第一图书网, tushu007.com

<<网上开店、装修与推广>>

图书基本信息

书名：<<网上开店、装修与推广>>

13位ISBN编号：9787302274773

10位ISBN编号：7302274770

出版时间：2012-1

出版时间：清华大学出版社

作者：科教工作室

页数：205

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

内容概要

本书的内容是在仔细分析初、中级用户学用网络开店的需求和困惑的基础上确定的，并基于“快速掌握、即查即用、学以致用”的原则，根据日常工作和生活中的需要取材谋篇，以应用为目的，用任务来驱动，并配以大量实例。
读者通过本书的学习，可以轻松、快速地掌握网上开店、装修与推广的实际应用技能，得心应手地实现网店的开设与经营。

本书共分13章，详尽地介绍了做好开店准备、领取网上“营业执照”、网店开张、安全成交第一笔生意、使用淘宝助理管理网店、在易趣网上开店、在拍拍网上开店、制作精美的照片、简单装修店铺、设置店铺公告和店铺类目、宣传与推广店铺、网店物流全攻略、提升网店信用等方面的内容。

本书及配套的多媒体光盘面向想在网上开店的初级用户，适合于广大网上交易的爱好者和各行各业需要学习网上开店的人员，也可以作为大中专院校师生学习的辅导和培训用书。

书籍目录

第1章　稳扎稳打——做好开店准备
1.1　准备开设网上店铺
1.2　了解网上开店的一般流程
1.3　寻找好的货源
1.4　进行投资预算
1.5　思考与练习
第2章　当家做主——领取网上“营业执照”
2.1　注册成为淘宝会员
2.2　开通支付宝账户
2.3　管理账户密码
2.4　管理支付宝
2.5　使用阿里旺旺交流工具
2.6　思考与练习
第3章　安家落户——网店开张
3.1　淘宝网店开张
3.2　发布商品上架信息
3.3　设计店铺
3.4　浏览自己的店铺
3.5　思考与练习
第4章　旗开得胜——安全成交第一笔生意.
4.1　与买家沟通
4.2　进行第一笔交易
4.3　使用支付宝管理收支账目
4.4　处理买家退款
4.5　思考与练习
第5章　省时省力——使用淘宝助理管理网店
5.1　启动淘宝助理
5.2　使用淘宝助理发布商品
5.3　交易管理
5.4　思考与练习
第6章　取长补短——在易趣网上开店
6.1　易趣网店开业
6.2　发布商品
6.3　店铺设置
6.4　店铺管理
6.5　使用易趣助理
6.6　思考与练习
第7章　遥相呼应——在拍拍网上开店
7.1　拍拍网店开业
7.2　管理店铺商品
7.3　店铺的基本设置
7.4　使用拍拍助理
7.5　思考与练习
第8章　吹影镂尘——制作精美的照片
8.1　拍摄商品照片

8.2 使用photoshop美化照片
8.3 制作店标
8.4 思考与练习
第9章 清新俊逸——简单装修店铺
9.1 装修店铺前的准备工作
9.2 获取店铺图片存储空间
9.3 装修网络店铺
9.4 不同店铺的装修技巧
9.5 思考与练习
第10章 一望而知——设置店铺公告和店铺类目
10.1 巧用店铺公告
10.2 设计店铺类目
10.3 思考与练习
第11章 家喻户晓——宣传与推广店铺
11.1 巧用店铺做广告
11.2 巧用淘江湖做宣传
11.3 使用阿里旺旺宣传宝贝
11.4 宣传店铺的其他方式
11.5 思考与练习
第12章 风车雨马——网店物流全攻略
12.1 宝贝的包装
12.2 选择快递公司
12.3 使用邮局寄送
12.4 节省物流费用的技巧
12.5 思考与练习
第13章 有口皆碑——提升网店信用
13.1 信用等级晋级规则简介
13.2 快速突破零信用
13.3 打造钻石级网店信用
13.4 思考与练习
思考与练习答案

章节摘录

版权页：插图：确定要开一家网上店铺后，“卖什么”就成为最主要的问题了。
在确定卖什么的时候，要综合市场需求、自身财力、商品属性以及物流运输的便捷性，对出售的商品加以定位。
目前，个人店铺的网上交易量比较大的包括服装服饰、化妆品、珠宝饰品、手机、家居饰品等。
在这方面，网上开店与传统的店铺并无太大区别，寻找好的市场和有竞争力的产品是成功的重要因素。
在网上开店需要选择一个提供网络交易服务的平台，如淘宝、易趣、拍拍等，然后进行注册。
大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。
在选择网站的时候，人气是否旺盛、是否收费以及收费情况等都是很重要的考虑因素。
现在很多平台都提供免费开店服务，这样就可以为用户省下不少费用。
申请店铺时要详细填写自己店铺所提供商品的分类（例如，出售发饰应该归类在“箱包配饰、饰品、发饰”中的“发饰”一类），以便让目标用户可以准确地找到该商品。
然后需要为自己的店铺起个醒目的名字，以便吸引广大网友的浏览。
有的网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。
用户需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，最好搭配商品的图片。
名称应尽量全面，突出优点，因为当别人搜索该类商品时，只有名称会显示在列表上。
为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽量详细，如果需要邮寄，最好声明由谁负责邮费。
登录时需要设置价格。
通常网站会提供起始价、底价、一口价等项目由卖家设置，卖家应根据自己的具体情况利用这些设置。
为了提升店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广。
例如，购买网站流量大的页面上的“热门商品推荐”的位置、与其他店铺和网站交换链接、在论坛上多发帖子等。
除此之外，还要多参观和学习其他成功网店的优点，采取一些如一元起拍卖或者部分商品不求赢利但求吸引顾客光顾的方法，以提高顾客的关注度。

编辑推荐

《网上开店、装修与推广》编辑推荐：要点提示：注册成为淘宝会员、开通支付宝账户、管理支付主、发布商品上架、设计店铺、与买家沟通、进行第一笔交易、易趣网店开业、店铺管理、拍拍网店开店、拍摄商品图片、巧用店铺做广告、信用等级晋级规则。
零点起飞：从入门到精通，一步到位。
实例讲解：用任务来驱动，学以致用。
见多识广：以知识来取胜，技高一筹。
视频教学：从互动到单练，寓教于乐。

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