

<<生财之道>>

图书基本信息

书名：<<生财之道>>

13位ISBN编号：9787122130310

10位ISBN编号：7122130312

出版时间：2012-3

出版时间：化学工业

作者：高智雷

页数：280

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>

<<生财之道>>

前言

你在街边开一个小店，一般只能服务五公里范围内的人群。
假如你在网上开一个小店，理论上你可以为全球的网民服务。
你在公司做兼职，最多能兼职一份你所在城市内的工作。
若你在网上找兼职，就能在整个网络范围内工作。
这就是网络的力量，能在更大范围内聚集更多的客户和生意。
今天，大公司纷纷利用这种网络的力量，把生意做到全球……如果你有志于做生意和赚钱，那么，你必须掌握网络这个给你带来更多客户、更多生意的便利新工具。
要知道，8亿手机用户中的绝大多数，很快也会成为你生意的对象，因为现在手机上网也很方便。
随着互联网技术的飞速发展，网络烧钱的时代早已成为过去，取而代之的是雨后春笋般地通过互联网迅速赚钱的成功案例。
如今，互联网全面渗透到了商业营销的各个阶段，其形式也多种多样，网络赚钱成为了一种切实可行且前景非常乐观的赚钱方式。
根据中国互联网络信息中心（CNNIC）2010年7月发布的《第26次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2010年6月30日，我国网民数量达4.2亿，稳居世界第一位。
不过，尽管如此，我国互联网普及率却只有31.8%。
网民数量达到4.2亿，互联网普及率达到31.8%，这是一个多么庞大的市场！
4.2亿的网民仅仅实现了31.8%的网络普及率，那么网络赚钱的前景如何？
答案是不言而喻的。
但很多有志于网络创业的人并没有赚到人生的第一桶金，这是为何？
痛定思痛，总结经验，汲取教训，恍然大悟——为什么之前不去系统地学习一下网络赚钱的方法呢？
为什么不去借鉴一下“过来人”成功的经验呢？
本书就是这样一位“过来人”，基于广大读者的迫切愿望而构思和撰写，专为有志于网上创业赚钱的读者量身打造。
首先，以流行程度和操作难易度为标准，在诸多的赚钱方法中进行了精心筛选，最终确定为大家推荐最具可行性的101个赚钱方法，从而大大减少了读者在方法和思路选择上无所适从的问题。
其次，在实例介绍过程中，突出强调了应该注意的重点和相关技巧，使读者在借鉴经验的基础上，迅速掌握网络赚钱的方法。
全书内容包括威客、博客、淘客赚钱，广告联盟赚钱，网站建设与推广盈利，淘宝开店出售商品赚钱和软文、拍客、“调客”、域名投资赚钱等多个方面，对知识点进行迂回式、点拨式的讲解，接着是具体的展开应用。
采用散文式的写作方法，简明扼要的讲述方法，使读者对网络赚钱方法的理解更加直观、透彻，学习之后，能够将相关内容掌握得更加牢固。
全书语言生动，图文并茂，深入浅出，非常适合想在网络上创业的大学生以及所有想通过网络赚钱的网络爱好者阅读。
本书主要由高智雷编写。
其他参与编写的人员有刘成、马臣云、潘娜、阮履学、陶则熙、王大强、王磊、徐琦、许少峰、颜盟盟、杨娟、杨瑞萍、于海波、俞菲、曾苗苗、赵莹、朱存等。
由于编者水平有限，书中难免会出现一些疏漏，望广大读者朋友批评指正。
编者

<<生财之道>>

内容概要

赚钱是人们永恒的话题。网络兴起之后，如何通过网络在业余时间兼职赚钱成为白领们日常生活中的热门话题，而通过网络赚钱门槛低、见效快，因此也成为很多人业余时间兼职小成本创业的最好选择。

《生财之道：网络赚钱的101个技巧》是专为有志于网上创业的读者量身打造的实用型图书，通过具体的、可操作的实战案例介绍了大量网上创业项目和赚钱方法，图文并茂，语言叙述清晰易懂，非常适合想在网络上创业的大学生以及所有想通过网络兼职赚钱的网络爱好者阅读。

<<生财之道>>

书籍目录

第1章 淘到真金才是硬道理

001 国内网络赚钱现状分析

002 点击？

邮件赚钱？

你还深陷泥潭吗？

003 告别早已过时的网赚方式

004 解读现今网络赚钱的有效途径

005 轻松创业网上淘金正当时

006 实例证明网络赚钱的可行性

007 菜鸟快速上手做网赚

008 警惕网赚“衍生”的网络传销

009 网赚新手所需要的防骗技巧

第2章 威客、博客、淘客快速挣钱

010 揭开威客的神秘面纱

011 威客入门操作实战

012 家庭主妇也能做威客

013 用博客赚钱其实很简单

014 利用英文博客轻松赚美元

015 做淘客轻松网赚

016 淘客产品推广实战

017 快速成为一个合格的淘客

018 淘客要选择适合自己的推广模式

第3章 广告推广淘金术

019 选好广告联盟是关键

020 大型知名广告联盟推荐

021 广告联盟申请实战

022 解析Google AdSense规则

023 什么类型的网站最适合做Google AdSense广告

024 让Google广告收入翻倍的秘诀

025 明显提高Google AdSense广告单价的技巧

026 网赚成功的必要经验

027 上传文档也能轻松赚美元

028 竞价排名形式的订房网赚

029 轻松提升广告联盟的收入

030 竞价广告推广家政服务

031 优化广告让网站收入翻倍

032 提高广告单价的秘技

033 分享博客选择广告联盟赚钱的技巧

第4章 架设个人网站为赚钱做铺垫

034 网站类型与用户群的定位

035 网站内容与盈利模式的定位

036 网站页面规划和风格设计

037 国内主流开源建站系统介绍

038 网站编程语言与数据库的选择

<<生财之道>>

- 039 建站的硬件需求和准备
- 040 服务器的托管和维护
- 041 服务器的性能测试
- 042 国内外著名的域名注册商
- 043 网站域名注册与查询
- 044 实战演练域名应用全攻略
- 045 使用404错误页面拾取零散流量
- 046 如何判断一个域名是否使用过
- 第5章 让个人网站快速盈利
- 047 新站点如何快速提升流量
- 048 制作网站内容需要注意什么
- 049 关键词的选择策略
- 050 让网站赢在速度上
- 051 巧妙加快网页显示速度
- 052 如何挖掘网站的盈利点
- 053 为网站增加在线支付功能
- 054 网站不赚钱的原因解读
- 055 不可不知的网站维护常识
- 056 制作网站地图
- 057 SEO的概念、意义和需要掌握的基本知识
- 058 信心和毅力是做好SEO的必备心态
- 059 博客群建获得优质外链
- 060 查询网站外部链接
- 061 巧妙预测网络热点提升网站流量
- 062 SEO优化页面设计
- 第6章 淘宝开店出售商品赚钱
- 063 选择适合网上销售的热销商品
- 064 通过淘宝网筛选出具有潜力的商品
- 065 从阿里巴巴找到合适的进货渠道
- 066 网上进货的利弊与注意事项
- 067 批发市场进货要注意的几方面问题
- 068 进货的一般原则与进货数量的把握
- 069 厂家货源分析
- 070 新手店主进货需要注意的事项
- 071 物流发货注意事项
- 072 注册淘宝会员并开通支付宝账户
- 073 进行支付宝实名认证
- 074 开通网上银行业务
- 075 给支付宝账户充值
- 076 下载安装阿里旺旺和淘宝助理
- 077 开通属于自己的店铺
- 078 发布商品开始营业
- 079 了解买家的购买过程
- 080 完成第一笔交易
- 第7章 淘宝店铺快速赚钱攻略
- 081 网店宣传要掌握的方法和技巧
- 082 开通“消保服务”给顾客吃颗定心丸

<<生财之道>>

- 083 让买家第一时间搜索到自己的宝贝以增加销量
- 084 适时促销和赠送超值礼物
- 085 真人做模特勾起买家的购买欲
- 086 留住顾客的技巧
- 087 与客户交流的技巧
- 088 定时关注同行店铺中的买家
- 089 多用拍卖来提升人气
- 090 商品包装很重要
- 091 合理地解决问题
- 092 商品图片拍摄技巧
- 093 调整商品图片效果
- 第8章 其他网络赚钱方式
- 094 利用软文赚钱
- 095 做拍客赚钱
- 096 玩网游赚钱
- 097 域名赚钱——简单快乐的投资
- 098 做个“调客”——轻松得收入
- 099 域名停放——利用闲置域名巧赚钱
- 100 网店客服——坐在家就能赚钱
- 101 网页游戏潜力巨大

<<生财之道>>

章节摘录

版权页：插图：在交易过程中，有时买卖双方发生矛盾和冲突也是不可避免的，如果不快速妥善解决矛盾和冲突，不但会影响这笔生意，而且会直接影响店铺的信誉度。

如果卖家在网上与买家吵架，可能卖家会占上风，但从长远来看，失败的会是卖家，因为有些买家会发起投诉，甚至在淘宝社区中发表不利于店铺的言论，这样的结果是得不偿失的。

事实上好评率高的卖家遇到的麻烦未必少，而是他们懂得如何巧妙地应对冲突，化解矛盾。

当面对冲突和矛盾时，可以从以下几个方面多加考虑。

1) 倾听买家的观点和抱怨，站在对方的立场上想问题。

2) 在任何情况下都要冷静，即使对方提出无理的要求，也要告诫自己不要发火，因为不冷静只能把事情搞得更糟。

3) 要弄清问题的症结所在，买家抱怨的是什麼，在哪个环节出了错，是由于什么原因造成的，如何去补救。

4) 耐心解释情况，如果责任在卖家，要尽量争取对方的谅解。

5) 提供周到的解决方案，有经验的卖家会提供几种解决方案，供买家选择，并询问买家对解决问题有什么建议，最终采用买卖双方都可以接受的方案。

6) 问题解决后，对买家进行回访，避免买家再次投诉。

3. 发生矛盾时应虚心向买家解释如果问题没能很好地解决，买家可能会对卖家提出投诉。

掌柜们在对买家的投诉进行相应申诉的同时也可以继续与买家沟通，寻求双方都认同的解决方案，毕竟投诉是买卖双方都不愿意看到的。

淘宝上针对卖家的投诉一般有以下几种情况。

(1) 网上成交不卖如果不想出售给买家该宝贝，需要说明合理的理由，或者提供相应的截图证明，在与买家协商，征得买家同意的情况下关闭交易或退款。

(2) 卖家拒绝履行支付宝交易卖家如果不希望通过支付宝和买家交易，会给买家一种诈骗的感觉，投诉自然在所难免。

(3) 收款不发货如果已经发货了，需要提供发货凭证；如果没有收到买家的汇款，需要出示该账户的明细截图；如果发货后买家还没有收到货物，需要在申诉页面注明，然后到承运方（如快递公司）查询货物的去向。

<<生财之道>>

编辑推荐

《生财之道:网络赚钱的101个技巧》编辑推荐：助你顺利淘到第一桶金、带你切身体验网赚力量、分享成功的网赚案例、揭秘可行的网赚方法。

淘到真金才是硬道理、威客、博客、淘客快速挣钱、广告推广淘金术、架设个人网站为赚钱做铺垫、让个人网站快速盈利、淘宝开店出售商品赚钱、淘宝店铺快速赚钱攻略、其他网络赚钱方式。

<<生财之道>>

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>