

<<淘宝网开店做赢家>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店做赢家>>

13位ISBN编号：9787115227997

10位ISBN编号：7115227993

出版时间：2010-6

出版时间：人民邮电

作者：李应全//黄立//周斌

页数：237

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>

<<淘宝网开店做赢家>>

内容概要

本书全面地讲解了在淘宝网开办网店的知识，从开店前的准备到完成第一笔交易，从提高网店的浏览量到各个交易环节的注意事项，为读者提供全面的开店和经营方面的指导。

本书前3章介绍了在淘宝网开办网店的基础知识，指导读者在淘宝网上建起自己的小店，并完成第一笔交易；第4章至第7章主要介绍了把网店的生意做大做强方法；第8章讲解了降低进货和物流成本的策略；第9章介绍了保障网店安全的有效措施；第10章展示了一些优秀的网店，便于读者在开店和经营中取长补短。

本书适合想在淘宝网上办网店、进行网上创业的读者阅读，同时也适合已经开办了网店，并想进一步掌握网店经营的高级技巧，把网店生意做大做强的读者选用。

<<淘宝网开店做赢家>>

书籍目录

第1章 磨刀不误砍柴工——开店前的准备	1.1 了解淘宝网	1.2 开店前的调研	1.2.1
经营项目类型	1.2.2 店铺风格类型	1.3 借鉴开店经验	1.3.1 成功案例分析
1.3.2 向成功店主学习	1.3.3 积极思考	第2章 从画鸡蛋开始——迈出开店第一步	
注册成为淘宝会员	2.1.1 注册电子邮箱	2.1.2 注册淘宝会员	2.1
工具软件	2.2.1 下载并安装阿里旺旺	2.2.2 下载并安装淘宝助理	2.2 下载并安装淘宝工
”	2.3.1 开通支付宝账户	2.3.2 进行支付宝实名认证	2.3 申请交易“中介
准备开张	2.4.1 准备10件商品的图片	2.4.2 发布商品	2.4.3 修改上架商品的信息
息	2.4.4 申请店铺	2.5 网店基本设置	2.5.1 选择店铺风格
2.5.3 制作店铺公告	2.5.4 宝贝分类	2.6 推荐优势商品	2.6.1 使用橱窗推荐位
2.6.2 使用店铺推荐位	第3章 万事开头难——进行第一笔交易		3.1 与买家交流
3.1.1 使用阿里旺旺	3.1.2 使用E旺旺	3.1.3 使用网页版阿里旺旺	3.2 修改交易价
格	3.3 发货	3.4 为买家作出评价	3.5 从支付宝账户中提现
3.7 处理部分退款	第4章 酒香也怕巷子深——提升店铺浏览量		4.1 美化店铺页面
4.1.1 制作个性化的宝贝分类	4.1.2 使用个性化的宝贝描述模板	4.1.3 安装店铺装修	4.1.4 为店铺页面添加背景音乐
模板	4.1.5 为店铺页面安装计数器	4.1.6 美化商	4.2 店内宣传技巧
品描述	4.2.1 善用宝贝推荐	4.2.2 巧用店铺留言	4.2.3 交
换友情链接	4.2.4 精心布置个人空间	4.2.5 做好标签页	4.2.6 打造自己的帮派
4.2.7 经营“我的江湖”	4.2.8 在店名中加入宣传信息	4.3 在淘宝社区中宣传店铺	
4.3.1 认识淘宝社区	4.3.2 设置个人信息	4.3.3 发表帖子及回复帖子	4.3.4
申请社区广告位	4.4 利用阿里旺旺的状态信息发布广告	4.5 积极参加淘宝网活动和“组织”	
4.5.1 加入淘宝商城	4.5.2 加入淘宝商盟	4.5.3 开通阿里软件网店版	第5章 顾
客就是上帝——寻找更多的买家	第6章 有备才能无患——备份和恢复数据库		第7章 细节决定成
败——提高客户服务质量	第8章 爱扣才会赢——降低进货和物流成本		第9章 千里之堤常治蚁穴
——全员把关纠错，维护网店安全	第10章 他山之石可以攻玉——向优秀网店学习		

章节摘录

第1章 磨刀不误砍柴工——开店前的准备 淘宝网(www.taobao.com)是著名的网络零售商圈，由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创办。

淘宝网目前业务跨越C2C(个人对个人)、B2C(商家对个人)两大部分。

2008年，中国电子商务交易额突破了3万亿元，淘宝网覆盖了大部分网购人群。

2008年，淘宝网注册会员接近1亿人，实现交易额达999.6亿元；截至2009年6月30日，注册会员达到1.45亿人。

2009年上半年，淘宝网实现交易额达809亿元，逼近2008年全年的成交额，2009年全年的交易额在2000亿元左右。

有数据显示，淘宝网近年来占据中国网购市场和C2C市场的大部分市场份额。

易观国际《2008年第2季度中国C2C市场季度监测》数据显示，淘宝网在线商品规模占整个市场的比例超过85%。

在为淘宝会员打造高效网络交易平台的同时，淘宝网也将全心营造轻松活泼的家庭式氛围。

在淘宝网进行交易，不但交易迅速高效，而且可以结交更多的朋友。

易观国际《2009年第2季度中国C2C网上零售市场季度监测》数据显示，第2.季度中国C2C网上零售市场交易规模达到528.89亿元，环比增长20%，同比增长106%，发展势头十分迅猛，如图1—1所示。

专家认为，淘宝网之所以迅速崛起，初期的免费政策是一个原因，但并不是最主要的原因。

在摩根斯坦利的中国互联网分析报告中指出，淘宝网占据优势的主要原因在于注重用户社区体验、界面友好、反应迅速，以及领先的“支付宝”支付方式。

<<淘宝网开店做赢家>>

媒体关注与评论

永不放弃。

——马云（阿里巴巴集团董事会主席） 这是一本开店赚钱的必备之书，写得非常棒！
如果你不看的话，请给我一个理由先！

——小宝（淘宝小二） 赢是个结果，如何通过好的过程来实现呢？
相信本书能给我们一些启发。

网上创业，赢在淘宝！

——展飞（淘宝小二） 一直以来。
觉得教学这码子事，是很难用文字表达清楚的。
又不是写小说怎么写得让人看明白又不会太无聊呢？

让人欣喜的是，这本居然做到了，有案例，有图示，有成功经验的心得分享，有失败经历的体验教训
.....要从菜鸟晋升网商，马上就看吧！

——仪琳（淘宝小二） 当我们决定做一件事时，都希望成功，但是光有良好的愿望还不行，
还要有计划，有步骤以及赢的心态！

——风铃（淘宝小二） 如果你是新手，阅读本书会有以下结果： 其一，轻松学到真实、
详细、实用的淘宝必备知识； 其二，省钱、省时、省代价地获得卖家人门级经验技巧； 其三
，站在作者的肩膀上，可以时刻准备超越，快到淘宝开你自己的店吧，恭喜发财哦！

——EONOE（“淘宝超级买家秀”掌门）

<<淘宝网开店做赢家>>

编辑推荐

《淘宝网开店做赢家(第3版)》被评为“2008年度全行业优秀畅销品种”。
淘宝网开店入门经典已热销40000余册。

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>