

<<月挣5000网上开店立即GO>>

图书基本信息

书名：<<月挣5000网上开店立即GO>>

13位ISBN编号：9787229005085

10位ISBN编号：7229005086

出版时间：2009-3

出版时间：重庆出版社

作者：钟声

页数：229

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>

前言

随着网上购物的流行，自己开网店赚取网络财富，实现个人创业梦想的朋友越来越多。

但很多新手店主朋友，却不知如何开店，如何经营。

针对广大读者的需求，我社于2009年3月出版了《月挣5000，网上开店立即GO》一书，专为准备网上创业开店的读者量身定制，以时下最流行的淘宝网为平台手把手传授给读者淘宝开店赚钱心经。

该书在全国各大书店一上架，即被读者们一抢而空，多次加印，创下销售高峰，雄踞各地书店排行榜前列。

至今1年零7个月的时间，我社广泛听取了全国各地读者的反馈信息与意见，多次组织淘宝店主与作者进行语音交流。

寻找新手店主最棘手和最易犯的疑难问题，进行逐一破解，整理成册，编著了《月挣5000，网上开店立即GO（第2版）》，奉送给广大的读者朋友。

希望可以帮助更多的手创业者、淘宝店主们，完成你们的网络财富梦。

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次交易，从网店的精美装修方案到提高网店人气浏览量操作，从店铺数据安全备份到交易各个环节中的纠纷处理，全面分析、逐一破解，为广大白手起家的草根网上创业者提供全方位、最实用的网店经营策略。

本书语言浅显易懂、概念和功能的介绍清晰、通俗，在讲解过程中还采用情景式任务驱动方式引导读者学习，并辅以清晰、简洁的图文排版方式和丰富的小提示使得学习过程更加轻松、易上手。实地体验淘宝网“零投入、低风险、高回报”为你带来的乐趣与收益，尽展自己的商业才华。

书籍目录

第1章 从零开始——淘宝开店要求与准备 1.1 哪些人适合淘宝开店 1.2 开店前的调研与定位 1.2.1 商品的定向和选择 1.2.2 哪些商品不能卖 1.2.3 借鉴成功店铺经验 1.3 开通网上银行 1.3.1 银行营业厅签办协议 1.3.2 激活网上银行

第2章 白手起家——注册并创建淘宝店铺 2.1 注册淘宝用户 2.1.1 注册电子邮箱 2.1.2 申请淘宝会员 2.2 下载并安装淘宝工具 2.2.1 下载并安装阿里旺旺 2.2.2 下载并安装淘宝助理 2.3 开通支付宝账户 2.3.1 支付宝的含义 2.3.2 支付宝的注册与激活 2.3.3 申请支付宝实名认证 2.3.4 使用支付宝 2.4 申请并开通店铺 2.4.1 准备10件商品图片 2.4.2 商品发布四种方式 2.4.3 上架商品的信息修改 2.4.4 申请店铺 2.5 店铺的基本设置 2.5.1 为店铺设置店标 2.5.2 上架商品的分类 2.5.3 添加“友情链接” 2.5.4 设置“留言信息” 2.5.5 DIY个性化的店铺风格 2.6 优势商品推荐 2.6.1 使用橱窗推荐位 2.6.2 使用店铺推荐位

第3章 第一桶金——商品买卖交易流程 3.1 与买家交流 3.1.1 使用阿里旺旺与买家交流 3.1.2 回复站内信件 3.1.3 发布和回复宝贝留言 3.2 商品交易价格的修改 3.3 选择物流为买家发货 3.4 为买家作评价 3.5 店主从支付宝中提现 3.6 处理退款和部分退款

第4章 知己知彼——网点赚钱从关注买家开始 4.1 买家是如何查找商品的 4.1.1 关键词搜索 4.1.2 宝贝分类搜索 4.1.3 高级搜索 4.1.4 商品对比 4.2 观察买家购物与评价流程 4.2.1 选择购买 4.2.2 支付货款 4.2.3 收货与验货 4.2.4 给卖家进行评价 4.3 了解买家最青睐哪类店铺 4.4 购物纠纷的维权方法

第5章 人气打造——店铺美化与推广 5.1 店铺装修与美化 5.1.1 为店铺添加背景音乐 5.1.2 个性化宝贝模板 5.1.3 巧用推荐宝贝功能 5.1.4 店铺挂件设置 5.1.5 个性打造店标与个人头像 5.1.6 店铺装修“三不要” 5.2 商品美化 5.2.1 美化商品描述 5.2.2 商品图片的后期美化 5.2.3 为图片添加边框和水印 5.3 阿里旺旺推广店铺 5.3.1 使用旺旺给好友发广告 5.3.2 使用旺旺的状态信息发布广告 5.4 淘宝社区推广店铺 5.4.1 使用签名档推广店铺 5.4.2 在淘宝社区做市场调查 5.4.3 淘宝社区发帖推广实战 5.4.4 淘宝社区网店推广技巧 5.5 无处不在的网络推广 5.5.1 论坛、聊天室推广 5.5.2 网内宣传技巧 5.5.3 其他网上推广方式

第6章 主动出击——多种手段发掘潜在买家 6.1 主动找买家 6.1.1 使用求购信息找买家 6.1.2 使用店铺留言找买家 6.1.3 联系以前的买家 6.1.4 派发红包吸引买家 6.2 从同行店铺发现商机 6.2.1 关注同行店铺的产品 6.2.2 收藏竞争对手的店铺 6.3 店铺提醒不漏掉买家

第7章 细节决定成败——服务打造品牌形象 7.1 在导购中提高服务 7.1.1 为买家主动推荐商品 7.1.2 降低价格节省运费 7.1.3 淘宝旺旺沟通服务 7.1.4 电话咨询中的服务质量 7.2 在发货中提高服务 7.2.1 为自己的商品添加礼品包装 7.2.2 为买家设计合理的送货方式 7.2.3 同城上门交易注意事项 7.3 售后服务定制 7.3.1 定制合理的退货与换货政策 7.3.2 巧用信誉度评价 7.3.3 细心处理交易中的矛盾 7.3.4 应对买家投诉 7.3.5 引导买家修改中评与差评 7.3.6 售后答谢关系 7.3.7 留住老客户 7.4 参加消费者保障服务 7.4.1 什么是消费者保障服务 7.4.2 如何参加消费者保障服务 7.4.3 如何参加淘宝抵价券促销活动 7.5 如何面对交易纠纷 7.5.1 私下协调解决交易纠纷 7.5.2 通过官方申诉解决纠纷

第8章 加把安全锁——店铺账户安全与数据备份 8.1 淘宝助理批量备份店铺数据 8.2 淘宝助理批量上传还原数据 8.3 防止淘宝密码被盗 8.3.1 为淘宝账户加密 8.3.2 修改淘宝密码 8.3.3 找回淘宝密码 8.4 防止支付宝密码被盗 8.4.1 为支付宝加密 8.4.2 修改支付宝密码 8.4.3 找回支付宝密码

第9章 它山之石——顶级钻石店铺经验分享 9.1 精品书店 9.2 化妆品店 9.3 时尚家饰店 9.4 网络游戏点卡店 9.5 时尚内衣店 9.6 居家日用店 9.7 珠宝首饰店 9.8 数码产品店 9.9 时尚手表店 9.10 热销女包店

章节摘录

插图：

媒体关注与评论

这是一本非常实用的淘宝开店图书，通读此书，你能精通淘宝网上店铺运营之道，成为一个商业领域的专家。

——悦悦书店店主 永不放弃、坚持为客户着想的理念是一个好店主的基本功，新开店的朋友如果做到了这点，你的店铺距离成功就不远了。

——嘟嘟鱼嘟嘟店主 细节决定成败，店主不可以忽略任何一个买家的任何一个动作和心理，要知道他们需要什么，你就给他们提供什么。

这样就可以使得你的交易流量增大，量变引起质变后你的店铺就是人气非常旺盛的优秀店铺了。

——妮妮十字绣坊店主 当我们决定网上开店的时候，都希望可以赚到大钱。

这样的志向是很好的，但是还得循序渐进、有张有弛，有计划、有步骤地经营店铺，步步提高。

——毛网商城店主 作为老店主，这里用自己的亲身经验告诫新入门的店主们，要想店铺人气高，图片、店标、橱窗位推广是非常重要的，必不可少。

——开心漂亮坊店主 当你的店铺发展到一定阶段，应该尽量寻求和其他店铺合作，相互帮助、共同发展才是王道。

——梅梅家居店主

编辑推荐

《月挣5000,网上开店立即GO(第2版)》：详解淘宝网开店流程 多次加印NO.1揭露网店赚钱秘技与心得 各大书店畅销排行榜迅速提升新手店主网赚实战技能 全彩印刷+畅销精品以坚实基础为核心的知识体系3分钟熟悉淘宝开店流程，找准店铺定位以实用功能为核心的实例组成在你最需要的时候，提供最适合的应对方案以提升技能为核心的技巧汇总迅速提升你的店铺经营能力，快速赚取网络财富

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>