

<<网上开店与创业>>

图书基本信息

书名：<<网上开店与创业>>

13位ISBN编号：9787302204633

10位ISBN编号：7302204632

出版时间：2009-7

出版时间：清华大学

作者：陈飞//彭文芳

页数：325

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>

<<网上开店与创业>>

前言

自1998年“电子商务年”以来，电子商务在全球发展迅猛，大约每9个月其交易额就翻一番，是全球最热门、最活跃的网上交易活动。

目前，世界各国纷纷看好电子商务这块“新大陆”，它已成为各个产业部门最为关注的领域。

电子商务代表着未来贸易的发展方向，其应用和推广将给社会和经济带来极大的促进，具有强大生命力的现代电子交易手段已越来越被人们所认识。

1994年全球电子商务销售额为12亿美元，1997年达到26亿美元，增长了一倍多，1998年销售额达500亿美元，比1997年增长近20倍。

联合国发表的《2002年电子商务和发展报告》预测，2010年全球电子商务销售额可达1万亿美元，在未来10年将有三分之一的国际贸易以网络贸易的形式来完成。

艾瑞咨询和淘宝网联合发布的《2008年度网购市场发展报告》显示，2008年中国网购市场的年交易额第一次突破千亿元大关，达到1200亿元，同比增长128.5%；增幅也同比上升近40%。

由此可见，电子商务有着巨大的市场和无限的商业机遇，蕴含着现实和潜在的丰厚商业利润。

本书从网店的“钱”景谈起，并从实际应用的角度详细介绍网上开店与创业过程中各个环节的具体操作方法。

本书包括以下内容，具体章节介绍如下。

第一章介绍并分析网上购物现状，指出适合开网店的人群，以及开网店需要具备的硬件和软件条件。

第二章介绍了中国电子商务的发展趋势，解析网上开店商品种类组合以及热卖商品，讲解一些关于进货的知识和技巧。

第三章介绍网上开店平台的相关知识，以及装修自己店铺和构建网店的方法。

第四章介绍网上开店过程中关于商品描述、商品定价、宣传策略和沟通技巧。

第五章分析网上购物顾客的心理和行为，介绍网店营销的手段和推广形式。

第六章介绍网店销售中物流、资金流和信息流的相关知识。

第七章介绍如何与顾客进行有效沟通并向顾客提供五星级的服务。

第八章介绍电子商务在国际贸易中的作用，如何在海外网上平台开店，以及国际汇款和配送业务的知识。

本书内容翔实，讲解全面，具有较强的可操作性，力求指导读者在了解网络交易的基础上，全面提升其操作技能。

<<网上开店与创业>>

内容概要

本书以网上开店的实际操作流程为主线，同时穿插了最新的创业知识、网络营销、物流和金融知识，总结了很多卖家在实际经营中遇到的问题，并给出了现在最为可行的解决方法。

本书共分8章、3个附录，主要内容包括：什么是网上购物、网上开店如何寻找货源、成功经营网店、给网店做营销、商品配送渠道、如何与顾客有效沟通、网上开店平台、如何在海外网上平台开店、中国主流快递公司联系方式、网上开店大卖家店铺展示、网上开店实用工具软件网址等。

本书非常适合想在网上开店创业的读者，同时也适合已经开办网店，但想进一步把网店生意做大做强的读者使用，也可以作为网络交易初级学者的参考书。

书籍目录

第一章 今天——你开网店了吗？

一、网上开店与创业的发展“钱”景 (一)什么是网上购物 (二)我国网上购物现状分析 (三)网上开店的优势 (四)我国现阶段网上购物存在的问题 二、网上开店与创业其实很简单 三、什么人适合开网店 (一)哪种职业的人适合开网店 (二)哪种类型的人适合开网店 四、开网店需要具备的硬件和软件条件 (一)网上开店所要具备的硬件条件 (二)网上开店所要具备的软件条件 五、做好网上开店的准备 (一)熟悉网上开店的流程 (二)了解网上开店的经营方式 (三)明确网店经营者的几种身份 (四)把握网店经营者的心态 案例1：3万元能开什么网店 案例2：5万元能开什么网店

第二章 开网店——我该卖什么商品？

一、中国电子商务的发展趋势 二、开一家什么样的网络商店 三、网上开店卖什么商品最火 (一)国际网络市场热卖商品 (二)国内网络市场热卖商品 四、网上开店商品种类组合解析 (一)主力商品解析 (二)辅助商品解析 (三)附属品解析 (四)刺激性商品解析 五、网上开店之寻觅货源 (一)寻找进货渠道 (二)进货渠道利弊分析 (三)防备货源骗子 案例1：开一家婴幼儿用品店的秘诀 案例2：开一家女性服装店的秘诀

第三章 给你的网店安个家 一、网上开店创业的形式 二、网上开店平台 (一)拍卖性质平台的特点 (二)网上商城性质平台的特点 (三)选择网上开店平台的标准 三、常见的网上开店平台全攻略 (一)淘宝网开店攻略 (二)eBay易趣网开店攻略 (三)百度有啊开店攻略 四、装饰自己的小店 (一)网店的取名原则 (二)网店的模板下载 (三)网店的店标制作 (四)网店的其他细节布置 五、自己构建网站 (一)网站的域名和空间 (二)网站建设的原则 (三)网站的建网工具 (四)构建网站的六大优势 案例1：女大学生的网上赚钱攻略 案例2：男性饰品时尚网店赚钱攻略

第四章 成功经营网店 一、网上开店之商品描述 (一)商品名称 (二)商品图片 (三)商品描述 二、网上开店之商品定价 (一)网上商品定价的几种形式和特点 (二)网上商品定价的原则 (三)网上商品定价的技巧 三、网店经营的宣传策略 (一)利用广告效应 (二)行之有效的促销活动 (三)互换友情链接 四、网店经营的沟通技巧 (一)如何与供应商沟通 (二)如何与访问者沟通 (三)如何与竞争者沟通 (四)如何面对买家的差评 五、扩大网上开店的规模 (一)如何为店铺进行市场定位 (二)发展连锁分店 (三)网上销售连锁 案例1：小红的化妆品店何以成功 案例2：小兰的银饰品店何以红火

第五章 给你的网店做营销 一、网上购物顾客的心理和行为分析 (一)多层次分析顾客消费行为 (二)全面掌握顾客十大消费心理 二、网店营销的几种常见手段 (一)应用广泛的Email营销 (二)零成本的口碑营销 (三)获取最有价值流量的搜索引擎营销 (四)E时代魅力无限的博客营销 三、网络店铺的推广形式 (一)网店在国内的推广营销 (二)网店在国外的推广营销 四、传统营销与网络营销手段的结合 (一)传统营销与网络营销的区别 (二)传统营销与网络营销的整合 案例1：游戏点卡营销经验 案例2：小店升钻营销秘籍

第六章 物流、资金流、信息流不能少 一、物流是电子商务的重要组成部分 (一)国内物流现状 (二)现代物流与电子商务 (三)电子商务物流配送 (四)第三方物流 二、网店销售的物流攻略 (一)商品物流的准则 (二)按商品类型包装 (三)商品的配送渠道 三、网上开店资金流要充裕 (一)资金流的重要性 (二)开网店需要充裕的资金 (三)办理网上银行 (四)第三方网上支付 四、网上开店信息流要及时统计与分析 (一)流量数据分析和优化 (二)销售数据分析和策略改进 (三)市场状况分析及策略 (四)行业数据分析及应用 案例1：小李不足5元的平邮故事 案例2：为何高信誉货源还让他栽跟头？

第七章 五星级服务你的客户 一、为你的网店引入五星级的服务理念 (一)为什么要研究消费者行为 (二)有哪些因素影响消费者行为 (三)有效影响买家的消费心理 二、如何与顾客有效沟通 (一)与顾客主要沟通哪些问题 (二)处理顾客咨询和投诉的方法 (三)怎样处理顾客换货和退货 (四)如何防止顾客流失 三、客户关系管理和客户服务 (一)客户关系管理和客户服务基本知识 (二)客户关系管理带给企业的价值 (三)运用软件进行客户关系管理 案例1：海尔集团的诱惑源自何处 案例2：麦当劳的服务理念

第八章 生意做到国外去 一、为什么要把生意做到国外去 (一)电子商务在国际贸易中的作用 (二)选择网上开店平台做海外贸易 二、国外网上开店之商品选择 (一)外国人网上购物习惯 (二)我国在国外开店的热销商品 三、如何在外国网上平台开店

<<网上开店与创业>>

(一) 在eBay上注册并认证 (二) 开店前的准备工作 (三) 刊登策略 四、国际汇款和配送业务
(一) 常用的国际支付方式 (二) PayPal注册与认证 (三) 用PayPal收钱和提款 (四) 跨国配送
业务政策 (五) 选择合适的货运方式 (六) 中国邮政的跨国配送业务 五、网上开店的未来展望
案例1: 张小姐浅谈美国与中国两±差异 案例2: 在网上做“老外”的生意附录 附录1 中国主流快递
公司联系方式 附录2 网上开店大卖家店铺展示 附录3 网上开店实用工具软件网址

<<网上开店与创业>>

章节摘录

插图：一、网上开店与创业的发展“钱”景网上购物，购销双方无需直接接触，只要轻点鼠标，便可下购物订单，不需要多长时间便可收到现货。

目前，这种简单方便的网上购物方式正成为越来越多人的选择。

无论在国内还是在国外，网上购物都已进入了快速成长期，网站繁荣的基础已经十分坚固，这也给许多没有钱，但又想过一把老板瘾的人提供了机会。

下面我们从几个方面进行分析，对上述结论进行阐述。

（一）什么是网上购物网上购物已经被越来越多的人所接受，全新的购物体验 and 便捷的消费模式也正在更大范围内取代或扩展传统模式的购物方式，成为越来越多追求时尚的人的首选。

1. 网上购物的概念只要一台电脑、一根网线就可以享受不一样的“逛街”带来的乐趣。

足不出户，琳琅满目的商品就能尽收眼底。

轻轻点击鼠标，从“逛街”到购物再到付款，全都轻松搞定，而你所要做的只是等待商品上门。

即逛街、挑选、购买、议价、付款等购物环节，全部通过网络实现，最终达成买卖交易，这就是快捷便利的网上购物。

简单地说，网上购物就是改变传统的购物方式，利用网络直接购买自己需要的商品或是享受某种服务

。从专业上讲，它是交易双方从洽谈、签约以及货款的支付、交货通知等整个交易流程都通过Internet、web和购物界面完成的一种新型购物方式(属于B2C模式)，是电子商务的一个重要组成部分。

<<网上开店与创业>>

媒体关注与评论

在今后的三四年中，中国电子商务的增长速度将会是全球平均速度的4倍。

——eBay公司CEO 惠特曼

<<网上开店与创业>>

编辑推荐

《网上开店与创业》是由清华大学出版社出版的。

金融危机来袭，工资缩水，企业裁员，网上开店赚钱，如何在网上赚自己的第一桶金？

《网上开店与创业》帮助你熟悉网上开店操作流程，让你掌握更多的网络营销知识，让你博得盆满钵盈。

如果你下定决心要成为什么样的人，或者要做成什么样的事，那么，意志与动机的驱动力会使你心想事成。

借助《财富宝典》的力量，你的财富梦想就能如愿以偿。

拥有《财富宝典》，你就能把握住财富。

<<网上开店与创业>>

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>