

<<物流高手包赢天下>>

图书基本信息

书名：<<物流高手包赢天下>>

13位ISBN编号：9787802181564

10位ISBN编号：7802181569

出版时间：1

出版时间：中国宇航出版社

作者：岚姐姐,风信花

页数：97

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>

<<物流高手包赢天下>>

内容概要

在这本书里，作者会把物流方面的各种知识和经验向大家作一个详细的说明和介绍，这也是许多卖家交了不少“学费”才得到的第一手材料，希望能够对大家有所帮助。

成也物流，败也物流！

好评、中评、差评与物流有着直接的关系，功亏一篑往往就发生在这个看似不起眼的环节，本书总结淘宝卖家如何解决物流总题的六招三十式，助您成为好评如潮的网商！

<<物流高手包赢天下>>

作者简介

岚姐姐，一个2004年才学会上网的极品菜鸟，因为发现淘宝网而喜欢淘宝。欣喜之余，发现的店铺拥有和淘宝网同一天的生日，这一节不是命中注定，便是缘分天成。

虽然是一名销售个钻石首饰的卖家，但工作之余也喜欢写一些心得和大家分享，落笔之处，皆显豁达开朗，字里行间，更见乐观直诚。

在淘宝默默耕耘700余日，天天目睹奇迹发生，参加本书的编写后，更是感触良多。因为爱生活，所以有梦想；因为有梦想，所以有追求；因为有追求，所以更坚持.....

<<物流高手包赢天下>>

书籍目录

太极起式?开门见山说物流太极第一招?随机应变谈包装——佛要金装，人要衣装，货要妥装 第一式 小题大做（首饰类） 第二式 玉女穿梭（服装类） 第三式 小心谨慎（化妆品类） 第四式 双管齐下（数码产品） 第五式 能屈能伸（鞋帽箱包） 第六式 改头换面（碟片光盘） 第七式 轻描淡写（书报杂志） 第八式 拈轻怕重（玻璃器皿） 第九式 一干二净（食品类） 第十式 出奇制胜（书画类）太极第二招?聚沙成塔省邮费——动动脑子，节约银子，开好铺子 第一式 妙手回春（自做纸箱） 第二式 无中生有（改造纸袋） 第三式 声东击西（购买纸箱） 第四式 再接再厉（打折邮票） 第五式 得寸进尺（票面组合） 第六式 颗粒归仓（打包辅料） 第七式 里应外合（打包方法） 第八式 大智若愚（友情提醒）太极第三招?知己知彼选承运——各说各好，其实都好，适合最好 第一式 抛头露面（见面交易） 第二式 有求必应（邮政业务） 第三式 争分夺秒（快递业务） 第四式 独当一面（货运业务）太极第四招?举重若轻靠货运——大件难不倒，世界任我跑 第一式 较短比长（货运方式） 第二式 举重若轻（大件打包） 第三式 乘风破浪（国际货运）太极第五招?有备无患防掉包——寄得开心，运得放心，收得称心 第一式 顺藤摸瓜（货物丢失） 第二式 兵不厌诈（防范措施） 第三式 步步为营（小心签收）太极第六招?宾至如归看客服——服务无处不在，细节决定成败 第一式 投桃报李（感动上帝的细节） 第二式 顺水推舟（利人利己的细节） 第三式 趁热打铁（礼轻情重的细节） 第四式 按图索骥（有备无患的细节） 第五式 锦上添花（体贴入微的细节） 第六式 雪中送炭（换位思考的细节）武功切磋?眼花缭乱的迷踪拳——无关物流，有关思考（一）另类视角——解读成功的几组关键词（二）淘宝生存法则 小蚂蚁有大智慧 谁来救司马光 学会乐在其中 练就一双慧眼 智者的四句箴言 最简单的改变 欲速则不达 愉快的砌砖 武林泰斗的短剑 聆听的小猫 永远的空位（三）自曝其丑——菜鸟之店铺形象和品牌意识的觉醒附录一 邮局包裹赔偿的相关规定附录二 国内邮件资费附录三 国内快递包裹资费参考表附录四 邮政包裹封装要求后记

<<物流高手包赢天下>>

章节摘录

书摘 化妆品大部分是霜状、乳状、水质，多为玻璃瓶包装，因为玻璃的稳定性比塑料好，化妆品不易变质。

但这一类货物也一直是邮局查得最严的，因为它是物流运输途中货物泄漏事故的“高发地带”，所以除了包装结实，确保不易破碎外，防止渗漏也是很重要的。

打包时一定要注意防震，选择的纸箱要比商品外包装大一点，以便有足够的余地放置填充物，最好是用五层瓦楞纸箱。

化妆水、精华液、乳霜等液体，外包装方便拆开的，先检查一下瓶口是否盖严，最好是用棉花，胶带等把瓶口再密封一次，防止液体泄漏。

东西放入纸箱后，四周要用报纸团、硬泡沫等填充物塞紧，用力摇晃几下，听不到声音就表示货物固定得很牢固，这样的包装就大大增强了包裹的抗震性。

这类商品打包时还有一个小妙招：家里的洗发水、柔顺剂用完后的空塑料瓶都不要扔，剪去底部后，把包好的化妆品放进去，多余的空间用报纸塞好，最后用胶带封好底部再放进纸箱邮寄，这样我们的宝贝就更安全了。

不过，使用这个妙招有一个前提，就是家里的空塑料瓶要足够多，不然无法跟上我们日新月异的销量。

值得注意的是，这一类货物很容易被邮局“另眼相看”，甚至拒绝交寄。

所以，销售化妆品的卖家一定要先去邮局了解清楚自己所在地区是否可以交寄，如果不行的话，不妨多去几家邮局试试。

必要时不惜赔上笑脸一副和甜言蜜语若干，“收买”邮局的大叔大婶以达到顺利发货的目的，并为今后的发货铺平道路。

不然，卖出商品的报喜声还在耳边回荡，就要面临有货不能发的难堪。

就算选择了快递发货，有的快递公司也不肯接收化妆品的快递业务，因为空运时的民航安检更为严格和挑剔。

P4插图

<<物流高手包赢天下>>

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>