

# 《网上开店创业宝典》

## 图书基本信息

书名：《网上开店创业宝典》

13位ISBN编号：9787501793327

10位ISBN编号：7501793328

出版时间：2009-7

出版社：中国经济

作者：陈谦

页数：234

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《网上开店创业宝典》

## 内容概要

作者见证了国内几大电子商务平台的成长，对中国电子商务应用领域有深刻的实践和观察心得。作者擅长通过培训授课、写书等方式与大家分享网店经营管理经验。《网上开店创业宝典》是作者历时两年时间完成的，具有简单实用、可操作性强的特点，填补了国内对网上开店实务操作研究的空白。

# 《网上开店创业宝典》

## 作者简介

陈谦，硕士学历，从事互联网电子商务应用研究五年，从大学二年级开始涉足校园电子商务程序研究。多年来，作者根据自己从事的实际操作和调查分析，致力于中小公司如何从事电子商务的研究，如今管理着一支优秀的销售团队，实现了产销一条龙，其凭借丰富的实战经验，成为多家网站特聘讲师，主讲“网店推广技巧”、“网店经营管理技巧”。

作者见证了国内几大电子商务平台的成长，对中国电子商务应用领域有深刻的实践和观察心得。作者擅长通过培训授课、写书等方式与大家分享网店经营管理经验。本书是作者历时两年时间完成的，具有简单实用、可操作性强的特点，填补了国内对网上开店实务操作研究的空白。

## 书籍目录

第一章 网上开店“钱”景诱人 第一节 网络时代的赚钱之道 第二节 网上开店必备条件 第三节 精心选择网店平台 第四节 网上开店方式 第五节 成功案例——及时发布信息，网上卖瓜赚了400万元

第二章 网上开店卖什么最火 第一节 随时了解市场动向 第二节 做好产品的市场定位 第三节 洞察客户需求 第四节 网店畅销商品有哪些 第五节 确定畅销商品窍门 第六节 网店热卖商品大观 第七节 成功案例——网上宠物店生意红火

第三章 网上开店的操作流程 第一节 在易趣网开店的操作流程 第二节 在淘宝网开店的操作流程 第三节 在拍拍网开店的操作流程 第四节 成功案例——年过半百开时尚网店

第四章 如何寻觅好货源 第一节 物美价廉的货源是致胜的法宝 第二节 学会讨价还价 第三节 善于同供货方打好交道

第五章 打造家喻户晓的网店 第一节 网络宣传有绝招 第二节 非网络推广宣传方法 第三节 成功案例——网店兴旺就这两招

第六章 如何拍摄吸引眼球的商品图片 第一节 拍摄商品图片前的准备 第二节 掌握拍摄技巧和注意事项 第三节 营造适宜的拍摄环境 第四节 卖品的展示技巧

第七章 精心管理网店技巧 第一节 网上店铺管理 第二节 网店成本管理 第三节 客户档案和会员管理 第四节 团队管理 第五节 财务管理

第八章 网店营销技法 第一节 洞悉网上顾客的购物心理 第二节 网店商品定价的方法和技巧 第三节 让网店商品畅销的窍门 第四节 分享网店销售经验 第五节 成功案例——荔枝卖得火，得益于网络做的媒

第九章 好网店离不开好物流 第一节 网店主要送货方式 第二节 网店物流的新特性 第三节 选择适合自己的物流方式 第四节 网店经营的支付方式 第五节 支付宝使用攻略 第六节 安付通使用攻略

第十章 网店的客户关系维护 第一节 与客户沟通的原则 第二节 与客户沟通的渠道 第三节 建立完整的售后服务体系 第四节 面对顾客投诉的处理流程 第五节 客户关系中常见问题及处理办法

第十一章 如何把网店推向海外 第一节 进军海外贸易的机遇与挑战 第二节 国外网上开店的商品选择 第三节 如何利用国外网上平台开店 第四节 国际汇款与网店交易

## 章节摘录

插图：建立客户档案可以根据档案资料建立会员制服务体系，客户需要的商品一到货即可通知顾客，让他们能感受到贴心的会员服务；定期通过聊天工具或邮件、短信通知客户店铺最近的新活动和他们感兴趣的各种促销资讯，让顾客了解店铺内商品的最新动态；重大节日、顾客生日时向他们表示祝贺，让客户感觉到细微之处的优质服务；还可以根据档案资料分析顾客的消费倾向来及时调整、优化自己的进货策略，并定期联络进行供需关系的维护。有了客户档案就能便于客情管理，这是一个非常细致、复杂的工作，方法也是多种多样的，特别值得一提的是，阿里旺旺或QQ等聊天工具的好友分组功能、资料修改功能都可以利用起来进行客情管理。我们可以在好友昵称里编辑顾客的姓名和备注；成交的顾客移动到“我的××顾客”组中，便于下一次见面时快速进行有效沟通，如果能够马上说出顾客的姓名和曾经购买的商品，大家的距离一定会拉近很多，而且自己看着也有条理，便于管理。

二、建立详细的客户档案建立客户档案需要登记一些基本的内容：顾客的姓名、ID、性别、地址、电话、常用邮箱、购买的商品及金额、购买时间、会员积分以及享受的折扣等，如果有必要的话，也可以把职业、年龄都登记上去，使档案信息更详细，我们可以根据自己店铺的需要来建立这些档案，按照顾客所填写的收货信息来登记，分析与顾客的聊天记录，在对话中寻找相关资料，比如性格、职业、年龄、星座及喜好等。

# 《网上开店创业宝典》

## 媒体关注与评论

21世纪是电子商务时代，要么电子商务，要么无商可务……中国互联网将从“网民时代”、“网友时代”提升到“网商时代”！五年后人们都将上网做生意。——阿里巴巴CEO马云在今后的三四年中，中国电子商务的增长速度将会是全球平均速度的4倍。——eBay公司CEO惠特曼让人最为兴奋的是，电子商务还处在初级阶段，就像莱特兄弟刚刚试飞一样，网络商机无限。——亚马逊网上书店CEO贝索斯

# 《网上开店创业宝典》

## 编辑推荐

《网上开店创业宝典》是由中国经济出版社出版的。一本让您轻松赚进100万的网店创业宝典21世纪赚钱的最佳选择！网上有黄金，轻松赚大钱！分别介绍了网上开店必备的条件、网上开店操作流程、网上卖什么最火、网上开店宣传技巧、网上开店营销技法、网上开店海外推广等创业者迫切关心和急需应用的经营智慧和赚钱艺术.....

# 《网上开店创业宝典》

## 精彩短评

- 1、开始是在一个书店无意中看到的这本书，觉得很有用，但是书店没有特价，就没买。在网上也找了好几个网站，就当当网上的最便宜，而且我是自取的书，高兴ing
- 2、这本书还没有仔细看，但是大致翻阅了一下，应该还可以，希望看完后不会让我失望~
- 3、这书很好~对于有志于网上创业的人来说比较实用~内容详实~还有相关案例分析...值得一买~
- 4、书挺好得，发货也快
- 5、写的比较完整



# 《网上开店创业宝典》

## 精彩书评

1、完完整整，一字不落地看完了这本书。里面的章节内容可能仁者见仁，但是它用极大的信号在告诉我们：这个时代是网络信息、网络赚钱的时代，错过了这个网络创业，就错过了这个时代。决定开一个网店，往小的说我在学习我在进步，往大的说我应该尝试，不错过这个时代。而且经营和呵护网店，让自己的生活中多个上淘宝网的习惯，体会酸甜苦辣也是一种成长和爱好。淘宝创业，拥有一个自己的个性网店，那就从现在开始吧。感谢这本书的启迪。感谢这个美好时代。

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)