

<<网上开店第一年>>

图书基本信息

书名：<<网上开店第一年>>

13位ISBN编号：9787560961415

10位ISBN编号：756096141X

出版时间：2010-7

出版时间：华中科技大学出版社

作者：凡禹

页数：246

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>

<<网上开店第一年>>

前言

在电子商务时代，互联网交易应用得到了迅速发展。

新兴的网络平台，使越来越多的有创业梦想的人，把网上开店作为自主创业的新选择。

网上开店之所以发展得日益迅速，跟日趋壮大的网民数量有关。越来越多的网民选择网上购物，网购已成为一种潮流，势不可挡。

很多有创业梦想的人瞄准了这一块宝地，有的已经赢得先机，在网络市场中迅速占领了一席之地，店铺的生意日益红火。

这块宝地在不断地吸引越来越多的人前来开垦，因此网上店铺的数量在不断增加，如同网下商店一样，市场竞争日益激烈。

而成功的网店在激烈的竞争中越挫越勇，生意蒸蒸日上。

这样的市场环境是机遇也是挑战，作为新手应该迎接挑战，打造属于自己的一片天，拥有属于自己的一家店铺，实现自己的创业梦。

网上开店不是随随便便就能成功的，有句名言说得好“不为失败找理由，要为成功找方法”。

寻找成功的方法就是要你拿出创业的智慧。未雨绸缪。

有一种创业智慧叫运筹帷幄，意思是说要做好开店前的一切准备，不打无把握之战，运筹帷幄方能决胜千里。

在实际操作中要学会变通，“穷则思变，变则财源通达”。

开店前的准备工作都有哪些呢？

本书将详细介绍网上开店的基本知识。

包括几个大的网上交易平台以及相关的操作流程，对于新手来说，只要按照本书的指导，操作起来也是游刃有余的，不必担心对网络的熟知程度。

本书还详细介绍了如何寻找进货渠道、怎样做好店铺的装修、怎样做好店铺的宣传与推广、如何有效地与顾客进行沟通、怎样做好物流配送和售后服务、如何开拓国际市场，等等，目的是为网上创业的人士提供更好的帮助。

<<网上开店第一年>>

内容概要

这是一本指导网络初学者在短时间内快速掌握网上开店与赚钱的书籍。对于新手来说，只要按照书中的指导操作，一定是游刃有余的，不必担心对网络的熟知程度。本书遵循“由浅入深、循序渐进”的原则，为网络创业者提供了全面的网赚指导。

书籍目录

前言第一部分：卖什么(产品)·卖给谁(定位)·在哪卖(平台) 第一章 产品定位：大热商品胜过营销技巧 第一节 决定大热商品的因素 第二节 确定大热商品的方法 一、从客户群体的角度出发 二、从供应商那里得到情报 三、从往年的销售经验里得到信息 四、市场分析 五、紧追社会热点 第三节 选择网店流行商品 一、哪些商品适合网上销售 二、适合网店销售的商品的一般特点 三、网络热卖的流行商品 第二章 深挖货源：质量好成本低，一个都不能少 第一节 寻找多种进货渠道 一、在电子商务网站批发 二、网络代销 三、关注商品批发市场 四、从厂家进货 五、从批发商处进货 六、关注外贸产品 七、关注库存积压 八、寻找海外货源 九、双手创造财富 十、与网下实体店家合作 第二节 进货如何防止被骗 第三章 选准平台：选择符合所售商品特点的人气网站 第一节 网上开店的优势 第二节 淘宝网上开店全攻略 一、淘宝网介绍 二、淘宝网上的注册流程 三、店铺管理 第三节 易趣网上开店全攻略 一、易趣网简介 二、易趣网开店流程 三、认证流程 四、店铺管理 第四节 当当网简介 第五节 拍拍网上开店全攻略 一、腾讯拍拍网介绍 二、拍拍网开店流程 三、拍拍网的店铺管理 第六节 百度“有啊”网上开店全攻略 一、百度“有啊”简介 二、百度“有啊”开店流程第二部分：打造一流网店的核心理念第三部分：成为一流网店老板的必备技能

章节摘录

插图：6.自己上门送货如果顾客就在本地，可以考虑直接送货上门。

与这种方式相结合，可以采用货到付款的方式。

如果店主能为顾客提供上门送货的服务，可充分显示出卖家服务的到位，一般来说，能为顾客提供上门送货服务的卖家更能吸引买家订单。

要知道，从网上订货的买家并不只是看中商品的物美价廉，还是为了图方便！

如果买家与卖家在同一城市，卖家就可以亲自去送货，这样不但可以省下快递费用，保证商品的绝对安全，还可以顺便认识一下买家，亲自进行沟通，甚至可以多交一个好朋友。

不过凡事有利就有弊。

店主亲自送货上门，如果碰到好说话又热情的买家，自然皆大欢喜；可如果遇到挑剔且素质差一些的买家，他们可能会借此机会，当着卖家的面挑剔商品，甚至让卖家白跑一趟，交易不成；还有些卖家在为顾客送货时遭遇不测，财物被抢或者人身受到侵害，所以卖家送货上门要高度保持警惕。

7.物流外包所谓物流业务外包，即网店经营者为集中资源、降低成本、节省管理费用，增强核心竞争力，将其物流业务以合同的方式委托给专业的物流公司（第三方物流，3PL）运作。

国内大一些的电子商务网站大部分采用物流外包的方式，购物网站当当网和卓越网就是如此。

其工作过程就是网店根据消费者网上购物清单和家庭住址信息，依托第三方专业的物流企业的交通、运输、仓储等连锁经营网络，把商品送达给消费者。

8.货运业务如果卖家要发出的商品数量多，重量大，使用平邮或特快专递会非常贵，这时可以使用客运车递送商品。

如果买家离卖家不远，可以使用短途客车托运货物，但是，这种客车一般会要求寄送方先付运费。

卖家一定要注意及时通知收货方去接货。

后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助，在编写时更是得到了不少老师和作者的鼎力支持。特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意，他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、王师、章艳芬、侯春奇、陈荣赋、于向勇、张宇浩、陈艳军、孙良珠、杨威、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、于超英、于娟、张巧利、刘文极、曹敏、赵雪红、戚浩、沈海霞、谷伟伟、袁钰、刘挥、张晓萍、李玉玲、林天翔、刘坚、王海山、王豹、孙恩棣、杨运成、张文娟、肖冉、邓明、罗宇、刘振中、杨文忠、卢志丹、郭海平、胡建军、吴力强、续金健、马树全、张庭伟、张廷职、张春蓉、孟凡祥、邹之蕴、范德胜、廖小微、于富荣、王秀清、李瀚洋、代学峰、房茂利、朱彤、王琳、刘惠芳、陈德中、曹晔晖、霍启军、郭晓雷、刘朝辉。

本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到了不少启发和感悟。

得益于前人的劳动成果，才使本书能够有如此之多的翔实案例和如此丰富的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

另外，凡被本书选用的材料，我们都将按出版法有关规定向原作者、译者支付稿酬，但因为有的作者、译者通信地址不详，尚未取得联系。

恳请您见到本书后及时来电、来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

<<网上开店第一年>>

编辑推荐

《网上开店第一年》编辑推荐：网店为你开启成功之门，花费最少的金钱，抓住最好的机会，赚取最大的财富。

从0到100万完整攻略。

最鲜活、最实用、最全面的网上开店轻营技巧，帮你走上快速赢利的经营道路。

br 《网上开店第一年》：网上开店不需要大量的资金，不需要华丽的办公场所，也不需要专业的营业员，只要你拥有一台能够上网的电脑。

再结合《网上开店第一年》的实战指导，帮你赢得先机，在网络市场中迅速占领一席之地，实现你成功创业的梦想。

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>