

<<网店应该这样开>>

图书基本信息

书名：<<网店应该这样开>>

13位ISBN编号：9787121138577

10位ISBN编号：7121138573

出版时间：2011-7

出版时间：电子工业

作者：荷叶山

页数：260

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>

## <<网店应该这样开>>

### 内容概要

随着互联网的迅速普及，其对人类生活方式正产生着深刻的影响。而网商、网店、网购的发展已经成为当下时代不可逆转的一种趋势。一个人只要有电脑，并能接入互联网，就可以成为网商，拥有自己的网店，无论是全职还是兼职。本书就是要手把手地教会你在网上开店的技巧，协助你找到经营的乐趣，并将网店做强，超越自己。

## <<网店应该这样开>>

### 作者简介

赵京，网名荷叶山。

70后，闲时写些文字。

早年淘宝的经历，让作者希望把自己的经验与各位青年分享，遂成此书。

## <<网店应该这样开>>

### 书籍目录

#### 谋店篇

##### 第1章 开店，你需要的基本条件

- 1.1 思想准备——为什么开店，要达到什么目标
- 1.2 物质准备——都需要什么，才能让网店开门
- 1.3 也说困难——什么样的人，还是暂不要开店
- 1.4 绕开暗礁——开店需注意，哪些事情不能做

##### 第2章 商品，我拿什么网上销售

- 2.1 市场导向型——销售日用品，照样打出新天地
- 2.2 货源导向型——最低进货价，有它网店很容易
- 2.3 专业导向型——有一技之长，就把它进行到底
- 2.4 经营导向型——条件有限制，我只能这样开店
- 2.5 兴趣导向型——不赚钱亦可，我的收获我自知
- 2.6 新兴力量型——农民开网店，能否创出新奇迹

##### 第3章 规划，如何让网店活下来

- 3.1 知己知彼——找到适合自己的商品
- 3.2 不得不说——获取低价商品的货源
- 3.3 步步为营——严格控制进货的投入
- 3.4 渐入佳境——如何让资金滚动起来

#### 建店篇

##### 第4章 申请账户，淘宝和支付宝

- 4.1 注册淘宝网账户
- 4.2 注册支付宝账户
- 4.3 淘宝的买家卖家
- 4.4 卖家实名认证

##### 第5章 发布商品，第一个到第n个

- 5.1 发布商品——名称+图片+描述文字
- 5.2 商品名称——明确+丰富+用满字数
- 5.3 如何定价——成本+运费+合理利润
- 5.4 估算邮费——快递+平邮+包装费用
- 5.5 获取图片——拍摄+网图+客观真实
- 5.6 宝贝描述——精炼+充分+图文配合

##### 第6章 建立店铺，免费和需付费

- 6.1 免费开店的条件——发布10个商品
- 6.2 给店铺增加原素——店标、音乐、计数器
- 6.3 为店铺装修付费——淘宝的付费模块
- 6.4 巧用店面各区域——充分地传播信息
- 6.5 阿里旺旺的使用——交流的必备工具

#### 销售篇

##### 第7章 说服买家购买商品

- 7.1 来者皆顾客——认真对待每一个人
- 7.2 做商品专家——卖出宝贝的基础
- 7.3 真诚与耐心，沟通造就了订单

##### 第8章 完成订单及时发货

- 8.1 买家下单
- 8.2 修改价格

## <<网店应该这样开>>

8.3 买家付款

8.4 确认发货

第9章 关注物流多做沟通

9.1 包装非常重要——不同商品的包装法

9.2 常用物流介绍——根据要求遴选物流

9.3 发货省钱技巧——多种方式降低运费

9.4 商品行踪跟踪——为卖家也是为自己

第10章 查收货款做好售后

10.1 顺利成交——买家确认收货并付款

10.2 信用制度——双方要互相给出评价

10.3 交易失败——买家要求退款的应对

10.4 信用危机——对方给了差评怎么办

进阶篇

第11章 洞悉淘宝规则

——网店既然发芽了，就要精耕细作

11.1 信用评价规则

11.2 纠纷处理规则

11.3 搜索时的商品列表排序规则

11.4 商品发布规则

11.5 淘宝活动

第12章 美化商品图片

——买家看不到商品，只能看到图片

12.1 如何拍照

12.2 剪裁图片

12.3 调整大小

12.4 Gif图片

12.5 色彩亮度

12.6 添加水印

12.7 好图秘诀

第13章 扩大客户队伍

——不断拓展新客户，维护好老客户

13.1 持续沟通——经常回访买家

13.2 适当优惠——给老客户发VIP

13.3 用好广告——做广告的途径

13.4 拓展人脉——需要互相帮助

13.5 珍惜信用——保持好评100%

第14章 防骗防恶意评价

14.1 常见骗术曝光

14.2 识别恶意评价

14.3 其他风险防范

第15章 手机淘宝及淘宝其他组件

15.1 手机淘宝，占尽移动电子商务先机

15.2 帮助中心和淘宝大学

营销篇

第16章 发挥人的作用，服务口碑招来四方顾客

16.1 网络也会传递诚意

16.2 客服是个重要岗位

## <<网店应该这样开>>

- 16.3 顾客成就店铺口碑
- 16.4 问候回访建立联系
- 16.5 会员制度留住主顾
- 第17章 激发网络能量，博客微博论坛都可助阵
- 17.1 三种方式：博客、微博、发帖
- 17.2 博客营销：博文、版面、方法
- 17.3 微博营销：人气、精炼、时效
- 17.4 论坛发帖：论坛、文笔、技巧
- 第18章 玩转淘宝功能，店铺社区让你节节攀升
- 18.1 淘宝社区
- 18.2 人气宝贝
- 18.3 淘宝直通车
- 18.4 淘宝客推广
- 18.5 钻石展位
- 第19章 多种促销手段，合理使用记得信用为先
- 19.1 促销的方式——因商品而定
- 19.2 促销的真谛——互利双赢
- 19.3 价格的优惠——可降价打折
- 19.4 赠品与配售——需货真价实
- 海外篇
- 第20章 用网络把商品卖到海外
- 20.1 新的缘由——吸引海外买家
- 20.2 新的要求——会写一些英文
- 20.3 新的平台——美国eBay.com
- 20.4 为何用它——eBay的关键作用
- 20.5 适销商品——点石成金之效
- 第21章 美国eBay的基本规则
- 21.1 首要差异——美国eBay的使用是付费的
- 21.2 支付工具——与支付宝作用相似的PayPal
- 21.3 详解费用——费用不可怕，弄清楚才是关键
- 21.4 随之而变——费用计入成本后的定价方法
- 21.5 出售方式——eBay提供了多种发布方式
- 第22章 手把手教你使用eBay
- 22.1 注册eBay账户
- 22.2 注册PayPal账户
- 22.3 卖家认证
- 22.4 发布商品
- 22.5 建立店铺
- 22.6 从PayPal提现
- 第23章 使用eBay的注意事项
- 23.1 海外销售需知
- 23.2 中西方顾客观念的差异
- 23.3 跨洋发货的方法
- 23.4 eBay中的几个不能做
- 结束语

## <<网店应该这样开>>

### 编辑推荐

《网店应该这样开(淘宝eBay开店赢家攻略)》(作者荷叶山)是一本写给想要凭借自己力量闯出一片天地的读者的书。

也许,你现在孤身一人,也许你只有一份微薄的薪金或奔波于求职之路,但是,只要你有坚定的信念和吃苦的精神,加上一双慧眼,本书将给你帮助,让你走向创业成功。

作者只希望读到这本书的人,能够开创自己的网店、能靠自己的网络经营,有一份收入,自立于社会。

<<网店应该这样开>>

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>