

《新手学网上开店》

图书基本信息

书名：《新手学网上开店》

13位ISBN编号：9787115243812

10位ISBN编号：7115243816

出版时间：2011-3

出版社：神龙工作室 人民邮电出版社 (2011-03出版)

作者：神龙工作室

页数：208

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

《新手学网上开店》

内容概要

《新手学网上开店》是指导初学者快速掌握网上开店的入门书籍。书中详细地介绍了初学者应该掌握的网上开店的基础知识和操作方法，并对初学者在开店过程中可能会遇到的问题进行了专家级的指导，以免初学者在起步的过程中走弯路。《新手学网上开店》共9章，分别介绍网上开店的优势、平台与经营方式，网上开店前期策划，注册淘宝会员、开通第一个淘宝店铺，达成第一笔交易，使用淘宝助理、申请网络存储空间、美化宝贝，与买家交流、主动寻找买家的技巧，网店宣传推广的技巧，完善物流配送等内容。

《新手学网上开店》附带一张情景、互动式多媒体教学光盘，可以帮助读者快速掌握网上开店的操作。同时光盘赠送1000个Word、Excel、PowerPoint方面的技巧，大大地扩充了《新手学网上开店》的知识范围。

《新手学网上开店》主要面向想在网上开店的初级用户，也适于广大网上交易的爱好者，以及各行各业需要学习网上开店的人员使用，同时也可以作为网上开店人员短训班的培训教材或学习辅导书。

表第1章 深思而熟虑——为什么要在网上开店 1你想网上开店吗？首先要确定为什么要在网上开店。本章主要介绍网上开店的优劣势、网上开店的平台以及网店的经营方式和客源等，是网上开店的基础准备。1.1 网上开店的优劣 21. 网上开店的优势 22. 网上开店的劣势 21.2 了解网上开店平台 31.2.1 认识淘宝网 31.2.2 认识易趣网 61.2.3 其他网上开店平台 91. 拍拍网 92. 百度有啊 111.2.4 选择适合自己的开店平台 121.3 网店的经营方式与客源 121. 网店经营方式 132. 网上顾客群的特点 13新手问题解答 14第2章 网上开店前期策划 15网上开店还需要准备些什么呢？只有充分地做好开店的前期准备，才能在以后的开店过程中游刃有余，让我们来看看还有哪些需要准备的吧。2.1 商品选择 162.1.1 商品选择的种类及基本方法 161. 实物选择 162. 虚拟物品选择 163. 商品选择的基本方法 162.1.2 商品选择的技巧 162.2 硬件准备和软件准备 172.2.1 硬件准备 171. 所有卖家的基本配置 172. 兼职卖家 183. 专业型卖家 182.2.2 软件准备 192.3 寻找货源 201. 寻找货源的途径 202. 做网店代销 21第3章 海阔凭鱼跃——我的第一个网店 25万事开头难，在淘宝网上是怎么开店的呢？它其实很简单，下面就让我们一起了解一下网上开店的具体流程吧。3.1 注册淘宝会员 263.1.1 注册电子邮箱 263.1.2 注册淘宝会员 283.1.3 开通支付宝 301. 启用支付宝账号 302. 支付宝实名认证 333.2 店铺开张 363.2.1 发布商品 361. 准备宝贝图片 362. 确定宝贝价格 423. 发布商品 443.2.2 申请店铺 493.2.3 店铺的基本设置 511. 店铺的基本设置 512. 添加友情链接 523. 宝贝分类 534. 简单装修店铺 563.2.4 推荐商品 581. 掌柜推荐宝贝 582. 橱窗推荐 593. 橱窗推荐技巧 61新手问题解答 61第4章 千里之行始于足下——达成第一笔交易 63商品发布成功以后怎么进行交易呢？达成第一笔交易很关键哦，只有迈出了这一步，以后才会有更多的成交量，财源滚滚来。4.1 交易的基本流程 644.1.1 修改交易价格 644.1.2 选择物流发货 654.2 与买家交流 674.2.1 使用阿里旺旺 671. 下载、安装和登录阿里旺旺（淘宝版） 682. 使用阿里旺旺（淘宝版）与买家交流 714.2.2 其他的交流方法 901. 使用站内信 902. 使用宝贝留言 924.3 款项处理 964.3.1 从支付宝中提现 964.3.2 退款处理 1014.4 评价买家 103第5章 天高任鸟飞——在易趣网上开店 105可以在网上开店的平台很多，你想学习一下怎样在其他网上开店吗？我们就以易趣网为例进行介绍吧！5.1 注册认证 1065.1.1 成为易趣会员 1065.1.2 进行实名认证 1085.2 登录物品 1095.3 开店装修 1135.4 使用易趣助理 1221. 易趣助理的下载和安装 1232. 登录和使用易趣助理 125第6章 财源滚滚来——经营有道 131要想在交易中赚取更多的利润，我们需要一些辅助工具，还需要对店铺进行装修和美化。具体应该怎么做呢？下面我们就详细地介绍一下吧。6.1 使用淘宝助理 1326.1.1 淘宝助理简介 1326.1.2 下载和安装淘宝助理 1326.1.3 新建宝贝 1356.1.4 导入与导出CSV文件 1386.1.5 下载宝贝、备份和导入数据以及批量处理宝贝 1406.2 申请网络存储空间 1476.3 美化宝贝 1516.3.1 巧做宝贝分类 1516.3.2 宝贝图片处理 156第7章 与“上帝”的交流——沟通买家 161与买家沟通是交易成功的必要条件，在与买家沟通的时候有什么技巧吗？当然，让我们一起来了解一下吧。7.1 与买家的交流技巧 1627.2 主动寻找买家 1641. 利用店铺留言找买家 1642. 利用求购信息找买家 1643. 发送红包邀请买家 166新手问题解答 171第8章 网店推广有办法——网店营销 173现在网上开的店越来越多了，怎么样才能让自己的店铺脱颖而出呢？这就需要网店推广了。8.1 宣传网店 1748.1.1 店内宣传 1741. 充分利用店铺留言 1742. 友情链接也帮忙 1753. 个人空间巧利用 1754. 巧设店名 1808.1.2 店内宣传 1811. 淘宝社区宣传 1812. 支付宝社区宣传 1853. 淘宝网上宣传 1908.1.3 站外宣传途径 1931. 百度空间 1932. 利用QQ巧做宣传 1958.2 知己知彼 2018.2.1 角色扮演 2018.2.2 多向同行学习 202第9章 完善物流配送 203良好的服务也是网店吸引顾客的制胜法宝，下面我们就介绍一下卖家怎样完善自己的服务吧。9.1 传递客服信息 2041. 主动为买家服务 2042. 阿里旺旺传递客服信息 2049.2 完善货物配送流程 2049.3 制定退换货和售后服务政策 2061. 制定退、换货政策 2062. 售后服务 207

章节摘录

版权页：插图：向发展。在大多网上购物网站上。经常会将网站的服务体系和价格等信息公开申明，这就为注意竞争对手的价格策略提供方便。随时掌握竞争者的价格变动，调整自己的竞争策略，时刻保持产品的价格优势。（2）捆绑销售的秘诀。其实捆绑销售这一概念在很早以前就已经出现，但是引起人们关注的原因是1980年美国快餐业的广泛应用。这种策略已经被许多精明的企业所应用。我们往往只注意产品的最低价格限制，却经常忽略利用有效的手段，去减小顾客对价格的敏感程度。网上购物完全可以通过巧妙运用捆绑手段，使顾客对所购买的产品价格感觉更满意。（3）特有的产品和服务要有特殊的价格。产品的价格需要根据产品的需求来确定。当某种产品有它很特殊的需求时，不用更多的考虑其他竞争者，只要去制定自己最满意的价格就可以。如果需求已经基本固定，就要有一个非常特殊、详细的报价，用价格优势来吸引顾客。很多卖家在开始为自己的产品定价时，总是确定一个较高的价格，用来保护自己的商品，而同时又宁可在低于这个价格的情况下进行销售。其实这一现象完全是一个误区，因为当顾客的需求并不十分明确的时候，卖家为了创造需求，使顾客来接受自己制定的价格，就必须去做大量的工作。然而实际上，如果制定了更能够让顾客接收的价格，这些商品可能已经非常好销了。

《新手学网上开店》

编辑推荐

《新手学网上开店》适合你吗？如果你是第一次在网上开店如果你想快速学会网上开店的方法及技巧如果你想让网店与众不同如果你想通过网店赚得第一桶金我的第1本网上开店入门书200万读者的共同选择

《新手学网上开店》

精彩短评

- 1、本人挺满意的，慢慢研究吧！宝贝很不错
- 2、书很旧，像是二手书，并且书有破损，封面都有被折过的痕迹，白色的封面部分已经泛黄了，不知内容及光盘质量如何，很是担心啊！

《新手学网上开店》

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