第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网开店赚钱做赢家>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店赚钱做赢家>>

13位ISBN编号：9787111324652

10位ISBN编号：711132465X

出版时间：2011-1

出版时间：机械工业出版社

作者：李德华

页数：231

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

第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网开店赚钱做赢家>>

内容概要

本书专为淘宝开店的新手卖家所设计，包括了从开店到交易的整个过程中节约成本和赚钱的多种技巧，例如，在注册淘宝会员时选取一个与众不同的会员名，让买家一眼难忘；在交易的过程中要掌握基本的营销技巧等。

本书为淘宝卖家提供了全面、实用的淘宝开店赚钱技巧。

全书分4篇共15章。

第一篇为开店篇，包括第1～5章，介绍了开店前的所有准备工作（硬件和软件准备、选择销售的商品、寻找好的货源以及规划销售风格）、在淘宝网免费开店（注册会员、激活支付宝并申请实名认证、至少发布10件商品等）、使用淘宝网推荐的聊天工具——阿里旺旺、尽心尽力做好第一笔交易、认识淘宝网推荐的物流公司以及怎样降低物流运输的成本等知识；第二篇为推广店铺篇，包括第6～12章，介绍了怎样装修淘宝普通店铺和淘宝旺铺、给商品拍张好的照片（选择数码相机、合理使用光线、商品的摆放与搭配等）、商品照片的后期处理和美化（纠正倾斜的照片、放大拍摄的照片、调整照片效果、给照片添加水印和边框等）、怎样使用图片更好地向买家展示商品、在淘宝网内和网外做好店铺的宣传工作、使用服务赢取买家信誉等知识；第三篇为与买家沟通篇，包括第13～14章，介绍了与买家沟通的基本技巧和六大口忌、常见的7种买家类型、怎样巩固老买家和挖掘新买家、加入“消费者保障服务”等知识；第四篇为开店安全篇，包括第15章，介绍了做好电脑的安全措施、保护淘宝账号和支付宝账号、防范网上骗子等知识。

本书配套的光盘内容极其丰富，含有书中实例对应的原始文件和最终文件以及视频教学录像。

本书特别适合网上开店的创业者，包括在校大学生、寻求兼职者、自由职业者等学习和使用，同时也可作为高校或培训机构电子商务相关专业的实践参考用书。

第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网开店赚钱做赢家>>

书籍目录

前言 第一篇 开店篇　第1章 开店前做好充足准备　1.1 了解在淘宝网开店的优势　1.1.1 品牌大　1.1.2 使用第三方支付平台——支付宝　1.1.3 淘宝网的特色服务　1.2 备足开店的资源　1.2.1 硬件设备　1.2.2 软件设备　1.3 选择稳赚不赔的产品　1.3.1 选择独特的地方特产　1.3.2 选择热销的商品　1.3.3 挖掘潜在的市场　1.3.4 寻找新奇特产品　1.3.5 选择自己熟悉的产品　1.3.6 国外代购与厂家代理　1.4 节约成本——寻找物美价廉的货源　1.4.1 在批发市场中淘货　1.4.2 从阿里巴巴网站进货　1.4.3 厂家货源　1.4.4 获取国外打折的商品　1.4.5 寻找商家余货　1.5 规划具有个人特色的销售风格　1.5.1 市场细分　1.5.2 选择具有优势的市场　1.5.3 市场定位　第2章 将店铺的“营业执照”搞到手　2.1 注册淘宝会员　2.1.1 申请免费邮箱　2.1.2 注册会员　2.2 拥有一个属于自己的“致富宝”　2.2.1 了解支付宝　2.2.2 激活支付宝账户　2.2.3 申请实名认证　2.2.4 实名认证成功　2.3 卖家必须掌握的支付宝操作　2.3.1 开通网上银行　2.3.2 使用网上银行给支付宝充值　2.3.3 从支付宝账户中提现　2.4 开店前至少准备10件商品　2.4.1 准备商品的图片　2.4.2 发布商品　2.4.3 免费开店　第3章 与买家沟通的必备工具——阿里旺旺　3.1 认识阿里旺旺卖家版　3.2 灵活运用阿里旺旺的基本功能　3.2.1 将买家加为好友　3.2.2 对买家好友进行分组　3.2.3 与买家好友进行交谈　3.3 熟练掌握并使用旺旺表情　3.4 设置旺旺的签名和自动回复　3.4.1 设置吸引买家的个性签名　3.4.2 设置自动回复　3.5 使用旺旺群结交买家和卖家　3.5.1 加入他人的旺旺群　3.5.2 建立自己的旺旺群　3.6 让旺旺随时在线——使用移动旺旺　第4章 尽心尽力做好第一笔交易　4.1 掌握与买家交流的常见方式　4.1.1 站内信回复　4.1.2 回复宝贝留言　4.1.3 使用电话联系　4.2 学会灵活做生意　4.2.1 修改交易价格　4.2.2 发货与评价　4.3 学会妥善处理交易纠纷　4.3.1 查看退款信息　4.3.2 同意买家退款协议　4.3.3 拒绝买家退款协议　第5章 学会“抠门”——降低运货的成本　5.1 认识与淘宝合作的物流公司　5.1.1 中国邮政　5.1.2 申通e物流　5.1.3 圆通速递　5.1.4 中通速递　5.1.5 天天快递　5.1.6 宅急送　5.1.7 韵达快运　5.1.8 联邦快递　5.1.9 汇通快运　5.1.10 德邦物流　5.1.11 顺丰速运　5.1.12 星辰急便　5.1.13 百世物流　5.1.14 特能　5.2 对物流费用精打细算　5.2.1 学会计算运输费用　5.2.2 学会如何降低运费　5.2.3 快递砍价的小窍门　5.3 注意避免发生物流纠纷　5.3.1 提醒买家注意签收　5.3.2 物流纠纷的解决办法 第二篇 推广店铺篇　第6章 装修普通店铺使顾客川流不息　6.1 认识普通店铺　6.2 设置店铺基本信息　6.2.1 选择店铺类别　6.2.2 设置商品展示页面　6.2.3 添加友情链接　6.3 设置店铺风格　6.3.1 认识店铺的8种风格　6.3.2 选择合适的店铺风格　6.4 制作精美店标　6.4.1 让店标“动起来”　6.4.2 上传店标　6.5 让店铺公告图文并茂　6.5.1 制作图文结合的店铺公告　6.5.2 如何写好店铺公告　6.6 精心打理店铺中的商品　6.6.1 分类管理商品　6.6.2 展示店铺的主打商品　第7章 装修旺铺使店铺日进斗金　7.1 认识淘宝旺铺　7.2 打造金字招牌——在线制作动态店招　7.3 制作绚丽多彩的广告促销区　7.3.1 在线编辑促销区模板　7.3.2 应用促销区模板　7.4 使用个性化宝贝分类增添店铺色彩　7.4.1 添加宝贝分类名称　7.4.2 应用制作的宝贝分类　7.5 给商品穿上漂亮的衣服——商品描述模板　7.5.1 下载商品描述模板　7.5.2 在线编辑描述模板代码　第8章 给商品拍张好照片　8.1 掌握数码相机的使用技巧　8.1.1 选择一款合适的数码相机　8.1.2 使用相机时的注意事项　8.2 打好拍摄照片的基础　8.2.1 低价打造良好的拍摄环境　8.2.2 结合光线拍摄商品　8.3 商品的摆放与搭配　8.3.1 合理设置商品的摆放位置　8.3.2 利用周围环境拍摄创意图片　8.3.3 使用陪体烘托主体商品　第9章 给自己的宝贝“化妆”　9.1 简单的照片处理技巧　9.1.1 纠正倾斜的照片　9.1.2 放大拍摄的照片　9.1.3 自由裁剪照片　9.2 调整照片效果　9.2.1 调整曝光不足的照片　9.2.2 模糊照片的背景　9.3 给照片添加水印和边框　9.3.1 给照片烙上“烙印”　9.3.2 添加精美边框提升商品档次　第10章 赢在商品描述与管理　10.1 全方位、多角度地展示商品　10.1.1 商品使用的多图展示　10.1.2 商品细节的多图展示　10.2 学会给商品起名字　10.2.1 在商品类目下寻找关键词　10.2.2 在淘宝搜索框中寻找关键词　10.2.3 利用excel文件替换关键词　10.3 使用淘宝助理批量管理商品　10.3.1 运行淘宝助理　10.3.2 批量上传商品　10.3.3 导入与导

第一图书网, tushu007.com

出csv文件　第11章 让自己的店铺家喻户晓　11.1 拍卖商品吸引买家　11.2 做好店铺内部的宣传　11.2.1 充分利用店铺交流区　11.2.2 友情链接也用上　11.3 在淘宝社区中宣传店铺　11.3.1 发表帖子　11.3.2 回复他人的帖子　11.4 淘宝网外宣传也要做　11.4.1 使用百度空间宣传店铺　11.4.2 将qq签名设置为店铺宣传语　11.4.3 让淘友为你宣传商品　11.5 通过促销来提升店铺知名度　11.5.1 选择与淘宝网一同促销　11.5.2 选择参加促销的商品　11.6 飞上枝头变凤凰——加入淘宝商城　11.6.1 认识淘宝商城　11.6.2 了解加入商城的要求　11.6.3 入驻商城的流程　第12章 使用贴心服务赢取买家信誉　12.1 在导购中提高服务质量　12.1.1 主动为买家介绍商品　12.1.2 电话交流中的服务质量　12.2 在发货中提高服务质量　12.2.1 常见的商品包装方法　12.2.2 为买家选择合理的送货方式　12.3 让买家赞不绝口——做好售后服务　12.3.1 定制合理的退货与换货政策　12.3.2 细心处理交易中的矛盾　12.3.3 应对买家投诉　12.3.4 冷静处理中差评 第三篇 与买家沟通篇　第13章 像“谈恋爱”一样与买家细心沟通　13.1 基本的沟通技巧很重要　13.1.1 礼貌对待买家　13.1.2 沉着冷静地应对买家　13.1.3 学会薄利多销　13.1.4 尽量满足买家要求　13.1.5 客户回访　13.2 与买家交易过程中的六大口忌　13.2.1 切忌与买家争辩　13.2.2 切忌使用命令的口气与买家交谈　13.2.3 切忌在买家面前炫耀自己的商品　13.2.4 切忌与买家沟通过于直白　13.2.5 切忌自己一人唱独角戏　13.2.6 切忌与买家交谈时态度生硬　13.3 面对买家的讨价还价要坚定立场　13.3.1 反客为主　13.3.2 介绍小店的促销活动　13.3.3 突出商品的优势　13.3.4 巧答买家的询问　13.4 常见的7种买家类型　13.4.1 理智型买家　13.4.2 贪婪型买家　13.4.3 冲动型买家　13.4.4 舆论型买家　13.4.5 vip型买家　13.4.6 谨慎型买家　13.4.7 随意型买家　第14章 巩固和挖掘买家　14.1 热情挽留有意向的买家　14.1.1 做好欢迎词　14.1.2 积极对待买家的提问　14.1.3 在买家面前树立良好的印象　14.2 学会主动寻找买家　14.2.1 利用店铺留言找买家　14.2.2 利用求购信息找买家　14.3 派发“红包”邀请买家　14.4 留住回头客——发送抵价券　14.5 让买家放心——加入“消费者保障服务”　14.5.1 什么是消费者保障服务　14.5.2 加入消费者保障服务 第四篇 开店安全篇　第15章 网上开店做好安全措施　15.1 做好电脑的安全措施　15.1.1 安装杀毒软件　15.1.2 设置开机密码　15.1.3 交易后清除iel临时文件　15.2 给淘宝账号加把锁　15.2.1 为淘宝密码设置安全保护问题　15.2.2 安装支付宝数字证书　15.3 防范网上骗子　15.3.1 远离钓鱼网站　15.3.2 辨别相似的会员名　15.3.3 防止使用网银行骗

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

插图：新手卖家遇见某些好评率较高的卖家时，可能就会觉得他们遇到的麻烦很少。
其实不然，他们遇到的麻烦也许比您多得多，只是他们懂得如何巧妙地应对冲突，化解矛盾。
当新手卖家面对冲突和矛盾时，可以从以下几个方面多加考虑。
站在买家的角度去想问题，认真倾听买家的观点和抱怨。
在任何情况下都要冷静，即使对方提出无理要求，也要告诫自己不要发火，这是个人素质的体现。
要弄清楚问题的原因之所在，买家抱怨的是什么，问题出现在哪一个环节，是什么原因造成的，怎样尽力去补救。
向买家细心地解释情况，如果问题出在卖家，则语气要缓和，一定要尽量争取对方的谅解。
提供周到的解决方案。
有一定经验的卖家在出现问题后会快速地提出几种解决方案供买家选择，并询问买家对解决问题有什么建议，最终采用买卖双方都可以接受的方案。
问题解决后，对买家进行回访，避免买家投诉。
12.3.3 应对买家投诉投诉是买卖双方在交易环节中用于检举对方违规行为、协助解决交易纠纷的一种途径。
除了骗局性买家之外，一般买家的投诉都是有原因的，例如实物与图片不符等。
如果卖家认为买家的投诉是无理取闹，则也可拿出相应的证据，如正规的进货发票、品牌经销商授权经销凭证等。
对于买家的投诉，如果是卖家的疏忽造成的，则有可能面临严重的处罚，例如关闭店铺，导致店铺内所有的商品都下架，并且封掉店铺的ID，从而对卖家造成严重的损失，因此卖家在做每一笔交易时都需要细心并且严密，否则将会招致“ 杀身之祸 ”。

第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网开店赚钱做赢家>>

编辑推荐

《淘宝网开店赚钱做赢家》：让我们一起开网店吧！
从零开始学淘宝网开店从新手到高手！

第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网开店赚钱做赢家>>

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