第一图书网, tushu007.com

<<网上开店指南>>

图书基本信息

书名：<<网上开店指南>>

13位ISBN编号：9787121106743

10位ISBN编号：7121106744

出版时间：2010-5

出版时间：电子工业出版社

作者：罗新宇

页数：292

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

当今市场竞争激烈，市场经济潮起潮落，各种赚钱的行业可谓层出不穷。
很多有志人士都有自行创业的梦想，为了实现梦想他们不断寻找着机会。
创业，对于每个人来说都有机会，能不能捕捉到这个机会对创业者而言至关重要。
“打工皇帝”唐骏以自己的创业实践告诉我们一条职场定律：当周围人沉迷于温饱时，你就应该去发现新的机会所在；当你感觉工作很安逸时，你就需要寻找新的发展空间。
21世纪是信息化高速发展的时代，科技的身影无处不在，电子商务将是全球经济发展的必然趋势。
世界首富比尔?盖茨说过：“21世纪要么电子商务，要么无商可务！”
互联网是21世纪最先进的工具，并在市场经济中占据着越来越重要的地位，展现出无穷的价值和魅力。
我们每个人，你掌握信息的多少、掌握资讯的快慢，将直接决定你是否能够取得成功；你能否运用好网络工具跟平台，也将直接决定你是否能够成功以及成功的速度。
如今，通过网络发展致富已经成为一种新的选择，网上开店已成为一种时尚，很多人已经掘回了第一桶金，当然也不排除店铺黯然消失的可能性。
创业需要理智而不是冲动，需要冷静而不是狂热，所以要想网上开店取得成功，必须要做好开店前的充分准备。
俗话说：“不打无把握之仗”，准备是一切行动的基础，是成功的保证。
这本《网上开店指南》（第2版）是在2006年出版的《网上开店指南》的基础上重新修订的，内容详细，针对性强，紧随时代发展，不仅介绍了网上开店的所有要点，包括网上开店的基本知识、开店前的准备工作、店铺建立、店铺维护、支付配送手段、店铺推广、如何把商品卖到国外以及成功者的经验等，还通过实例介绍了开设网上商店的每一个细节，并且重点介绍了网店经营过程中的技巧，具有较强的可操作性和实用性。

内容概要

网上开店已成为一种时尚，很多人已经掘回了第一桶金。
这本《网上开店指南》(第2版)是在2006年出版的《网上开店指南》的基础上重新修订的，内容详细，针对性强，紧随时代发展，不仅介绍了网上开店的所有要点，包括网上开店的基本知识、开店前的准备工作、店铺建立、店铺维护、支付配送手段、店铺推广、如何把商品卖到国外以及成功者的经验等，还通过实例介绍了开设网上商店的每一个细节，并且重点介绍了网店经营过程中的技巧，具有较强的可操作性和实用性。

<<网上开店指南>>

书籍目录

网上开店指南（全新修订版） 第一章 网上开店，轻松赚钱 第一节 网上开店无与伦比的优势 一、网店到底是什么 二、网上开店优势多 第二节 网店经营需要一定的条件 一、装备必需的硬件条件 二、店主的个人能力 第三节 找到适合自己的网站 一、淘宝网介绍 二、腾讯拍拍网介绍 三、百度有啊介绍 四、易趣网 五、当当网联营店 第四节 选择合适的网上开店方式 一、兼职经营 二、全职经营 三、网店与实体店相结合经营 第五节 星级店主的心态 一、不着急，不生气 二、有耐心，能经得住考验 三、面对困境要坚持 四、心向优秀者学习 五、把开网店当成乐趣 第六节 了解网上畅销产品的种类 第二章 网上开店，轻松搞定 第一节 易趣网开店流程 一、在易趣网上注册用户名 二、认证流程 三、卖东西 第二节 淘宝网开店流程 一、淘宝网上的注册流程 二、销售商品 第三节 拍拍网开店流程 第四节 百度有啊开店流程 一、 开通百付宝账号。 二、进行用户实名认证 三、 怎么知道我的店铺已经创建成功？ 第三章 组织货源，保证宝贝质量 第一节 去批发市场淘宝贝 一、讲价钱 二、阿里巴巴网络批发平台优势 三、事先谈好退换货条件 四、补货方法及注意事项 五、错季进货的优势 第二节 从厂家进货 一、选择质量过硬的小厂 二、组织零售商从厂家“团购” 三、制定年度进货预算 第三节 识别外贸产品或OEM产品 1. 外贸产品简介 2. OEM产品简介 第四节 关注库存积压和清仓处理产品 第五节 寻找特别的进货渠道 第六节 自己创造货源 第七节 与实体店家合作 第四章 宝贝精彩亮相离不开高超的拍照技术 第一节 自制简单摄影棚 第二节 使用正确的拍照姿势 第三节 拍出清晰照片的方法 一、服装照片的拍摄 二、透明商品照片的拍摄 三、珠宝首饰照片的拍摄 四、瓶装商品照片的拍摄 五、漂亮小饰品的拍摄 第四节 拍照中的技巧与误区 一、影响照片拍摄的因素 二、拍照的一般技巧 三、如何拍出梦幻感觉的照片 四、手机的拍照技巧 五、拍照中的误区 第五节 使用Photoshop修改宝贝图片 一、图形变形——拉伸技法 二、提高图像清晰度的方法 三、学会自己做标题 四、怎样去除图片中的文字 五、金属字的制作方法 第五章 美化网店，给顾客良好感受 第一节 给网店起一个好名字 一、店名中蕴含所售商品种类 二、店名中蕴含店主的姓名 三、店名中既有商品名称又有店主名字 四、突出地域特点 第二节 精心设计店铺的LOGO 1. 设计LOGO时要正确选择颜色 2. LOGO设计中字体与图案的搭配 第三节 给自己做一个店主肖像 第四节 设计精彩的广告语 1. 好的广告语，必须符合品牌的营销定位 2. 好的广告语必须要有感染力和冲击力 3. 好的广告语言，要琅琅上口 第五节 店铺介绍要精彩 1. 下载现成的免费模板来做店铺介绍 2. 利用网站的Html编辑器和FrontPage软件来做店铺介绍 3. 店铺介绍中的人情味 4. 勤更新 第六节 将软装进行到底 1. 计数器 2. 店铺音乐 第六章 网店的宣传推广 第一节 网络中店铺推广的方法 一、使用推荐位 二、使用搜索引擎 三、加入网店联盟 四、换友情链接 五、BBS、论坛、社区宣传 六、电子邮件广告推广 七、网络通信工具的使用 八、网络实名和通用网址 九、“病毒式”营销策略 第二节 非网络推广宣传方法 一、印制并发放广告 二、扩大日常交际面，多派发名片 三、积累口碑 第七章 资金流转轻松搞定——支付方式大比拼 第一节 拥有支付宝，购物更放心 一、什么是支付宝 二、注册支付宝账户 第二节 银行转账，贴心相伴 第三节 邮局汇款和手机支付 一、邮局汇款 二、手机支付 第四节货到付款 一、什么是货到付款 二、货到付款的优缺点 三、货到付款的风险 第八章 好网店离不开好物流 第一节 选择合适的物流方式 一、上门送货 第二节 货运基本知识 一、货运方式 二、大件打包 三、国际货运知识简介 3. 哪些邮件可以挂号 4. 哪邮件可以保价 5. 如何办理国际、港澳地区邮件的查询 6. 一次交寄邮件较多，邮局能否提供上门服务 7. 近年来开办的新业务 第三节 节省邮费的方法 一、自做纸箱 二、购买纸箱 三、改造纸袋 四、打折邮票 五、打包辅料 六、打包方法 第四节 防止货物丢失的方法 一、采取措施防止货物丢失 二、小心签收 第九章 精心管理网店，做一个合格的经营者 第一节 商品管理是网店管理的基础工作 一、商品介绍文字的写作 二、商品定价 三、与供货商沟通 四、促销、返券与赠品 五、应季商品上架 六、商品更新 七、商品包

统一管理　　第二节 管理好顾客资料是扩大店铺规模的有力支撑　　一、多与顾客沟通　　二、对顾客资料进行统一整理　　第三节 提供优质的服务　　一、感动上帝的客户服务　　二、利人利己的客户服务　　三、细致入微的客户服务　　第四节 网店风险管理，把网店风险降到最低　　一、进货风险　　二、金融风险　　三、寄送风险　　四、售后风险　第十章 我的全球化——把商品卖到国外去　第一节 外国人喜欢什么样的中国商品　　第二节 个人如何用信用卡来收取国外货款　　一、准备国际信用卡　　二、信用卡的收费标准　　第三节 国际包裹的递送与邮费　第十一章 向网店成功者学习　成功者路路——二次创业成功经历　　一、开店失败史　　二、准备新店　　三、第一份订单　、新店宣传　　五、新店经营　　成功者刘晓——不爱“官粮”爱网店　　成功者张荣——用网络改变残缺人生　　成功者张丽——美食要与大家分享

章节摘录

现在，各个国家、各个行业对电子商务的理解有一定差别，一般来说，可以分为广义的电子商务和狭义的电子商务两类。

使用电子商务进行交易的双方，可以通过多种通信方式来完成交易。

例如，双方可以通过打电话或发传真的方式来进行沟通，从而完成商业活动，这种方式似乎也可以称做电子商务。

但是，本书探讨的电子商务主要是通过EDI（电子数据交换）和互联网来完成的。

由于互联网技术的不断发展和完善，使得电子商务成为可能。

电子商务从本质上来说是建立在互联网技术之上的，因此很多人又把电子商务简称为IC（Intemet Commerce），即互联网商务。

所谓商务，就是商品交易，即拿钱买商品，其实就是完成钱与物的交易.不管是借助传统平台还是网络平台。

而电子商务则是指使用网络进行商品与钱的交易，其过程是将传统的商品交易虚拟化了。

电子商务不但节约了很多交易、库存的中间环节，还省去了店铺租金和人员雇用等多方面的成本。

简而言之，买卖双方只要是通过互联网进行商品交易，都可以算做电子商务。

例如，买方使用E-mail（电子邮件）的方式与卖方取得联系，完成价格、商品数量咨询等，随后买卖双方经过数次E-mail联系，确定交易细节，并最终完成商品交易，这样的沟通与交易过程就可以称为电子商务。

不过电子商务种类繁多，并不仅仅指上述类型。

总的来说，电子商务可以分为企业（Business）对终端客户（Customer）的电子商务模式（B2C）、企业对企业的电子商务模式（B2B）和终端客户（Customer）对终端客户的电子商务模式（C2C）。

在这三种模式中，企业可以不是网站形式.网站在电子商务中只扮演着一个平台的角色。

可是，由于各种媒体的宣传，加上电子商务模式的不断发展与成熟.在人们的印象中.电子商务成了网上购物的代名词，仿佛没有网站，电子商务就失去了生命依托，甚至许多人错误地认为网上购物就是电子商务的全部。

其实不然，电子商务涵盖的范围极其广泛，而网上开店只是其中一部分。

编辑推荐

只有几万想当老板怎么加？
网店轻轻松松年赚一百万　一本网络赚钱的指南，手把手教你学会网上淘金的技巧，开启你内在的商人潜质，开启你网上致富的大门。
不用宣传，全球人民都在光临你的店铺。
轻轻松松开店，快陕乐乐赚钱，不要犹豫，就从《网上开店指南（第2版）》启程吧！
电子商务是全球经济发展的必然趋势！
世界首富比尔·盖茨说：21世纪要么电子商务，要么无商可务！
“打工皇帝”唐骏以自己的创业实践，告诉我们一条职场定律：当周围人沉迷于温饱时，你就应该去发现新的机会所在；当你感觉工作很安逸时，你就需要寻找新的发展空间。
搞好网上店铺，让你快速走向致富成功路，让你真正成为赚到钱的店主！
打工不如自己当老板。
网上创业不需要高学历，创业项目也不需要高科技，更不需要你投入太多资金、人力，只要你有一台电脑，足不出户就可以实现你的老板梦。

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