

<<淘宝网开店做赢家>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店做赢家>>

13位ISBN编号：9787115182937

10位ISBN编号：7115182930

出版时间：2008-11

出版单位：人民邮电出版社

作者：李应全,黄应,周斌

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，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>>

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。

件。

本书的作者是一位淘宝“皇冠”网店的店主，基于成功卖家的宝贵经验，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，如何控制成本，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、成本控制措施等。

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章介绍了在进货和发货环节控制成本的措施；第9章通过展示优秀网店来分析和总结有益的开店技巧。

<<淘宝网开店做赢家>>

内容概要

《淘宝网开店做赢家》(第2版)前3章介绍了在淘宝网开办网店的基础知识,指导读者在淘宝网上建起自己的小店,并完成第一笔交易;第4章至第8章主要介绍了把网店的生意做大做强;第9章展示了一些优秀的网店,便于读者在开店和经营中取长补短。

《淘宝网开店做赢家》(第2版)全面地讲解了在淘宝网开办网店的知识,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,能够为读者提供全面的开店和经营方面的指导。

<<淘宝网开店做赢家>>

书籍目录

第1章 磨刀不误砍柴工--开店前的准备 1.1 了解淘宝网 1.2 开店前的调研 1.2.1 经营项目类型 1.2.2 店铺风格类型 1.3 借鉴开店经验 1.3.1 成功案例分析 1.3.2 向成功店主学习 1.3.3 积极思考 第2章 从画鸡蛋开始--迈出开店第一步 2.1 注册成为淘宝会员 2.1.1 注册电子邮箱 2.1.2 注册淘宝会员 2.2 下载并安装淘宝工具软件 2.2.1 下载并安装阿里旺旺 2.2.2 下载并安装淘宝助理 2.3 申请交易“中介” 2.3.1 开通支付宝账户 2.3.2 进行支付宝实名认证 2.3.3 开通网上银行 2.4 准备开张 2.4.1 准备10件商品的图片 2.4.2 发布商品 2.4.3 修改上架商品的信息 2.4.4 申请店铺 2.5 店面装修 2.5.1 选择店铺风格 2.5.2 制作店标 2.5.3 制作店铺公告 2.5.4 宝贝分类 2.6 推荐优势商品 2.6.1 使用橱窗推荐位 2.6.2 使用店铺推荐位 第3章 万事开头难--进行第一笔交易 3.1 与买家交流 3.1.1 使用阿里旺旺 3.1.2 使用网页版阿里旺旺 3.1.3 收发站内信 3.1.4 发布和回复宝贝留言 3.2 修改交易价格 3.3 发货 3.4 为买家作出评价 3.5 从支付宝账户中提现 3.6 处理退款和部分退款 第4章 酒香也怕巷子深--提升店铺浏览量 4.1 美化店铺页面 4.1.1 制作个性化的宝贝分类 4.1.2 使用个性化的宝贝模板 4.1.3 为店铺页面添加背景音乐 4.1.4 为店铺页面安装计数器 4.1.5 美化商品描述 4.2 店内宣传技巧 4.2.1 善用宝贝推荐 4.2.2 巧用店铺留言 4.2.3 交换友情链接 4.2.4 精心布置个人空间 4.2.5 在店名中加入宣传信息 4.3 在淘宝社区中宣传店铺 4.3.1 认识淘宝社区 4.3.2 设置个人信息 4.3.3 发表帖子及回复帖子 4.3.4 申请社区广告位 4.4 利用阿里旺旺的状态信息发布广告 4.5 积极参加淘宝网活动和“组织” 4.5.1 加入淘宝商城 4.5.2 加入淘宝商盟 4.5.3 开通阿里软件网店版 第5章 顾客就是上帝--寻找更多的买家 5.1 留住上门的买家 5.1.1 欢迎词里学问大 5.1.2 主动介绍商品 5.1.3 理性面对买家侃价 5.1.4 买卖不成仁义在 5.1.5 为买家的昵称做好注释 5.1.6 做好买家的分类 5.2 不可遗漏买家 5.2.1 利用店铺留言找买家 5.2.2 利用求购信息找买家 5.3 主动出击联系潜在买家 5.4 派发红包邀请买家 5.5 关注同行店铺 5.5.1 确定关注对象 5.5.2 关注内容 5.5.3 收藏竞争对手的店铺 5.6 实行会员分级制度 5.7 设置店铺提醒 5.8 定期联系买家 5.8.1 发送旺旺信息 5.8.2 发送站内信件 第6章 有备才能无患--备份和恢复数据库 6.1 利用淘宝助理备份店铺数据库 6.2 利用淘宝助理批量上传宝贝 6.3 批量修改宝贝信息 6.4 利用淘宝助理导出CSV文件 第7章 细节决定成败--提高客户服务质量 7.1 导购篇 7.1.1 主动介绍商品 7.1.2 为买家节省运费 7.1.3 用好阿里旺旺的快捷短语 7.1.4 导购中的小技巧 7.1.5 电话交流中的注意事项 7.2 发货篇 7.2.1 为商品打好包装 7.2.2 选择合适的送货方式 7.2.3 上门送货的注意事项 7.3 售后篇 7.3.1 制定合理的退货和换货政策 7.3.2 善用信用评价 7.3.3 合理处理矛盾和冲突 7.3.4 回应买家的投诉 7.3.5 引导买家修改中评和差评 7.3.6 向买家表示感谢 7.3.7 请买家帮忙宣传 7.3.8 维护客户关系 7.4 客服管理篇 7.4.1 重视客服质量 7.4.2 树立服务品牌 第8章 爱“抠”才会赢--降低进货和物流成本 8.1 降低进货成本 8.1.1 从厂家进货 8.1.2 从批发商处进货 8.1.3 从阿里巴巴进货 8.1.4 委托他人进货 8.2 降低物流成本 8.2.1 利用快递公司 8.2.2 利用打折邮票 8.2.3 邮政速递业务 8.2.4 大件物品使用快运和铁路托运 第9章 他山之石可以攻玉--向优秀网店学习 9.1 书店 9.2 化妆品店 9.3 虚拟商品店 9.4 地方特产店 9.5 百货店 9.6 时尚内衣店 9.7 珠宝首饰店 9.8 网店设计工作室 9.9 奢侈品 9.10 数码产品店 附录 淘宝网开店的18条“戒律”

<<淘宝网开店做赢家>>

章节摘录

插图：

<<淘宝网开店做赢家>>

媒体关注与评论

从画鸡蛋开始--掘开店第一步；成事开头难--进行第一笔交易；酒香也怕巷子深--提升店铺浏览量；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。

本书第一版已热卖18000册。

永不放弃！

--马云（阿里巴巴集团董事会主席）这是一本在淘宝网上开店赚钱的必备之书，写得非常棒！

如果你不看的话，请给我一个理由先！

--小宝（淘宝小二）赢是个结果，如何通过好的过程来实现。

相信此书能给我们一些启发。

网上创业，赢在淘宝！

--展飞（淘宝小二）一直以来，觉得教学这码子事，是很难用文字表达清楚的，又不是写小说，怎么写得让人看明白又不会太无聊呢？

让人欣喜的是，这本居然做到了，有案例，有图示，有成功经验的分享，有失败经历的体验教训.....

要从菜鸟晋升网商，马上就看吧！

--仪琳（淘宝小二）当我们决定做一件事时，都希望能够成功。但是光有良好的愿望还不行，还要有计划，有步骤以及赢的心态！

--风铃（淘宝小二）

<<淘宝网开店做赢家>>

编辑推荐

《淘宝网开店做赢家》(第2版)适合想在淘宝网上办网店、进行网上创业的读者阅读,同时也适合已经开办了网店,并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。

如果你是新手,阅读《淘宝网开店做赢家》(第2版)会有以下后果:其一,轻松学到真实、详细、实用的淘宝开店必备知识;其二,省钱、省时、省代价地获得卖家入门级经验技巧;其三,站在作者的肩膀上,可以时刻准备超越,快到淘宝开你自己的店吧!

恭喜发财哦!

--EONOE(“淘宝超级买家秀”、掌门)

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:<http://www.tushu007.com>