

<<网店5日通>>

图书基本信息

书名：<<网店5日通>>

13位ISBN编号：9787802343276

10位ISBN编号：7802343275

出版时间：2009-3

出版时间：中国发展出版社

作者：祝文欣 编

页数：176

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>

前言

自己当老板，是很多人的梦想！

毕竟我们活在这个竞争的物质社会中，都想拥有一份自己觉得安全的、收益丰厚的、长期的事业，而自主创业、自己当老板是个比较好的选择。

创业首先必须选对行业。

有的人过于相信自己的能力或过于理想化，认为自己即使进入一个前景暗淡的行业一样能大有所为。

其实获得成功不是一件容易的事情。

创业要想获得成功必须具备两个前提：一是做正确的事情，二是正确地做事情。

一个人十分勤奋努力，充分挖掘自己的潜力来做事情只是正确地做事情的一个方面，而选择好的行业才是做正确的事情。

正是基于这个原因，我们精选最具有前途的十个行业，编辑出版本系列丛书，希望能够在竞争激烈、战云密布、任何经营上的疏漏都有可能导致事业折戟沉沙的现代商业市场，为创业者提供一些帮助。

一项事业成功的关键，在于准确的定位、特色的经营环境、优质的服务、合理的营销策略和标准化、科学化、专业化的管理。

本丛书就是从这几个方面出发，为创业者、开店者出谋划策、指点迷津，书中广征博取，汇集了经商入门的多种经验，并根据开店的经营流程和运作程序，分别介绍了开店的筹划与准备、选址与布局、营销与服务、管理与理财。

内容概要

本书由五大部分组成。

基础篇重点阐述网上开店的优势、经营条件和开店形式。

选址装修篇重点介绍目前比较有分量的B2C平台的开店流程和注意规范，以及一些简单的图片修饰技巧。

经营篇重点分析进货渠道的选择标准、物流的作用及网络推广的方法。

管理篇分别从商品管理、顾客管理和经营风险管理的三个方面来阐述在开店过程中可能遇到的一些管理问题，并给出解决的方法和建议。

提升篇重点讲述独立网站的架设、程序选择及其注意事项。

作者简介

祝文欣，中国零售业著名营销管理专家，中国连锁经营协会零售业顾问，中研国际首席零售管理顾问。

在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的零售终端管理、渠道运作、市场战略规划的经验，尤其擅长卖场选址、卖场布局、卖场订货、卖场促销、卖场人员管理等。

祝先生足迹遍及中国28个省，50多个城市，主持过1000多场专业培训课程，服务过200多家连锁零售企业，以及50多家知名商场，拍摄了专门针对零售终端的系列光盘《店铺业绩提升之天龙八部》及其他专业VCD产品200多集，主编出版了30余本品牌打造及加盟商终端管理专业书籍。

多年来祝先生直秉承“传道、授业、解惑”，“心怀助人之心”的理念，致力于将中外先进的零售终端经营理念、营销管理模式引入中国零售业，是零售业不可多得的实战派专家、顾问。

近年来主讲过的部分大型活动：2001年中国连锁经营协会主办服装行业论坛，主讲：《创建连锁零售企业的快速反应模式》；2002年虎门国际服装博览会论坛，主讲：《生产型企业如何转向品牌零售型企业》；2003年中国连锁经营协会主办服装行业论坛，主讲：《加盟商如何投资服装品牌》；2004年人民大会堂，由高科技产业化研究中心和人民日报社主办的首届中国市场战略论坛，主讲：《赢在品牌决胜终端》；2006年与中国500强企业之一的国美集团强强联手，推出《品牌创富渠道为王》全国大型主题对话巡回论坛，主讲：《国美渠道战略》；2007年与杭州市政府等联合成功举办经销商千人财富论坛《渠道创富决胜终端》，及首届百货行业的沟通交流财富论坛，主讲：《中国零售业的十大商机》。

<<网店5日通>>

书籍目录

第1日 基础篇 一、网店的优势 什么是网上购物 网店的优势 网上购物容易遇到的问题 阿旺锦囊 哪些人适合网上开店 二、网店经营的条件 阿旺锦囊 新手开网店需要什么 三、网店形式和经营方式 网店的类型 网店的类型 阿旺锦囊 网店三大要点 四、星级店主的心态 阿旺锦囊 开店第一步, 行事莫急 五、网店畅销产品 阿旺锦囊 网店畅销产品优势地 见证实录: 坐在家中赚钱第2日 选址装修篇 一、淘宝网开店流程 阿旺锦囊 网店沟通技巧 二、网店装修 网店的风格 网店的审美原则 网店颜色搭配方法 网店的元素布局 阿旺锦囊 网页色彩搭配的技巧 三、网店装修中的功能设计 智能计数器 阿旺锦囊 网店美化技巧 四、简易摄影技巧 阿旺锦囊 四个小技巧拍出精美图片 五、成功装修经验谈 珠宝店主谈装修 数码相机店主谈装修 服装店主谈装修 化妆品店主谈装修 食品类店主谈装修 印刷品类店主谈装修 网游、充值卡店主谈装修 母婴店店主谈装修 阿旺锦囊 淘宝网装修八步走 见证实录: 财付通商户平台助个人网店实现跃迁第3日 经营篇 一、进货渠道 网店进货渠道 通过网络找货源 谨防网络骗子 尽快由外行变成内行 与批发商打交道的注意事项 网上外贸服装正品实情 如何有效联系美国进口商 阿旺锦囊 国内主要服装交易市场 二、好网店离不开好物流 选择合适的物流方式 货运常识 如何防止货物丢失 阿旺锦囊 物流的发运、中转及接收手续 三、网店推广与宣传 使用推荐位 优化搜索引擎 其他推广方法 阿旺锦囊 网络推广的评估标准 见证实录: 网店卖服装, 月赚10万第4日 管理篇 一、商品管理是网店的基本工作 商品介绍文案 商品定价法 阿旺锦囊 兼职商家如何协调时间 二、客户管理 培养客户忠诚度 走进顾客的潜意识 维护好客户关系 改变顾客的态度 如何应对不同的客户 正确对待好评、中评与差评 大客户管理法 阿旺锦囊 促成订单的八种技巧 三、网店风险管理 网上进货风险防范与应对 如何降低网店风险 阿旺锦囊 网上贸易七大骗术 见证实录: 学生网店的成功案例第5日 提升篇 一、打造独立网店 如何塑造独立网店的形象 域名、空间的申请与购买 阿旺锦囊 个人网店系统比较 二、独立网店的制胜之道 网站的推广和运营 独立网店的推广方法 提高“推广转化率” 阿旺锦囊 独立网店运营秘诀 见证实录: 网上开店成功解析附录: 国内邮件资费

<<网店5日通>>

章节摘录

第1日 基础篇一、网店的优势什么是网上购物集声音、影像和文字于一身的互联网，因其即时性和互动性，将成为未来最有影响力的媒体之一，它的蓬勃发展不但衍生出许多新兴的行业，也将给传统行业带来巨大的商机。

网上购物——这个流行于21世纪的购物方式已经为越来越多的人所接受，全新的购物体验和便捷的消费模式正在越来越大的范围内或取代或扩展传统的购物方式，成为越来越多的时尚阶层的不二选择。究竟什么是网上购物？简单来说，网上购物就是把传统的商店“搬”到网上，利用Internet直接购买自己需要的商品或者享受自己需要的服务。

专业地讲，网上购物是交易双方从洽谈、商定到货款的支付、交货通知等整个交易过程通过网络和购物界面技术化的B2C模式一并完成的新型购物方式，是电子商务的重要组成部分。

因此，有人将网店视为一个面向全国乃至全世界的虚拟商场。

这个电子商场并非虚拟，因为购物的每一个步骤甚至每一个细节都很真实，与传统购物模式的唯一区别仅在于少了实物的接触而有了更多的填单与确认过程。

一般来说网上物品的经营大致可分为两种形态：一种是电子商店，即提供网上购物或网上服务的营业者，通过自己的网站，直接对消费者出售商品或者提供服务；另一种是电子商场，它是由许多提供不同商品或服务的营业者集中在一个网站，消费者可以在同一个网站购买不同公司所提供的商品或服务。

也就是说，在前一种情况下网站经营者同时又是商店经营者，而后一种情况中网站经营者扮演的角色更像是商店经营者与消费者的中介。

目前，网上购物在发达国家已经显示出强劲的发展势头，它在推动国家经济增长方面已经成为一支崭新的力量。

最近一份针对美国网上购物者的调查指出，在2007年，美国的在线购物销售额达到1550亿美元。

经过近两年的发展，我国网上购物也逐渐进入快速发展阶段，未来几年我国网上支付用户规模将继续扩大，2010年销售额将超过680亿元。

《中国互联网络热点调查报告》显示：我国有17.9%的网民有过网络购物经历；在浏览过购物网站的网民中，有29.6%的人有过网络购物经历；有过网络购物经历的被访者中，有超过90%的人表示今后会继续进行网络购物；有63.7%没有购物经历的网民表示今后会尝试网络购物。

这些数据表明我国网上购物市场有巨大的潜力。

网店的优势显而易见，网上开店之所以大行其道，是因为网上开店具有一定的优势。

(1) 开店成本极低。

网上开店与网下开店相比成本较低，许多大型购物网站提供租金极低的网店平台，有的甚至免费提供，只是收取少量商品上架费与交易费。

网店可以根据顾客的订单进货，不会因为积货而占用大量资金。

网店经营主要是通过网络进行，水、电、管理费等方面的支出极低。

网店不需要多人时时看守，节省了人力方面的投资。

(2) 经营方式灵活。

网店的经营是借助互联网进行经营，经营者可以全职经营，也可以兼职经营。

网店不需要时时看守，营业时间也比较灵活，只要对浏览者的咨询给予及时的回复就可以经营下去。

网上开店不像网下开店必须要经过严格的注册登记手续，网店在商品销售之前甚至不需要存货或者只需要少量存货，因此可以随时转换经营其他商品，进退自如，没有包袱。

(3) 网上开店基本不受营业时间、营业地点、营业面积这些传统因素的限制。

网上开店，只要服务器不出问题，可以一天24小时、一年365天不停地运作，无论刮风下雨，无论白天晚上，无须专人值班看店，都可照常营业，消费者可以在任何时间登陆网站进行购物。

网上开店基本不受经营地点的限制，网店的浏览量来自网络，因此即使网店的经营者在一个小胡同里，也不会影响到网店的经营。

网店的商品数量也不像网下商店那样，生意大小常常被店面面积限制。

<<网店5日通>>

只要经营者愿意，网店可以“陈列”成千上万种商品。

(4) 网店的消费者范围极广。

网店开在互联网上，只要是上网的人，就都有可能成为商品的浏览者和购买者。

只要网店的商品有特色，宣传得当，价格合理，经营得法，网店每天都有不错的访问量，取得良好的销售收入。

网上购物容易遇到的问题我们在看到网上开店优点的同时更要认清它在现阶段存在的问题，以便尽早地找到解决方案以促进网上购物的良性发展。

电视曾报道过一个有关网上购物的案子，讲述了某消费者几次网上购物的经历，结果都不满意。

比如一次他买到的光盘与宣传不符，还有一次他“拍”到的书，书上清楚地印着“赠品”两字。

他深感受骗，认为即使价钱再便宜，如果商家用赠品滥竽充数的话，显然是侵犯了消费者的权利。

一怒之下，他将商家告上了法庭。

像上面这种因为网上购物而令消费者权益受到侵害的例子还有很多，这表明现在网上购物的消费者其利益并没有得到切实充分的保护。

作为弱势一方，消费者目前面临的主要问题有以下几方面：(1) 交易对象认定的模糊性。

明确交易对象对于消费者来说是非常重要的事情，这关系到法律责任的承担问题。

为此《消费者权益保护法》第二十条规定：“经营者应当标明其真实名称和标记。

租赁他人柜台或者场地的经营者，应当标明其真实名称和标记。

”在传统购物环境下交易对象非常明确，商店里挂的营业执照就表明了经营者的身份，一旦出了问题可以直接到原购物地点追讨责任。

但是在网络环境下，消费者只有通过经营者网站中提供的信息了解对方，至于信息是否真实、对方到底是谁，则很难确认。

(2) 知情权难以保证。

知情权是消费者享有的一项基本权利，同时也是一项重要权利。

《消费者权益保护法》第八条明确规定：“消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受的服务的真实情况的权利。

消费者有权根据商品或者服务的不同情况，要求经营者提供商品的价格、产地、生产者、用途、性能、规格、等级、主要成分、生产日期、有效期限、检验合格证明、使用方法说明书、售后服务，或者服务的内容、规格、费用等有关情况。

”然而上网购物时，消费者获取信息的范围是有限的，它并不像传统购物时能看到、摸到真实立体的商品。

此时的消费者只能从网上提供的内容中获取有关商品的部分信息，看到的充其量也就是几张商品的照片。

因此，网上购物的消费者一般对商品信息的了解都是不完整的。

(3) 格式合同的制约。

《消费者权益保护法》第二十四条规定：“经营者不得以格式合同、通知、声明、店堂告示等方式作出对消费者不公平、不合理的规定，或者减轻、免除其损害消费者合法权益应当承担的民事责任。

”由于网上购物的特殊性，格式合同不可避免地成了消费者和经营者达成合意的必要环节。

现在的问题是经营者往往为逃避责任而使用一些模棱两可的语言，一旦出了问题会以此为自已辩解。

消费者往往不会仔细阅读每一条款，有时就算读了也有可能领会不到其中的微妙之处，因此，有时一个“我同意”的点击会给消费者带来购物后一系列的麻烦。

(4) 交货延迟。

付款后不能按期收到货物的事屡见不鲜，甚至付款后收不到货物的情况也会出现。

(5) 退货困难。

《消费者权益保护法》第二十三条规定：“经营者提供商品或者服务，按照国家规定或者与消费者的约定，承担包修、包换、包退或者其他责任的，应当按照国家规定或者约定履行，不得无故拖延或者无理拒绝。

”可是网上购得的货物想要退掉并不是件容易的事，经营者往往找各种理由拒绝退货。

有时甚至直接明文规定某些商品不得退货。

在退货范围内的商品，通过经营者的规定看就变为不能退换。

(6) 网上欺诈与虚假广告。

互联网技术使得某些商家可通过匿名的方式躲避检查，利用监管难度大、隐蔽性强、传播快的特点大行虚假广告和欺诈之道。

他们往往打着“跳楼价”“超值大奖等你拿”之类的旗号吸引消费者的眼球，借机实行欺诈，侵犯消费者的权益。

(7) 无人问津的售后服务。

许多网民表示，网上购物的售后服务较差，有时商品出了问题，商家能推则推，就算有售后服务也只是表面应付一下，许多问题根本得不到实质解决。

<<网店5日通>>

编辑推荐

如何打破您的经营极限？

如何在信息化的时代里迅速完成原始资本的积累？

如何最大化运用最前沿营销理念和系统平台？

成功一定有方法，《网店5日通》从前期准备、选址装修、经营、管理、提升5个角度，提炼了网店经营，盈利的关键技巧。

只需5日，让您轻松做老板！

日本时尚零售业泰斗人物，零售百货业实战家，被誉为“日本零售之神”的柳田信之先生：中研国际是国际零售业先进管理理念的推广者，成功经验的传播者。

国美·鹏润国际时尚中心首席顾问，台湾著名零售专家李春材先生：中研国际是中国零售业的财富教练，它传道、授业、解惑。

实践家知识管理集团董事长林伟贤先生：我在《我爱钱更爱你》中说过，一个人要想成功必须具备丰富的知识和爱心。

我想我能理解中研国际为什么会成功。

成功不是自己拥有什么，而是你给了别人多少，中研国际的成功就在于它不断帮助零售企业创造价值，走向卓越。

中国商业联合会商品交易市场专业委员会秘书长骆毓龙：零售业发展需要动力，中研国际为零售业不断输送智慧产品。

《销售与市场-体育营销》主编张斌先生：可用“实”来概括中研国际立身实战，厉行实务，力求实效

。

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>