

<<网上开店不求人>>

图书基本信息

书名：<<网上开店不求人>>

13位ISBN编号：9787122046260

10位ISBN编号：7122046265

出版时间：2009-4

出版时间：化学工业出版社

作者：小超人

页数：222

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>

## <<网上开店不求人>>

### 前言

缘起今年暑假，表妹从老家到广州来找我，要我帮她找一份暑期工作。

对于像我这样在外面混了十几年的人来说，帮她找工作是一件非常简单的事，于是，就安排她进了我现在就职的这家公司。

几天以后，当表妹知道我利用业余时间在网上开了一家店铺之后，觉得很新鲜很刺激很有趣。

于是问我：“表哥，网上开店好玩吗？”

“我在网上开店是为了赚钱，而不是为了图新鲜。”

“啊！”

开网店真的能赚钱？

“当然，我现在的这间网店，每个月的纯利润早已经超过我的月薪了。”

“那你为什么不辞职专业网商？”

“我的工作你又不是不知道，5天8小时制，而且从不加班，有双份收入不好吗？”

如果将来有一天，我觉得网店生意招呼不过来，非做专职不可，那时候我再辞职不就行了？”

“白天上班，晚上开网店，真过瘾。”

“其实，我做得还不算好，月入上万的人多的是，从兼职到专职，从自己一个人干，到后来注册成立公司，进驻淘宝商城，月入几十万的人也渐渐多起来了。”

有的光是在淘宝做广告都花了上百万元，你猜人家赚了多少钱？”

“哇……”表妹张大了嘴，半天都合不拢。

我笑着说：“看你这鬼样子，心动了是不是？”

“是的，我正为明年大学毕业后找工作的事而烦呢，既然开网店能赚钱，那我何必找工作？直接开间网店不是更好吗？”

“我建议你还是先找份工作，稳定下来，再想网店的事。”

“怕什么，反正有你这个免费的师傅，我做得不好，你也很没面子的，是不是？”

”

## <<网上开店不求人>>

### 内容概要

凡是想在网上开店或者已经在网上开店的朋友都会遇到以下问题： 1?网上开店应该做好哪方面的准备？

2?如何选择适合自己的经营项目？

3?如何寻找和管理自己的货源？

4?如何管理好商品？

5?如何管理好店铺？

6?有什么实用的工具？

本书针对以上6个问题，深入浅出地讲解了网上开店的基本方法与技巧。

作者试图将所有网店的相关知识与技巧都一一囊括，融实用性与理论性为一体，内容既有广度又有深度，务必做到：网上开店不求人！

为提高图书的可读性，作者亲手为图书配上有趣的漫画，让读者在轻松阅读的过程之中，体会到学习知识的乐趣。

本书适合以下三种读者： 第一种：所有想在网上开店创业，却感到无从下手的朋友；

第二种：所有已经在网上开店，想进一步提高各方面技能的朋友； 第三种：网上店铺的发展陷入瓶颈阶段，正在谋求转型的朋友。

本书作者曾著有《淘宝的禅》、《网上开店进货指南》、《网上开店卖什么》三部著作，其所撰写的图书在可读性、实用性和理论性三方面都有独到之处，希望本书能给您醍醐灌顶般的启示，助您在网上完成大事业！

## <<网上开店不求人>>

### 作者简介

梁开发，男，1971年生，广西靖西壮族人，现就职于一家外资企业，从事出口商品研发工作。  
淘宝ID：supe rkf，外号：小超人。

2002年，有一次跟朋友聊天，谈到个人网上交易的事，我说：“个人网上交易首先要解决信用机制和支付方式这两个最大的问题。”

2003年，淘宝成立了，果然将诚信经营摆在第一位，并在次年(即2004年)成立支付宝这个第三方支付平台。

2004年，我在淘宝网开通第一家店铺，在经营的过程之中，由于本身职业的敏感性，意识到很多别的店掌柜所忽略的非常重要的东西，便将自己想法与经验发表在淘宝论坛上。没想到，我的帖子一次次被加精置顶和首页推荐，大家都说在我的帖子里学到很多很实用的东西。不久之后，淘宝工作人员找我合作写了第一本书，书籍出版之后，成绩显著，于是开始接着写第二本、第三本……

## &lt;&lt;网上开店不求人&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一部分 开店准备 第一章 网上开店有前途吗？  
 第1节 网络环境 第2节 交易平台 第3节 政策倾向 第4节 个人因素 第二章  
 网上开店应该准备些什么？  
 第1节 准备资金 第2节 准备硬件 第3节 准备软件 第4节 注册认证 第三章  
 应该学习哪方面基础知识？  
 第1节 熟悉交易的各种支付方式 第2节 研究商品发布管理规则 第3节 认识信用评价  
 机制 第4节 学习摄影基础知识 第5节 学习邮寄基本知识 第四章 学习的途径、方法与  
 技巧 第1节 购物体验 第2节 观摩专业店铺 第3节 在论坛潜水修炼 第4节 上淘  
 宝大学 第五章 提高网络交易安全意识 第1节 骗术无穷 第2节 网络骗术总汇 第3节  
 骗子的特征 第4节 防骗训练 第二部分 选择项目 第六章 如何知道真正的需求？  
 第1节 网上开店能卖什么？  
 第2节 人们为什么上网买东西？  
 第3节 内在需求与外在需求 第4节 需求的递增 第七章 如何让商品为你生钱？  
 第1节 商品的分类 第2节 深入认识商品 第3节 什么商品适合网络销售？  
 第八章 如何进行网络市场调研？  
 第1节 话说传统市场调研法 第2节 网上开店市场调研三步走 第3节 确立调研目标  
 第4节 信息收集 第5节 调研分析 第九章 充分了解自己的优势 第1节 优势产生差距  
 第2节 优势才是关键 第3节 优势的来源与种类 第4节 优势三部曲 第5节 小心  
 优势被人利用 第十章 创业计划书 第1节 创业计划书的六要素 第2节 起草创业计划书  
 第三部分 货源管理 第十一章 货源到底有多重要？  
 第1节 货源永远是卖家的最高机密 第2节 价格优势来源于第一手货源 第十二章 如何  
 挖掘内部货源？  
 第1节 用人际关系发展货源 第2节 借行业关系组织货源 第3节 凭技能特长自创货源  
 第十三章 如何挖掘外部货源？  
 第1节 外贸订单的尾单 第2节 加盟与代理 第3节 普通批发市场 第4节 民族特  
 色工艺品 第5节 闲置二手货 第6节 跳蚤市场 第7节 用网络寻找货源 第十四章 货  
 源出问题了怎么办？  
 第1节 谁动了我的货源 第2节 产品生命周期的概念 第3节 产品生命周期概念对网店  
 货源的影响 第4节 产品生命周期的阶段与形态 第5节 影响产品生命周期的因素 第6节  
 不断寻找新的货源 第四部分 商品管理 第十五章 商品的价值 第1节 为什么一定要了解商  
 品的各种价值？  
 第2节 商品的符号价值 第3节 商品的顾客价值 第4节 商品的心理价值 第十六章  
 商品的拍照 第1节 从理论到现实 第2节 光圈，梦幻之圈 第3节 快门，快乐之门  
 第4节 光源，质感之源 第5节 构图，超凡脱俗 第6节 角度，经验之路 第7节 色彩  
 ，流光溢彩 第十七章 商品图片的后期处理 第1节 商品图片为什么要进行后期处理？ 第2  
 节 给图片加上漂亮的边框 第3节 如何用PS校正图片偏色问题 第4节 修图/锐化/裁切/去  
 背/压缩/防盗水印 第十八章 商品的文字描述/定价/模板/发布 第1节 商品的文字描述 第2  
 节 商品的定价 第3节 商品的页面模板 第4节 商品的发布 第五部分 店铺管理 第十九  
 章 普通店铺的装修 第1节 店铺形象的重要性 第2节 店铺信息 第3节 店铺名称  
 第4节 店铺标志 第5节 店铺定位 第6节 店铺认证 第7节 店铺介绍 第8节 店铺  
 公告 第9节 店铺留言 第10节 宝贝分类 第11节 友情链接 第12节 信用评价  
 第13节 掌柜推荐 第14节 商品展示 第15节 商品页面 第16节 背景音乐 第17节  
 店铺风格 第二十章 淘宝旺铺的装修 第1节 订购旺铺的基本问题 第2节 淘宝旺铺与普  
 通店铺的差别 第3节 新旺铺的各种设置 第4节 如何利用友情链接赚钱？ 第5节 装修进  
 行时 第二十一章 店铺的维护 第1节 账户被盗&安全 第2节 橱窗推荐 第3节 累计

<<网上开店不求人>>

售出记录的保存 第4节 举报投诉&退款 第5节 成交后发货&评价 第6节 商品被下架  
或删除 第7节 宝贝上架时间的广告效应 第六部分 工具资源 第二十二章 网店必备工具  
第1节 Alisoft网店版 第2节 淘宝助理 第3节 计数器 第4节 支付宝 第5节 阿里  
软件 第二十三章 阿里旺旺 第1节 基本功能 第2节 聊天记录 第3节 旺遍天下  
第4节 网页旺旺 第5节 移动旺旺

## &lt;&lt;网上开店不求人&gt;&gt;

## 章节摘录

比如：有一个性格怪异的人喜欢收集骷髅头，他的需求只能算是个人需求，这时，如果因为他的这个需求而开了一个网店，专门卖骷髅头给这个人，生意怎么能做得起来？

但是，如果在他的影响之下，越来越多的人喜欢上了收集骷髅头这个行为，于是，个人需求便上升为一个新的市场需求，这时，卖骷髅头的那个店铺生意一定非常火爆。

因此，在寻找经营项目的时候，要看这个项目的市场需求有多大，如果某个项目的市场需求不大，且没有发展的迹象，那就不要选择它了。

要深入研究市场需求，就一定要先从动机入手，因为动机才是需求的内在动力，没有动机，就不会有需求。

第3节 内在需求与外在需求精神分析论的创造者弗洛伊德把人的心理比作冰山，露在水面上的一小部分为意识领域，水下的大部分为无意识领域，造成人类行为的真正心理力量大部分是无意识的，这个无意识由冲动、热情、被压抑的愿望和情感构成，人类在成长和接受社会规范的过程中，不断压抑其心理冲动。

但这些冲动永远无法完全消除或完全予以控制，它们会在梦中出现，在不经意中脱口而出或表现在神经过敏的行为中。

把弗洛伊德精神分析理论用于购买行为研究的主要代表人物恩纳斯，狄希特认为，研究消费者购买行为必须深入到无意识水平。

同时，他认为物内有“精神”存在，消费者把自己投射在各个商品上，购买商品实际是买进自己人格的延伸部分。

就像相爱的两个人，刚开始时，彼此都从对方身上发现令自己欣喜若狂的优点，从这个优点出发，将自己的美好感觉全部投射到对方身上去，以为对方正是自己梦寐以求的完美情人，于是海誓山盟。

然而，随着交往时间的推移，彼此发现了对方的缺点，初时尚可忍受，渐渐忍无可忍，以至于最后爆发强烈冲突，从此分道扬镳。

这种例子具有普遍性，这就是典型的投射作用，把自己的感觉投射到情人身上去，口口声声说爱对方，其实本质上是爱自己。

购物也是这样，比如：小赵在淘宝看中一件皮衣，喜欢得不得了，她喜欢什么？

其实她并不是喜欢这件皮衣，而是喜欢自己穿上这件皮衣后，让别人羡慕的那种美妙感觉。

（她买的是感觉，感觉是她的内在需求）小钱看了一本介绍一个名画家的书籍，书里提到这个名画家所用的一种特殊油画颜料，她于是到处找，可是找了好久一直找不到，现在终于在淘宝网上找到了，她欣喜若狂。

她欣喜若狂的是什么？

其实她欣喜若狂的不是这盒特殊油画颜料，而是她可以用这盒特殊颜料画出像那位画家一样风格的油画。

（她买的是实用.实用是她的内在需求）。

<<网上开店不求人>>

后记

## <<网上开店不求人>>

### 编辑推荐

《网上开店不求人》适合以下三种读者：第一种：所有想在网上开店创业，却感到无从下手的朋友；第二种：所有已经在网上开店，想进一步提高各方面技能的朋友；第三种：网上店铺的发展陷入瓶颈阶段，正在谋求转型的朋友。

<<网上开店不求人>>

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>