

<<网上开店大赢家>>

图书基本信息

书名：<<网上开店大赢家>>

13位ISBN编号：9787302239604

10位ISBN编号：7302239606

出版时间：2010-11

出版时间：清华大学

作者：周英

页数：259

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>

<<网上开店大赢家>>

前言

随着互联网的发展，网络已经深入社会生活的各个方面，给人们的生产、生活带来了巨大的影响。人们的消费观念也在不断转变，国内电子商务进入了一个快速发展的阶段，已经成为国民经济发展中的亮点之一。

在各种类型的购物网站中，提供网上开店服务的C2C、B2C网站不仅逐渐得到了网民的认可，而且以低成本、低启动资金和快捷的交易方式等优势，受到了创业者的青睐，越来越多的网民加入网上开店的队伍。

<<网上开店大赢家>>

内容概要

网络购物的兴旺带动了网上开店的热潮，越来越多的人加入网上开店的行列，网上开店已经成为当今社会流行的趋势。

本书根据网上开店的整体流程，全面分析网店开设、经营和发展过程中的营销秘密，详细介绍网店内外、平台上下、免费付费等各式实用网店营销秘籍，包括营销前的准备、货源营销、店铺装修营销、商品美化营销、商品描述营销、商品展示营销、价格营销、服务营销、客户营销和品牌营销，还介绍了各种网络营销方法和网店营销工具等全方位知识。

本书适合想在网上开店创业的人士，也可以作为高校或培训机构电子商务相关专业的实践参考用书

。

<<网上开店大赢家>>

书籍目录

秘籍一 磨刀不误砍柴工——开店准备 一、了解当今网店趋势 (一) 网店为何如此风靡 (二) 国内网上开店现状 (三) 国外网上开店动态 二、做好市场调查 (一) 调查网店商品 (二) 调查网店平台 三、注册电子邮箱 四、开通网上银行 (一) 认识网上银行 (二) 办理网上银行 五、网上开店的七步流程 (一) 申请开设店铺 (二) 进货 (三) 发布商品 (四) 售中服务 (五) 交易 (六) 信用评价 (七) 售后服务 六、成功网店的五条经验 (一) 科学管理网店 (二) 积极营销推广 (三) 重视服务质量 (四) 适时调整心态 (五) 学习最新知识 七、网店赢家的四种精神 (一) 自信 (二) 勤奋 (三) 坚持 (四) 诚信 秘籍二 兵马未动, 货物先行——寻找货源 一、选择货源渠道 (一) 到大型批发市场批货 (二) 在阿里巴巴批发进货 (三) 依靠厂家货源 (四) 做网店代销 (五) 做品牌代理 (六) 关注外贸尾单 (七) 搜寻民族特色商品 (八) 销售地方特产 (九) 与实体店合作 (十) 寻找品牌库存、折扣商品和海外商品 (十一) 专卖二手闲置物品 (十二) 跳蚤市场淘金 (十三) 自创货源 二、货品挑选技巧 (一) 现场挑货 (二) 网络挑货 (三) 警惕骗局 秘籍三 人要衣装, 店靠精装——装修店铺 一、装修前的准备 二、好名字学问大 (一) 掌柜取名技巧 (二) 店铺取名技巧 三、店铺整体装修 (一) 明确装修风格 (二) 简单店标制作 (三) 设计特色店招 (四) 精写店铺介绍 (五) 设置店铺公告 (六) 描述模板设计 (七) 打造商品分类 四、完善装修细节 (一) 设计广告语 (二) 使用头像和签名档 (三) 挑选背景音乐 (四) 安装店铺计数器 五、备份装修素材 六、各类型网店装修鉴赏 (一) 母婴用品店 (二) 时尚女装店 (三) 简约男装店 (四) 创意家居店 (五) 零食小吃店 (六) 数码产品店 秘籍四 三分长相, 七分打扮——美化图片 一、向金冠信誉的店铺取经 (一) 商品图片拍摄地 (二) 专属模特和专业摄影 (三) 商品描述页面 二、准备商品图片 (一) 商品图片的来源 (二) 自拍商品照片 三、修饰商品图片 (一) 简单图片处理 (二) 美化商品图片 (三) 给图片添加画框 (四) 给图片添加水印 (五) 制作动态图片 四、注意图片的真实性 (一) 真实拍摄 (二) 谨慎修饰 秘籍五 酒香也怕巷子深——展示商品 一、让买家动心的商品描述 (一) 商品名称要正确规范 (二) 商品描述要精细到位 二、有竞争力的商品定价 (一) 常规定价法 (二) 定价常用技巧 三、商品上架方法 (一) 上架淘宝商品 (二) 上架易趣商品 (三) 上架拍拍商品 (四) 上架百度有啊商品 四、推荐最好的商品 (一) 商品推荐原则 (二) 巧妙使用橱窗推荐位 (三) 巧妙使用店铺推荐位 秘籍六 顾客是上帝——优良服务 一、专业到位的导购服务 (一) 导购的服务态度和专业素质 (二) 导购服务中的小技巧 (三) 导购服务中要避免的问题 二、热情有效的客户交流 (一) 用好聊天工具的快捷短语 (二) 电话交流中的注意事项 三、安全贴心的物流运输 (一) 为买家节省运费 (二) 为商品打好包装 (三) 管理商品运输情况 (四) 上门送货的注意事项 四、体贴周到的售后保障 (一) 售后回访赢得信誉 (二) 真正兑现售后承诺 五、巧妙地处理投诉和纠纷 (一) 遇到买家投诉怎么办 (二) 处理买家退款要求 (三) 制定合理的退货和换货政策 (四) 说服买家修改中评和差评 秘籍七 业精于勤, 荒于嬉——留住客户 一、留住买家 (一) 设置欢迎词 (二) 主动介绍商品 (三) 理性面对买家砍价 (四) 买卖不成仁义在 (五) 为买家的昵称做好注释 (六) 做好买家的分类 (七) 设置店铺提醒 二、挖掘买家 (一) 利用店铺留言找买家 (二) 利用求购信息找买家 (三) 派发红包邀请买家 三、管理买家 (一) 整理客户档案 (二) 建立会员制度 (三) 定期联系买家 四、关注同行 (一) 确定关注对象 (二) 明确关注内容 (三) 收藏竞争店铺 (四) 保持良性竞争 秘籍八 广而告之, 告而广之——全力营销 一、紧紧抓住免费营销机会 (一) 网店内部宣传 (二) 平台社区推广 (三) 网络传播营销 二、适当参加收费营销活动 (一) 选用平台特色营销功能 (二) 适当做网络广告 (三) 登录搜索引擎增加店铺访问量 (四) 登录导航网站让网店被买家找到 (五) 申请独立域名, 开独立网店 秘籍九 更上一层楼——创立品牌 一、将自己的店铺打造成一个品牌 (一) 网店品牌分类 (二) 明确品牌定位 (三) 确定品牌名称 (四) 设计品牌形象 (五) 品牌营销推广 二、懂得创新才有升值的空间 (一) 坚持做正版、做品位 (二) 时尚设计, 创意制胜 (三) 服务品牌, 全程无忧 (四) 自动销售和智能客服 (五) 热心公益, 扩大影响力 附录 附录

<<网上开店大赢家>>

: 各大银行网上银行的开通方法和支付限额 附录：中国各地土特产名录

章节摘录

插图：在寻找货源时，一定要警惕一些不良供货商的陷阱和骗局，尤其是通过网络进货的新手卖家必须加倍注意。

一般可以从以下几个方面来提防各种骗局和陷阱。

1.注意供货商提供的地址网上以公司形式存在的供货商居多，而公司都会有一个固定的地址。

可以通过各种搜索引擎搜索一下该公司的相关信息，仔细查看是否有漏洞。

仔细核对该公司实际地址是否和供货商提供的公司地址相符。

2.注意实体公司名称各地一般都有很多的网络黄页，找到供货商的公司名称进行核实，看看公司是否存在，并查看公司的相关简介。

查看该公司生产的产品是否和自己进货的商品类型相符。

另外，可以去各地的工商部门官方网页查询或电话咨询该公司的相关营业执照，确认这个公司确实注册存在，而不是一个空壳公司。

<<网上开店大赢家>>

编辑推荐

无论你是在哪一个网络平台开始自己的创业梦想，专业的营销策略必定会在网络销售中助你一臂之力。

《网上开店大赢家:网店营销秘籍》分析了当前四大网店平台和热卖商品，总结出九大网店营销秘籍，助你实现网店赢利。

为方便阅读，《网上开店大赢家:网店营销秘籍》设置了“技巧点拨”、“网店学堂”、“温馨提示”和“皇冠支招”四个特色栏目，让你对各章节的要点有进一步的理解。

《网上开店大赢家:网店营销秘籍》通过开店的整个流程，整理出一系列网店营销阶段。

助你提高网店的经营技巧，打造属于自己的品牌店铺，并为店铺创造更大的升值空间。

九大营销秘籍让你的网店在网络商海中创造出属于自己的销售战略。

如想在网上开店，同时欲求提高店铺的知名度及销售额，《网上开店大赢家:网店营销秘籍》将是你的最佳选择。

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>