

<<开一家赚钱的网店大全集>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的网店大全集>>

13位ISBN编号：9787511311771

10位ISBN编号：7511311776

出版时间：2012-1

出版时间：中国华侨

作者：涂画

页数：440

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>

<<开一家赚钱的网店大全集>>

前言

网络技术的发展促进了电子商务的进步，使网上购物成为一种可能。

由于网上购物具有不受时空限制、选择范围广、商品种类多、价格便宜、方便快捷等显著特点，因此受到大众的喜爱和推崇。

网上购物的兴起带来了巨大的网络商机，人们纷纷加入到网上开店的行列中，梦想成为成功的网上淘金客。

但想要经营好网店，不仅需要经营者的一腔热情，而且需要熟悉开网店的基本流程，掌握科学的管理方法，懂得有效的营销技巧。

只有做好充分的准备，了解开网店的各种知识，才能让自己的网店从众多的网店中脱颖而出，赢得顾客和市场，最终走向成功。

做事情是需要技巧的，开网店也同样如此。

如果你没有开店赚钱的招数，仅仅凭借着投资开店的热情，就想把大把的钞票揽进腰包，很显然，这只能是你的一厢情愿。

君不见：即使是卖同样的商品，有的网店顾客争相抢购、备受青睐，而有的网店却积货如山；同样的生意，有的网店规模越做越大，而有的网店却惨淡经营、难以为继。

就像浪里淘沙一样，虽然每天有成千上万的网店诞生，由此可能会催生出成千上万个百万富翁、千万富翁，但同时也有成千上万的网店赔得血本无归。

现如今，市场竞争日趋白热化，而网店的数量不断翻番，这样势必会加大网店生存的难度。

因此，网店要想生存并得到发展，网店店主就必须掌握相关的经营技巧。

要开一家赚钱的网店，需掌握科学的管理方法。

有数据表明，有近90%的网店创业者失败是由于对经营管理的无知造成的。

许多开网店的创业者都没有接受过专业的培训，没有基本的知识储备，他们就像在黑夜中苦苦摸索的前行者，全凭感觉和运气，甚至很多人天天都在犯最基础的错误，自己却浑然不觉。

一个网店就是一个小企业，正所谓“麻雀虽小，五脏俱全”，只有用科学的方法来管理，才能让网店突出重围，做大做强。

要开一家赚钱的网店，更要懂得有效的营销技巧。

在同样的市场领域，从事同样的产品销售，不同的网店其赢利却有天壤之别，而造成这一现象的原因就是是否懂得有效的营销技巧。

可以说，开网店是一门很深的学问，需要店主具备多种能力。

从网店策划定位、货源选择、商品定价、促销方案制定，到与买家沟通、包装发货以及售后服务等所有环节，都需由店主亲自完成。

这其中涉及了策划、谈判、沟通、推销、协调乃至危机处理等各种能力。

为了让想开网店或已开网店的人全面系统地掌握经营网店的相关知识、经营技巧及策略，少碰钉子、少走弯路，我们推出了这本《开一家赚钱的网店大全集》。

本书详尽地介绍了开网店要了解的各方面知识，准确、细致地阐述了网店运营过程中需要掌握的操作流程，从网店的资源、装修、营销推广、资金管理、员工培训、客户服务、品牌建设、安全保障、工具使用，到网店的商品展示、图片拍摄与美化、包装发货等，全方位一网打尽，且提供了实战课程，让读者能从实际案例中学到经验。

如何拍摄吸引顾客的商品图片？

如何通过后期处理让商品图片再“炫”一点？

如何确定让买家动心、卖家开心的价格？

不试可惜的免费积攒人气的方法是什么？

如何通过付费推广，迅速提高店铺人气？

如何沟通才能让买家记住卖家？

如何留住原有买家，吸引新买家？

如何打造店铺品牌，让自己的店铺深入人心？

<<开一家赚钱的网店大全集>>

这些高手不传的经营之道，本书都会和盘托出、全面解析，为你提供切实有效的解决办法，让你可以活学活用，在经营过程中实践这些技巧，并转化为实实在在的收益，早日踏上致富之路。

本书不仅为那些准备开网店的人提供了基本的知识和经营方法，让其经营之路变得顺畅，迅速实现当老板的梦想；也为那些已经开网店，但由于各种原因经营不善而面临困境的店主提供了扭转局面的思路，让其从中得到灵感，从而改变网店的经营状况，实现赢利。

<<开一家赚钱的网店大全集>>

内容概要

网上购物的兴起带来了巨大的网络商机，人们纷纷加入到网上开店的行列中，梦想成为成功的网上淘金客。

但想要经营好网店，不仅需要经营者的一腔热情，而且需要熟悉开网店的基本流程，掌握科学的管理方法，懂得有效的营销技巧。

只有做好充分的准备，了解网店的各种知识，才能让自己的网店从众多的网店中脱颖而出，赢得顾客和市场，最终走向成功。

为了让想开网店或已开网店的人全面系统地掌握经营网店的必备知识、经营技巧及策略，少碰钉子、少走弯路，我们推出了这本《开一家赚钱的网店大全集》。

本书详尽地介绍了开网店要了解的各方面知识，准确、细致地阐述了网店运营过程中需要掌握的操作流程，从网店的资源、装修、营销推广、资金管理、员工培训、客户服务、品牌建设、安全保障、工具使用，到网店的商品展示、图片拍摄与美化、包装发货等，全方位一网打尽，且提供了实战课程，让读者能从实际案例中学到经验。

本书不仅为那些准备开网店的人提供了基本的知识和经营方法，让其经营之路变得顺畅，迅速实现当老板的梦想；也为那些已经开网店，但由于各种原因经营不善而面临困境的店主提供了扭转局面的思路，让其从中得到灵感，从而改变网店的经营状况，实现赢利。

<<开一家赚钱的网店大全集>>

书籍目录

第一篇 火爆的网店

- 第一章 关于网店
- 第二章 开网店前的准备
- 第三章 网店经营什么商品
- 第四章 选择网店平台与给网店取名

第二篇 网店货源的寻找

- 第一章 批发市场
- 第二章 寻找货源之工厂
- 第三章 寻找货源之外贸尾单、二手与跳蚤市场
- 第四章 寻找货源之网上批发
- 第五章 寻找货源要从社交关系与本行入手
- 第六章 善用地理优势, 自创货源
- 第七章 积压品牌商品与清仓商品

第三篇 网店的精品装修

- 第一章 网店装修前的准备
- 第二章 网店的店标与分类导航
- 第三章 网店的公告
- 第四章 网店的商品描述模板
- 第五章 网店的其他装修

第四篇 网店商品的展示及定价

- 第一章 网店商品的发布
- 第二章 网店商品的标题优化
- 第三章 商品的描述优化策略
- 第四章 网店商品的定价

第五篇 网店商品的图片拍摄与美化

- 第一章 拍摄商品图片的器材选择
- 第二章 怎样拍出好的商品图片

第六篇 网店的全面营销推广

- 第一章 网店营销大计
- 第二章 社区营销
- 第三章 帮派营销
- 第四章 “人气宝贝”营销
- 第五章 博客营销
- 第六章 微博营销
- 第七章 发帖推广
- 第八章 口碑营销
- 第九章 促销
- 第十章 淘宝直通车营销
- 第十一章 “淘宝客”与“淘江湖”营销
- 第十二章 网络广告营销
- 第十三章 其他营销手段

第七篇 网店商品的包装与发货

- 第一章 网店商品的包装
- 第二章 网店发货怎样省邮费
- 第三章 物流方式的选择

<<开一家赚钱的网店大全集>>

- 第四章 大件商品的运输
- 第五章 避免货物丢失
- 第八篇 网店的资金账目管理
 - 第一章 如何进行投资预算
 - 第二章 如何为网店筹集资金
 - 第三章 如何保证网店的财务安全
 - 第四章 网店员工薪酬及发放标准
 - 第五章 如何控制成本
 - 第六章 财务规划的重点
 - 第七章 有效地控制存货可节省不少资金
- 第九篇 网店的售中、售后服务
 - 第一章 诚信是口碑的基础
 - 第二章 与顾客的沟通交流
 - 第三章 与顾客展开良好的互动
 - 第四章 留住并引导你的顾客
 - 第五章 如何做好售后服务
 - 第六章 赢得好评, 避免中差评
 - 第七章 点燃网店的销售热度
- 第十篇 网店员工的培训
 - 第一章 优秀销售团队的共识
 - 第二章 打造梦幻团队的方法
 - 第三章 如何招到合适的员工
 - 第四章 员工的培训
 - 第五章 员工的激励与管理
- 第十一篇 网店品牌建设、工具使用与安全保障
 - 第一章 将网店打造成品牌
 - 第二章 网店支付工具的使用
 - 第三章 网店辅助工具的使用
 - 第四章 网店交流工具的使用
 - 第五章 网店管理工具的使用
 - 第六章 网店的安全保障是大问题
- 第十二篇 网店实战课(一)——淘宝开店成功案例
 - 第一章 服装服饰类网店
 - 第二章 化妆品类网店
 - 第三章 食品、土特产类网店
 - 第四章 家居类网店
 - 第五章 工艺品类网店
- 第十三篇 网店实战课(二)——微博营销成功案例
 - 第一章 微博促销案例
 - 第二章 微博互动案例
 - 第三章 微博公关案例
- 附录
 - 第一章 淘宝为什么能——淘宝淘天下
 - 淘宝网的发展历程
 - 淘宝的成功之道
 - 个亿的“大淘宝”战略
 - 淘宝全面改版之界面变革

<<开一家赚钱的网店大全集>>

淘宝全面改版之功能变革

淘宝全面改版之规则变革

第二章 辉煌的BC 商业帝国

当当商城：全球最大的综合性中文网上购物商城

当当网的成功揭秘

京东商城：中国BC 市场最大的C 网购专业平台

京东商城的特色运作模式

<<开一家赚钱的网店大全集>>

章节摘录

版权页：开网店前打好心理战 有很多人把开网店想得太简单，以为一台电脑就是全部装备了。虽然网店是一个虚拟店铺，不需要很好的地段、高档的装修，但并不意味着在所有方面都不需要投资，相反，有很多东西还是很必要的。

当真正去做的时候，你才会发现要准备的东西可真不少。

有些必要条件如果无法满足的话，你的网店可不一定能开得起来。

但你也不用害怕，不用想得太难导致不敢动手。

我们首先要做的准备，不是别的，是心理的准备。

一个人的思想，能够指挥他的行为和做事方法，因此，开网店之前必须先树立良好的心态，培养一颗平常心，这样才能在网店开起来后稳扎稳打，不断发展自己的事业。

网络商城为我们每个人提供了成为老板的机会，一个个网上店铺在各种各样的平台上搭建了起来。

但因为目前网上开店者大部分是年轻人，没什么创业经验，所以很容易产生一些错误的心态。

所以，心理的准备与疏导，是必不可少的。

先打好自己的心理战，才能打好市场战。

一、积极的心态能把坏事变成好事 你的心有多大，舞台就有多大；你想成功的愿望有多强烈，就能取得多大的成就。

积极的心态能把坏事变好，消极的心态能把好事变坏。

相信人生是积极的人，会给自己注入一种尝试新生事物的欲望，那些认为人生消极的人只会希望坏事不要落到自己头上。

创业有时会很顺利，有时也会充满艰难和风险，但不管怎样，对于一个创业者来说，首先要自信，要相信自己的选择是正确的，相信自己能成功，这是创业的原动力。

而积极向上的态度，会让人迫不及待地尝试新事物，催人不断奋进。

聪明的人用积极的心态把压力转化为动力，愚蠢的人用消极的心态为逃避寻找借口。

二、不要只为钱努力，要为理想和快乐努力 阿里巴巴CEO（首席执行官）马云有段话值得每个想在网创业的人细细品味，“大家肯定对自己的生意成交量很关切，对每个月能在淘宝上赚多少钱很在意，可是今天要想从网上赚出大钱来很难，但请相信在网上赚钱一定会是明天的趋势。

未来2~3年内网上开店、网上购物、网上销售将会成为我们生活中很重要的一部分。

所以今天最重要的不是赚钱而是经验的积累。

创业主不要为了钱而努力，要为自己的快乐、为自己的理想和经验的积累而努力”。

虽然开店为的就是赚钱，但是请不要把赚钱放在第一位。

如果只想着赚钱，往往会目光短浅，做出一些短视行为，从而失去很多宝贵的东西。

三、耐心等待、踏实前行 经营网店最忌讳急功近利，完全从表面看市场。

有些人看到流行什么就马上经营什么，经营了才知道不是那么回事，于是，干一行怨一行，被市场牵着鼻子走，最后感叹生意难做，一事无成。

不管做哪一行，每一次的成功，都是在付出无数次辛苦和努力的基础上开出的花朵。

要成功，必须踏踏实实地奋斗。

网上开店与开实体店一样，千万不要急功近利，以为自己的店一开起来，摆上东西就一切好了，翘着腿在家等着收钱就可以了。

或者是看别人的店开得很好，就以为自己的店开起来生意也会不错。

任何一个新开的店，都会经历一个长短不一的生意暗淡期，都会面临各种困难，遇到各种挫折。

罗马城不是一天建成的，所以，心理上一定要做好准备，多想想开店自己会得到什么、失去什么，多想想最好和最坏的结果是什么。

在店铺开起来之前，一定要制订好一个月或几个月都不赚钱甚至亏本的计划，先把事情考虑到最坏，然后再向最好处努力。

四、从容、理性地面对开网店时的各种问题 创业需要冲动，但冲动过后更需要冷静。

这种冷静理性的心态主要表现在对创业项目的可行性分析要全面、理性、严谨等方面。

<<开一家赚钱的网店大全集>>

网上创业者大部分是首次创业，一般没有创业经验，创业所依据的基本上是通过书本和各种媒体所学的知识与信息，在创业之前只能停留在理论分析上，无法深入地了解其他项目，所以需要冷静理性地分析，尽可能把问题考虑周全，这样才能从容面对一切。

五、要有独立打拼的心理准备 在家里时父母会安排好一切，在单位时领导会给分配工作任务，而创业时一切都要依靠自己来决定生意的经营和发展方向。

当然，遇到困难时可以咨询父母和朋友，但他们的帮助和建议只能起辅助作用，更多的时候要根据自己独立的分析和决策来下决心，所以，一定要有这方面的心理准备，不要一出现困难就手忙脚乱。

六、学会欣赏他人，超越自己 面对比自己强的人，要尽量学会欣赏，而不是嫉妒、中伤，只有这样才能不断超越自己。

真正承认自己的不足，欣赏并从内心佩服自己的竞争对手是需要勇气的，也应该是能成大事者必须具备的心态。

看到了别人的优点，也就是找到了自己的缺点，只有承认自己的不足和缺点，才能够学习别人的优点和长处，才能够明白为什么别人比自己强。

不管自己能不能超越他人，都要端正心态，不可能每个人都做到行业第一，有的人你是永远无法超越的，你能超越的只是你自己。

你要做的，就是去学习借鉴别人。

七、挺住意味着一切 做任何事情都不能靠一时的激情和冲动，做好一个网店同样也不是一朝一夕的事情。

要做就要做到有始有终，如果遇到一点挫折，就怀疑自己的选择，丧失了克服困难的勇气，那么什么事情都是没办法做好的。

不管遇到什么情况都要以一颗平常心来对待，不要急躁，不要给自己太大的目标和压力。

多花时间学习别人的长处，提高自己的经营能力。

把每件事情都认真地做好，只要顾客在，生意能循环，网店就能够做活、做好。

千万不要只有三分钟的热度，要经得起暂时性的失败和打击。

在遇到挫折时，要想办法平衡自己，给自己坚持下去的理由。

现实中就有不少人因为无法坚持下去，不知道逆境中如何鼓励自己，而丧失了原本很好的创业机会。

据调查，48%的卖家努力1个月见没有成功就不干了；25%的卖家努力2个月见没有成功就不干了；15%的卖家努力3个月见没有成功就不干了；12%的卖家努力3个月后继续干下去，而80%的大卖家是从这些人中产生的。

如果你能做到成为这12%中的一员，就有很大的成功机会。

八、把开店作为副业，压力会少一些 如果有可能，不要在短时间内把开网店当做自己的第一职业，尽可能等具备了足够的实力时再专职开展自己的网上生意。

如果只是业余开店的话，心态就会好很多，也不会有过大的经济压力。

经过一段时间，你就会体验到创业的乐趣，并可充分利用这段时间，努力累积自己的经验，提高自己店铺的口碑，为自己的更大发展提供可能。

<<开一家赚钱的网店大全集>>

编辑推荐

《开一家赚钱的网店大全集(超值白金版)》是网店创业者及经营者不可多得的操作指南，充分吸收了先进的网店经营管理理念及经验，以通俗易懂的语言，全面系统地介绍了如何成功经营网店的相关知识，既有基本的理论知识，又有简明易懂的操作方法，多层次、全方位地剖析了开网店的技巧及策略。

如果你正打算开网店，那么《开一家赚钱的网店大全集(超值白金版)》能让你从一个对网店一知半解的初级卖家直接成为成熟卖家；如果你已经是一家网店的卖家，那么《开一家赚钱的网店大全集(超值白金版)》将会帮助你开拓更广阔的市场！

<<开一家赚钱的网店大全集>>

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>