

<<最新实用网上开店创业全书>>

图书基本信息

书名：<<最新实用网上开店创业全书>>

13位ISBN编号：9787802500501

10位ISBN编号：7802500508

出版时间：2009-3

出版时间：中国言实出版社

作者：白山

页数：342

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>

<<最新实用网上开店创业全书>>

内容概要

《店长实战系列2：最新·实用网上开店创业全书（精编图文版）》讲述了也许你很年轻，也许你没有开店经验，也许你的创业资金不多，网上开一家小店吧，百万富翁从这里开始。

<<最新实用网上开店创业全书>>

作者简介

白山，白山工作室创始人和负责人，他领导的工作室致力于企业管理的研究及相关图书的写作，出版的作品如《执行力》、《头狼全集》、《从普通到优秀》等在国内图书市场上十分畅销，受到好评。《网上开店创业全书》是新近完成的一部实用工具书，该书与市场上同类书相比，内容全面、新颖，操作性强，让有志于网上创业的读者一册在手，开店不愁。

书籍目录

第一篇 开店前的盘算 第1章 网上开店的现状和前景 网上购物成为时尚 电子商务的模式 网上开店的优势 开网店到底难不难 理性看待网上开店 第2章 我适合在网上开店吗 第3章 哪些人适合在网上开店 网上开店的心理准备 网上开店的基本程序 网上开店的硬件条件和软件条件 硬件方面 软件方面 第4章 网上开店的平台 独立建立网站开店铺 自助式开店 eBay 易趣网介绍 淘宝网介绍 拍拍网介绍 当当网介绍 富贵网介绍 实例：淘宝网免费注册流程 实例：支付宝的注册与使用方法详解 第5章 网上开店卖什么 经营品种定位 消费人群定位 卖什么才赚钱 利用地区差异赚钱 第6章 货源在哪里 外贸商品 国外商品 积压库存 自产自销 厂家 批发商 批发网站 第二篇 店铺的布置 第7章 怎样让店铺看起来赏心悦目 给网店起个好名字 给店铺起名的原则 做好宝贝展示 让自己的店铺个性化 设计一个醒目的LOGO 做好友情链接 做好店铺商品分类管理 写店铺公告 活用推荐位 利用签名档 网上店铺装修 商品描述 第8章 让宝贝靓丽的关键——照片 选购适合的摄影工具 利用日光和人造光 简单的拍摄技巧 第9章 拍得好还要做得好——实战JPhotoShop 用PhotoShop轻松修改商品图片 调整图片大小 调整亮度和对比度 图片加外框 固定尺寸的裁切 选区和羽化 文字编辑 为图片添加水印 制作拼缀图 抠图的技巧 第三篇 店铺的销售管理 第10章 商品出售的技巧 修炼成赚钱的卖家 为店铺进行市场定位 网上开店有哪些买卖形式 网上商品定价有哪些技巧 为宝贝敲定一口价 拍卖 网上店铺做广告 网上店铺促销 网店经营的技巧 第11章 与买家沟通的技巧 如何赢得买家的信任 如何面对买家的非好评 怎样鼓励顾客的随机购买 影响消费者行为的因素 把“上帝”变成“朋友” 如何有效影响买家消费心理 如何与顾客有效沟通 与顾客主要沟通哪些问题 如何处理顾客的不满 如何处理顾客的异议 如何防止顾客流失 小赠品留住大顾客 第四篇 支付与配送 第12章 网上购物支付账款的方式 邮局汇款 银行汇款 在线支付 上门收款 手机支付 用“支付宝”支付 网上支付的安全保证 第13章 商品的配送 商品的包装 商品的打扮 包装时应注意的细节 通过邮局配送 快递 物流配送 虚拟商品配送 在配送中节省成本 在邮局省钱 快递也能砍价 第五篇 网上信息的使用 第14章 域名选择 域名 域名的构成 为网站选择域名 域名注册 第15章 域名抢注 域名抢注 域名抢注的原因 认定域名抢注 域名被抢注应该怎么办 域名保护 网页设计 第16章 网络作品的保护 网络作品是否受著作权法保护 网络作品著作权归谁所有 其他网站的文章是否可以转载 如何合法转载网络作品 国外保护音乐作品的著作权机构有哪些 在我国如何合法使用音乐作品 如何合法使用网上的图片 第六篇 售后服务 第17章 售后服务的各种形式 网站留言服务 电话服务 网上即时服务 E-mail服务 上门服务 第18章 怎样处理顾客的抱怨和警告 顾客为什么会抱怨甚至警告 处理顾客抱怨和差评的方法 如何解决信用评价的问题 第19章 客户常见问题解答方式 汇款后过了好久也没收到货 实物与照片为什么不符 购买的商品可以退、换货吗 如果我汇了款你们不发货怎么办 如果我发现收到的物品与订购的不一致怎么办 我想要发票怎么办 为什么购物后无人与我联系 商品的质量如何保证 第20章 怎样处理顾客换货和退货 退货和换货的说明 以服务为先的态度处理顾客的要求 顾客服务经验心得 第七篇 网店的宣传和推广 第21章 如何在网络上进行店铺推广 购买推荐位 登录搜索引擎并作排名优化 登录导航网站 加入网店联盟 利用友情链接宣传店铺 BBS、论坛、社区宣传 电子邮件广告推广 病毒式营销策略 事件营销 在线通信工具推广 网络实名和通用网址 第22章 如何利用传统媒介推广网店 印刷并散发广告传单 向杂志等媒体投稿 多参与活动派发名片 服务好老顾客留住回头客 网店推广的最高境界——口碑 第23章 网上开店进行国际贸易 为什么要开展对外贸易 如何扩大网店的规模 开展对外贸易有哪些要求 如何开展网上对外贸易 如何从事国际电子商务 从事国际电子商务应注意哪些问题 第八篇 网上开店须知的法律法规 第24章 基本的法律常识 电子商务主要的登记许可项目有哪些 哪些网站需要办理ICP证 哪些网站需要办理ICP备案 哪些企业需要办理互联网接入服务业务许可证（ISP证） 哪些企业需要办理移动网增值业务经营许可证（SP证） 哪些网站需要办理BBS许可证 哪些企业需要申请《跨地区增值电信业务经营许可证》 特殊领域电子商务的登记许可有哪些 网上经营不得从事的领域有哪些 如何注册一个电子商务企业 电子商务企业涉及的相关登记认证有哪些 如何注册个体工商户 商务部《关于网上交易的指导意见（暂行）》 第25章 签订合同 什么是电子商务合同 如何保障

电子商务合同的有效性 保证电子商务合同的相关法律规定有哪些 如何签订电子商务合同 电子商务合同应具备哪些基本条款 签订电子商务合同需特别注意的问题有哪些 常见的电子商务合同的类型有哪些 常见的电子商务合同是否有范本可以查到 免费信息系统使用合同的内容有哪些 有偿信息系统使用合同范本的形式如何 网上拍卖信息系统使用合同应当具备的基本内容有哪些 在线销售合同范本是怎样的 什么是电子签名 如何取得我自己或我公司的电子签名 怎么用电子签名 电子签名用起来是不是很烦琐是不是很贵 数字签名安全吗 运用电子签名签署电子商务合同可靠吗 为什么电子商务合同一定要牵涉电子签名的问题 电子签名的作用有哪些 签署电子商务合同一定要用电子签名吗 什么是电子认证服务机构 我国有哪些电子认证服务机构 电子认证服务机构有哪些义务和责任 第26章 网上支付 什么是电子支付 为什么要使用网上支付 电子商务必然涉及电子支付的问题吗 如何看待电子支付 如何使用网上支付 如何使用电子支票 网上支付与电子支付一样吗 使用网上支付会遇到什么样的问题 使用网上支付会得到安全的保障吗 信用卡使用的安全性能够得到保障 在操作中导致支付无法成功的原因有哪些 如何解决支付操作中的问题 如何识别利用网络支付实施的诈骗行为 如何防止利用网络支付实施的诈骗行为 使用网上支付会得到哪些法律保障 第27章 网上信息 关于域名有些什么样的法律规定 网页链接涉及哪些法律问题 收集个人信息涉及哪些法律问题 制作数据库涉及哪些法律问题 网页设计过程中应注意哪些其他法律问题 第28章 物流配送 配送方的基本义务与责任有哪些 配送合同的基本规定有哪些 我国关于物流的立法有哪些 我国在采购与销售方面的法律制度有哪些 我国在仓储方面的法律制度有哪些 我国在流通加工方面的法律制度有哪些 我国在运输方面的法律制度有哪些 我国目前与物流相关的信息技术方面有哪些法律规定 第29章 税收 是否对电子商务征收新税 利用信息技术报税的方式有几种 第30章 权益保护与纠纷处理 如何预防网上拍卖诈骗 如何预防网上利用假身份进行的诈骗 如何避免被非法购物网站欺诈 如何看待网络传销 网上购物应注意哪些问题 怎样识别虚假网站 虚假网站有哪几种表现形式 怎样判断对方的诚信度 如何解决电子商务法律纠纷 怎样尽早挽回损失

章节摘录

插图：第一篇开店前的盘算第1章网上开店的现状的前景网上购物成为时尚当年，在北京的地铁车门上出现了“淘宝网”的广告，当时它只是众多购物网站之一，普通人根本无法预料它今天对传统零售业的冲击。

据新生代市场监测机构2008年第一季度的调查，沃尔玛、家乐福等大型卖场，一个门店一天的平均客流量低于1.5万人，而“淘宝网”每天的用户流量将近1000万人。

由此，我们是不是可以预言，网络购物将会取代传统的购物方式，成为新的流行时尚呢？

《中国青年报》社会调查中心近日与“腾讯网”联合进行的一项在线调查显示，55.1%的人在过去一年中经常在网上购物，44.0%的人认为在以后的5年内，网络购物有可能取代逛商场成为年轻人购物的主流方式。

也就是说，不用挤公交地铁，不用再为穿高跟鞋逛街而叫苦，不用为买不起天价的衣服和化妆品而懊恼，很多问题在网上都能找到完美的解决方案。

坐在电脑前下订单，穿着睡衣和拖鞋也一样能得到同等质量的服务。

为什么如此多的人喜欢网上购物呢？

据调查显示，七成多的人选择网上购物的原因是商品丰富、选择余地大、方便比较、物美价廉以及不用跑商场，更加节省时间。

另一方面，越来越多的年轻人在网上购买的不仅是商品，购买的服务也在增加。

调查显示，年轻人经常购买的是网络上的图书、音像、服装等商品（84.0%），其次就是缴费服务（32.8%）。

还有一个明显的趋势是，顾客对网络购物的信任度在逐渐增加。

调查中，69.5%的人表示，在网上购物时，不会太介意是个人店铺还是公司店铺。

27.0%的人则更愿意从公司直接开办的网店购买东西；9.1%的人倾向于个人网店。

在这次调查中，25.5%的人认为网络购物不会取代逛商场采购的传统方式，而更多的人（45.4%）则对网络购物充满了信心。

电子商务的模式网上开店属于电子商务，那么什么是电子商务呢？

其实，电子商务源于英文Electronic Commerce，简称为EC。

顾名思义，其内容包含两个方面：一是电子方式，二是商贸活动。

电子商务指的是利用简单、快捷、低成本的电子通信方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动。

电子商务可以通过多种电子通信方式来完成。

现在人们所探讨的电子商务主要是以EDI（电子数据交换）和Internet来完成的。

尤其是随着Internet技术的日益成熟，电子商务真正的发展将是建立在Internet技术上的，所以也有人把电子商务简称为Ic（Internet Commerce）。

商务就是拿钱买商品，无论是借助传统平台还是网络平台，最终总是要完成钱和物的交换。

电子商务是将这一过程网络化、虚拟化了，从而节约了很多交易、库存等成本，也减少了中间的代理环节。

简单来说，只要买卖双方通过互联网成交的生意，都可以算作是电子商务。

比如，买方通过E-mail的方式发信给卖方，询问价格及商品数量，买卖双方经过几次的E-mail往来，确定了发货方式、商品数量、价格等细节，然后完成了交易。

这样一个沟通过程与交易方式，就可以看成是电子商务。

总的来说，正如大家所熟知的那样，电子商务可以分为企业（Business）对终端客户（Customer）的电子商务模式（B to c）、企业对企业的电子商务模式（B to B）和终端客户对终端客户的电子商务模式（C to c）这三种模式。

在这三种模式中，企业可以不是网站形式，这里网站在电子商务中只扮演着一个平台的角色。

一、B to C简介B to c是从企业到终端客户（包括个人消费者和组织消费者）的业务模式。

最为大家所熟悉的电子商务B to c模式的一种实现形式就是新兴的专门做电子商务的网站。

在20世纪90年代末开始，涌现出无数的这类公司，其中有网上商店、网上书屋、网上售票等，甚至还

<<最新实用网上开店创业全书>>

有有一些什么都做、什么都卖的电子商务网站。

但不管怎样，这些新型模式企业的出现，使人们足不出户，通过互联网就可以购买商品或享受资讯服务，这无疑是时代的一大进步。

国内比较知名的B to C网站有金山卓越等。

二、B to B简介 企业与企业之间电子商务的业务模式被称作B to B to B电子商务的本质是提供一个信息平台。

与B to C不同，B to B平台本身并不介入具体交易，只是作为一个“生意撮合者”的身份出现。

它的商品就是信息，买方企业的信息，卖方企业的信息，汇集后供交易双方各取所需。

B to B电子商务的网络效应（network effect）特别强，它的商品——信息，都是由用户（企业）提供的，如果没有用户或者用户很少，B to B网站就根本无法存在。

而它的用户越多，网站的价值就越大，就会有更多的用户来这里。

从本质上来说，B to B就是提供信用服务的一种商业模式，是典型意义的信用经济。

B to B的角色就在于可以更加节约地帮助用户之间建立起相互信任关系。

如果没有这个平台，这种信任就要靠单个商家对单个商家个体之间去培养、鉴定和监督，建立信任的成本非常之高。

有了B to B平台之后，就可以建立起品牌信任即系统信任，让商家相信进入这个平台就等于进入一个信用环境良好的商务社区，发生欺骗的概率很低，或者欺骗发生后，会由平台提供方来承担责任。

国内比较知名的B to B网站有阿里巴巴网等。

三、C to C简介 与B to B一样，C to C网站也是一个信息平台，其本身并不介入具体交易。

但C to C和B to B不同的是，B to B的主要用户是企业或商家，而C to C的主要用户则是个人消费者，因而C to C的信用问题尤为重要。

因此做C to C网站的公司，一般需要花更大的力气，去建立信用认证机制。

由于C to C网站的出现，直接助长了个人网上开店创业的热情。

可以这么说，如果不是因为有各大C to C网站平台的大力广告宣传，根本不会有多少人会想到在网上开店卖东西，也就不会呈现出像现在这样网上开店成时髦的景象了。

国内比较知名的C to C网站有易趣网、淘宝网等。

网上开店的优势道，是因为网上开店具有一些很特别的优势，对于想要自己做生意的人来说，这些优势是相当诱人的。

一、资金投入少 无论做什么生意，前期的投入都是不可缺少的。

而对于很多刚刚创业的人来说，自己就没有多少资本，其一是拿不出来很多钱，其二怕投入的钱变成了泡沫。

而在网上开店，先期投入要比网下开店低得多。

许多大型购物网站提供租金极低的网店，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再去进货，不会因为进货占用大量资金；网店经营主要是通过网络进行，基本不需要水、电、管理费等方面的支出；网店不需要专人时时看守，节省了人力方面的投资。

二、经营方式灵活 开网店，往往都是自己的生意，什么时间上班，什么时间下班，基本上都是自己说了算。

开网店做生意，一切都是通过互联网进行的，网店的老板们可以全职经营，也可以兼职。

而虚拟的店面又不需要请专人时时看守，只要能及时对浏览者的咨询给予回复就不会影响生意。

而且网店在商品销售之前只需要少量存货，甚至可以不需要存货，因此可以随时转换经营其他商品，可谓进退自如，没有包袱。

三、可以把商品卖到全世界 网店开在网络上，网络是无限宽广的。

网店老板在互联网上会认识全国各地不同的人，甚至外国人。

也就是说，在网上开店，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至全球的网民。

开网店到底难不难在网上卖东西很难吗？

开网店生意不好做吗？

<<最新实用网上开店创业全书>>

其实，开网店并不难，在你销售一件产品的同时，主要也是销售你这个人。机会可以降临到每个人头上，但是只有那些有准备的人才能抓住机会并从中受益。现在销售中，强调以人为本。

实际上，抓住了“人”这个根本，其他的任何问题必将迎刃而解。

不过，要做到这一点，就要在待人用人等方面，多一点谅解与宽容，少一点猜疑和苛求，公心对人，平心对事。

一、认识自己你必须对自己有一个清晰、准确、全面的了解。

你也许认为很了解自己了，但你还可以去你的竞争对手的店，去那些生意很好的店，去看看他们对畅销产品的介绍、推荐、对顾客的服务方式，只有对比才更有助于自己认识自己。

二、认识产品创造或者找到能激起自己激情的产品，了解它的专业知识，对它产生好奇心，产生兴趣。

如果你没有知识，激情和能力就不可能持久，所以不要放弃学习。

三、认识顾客对任何人任何企业而言，顾客是财富的源泉，顾客永远是最重要的。

顾客不依赖于我们，但我们都得依赖顾客，顾客是我们的命根子，失去了顾客网店只有关门。

四、了解顾客倾听顾客的声音，让顾客知道他说的是对的，他感觉买到的是他自己，他们感觉到尊重，与他们谈话，不一定只限在工作话题，有时可以问：“你近况如何？”

给你的顾客写个邮件，不一定要很复杂的，简单几句，寥寥数语，但都要是针对他以前提到的某件事的一个想法，供他参考，也许他感兴趣。

编辑推荐

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>