第一图书网, tushu007.com

<<网上开店创业实用教程>>

图书基本信息

书名：<<网上开店创业实用教程>>

13位ISBN编号：9787111301134

10位ISBN编号：7111301137

出版时间：2010-4

出版时间：机械工业

作者：胡敏

页数：257

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

前言

由于现在淘宝倡导大淘宝概念，因此进入2009年的淘宝在加速不停地改版，并且扩展了更多的功能。
现在淘宝慢慢地成长为一个庞然大物，越来越开放，功能越来越多，也越来越复杂。
对于初入淘宝的朋友们来说，要想更好地享受淘宝的乐趣，不管是购物还是创业，都变得比以前困难了。
为了让更多的朋友加入到淘宝中来，并且让淘宝卖家更好地在淘宝生存乃至最终成功，因此促成本书的诞生。
现在市面上已经有很多介绍淘宝的书籍，大部分都是千篇一律，内容重复，并且都没有做到把淘宝的功能全面立体地展示，而本书很好地弥补了这些缺点。
作者凝结三年来的淘宝成功经验，把淘宝的方方面面完整系统地展示出来，并且加入了很多自己的看法和技术创新。
当你看完本书，你会发现你之前对淘宝网并不是非常了解，即使你是淘宝的老会员，或者是钻石、皇冠用户。
希望本书像辞海一样，成为淘宝类工具书中的权威。
希望通过本书的学习，你将能获得非常多的淘宝知识，更能够充分全面地了解淘宝这个购物以及网络创业平台，在淘宝这条路上从此不用再走弯路。
本书的特点起初，本书的设想是面向那些已经有淘宝开店经验的卖家。
但是，我们发现，现在有很多没有在淘宝开过店的朋友也都有这方面的需要，而且十分迫切。
所以，我在写这本书的时候，尽量浅显易懂，并且配合了大量的图片，希望能够让大家都能够很清楚地了解整个淘宝的操作流程以及理念：我不希望把此书写成一本教科书，也不希望是一本看完就丢的闲书，而是一本系统地教你如何更有效地利用淘宝为你的生活服务的指南书。
本书为了配合打算进入淘宝以及初入淘宝的人群，在书中配备了大量最新的详细图文参照，一步步教你操作。
有了这本淘宝指南，你在淘宝的一切都将变得简单。
在最新的淘宝改版中，淘宝无论是界面和功能都发生了很大的变化，而以前的关于淘宝的书，尤其是淘宝的工具书已经跟不上淘宝的步伐，失去了指导的意义，尤其对于初入淘宝的朋友们来说。
而本书则很好地弥补了这样的缺憾。
本书是作者历经三年时间考验的心血结晶，绝大部分内容都是原创的并且使用过的有效技术。
实用是本书创作的宗旨。
希望把此书作为一台实战的教你如何创富，如何在互联网取得成功的赚钱机器。
通过阅读本书，您所获得的不仅仅是在淘宝创造的实实在在的财富，而且对您未来的事业和人生也会起到一个指引和牵动的作用。
本书按照2009年最新改版的淘宝界面进行教学，并且详细介绍了淘宝最新推出的一些营销工具。
让你不会有过时或找不到界面的困扰。
本书以浅显易懂的方式讲述了在淘宝从开店到最终成功所要做的方方面面。
由于作者丰富的淘宝营销经验，在本书的淘宝店铺营销方面的内容，也是非常独到和有效的。
语言平实。
本人文笔有限，而且也不想让广大读者认为这是一本华而不实的书。
所以用语尽量简练，让每个人都能很清晰地明白每句话是什么意思。
只要你会识字，你就一定能够读懂并且运用这本书。

内容概要

在最新的淘宝改版中，淘宝无论是界面还是功能都发生了很大的变化。
本书顺应时代的发展，把新淘宝的方方面面完整系统地展示了出来，并且运用大量示例和图片，以浅显易懂的方式让读者一目了然，学得轻松。
本书不仅教技术，还教大家方法。
让读者不仅能够知其然，还能知其所以然。
所以，这不仅是一本工具书，而且还是一本淘宝开店的创富指南。
　　全书共分12章，每一章内容都非常丰富，它们之间既相互独立，又互相影响。
目录设计也很合理，可以方便读者很快找到自己想学习的内容。
本书适用于所有淘宝新老卖家，以及任何想在网络或者现实中创业的人士。
刚进入淘宝的卖家可以把本书当成一本用来入门和提高的“淘宝字典”。
而淘宝的老卖家也可以从中学到很多淘宝新改版之后的最新工具和技巧。
因此，不管你是初涉互联网的菜鸟，还是网络老鸟，本书都有着实际的指导意义。

书籍目录

前言 第1章 大势所趋的网络创业平台 1.1 在网上开店到底是什么样的行业 1.1.1 什么是C2C 1.1.2 网上开店的优势 1.1.3 哪些国内网站上可以开店创业 1.2 如何在淘宝成功 1.2.1 要在淘宝成功需要找对规律 1.2.2 淘宝成功要素 1.2.3 要在淘宝成功需要找对方向和趋势 第2章 开店前的准备 2.1 你是否适合做淘宝 2.1.1 哪类人在网上买东西 2.1.2 什么产品适合在网上销售 2.1.3 根据自身具体情况选择要销售的产品 2.1.4 卖什么产品才赚钱 2.1.5 我能当老板吗 2.1.6 开店前的市场调查 2.1.7 虚拟的世界安全吗 2.2 你适合开个什么样的店 2.2.1 决定店铺经营定位 2.2.2 如何选择市场 2.3 好的货源—生意兴隆的根本 2.3.1 从批发市场进货 2.3.2 成为网络代销 2.3.3 通过批发网站进货 2.3.4 其他进货方式 第3章 如何把店铺开起来 3.1 如何申请淘宝账户 3.1.1 注册电子信箱 3.1.2 注册淘宝会员 3.2 什么是支付宝 3.2.1 使用支付宝支付平台的意义 3.2.2 如何注册支付宝 3.2.3 如何进行支付宝实名认证 3.3 店铺的基本设置 3.3.1 如何开通店铺 3.3.2 如何上架宝贝 3.3.3 如何起店铺名和淘宝会员名 3.3.4 上传店标 3.3.5 撰写店铺公告 3.3.6 宝贝分类管理和掌柜推荐宝贝 3.3.7 店铺留言 3.4 如何与买家完成交易 3.4.1 确认买家拍下 3.4.2 修改交易价格 3.4.3 选择物流方式发货 3.4.4 为买家做出评价 第4章 店铺内的图片处理 4.1 如何处理图片 4.1.1 什么是受欢迎的产品图片 4.1.2 如何修改图片尺寸 4.1.3 如何为图片瘦身 4.1.4 如何为你的宝贝图片添加水印 4.1.5 如何制作简单店标 4.2 开通淘宝图片存储空间 4.2.1 使用淘宝图片存储空间的意义 4.2.2 如何开通淘宝图片存储空间 4.2.3 如何使用图片空间 第5章 店铺装修 5.1 旺铺入门 5.1.1 为何要使用旺铺功能 5.1.2 如何开通旺铺 5.1.3 旺铺的基本功能 5.1.4 旺铺的基本设置 5.2 旺铺装修模板 5.2.1 如何订购旺铺装修模板服务 5.2.2 如何使用旺铺装修模板服务 第6章 卖家的增值服务 6.1 分销服务 6.1.1 分销商服务 6.1.2 供应商服务 6.2 其他支付方式选择 6.2.1 COD货到付款业务 6.2.2 信用卡支付业务 6.3 独立网店系统 6.4 店铺统计服务介绍 6.5 视频动态展示服务 6.6 试衣间 第7章 如何利用淘宝提供的营销工具 7.1 淘宝直通车 7.1.1 使用淘宝直通车的好处 7.1.2 如何加入淘宝直通车 7.1.3 淘宝直通车2.0介绍 7.1.4 关键词的选择和出价技巧 7.1.5 非常重要的类目出价 7.1.6 设计吸引人的推广内容 7.1.7 使用淘宝直通车综合技巧 7.2 超级卖霸 7.2.1 什么是超级卖霸 7.2.2 如何提高申请成功率 7.3 淘宝客 7.3.1 如何设置淘宝客推广 7.3.2 淘宝客推广攻略 7.4 店铺营销工具—满就送 7.4.1 如何开通满就送服务 7.4.2 如何设置满就送服务 7.4.3 满就送促销推广实例 7.5 商品促销工具—搭配套餐 7.5.1 如何开通搭配套餐 7.5.2 如何设置搭配套餐 7.5.3 搭配套餐实例 第8章 淘宝外部工具 8.1 客户沟通工具—阿里旺旺 8.1.1 阿里旺旺的下载和安装 8.1.2 阿里旺旺的基本功能 8.2 批量助理工具—淘宝助理 8.2.1 淘宝助理的下载和安装 8.2.2 淘宝助理的基本功能 第9章 如何做好客户服务 9.1 如何做好导购 9.1.1 优秀导购员的基本素质 9.1.2 买家心理与沟通技巧 9.1.3 与不同类型的客户沟通 9.1.4 与客户沟通时应该注意的问题 9.1.5 主动介绍、成交和追售产品 9.1.6 理性面对买家砍价 9.1.7 其他注意事项 9.2 如何做好发货环节 9.2.1 为商品打好包装 9.2.2 选择合适的送货方式 9.2.3 如何挣快递的钱 9.3 如何做好售后服务 9.3.1 制定合理的退换货政策 9.3.2 善用信用评价 9.3.3 引导买家修改中评和差评 9.3.4 如何正确回应买家的投诉 9.3.5 维护客户关系 9.4 如何管理客户资源 9.4.1 为买家做好分类 9.4.2 为买家做好注释 第10章 用简单的方法推广产品 10.1 利用推荐功能促销产品 10.1.1 橱窗推荐位 10.1.2 店铺推荐位 10.2 消费者保障计划 10.3 添加友情链接 10.4 添加收藏 10.5 淘宝论坛推广 10.6 参加淘宝网站相关促销活动 10.7 设置VIP卡 10.8 使用抵价券 10.9 淘宝博客空间 10.10 关键词的设定 10.11 巧用店铺交流区 第11章 如何做一个“火眼金睛”的淘宝买家 11.1 正确的淘宝购物流程 11.2 如何利用搜索功能找到物美价廉的产品 11.3 按类目寻找商品 11.4 如何判断卖家店铺的好坏 11.4.1 如何分析卖家店铺图片 11.4.2 如何分析卖家信用评价 11.4.3 如何分辨虚假信誉评价 11.5 警惕卖家骗局 11.6 耐心谈买卖 11.7 省钱攻略 11.7.1 省钱攻略—红包制度 11.7.2 省钱攻略—VIP卡 11.7.3 其他省钱招数 第12章 淘宝其他功能介绍 12.1 淘宝商城 12.2 全球购 12.3 闲置拍卖 12.4 淘宝打听

12.5 淘江湖　12.6 开放平台　12.7 诚信网商志愿者协会　12.8 质量报告

章节摘录

插图：第1章 大势所趋的网络创业平台 时间步入2009年，随着电子商务的普及，网上购物已经成为人们消费的主流方式。
淘宝网数据显示，2009年上半年淘宝网实现交易额809亿元，逼近2008年全年999.6亿元成交。
对比国家统计局公布的上半年社会消费品零售总额58 711亿元，淘宝网交易占比1.4%，较2008年年底上升了0.4个百分点。
而网上开店以其低成本、低启动资金、快捷的交易方式已经得到了创业者的普遍认可，甚至很多大学生都加入到其中。
相关数据显示，2008年有57万人通过在淘宝网上开店实现了就业，其中一半以上年龄在23～32岁之间。
据国际咨询机构IDC称，每一人通过网络开店实现就业，将带动2.85个相关产业的就业机会。
经过十年发展，网商已逐步实现了与主流社会经济系统的融合。
截至2009年上半年，中国网商数量已经扩大至6300万，社会经济影响力也越来越大。
研究显示：2008年下半年到2009年上半年，在国际金融危机影响下，借助电子商务这一“过冬棉衣”，中国网商仍然实现了持续、稳定的发展。
据不完全统计，2008年9月以后的一段时间里，每天新增的网店超过5000家。
根据《2009年度上半年网购市场发展报告》公布的数据，2009年上半年淘宝实现交易额809亿元，逼近2008年全年999.6亿元的交易额，注册会员1.45亿，占全体中国网民数四成以上，而淘宝2009年上半年为内需市场的增长贡献了15个百分点。
网络购物成为目前经济危机中拉动内需的一个主要渠道。

编辑推荐

《网上开店创业实用教程》详解新手开好赚钱网站的步骤与流程，揭秘月利润过万，淘宝皇冠卖家独门绝技，揭秘开店，美化店铺，寻找货源，营销推广，获得客户的秘密网上开店让您赚翻天！
《网上开店创业实用教程》的主要内容是淘宝介绍、开店流程、店铺装修、增值服务、寻找货源、店铺推广、淘宝营销工具外部辅助软件详解、淘宝购物省钱之道。

第一图书网, tushu007.com

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