

<<网店，新生活>>

图书基本信息

书名：<<网店，新生活>>

13位ISBN编号：9787302199120

10位ISBN编号：7302199124

出版时间：2009-4

出版时间：上海伟雅 清华大学出版社 (2009-04出版)

作者：上海伟雅

页数：202

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

发现自己 启迪梦想经常有朋友问我：“想创业了，做什么比较好？”

”通常，我都会告诉他们同一个答案：“来淘宝吧！”

”说实话，推荐他们到淘宝来开店创业，并不仅仅因为我是淘宝的“店小二”，更多的，是因为我目睹了、感同身受了许多许多同样拥有梦想的人，在淘宝创业快速的成功！

在这个群体里面，让我感触最深的是一群社会弱势群体也能依靠淘宝自强不息、自食其力地实现自己的社会价值。

从第一批受助的“魔豆妈妈”储讯政，到拥有自己的“梦工坊”的大男孩张勇，再到靠着祖传秘方成功创业的女生魏云，凡此种种，不胜枚举的一个又一个真实案例，不得不令人信服。

淘宝网在这个网络时代里给予了人们无限的机会，通过淘宝，让我们一同去创造美好未来。

从注册淘宝会员、轻松成为淘宝卖家的第一天开始，也许你还无法预见你的网络生活将由此开启一个全新的华彩篇章！

真实存在的网络虚拟社区，将地球的距离拉近了，让我们能轻而易举地同地球那一端的人联系。

淘宝网可以让你触及最真实的网络世界！

从最前沿的流行时尚，到最新款的数码产品，以及奇珍异果、家常美味等等都可以在琳琅满目的淘宝大世界里找到，在这里你不仅可以以消费者的身份出现，更可以以此为自己的发展平台，通过淘宝，你可以把自身的优势产品或者渠道充分利用起来，使你的产品闪耀在整个网络浪潮的大千世界里，使你原本狭隘的销售范畴得到充分地延伸，电子商务的时代一定让你激动不已！

也许有人会有质疑，我没有高额的成本投入，也没有丰富的社会经验，能创业吗？

回答当然是肯定的！

在淘宝网，最低的风险，零成本的投入，只需要注册成为会员，我们就可以开始全新的淘宝旅程，在这里有很多刚起步的新手卖家，也有很多资深的皇冠卖家，与新卖家在一起，我们可以找到创业的激情；与老卖家在一起，我们可以学到成熟干练，规避风险；而与顾客在一起，也许我们更能够感同身受，不负所托。

心有多大，舞台就有多大！

成千上万的人，已经在淘宝网实现了自己心中的梦想。

在淘宝网，你总会有新发现，发现新的产品，发现新的流行风尚，发现新的经营之道，发现新的自我，发现全新的生命价值。

张宇(语嫣)淘宝(中国)软件有限公司副总裁

<<网店，新生活>>

内容概要

本书共分三个部分：第一部分介绍了弱势群体开网店的故事；第二部分讲述大学生开网店的故事；第三部分为其他创业者开网店的故事。

其实，在网络上开店的人还有很多，他们每个人都有创业的艰难，也有成功的喜悦，他们在改变网络，网络也在改变他们，为他们提供新的生活。

互联网有太多不可预测的前景，也许有一天，我们每个人都将有自己的网店。

作者简介

上海伟雅（本名宋小林），曾担任央视2套节目《走进网商节》特邀评论员。

先后在三家经济类报纸任编辑部主任和副总编辑。

多年来从事网商研究和报道工作。

任阿里巴巴社区网商故事版主并获得社区突出贡献奖。

曾先后出版畅销书《我们是网商》、《在淘宝网开店》、《网上开店经营秘笈》、《皇冠店铺》、《生意在网上》。

书籍目录

第一篇 弱势群体开网店第1章 彭的梦：做皇冠卖家，月入过万 第2章 我们坐在轮椅上也喜欢穿高跟鞋
第3章 管爽爽开始有了梦想 第4章 采访到最后，萍儿说，我想哭 第5章 我是魔豆工程受助的第一批母
亲 第6章 兰卡卓玛对残疾人的兄妹感情 第7章 淘宝网上我们坚强并且乐观 第8章 互联网是我的另外一
个世界 第9章 淘宝网上爱的传递 第10章 皇冠店主陈晓良的征婚故事 第二篇 大学生开网店第11章 淘宝
网上的小草精神 第12章 从转让闲置中走出来的美丽 第13章 一个聚合营销的网店 第14章 开家网店聚光
帽子 第15章 做母亲的生活阅历帮助她成为皇冠 第16章 互联网让我们发挥专长为自己打工 第17章 制造
童话的娃娃屋“梦工坊” 第18章 一个皇冠店铺在中评差评上的细节管理 第19章 奢侈品转让的玄妙与
快乐 第20章 网店是我的另外一个孩子 第三篇 其他创业者开网店第21章 爷爷配的面膜在互联网上流行
第22章 把每一件简单的事做好就是不简单 第23章 乐乐原创小熊屋 第24章 在名声扫地的市场上重建名
声 第25章 用产品体验报告堆出来的皇冠店铺 第26章 敢和线下眼镜店PK的网店 第27章 互联网是80后的
好去处 第28章 嘘！
我有一条通向皇冠的秘密通道 第29章 将来的互联网你可以吃到许多私家菜 第30章 淘宝网上唱大戏的
两个平民角色 后记 这是一块哺育小草生长的绿地

章节摘录

第一篇 弱势群体开网店第1章 彭的梦：做皇冠卖家，万入过万彭小波，双下肢截瘫彭小波是个很可爱的女孩儿，广州人。

2001年3月24日，23岁的彭小波遭遇了车祸，那天，她和男朋友骑一辆摩托车回家，半路刹车失灵，撞上了前面的小轿车，男朋友只是皮外伤，而她却双下肢截瘫。

从2006年11月25日彭小波在淘宝网上开店至今已经一年多了。

现在，她的网店级别为一钻，主要销售化妆品。

当我在电脑上采访她时，她说自己很激动，并且老打错字。

我笑了，我说我们随便一点，把你想说的告诉我就可以了，她说没有问题。

于是采访在平静的气氛里开始了。

月收入在600元到700元之间采访刚开始我就直截了当问她的实际收入。

她粗算了一下，每个月是600元到700元之间，但是这个月估计达不到。

她说，6月份以来，她的订单少了，不是每天都有，三天有一单就非常不错了。

这个星期从周一到现在她也没有收到订单。

彭小波的店主要销售一种叫芳草集品牌的护肤品。

货品来源于一个叫莉姐的人，是芳草集品牌的区域代理。

莉姐不但给她很合理的价格，还代替她发货，解除了她的后顾之忧。

特别是从2007年的10月份开始到2008年的5月份，莉姐给了她一份客服的工作，就是收一下分销商的单子和发单号，回答一些产品的问题，还有库存的通知等比较琐碎的事情。

这份工作可以让她每个月都有1000到1200元左右的工资，但是从6月份开始她就不再做了。

6月到9月这四个月是行内的淡季，老板的产品销量骤减，所以就没法再用她了。

但回忆那段时间，彭小波仍然很高兴，她是一个感恩的人。

现在，彭小波每天在电脑前的时间是从早上9点半到中午12点，下线吃饭休息一会，然后从下午1点到5点半，晚上从7点半到11点。

彭小波与父母住在一起，日常生活由父母照顾，但工作就只能靠她一个人，她说：“爸妈也不懂网上交易，还要照顾小侄子，但是饭是由爸妈做的。”

后记

这本书我写了三个部分，每个部分讲了10个网店，主要介绍了弱势群体开网店的故事、大学生开网店的故事以及其他创业者开网店的故事。我来讲讲三者的核心内容和它们之间循序渐进的关系。

第一部分是弱势群体开网店应该感谢淘宝网社区，从2008年8月1日到9月15日，我和一大批淘宝网友持续45天，在经验畅谈居等论坛开展了一场弱势群体开网店的大讨论。

在这场大讨论中，我连续报道了26篇文章，得到20万浏览量的关注和两万跟帖的互动。

这场讨论让我认识了一批志在以网为生的残疾人英雄，你只要想在互联网上创业，就一定需要他们那种永不放弃的拼搏精神。淘宝网上究竟有多少残疾人和弱势群体，我还很难统计，但我知道，他们对淘宝网的依恋超越了常人。

eBay公司的创始人皮埃尔·奥米迪亚认为网络商店正在改变传统商店，其中一个观点是：对于残疾人或者处在偏僻地区的穷困百姓，他们完全可以用在网络上做生意的方法改变自己的处境，而帮助者也

这本书我写了三个部分，每个部分讲了10个网店，主要介绍了弱势群体开网店的故事、大学生开网店的故事以及其他创业者开网店的故事。我来讲讲三者的核心内容和它们之间循序渐进的关系。

第一部分是弱势群体开网店应该感谢淘宝网社区，从2008年8月1日到9月15日，我和一大批淘宝网友持续45天，在经验畅谈居等论坛开展了一场弱势群体开网店的大讨论。

在这场大讨论中，我连续报道了26篇文章，得到20万浏览量的关注和两万跟帖的互动。

这场讨论让我认识了一批志在以网为生的残疾人英雄，你只要想在互联网上创业，就一定需要他们那种永不放弃的拼搏精神。淘宝网上究竟有多少残疾人和弱势群体，我还很难统计，但我知道，他们对淘宝网的依恋超越了常人。

eBay公司的创始人皮埃尔·奥米迪亚认为网络商店正在改变传统商店，其中一个观点是：对于残疾人或者处在偏僻地区的穷困百姓，他们完全可以用在网络上做生意的方法改变自己的处境，而帮助者也

编辑推荐

《网店，新生活:网络创业生存报告》向你讲授如何在淘宝网上开网店，在淘宝网，你总会有新发现，发现新的产品，发现新的流行风尚，发现新的经营之道，发现新的自我，发现全新的生命价值。

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>