

<<淘宝网开店做赢家(平装)>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店做赢家(平装)>>

13位ISBN编号：9787115132963

10位ISBN编号：7115132968

出版时间：2007年12月

出版时间：人民邮电出版社

作者：李应全

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>

<<淘宝网开店做赢家(平装)>>

前言

本书以在淘宝网开办网店为线索,全面介绍了网店经营的相关知识,从开店前的准备到完成第一笔交易,从提高网店的浏览量到各个交易环节的注意事项,是一本不可多得的网上创业指导手册。

只要有一台能够上网的电脑,就能满足在淘宝网上开办网店的基本条件。

本书的作者是一位淘宝“5钻”网店的店主,基于成功买家的宝贵经验,讲解了开办网店的完整步骤,从开店前的调研,注册淘宝网会员,开通网上银行,发布商品,直到完成第一笔交易。

在建起自己的淘宝网店后,如何通过经营实现盈利,如何把生意做大做强,这些问题就摆在了每个店主面前。

为此,本书从多个角度介绍了各个交易环节中的技巧,比如网店“装修”的方法、宣传网店的方法、导购及售后服务的注意事项等。

本书包括以下内容:第1章介绍了淘宝网的基本情况,开店前的调研,以及值得借鉴的开店经验;第2章介绍了注册淘宝网会员和下载安装淘宝工具软件的方法,以及开通网上银行等开店的前期工作;

第3章介绍了从与买家交流、确定交易价格、发货到提现的完整交易流程;第4章介绍了美化店铺页面等提升网店浏览量的方法;第5章介绍了留住上门的买家和争取潜在买家的方法;第6章介绍了使用淘

宝助理软件备份网店数据库和批量修改商品信息的方法;第7章介绍了从导购、发货、售后和客户管理方面提高服务质量的方法;第8章通过展示优秀网店来分析和总结有益的开店技巧。

本书适合想在淘宝网上办网店,进行网上创业的读者,同时也适合已经开办了网店,但想进一步掌握网店经营的高级技巧,把网店生意做大做强的读者选用。

本书由李应全主编,黄立、周斌也参与了写作的具体工作。

在本书的编写过程中,我们力求精益求精,但难免存在一些不足之处,敬请广大读者给予批评指正。

作者开办的一舟书店的网址为<http://www.shop33028954.taobao.com>。

开店和经营知识学无止境,希望能与广大“淘友”共同切磋,共同进步!编者2007年9月

<<淘宝网开店做赢家(平装)>>

内容概要

从画鸡蛋开始——迈出开店第一步

万事开头难——进行第一笔交易

酒香也怕巷子深——提借店铺浏览量

顾客就是上帝——寻找更多的买家

细节决定成败——提高客户服务质量

阅读本书将全面提高您的网上营销技巧，希望您不断提高电子商务技能，增强开店悟性和市场敏感度，多做生意，多交朋友！

——韩洪英（2006中国十大网商之一）

开好淘宝店，您要过三关：起步关、困难关和心态关。
希望您通过阅读本书悟透成功的奥秘，取得更大的成功！

——施玉叶（2006中国十大网商之一）

新手卖家执书入道，赢家阅之再创新高！

——余知音

<<淘宝网开店做赢家(平装)>>

作者简介

李应全，1976年生，吉林大学硕士，现为浙江日报记者、一舟书友会负责人，也是一舟书店的网络管理员。

业余研究明清史，还交点朋友，主要以文字为生。

<<淘宝网开店做赢家(平装)>>

书籍目录

- 第1章 磨刀不误砍柴工——开店前的准备 11.1 了解淘宝网 21.2 开店前的调研 31.2.1 经营项目类型 31.2.2 店铺风格类型 41.3 借鉴开店经验 41.3.1 成功案例分析 41.3.2 向成功店主学习 61.3.3 积极思考 6第2章 从画鸡蛋开始——迈出开店第一步 92.1 注册成为淘宝会员 102.1.1 注册电子邮箱 102.1.2 注册淘宝会员 132.2 下载并安装淘宝工具软件 172.2.1 下载并安装阿里旺旺 182.2.2 下载并安装淘宝助理 202.3 申请交易“中介” 222.3.1 开通支付宝账户 222.3.2 进行支付宝实名认证 242.3.3 开通网上银行 292.4 准备开张 342.4.1 准备10件商品的图片 342.4.2 发布商品 402.4.3 修改上架商品的信息 482.4.4 申请店铺 502.5 店面装修 522.5.1 选择店铺风格 522.5.2 制作店标 532.5.3 制作店铺公告 562.5.4 宝贝分类 562.6 推荐优势商品 592.6.1 使用橱窗推荐位 592.6.2 使用店铺推荐位 62第3章 万事开头难——进行第一笔交易 653.1 与买家交流 663.1.1 使用阿里旺旺 663.1.2 使用网页版阿里旺旺 733.1.3 收发站内信 753.1.4 发布和回复宝贝留言 773.2 修改交易价格 803.3 发货 813.4 为买家作出评价 843.5 从支付宝账户中提现 853.6 处理退款和部分退款 87第4章 酒香也怕巷子深——提升店铺浏览量 914.1 美化店铺页面 924.1.1 制作个性化的宝贝分类 924.1.2 使用个性化的宝贝模板 974.1.3 为店铺页面添加背景音乐 1074.1.4 为店铺页面安装计数器 1104.1.5 美化商品描述 1134.2 店内宣传技巧 1144.2.1 善用宝贝推荐 1144.2.2 巧用店铺留言 1144.2.3 交换友情链接 1154.2.4 精心布置个人空间 1164.2.5 在店名中加入宣传信息 1174.3 在淘宝社区中宣传店铺 1174.3.1 认识淘宝社区 1184.3.2 设置个人信息 1204.3.3 发表帖子及回复帖子 1214.3.4 申请社区广告位 1264.4 利用阿里旺旺的状态信息发布广告 1274.5 积极参加淘宝网活动和“组织” 1294.5.1 加入淘宝商城 1294.5.2 加入淘宝商盟 1314.5.3 开通阿里软件网店版 132第5章 顾客就是上帝——寻找更多的买家 1415.1 留住上门的买家 1425.1.1 欢迎词里学问大 1425.1.2 主动介绍商品 1425.1.3 理性面对买家侃价 1435.1.4 买卖不成仁义在 1435.1.5 为买家的昵称做好注释 1435.1.6 做好买家的分类 1455.2 不可遗漏买家 1475.2.1 利用店铺留言找买家 1475.2.2 利用求购信息找买家 1485.3 主动出击联系潜在买家 1515.4 派发红包邀请买家 1525.5 关注同行店铺 1605.5.1 确定关注对象 1605.5.2 关注内容 1615.5.3 收藏竞争对手的店铺 1625.6 实行会员分级制度 1635.7 设置店铺提醒 1655.8 定期联系买家 1665.8.1 发送旺旺信息 1675.8.2 发送站内信件 169第6章 有备才能无患——备份和恢复数据库 1716.1 利用淘宝助理备份店铺数据库 1726.2 利用淘宝助理批量上传宝贝 1766.3 批量修改宝贝信息 1776.4 利用淘宝助理导出CSV文件 180第7章 细节决定成败——提高客户服务质量 1837.1 导购篇 1847.1.1 主动介绍商品 1847.1.2 为买家节省运费 1857.1.3 用好阿里旺旺的快捷短语 1857.1.4 导购中的小技巧 1857.1.5 电话交流中的注意事项 1867.2 发货篇 1867.2.1 为商品打好包装 1867.2.2 选择合适的送货方式 1877.2.3 上门送货的注意事项 1877.3 售后篇 1887.3.1 制定合理的退货和换货政策 1887.3.2 善用信用评价 1887.3.3 合理处理矛盾和冲突 1887.3.4 回应买家的投诉 1897.3.5 引导买家修改中评和差评 1907.3.6 向买家表示感谢 1917.3.7 请买家帮忙宣传 1917.3.8 维护客户关系 1917.4 客服管理篇 1917.4.1 重视服务质量 1917.4.2 树立服务品牌 192第8章 爱“抠”才会赢——降低进货和物流成本 1938.1 降低进货成本 1948.1.1 从厂家进货 1958.1.2 从批发商处进货 1968.1.3 从阿里巴巴进货 1978.1.4 委托他人进货 1978.2 降低物流成本 1978.2.1 利用快递公司 1978.2.2 利用打折邮票 1988.2.3 邮政速递业务 1998.2.4 大件物品使用快运和铁路托运 200第9章 他山之石可以攻玉——向优秀网店学习 2019.1 书店 2029.2 化妆品店 2029.3 虚拟商品店 2039.4 地方特产店 2049.5 百货店 2059.6 时尚内衣店 2079.7 珠宝首饰店 2099.8 网店设计工作室 2119.9 奢侈品 2139.10 数码产品店 214附录 淘宝网开店的18条“戒律” 217

<<淘宝网开店做赢家 (平装)>>

章节摘录

插图：

<<淘宝网开店做赢家(平装)>>

编辑推荐

从画鸡蛋开始——迈出开店第一步 万事开头难——进行第一笔交易 酒香也怕巷子深——提借
店铺浏览量 顾客就是上帝——寻找更多的买家 细节决定成败——提高客户服务质量 阅读
本书将全面提高您的网上营销技巧，希望您不断提高电子商务技能，增强开店悟性和市场敏感度，多
做生意，多交朋友！

——韩洪英（2006中国十大网商之一）

开好淘宝店，您要过三关：起步关、困难关和心态关。
希望您通过阅读本书悟透成功的奥秘，取得更大的成功！

——施玉叶（2006中国十大网商之一）

新手卖家执书入道，赢家阅之再创新高！

——余知音

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>