

<<跟高手学开网店>>

图书基本信息

书名：<<跟高手学开网店>>

13位ISBN编号：9787121124877

10位ISBN编号：7121124874

出版时间：2011-1

出版时间：电子工业

作者：陈镇

页数：246

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>

<<跟高手学开网店>>

前言

网络技术的发展促进了电子商务的进步，使网上购物成为一种可能。

由于网上购物具有不受时空限制、选择范围广、商品种类多、价格便宜、方便快捷等显著特点，因此受到大众的喜爱和推崇。

网上购物的兴起带动了巨大的网络商机，人们纷纷加入到网上开店的行列中，梦想成为成功的网上淘金客。

网上开店具有消费群体广、成本低和管理灵活等传统店铺无法比拟的先天优势，对于想要通过网上开店实现创业梦想、创造财富的人来说，极具吸引力和诱惑力。

但想要经营好一家网店，不仅需要网店经营者的一腔热情，而且更需要网店经营者具备良好的网店知识和营销头脑。

只有充分做好开店准备，了解开店的各种知识，懂得自我营销才能在茫茫店铺中脱颖而出，赢得顾客和市场，并最终走向成功。

本书从网上开店的现状谈起，并由经验丰富的网店高手详细介绍网上开店的四大平台、开店的流程、网店支付平台的使用方法、网店货源的采购途径、网店装修的常用工具、商品美化和定价的技巧、店铺宣传推广的方法和手段、寻找客源和服务顾客的方法以及物流管理的注意事项等内容，让读者对网上开店有全面和深刻的了解。

本书首先向读者介绍了网上开店的基本知识，包括网上开店现状、主流的网店平台和独立的电子商务网站，并通过分析帮助读者进行自我定位，以便读者选择合适的网店类型、经营项目和经营方式。

此外，还介绍了网上开店前应做好的各项准备，包括硬件设备和软件工具等，便于读者在开店前做好充足的准备。

本书具有很强的操作性。

例如在本书的第二章中，着重介绍了申请网店的具体流程，通过详细的图文介绍，手把手教卖家顺利申请网上店铺。

同时，对各大主流网店平台都进行了全面的介绍，既可以满足不同卖家的开店需求，也让卖家对这几大网店平台有了全面的认识。

卖家可以据此选择在哪一个网店平台开设网店；在第三章中，对各大网店平台的支付系统的操作也有详细的介绍，解决了卖家在网上开店过程中遇到的各类问题。

本书的编写以卖家作为出发点，处处为卖家考虑，除了帮助卖家顺利开设和经营店铺外，还提供了各类实用的技巧帮助卖家节省成本，提高利润，实现网上开店的最终目的。

例如在第四章中，详细介绍了货源的搜索途径，通过多角度、多方位的分析，让卖家可以找到质优价廉的货源，节省商品成本，降低开店风险；在第九章中，对如何节省物流成本也作了详细的介绍，让卖家可以获得更大的利润空间。

<<跟高手学开网店>>

内容概要

网络购物的普及和兴盛带动了网上开店的热潮，越来越多的人加入到网上开店的行列中。如今，在网上开店俨然成为一种职业、一种时尚。

想要成功地经营一家网店，在众多店铺中脱颖而出，需要网店管理者具备良好的网店知识和技能。

本书详细介绍了开网店的全过程，全书共分9章、3附录，主要内容包括高手领你入门开网店、办理网店“营业执照”、网店支付平台一扫通、寻找适合你的好货源、给你的店铺“精装修”、让你的宝贝夺人眼球、店铺宣传推广全攻略、拥有属于你的顾客和好卖家要靠好物流等全方位知识。

读者对象：本书内容翔实、通俗易懂、案例新颖、步骤详细、图文并茂，是有志于在网上开店或已经在网上开店的读者的实战宝典。

<<跟高手学开网店>>

书籍目录

- 第一章 高手领你入门开网店 一、网上开店现状分析 二、网店平台你知道多少 (一) 深入淘宝网 (二) 熟悉易趣网 (三) 了解拍拍网 (四) 认识百度有啊 三、选择合适的网店类型 (一) 定位自己的情况 (二) 寻找合适的经营项目 (三) 选择合适的经营方式 四、做好网上开店的准备 (一) 硬件设备 (二) 软件工具 (三) 良好的心态 案例1: 新手开店常犯的几种错误 案例2: 淘宝皇冠级卖家建独立网站“出淘”
- 第二章 办理网店“营业执照” 一、开通网上银行 (一) 认识网上银行 (二) 办理网上银行 二、成为淘宝店铺掌柜 (一) 注册淘宝会员 (二) 申请店铺 (三) 使用阿里旺旺和淘宝助理 三、做个拍拍网的卖家 (一) 成为拍拍会员 (二) 认证并开设网店 (三) 发布商品 四、注册易趣开网店 (一) 注册会员 (二) 身份认证 (三) 拥有店铺 五、使用百度有啊 (一) 成为会员 (二) 认证并创建店铺 案例1: 新手卖家两周从0到2心的经验分享 案例2: 淘宝金冠卖家的经营策略
- 第三章 网店支付平台一扫描 一、淘宝网——支付宝 (一) 认识支付宝 (二) 支付宝充值交易 二、拍拍网——财付通 (一) 了解财付通 (二) 财付通充值交易 (三) 财付通提现 三、易趣网——安付通 (一) 使用安付通 (二) 安付通充值交易 四、百度有啊——百付宝 (一) 知晓百付宝 (二) 百付宝充值交易 (三) 百付宝转账提现 案例1: 小吴第一次网上开店的受骗经历 案例2: 保管好账户信息, 谨防上当受骗
- 第四章 寻找适合你的好货源 一、货源渠道的挑选 (一) 适合新手卖家的货源 (二) 成熟卖家的货源选择 (三) 特色卖家的独特货源 (四) 技能卖家的自创货源 二、挑选货品的诀窍 (一) 实地挑选 (二) 网上选货 三、防范进货陷阱和骗局 (一) 注意批发商提供的地址 (二) 注意批发商的实体公司名称 (三) 注意批发商提供的汇款途径 案例1: 什么是网上流行的外贸尾单 案例2: 林磊寻找高利润货源的要诀
- 第五章 给你的店铺“精装修” 一、好名字让人过目不忘 (一) 店铺名称学问大 (二) 店铺名称巧设置 二、给你的店铺化个靓妆 (一) 定位店铺风格 (二) 精心装扮店铺 (三) 店铺细节点缀 三、晒晒卖家们的个性店铺 (一) 数码产品店 (二) 书店 (三) 服装店 (四) 家居产品店 (五) 宠物用品店 案例1: 超级卖家网店装修经验谈 案例2: 周佳的店铺装修之路
- 第六章 让你的宝贝夺人眼球 一、宝贝美图引人入胜 (一) 拍摄前期准备 (二) 美图拍摄技巧 (三) 图片处理技巧 二、使用网络图片相册 (一) 使用免费相册 (二) 购买图片空间 三、宝贝描述精细到位 (一) 给宝贝取个好名字 (二) 丰富你的宝贝描述 四、宝贝定价常用技巧 (一) 宝贝定价的方式 (二) 常用定价技巧 五、推荐你的优势商品 (一) 商品推荐原则 (二) 使用橱窗推荐位 (三) 使用Flash相册 案例1: 苏苏的快速升钻秘籍 案例2: 第一个化妆品网店的诞生
- 第七章 店铺宣传推广全攻略 一、做好店内宣传 (一) 巧用店铺留言 (二) 进行友情链接 (三) 设置个人空间 (四) 收藏店铺和商品 (五) 店铺新品宣传 (六) 举办买家秀 (七) 巧用商品评价 二、网店平台宣传 (一) 社区发帖回帖 (二) 参与社区活动 (三) 争取社区广告位 (四) 购买推广工具 三、热门网站宣传 (一) 天涯社区 (二) 猫扑网 (三) 百度贴吧 (四) SNS社区 (五) 博客和微博 (六) 创建独立论坛 四、使用聊天工具进行宣传 (一) 腾讯QQ (二) 阿里旺旺 五、借助搜索引擎进行宣传 (一) 百度竞价 (二) 谷歌竞价 六、其他常用的推广形式 (一) 将自己店铺的网址印在实物上 (二) 使用传统媒体广告 (三) 提供免费服务 (四) 与实体店相结合 案例1: 大学生营销经验分享 案例2: 直通车真的烧钱么
- 第八章 拥有属于你的顾客 一、挖掘你的顾客 (一) 主动出击寻找买家 (二) 学会抓住上门买家 (三) 买卖不成仁义在 二、服务你的顾客 (一) 注重与买家的沟通 (二) 到位的导购服务 (三) 电话交流中的注意事项 三、维护客户关系 (一) 建立客户档案 (二) 建立会员制度 四、做好售后服务 (一) 售后商品的跟踪告知 (二) 售后买家回访与调查 (三) 正确处理买家的投诉和意见 案例1: 戴小姐教你如何做好售后服务 案例2: 如何让新顾客变成老顾客
- 第九章 好卖家要靠好物流 一、商品配货与包装 (一) 商品配货 (二) 商品包装 二、常用的物流方式 (一) 快递运输 (二) 邮局配送 (三) 物流托运 (四) 上门送货 三、降低物流成本 (一) 节省包装成本 (二) 和快递员议

<<跟高手学开网店>>

价 (三) 成为签约客户 (四) 使用网站推荐物流 (五) 利用打折邮票 (六) 大件物品使用快运和铁路托运 四、常见的物流问题 (一) 使用物流的注意事项 (二) 解决常见的物流问题 案例1: 如何邮寄易碎物品 案例2: 网上开店如何接外单附录 附录1 我国物流快递公司网址 附录2 全国最大的50个专业批发市场 附录3 商务部《关于网上交易的指导意见(暂行)》

<<跟高手学开网店>>

章节摘录

插图：(1) 看公司实力目前，有很多个体经营者跟随品牌经营的潮流，做起品牌，外表看似正规，但是内部管理混乱。

品牌经营，绝不是做表面文章，而是做实事，公司必须要有实力来支撑一系列的配套工作。

因此，在选择品牌代理时，要看公司的规模、经济实力、经营的历史时间以及管理的状态水平等。

(2) 接触产品实物选择品牌代理，关键还是在于产品，因为产品直接与消费者接触，消费者不接受，一切努力都将成为无用功。

因此，品牌产品非常注重产品的开发及风格个性的定位。

只有亲身接触产品，对产品的用料、做工、功能及特性等都有深入了解，才能放心代理。

(3) 了解公司品牌文化每个品牌公司都有自己的品牌文化。

品牌文化是品牌经营的灵魂。

当鲜明富有个性且内涵丰富的文化有效地表现出来，就更能让一个品牌富有生命力。

一旦某种品牌文化在消费者心中建立起来，选用该品牌就成为了消费者理解、接近该种文化的一种方式的一种途径。

正如美国品牌战略专家劳伦斯·维森特在阐述传奇品牌的成功经验时指出的，这些品牌蕴涵的社会、文化价值和存在的价值构成了消费者纽带的基础。

(4) 找品牌破绽一个成熟的品牌运作方案，一定是在其内部进行了较长时间的调研论证，且已经在内部各级层面做了相关的培训，所以，其公司内部运作目标清晰。

当询问到公司不同层面的人员时，所有回答应该一致，如果答案各异，则说明该品牌的运作有很大问题。

(5) 找专业和规范品牌的建立一定是在专业的人士或机构中完成的，因此，其具有鲜明的规范性，如公司的资料、政策、文件格式、企业的制度及文化内容等；公司员工的精神面貌、礼仪言行；或从最简单的一张名片，或从电话接听中就可以观察出品牌的基础实力。

(6) 横向比较将接触的多家品牌公司进行比较，对各家品牌的优势与不足进行分析，在有了清晰的认识后，将会有助于加盟者做出准确的判断。

另外，选择合作伙伴、选择一个公司或品牌，更重要的是看企业和团队的务实性，这一点非常重要。产品好卖、容易赚钱才是最重要的。

选择好品牌代理后，还要了解品牌代理的基本原则。

· 互惠互利原则。

特许经营必须以双方都获利为基础，单方有利或双方权利义务关系的失衡势必导致特许经营体系的瓦解。

<<跟高手学开网店>>

编辑推荐

《跟高手学开网店》：盘点国内四大网店平台，网上开店筹备工作、玩转各种支付手段，如何装修你的店铺。

如何推广你的店铺如何拥有大量顾客，如何让你的商品吸引眼球达成交易。

开网店，做活网上生意。一本就GO。

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>