开店信用最重要 129 应怎样建立诚信 132 开店初期如何快速积累信用 135 不得不说的敏感话题：花钱刷信用究竟可行吗 138 销售虚拟商品一天成为钻石卖家 140 让信用增值——引导顾客为商品写评价 141 六个月成为淘宝皇冠卖家 143 打打“擦边球”——让一次交易得到六个信用 145 第八章 揭开网店赚钱的秘密 147 网店类型的秘密：合理规划，让网店赢在起跑线 147 进货货源的秘密：好货源，让网店未卖先赚 149 网店装修的秘密：打造网上精品店 154 网店推广的秘密：让网店在互联网的大海中脱颖而出 156 客户服务的秘密：搞定网购顾客的“网络专业待客法” 159 商品物流的秘密：选对物流让利润和服务双丰收 161 网络安全的秘密：给网店生意安上防火墙 164

<<赚钱的网店这样开>>

章节摘录

插图：没办法，小张只有去明星店铺观摩学习。

做生意就是这样，一开始，要用自己的眼睛看，用自己的头脑分析，只有这样，才能得到自己的东西。

小张在进入其他优秀店铺观察时，就抱着一个很朴素的观点：一开始照猫画虎，人家咋做我就咋做。渐渐地，小张悟出了一些门道，能够发现别人店铺的优点和缺点了。

这时，小张进入了第二个阶段——去粗取精，吸收别人店铺的亮点、优点为己所用。

经过一段时间的摸索，小张逐渐产生了很多新鲜的想法，网店的生意也大有起色。

成功网店这样做：模仿时需要注意的几个方面开店之初，新手卖家可以选择和自己经营范围相同或相仿的几家优秀店铺作为学习对象，在模仿时需要注意以下几个方面。

1.定价策略定价策略是新手卖家最先需要关注的地方。

通过了解优秀店铺的定价，不仅可以大致估计出自己面对的竞争强度、对手实力和利润率等信息，而且可以为自己定价提供参考。

2.网店的店铺风格由于店铺经营的商品不同，面对的顾客群也不同，因而恰当的店铺风格能够符合顾客心理，增加成交概率。

例如，一个以女性为主要客户群的店铺，往往会选择温馨风格；一个销售考试图书的网店，如果其店铺风格过于活泼就会让顾客产生不专业的感觉。

3.店铺说明店铺说明是店主进行自我介绍的地方，大多数人对这部分不太重视，觉得每个店铺的情况不尽相同，没有什么模仿的价值。

其实不然，经常看看其他优秀网店的店铺说明，可以总结出“某类商品影响顾客成交的重要因素”。

例如，很多出售图书的网店都会在店铺说明中强调“正版”；销售手机充值卡的网店在店铺说明中大多数会强调“快充”；销售电脑、手机等数码产品的网店会强调“全新”、“行货”。

<<赚钱的网店这样开>>

编辑推荐

《赚钱的网店这样开》：一本告诉你网上开店如何赚钱的创业秘籍资深网店经营者、网店研究专家，为你揭开网店经营的奥秘。

网上开店卖什么最火?新卖家如何快速积累信用?有哪些免费的网络推广手段?晋升网络超级卖家的捷径是什么?超级卖家生意火爆背后有哪些不为人知的技巧?网店装修、客服、物流如何做才能最大程度吸引买家?就业不如创业，开店就开网店。

日赚千金有技巧!

<<赚钱的网店这样开>>

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>