

<<C2C电子商务创业教程>>

图书基本信息

书名：<<C2C电子商务创业教程>>

13位ISBN编号：9787302223863

10位ISBN编号：7302223866

出版时间：2010-5

出版时间：清华大学出版社

作者：浙江淘宝网络有限公司

页数：347

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>

<<C2C电子商务创业教程>>

前言

随着中国网络购物市场的快速发展，截止2009年，网上购物人数超过8788万人，占中国网民总人数（3.16亿人）的1/4以上。

网购在全国消费品销售市场中的地位亦日益凸显。

2002年，全国网购总额只占全国消费品销售总额的0.04%，而到2008年，这一比重已经突破1%，短短6年间增长了25倍，产生了质的飞跃；而2009年上半年，这一比重更是奇迹般地暴增到1.4%。

这一连串惊人的数据表示，目前网购已经颠覆性地改变着人们的购物习惯，网络购物正在迅速被所有中国老百姓接受。

在未来5年内，网购将成为消费者购买的一个重要渠道。

在这种新兴的商业模式中，我们惊喜地看到无论是网购的人数还是网购所占消费品的销售总额，都在以超乎常规的速度增长，其增长速度甚至是传统模式的数十倍；随着网络的普及化及电子商务产业链的完善，电子商务呈现出巨大的市场和前景。

而作为供需双方中的卖方——网上开店的“掌柜们”更应当趁此良机发展业务，拓宽销售模式，赢得新的市场份额。

作为电子商务创业教程，本书对近年来网络购物市场进行了数据分析，展现了电子商务市场及前景；并以C2C市场占行业绝对领先地位的淘宝网为实际操作案例，帮助想在网上创业或已经有网上店铺但仍想提升网店经营能力的读者，系统地掌握网上开店经营的方法、工具及理念（见表0-1），成功地实现从网民到网商的转型！

<<C2C电子商务创业教程>>

内容概要

随着网络的普及及电子商务产业链的完善,网络购物已进入百姓生活,呈现出巨大的市场规模和发展前景,网购孕育着巨大商机! 你有网上店铺吗? 你对网上店铺的经营成果满意吗? 本书将带你走入电子商务新天地,为你提供网上创业开店经营的最佳指导。

全书共分11篇,包括行业分析、前期准备、开店基础、网店管理、网店进阶技术、店铺推广、增值服务、客户及品牌管理、交易安全、纠纷处理及其他板块和功能等内容,覆盖了现有淘宝平台上所有重要的功能。

图文搭配的编排方式,让读者可以在轻松阅读的氛围中学习最实用的网上创业技能。

本书为淘宝网指定的培训教材,适用于包括自主创业者、大专院校电子商务专业学生、企业电子商务从业者在内的所有立志在淘宝网上成功创业的人士。

<<C2C电子商务创业教程>>

书籍目录

第一篇 江湖风云——网商的行业背景以及发展前景 第1课时 电子商务模式及C2C简介 第2课时 走进网店，选择淘宝，搭建全新创业平台 第二篇 初涉江湖——网上开店的前期准备 第3课时 硬件的准备 第4课时 “软件”的准备 第5课时 店铺的定位 第三篇 网店开张的基本知识 第6课时 注册开店的流程 第8课时 阿里旺旺和淘宝助理 第四篇 网店管理 第9课时 线上管理“我的淘宝” 第10课时 线下管理“我的淘宝” 第五篇 炉火纯青——进阶技巧 第11课时 宝贝标题及图片的拍摄技巧 第12课时 图片的美化及处理技巧 第13课时 美化店铺 第14课时 开通旺铺，打造独一无二店铺 第六篇 名震江湖——店铺推广 第15课时 店铺推广技巧 第七篇 奇门遁甲——增值服务 第16课时 淘宝的增值服务 第八篇 自成一派——回头客，谁都想要 第17课时 沟通法则与评价管理 第18课时 建立自己的网店品牌 第九篇 防微杜渐——重视交易安全 第19课时 会员账户安全 第十篇 功德圆满——如何规避与处理交易纠纷 第21课时 常见的纠纷种类与分析 第22课时 纠纷处理案例分享与小结 第十一篇 一统江湖——淘宝的其他板块和功能 第23课时 淘宝其他板块 第24课时 淘宝其他功能

<<C2C电子商务创业教程>>

章节摘录

插图：加拿大电子商务协会给出了电子商务较为严格的定义：电子商务是通过数字通信进行商品和服务的买卖以及资金的转账，它还包括公司间和公司内利用电子邮件（E-mail）、电子数据交换（EDI）、文件传输、传真、电视会议、远程计算机联网所能实现的全部功能（如：市场营销、金融结算、销售以及商务谈判）。

全球信息基础设施委员会（GHC）电子商务工作委员会报告草案中对电子商务定义如下：电子商务是运用电子通信作为手段的经济活动，通过这种方式人们对带有经济价值的产品和服务进行宣传、购买和结算。

这种交易的方式不受地理位置、资金多少或零售渠道所有权的影响，是政府组织、企业、各种社会团体、一般公民都能自由参加的广泛的经济活动，涉及各个行业。

电子商务能使产品在世界范围内交易并向消费者提供多种多样的选择。

国内电子商务专家李琪教授在《电子商务概论》（高等教育出版社，2004年9月）中对电子商务的定义：首先将电子商务划分为广义和狭义的电子商务。

广义的电子商务定义为，使用各种电子工具从事商务或活动。

这些工具包括从初级的电报、电话、广播、电视、传真到计算机、计算机网络，到NII（国家信息基础结构—信息高速公路）、GII（全球信息基础结构）和互联网等数字系统。

而商务活动是从泛商品（实物与非实物，商品与非商品化的生产要素等等）的需求活动到泛商品的合理、合法的消费，除去典型的生产过程后的所有活动。

狭义电子商务定义为，主要利用互联网从事商务或活动。

电子商务是在技术、经济高度发达的现代社会里，掌握信息技术和商务规则的人系统化地运用电子工具，高效率、低成本地从事以商品交换为中心的各种活动的总称。

这个分析突出了电子商务的前提、中心、重点、目的和标准，指出它应达到的水平和效果，它是对电子商务更严格和体现时代要求的定义，它从系统的观点出发，强调人在系统中的中心地位，将环境与人、人与工具、人与劳动对象有机地联系起来，用系统的目标、系统的组成来定义电子商务，从而使它具有生产力的性质。

<<C2C电子商务创业教程>>

编辑推荐

《C2C电子商务创业教程(第2版)》：随着电子商务迅猛发展，网商群体日益壮大，企业对能熟练运用阿里巴巴及淘宝电子商务平台的实战型网络贸易人才的需求日益迫切。

如何利用市场发展先机，拓宽销售模式，赢得新市场份额呢？

《C2C电子商务创业教程(第2版)》是目前市面上唯一一本由淘宝大学工作团队编写的淘宝工具书，将淘宝平台上的功能和操作方法都以图片、标注、文字进行详细表述，让大家在完全掌握使用方法和精髓的同时，力求把在淘宝网开店所需要了解的各个知识点都照顾到，并对近年来网络购物市场进行了数据分析，展现了电子商务市场的发展前景。

全书以淘宝网最新的平台功能为实际操作案例，帮助有志于投身电子商务事业的人们尽快掌握电子商务技能，也希望为企业培养更多的电子商务实战型人才。

<<C2C电子商务创业教程>>

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>