

<<创业密码>>

图书基本信息

书名：<<创业密码>>

13位ISBN编号：9787121145278

10位ISBN编号：7121145278

出版时间：2011-10

出版时间：电子工业

作者：文峰

页数：352

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>

<<创业密码>>

前言

四年前，一个偶然的认识让我认识了淘宝网，经过一番兜转，最终选择了在淘宝网上开店创业。曾记得，四年前电视经常传来“淘啊！

淘啊！

淘我喜欢！

”的广告语，正式这个广告语，带领我进入了淘宝大市场。

那时候的淘宝网功能并没有现在那么多，页面也没有现在这般华丽。

淘宝网发展到现在，不仅功能丰富了很多，而且对店铺的装修也精美很多，同时带动了今天人们通过淘宝网购物的积极热衷程度。

经过几年的发展，我在淘宝网上的店铺已经有些成就，现在已经拥有自己的店铺经营团队。

想起自己从网店小白丁成长到淘宝大学讲师，还很荣幸地获得淘宝大学最受欢迎课程奖，其中除了酸甜苦辣外，更积累了一份对淘宝创业的深层次的认识和经验。

虽然现在淘宝网已经有成千上万的店铺，但是近年还是有很多人进入淘宝网开店创业。

不过，市面上却很少有一本书可以系统化地讲解进入淘宝网开店的书，如何逐步开店、获取货源、加入网店代理以及经营网店，而大部分是偏重开店，或偏重经营，或偏重传授各种各样经验的淘宝书。当此书的策划编辑找上我时，深深的感到了写一本系统介绍开店创业的书对想进入淘宝网开店的人是多么重要。

本书针对在淘宝网开店的新进卖家或准备开店的读者，全面介绍在淘宝网开店以及经营的全部过程的基础知识和相关技巧。

书中紧紧围绕“准备开店 货源寻找和采购 开办网店 管理店铺和商品 成为网店代理 店铺特色装修 日常经营管理 网店营销与推广”这条线索展开，系统并详细地介绍了卖家开通网上银行和支付宝服务，并通过阿里巴巴采购和加入批发商成为网店代理等方式获得货源，还有对店铺进行基本管理和商品管理的相关方法，以及通过淘宝旺铺装修自己店铺的各种方法，最后还讲解了如何经营店铺的方法和技巧。

其中包括通过淘宝助理发布商品、一件代发的网店代理经营、设计店铺照片和促销广告、制作统一风格的店铺页首和页尾、订购淘宝旺铺拓展版套餐、通过满就送/限时折扣/搭配套餐/店铺优惠券等方式进行促销、利用淘宝直通车和淘宝客推广商品、加入消费者保障服务、参与淘宝网购物活动内容。

本书每个教学主题的实例，每一项注释都经过了反复的推敲和琢磨，希望通过我们经营团购的努力，让准备开店或者正在开店的新进卖家能够在淘宝网上更加成功地经营自己的店铺，早日踏上成功淘宝网商之路。

本书适合想在淘宝网上开店，进行网上创业者阅读，也适合正在经营淘宝网店，但想掌握网店管理、经营和店铺装修，将网店生意做大做强的读者阅读。

本书由文锋编写，参与本书整理和编审的还有吴颂志、黄活瑜、刘嘉、黄俊杰、林业星、梁锦明、梁颖思、李剑明、黎彩英、李敏虹、周志苹、黎敏、黎剑锋、谢敏锐等，在此一一谢过。

在本书的编写过程中，作者将自己多年的开店经验一一传授，内容力求精益求精，但难免存在一些不足之处，敬请广大读者批评指正。

<<创业密码>>

内容概要

《创业密码—新手淘宝开店》围绕“准备开店 货源寻找和采购 开办网店 管理店铺和商品 成为网店代理 店铺特色装修 日常经营管理 网店营销与推广”这条线索展开，系统并详细地介绍了卖家开通网上银行和支付宝服务，并通过阿里巴巴采购和加入批发商成为网店代理等方式获得货源，还有对店铺进行基本管理和商品管理的相关方法，以及通过淘宝旺铺装修自己店铺的各种方法，最后还讲解了如何经营店铺的方法和技巧。

《创业密码—新手淘宝开店》适合想在淘宝网上开店，进行网上创业者阅读，也适合正在经营淘宝网站，但想掌握网店管理、经营和店铺装修，将网店生意做大做强的读者阅读。

书籍目录

chapter 1 踏足淘宝网购大市场

1.1 要淘宝先上网

1.1.1 简单了解互联网

1.1.2 了解常见网络术语

1.1.3 电脑接入互联网的方式

1.1.4 自己动手安装adsl宽带

1.2 淘宝网的入门知识

1.2.1 关于淘宝网

1.2.2 淘宝网买卖入门

1.2.3 淘宝集市店的定价方式

1.3 注册与管理淘宝网账户

1.3.1 注册淘宝网个人账户

1.3.2 设置登录电子邮箱

1.3.3 设置收货的地址

1.3.4 设置安全保护问题

1.3.5 设置账户交易信息

1.4 安装与使用阿里旺旺

1.4.1 下载阿里旺旺卖家专用版

1.4.2 安装阿里旺旺卖家专用版

1.4.3 使用阿里旺旺与买家交流

1.5 了解淘宝网常见名词

1.5.1 全球购

1.5.2 限时折扣

1.5.3 秒杀

1.5.4 满就送

1.5.5 搭配减价套餐

1.5.6 淘宝代购与团购

1.5.7 卖家信用等级

1.5.8 消费者保障服务

章后点评

chapter 2 网上银行与支付宝服务

2.1 开通网上银行服务

2.1.1 关于网上银行

2.1.2 网上银行数字证书

2.1.3 申请开通网上银行

2.1.4 安装网上银行客户端

2.1.5 安装银行移动数字证书

2.2 应用网上银行服务

2.2.1 查询账户余额和明细

2.2.2 查询账户余额和明细

2.2.3 设置网银权限与支付限额

2.3 注册使用支付宝服务

2.3.1 关于支付宝

2.3.2 注册支付宝账户

2.3.3 设置支付宝账户

<<创业密码>>

2.3.4 开通快捷支付服务

2.4 支付宝实名认证与安全设置

2.4.1 支付宝实名认证

2.4.2 设置安全保护问题

2.4.3 为支付宝绑定手机

2.4.4 申请与安装数字证书

2.5 支付宝充值、付款、提现

2.5.1 通过网银充值支付宝

2.5.2 支付宝即时到账付款

2.5.3 从支付宝账户提现到银行
章后点评

chapter 3 淘宝开店的货源策略

3.1 开店前想好卖什么

3.1.1 货源定位与考量

3.1.2 网店不建议选择的行业

3.2 阿里巴巴交易市场

3.2.1 关于阿里巴巴

3.2.2 注册成为阿里巴巴会员

3.2.3 学习阿里巴巴新手入门

3.3 阿里巴巴货源搜索

3.3.1 通过商品类目搜索货源

3.3.2 通过关键字搜索货源

3.3.3 通过排行榜搜索货源

3.3.4 搜索库存二手货源

3.4 阿里巴巴采购手段

3.4.1 查看供货商的信息

3.4.2 报名免费参观网货会

3.4.3 一件代发的货源采购

3.5 阿里巴巴进口货源

3.5.1 寻找优质进口货源

3.5.2 寻找优质的供应商
章后点评

chapter 4 踏上淘宝开店创业路

4.1 完成开店的过程

4.1.1 先实名认证

4.1.2 先上淘宝大学

4.1.3 先通过规则考试

4.1.4 填写信息创建店铺

4.2 发布要卖的商品

4.2.1 商品的定价策略

4.2.2 拍摄与编修商品图

4.2.3 手动发布店铺商品

4.2.4 编辑在售的商品详情

4.3 店铺的基本管理

4.3.1 店铺的基本设置

4.3.2 设置手机店铺二维码

4.3.3 设置淘宝店铺二级域名

<<创业密码>>

4.3.4 设置淘宝店铺商品分类 章后点评

chapter 5 网店代理的经营模式

5.1 网店代理的店铺经营

5.1.1 网店代理的好处

5.1.2 网店代理的风险

5.1.3 寻找一家好的供货商

5.1.4 网店代理的一般流程

5.1.5 寻找网店代理的厂商

5.2 咨询并申请成为网店代理

5.2.1 事前咨询客服人员

5.2.2 注册会员并申请代理

5.2.3 下载淘宝网数据包包

5.3 使用淘宝助理为店铺上货

5.3.1 下载与安装淘宝助理

5.3.2 更新淘宝店铺的数据

5.3.3 导入淘宝店铺数据包

5.3.4 编辑商品并上传到店铺

5.3.5 备份商品的数据库

章后点评

chapter 6 图片管理与基本装修

6.1 上传与管理店铺图片

6.1.1 管理图片空间的分类

6.1.2 上传本地图片到空间

6.1.3 删除图片空间的图片

6.1.4 在线编辑空间的图片

6.2 装修与管理店铺分类

6.2.1 为店铺分类添加图片

6.2.2 为未归类商品设置分类

6.3 淘宝旺铺的基本装修

6.3.1 关于淘宝旺铺

6.3.2 升级到旺铺扶植版

6.3.3 更改旺铺模板颜色

6.3.4 在线编辑与应用店铺招牌

6.3.5 在店招上制作收藏店铺功能

6.4 店铺的页面与布局管理

6.4.1 删除与添加店铺页面

6.4.2 为店铺添加基础模块

6.4.3 制作店铺的促销区模块

章后点评

chapter 7 淘宝网的高级装修

7.1 订购卖家的软件服务

7.1.1 订购旺铺拓展版(营销型)

7.1.2 订购旺铺装修模板服务

7.1.3 订购第三方提供的服务

7.2 修改店铺的装修效果

7.2.1 修改店铺模板效果

<<创业密码>>

7.2.2 修改店招显示设置

7.2.3 为店铺添加独特的标志

7.3 店铺的高级装修技巧

7.3.1 制作店铺图片轮播广告

7.3.2 制作店铺统一页尾效果

7.3.3 制作精彩淘画报页面

7.3.4 装修淘宝店铺其他页面

7.3.5 使用第三方模块装修店铺
章后点评

chapter 8 网店吸金的营销策略

8.1 了解店铺经营状况

8.1.1 查看自己的经营报告

8.1.2 查看店铺量子恒道统计

8.1.3 个性化量子统计的图标

8.2 顾客的客服策略

8.2.1 关于e客服

8.2.2 创建客服角色和分配权限

8.2.3 为不同的顾客设置客服分组

8.2.4 加入消保服务保障顾客权益

8.3 店铺的促销策略

8.3.1 为店铺创建多种优惠券

8.3.2 发布优惠券到店铺吸引顾客

8.3.3 通过满就送促销增加买家消费

8.3.4 创建限时打折活动提升成交量

8.3.5 利用搭配套餐组合售卖多个商品

8.4 商品的推广策略

8.4.1 使用淘宝直通车推广商品

8.4.2 通过淘宝客大范围推广商品

8.4.3 通过报名淘宝网活动推广商品

章后点评

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>