

<<网上交易实战提高篇>>

图书基本信息

书名：<<网上交易实战提高篇>>

13位ISBN编号：9787302167303

10位ISBN编号：7302167303

出版时间：2008-1

出版时间：清华大学

作者：余平 编

页数：267

字数：358000

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>

## <<网上交易实战提高篇>>

### 前言

随着互联网的快速普及，以及互联网技术的不断发展进步，互联网技术应用已经进入千家万户。电子商务作为其中发展最快的一项应用，经过短短几年时间，迅速壮大起来。

对于许多普通人来说，在网上购物已经变得日益寻常。

在人们渐渐习惯于在网上购物的同时，“网商”，这个新兴而特殊的群体已经越来越频繁地出现在我们的视野中，而且这绝非仅仅是一个感觉！

根据国际权威咨询公司的统计数据显示：2006年，中国上网人数超过12300万，其中在网上购物的人数达到4300万，而网商人数也超过了2000万！

一个惊人的数字。

不同于以往的某种职业，网商在代表一种就业趋势的同时，更重要的是，它体现了当代人向往并且选择的一种生活方式。

而这种选择在人们头脑中似乎只留下了自由、舒适和安逸的印象。

然而，相信许多人在自己开店、自己做老板之后很快就发现：这个选择绝非想象中那么舒适、安逸，而且绝对是一种自我挑战，是一次自我潜能的激发。

如果你还认为仅仅在淘宝网上注册一个账号，上传几件商品，就可以坐等生意上门，然后数钱，那么我们可以负责的告诉你——此路不通。

2000多万网商，真正能生存下来的有多少？

能够给自己带来丰厚收益的又有多少？

成功的网商背后又付出了多少艰辛的努力？

恐怕没有多少人在开店之初想过这个问题。

但是，你必须得想。

.. 如何做好开店前的准备？

如何拍出美丽的商品图片？

如何装修自己的小店？

如何经营管理自己的小店？

如何宣传推广？

如何进行财务规划？

如何建立自己的团队？

如何打造自己小店的品牌？

甚至，如何使自己的店铺成为一家百年老店？

我们相信，一切皆有可能。

当然一切也皆有方法。

为此，我们策划出版了这套丛书。

其初衷，并非想要吓退那些自认为是“菜鸟”的入门者和初级卖家，而是希望能够与大家一同去见证——见证所有成功的网商都是从“菜鸟”蜕变而成的。

当你完成从“丑小鸭”变成“白天鹅”，从“黑乌鸦”变成“金凤凰”的那一刻，这套丛书的使命就完成了。

让我们共同见证这一过程！

## <<网上交易实战提高篇>>

### 内容概要

本书为《我们是网商丛书》中的提高篇之一。

全书主要介绍了网上卖家应当如何运用网上商品定价技巧提高成交率；如何利用销售工具对网店进行高效维护，以及如何利用各种渠道对自己的网店进行有效的宣传。

全书承接了本丛书进行“手把手”引导的特点，读者在阅读时只需按照书中提供的实例自己实践一遍，即刻能应用到实际的网店经营和宣传过程中。

<<网上交易实战提高篇>>

作者简介

余平，网名天天心悦。

计算机及其应用专业学士，心理学硕士。

现任浙江教育学院信息分院副教授。

自1995年起在浙江教育学院信息分院计算机系工作，主要讲授计算机基础课程。

已出版的书籍有：《快快乐学五笔》、《中小学素质自我提高必读》、《计算机学校教育》、《VB程

书籍目录

第一章 网上商品定价技巧 网上商品定价目标 网上商品定价策略 网上商品定价方法 第二章  
淘宝网上销售工具高级使用技巧 善用右手——“我的淘宝”高级使用技巧 做地道的左撇子——  
“旺旺”高级使用技巧 呼吸新鲜“空气”——“支付宝”高级使用技巧 请不花钱的“小工”  
——“淘宝助理”高级使用技巧 第三章 网店常用动画制作技巧 动画制作的基本知识 使用位置  
渐变制作动画 使用不透明渐变制作动画 通过图像间的场景转换制作动画 通过不同图像大小  
的场景转换制作动画 使用图层蒙版制作动画 使用图层剪切制作动画 制作动态网页横幅广告  
在淘宝网上运用自己制作的动画文件 第四章 在淘宝社区宣传自己 参观淘宝社区，好好学习天  
天向上 在淘宝社区发帖、跟帖 让你成为社区名人 在支付宝社区宣传自己 第五章 网店宣传  
其他途径 在淘宝网上宣传 在其他网站宣传 在现实生活中宣传 附录 手把手教你重  
装Windows XP

章节摘录

第一章 网上商品定价技巧学会网店豪华装修及专业化商品介绍页面制作后，之后要考虑如何给网上商品定价的问题。

由于网络信息非常透明，顾客可以很容易地得到同一类商品的价格信息。

我们在入门篇中知道，顾客来淘宝网上搜索商品，一般都会从最便宜的商品开始看起，因此如果定价过高，而我们的商品又没有其他明显的竞争优势，顾客肯定会流向商品价格低的店铺；如果定价低，有可能会提高销售量，但如果长期没有利润，网店也不能生存。

为了给商品定一个合适的价格，下面我们介绍一些网上商品定价的技巧。

网上商品定价目标网上商品定价策略网上商品定价方法网上商品定价目标在实施定价前，先要确定自己的定价目标。

定价目标是卖家希望通过制定产品价格要求达到的目的。

这个目的，决定了卖家选择什么样的定价方法。

网上商品的定价目标不是单一的，它是一个多元的结合体。

下面就是一些常用的定价目标：以获得理想利润为目标。

以获得适当的投资回报率为目标。

以提高或维持市场占有率为目标。

以稳定价格为目标。

以应付或防止竞争为目标。

一以树立形象为目标。

有了目标，下面就要掌握一些定价策略了。

网上商品定价策略网上开店的定价是一种艺术，每个人都有可能把这种艺术发挥到极致。

下面就是许多网上成功卖家的定价策略。

产品组合定价策略把店铺里一组相互关联的产品组合起来一起定价，而组合中的产品都是属于同一个商品大类别。

比如男装，就是一个大类别，每一大类别都有许多品类群。

比如男装可能有西装、衬衫、领带和袜子几个品类群，我们可以把这些商品品类群组合在一起定价。

这些品类群商品的成本差异以及顾客对这些产品的不同评价再加上竞争者的产品价格等一系列因素，决定这些产品的组合定价。

<<网上交易实战提高篇>>

编辑推荐

《网上交易实战提高篇:销售工具、商品定价、店铺推广》为《我们是网商丛书》中的提高篇之一。畅销书《淘宝网上学淘宝》作者一年后再次奉献！

全程手把手式教学，计算机基础薄弱的朋友也能开好属于自己的网店。

你上网了吗？

你网购了吗？

你开网店了？

这是一个创造平民英雄的时代，这是一个我们是网商的时代！

如果你还在为临近毕业四处找工作而感到郁闷，如果你厌倦了沉闷的办公室空气，如果你想挑战自我实现自主创业的梦想，那么来试试在网上创业的新途径吧！

互联网是个充满激情的行业，数字化的时代成就了无数年轻人的财富梦想。

<<网上交易实战提高篇>>

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>