

<<网上开店操作细则>>

图书基本信息

书名：<<网上开店操作细则>>

13位ISBN编号：9787504466594

10位ISBN编号：750446659X

出版时间：2009-11

出版时间：中国商业出版社

作者：吴一夫

页数：300

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>

<<网上开店操作细则>>

内容概要

也许你很年轻，也许你没有经验，也许你的资金不多，也许你的时间不够……那就在网上开一家小店吧，百万富翁从这里起步。

一本最新最实用网上开店创业全书，一本迄今最细致最易学的网上开店工具书。

一本迄今最细致最易学的网上开店工具书。

作者担任中国店铺管理协会副会长有十几年时间了，其间作者致力于中国百年老店兴衰史的研究，也写了几本开店管店之类的书，一时畅销，在此深谢读者厚爱。

应广大读者特别是年轻读者要求，作者写了这本《网上开店操作细则》。

在写作此书之前，作者调查了一些网店，也看了一些介绍网上开店的书籍，作者发现读者急需一本详细介绍网上开店细则的图书，这本书应该少讲理论，多讲方法，越实用越简便越易于操作越好！

这也就是这本书的写作初衷和最大特色。

无论是临街店铺，还是网上店铺，都有许多共性，本质是一样的。

所以作者力求本书内容全面，通俗易懂，切合实际，解决问题，真正成为网上创业者的“开店顾问”

。

<<网上开店操作细则>>

书籍目录

第一篇 开店前的盘算 第1章 网上开店的现状和前景 网上购物成为时尚 电子商务的模式 网上开店的优势 开网店到底难不难 理性看待网上开店 第2章 我适合在网上开店吗 哪些人适合在网上开店 网上开店的心理准备 网上开店的基本程序 第3章 网上开店的硬件条件和软件条件 硬件方面 软件方面 第4章 网上开店的平台 独立建立网站开店铺 自助式开店 eBay易趣网介绍 淘宝网介绍 拍拍网介绍 当当宝介绍 富贵网介绍 实例：淘宝网免费注册流程 实例：支付宝的注册与使用方法详解 第5章 网上开店卖什么 经营品种定位 消费人群定位 卖什么才赚钱 利用地区差异赚钱 第6章 货源在哪里 外贸商品 国外商品 积压库存 自产自销 厂家 批发商 批发网站

第二篇 店铺的布置 第7章 怎样让店铺看起来赏心悦目 给网店起个好名字 给店铺起名的原则 做好宝贝展示 让自己的店铺个性化 设计一个醒目的LOGO 做好友情链接 做好店铺商品分类管理 写店铺公告 活用推荐位 利用签名档 网上店铺装修 商品描述 第8章 让宝贝靓丽的关键——照片 选购适合的摄影工具 利用目光和人造光 简单的拍摄技巧 第9章 拍得好还要做得好——实战Photoshop 用Photoshop轻松修改商品图片 调整图片大小 调整亮度和对比度 图片加外框 固定尺寸的裁切 选区和羽化 文字编辑 为图片添加水印 制作拼缀图 抠图的技巧

第三篇 店铺的销售管理 第10章 商品出售的技巧 修炼成赚钱的卖家 为店铺进行市场定位 网上开店有哪些买卖形式 网上商品定价有哪些技巧 为宝贝敲定一口价 拍卖 网上店铺做广告 网上店铺促销 网店经营的技巧 第11章 与买家沟通的技巧 如何赢得买家的信任 如何面对买家的非好评 怎样鼓励顾客的随机购买 影响消费者行为的因素 把“上帝”变成“朋友” 如何有效影响买家消费心理 如何与顾客有效沟通 与顾客主要沟通哪些问题 如何处理顾客的不满 如何处理顾客的异议 如何防止顾客流失 小赠品留住大顾客

第四篇 支付与配送 第12章 网上购物支付账款的方式 邮局汇款 银行汇款 在线支付 上门收款 手机支付 用“支付宝”支付 网上支付的安全保证 第13章 商品的配送 商品的包装 商品的打扮 包装时应注意的细节 通过邮局配送 快递 物流配送 虚拟商品配送 在邮局省钱 快递也能砍价

第五篇 网上信息的使用 第14章 域名选择 域名 域名的构成 为网站选择域名 域名注册 第15章 域名抢注 域名抢注 域名抢注的原因 认定域名抢注 域名被抢注应该怎么办 域名保护 网页设计 第16章 网络作品的保护 网络作品是否受著作权法保护 网络作品著作权归谁所有 其他网站的文章是否可以转载 如何合法转载网络作品

第六篇 售后服务 第17章 售后服务的各种形式 网站留言服务 电话服务 网上即时服务 E-mail服务 上门服务 第18章 客户常见问题解答方式 汇款后,过了好久,也没收到货 实物与照片为什么不符 购买的商品可以退、换货吗 如果我汇了款,你们不发货怎么办 如果发现收到的物品与订购的不一致怎么办 我想要发票怎么办 为什么购物后无人与我联系 商品的质量如何保证 第19章 怎样处理顾客换货和退货 退货和换货的说明 以服务为先的态度处理顾客的要求 顾客服务经验心得

第七篇 网店的宣传和推广 第20章 如何在网络上进行店铺推广 购买推荐位 登录搜索引擎并作排名优化 登录导航网站 加入网店联盟 利用友情链接宣传店铺 BBS、论坛、社区宣传 电子邮件广告推广 病毒式营销策略 事件营销 在线通信工具推广 网络实名和通用网址 第21章 如何利用传统媒介推广网店 印刷并散发广告传单 向杂志等媒体投稿 多参与活动,派名片 服务好老顾客,留住回头客 网店推广的最高境界——口碑 第22章 网上开店进行国际贸易 为什么要开展对外贸易 如何扩大网店的规模 开展对外贸易有哪些要求 如何开展网上对外贸易 如何从事国际电子商务 从事国际电子商务应注意哪些问题

第八篇 网上开店须知的法律法规 第23章 基本的法律常识 电子商务主要的登记许可项目有哪些 哪些网站需要办理ICP证 哪些网站需要办理ICP备案 哪些企业需要办理互联网接入服务业务许可证 (ISP证) 哪些企业需要办理移动网增值业务经营许可证 (SP证) 哪些网站需要办理BBS许可证 哪些企业需要申请《跨地区增值电信业务经营许可证》 特殊领域电子商务的登记许可有哪些- 网上经营不得从事的领域有哪些 如何注册一个电子商务企业 电子商务企业涉及的相关登记认证有哪些 如何注册个体工商经营户 商务部《关于网上交易的指导意见(暂行)》 第24章 签订合同 什么是电子商务合同 如何保障电子商务合同的有效性 保证电子商务合同的相关法律规定有哪些 如何签订电子商务合同 电子商务合同应具备哪些基本条款 签订电子商务合同需特别注意的问题有哪些 常见的电子商务合同的类型有哪些 常见的电子商务合同是否有范本可以查到 免

<<网上开店操作细则>>

费信息系统使用合同的内容有哪些 有偿信息系统使用合同范本的形式 网上拍卖信息系统使用合同应当具备的基本内容有哪些 在线销售合同范本是怎样的 什么是电子签名 如何取得我自己或我公司的电子签名 怎么用电子签名 电子签名用起来是不是很烦琐,是不是很贵 数字签名安全吗 运用电子签名签署电子商务合同可靠吗 为什么电子商务合同一定要牵涉电子签名的问题 电子签名的作用有哪些 签署电子商务合同一定要用电子签名吗 什么是电子认证服务机构 我国有哪些电子认证服务机构 电子认证服务机构有哪些义务和责任 第25章 网上支付 什么是电子支付 为什么要使用网上支付 电子商务必然涉及电子支付的问题吗 如何看待电子支付 如何使用网上支付 如何使用电子支票 网上支付与电子支付一样吗 使用网上支付会遇到什么样的问题 使用网上支付会得到安全的保障吗 信用卡使用的安全性能够得到保障吗 在操作中导致支付无法成功的原因有哪些 如何解决支付操作中的问题 如何识别利用网络支付实施的诈骗行为 如何防止利用网络支付实施的诈骗行为 使用网上支付会得到哪些法律保障 第26章 网上信息 关于域名有些什么样的法律规定 网页链接涉及哪些法律问题 收集个人信息涉及哪些法律问题 制作数据库涉及哪些法律问题 网页设计过程中应注意哪些其他法律问题 第27章 物流配送 配送方的基本义务与责任有哪些 配送合同的基本规定有哪些 我国关于物流的立法有哪些 我国在采购与销售方面的法律制度有哪些 我国在仓储方面的法律制度有哪些 我国在流通加工方面的法律制度有哪些 我国在运输方面的法律制度有哪些 我国目前与物流相关的信息技术方面有哪些法律规定 第28章 税收 是否对电子商务征收新税 利用信息技术报税的方式有几种 第29章 权益保护与纠纷处理 如何预防网上拍卖诈骗 如何预防网上利用假身份进行的诈骗 如何避免被非法购物网站欺诈 如何看待网络传销 网上购物应注意哪些问题 怎样识别虚假网站 虚假网站有哪几种表现形式 怎样判断对方的诚信度 如何解决电子商务法律纠纷 怎样尽早挽回损失

<<网上开店操作细则>>

章节摘录

自己开网店，就是自己做老板，是一次创业。

现在网上开店之所以大行其道，是因为网上开店具有一些很特别的优势，对于想要自己做生意的人来说，这些优势是相当诱人的。

一、资金投入少无论做什么生意，前期的投入都是不可缺少的。

而对于很多刚刚创业的人来说，自己没有多少资本，其一是拿不出来很多钱，其二怕投入的钱变成泡沫。

而在网上开店，先期投入要比网下开店低得多。

许多大型购物网站提供租金极低的网店，有的甚至免费提供，只是收取少量商品上架费与交易费；网店可以根据顾客的订单再去进货，不会因为进货占用大量资金；网店经营主要是通过网络进行，基本不需要水、电、管理费等方面的支出；网店不需要专人时时看守，节省了人力方面的投资。

二、经营方式灵活开网店，往往都是自己的生意，什么时间上班，什么时间下班，基本上都是自己说了算。

开网店做生意，一切都是通过互联网进行的，网店的老板们可以全职经营，也可以兼职。

而虚拟的店面又不需要请专人时时看守，只要能及时对浏览者的咨询给予回复就不会影响生意。

而且网店在商品销售之前只需要少量存货，甚至可以不需要存货，因此可以随时转换经营其他商品，可谓进退自如，没有包袱。

三、可以把商品卖到全世界网店开在网络上，网络是无限宽广的。

网店老板在互联网上会认识全国各地不同的人，甚至外国人。

也就是说，在网上开店，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至全球的网民。

<<网上开店操作细则>>

编辑推荐

《网上开店操作细则》：一册在手开店不愁勇敢创业从无到有也许你很年轻，也许你没有经验，也许你的资金不多，也许你的时间不够.....那就在网上开一家小店吧，百万富翁从这里起步。
一本最新最实用网上开店创业全书一本迄今最细致最易学的网上开店工具书

<<网上开店操作细则>>

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>