第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网开店、装修、管理、推广一册通>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店、装修、管理、推广一册通>>

13位ISBN编号：9787115223241

10位ISBN编号：7115223246

出版时间：2010-4

出版时间：人民邮电

作者：葛存山//何秀芳

页数：418

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

前言

据统计，截至2009年6月30日，我国网民规模达到3.38亿，已稳居世界第一位。
2009年上半年淘宝实现交易额809亿元。
但是，中国网民的购物潜力仍未被完全释放，网购市场前景依然十分诱人。
目前中国网民中，大约1／4是网购用户，而在欧美和韩国等国家，网民中使用网络购物的比例已经超过2／3。
由此可见，网络购物有着巨大的市场与无限的商机，蕴涵着商业利润。
如此诱人的市场让不少人决定网上开店。
2008年淘宝网创造了57万个直接就业岗位，间接就业岗位超过百万个。
目前越来越多的人将创业的目光瞄准了网络开店，尤其是一些年青人更是视其为就业的另一条出路。
本书主要内容淘宝目前占有国内C2C电子商务平台市场份额的80%，具有绝对性的主导地位。
一般网上交易的新手，自然而然地想到去淘宝网“淘”宝。
虽然目前图书市场上出现了一批介绍淘宝网开店技术的书籍，满足了广大网民来淘宝网“淘”宝的需求，但是，目前还没有一本讲述网上开店全过程的书。
本书作为一本网上开店创业的全程指南，从实际网上开店的准备讲起，同时穿插了最新的照片拍摄与处理、网店的装修、网店营销推广、网店经营与售后、物流发货等知识，总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书系统、全面地介绍了在淘宝网开店、经营和管理的基本方法和技巧。

书中紧紧围绕“店铺开张→照片拍摄与处理→店铺特色装修→网店营销与推广→网店管理与售后服务”这条线索展开内容，其中既包括开店前的准备工作、开店的基本流程，也包括管理与经营网店的具体方法和技巧。

本书语言简洁、条理清晰、特别适合想在网上开店创业的初学者全面了解店铺经营的各个细节。同时也适合已经开办了网店，想进一步掌握网店经营技巧的读者。

本书也可作为高校或培训机构电子商务相关专业的参考用书。

第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网开店、装修、管理、推广一册通>>

书籍目录

第1篇　店铺开张啦　第1章　轻松做好开店准备　1.1　为什么要在网上开店　1.1.1　什么是网上开店　1.1.2　网上开店与实体店的比较　1.2　网上开店的方式　1.2.1　自助式开店　1.2.2　建独立的网站　1.2.3　自己建网站和自助式开店相结合的方式　1.3　常见网上开店平台　1.3.1　淘宝网　1.3.2　易趣网　1.3.3　拍拍网　1.3.4　百度有啊　1.4　熟悉网上开店的流程　1.5　开店技巧与问答　第2章　寻找热卖的网店商品　2.1　网上卖什么东西最火　2.1.1　哪些商品适合网上销售　2.1.2　网上热卖的商品　2.2　进货渠道大揭秘　2.2.1　依靠大型批发市场　2.2.2　厂家货源　2.2.3　外贸尾单货　2.2.4　拿到国外打折商品　2.2.5　寻找品牌积压库存　2.2.6　寻找换季、节后、拆迁与转让的清仓商品　2.2.7　网络代销　2.2.8　搜寻民族特色商品　2.2.9　二手闲置与跳蚤市场　2.2.10　B2B电子商务批发网站　2.3　在阿里巴巴网站批发　2.3.1　注册阿里巴巴　2.3.2　在阿里巴巴批发进货　2.4　开店技巧与问答　第3章　在淘宝注册，迈出开店第一步　3.1　注册成为淘宝会员　3.1.1　注册电子邮箱　3.1.2　注册淘宝会员　3.2　下载并安装淘宝工具软件　3.2.1　下载并安装阿里旺旺　3.2.2　下载并安装淘宝助理　3.3　开通支付宝账户　3.3.1　支付宝的注册与激活　3.3.2　支付宝实名认证　3.4　开店技巧与问答　第4章　发布商品，申请淘宝网店铺　4.1　发布商品，准备开张　4.1.1　发布商品　4.1.2　修改上架商品的信息　4.1.3　申请店铺　4.2　设置店铺　4.2.1　选择店铺风格　4.2.2　设置商品分类　4.2.3　店铺的基本设置　4.2.4　设置店铺公告　4.3　推荐优势商品　4.3.1　商品推荐原则　4.3.2　使用橱窗推荐位　4.3.3　使用店铺推荐位　4.4　使用淘宝助理批量发布商品　4.4.1　创建上传宝贝　4.4.2　批量编辑宝贝　4.4.3　备份宝贝　4.5　开店技巧与问答　第5章　及时沟通买家，完成第一笔交易　5.1　使用阿里旺旺与买家进行交流　5.1.1　查找并添加联系人　5.1.2　加入旺旺群　5.1.3　酷炫表情　5.1.4　快速查看聊天记录　5.2　回复信件和留言　5.2.1　回复买家站内信件　5.2.2　发布和回复宝贝留言　5.2.3　回复阿里旺旺上的信息　5.3　卖出宝贝交易流程　5.3.1　卖出商品，确认买家付款　5.3.2　修改交易价格　5.3.3　买家付款后，选择物流方式发货　5.3.4　给买家做出评价　5.4　用支付宝管理账目　5.4.1　账户余额查询　5.4.2　账户明细查询　5.4.3　申请提现　5.5　开店技巧与问答　第2篇　拍出靓丽好照片　第6章　网上商品的基本拍摄方法　6.1　使用普通家用相机拍摄商品　6.1.1　了解家用数码相机的优势　6.1.2　室内拍摄场景布置　6.1.3　不同角度光线效果变化　6.1.4　拍摄实例　6.2　在户外拍摄商品　6.2.1　拍摄场景布置　6.2.2　拍摄实例　6.3　在简易摄影棚中拍摄商品　6.4　选择后期处理软件　6.4.1　佳能原厂后期处理软件　6.4.2　Adobe Photoshop图像处理软件　6.4.3　后期处理辅助小软件　6.5　开店技巧与问答　第7章　照片的处理和美化　7.1　处理图片　7.1.1　调整曝光不足或曝光过度的照片　7.1.2　提高照片清晰度　7.2　美化图片　7.2.1　调整图片色调　7.2.2　为图片添加水印　7.2.3　给商品图片添加边框　7.3　图片的特殊效果处理　7.4　快速抠取图像　7.5　轻松批量处理产品图片　7.6　开店技巧与问答　第3篇　装修特色店铺　第8章　淘宝网店装修基础　8.1　前期准备　8.1.1　确定商品销售类型　8.1.2　收集装修素材　8.2　店铺装修必须注意的问题　8.3　获得图片的存储空间　8.3.1　使用免费空间相册　8.3.2　使用博客存储图片　8.3.3　租用图片空间　8.3.4　租用虚拟主机　8.4　网店装修常用工具　8.5　开店技巧与问答　第9章　设计店铺装修素材　9.1　设置制作公告栏　9.1.1　公告栏制作的注意事项　9.1.2　制作美观的图片公告　9.2　设计具有视觉冲击力的店标　9.2.1　店标设计的原则　9.2.2　店标制作的基本方法　9.2.3　设计网店的店标　9.2.4　将店标发布到店铺　9.3　制作漂亮的宝贝分类按钮　9.3.1　宝贝分类制作的重要事项　9.3.2　制作分类按钮图片　9.3.3　上传图片并设置店铺的分类　9.4　制作宝

第一图书网, tushu007.com

贝描述模板 9.4.1 宝贝描述模板的设计要求 9.4.2 宝贝描述模板的设计 9.5 开店技巧与问答 第10章 淘宝旺铺的使用与装修 10.1 了解淘宝旺铺 10.1.1 什么是淘宝旺铺 10.1.2 旺铺的订购与应用 10.2 制作旺铺的个性店招 10.2.1 店招制作的注意事项 10.2.2 设计店铺招牌 10.2.3 将店招应用到店铺中 10.3 设计精美个性化的淘宝旺铺促销区 10.3.1 制作宝贝促销区的注意事项 10.3.2 宝贝促销区的制作方法 10.3.3 设计制作宝贝促销区 10.4 开店技巧与问答 第4篇 网店营销与推广 第11章 寻找更多的买家 11.1 留住上门的买家 11.1.1 巧妙运用欢迎词 11.1.2 主动介绍商品 11.1.3 理性地对待买家的侃价 11.2 了解和邀请买家 11.2.1 为买家做好分类 11.2.2 为买家的昵称做好注释 11.2.3 设置店铺提醒 11.2.4 派发红包邀请买家 11.3 关注同行店铺 11.3.1 确定关注对象 11.3.2 关注内容 11.3.3 收藏竞争对手店铺 11.4 淘客推广 11.4.1 参加淘客推广 11.4.2 卖家使用淘客推广技巧 11.5 开店技巧与问答 第12章 宣传推广店铺，提高网店知名度 12.1 店内宣传技巧 12.1.1 设置好的店铺名称 12.1.2 巧用店铺留言 12.1.3 交换友情链接 12.1.4 设置个人空间 12.1.5 加入淘宝商城 12.1.6 加入淘宝直通车 12.1.7 设置旺铺“满就送” 12.2 在消费者社区中宣传店铺 12.2.1 认识消费者社区 12.2.2 设置个人信息 12.2.3 发表及回复帖子 12.2.4 申请社区广告位 12.3 运用免费网络资源宣传面面观 12.3.1 登录搜索引擎 12.3.2 登录导航网站 12.3.3 通过QQ签名 12.3.4 QQ空间推广 12.3.5 通过MSN推广 12.3.6 通过博客推广 12.3.7 互换友情链接 12.3.8 BBS论坛宣传 12.3.9 电子邮件推广 12.4 开店技巧与问答 第5篇 网店管理与售后服务 第13章 精打细算，选择最佳物流降低成本 13.1 网上开店主要发货方式 13.1.1 邮局 13.1.2 快递公司 13.1.3 物流托运 13.2 商品的包装技巧 13.2.1 常见商品的包装方法 13.2.2 包装时的注意事项 13.3 开店技巧与问答 第14章 完善的客户服务，打造皇冠店铺 14.1 网上与买家沟通的基本原则 14.2 售前服务——处理买家的疑虑有妙招 14.2.1 客观地向买家介绍商品 14.2.2 帮助买家消除心中的顾虑 14.2.3 以“诚心”换来买家的“耐心” 14.2.4 巧妙对待各种类型的顾客 14.3 售后服务——成功留住顾客的方法 14.3.1 网店售后服务的具体事项 14.3.2 回应买家的投诉与抱怨 14.3.3 避免和顾客发生争论 14.3.4 服务好老顾客，留住回头客 14.4 坦然面对顾客投诉 14.4.1 应对顾客投诉的原则和方法 14.4.2 对待买家的中差评 14.4.3 避免买家的中差评 14.4.4 引导买家修改中评和差评 14.5 开店技巧与问答 第15章 培训优秀资深客服人员做大网店的规模 15.1 客户服务的意义 15.2 客服需具备的知识 15.2.1 电脑网络知识 15.2.2 商品专业知识 15.2.3 网站交易规则 15.2.4 付款知识 15.3 树立端正的态度 15.3.1 微笑是对买家最好的欢迎 15.3.2 保持积极态度，树立顾客永远是对的理念 15.3.3 礼貌待客，多说“谢谢” 15.3.4 坚守诚信 15.3.5 凡事留有余地 15.3.6 处处为顾客着想，用诚心打动顾客 15.3.7 多虚心请教、多听听买家声音 15.3.8 要有足够的耐心与热情 15.3.9 做个专业卖家，坦诚介绍商品优点与缺点 15.4 与买家沟通的基本技巧 15.4.1 使用礼貌有活力的沟通语言 15.4.2 遇到问题多检讨自己少责怪对方 15.4.3 表达不同意见时尊重对方立场 15.4.4 认真倾听，再做判断和推荐 15.4.5 保持相同的谈话方式 15.4.6 经常对买家表示感谢 15.4.7 坚持自己的原则 15.5 调动员工积极性的有效手段 15.6 开店技巧与问答 第16章 淘宝交易技巧经验谈 16.1 营造良好的购物环境 16.1.1 走出店铺装修误区 16.1.2 细节赢得买家 16.2 简单、实用的电脑安全防护 16.2.1 安装杀毒软件 16.2.2 使用杀毒软件的禁忌 16.2.3 上网防病毒方法 16.2.4 用开机密码为电脑上锁 16.2.5 清除垃圾文件 16.3 学习各类网店成功经验 16.3.1 数码家电店 16.3.2 服装服饰店 16.3.3 化妆品店 16.3.4 家居产品店 16.3.5 珠宝饰品店 16.4 开店技巧与问答

第一图书网, tushu007.com
<<淘宝网开店、装修、管理、推广一册通>>

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

插图：其实，网上开店的核心还是开店，只不过是由实体店换成了虚拟店。
因此，网上开店同样面临进货、定价、推广、售后服务等一系列的问题，同样会有赚钱、亏损的境况。
网上开店赚钱和赔钱的原因是多方面的，虽然它投入的资金较低，但正常的商品选择、进货、营销等流程同网下开店是相同的，而网店的盈利与否也是南这三方面所决定的。
1.首先是商品的选择网店的商品决定着网店所面对的顾客群，也就决定了网店的商品销售范围，进而在最初就决定了所开的网店是否会盈利。
任何一个卖家都需要考虑，如何突出自己小店的特色，使自己的市场产生壁垒，防止竞争对手的恶意竞争。
网上开店要靠商品说话，要提供别人所不能提供的商品或者服务。
2.其次是好的进货和发货渠道进货渠道决定了店铺商品的价格和质量，而这也正是网上开店赚钱与否的最大决定因素。
有好的进货渠道，才能保证网店的商品价格；也只有好的进货渠道，才能保证网店商品质量，才能保障网店顾客的回头率和网店的信誉。
3.最后是网店的营销策略网店的经营推广也是决定网店盈利与否的一项重要因素。
只有好的经营推广策略，好的推广手段才能保证自己网店的知名度，才能提高自己网店的访问量。
也只有足够的顾客访问量才能保证购物单的数量，才能保证自己网店的盈利。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

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　这是一本淘宝开店赚钱的必备之书，写的非常棒!如果你不看的话，请给我一个理由先！　——小宝　三分长象七分打扮通常用来形容人，可见修饰有多重要，店铺也一样!如何通过店铺装修让买家乐在其中，如何让商品销得更快，如何让生意越做越大，奥妙就在其中哦！　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

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

淘宝社区　　推荐教程　　淘宝网开店　　小技巧大智慧

第一图书网, tushu007.com
<<淘宝网开店、装修、管理、推广一册通>>

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