第一图书网, tushu007.com

<<去淘宝网开店赚钱>>

图书基本信息

书名：<<去淘宝网开店赚钱>>

13位ISBN编号：9787121095344

10位ISBN编号：7121095343

出版时间：2009-10

出版时间：电子工业出版社

作者：田俊乐，刘红 等 著

页数：222

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

电子商务是一种在因特网时代诞生的全新的销售模式。
与传统商业模式相比，网上开店具有投入少、成本低、经营方式灵活、交易快捷等优势，因此吸引了众多创业者投身于网上开店的行列。
比尔’盖茨曾经说过：“21世纪要么电子商务，要么无商可务。
”电子商务代表着未来贸易方式的发展方向，其应用和推广将给社会和经济带来极大的效益。
在联合国发表的一份报告中表明，2010年全球电子商务销售额可达1万亿美元，未来10年内1，3的全球国际贸易将以网络贸易的形式来完成。
中国电子商务发展迅猛，2007年全国电子商务交易总额达2.17万亿元，比上年度增长90%。
中国网络购物发展迅速，2008年6月底，网络购物用户人数达到6329万，半年内增加36.4%。
截至2008年12月，电子商务类站点的总体用户覆盖已经提升至9800万户。
由此可见，电子商务有着巨大的市场与无限的商业机遇，蕴含着现实的和潜在的丰厚商业利润。
本书以淘宝网开店的各个条件和“钱”景为例，并从实际应用的角度详细介绍了网上开店与交易过程中各个环节的具体操作方法。
主要内容　　本书包括10章，分别从准备工作、迈出第一步、申请店铺、宣传店铺、沟通买家、出售第一件宝贝、寻找更多的买家、提高客户服务质量、省钱支招以及技巧经验谈等各个方面进行了详细的论述，并结合众多成功网店实例，分析其开办经验与心得，一步一步指导读者开好一家网店。

内容概要

《去淘宝网开店赚钱》详细介绍了在淘宝网开店的流程，以及经营网络店铺并进行网络交易的方法和技巧。
通俗易懂，便于读者参考运用。
是经营网络店铺，进行网上交易的全面指导性图书。
全书共10章，第1章～第2章主要帮助读者了解网上开店的重要事项，以及开店前的相关准备工作。
第3章～第6章主要介绍了从申请店铺到出售宝贝全过程中要注意的事项。
第7章～第8章主要介绍了在开店期间如何招揽更多的顾客以及关于售后服务方面的知识要点。
第9章主要介绍了如何使卖家最高程度地降低物流成本。
第10章主要阐述了一些成功卖家的经验与心得。
《去淘宝网开店赚钱》内容紧凑、讲解全面、思路清晰、案例生动，具有通俗易懂、指导性强的特点，力求指导读者在了解网络店铺交易基本操作的基础上，全面提升操作技能和技巧。
《去淘宝网开店赚钱》可以作为网络店铺交易初级学者的入门教材，也可以帮助中级读者提高技能。

<<去淘宝网开店赚钱>>

书籍目录

第1章 准备工作——开店前需要了解的重要事项1.1 我开网店1.1.1 网上开店的优点1.1.2 适合网上开店的人群1.1.3 网店经营者的个人能力与心态1.2 准备工作1.2.1 网上开店的基本设备1.2.2 网上开店的基本定位1.3 网上开店与交易的基本流程及盛行原因1.3.1 网上开店的基本流程1.3.2 流行淘宝网开店与交易的原因案例1：网店设计工作室案例2：大学毕业生玲玲传授网上开店的经验第2章 迈出第一步一准备好开店的各大武器2.1 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 下载并安装阿里旺旺2.2.1 阿里旺旺的主要特点2.2.2 下载并安装阿里旺旺2.3 下载并安装淘宝助理2.3.1 淘宝助理的主要特点2.3.2 下载并安装淘宝助理2.4 开通支付宝2.4.1 支付宝的好处2.4.2 支付宝的注册和激活2.4.3 支付宝认证2.5 开通网上银行2.5.1 开通网上银行2.5.2 修改网上银行密码2.5.3 支付宝的交易、付款、充值方式2.6 银行卡、网上银行、支付宝账户之间的关系2.6.1 银行卡与网上银行的关系2.6.2 网上银行与支付宝账户的关系2.7 查看支付宝账户余额2.7.1 页面查询2.7.2 电话查询案例l：悦悦教你如何在网上经营书店案例2：公务员的工艺品店第3章 申请店铺——终于有自己的小店啦3.1 准备开张3.1.1 准备商品图片3.1.2 文字信息3.1.3 发布商品3.1.4 申请店铺3.1.5 商品分类3.1.6 修改上架商品的信息3.2 店面装修3.2.1 店铺风格的选择3.2.2 店标的制作3.2.3 制作店铺公告3.3 推荐优势商品3.3.1 商品推荐原则3.3.2 使用橱窗推荐位3.3.3 使用店铺推荐位案例1：“ 数码存储直销小子 ”的开店经验案例2：小爱教你到批发市场进货的技巧第4章 宣传店铺——让你的小店一夜成名4.1 利用论坛和常用工具宣传店铺4.1.1 论坛发帖4.1.2 设置阿里旺旺头像4.1.3 制作个性化的宝贝分类4.2 店内宣传技巧4.2.1 设置好店名4.2.2 善用宝贝推荐4.2.3 巧用店铺留言4.2.4 添加友情链接4.2.5 设置个人空间4.3 在淘宝社区中宣传店铺4.3.1 认识消费者社区4.3.2 申请社区广告位4.4 积极参与淘宝网活动4.4.1 加入淘宝商城4.4.2 加入淘宝商盟4.5 其他推广方式4.5.1 网上推广形式4.5.2 网下推广形式案例1：珠宝饰品店案例2：下岗工人的辉煌史第5章 沟通买家一用温情和真诚留住顾客5.1 沟通买家的方法5.1.1 查看买家站内信件5.1.2 回复买家站内信件5.1.3 向买家发送站内信件5.1.4 回复“ 宝贝详情 ”页面上的买家留言5.1.5 回复店铺页面上的买家留言5.1.6 回复阿里旺旺上的买家留言5.1.7 使用移动旺旺案例1：佩佩的成功之路案例2：小女孩不懈努力终成功第6章 出售第一件宝贝——成功在向你招手6.1 使用支付宝出售宝贝6.1.1 确认买家是否付款6.1.2 修改宝贝价格6.1.3 选择物流发货6.1.4 给买家作出评价6.1.5 处理买家退款申请案例1：双金冠网店案例2：解决物流纠纷第7章 寻找更多的买家——离成功更近一步7.1 留住上门的买家7.1.1 做好欢迎词7.1.2 主动介绍商品7.1.3 理性对待买家议价7.1.4 买卖不成仁义在7.2 做好买家的分类与会员制度7.2.1 买家的分类7.2.2 不可遗漏买家7.2.3 主动出击宣传推广7.2.4 派发红包邀请买家7.2.5 实行会员分级制度7.2.6 设定店铺提醒案例1：虚拟网店案例2：大学生教你如何在网上经营手机店第8章 提高客户服务质量——良好的售后服务让顾客安心8.1 出售商品的技巧8.1.1 主动介绍商品8.1.2 为买家节省运费8.1.3 导购中的小技巧8.1.4 电话交流中的注意事项8.1.5 为商品打好包装8.1.6 选择合适的送货方式8.1.7 上门送货的注意事项8.1.8 制定合理的退货和换货政策8.1.9 合理解决矛盾和冲突8.1.10 引导买家修改中评和差评8.1.11 维护客户关系案例1：阿姨也可以开店案例2：根据信用等级安排上架商品的数量第9章 省钱支招——怎样降低物流成本9.1 降低物流成本9.1.1 利用快递业务9.1.2 利用邮政业务9.1.3 大件物品使用快运和铁路托运案例1：宠物用品店案例2：李小姐教你如何做好售后服务第10章 技巧经验谈——成功掌柜的经验谈10.1 十大开店的经验10.2 开网店的十大经营技巧10.3 吸引更多顾客的十大方法10.4 网上开店的注意事项10.5 淘宝网开店的18条“ 戒律 ”10.6 好店铺的标准10.7 快速升钻秘籍10.8 如何减少库存10.9 谨防骗术10.10 淘宝开店的注意事项案例1：地方特产店案例2：小雅教你如何用旺铺更好地推销产品附录A中国主流快递公司网址附录B网上开店与交易实用软件网址附录C网上开店实用工具软件网址附录D全国最大的50个专业批发市场附录E网上开店大卖家店铺展示

章节摘录

淘宝商业联盟简称淘宝商盟，其根本目的主要是促进地区电子商务发展进程。
根据淘宝网的行业性或者区域性组成的不同联盟个体，致力于强调诚信制度，增进商盟成员之间的友谊，整合各种资源优势，从而推动商盟成员店铺业务的发展。
1.加入淘宝商盟的好处　　商盟分为行业商盟和区域商盟两种。
加入商盟后所有正式商盟成员在店铺首页的掌柜档案、阿里旺旺对话框的名片上以及商盟首页都会显示正式盟员标识。
加入商盟主要有以下好处。
商盟经常举办各种网上网下的活动，在此类活动中可以结识不同行业的朋友，从而获得更多淘宝网开店方面或者商业行情方面的知识。
同区的盟友可以分享便宜好用的快递信息，非常实惠。
商盟有专门的首页推荐位，成为正式商盟会员后，可以享有在淘宝网首页上推荐自己的宝贝的权利，而在商盟成员中也会添加自己店铺的链接，在一定程度上为了自己的店铺增加浏览量。
商盟会不定期地在淘宝网上举行各类买卖活动，此类活动只有商盟的成员才可以参加。
店铺首页的掌柜档案和阿里旺旺对话框上的商盟标识，可以提高买家的可信赖感，提升店铺的诚信度。
可以整合联盟的资源，.享受更低的物流成本和包装成本。
获得归属感。
2.加入淘宝商盟的基本要求加入商盟主要有以下要求。
发起人的信用度必须是3心以上，并且有50件以上数量的商品，发帖数量超过1000帖，盟主与商盟的主要联络人员不可以有任何差评、警告等信誉问题的记录。
地方商盟要求是城市商盟或地区商盟，不支持非实质性商盟的申请，如大学生商盟，目前淘宝网暂时还不接受此类行业商盟的组盟申请。
每个卖家最多只允许加入两个商盟，一个为地方商盟，一个为行业商盟。

编辑推荐

《去淘宝网开店赚钱》特点：覆盖从前期准备到售后服务的网上开店全过程　　解密招揽顾客、与顾蓉议价的技巧　　涵盖淘宝网成功掌柜的生意经　　支招降低投资成本、推广宣传　　《去淘宝网开店赚钱》讲解全面、通俗易懂，手把手地指导入门者如何在网上开店赚钱，提醒刚开张店铺的卖家在经营中要注意的细节，启发老店铺卖家提高信誉、扩大销售的技巧。
《去淘宝网开店赚钱》将帮助读者开启电子商务及经营管理之门，指导其成为淘宝网开店的大赢家。

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