# <<跟我从零学-网上购物与开店>>

### 图书基本信息

书名:<<跟我从零学-网上购物与开店>>

13位ISBN编号:9787121112461

10位ISBN编号:7121112469

出版时间:2010-7

出版时间:电子工业出版社

作者:王改性 等编著

页数:276

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

## <<跟我从零学-网上购物与开店>>

#### 前言

在当今这个快节奏和追求高效率的时代,忙碌于工作和各种社会活动的人们大多已没有耐性去阅读一本像教科书一样生硬地累积知识点的图书,人们总是希望能够轻松、快速、高效地学会电脑知识,并 将所学的内容应用到实际工作中,解决工作中的问题或提高工作效率,用好计算机这个现代化的工具

本系列图书正是定位于这样一批零基础或会一些简单操作,同时希望快速提高自己电脑操作水平的读者,结合他们的需求和学习习惯,本系列图书重点突出快速入门、学以致用的特点,在体例结构和编写上进行创新,简化理论介绍,将读者关心的问题作为知识点,以实例进行介绍,并用大量的"知识扩展"和"疑难解答"将编者多年的经验积累和技巧总结奉献给读者,或解答读者学习中遇到的各种疑难问题。

一、丛书特点《跟我从零学》系列图书主要具有以下特点。

1.体例丰富,由浅入深本套丛书融合了市场上同类书籍的特点及优势,在写作体例上进行了创新。 本书在系统知识后安排了"知识扩展"和"疑难解答"两个特色版块,让初学者在学习入门知识的基础上得到进一步提高。

每章知识点后安排了一个或几个非常实用的例子,让读者在巩固本章知识点的同时不断提高、步入高手。

每章最后还安排了精选的习题版块,引导读者回顾本章知识并加以巩固。

2.版式生动,双色混栏章首页以有趣的对话引出本章需要学习的知识,让读者感觉在严肃的学习氛围中充满趣味,学习起来更轻松。

全书采用单双栏混合排版的方式,既能合理有效地利用空间,让页面看起来更加整齐、紧凑,还可以减轻读者的阅读疲劳。

书中穿插了大量的"提示"、"注意"和"技巧"等特色小栏目,方便读者解决学习过程中遇到的疑难问题,还扩大了知识面,让读者倍感实用。

3.一步一图,操作性强本套丛书采用大小步骤的方式进行编写,其中大步骤为操作主线,小步骤为实 现大步骤的具体操作,并以序号在插图上标识出具体的操作顺序,与小步骤相对应。

这种图文结合的方式便于读者在学习过程中能够更加直观、清晰地看到操作效果,易于理解和掌握。 4.操作简练,通俗易懂本套丛书在内容上摒弃了空洞无用的知识和深奥难懂的理论,以读者的实际学习理念为向导,以通俗易懂的文字讲述了电脑初学者迫切需要掌握的内容,以及实际生活、学习和工作中需要用到的知识和技能,注重实用性,充分体现了动手操作的重要性。

## <<跟我从零学-网上购物与开店>>

#### 内容概要

随着网络的普及和电子商务的发展,网上购物与开店也被越来越多的人所了解和接受。 在网上交易平台中不仅可以足不出户搜罗遍布天下的宝贝,购买物美价廉的商品,并且只要你有创业的梦想和恒心,便可以不花一分钱,轻轻松松通过网上交易平台实现自己的创业梦,收获财富。

为了让初学者能够在短时间内掌握网上购物与开店的相关知识,本书以淘宝网为例分别对网上购物与 开店的流程、方法和技巧进行了讲解。

全书共分12章,分别介绍了电脑上网基础知识、淘宝购物与开店必做工作、足不出户逛网上商城、购买看中的商品、网上开店必知必会、不花一分钱开设淘宝店铺、拍摄与美化商品图片、为网店批量铺货、精装店铺、店铺宣传与推广、选择寄送方式和轻轻松松售出商品等内容。

本书内容丰富、结构清晰、语言简练,图文并茂地介绍了在网上购物与开店必须掌握的方法和技巧

本书适合在校大学生、白领、教师、公务员以及不同年龄阶段喜欢在网络上进行交易的电脑爱好者学 习或参考,同时还可以作为各类电脑培训学校、大中专院校的教学辅导用书。

# <<跟我从零学-网上购物与开店>>

### 书籍目录

第1章 电脑上网基础知识  1.1 连入与断开Internet   1.1.1 连入Internet   1.1.2 断开Internet   1.
疑难解答——如何让家里的两台电脑同时连网 1.1.4 疑难解答——使用无线路由器,如何防止他人
" 蹭网 " 11 1.2 使用IE浏览网页    1.2.1 通过地址栏打开网页    1.2.2 访问超链接    1.2.3 疑难解
答——最前浏览过的网站,忘记网址还有办法找到吗 1.2.4 知识扩展——将"淘宝网"设置为主页
1.3 使用搜索引擎搜索网络信息
——使用"百度知道",让网友解答难题  1.4 保存网页信息   1.4.1 保存网页中的文字   1.4.2 保
存网页中的图片   1.4.1 保存网页   1.4.4 知识扩展——将网址添加到IE收藏夹   1.4.5 疑难解答
——为什么有些网页中的文字不能复制
下载  1.6 典型实例——第一次进入淘宝网  1.7 课后练习 第2章 淘宝购物与开店必做工作  2.1 了
网上交易流程 2.1.1 淘宝购物流程 2.1.2 淘宝开店流程 2.2 获取淘宝网上交易账号 2.2.1
请个人免费电子邮箱 2.2.2 注册淘宝网会员 2.2.3 知识扩展——提高淘宝密码的安全性
2.2.4 疑难解答——如果忘记密码或密码被盗怎么找回密码 2.2.5 疑难解答——与淘宝账号关联
的邮箱地址可以修改吗  2.3 开通网上银行   2.3.1 申请银行卡并开通网上银行   2.3.2 重置登录密
码 2.3.3 通过网上银行查询账户余额 2.3.4 知识扩展——使用网上交易安全工具——U盾
2.3.5 疑难解答——工行电子口令卡和U盾作用一样吗  2.4 准备电子钱包   2.4.1 激活支付宝账户
2.4.2 为支付宝充值 2.4.3 知识扩展——查看支付宝账户余额及提现 2.4.4 疑难解答——可
以将支付宝中的资金转到朋友的支付宝账号中吗 2.4.5 疑难解答——如何防止支付宝账户被盗
2.5 课后练习 第3章 足不出户逛网上商城 第4章 购买看中的商品 第5章 网上开店必知必会 第6章 不
一分钱开设淘宝店铺 第7章 拍摄与美化商品图片 第8章 为网店批量铺货 第9章 精装店铺 第10章 店铺
传与推广 第11章 选择寄送方式 第12章 轻轻松松售出商品

## <<跟我从零学-网上购物与开店>>

#### 章节摘录

插图:2.微距微距是指相机离所拍摄的物品距离很近。

不同相机微距值不同,有的10~20cm,有的甚至达到1~2cm。

微距功能在相机上通常显示为一朵小花的形状。

微距对卖家利用拍摄的照片来介绍商品的方式,可谓至关重要。

因为许多商品细节特征能否全面清晰地展示出来,都会大大影响卖家对该商品的购买欲。

3.白平衡白平衡是指物体颜色会因投射光线颜色产生改变,在不同光线的场合下拍摄出的照片会有不同的色温,通过白平衡的修正,它会按目前画像中的图像特征,立即调整整个图像红绿蓝三色的强度,以修正外部光线所造成的误差。

以上三个功能是数码相机都具备的功能。

掌握好这些功能,加上对灯光照效果的摸索,相信卖家不用借用Photoshop等工具,也可以拍摄出一张胜似千言的好图。

7.2.2 拍摄照片时的注意事项网上的销售,最大的特点就是通过照片形式来展现宝贝,而作为买家首先注意到的就是宝贝照片。

一幅好的照片是吸引买家购买的重要因素。

所以拍出漂亮的照片是网店销售至关重要的一个环节。

卖家只要掌握好技巧,完全可以拍摄出精美的照片。

要拍好的照片需要注意以下几个方面。

夺在拍摄照片前有一些必备的东西和条件,首先是准备好数码相机,相机的选择根据卖家的经济条件 而定,除了准备数码相机外,还需要一个详细的拍摄计划,在这个计划中选好拍摄背景,把所有要拍 摄的宝贝分门别类,这样就不会出现混乱的情况,从而起到事半功倍的效果。

拍摄商品照片时,光线的把握应适度。

如果商品照片过暗,无法清晰展示其细节与特征,如果商品照片过亮,又可能导致商品上出现亮斑, 使商品外观尤其是颜色严重失真。

应选用较专业的拍摄环境,或是选择在白天光线好的地方来拍摄。

拍摄环境与被拍摄的宝贝的大小关。

在拍摄大件宝贝时,可以选择宽阔的阳台、楼顶或空旷的院子等场所。

利用大自然的光线来拍摄是最理想的,切忌在阴天或黄昏拍摄照片。

拍摄较小的宝贝时,可以在室内进行拍摄,利用灯光和背景纸制作一个简易的摄影棚。

拍摄时要注意突出主题,背景要简单,不要喧宾夺主。

同时还需要主意宝贝的摆放方式,拍摄的图片主要有正方形和长方形两种,宝贝最好居中或处于黄金分割点处。

商品图案应尽量达到清晰、真实的效果。

如果图案模模糊糊,色彩偏差大,会给人以简陋、难以信任的感觉。

商品照片的颜色应该尽量靠近原色,图片清晰,能真实地表现商品的纹路与特征。

商品画面风格统一。

在照片尺寸大小、形状、画面背景色调、店铺水印等方面,尽量保持统一,以烘托商品与网店格调一 致的风格。

# <<跟我从零学-网上购物与开店>>

### 编辑推荐

《跟我从零学:网上购物与开店》:体例丰富,由浅入深:在系统知识后安排了"知识扩展"和"疑难解答"两个特色板块。

版式生动,混栏排版:读者在学习氛围中充满趣味,学习起来更轻松。操作简练,通俗易懂:精心安排了针对入门读者的各阶段学习的实例。

# <<跟我从零学-网上购物与开店>>

### 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