第一图书网, tushu007.com

# <<从3万到1000万的网店经营绝招>>

## 图书基本信息

书名：<<从3万到1000万的网店经营绝招>>

13位ISBN编号：9787122110558

10位ISBN编号：7122110559

出版时间：2011-7

出版时间：化学工业出版社

作者：淘淘

页数：284

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

前 言　　网上开店是近年来才涌现出的一个新事物，但它早已不再神秘，已经开始越来越接近寻常人的生活，而每一个普通人也都可以去尝试并参与其中。

网上开店，是一种新时尚。

如今，在城市的各个角落里，不知不觉中崛起了这样一个族群：他们凭借一台电脑、一根网线、一个可供支持个人与个人之间交易的网络平台，足不出户，在噼里啪啦的键盘敲击声中，就能够轻松完成一单单看似无形的交易，但赚回的却是一笔笔实实在在的利润。

他们就是时下最酷的网上开店一族！

网上开店，是一个全新的职业。

网上开店，这是一个全新的职业，但这里没有朝九晚五的套路化生活，没有时刻监督你的上司，没有尔虞我诈的复杂人际关系。

从事这份职业，时间由你自由掌握，每天行程由自己来安排，你不再需要对上司和老板负责，因为你就是自己的上司，同时也是唯一的老板，你是在为自己打工。

在自己的这片小天地里，你可以无拘无束、天马行空，无人能够去干涉你的自由，也没有人能够再动辄对你指手画脚。

网上开店，成了一种全新的职业，一种自由的职业！

网上开店，是一种最低门槛的创业。

这是一个焦虑的时代，也是一个浮躁的时代。

人人都渴望创富、渴望成功，无奈的是现实残酷，在社会大熔炉的跌撞碰壁中，给大多数人留下的只是无奈，徒增了几声叹息。

人们想去通过创业来突破并实现自我，却又苦于各种有形的无形的掣肘，而迟迟无法将夙愿付诸行动，进而在等待与妥协中，磨灭了所有的人生斗志。

网上开店这一全新创业模式的出现，可谓给了那些苦于创业无门的人们一个逆转的机会。

在此创业方向上，你无需再为一纸营业执照而奔波游走于各行政部门之间，也不用再为似乎永远也筹集不齐的创业启动资金而烦恼伤神，你只要有一台能够接通自由网络世界的电脑，甚至能够在无需进行更多其它投入的情况下，就能顺利让自己的生意运转起来。

这算得上是网上开店对普通创业者最功德无量的一个贡献，因为它将创业门槛降到了最低。

网店看似很小，但它对店主而言却是一份天大的事业！

网上开店，是一种对自我能力的全面检验。

网上开店看似简单，实则需要店主具备多种能力，从网店策划定位、货源选择、商品定价、促销方案制定，到与买家沟通、包装发货以及售后服务等所有环节，都需由店主亲自完成，这其中涉及到了策划、谈判、沟通、推销、协调乃至危机处理等各种能力。

开网店，可谓是对店主能力的一次全面检验，经过一段时间的如此历练，相信那些用心投入的卖家的综合能力也定能有一个整体提升。

事实上，那些成功的店主正是一个个多面手！

网上开店，是一条通向自由之路。

在竞争生存压力极其沉重的当今社会，自由成了一种奢侈品，每个人都渴望工作上的自由、财务上的自由以及生活上的自由，却又够它不着。

而网上开店却实实在在地为众人指明了一条通向自由之路，因为它带给人们的不仅仅是职业上的自由。

看看媒体、网络、坊间所流传的各种版本的网店卖家的创富故事，你就会发现目前已经有数不胜数的先行者，已经将网店做得风生水起，有声有色了，他们的收入也已经赛过了白领、超过了金领，在个人财务自由之路上大踏步前进。

那些成功的网店卖家，已经品尝到了自由人生的味道！

网上开店存在着如此多的诱惑，有很多人或许会问——如何才能玩转这一切呢？

这除了需要具备一颗生意头脑之外，还必须要了解网上开店的操作流程，并掌握与之相关的所有知识

与技能。

本书正是从网上开店的流程、相关知识、技能等方面展开阐述，以期对所有准备开网店的读者进行一次强化网店知识普及，以帮助读者读者成功完成由菜鸟级网店新手到资深卖家的转变，并确保第一次网上开店就成功。

像我一样创造从3万网赚1000万的神话。

## 内容概要

当今社会，各种店面正以花开之势满地开。
在寸土寸金的时刻，开个实体店着实有些困难，然而随着网络这一媒介的出现，更多的人们愿意把时间和精力交给网络，以实现自己的理想。

众所周知，所有的事情都不是一蹴而就的，所谓“机会是留给有准备之人的”正是如此道理。
开店亦是如此，即是有的人小本获利甚至一夜暴富，除了个别的机遇原因外，事前的准备工作确实不容小觑。

《从3万到1000万的网店经营绝招》就是在充分了解这一问题后，专门写给那些渴望以开店实现自己梦想的朋友们的。
不要以为网上开店是件很轻松的事情，以为只要有充足的时间就万事大吉。
其实不然，它依然要涉及一些计划和策略，依然要有经营方法和注意事项等，比如网上开店的手续及条件、网上商店的装修与经营技巧……它决不亚于一个实体店面的打理。
正如本书内容一样，它可是一门大学问有如下一些经营技巧和成功的金点子：网上开店的概况和风险、网上店面与实体店面的优劣比较、网上开店的受众、网上店面的装修、网上店面的投入与进货渠道……
但愿本书能给那些抱有自己做老板心态的人一些实用性的指导与帮助，争取以做小的投入收取不菲的成功！

## 作者简介

淘淘，毕业于对外经贸大学对外英语专业，第一位从3万赚取到1000万的网店经营者，而且还是开拓网上电子商务创业讲坛的讲师，已经有百万网上开店者接受过作者的授课。
作者对网上开店有丰富的经验，而且讲课以实用技巧为主。

书籍目录

第一章 网上开店，轻轻松松做老板
　　仅仅在十几年前，从事电子商务还被视作是少部分专家、精英们的专利，在网上开店还曾被视为是一种遥不可及的事情。
但现在，这一切已经变得触手可及，人人都可以在网上开设自己的店铺，卖自己想卖的东西。
网上开店不仅成了一种新时尚，而且也成了很多人的职业，看看那些网络卖家，他们畅游于网络之中，在鼠标与键盘的飞舞中，将生意做到了网络覆盖下的每一个角落，实现了轻松做老板的梦想。

第一节 了解网上开店的现状
第二节 网上开店优势多
第三节 网上开店，你准备好了吗
第四节 选择最适合自己的开店方式
第五节 选择适合自己的开店平台
网店成功案例之——网店催生出的学生小老板
第二章 赢在商品，宝贝质量要保证
　　巧妇难为无米之炊，再好的网上销售平台，如果没有合适的商品，那么网上开店也就难有大的起色与作为。
作为网络卖家，在选定了网络开店平台、开通网上店铺之后，一个首当其冲的问题便是找寻到独具特色且适合在网上销售的商品。
之后，再以“低廉的价格、合理的定位、恰当的包装、准确而到位的描述”来打造最具竞争力的宝贝，这是网上开店成功的一个关键前提因素。

第一节 最适合在网上销售的商品
第二节 组织货源有讲究
第三节 抓好商品管理工作
网店成功案例之——吸取经验，严把进货关
第三章 巧装修，让你的店面脱颖而出
　　现实中，人们总是想方设法来打扮自己，来维护自己的良好形象，希望给别人留下良好的第一印象。
同样的道理，你的网店要想在第一时间抓住顾客的眼球，给他们留下良好的第一印象，甚至让他们对你的小店“一见钟情”，同样离不开一流的网店形象，这种网店形象的塑造，则源于漂亮独特、充满美感的装修与装饰。

第一节 给网店起一个好名字
第二节 装饰和布局的其他制胜细节
第三节 网店装修的注意事项
网店成功案例之——巧用个人照片美化店铺
第四章 练就高超的拍摄技术，用好图片扩大网店知名度
　　只要去细心观察对比，你就不难发现，在那些成功网店的背后都有一个共同点，那就是他们的商品图片都拍摄地主体清晰、色彩真实、细节突出，充分达到了“一张好图更胜千言万语”的目的。

在实体店中，顾客可以亲眼看到商品，亲手触摸到商品，甚至可以亲身体验到商品，而在网店中，顾客就只能通过店主上传的商品照片来感受商品全貌。
因此，照片拍得清晰、美观，就有助于扩大网店的知名度，就容易激发顾客的购买欲；反之，照片拍得模糊、阴暗，则会影响顾客的购买欲。

第一节 好图片源自好器材
第二节 搭建独特的摄影环境
第三节 好图片是这样拍出来的
第四节 拍照误区与照片处理注意事项
网店成功案例之——名副其实的“美丽生活坊”
第五章 酒香也怕巷子深，网店推广很关键
这是一个“酒香也怕巷子深”的时代，哪怕你的网店装修的再奢华、你的商品再物美价廉、你的服务再上乘，但如果你的网店无法吸引到顾客的眼球，那你的生意也只不过是海市蜃楼，可望而不可及，只不过是无源之水，而根本流动不起来。

因此，宣传推广可算得上是网店经营工作中的一个重中之重，事实上，众网络卖家要感到庆幸才是，因为网店相对于传统的店铺，不仅可以使用一些传统的宣传方法，更可以借助形形色色的网上推广方式，只要运筹得当，完全可以达到“花小钱，办大事”的目的。

第一节 如果运用网络推广方式宣传网店
第二节 网店传统推广宣传方法
第三节 淘宝网网店的宣传与推广
第四节 易趣网网店的宣传与推广
第五节 拍拍网网店的宣传与推广
第六节 三大网店平台的店铺级别、信用等级晋级规则
网店成功案例之——胡公子的“骂人推广法”
第六章 资金流转轻松搞定，支付方式大比拼
网上交易，货款支付是一个大问题，这是决定交易能否成功、货款能否得以回收的一个关键环节。
目前网上交易有着太多的支付方式可供选择，这需要卖家要去认真了解、对比各种支付方式的优劣，并站在顾客的立场上，充分了解他们的网上交易支付习惯与喜好，然后尽可能多地开通各种支付方式，这样才能在方便顾客支付的同时，也可让货款轻轻松松流转到自己手里。

第一节 最便捷的网上银行支付方式
第二节 第三方网上支付方式
第三节 货到付款
第四节 银行汇款
第五节 其他网上交易支付方式
网店成功案例之——曾经的小白领，如今的淘宝店主
第七章 与物流公司搞好关系，消除物流上的后顾之忧
卖家的货物只有在送达顾客手中，才算完成了交易的一个重要环节，随后顾客经确认无误后才会向卖家付款。
而物流快递公司就仿佛是连接着卖家和买家的一条纽带，通过他们才能将各种货物准确无误地发送到各个卖家手中。
因此，各卖家应认真挑选物流快递公司，仔细分析各种配送方式，然后选择最适合自己的方式，并妥善处理好与物流快递公司的关系，以确保货物能够真正准确无误而又安全地送达顾客手中。

第一节 商品的配货与包装
第二节 中国邮政配送
第三节 寻找一家贴心的快递公司
第四节 其他物流配送方式
第五节 货运省钱方式大比拼

第六节 防止货物丢失的方法
网店成功案例之——货真价实的“小老板”
第八章 会赚钱还要会赚“人”，满意服务成就皇冠级卖家
　　任何生意讲究的都是人气，在网上开店也不例外。
卖家除了要靠质优价廉的商品来吸引顾客外，更要以无微不至的周到服务来聚拢人气，而后者在很大程度上对于顾客的购买欲望能够产生决定性的影响。
所谓“众人拾材火焰高”，只有拥有了更多顾客的捧场，你才能实现自己的皇冠卖家梦想。
因此，卖家应该去认真揣摩、精心学习各种顾客服务之道。

第一节 做好服务，专业素质先过关
第二节 不可忽视的客服沟通能力
第三节 用一流的服务留住顾客
第四节 不容忽视的售后服务
第五节 售后特殊情况应对措施
网店成功案例之——做个“有心”的网络卖家
第九章 更上一层楼，如何将网上生意做大做强
　　不想做皇冠级卖家的店主不是好卖家，谁都希望将自己的生意做得更大、更强。
在一些著名C2C网络平台上开设的歌网上商店，尽管也可以做得很成功，比如可以在下面发展一批代理商，甚至也可以将生意做到全球各地，但这些发展方式充其量还都只是一种量上的不断增加，而没有一个质的飞跃，这也是由个人网店的先天不足所决定的。
网上卖家要想真正实现生意上的一个大突破，一个最好的方式还是打造自己的独立购物网站，成功实现从“店”到“站”的跨越。

第一节 如何将网店生意做到外国去
第二节 实现由“店”到“站”的跨越
网店成功案例之——得到风险投资商青睐的“红孩子”

## 章节摘录

版权页：插图：二、网上开店投资小，进入门槛低对于创业者来说，资金问题永远是一个让人头疼的问题。
比如，以开设一家传统的实体店为例，需要承担的经营费用就包括房租、水电费、员工开支、税金、物业管理费、进货费、宣传费、物品的损耗与折旧等，甚至还要包括店面转让费及押金等。
这样算下来，要开一家实体店，没有数万元的资金投入是难以运作起来的。
然而，网店的出现则为创业者提供了一种更佳的创业选择，因为，网上开店投资小，可以省掉在实体店经营过程中产生的大部分费用。
如可以省掉租门面、装修门面的费用，还可以省掉雇服务员的费用，以及水电、物业等各项费用支出。
而且，由于开网店不用租门面、装修，也不用大量进货，所以投资极低。
网上经营不用根据营业面积的增大而增加投资，也不会由于延长营业时间而增加开支。
再者，网店经营者也完全可以根据顾客的订单再去进货，不会因为积货占用大量资金。
此外，许多大型网上交易平台都为广大卖家提供了租金极低的网店，有的甚至免费提供服务，只是收取少量商品上架费与交易费。
网上开店投资小的这一优势，极大地降低了进入门槛。
据调查，如果在中等城市，开一家实体店的最少投资会在5万元以上，而在网上开一家一般规模的网店，除了硬件设施，有个一两千元的启动资金也就可以了。

## 媒体关注与评论

我连参加活动的农服都是网购的，主要是衣服和化妆品之类的。

——国际影后 范冰冰二十一世纪是电子商务时代，要么电子商务，要么无商可务……中国互联网将从“网友时代”，提升到“网商时代”，五年后人们都将上网做生意。

——阿里巴巴创始人 马一云

## 编辑推荐

《从3万到1000万的网店经营绝招》给自己一个平台，实现人生夙愿。
给自己一个机会，成就富贵网商。
正如国际影后范冰冰所说，网上购物已经成为一种趋势。
因此，在当今寸土寸金的时刻，开个实体店的确不易，然而随着网店这一媒介的出现，更多的人们愿意把时间和精力交给网络，以实现自己的理想。
那么，如何开一家赚钱的网店呢,请在《从3万到1000万的网店经营绝招》中寻找答案!网上开店，轻轻松松做老板。
赢在商品，宝贝质量要保证。
巧装修。
让你的店面脱颖而出。
练就高超的拍摄技术，用好图片扩大网店知名度。
酒香也怕巷子深，网店推广很关键。
资金流转轻松搞定，支付方式大比拼。
与物流公司搞好关系，消除物流上的后顾之忧。
会赚钱还要会赚"人"，满意服务成就皇冠级卖家。
更上一层楼，如何将网上生意做大做强。

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