

<<新手如何网上开店>>

图书基本信息

书名：<<新手如何网上开店>>

13位ISBN编号：9787506457620

10位ISBN编号：7506457628

出版时间：2009-9

出版时间：中国纺织出版社

作者：王易

页数：246

字数：180000

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>

## <<新手如何网上开店>>

### 内容概要

本书从实战角度出发，全面介绍了网上开店的各个环节和具体操作方法，包括开店入门、开店准备、店铺建立、店铺经营、店铺推广、信誉提升、顾客服务、支付配送等，并且在每章节之后列举了鲜活的案例。

本书思路清晰，从实战角度出发，全面介绍了网上开店的各个环节和具体操作方法，包括开店入门、开店准备、店铺建立、店铺经营、店铺推广、信誉提升、顾客服务、支付配送等，并且在每章节之后列举了鲜活的案例。

## &lt;&lt;新手如何网上开店&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 为什么选择网上开店 1.1 为什么选择网上开店 1.1.1 网络用户年轻化与消费习惯的转移 1.1.2 网络购物市场开始融入社会消费品销售主流 1.1.3 未来网络消费市场的高速增长 1.2 网上开店的经营方式 1.2.1 全职经营型 1.2.2 兼职经营型 1.2.3 专业平台型 1.2.4 自立门户型 1.2.5 专业平台与自立门户结合型 1.2.6 网上开店与网下开店结合型 1.3 网上开店的优势 1.3.1 开店成本极低 1.3.2 运营基本不需要占压资金 1.3.3 经营方式灵活 1.3.4 网上开店不受营业时间的限制 1.3.5 网上开店不受经营规模的限制 1.3.6 不受经营位置的限制 1.4 网上开店的机遇和挑战 1.4.1 不懂电脑也可以开网店 1.4.2 兼职也可以做老板 1.4.3 网上开店的误区 1.4.4 网上开店的成功模式 成功案例1：开网上餐厅，轻松月入6万 成功案例2：网上开店，三个月交易达八万
- 第二章 网上店铺的开业准备 2.1 什么人适合开网店 2.1.1 时间充裕的企业白领 2.1.2 挑战生活的在校大学生 2.1.3 拥有实体店的人 2.1.4 自由职业者 2.1.5 网虫 2.1.6 非常想开网店的人 2.2 网上开店的硬件投入准备 2.2.1 体验型网店 2.2.2 兼职型网店 2.2.3 专业型网店 2.3 网上开店的软件投入准备 2.3.1 电子邮件 2.3.2 聊天软件 2.3.3 应用软件 2.3.4 相应的图片处理软件 2.3.5 基本的网站建设知识 2.4 网上开店的经营模式选择 2.4.1 全职VS兼职 2.4.2 代理VS独立经营 2.5 准备网上开店的基本流程 2.5.1 注册用户 2.5.2 申请网店 2.5.3 申请支付方式 2.5.4 登录商品 2.5.5 进货 2.5.6 营销宣传 2.5.7 售中服务 2.5.8 商品交易 2.5.9 评价或投诉 2.5.10 售后服务 成功案例1：两年坐拥四家网店大学生月入7万 成功案例2：从高级白领到月入6万 成功案例3：从实体经营到网店经营
- 第三章 网上开店卖什么 3.1 如何确定售卖物品 3.1.1 体积小、重量轻、价值高的物品 3.1.2 具备独特性或时尚性的物品 3.1.3 购买不易的稀缺性物品 3.1.4 容易受到信任的品牌性物品 3.1.5 不需要物流的虚拟性物品 3.1.6 网上可以确定购买的物品 3.2 选择关注度高、容易热卖的商品 3.2.1 借鉴经验，看别人在卖什么 3.2.2 搜索关键字，看人们在买什么 3.2.3 列表比较，看网络畅销什么 3.2.4 市场分析，看人们需要什么 3.2.5 抓住社会热点，看人们关注什么 3.3 网上热卖的四类特殊商品 3.3.1 军事、体育用品 3.3.2 二手电脑、数码产品 3.3.3 成人保健用品 3.3.4 男士用品 3.4 努力去找好货源 3.4.1 从批发市场进货 3.4.2 从生产厂家找货 3.4.3 从批发商手里进货 3.4.4 买入品牌积压库存和换季清仓货 3.4.5 挖掘外贸精品渠道 3.4.6 发展民族特色工艺品 3.4.7 去二手闲置与跳蚤市场淘金 3.4.8 关注各种展销会和交易会 3.5 怎样进货才能获得最大利润 成功案例1：网上开店，商品热卖靠分析数据 成功案例2：精准定位，专家打造保健品之王 成功案例3：特色商品好赚钱
- 第四章 网店所用平台的选择和注册 4.1 选择最适合自己的网店平台 4.1.1 平台的基础设施 4.1.2 网上商店建设的易用性 4.1.3 网店业务推广的便利性 4.2 淘宝网开店注册流程 4.2.1 淘宝网(www.taobao.com)介绍 4.2.2 淘宝账号的注册 4.2.3 支付宝账号的注册与激活 4.2.4 支付宝实名认证 4.2.5 创建你的淘宝店铺 4.3 淘宝网商品的发布管理 4.3.1 发布时详细填写商品的规格 4.3.2 商品介绍图片以客观真实为原则 4.3.3 商品的邮资费用要注意表达清楚 4.3.4 商品发布时间的选择 4.4 利用淘宝助理管理商品 4.4.1 淘宝助理的下载安装 4.4.2 登录淘宝助理 4.4.3 新建宝贝 4.4.4 上传宝贝 4.4.5 批量编辑宝贝 4.4.6 备份宝贝 4.5 易趣开店实战教程 4.5.1 注册易趣会员 4.5.2 易趣的店主身份认证 4.5.3 出售商品的方式 4.5.4 易趣的交易方式 4.5.5 关于易趣助理 成功案例：网上开店绣出锦绣前程
- 第五章 装修，让你的店铺脱颖而出 5.1 淘宝店铺装修的五大要素 5.1.1 店标 5.1.2 店铺首页公告栏 5.1.3 网店首页类目标签 5.1.4 宝贝详情描述 5.1.5 店铺介绍页面 5.2 普通店铺与淘宝旺铺的区别 5.2.1 什么是普通店铺 5.2.2 什么是淘宝旺铺 5.2.3 普通店铺和淘宝旺铺的主要区别 5.3 淘宝店铺的风格设计 5.3.1 网店顾客偏好的审美风格是什么 5.3.2 网店装修时可追求的特色 5.4 设计过目不忘的LOGO 5.5 给商品取个好名字 5.6 赢得客户信任的广告与介绍 5.7 做出让顾客心动的商品描述 5.8 背景音乐的设置 成功案例：在读研究生淘宝网上开店讲究信誉，月赚6000元
- 第六章 网店的宣传和营销 第七章 打造你的钻石信誉 第八章 顾客服务与沟通 第九章 商品的包装与配送第

<<新手如何网上开店>>

十章 把生意做到国外去第十一章 网上交易，安全第一

<<新手如何网上开店>>

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>