

<<网上开店创业手册>>

图书基本信息

书名：<<网上开店创业手册>>

13位ISBN编号：9787810381031

10位ISBN编号：7810381032

出版时间：2007-6

出版时间：中国纺织大学出版社

作者：徐飞

页数：324

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>

<<网上开店创业手册>>

内容概要

本书目前第4版。

这是一本关于网上开店操作的书籍。

作者通过形象的比喻描写网上开店的技术问题。

通俗易懂，同时本书凭着信息量大、前瞻性强、可操作性好的特点一直成为读者了解学习网上开店的首选书籍。

本书是中国第一本全面介绍网上开店的书籍，从实际应用的角度出发，较详细地介绍了网上开店创业过程中各个环节的体，操作方法，包括：入门准备、选择行业、选择店址、业务经营、传营销、物流配送、网支付、售后服务、客户关系、海外贸易。

本书内容丰富，简明扼要，通俗易懂，具有较大的可作性可供广大网络零售者入门时参考，并有得开推动电子商务的应用与发展。

<<网上开店创业手册>>

作者简介

徐飞，1983年出生。

已经从事互联网电子商务应用研究四五年，从大学二年级开始涉足校园电子商务程序研究，曾在国内知名的互联网调研公司艾瑞咨询做过电子商务研究员，也担任过eBay易趣大学讲师，见证了淘宝网的成长崛起。

对中国电子商务应用领域有深刻的实践和观察心得。

本书第1版写于作者大二下学期。

填补了国内在该领域研究的空白，自出版以来获得了社会广泛的关注。

作者现在多家公司任电子商务操作顾问。

并自己投资运营一家街头文化网站。

作者希望更多的个人和组织机构加入到电子商务的推广普及中来。

书籍目录

第一章 网上开店——入门准备篇 1.1 网上开店崭露“钱”景 1.2 网上开店的两个基本条件 1.3 做好迎接网上开店挑战的准备 1.4 成功案例分析 案例一 大学生网上开店创业 案例二 白领网上开店创业 案例三 40~50族网上开店创业 案例四 网下有店为什么也要触网创业 第二章 网上开店——选择行业篇 2.1 开一家什么样的网络商店 2.2 网上开店卖什么最火 2.3 网上开店商品种类组合解析 2.4 网上开店之寻觅货源 2.5 成功案例分析 案例一 数字化产品怎样经营成功 案例二 下岗女工独辟蹊径创业,经营个性化产品 第三章 网上开店——选择店址篇 3.1 网上开店创业的形式 3.2 网上开店平台 3.3 常见的网上开店平台全攻略 3.4 装修自己的小店 3.5 自己构建网站 3.6 成功案例分析 案例 淘宝男装第一卖家19SI-OP 第四章 网上开店——经营篇 4.1 网上开店之商品描述 4.2 做好商品的定价 4.3 网店经营成功之路——积极地沟通 4.4 扩大网上开店的规模 4.5 成功案例分析 案例 喵喵开店——猫之家的故事 第五章 网上开店——传播营销篇 5.1 网上顾客购物心理 5.2 常见的营销传播手段和具体运用 5.3 网络店铺推广形式 5.4 传统营销和网络营销手段的整合 5.5 成功案例分析 案例一 传统宣传和网络宣传结合——郑州德化步行街商务网 案例二 多种营销手段并举,做大网上运动品店 第六章 网上开店——物流资金流篇 6.1 物流是电子商务的重要组成部分 6.2 常见物品的包装和打扮 6.3 网上购物配送环节 6.4 网上开店的资金流 6.5 成功案例分析 案例一 网上支付平台——首信易在线支付 案例二 淘宝网的支付宝 第七章 网上开店——售后服务和客户关系篇 7.1 怎样处理顾客抱怨和警告 7.2 怎样处理顾客换货和退货? 7.3 客户关系管理和客户服务 7.4 客户关系管理在电子商务中的运用 7.5 成功案例分析 案例 运用《网店管家软件》进行售后服务和客户关系管理 第八章 网上开店——进军海外贸易篇 8.1 为什么我们要把生意做到国外去 8.2 国外网上开店之商品选择 8.3 如何在海外网上平台开店 8.4 国际汇款和配送业务 8.5 网上开店的未来展望 8.6 成功案例分析 案例一 eBay的“妈咪大卖家” 案例二 网络经济不可抗拒 附录 附录一 2006中国行业电子商务网站TOP100榜单 附录二 56家快递公司网址 附录三 网上开店大卖家店铺网址展示 附录四 网上开店实用工具软件网址 附录五 商务部《关于网上交易的指导意见(暂行)》主要参考文献致谢

<<网上开店创业手册>>

编辑推荐

《网上开店创业手册》(第4版)凭着信息量大、前瞻性强、可操作性好的特点一直成为读者了解学习网上开店的首选书籍。

<<网上开店创业手册>>

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>