第一图书网, tushu007.com

<<网店货物管理全程指导>>

图书基本信息

书名：<<网店货物管理全程指导>>

13位ISBN编号：9787545404128

10位ISBN编号：7545404122

出版时间：1970-1

出版时间：广东经济

作者：朱志明

页数：205

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

第一图书网, tushu007.com

前言

网上赚钱真的如想象中那么简单吗？
赚钱是多么不简单，但是您的身边可能就有这么一群人，点点鼠标，敲敲键盘，就做成了成百上千笔生意，已经成为E时代的百万富翁。
目前，网上开店不仅成为一种时尚，甚至成为一些人的主业。
本套丛书正是在这个背景下产生的，帮助想在E时代赚钱的人们快速掌握网上开店的流程，网上赚钱的技巧。
如果您想在网上开店，想通过网络赚取人生中第一桶金，那么就请阅读《网店达人必读》丛书。
《网上开店达人必读》丛书覆盖面广、知识点全面，本书的书目如下所示。
《开家赚钱的网店》　　《淘宝开店一本通》　　《网店货物管理全程指导》

第一图书网, tushu007.com

<<网店货物管理全程指导>>

内容概要

《网店货物管理全程指导》介绍了网店经营者应该掌握的进货渠道、货物的分类、货物订购、配送方式等技巧，同时结合网店经营成功和失败的案例介绍了如何选择货物，从而降低成本、快速有效地实现高利润。

第一图书网, tushu007.com

<<网店货物管理全程指导>>

书籍目录

第一章 开个好头奔成功一、开店前的准备开店要有良好的心态事先做好市场调查确定店铺的定位确定准备出售的宝贝二、一个好汉三个帮足够的资金找到可靠的物流很重要三、“ 仓库 ”大小由谁定库存是什么合理库存很重要零库存的优点缺点决定库存多少的因素不同的经营方式有不同的库存第二章 我的货源我做主一、品牌代理商何谓品牌代理商品牌代理商的优点品牌代理商的缺点选择品牌代理商应注意的事项二、代销式供应商何谓代销式供应商代销式供应商的优点代销式供应商的缺点选好供货方三、普通批发市场普通批发市场普通小商品批发市场的优点、缺点从批发市场订货的注意事项四、民族特色工艺品民族特色工艺品的优点民族特色工艺品的缺点非物质文化遗产常见的民族特色工艺品五、二手闲置与跳蚤市场二手闲置物品的优点、缺点跳蚤市场物品的缺点六、外贸订单的尾单何谓“ 外贸订单的尾单 ”外贸尾单的优点外贸尾单的缺点如何判断真假外贸尾单网络上的外贸尾单亲自找外销厂家才是硬道理七、工厂货源为什么产品的零售价都那么高工厂货源的优点工厂货源的缺点第三章 还能这样找货源一、借行业关系组织货源失败的转行隔行如隔山坚守本行在本行业内组织货源的优势关于特殊情况行业的宏观概念就是环境二、从地理位置寻找货源沿海地区山区三、凭技能特长自创货源货源的危机有形货源无形货源四、打造个人品牌网店的品牌意识商品品牌店铺品牌个人品牌让货源自动找上门来第四章 E时代的货源一、网络搜索货源搜索无边，精力有限网络搜索货源时的注意事项搜索引擎的使用技巧商务网站的内部搜索论坛搜索常见网络货源网站二、网上进货技巧多找些网上批发网站认真核查网络骗子注意批发细节挑选货品和款式查看发货通知第五章 做好物流很重要一、用心给你的宝贝做嫁衣配货的注意事项包装的重要性包装卖品的常用材料包装保护技术二、物流方式大比拼只选对的，不选贵的选一个好的快递公司E邮宝确实是个宝使用支付宝推荐物流好处多传统渠道，邮局攻略快递运单条款十大法律陷阱第六章 有了库存怎么办一、巧妙解决库存适度特卖及时与批发商调货与实体卖家合作淡季多种经营寻找特殊的销售渠道用库存品交换广告组织、参加展销会二、管理库存及时统计库存有效分析库存三、通过宣传帮忙减少库存使用聊天工具宣传在淘宝社区中宣传个人博客中宣传附录1 全国最大的50个专业批发市场附录2 全国5大箱包批发市场附录3 中国各地土特产名录附录4 国内快递公司网站

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

一、开店前的准备　　网店的生意好不好，在很大程度上取决于卖家的营销能力。
怎样让买家在自己的店铺中驻足，并满载而归，则要看卖家的营销技巧。
热情地对待每一位上门的买家，开拓市场、积累客户、促成交易是每一位卖家必须练就的基本功。
在进入任何一个行业之前，我们都应该做好充分的思想准备，良好的心理准备和工作态度可以使我们在面对压力和挫折时有更强的心理承受能力。
1.平和的心态　　在网上开店，不管你是兼职还是全职，不管你的店铺是大还是小，都应本着长期经营的心态，把网店当成自己的事业。
做事业总是有风险，我们要用冷静的头脑、平和的心态去分析市场，做事要有条不紊、未雨绸缪，将风险控制在最小范围。
做一个网商，要切忌畏缩不前，也要切忌盲目冲动，千万不要看别人做得好就羡慕，自己也盲目地跟风开店。
开店之前一定要正确地认识风险，在面对风险的时候，做到有勇有谋。
万事开头难。
刚开始开网店，生意可能会不太好，此时心态一定要平和。
不管店铺生意是兴隆还是冷清，都切忌浮躁，生意不好时要客观地去分析，找出原因，然后有针对性地进行调整。
只要我们经营的东西有特色，又有优势，成功一定会在前方向我们招手的。
2.诚信的心态　　在网上交易不是面对面的交易，买家是通过卖家提供的文字和图片来了解商品的，所以卖家必须对其负责，提供的文字和图片要真实，确保商品质量，做到既不夸大商品的优点，也不掩饰商品的不足。
有些卖家用一元拍设置底价，或者用马甲抬价，让很多买家深恶痛绝。
也有些新手卖家，为了提升自己的信用度，走向了信用炒作的歧途。
只有真诚对待，卖家才能拥有长期合作的买家，才会欣喜地看到一个个褒奖的好评！

第一图书网, tushu007.com

<<网店货物管理全程指导>>

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