第一图书网, tushu007.com

<<开一家赚钱的淘宝店>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的淘宝店>>

13位ISBN编号：9787121138591

10位ISBN编号：712113859X

出版时间：2011-7

出版时间：电子工业出版社

作者：蔡文

页数：248

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

第一图书网, tushu007.com

<<开一家赚钱的淘宝店>>

内容概要

本书是一本以网店的开办、经营为题材，在轻松的故事中学习财务管理的书。
本书分为三篇：第一篇为起步篇，分析读者目前的状况和优势，讨论各种赚钱模式和网店定位；第二篇为经营篇，教读者如何创建、经营和扩展店铺，并学习各种装修和设计店铺的技巧。
第三篇为财务篇，教小创业老板如何学会成本控制、财务管控，通过各种方式了解自己的财务状态，并适时作出扩展或反思，让淘宝店盈利成为最终目的。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

起步篇
第1章 明确自己的优势和劣势
1.1 清点家当
1.1.1 清点现金资产
1.1.2 计算其他积蓄
1.1.3 分析可用于创业资金数额
1.2 分析个人专长
1.2.1 列明专长
1.2.2 创业方向分析：IT相关行业
1.2.3 创业方向分析：旅游相关行业
1.2.4 创业方向分析：餐饮行业及英语相关行业
1.2.5 创业方向分析：KTV、酒吧等夜店
1.2.6 创业方向分析：批零销售的网店或实体店
1.2.7 其他专长分析
1.3 列明社会资源
1.3.1 列明社会资源
1.3.2 结合社会资源缩小创业项目范围
1.4 综合分析，确定创业方向
1.4.1 分析自身情况，评价个人能力
1.4.2 初步确定创业方向
1.5 要点概括
第2章 在网店上卖什么
2.1 网上开店的概述
2.1.1 网上开店的定义
2.1.2 网上开店的条件
2.1.3 网上开店的优势
2.1.4 网上开店的风险
2.1.5 到哪里开网店最合适
2.1.6 网上开店前的手续
2.2 寻找商机，确立目标顾客
2.2.1 瞄准女性顾客
2.2.2 做小孩子的生意
2.2.3 赚年轻白领的钱
2.3 行业定位，锁定最终经营产品
2.3.1 适合网上销售的商品
2.3.2 看看别人卖什么
2.3.3 特色是最好的卖点
2.3.4 哪些商品不能卖
2.3.5 理性选择
2.3.6 锁定最终经营的产品
2.4 要点概括
第3章 淘宝的各种赚钱模式
3.1 网络代理，低投入的创业模式
3.1.1 什么是网络代理
3.1.2 网络代理的优势

第一图书网, tushu007.com

3.1.3 网络代理的缺点
3.2 网店加盟，利用现有品牌的创业经营
3.2.1 什么是网店加盟
3.2.2 网店加盟的优势
3.2.3 网店加盟的缺点
3.3 进货渠道在哪里
3.3.1 批发取得商品
3.3.2 关注外贸产品
3.3.3 厂家直接拿货
3.3.4 进国外特色商品
3.3.5 买入库存积压或清仓处理产品
3.4 要点概括
第4章 学习他人赚钱模式
4.1 预算每日费用总额
4.1.1 查看商品销售种类
4.1.2 统计店铺月销售总量
4.1.3 搜寻商品进价成本
4.1.4 预算每月支出总额
4.2 经营开店，卖多少才能赚钱
4.2.1 固定成本和变动成本
4.2.2 边际贡献
4.2.3 每月营业额多少才能赚钱
4.3 资本投入，多少钱可以起步
4.3.1 网店开张的前期投入
4.3.2 进货资金的估算
4.3.3 网店投入资金总额预算
4.4 要点概括
经营篇
第5章 如何创建店铺
5.1 开通网上银行
5.1.1 前往银行开通网银
5.1.2 激活网上银行
5.2 注册淘宝用户
5.2.1 注册电子邮箱
5.2.2 申请淘宝会员
5.3 下载并安装淘宝工具
5.3.1 安装阿里旺旺
5.3.2 淘宝助理安装
5.4 开通支付宝
5.4.1 支付宝的激活
5.4.2 支付宝的认证
5.4.3 支付宝卡通
5.5 申请并开通店铺
5.5.1 准备商品图片
5.5.2 如何发布商品
5.5.3 开通店铺
5.6 要点概括

第一图书网, tushu007.com

第6章 开店之初的经营技巧
6.1 树立形象——网店起名技巧
6.1.1 如何用店名吸引顾客
6.1.2 设计网店LOGO
6.2 装修设计——网店装修技巧
6.2.1 善用网店模板
6.2.2 设计店铺公告栏
6.2.3 其他公告栏项目设置
6.2.4 装修常见错误
6.3 吸引顾客——宝贝图片拍摄处理技巧
6.3.1 怎么选择合适的拍摄器材
6.3.2 照片拍摄
6.3.3 拍摄常见问题及补救
6.3.4 图片后期处理
6.4 广告技巧——让大家知道你的店
6.4.1 橱窗推荐
6.4.2 巧用店铺友情链接
6.4.3 合理使用旺旺
6.4.4 利用论坛签名档
6.4.5 其他店铺推广技巧
6.5 要点概括
第7章 网店盈利法则
7.1 第一桶金
7.1.1 与买家交流
7.1.2 商品价格的修改
7.1.3 为买家发货
7.1.4 给买家评价
7.1.5 从支付宝提取现金
7.2 关注买家才能赚钱
7.2.1 买家是如何查找商品的
7.2.2 买家的购物流程
7.2.3 哪类店铺最受买家青睐
7.3 如何吸引更多的买家
7.3.1 使用求购信息寻找买家
7.3.2 关注店铺留言，及时回复买家
7.3.3 利用淘宝促销吸引顾客
7.4 抓住顾客才是王道
7.4.1 让服务质量看得见
7.4.2 网店消费者保障服务
7.4.3 如何应对客户投诉及差评
7.5 要点概括
第8章 宝贝的发送与包装
8.1 如何选择物流
8.1.1 各大物流全景概括
8.1.2 主要物流快递公司简介
8.1.3 快递公司大比拼
8.1.4 选择合理的物流

第一图书网, tushu007.com

8.2 省钱巧包装
8.2.1 包装的原则
8.2.2 包装小知识
8.2.3 包装的方法
8.3 要点概括
第9章 关注管理，提升竞争力
9.1 市场管理
9.1.1 商机预测
9.1.2 时事追踪
9.1.3 快速反应
9.2 价格管理
9.2.1 折扣定价
9.2.2 区别定价
9.2.3 低价促销
9.2.4 高价促销
9.2.5 定价的方法
9.3 销售管理
9.3.1 聊天记录管理
9.3.2 电话和短信留言记录管理
9.3.3 邮件和文字记录
9.3.4 单据管理
9.4 竞争管理
9.4.1 别把同行当冤家
9.4.2 怎样与同行竞争
9.4.3 竞争有道可循
9.5 客户信息管理
9.5.1 客户信息搜集
9.5.2 信息搜集方法及管理
9.6 淘宝员工管理
9.6.1 招工要注意
9.6.2 如何进行设备和人员的配备
9.6.3 人员培训，客服的沟通技巧
9.6.4 防止员工辞职，变成竞争对手
9.7 要点概括
第10章 交易安全防范
10.1 硬件安全
10.1.1 电脑中毒各大症状
10.1.2 利用杀毒软件提高安全度
10.1.3 系统漏洞修复
10.1.4 提升电脑安全等级
10.2 交易账户安全
10.2.1 淘宝用户密码安全设置
10.2.2 支付宝安全设置
10.2.3 安全使用网上银行
10.3 淘宝交易常见骗术
10.4 要点概括
财务篇

第一图书网, tushu007.com

第11章 开店，财务必不可少
11.1 好生意却没利润
11.1.1 利润如何计算
11.1.2 利润的形成
11.1.3 自己消费怎么算
11.1.4 利润少跟开业费用有关
11.2 支出就形成了费用和成本吗
11.2.1 实际支出≠实际费用
11.2.2 没卖出的商品要算成本吗
11.2.3 店家自己要不要发工资
11.2.4 店家的个人开销应不应入账
11.3 认清收益性支出和资本性支出
11.3.1 分清支出的性质
11.3.2 折旧的计算
11.3.3 当期的费用是否已经全部计入
11.4 要点概括
第12章 财务管控的有效工具
12.1 开店记账会用到哪些财务工具
12.1.1 会计科目和会计分录
12.1.2 借贷就是收支
12.1.3 发票和收据有何不同
12.2 不是会计也能轻松记账
12.2.1 开店要用到哪些账本
12.2.2 店铺记账的常用表格
12.2.3 不是会计也能轻松记账
12.3 要点概括
第13章 清楚自己的财务状况
13.1 钱要用到实处
13.1.1 赚钱不等于有钱
13.1.2 清楚资金的来龙去脉
13.1.3 现金盈亏怎么处理
13.1.4 加强现金的管理
13.2 摸清家底，编制资产负债表
13.2.1 资产负债表基础知识
13.2.2 到底有多少资产属于老板
13.3 要点概括
第14章 库存与资金周转
14.1 做好存货管理
14.1.1 不要把库存变亏损
14.1.2 为什么库存销售一空反而不好
14.1.3 如何确定最佳库存量
14.1.3 商品采购的原则
14.2 商品存储管理
14.2.1 如何盘点店铺物资
14.2.2 毁损丢失的存货如何处理
14.3 要点概括
第15章 经营的反思

第一图书网, tushu007.com

15.1 分析什么产品带来了最大利润
15.1.1 二八原则
15.1.2 找出最大利润的商品
15.1.3 利用低利商品带来高利润的方法
15.2 如何增加利润
15.2.1 增加营业额
15.2.2 减少固定费用
15.2.3 提高毛利率
15.3 要点概括

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：插图：买家在旺旺上留言谎称已付款，有些粗心的卖家不看交易状态就轻易相信，造成损失。
因此，卖家切记在发货前要查看交易状态，核实买家是否付款。
有买家把银行的汇款单传真过来，说款已付并催促卖家发货，这时卖家一定要在查清汇款是否到账后再发货，因为有些传真来的汇款单是假的。
有的买家与卖家同城交易后，却申请支付宝退款，理由是“没有收到货”，卖家自然是无法提交买家要求退货，一定要在收到货后再退款或换货。
如先退款，你可能再也见不到你的货了。
在收货时也一定要当着快递的面拆开，再签字，防止货物有出入。
如果有买家向你发来一个陌生网址问“你有这个商品吗”，或者要求团购在其网站上进行注册等。
千万不要打开这些陌生网址，否则，很可能你就把木马带回了家。
如果你在一个假冒的网上银行页面上输入账号和密码，你就危险了。
你可以利用杀毒软件、防火墙、数字证书来预防此类骗术。
对方拍下您的商品，马上发来一个“买家已付款等待卖家发货”的Photoshop付款截图，然后不断催促你发货。
如果卖家看到这个截图后没有去管理中心查看或者查看邮件通知，就发货给买家，那么很有可能就上当了。
所以无论对方如何催促，一定要在“我的淘宝”上看到“买家已付款等待卖家发货”的信息才能发货。
交易谈好以后，买家说自己没有支付宝，要求用银行直接汇款给你，只要卖家将自己的银行账号告诉他，他马上就会用该账号登录网银，然后乱输密码，直到当天错误密码达到最高次时告诉你，他的款已经汇过去了，让你查一下。
因为多数卖家都是直接用网银查账的，这时卖家再登录时发现密码错误无法查账，而骗子买家在一旁不停催你发货，说已经汇了款了。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《开一家赚钱的淘宝店》趁年轻，我们创业吧！
可是，创业方向怎么定？
渠道怎么找？
物流怎么选？
卖多少才能赚钱？
赚钱就等于有钱吗？
……《开一家赚钱的淘宝店》讲述的80后小夫妻的创业故事告诉你一切答案！
很多事情并不是因为难我们才不敢做，而是因为我们不敢做，事情才显得难。
自身情况的盘点，利益、风险的认知，倾听他人的意见，保持乐观的心态，正是《开一家赚钱的淘宝店》主人公创业成功的不二法宝。

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