第一图书网, tushu007.com

<<淘宝开店必胜100法>>

图书基本信息

书名：<<淘宝开店必胜100法>>

13位ISBN编号：9787302209362

10位ISBN编号：7302209367

出版时间：2009-10

出版时间：清华大学

作者：赵能愿

页数：315

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

随着网络购物的热潮，开网店的人越来越多，而网购的人也在成倍增长。
据保守估计，现在上网的人数已达到全国人口的1/4左右，而网上购物的人也可以占到全国人口的1/5左右。
在将近两千多万的人在网上购物的同时，也会有部分人想尝试自己开个网店，小试一下身手。
现在网购时代已经来临。
你开网店了吗？
你在网上购物吗？
本书将带你进入网购世界，让你感受网购的无限快乐。
本书的特点在现实的生活中，网络已经深深地融入人们的生活中，成为人们生活中不可缺少的一部分。
网络不再是一个只限于解决问题的工具，而是一个精彩缤纷的世界。
因此，网络店铺成了当今社会最时尚最流行的词语。
网络店铺说难也不难，说不难也难，只是针对的人和事不同，所以越来越多的人加入了开网店的队伍中。
本书的主要特点如下：●具有相当权威性。
本书结合了多位钻石卖家和皇冠卖家的实际经验。
简简单单进入淘宝，轻轻松松做成第一笔交易，可以让读者以一个愉快的心情完成第一笔网上交易。
●内容翔实，技术精炼实用。
本书介绍了网络交易中不可缺少的软件工具的使用方法及技巧，如支付宝、淘宝旺旺、淘宝助理，Photoshop等；全面讲解了买家和卖家在网络上安全、顺利实现交易提供了技术支持，非常实用。
●结合实际。
本书从基本出发，结合实际的案例，对每一个细节都做到细中求精。
●语言通俗，图文并茂。
作者根据与多位皇冠卖家的交谈，运用通俗易懂的笔法和大量的实际操作图片，给读者一个直观的印象，便于阅读同时可以实际操作。
本书的主要内容第1章主要带领读者进入淘宝网，对淘宝上开店有个初步的认识。
还对一笔成功的交易进行了详细的讲解，让读者对网上交易做一个“亲密接触”。
同时，还引出了网上银行的概念，介绍各大银行网上银行的开通，为卖家和买家进行网络交易基本条件的具备，做好了准备。
第2章从网店成功开启的那一刻，就需要我们对店铺进行管理，本章对店面及店内的管理做了系统的分析与讲解。
第3章详细介绍卖家店铺装修的各个角落，从店标到友情链接，每个细节都做了一次“翻新”，让你的店铺在所有的店铺中脱颖而出。
第4章从淘宝网的角角落落帮助卖家寻找推广店铺的商机，启发卖家利用其他网络资源及社会关系扩大网店的宣传。
为卖家的经营水平和销售值的提高打好基础。
第5章卖家与买家之间的沟通方法和技巧。
本章运用实例分析卖家如何面对各式各样的买家，做了全面的介绍。
第6章售后的服务对买家来说是至关重要的，而卖家对中差评又做如何处理呢？
本章可以给你一个满意的答案。
第7章卖家在开店中，工具是不可缺少的，这里详细介绍了多种工具的作用，结合实际店铺，对工具的每一步使用做了细致的解说。
第8章在这开店与交易中存在很多让买家及卖家头疼的事。
本书就对各种问题做了精细的解答，可以帮助读者在开店及交易中少一块绊脚石。
适合阅读本书的读者本书适合想在淘宝网上有所作为的大学生、上班族、宅男宅女、中老年下岗工人

或是残疾人等。
①学生。
学生业余时间比较多，精力充沛。
学生的特点是；能够接受新事物，并且理解速度快。
可以通过网络开店让他（她）们赚取零用钱，并且可以体验创业。
②上班族。
上班族的经济有保障，相对稳定，但是比较苦闷总是听别人的指使，一不小心就会丢掉“饭碗”。
所以他们每天都会心情紧张，希望自己干得好点，同时还想自己挣点外快。
因此他们可以在网上开个小店，利用业余时间进行管理，增加自己的收入。
③宅男宅女。
性格内向，不愿向外人显露自己的人，可以自己在家里当老板。
④下岗工人。
这些人在经济上就没有保障，工作又没着落，他们可以全身心地投入到网店中，开始网商生涯，为自己创造一份可观的收入。
⑤残疾人。
残疾人现在可以不用为自己的收入发愁了，有了这个好的创业平台，足不出户，就能使自己的生活得到保障。
这就相当于给了那些残疾人“生存的动力”，使他们的生活变得多姿多彩。
本书由赵能愿统筹编写，同时陈刚、宫磊、谷原野、黄其武、李修花、李延琨、林家昌、刘林建、孟富贵、彭自强、孙雪明、王世平、文明、徐增年、银森骑、张家磊、张瑾瑜、周伟杰、朱玲等参与了本书的整理和统稿工作，再次一并表示感谢。

内容概要

在现实的生活中，网络已经深深地融入到人们的生活中，成为人们生活中不可缺少的一部分。
网络不再是一个只限于解决问题的工具，而是一个精彩缤纷的世界。
因此，网络店铺成了当今社会最时尚最流行的词语。
网络店铺说难也不难，说不难也难，只是针对的人和事不同，所以越来越多的人加入了开网店的队伍中。
本书的主要特点如下：　　具有相当权威性。
本书结合了多位钻石卖家和皇冠卖家的实际经验。
简简单单进入淘宝，轻轻松松做成第一笔交易，可以让读者以一个愉快的心情完成第一笔网上交易。
　　内容详实，技术精练实用。
本书介绍了网络交易中不可缺少的软件工具的使用方法及技巧，如支付宝、淘宝旺旺、淘宝助理，Photoshop等；全面讲解了买家和卖家在网络上安全、顺利实现交易提供了技术支持，非常实用。
　　结合实际。
本书从基本出发，结合实际的案例，对每一个细节都做到细中求精。
　　语言通俗，图文并茂。
作者根据与多位皇冠卖家的交谈，运用通俗易懂的笔法和大量的实际操作图片，给读者一个直观的印象，便于阅读同时可以实际操作。

<<淘宝开店必胜100法>>

书籍目录

第1章 入门　第1讲 加入淘宝会员　第2讲 成为支付宝会员　第3讲 申请认证　第4讲 成功免费开店 发布至少10件商品　第5讲 一目了然，利用掌柜推荐宝贝　第6讲 橱窗推荐，让宝贝脱颖而出　第7讲 做成第一笔交易　第8讲 支付宝账户充值及使用　第9讲 把钱取出来，存入自己的账户　第10讲 货比三家，寻找货源　第11讲 网上银行　第2章 网店管理　第12讲 店铺的基本设置及风格　第13讲 设置宝贝分类及作用　第14讲 公告的设置及作用　第15讲 一口价发布商品，节省时间　第16讲 拍卖商品，价值升，升，升　第17讲 仓库宝贝，收纳商品好管家　第18讲 发货流程　第19讲 收藏店铺与宝贝，“好记性不如好收藏”　第20讲 商品的安全包装　第21讲 商品的上架与下架，抓住时机　第22讲 淘宝规则，不容忽视　第23讲 管理支付宝交易　第24讲 管理支付宝账户　第25讲 退款管理　第26讲 码（淘宝，支付宝）　第27讲 收货地址管理　第28讲 运费的设置　第29讲 备注，贴心“小记性”　第30讲 信用决定“钱途”　第31讲 Alisoft网店版　第32讲 论成败，店铺管理的30个细节　第3章 网店装修　第33讲 光影魔术手的使用　第34讲 相机拍照片　第35讲 动态店标，招来更多的买家　第36讲 片水印制作　第37讲 抠图，只取所需　第38讲 图片光处理　第39讲 图片合成　第40讲 相框，给图加“配饰”　第41讲 公告栏美化，吸引顾客　第42讲 如何拥有漂亮的宝贝描述　第43讲 个性店铺介绍　第44讲 如何制作个性的宝贝分类　第45讲 网店装修中的图片细化　第46讲 网游、充值卡类店铺“简装”　第4章 营销　第47讲 别具特色的友情链接　第48讲 店铺、商品宣传推广，面面俱到　第4讲 直通车，快速销售　第50讲 发布求购信息　第51讲 有效地利用站内信　第52讲 淘宝客推广，各显神通　第53讲 淘宝社区逛一逛　第54讲“打听”，大事小事我帮你　第55讲 商品销量，代理、批发一条龙　第56讲 发布淘宝抵价券，与淘宝网一同促销　第57讲 分享店铺流量，找寻适合自己的商盟　第58讲 抓住黄金时段定时自动上架，巧控商品亮相时间　第59讲 会员卡，让老顾客得到惊喜与实惠　第60讲 其他方法宣传店铺　第61讲 发布宝贝的四种“错”　第62讲 怎样发精华帖　第63讲 到的“沙发”，提升浏览量　第64讲 银饰品的营销优势　第65讲 网店元旦促销方案　第5章 沟通　第66讲 店铺交流产生信任，买卖成交　第67讲 买家/卖家留言及回复　第68讲 聊天记录可以做“证据”　第69讲 关键字的妙用　第70讲 手把手教你做红包，结识新朋友留住老客户　第71讲 讨价还价，软磨硬泡　第72讲“旺遍天下”，让顾客随时联系你　第73讲 保护自己，防止被恶意差评　第74讲 沟通耐心、细致，留住客户　第75讲 与卖家联系三部曲　第76讲 怎样留住你的客户　第6章 售后服务　第77讲 消费者保障服务，买东西有保障　第78讲 由于商品问题，产生中差评　第79讲 由于物流问题，产生中差评　第80讲 由于服务问题，产生中差评　第81讲 中差评的处理　第7章 工具助手　第8讲 淘宝助理，商品发布有捷径　第83讲 旺上加旺，淘宝旺旺　第84讲 利用免费空间，给图片找个安身之处　第85讲 申请免费计数器，监控店铺流量　第86讲 使用手机旺旺，生意早知道　第87讲 怎样修改图片大小不失真　第88讲 怎样把图片地址变短　第89讲 PS（Photoshop）抠图汇总　第8章 常见问题分析　第90讲 店铺里的问题　第91讲 店铺装修问题　第92讲 淘宝助理的问题及解答　第93讲 讲常见问题　第94讲 淘宝旺铺卖家服务管理的常见问题　第95讲 关于淘客推广中掌柜常见问题汇总　第96讲“消保”的问题　第97讲 淘宝工具条的问题　第98讲 论网店交易淡旺“玄机”　第99讲 社区问题　第100讲 阿里妈妈

章节摘录

插图：淘宝网，亚洲最大网络零售商圈，致力于打造全球首选网络零售商圈，由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创办。
这应该是大家对淘宝网一个最基本的认识，然而大部分的人对淘宝的认识也仅限于如此。
我们在淘宝网创业或者实现自己的其他目的，就应该知道到底什么是淘宝网。
如果你是个上班族，肯定对你所从事的行业，你的公司的业务和历史是非常了解的。
所以，接下来将对淘宝网的发展历史、功能等方面，做一个比较详细的介绍。
1.1.1淘宝网的由来淘宝网，顾名思义就是没有淘不到的宝贝，没有卖不出的宝贝，人人都可以在这个网站淘到自己想要的宝贝。
现在已经有超过8000万的用户数，然而在这么庞大的一个用户数目下，真正知道淘宝网当初是怎么建立起来的人却很少。
话说2003年的某一天，在阿里巴巴的内部网上有人发出了一个帖子，警告阿里巴巴的员工们说：“注意，有一个制作思路与阿里巴巴极为相似的网站正在迅速地聚拢人气，它的名字叫淘宝。
”很快这个帖子在阿里巴巴的内部网论坛的BBS上有了几十个跟帖，越来越多阿里巴巴的员工注意到了这个网站。
“议论越来越多，可是我们不作声。
最后，终于有人把网上的议论搬到了网下来，几天以后，我注意到有人在我们的休闲吧里议论这件事。
而此时已经有人对阿里巴巴高层在此事上的麻木不仁感到了愤怒。
他们为什么对这样一个网站不闻不问？
已经有人在这样问了。
”马云描述当时的情况。
不过有老员工已经看出了一点端倪。
也许是他们那些判断传播开来，对气氛造成了一点影响。
所以这种议论又小了下去。
很明显，在阿里巴巴的各个部门里都少了那么一两个人，而这个叫淘宝的网站的所有服务人员又都是用金庸武侠小说里的名字作为他们的网名。

编辑推荐

《淘宝开店必胜100法》：我们是网商丛书

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