

《淘宝网新手开店入门》

图书基本信息

书名：《淘宝网新手开店入门》

13位ISBN编号：9787894991065

10位ISBN编号：7894991066

出版时间：2010-10

出版社：北京银冠电子

作者：吕洋波//王俊

页数：226

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

《淘宝网新手开店入门》

前言

如今在淘宝网上开店已经成为新时代网络创业的一条捷径，在这片著名的网络创业天空中，有许多人通过勤劳和智慧，最终获得了成功。开淘宝店是一项实战性强、操作性强的技术和学问，网上开店也需要新的技巧和新的创业思路，既需要理论的指导，也需要实践操作的最优化。本手册重点讲述如何一步一步在淘宝开设网店，包括网店的初级入门内容，如开店前的准备、开设网店的具體步骤流程、如何成功洽谈第一单生意等，也包括中高级提高和扩展技巧，如网络店铺的个性化、店铺的推广和各种辅导工具和服务的使用，还提供了一些大网店的实用技巧，因此本手册可以作为您开设和经营网店的帮手和指南。本手册由杭州易网灵杰科技有限公司的吕洋波和王俊编写，其中吕洋波拥有两家皇冠店铺，并最先提出了“云商务”的概念，使电子商务的理念更上一层楼。王俊为杭州职业技术学院电子商务讲师、阿里巴巴首届特聘讲师，同时也是淘宝讲师，对电子商务有非常深的研究。本手册在编写上以实用见长，以理论为辅，图文并茂地解答了初学者如何开店的问题，同时也介绍了开店后如何立业、如何做大做强等问题。对于容易出错的地方加注了“注意”，突出了实用性和技巧性。本手册适合于计划在淘宝开店的用户，也可以为已经在淘宝开店起步的用户提供相应的技巧和策略。这本手册告诉您致富的秘密，总结开淘宝店成败得失等宝贵的经验，助您实现网上成功开店创业的梦想。本手册的特点本手册基本涵盖了在淘宝上开店和经营的各个环节，如注册会员，开张，图片的处理和美化，进行交易，支付和提现等，同时还提供了淘宝网提供的多项服务和工具，物流的策略，推广和做大做强网店的一些实用技巧，具体来说，本手册的特点主要体现在以下几个方面。

《淘宝网新手开店入门》

内容概要

《淘宝网新手开店入门》适合计划在淘宝开店的用户，也可以为已经在淘宝开店起步的用户提供相应的技巧和策略，《淘宝网新手开店入门》尤其适合想进行网络创业的新手，可以轻松学到真实、详细、实用的淘宝开店必备知识；省钱、省时、省代价地获得卖家入门级经验技巧。

光盘内容为重点操作的视频讲解，并赠送相关视频教程。

针对在淘宝网开店的新卖家，全面介绍了如何在淘宝开设网店的基础知识和操作技法，如开店前的准备、开设网店的操作步骤、如何成功洽谈第一单生意等；还包括店铺装修和推广的方法和技巧，如网络店铺的个性化、店铺的推广和各种辅助工具和服务的使用。手把手教开店的具体操作步骤，并附有大量的插图和实例，具有很强的实用性和可操作性，使读者能够在最短的时间内学会淘宝网开店，轻松晋级为优秀卖家。

本手册在编写上以实用为主，以理论为辅，图文并茂地解答了初学者如何开店、如何立业、如何做大做强等问题。

- 第1章 准备开设店铺——万丈高楼平地起
 - 1.1 网络购物的时代到来了
 - 1.1.1 大家喜欢在网络上购物吗
 - 1.1.2 都有哪些商品在网络上交易
 - 1.1.3 有人在网上成功了吗？
 - 1.1.4 让大家更加放心地在网络购物
 - 1.2 网上开店心理准备
 - 1.3 网上开店的必备设备
 - 1.3.1 一台电脑
 - 1.3.2 一台数码相机
 - 1.3.3 打印机和扫描仪
- 第2章 店铺开张的必经流程——千里之行始于足下
 - 2.1 成为淘宝的会员
 - 2.1.1 淘宝会员免费注册流程
 - 2.1.2 淘宝密码的修改和安全设置
 - 2.1.3 下载和安装阿里旺旺
 - 2.2 学会支付宝的注册、激活与认证
 - 2.2.1 什么是支付宝
 - 2.2.2 支付宝的注册与激活
 - 2.2.3 什么是支付宝实名认证
 - 2.2.4 提交支付宝认证申请
 - 2.2.5 提交个人信息
 - 2.2.6 银行帐户核实
 - 2.2.7 支付宝密码的找回
 - 2.3 学会使用网络银行与支付宝充值
 - 2.3.1 什么是网络银行
 - 2.3.2 开通的网络银行的一般流程
 - 2.3.3 给支付宝充值
 - 2.4 新店店铺开业的流程
 - 2.4.1 发布商品
 - 2.4.2 申请店铺
 - 2.4.3 修改上架商品的信息
 - 2.5 使用淘宝助理方便快捷的管理宝贝
 - 2.5.1 什么是淘宝助理
 - 2.5.2 下载和登陆淘宝助理
 - 2.5.3 新建宝贝
 - 2.5.4 上传宝贝
 - 2.5.5 下载宝贝
 - 2.5.6 批量编辑宝贝
 - 2.5.7 备份宝贝信息
- 第3章 商品图片的处理与美化——让你的商品使顾客过目不忘
 - 3.1 商品图片的处理技巧
 - 3.1.1 调整大小和裁剪图片
 - 3.1.2 添加边框
 - 3.1.3 添加水印
 - 3.1.4 批处理
 - 3.2 商品图片的美化技巧
 - 3.2.1 调整曝光不足或曝光过度的照片
 - 3.2.2 调整照片偏色
 - 3.2.3 其它常用美化操作
- 第4章 开始店铺的第一单生意——好的开始等于成功了一半
 - 4.1 与买家交流
 - 4.2 修改交易价格
 - 4.3 发货要节省和及时
 - 4.3.1 确认收货信息和交易详情
 - 4.3.2 管理收发货地址
 - 4.3.3 选取发货方式
 - 4.4 双方对交易的评价很重要
 - 4.4.1 信用评价规则
 - 4.4.2 店铺评分规则
 - 4.5 学会从支付宝账户中提现
 - 4.5.1 提现方法
 - 4.5.2 到账时间
 - 4.6 处理退款和部分退款
- 第5章 装扮具有自己特色的店铺——完美装修吸引更多的顾客
 - 5.1 认识淘宝旺铺
 - 5.1.1 什么是淘宝旺铺
 - 5.1.2 旺铺订购
 - 5.2 店铺招牌设计
 - 5.2.1 招牌的发布
 - 5.2.2 招牌动画的制作
 - 5.3 店铺装修的基本设置
 - 5.3.1 店铺风格设计
 - 5.3.2 店铺基本设置
 - 5.3.3 页面基本设置
 - 5.3.4 添加标签页
 - 5.3.5 添加相应的模块
 - 5.4 右侧促销区域设计
 - 5.4.1 添加自定义模块
 - 5.4.2 编辑自定义模块
 - 5.5 宝贝分类管理
 - 5.5.1 编辑分类
 - 5.5.2 宝贝归类
 - 5.5.3 类目促销区设置
 - 5.6 旺铺功能
 - 5.6.1 宝贝展台
 - 5.6.2 图片空间
 - 5.6.3 多图功能
 - 5.7 导入导出
- 第6章 方便的淘宝服务和工具——效率就是金钱
 - 6.1 消费者保障服务
 - 6.1.1 什么是消费者保障服务
 - 6.1.2 加入消费者保障服务
 - 6.2 店铺营销工具——满就送
 - 6.2.1 满就送订购方法
 - 6.2.2 满就送设置方法
 - 6.3 商品促销工具——搭配套餐
 - 6.3.1 搭配套餐订购方法
 - 6.3.2 搭配套餐设置方法
 - 6.4 店铺统计的利器——量子恒道
 - 6.4.1 什么是量子恒道店铺统计
 - 6.4.2 订购量子恒道店铺统计
 - 6.4.3 使用量子恒道店铺统计
 - 6.5 方便的钱掌柜网店版
 - 6.5.1 什么是钱掌柜网店版
 - 6.5.2 开通钱掌柜网店版
 - 6.5.3 使用钱掌柜网店版
- 第7章 物流的相关技巧——方便又快捷地进出货
 - 7.1 进货渠道的特点和利弊
 - 7.1.1 从批发市场进货
 - 7.1.2 成为网络代销
 - 7.1.3 厂家进货
 - 7.1.4 寻找商家余货
 - 7.1.5 自身货源
 - 7.1.6 从阿里巴巴网站进货
 - 7.2 网店物流形式简介及比较
 - 7.2.1 中国邮政集团公司
 - 7.2.2 快递公司
 - 7.2.3 降低网店物流费用的技巧
 - 7.3 不同商品的邮寄包装技巧
 - 7.3.1 数码、手机等贵重商品
 - 7.3.2 化妆品类液态、半固态商品
 - 7.3.3 衣服、箱包和纺织品类商品
 - 7.3.4 首饰类商品
 - 7.3.5 书籍、杂志类商品
 - 7.3.6 食品类商品
- 第8章 推广和宣传店铺的方法——做大店铺的重点
 - 8.1 店内常用宣传技巧
 - 8.1.1 善用宝贝推荐
 - 8.1.2 巧用店铺交流区
 - 8.1.3 交换友情链接
 - 8.1.4 精心布置个人空间
 - 8.1.5 在标题中加入宣传信息
 - 8.2 利用淘宝旺旺进行宣传
 - 8.2.1 利用旺旺群宣传
 - 8.2.2 利用自动回复发布广告
 - 8.2.3 我的状态，优惠信息快发布
 - 8.3 社区论坛商机旺
 - 8.3.1 登录社区和论坛
 - 8.3.2 超级买家秀和促销活动
 - 8.3.3 淘宝社区广告位的申请
 - 8.3.4 利用搜索引擎
 - 8.4 淘宝直通车让买家轻松淘到您
 - 8.4.1 什么是淘宝直通车
 - 8.4.2 如何加入直通车
 - 8.4.3 直通车设置
 - 8.4.4 其它注意事项
 - 8.5 学会使用阿里妈妈
 - 8.5.1 阿里妈妈的特点和优势
 - 8.5.2 淘宝客推广
 - 8.5.3 使用其他方法宣传店铺
 - 8.6 传统型宣传方法
 - 8.6.1 传统型宣传方法
 - 8.6.2 电邮宣传
 - 8.6.3 管理和利用评价
 - 8.6.4 加入商盟
- 第9章 皇冠卖家的技巧大全——把握自己的未来
 - 9.1 移动旺旺，24小时在线
 - 9.1.1 移动旺旺的功能和优势
 - 9.1.2 移动旺旺的开通和使用
 - 9.2 做好售后服务留住回头客
 - 9.2.1 制定合理的退货和换货政策
 - 9.2.2 合理处理矛盾和冲突
 - 9.2.3 引导买家修改中评和差评
 - 9.2.4 向买家表示感谢，定时维护客户关系
 - 9.3 注重客服沟通让顾客更安心
 - 9.3.1 重视客服质量和沟通
 - 9.3.2 常用沟通技巧
 - 9.3.3 沟通其它注意事项
 - 9.4 发掘潜在顾客，挖掘潜在生意
 - 9.4.1 商品发布时间吸引潜在顾客
 - 9.4.2 掌握不同买家群的特点

《淘宝网新手开店入门》

章节摘录

插图：也许您觉得心理没什么好准备的，其实，有了充分的心理准备，您对开店后出现的问题才能很好地解决。首先，要了解网络交易的艰辛。很多新手都觉得在淘宝网上做生意很简单，翘着腿在家里等着收钱就行了。其实不然，淘宝网上有很多卖家开店好几个月都没有生意。而且，淘宝网上竞争激烈，每天有上百个店铺开张，而且能站稳脚跟的卖家也不多（据统计，有60%的卖家是3颗心以下的）。所以，要做好长期作战的心理准备。其次，要充分了解买家的心理。经常上淘宝论坛的朋友都知道，有很多卖家都遇到了令人头痛的买家。其实，真的是买家不好吗？他们只是想用最低的价钱买到最好的东西，这又有什么错呢？要学会站在别人的角度上想想，从开店之初就以人为本，认真对待每一个买家，这样您的店才会有“钱”途。另外，就是要有耐心、爱心和责任心。开店前您要问问自己，您有这三“心”了吗？如果您对自己没有把握的话，就不要轻易尝试。因为，买家买您的商品之前一定会刨根问底，这个时候您一定不能嫌烦，谁买东西不得问清楚啊！卖家就要尽量给顾客解释清楚商品的各种属性。而爱心也是必须的，如果您能让整个交易变得人性化，让顾客感觉到您的用心、贴心和尊重，还怕没有好评和回头客吗？最后是责任心，对自己的商品负责，对自己的客户负责。

《淘宝网新手开店入门》

编辑推荐

《淘宝网新手开店入门》：手把手教淘宝开店全流程.全面解读一线实战技巧，瞬间变身淘宝精明店主注册淘宝会员、开通支付宝、网店开业流程，使用淘宝助理管理宝贝，美化宝贝图片、开始第一单生意、与买家交流、建设有特色的店铺、物流使用技巧、推广和宣传店铺的方法、皇冠卖家的技巧大全、交易纠纷处理技巧.....

《淘宝网新手开店入门》

精彩短评

1、很不错的书，比起自己总在网上找还是方便许多

《淘宝网新手开店入门》

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