第一图书网, tushu007.com

<<打造皇冠级店铺>>

图书基本信息

书名：<<打造皇冠级店铺>>

13位ISBN编号：9787121117060

10位ISBN编号：7121117061

出版时间：2010-9

出版时间：电子工业

作者：刘晓辉//李海宁

页数：196

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

网络的普及以及互联网技术的发展与完善，网上购物已经是司空见惯的事情了，网上开店这种经营模式也正逐步发展、壮大。
如果你有开网店的打算，那么建议参考“新手开网店”丛书，相信这套丛书一定会有你想要了解的最新知识。
此外，该丛书结合大量的开店案例，读者可以从中受到启发，并能学以致用。
丛书主要内容　　《新手开网店》丛书覆盖面广、知识点全面，已出版的书目如下。
《新手开网店——淘宝网开店、推广与交易》　　《新手开网店——网店装修实务》《新手开网店——网上开店就这几招》　　《新手开网店——网上开店你真的赚了钱吗？》　　《新手开网店——打造MM星尚屋》　　《新手开网店——打造皇冠级店铺》本书主要内容
本书精心安排了10个章节、两个附录的内容，具体内容如下。
第1章 给你一个淘宝开店的理由本章主要介绍淘宝网开店的前景、淘宝网开店的条件（兼职、不懂电脑也可以做老板）、开网店的适宜人群和开网店的好处，让你打消种种顾虑，把网店开起来。
第2章 磨刀不误砍柴工，做足准备再开店本章主要介绍开网店的前期准备工作，包括认识淘宝网和淘宝商城、做好市场调研、了解开店的基本流程、准备网上开店的软硬件设施以及选择开设的网店类型。
第3章 开店第1步：建立小店铺本章主要介绍免费注册淘宝会员、进行支付宝实名认证、安装阿里旺旺和淘宝助理的各个步骤，以及申请店铺前的准备工作。
第4章 开店第2步：店铺装修与宣传本章主要介绍设计店铺名称和店铺LOGO等店铺装修技巧，学习其他店铺的装修风格也是一种方法之一。
此外，还从店内宣传、淘宝社区宣传和网下宣传等方式讲解如何进行店铺推广。
第5章 开店第3步：开始第一笔交易本章主要介绍如何使用阿里旺旺谈生意，如何管理支付宝以及收发站内信、发布和回复宝贝留言、修改交易价格、确认买家付款、给买家评价和退款等相关事宜的具体步骤。
第6章 皇冠秘技1：漂亮宝贝吸引买家眼球本章主要介绍给宝贝取名的技巧、宝贝拍摄的技法、宝贝模板的有效利用，以及如何美化、推荐宝贝和进行合理定价，让宝贝魅力倍增。
第7章 皇冠秘技2：营销妙招提升业绩本章主要介绍淘宝红包的使用方法、如何把握节假日促销的时机，以及如何把握上门生意。
此外，还详细说明成功导购需要注意的细节，并特别讲解皇冠卖家的加强型营销策略，让你的店铺脱颖而出。
第8章 皇冠秘技3：好信誉是销量的保障本章主要介绍寻找好货源的多种途径和寻找好上家的方法，以及从贴心的细节、诚信和好评率等三个方面说明信誉提升攻略。
第9章 皇冠秘技4：售后服务收买人心本章主要介绍卖家必知的六项消费者保障服务，并与读者分享如何维护客户关系，合理退换货政策的制定，如何化了顾客的抱怨，以及用电话与买家进行有效沟通的技巧。
此外，还列出了如何进行网上防骗，保护自身利益。
第10章 皇冠秘籍5：用好物流节约成本本章主要介绍电子商务中的物流新涵义和电子商务在国内的发展现状，以及如何降低物流成本，如何在物流上赢得买家心和有效处理物流纠纷的方法，让卖家不吃物流的亏。
附录：附录部分主要介绍了网上开店实用工具软件的网址和中国各大专业批发市场。
读者对象　　本书适合想要在淘宝网上开店创业的读者，同时也适合想要进一步掌握淘宝网交易高级技巧的读者。
本书并没有运用过多的专业术语，而是采用通俗易懂的文字、清晰形象的图片，便于读者理解和阅读，从而帮助读者快速掌握网店的技能以及经营管理网店的重点。
本书在编写过程中力求精益求精，但书中难免存在不足，恳请广大读者不吝批评指正。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

近年来网上店铺异军突起，成为创业、就业新模式。
对于一方面希望开店创业，另一方面又难以投入大量资金的人来说，网上开店无疑是一个不错的选择。
本书首先列举开淘宝店铺的理由，让卖家的开网店想法化作具体的行动。
其次循序渐进地讲解淘宝网开店的流程，包括建立小店铺、装修和宣传，以及如何开展第一笔交易。
最后综合皇冠卖家的开店策略，传授制胜秘籍，其中包括漂亮宝贝吸引买家眼球、营销妙招提升业绩、好信誉是销量的保障、售后服务收买人心和用好物流节约成本等知识，让卖家的店铺销量和信用更上一层楼，迅速成为皇冠卖家。
本书浅显易懂、操作性强，在讲解中配合清晰、简捷的图文排版方式，使读者的学习变得更为轻松。
本书非常适合对网上开店感兴趣的读者参考，还可用做网商们的实践参考用书以及各种高校或培训机构的教学资料。

书籍目录

第1章　繪你一个淘宝开店　一、大趋势推动淘宝开店　1.网购前景诱人　2.政府和业界的推动　3.购物市场细分趋势明显　二、兼职也可以当老板　1.耐得住寂寞　2.有一份清闲的工作　3.对流行趋势很有感觉　4.上作本身就离下开网络　三、不精通电脑也能开店　四、开网店的适宜人群　1.哪种职业的人适合开网店　2.哪种类型的人适合开网店　五、淘宝开店的好处　1.消费群体十分广泛　2.投资少，创造利益大　3.充分利用网络的特性　4.办公时间和空间自由　5.能够学习很多社会经验　6.能够学习很多电脑知识第2章　磨刀不误砍柴工，做足准备再开店　一、初识淘宝网及淘宝商城　1.认识淘宝网　2.认识淘宝商城　3.淘宝交易的原则　二、做好网上开店的前期准备　1.前期市场调研　2.了解网上开店的基本流程　3.准备网上开店的软硬件设施　4.做好开店的心理准备　三、选择网上开店的类型　1.网上特许经营加盟店　2.个性化的DIY店铺　3.专业的网上服务店第3章　开店第1步：建立小店铺　一、注册淘宝会员　二、进行支付宝实名认证　1.开通支付宝账产　2.进行支付宝实名认证　三、安装阿里旺旺和淘宝助理　1.安装阿里旺旺　2.安装淘宝助理　四、做好申请店铺前的准备　1.准备商品图片　2.给宝贝取名　3.发布宝贝　4.修改上架商品的信息　5.申请店铺第4章　开店第2步：店铺装修与宣传　一、店铺装修　1.设计店铺名称　2.制作店铺LOGO　3.设置店铺背景音乐　4.安装店铺计数器　二、学习优秀店铺的装修风格.　三、店内宣传技巧　1.设置互动交流区　2.进行友情链接　3.设置个人空间　4.收藏店铺和商品　5.店铺新品宣传6．举办买家秀……第5章　开店第3步：开始第一笔交易第6章　皇冠秘技1：漂亮宝贝吸引买家眼球第7章　皇家秘技2：营销妙招提升业绩第8章　皇冠秘技3：好信誉是销量的保障第9章　皇冠秘技4：售后服务收买人心第10章　皇冠秘技5：用好物流节约成本附录A　网上开店实用工具软件的网址附录B　中国各大专业批发市场

章节摘录

（1）商品发布的原则　　在网上开店，虽然不是面对面交易，但是也不是什么都可以卖，同样也有一些禁止和限制发布物品。
为了规范管理淘宝网的商品，淘宝网制定了一些相关的商品管理规则。
禁止或限制发布的商品　　卖家在上传商品信息前，应当了解禁止与限制发布的物品种类。
在淘宝网上禁止发布的物有很多，下面列出了其中一些禁止发布的物品。
任何形式的发票、彩票、股票及其他证券，不具有效性和流通性的以收藏目的转让的情况除外。
伪造、变造的商品信息，如伪造的证件、票据、钱币、执照、公章和许可证等。
任何性质的办证服务信息；代写论文；法律咨询、心理咨询、金融类咨询、医　　生在线咨询和算命服务商品信息。
卫星等地面接收设施；用于违法目的，窃取他人隐私或机密的商品信息，如窃听、窃照等器材。
显示品牌名称的化妆品空瓶。
烟草专卖品；以出售烟标烟盒为由，变相出售香烟制品的商品信息。
侵犯他人知识产权、版权或者专利权的商品信息。
医疗器材（械）（含隐形眼镜）；药品（包括但不限于非处方药；偏方、秘方和药方等无正规批号的产品或配方）以及有毒中药材。
妨碍国家交通安全秩序的商品。
如：汽车反雷达测速仪、电子狗、汽车隐性喷雾和卷帘式车牌架等。
在游戏点卡类目下，不得发布游戏点卡慢卡、慢充类商品信息；’在游戏点卡，手机充值卡下，不得发布无货空挂商品信息。
发布翻新机、板机和仿冒机等相关信息。
一旦淘宝网发现有任何违反规则的商品信息，淘宝网有权立即予以删除，并保留给予相关用户警告、冻结直至终止其账户的权利。

编辑推荐

全面的网店筹备工作介绍　完整的店铺开设方法　优质的货源寻找策略　精美的宝贝图片拍摄技巧　积极的网店推广方式　实用的网店客服服务　详尽的交易过程描述　得当的信誉提升秘诀　巧妙的物流成本节约方法　完备的售后服务保障

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