

<<网店经营与管理>>

图书基本信息

书名：<<网店经营与管理>>

13位ISBN编号：9787513611657

10位ISBN编号：7513611653

出版时间：2012-1

出版时间：中国经济出版社

作者：刘昭晖，郑亚娟，张政 编著

页数：206

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

电子商务(英文是Electronic Commerce, 简称EC), 通常是指在全球各地广泛的商业贸易活动中, 在因特网开放的网络环境下, 基于浏览器/服务器应用方式, 买卖双方不谋面地进行各种商贸活动, 实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。

自20世纪90年代中期以来, 电子商务形成了蓬勃兴起的发展浪潮, 其作为一种新的商务运作模式正影响着各行各业, 从政府到企业, 再到消费者, 无不渗透其中。

同时, 电子商务也是我国互联网中最成熟、最具前景的一种商业应用。

有数据显示, 2011年我国B2B电子商务服务企业达9200家, 同比增长21.3%; B2C、C2C与其他非主流模式企业数已达15800家, 较去年涨幅达58.6%, 预计2011年将突破两万家。

2010年淘宝网注册用户达到3.7亿, 在线商品数达到8亿, 最多的时候每天6000万人访问淘宝网, 平均每分钟出售4.8万件商品。

同时, 以淘宝商城为代表的B2C业务交易额在2010年翻四倍。

淘宝网单日交易额峰值达到19.5亿元, 分别超过北京、上海、广州三地社会消费品零售单日额。

同时, 四川在淘宝网年度成交金额中跻身全国前十大地区, 排名第八, 达112亿。

用户方面, 淘宝每位用户平均交易笔数比2009年增加35%, 而最近1个月在淘宝上超过5笔交易的用户达到1350万人。

有数据显示, 网络创业已成趋势, 每天超过5000人上淘宝开店。

截至2008年底, 淘宝网创造直接就业机会达43.7万, 并带动间接就业岗位124.5万, 共为社会创造168万个就业机会。

截止至2010年4月30日, 有106万人通过在淘宝网上开店实现了就业。

此外, 据全球咨询机构IDC测算, 每一人在淘宝开店实现就业, 就将带动2.85个相关产业的就业机会。

在淘宝创业人群中, 既有因金融危机导致工厂倒闭而失业的白领、也有避开求职独木桥、独辟网络创业蹊径的应届毕业生; 既有事业小有成就、网络创业重头再来的70年代人, 也有初出茅庐、冲劲十足的80、90后; 既有身残志坚、网络创业实现梦想的残障人士, 也有抛弃高薪、追求自由生活的社会精英。

您是否对电子商务饶有兴趣?

对网店经营早已心动?

如果您对网络经营还心存疑惑与彷徨, 没关系, 本书完全从实战角度出发, 讲述对网商最实用的经营管理经验和技巧, 使您在实际应用中学习到相关的知识点。

每一章节均包括: 案例点击、实例任务、小试牛刀和他山之石等内容, 设计合理, 通俗易懂, 操作性强。

本书以淘宝网开店及经营店铺为主线, 定位于众多开店人士, 旨在帮助他们建立自己的淘宝网并且指导他们持续经营店铺。

在本书的编写过程中, 我们借鉴了国内外大量的出版物和网上资料, 由于编写体例的限制没有在文中一一注明, 在此, 谨向所有提供资料的学者表示由衷的敬意和感谢, 感谢赵凤芝教授和相关专业人士给予的悉心指导和热情帮助, 在此一并表示感谢!

本书主要由刘昭晖、郑亚娟、张政编著。

刘静、吕晓昶、白晟、王金等参加编写。

具体分工如下: 刘昭晖: 项目1 网上购物 项目2 淘宝开店 项目5 销售管理 项目6 物流管理 郑亚娟: 项目3 店铺管理 项目4 店铺装修 张政: 项目5 销售管理 项目6 物流管理 刘静: 项目4 店铺装修 吕晓昶: 项目4 店铺装修 白晟: 淘宝案例展示——百分妈咪母婴生活馆 王金: 淘宝案例展示——INFINITY数码专卖 由于淘宝网平台更新速度极快, 许多内容在撰写过程中就已发生了更新, 这对本书的编写带来了一定的难度, 加之编者水平有限, 书中难免会有错误及滞后之处, 恳请各方人士给予赐教!

<<网店经营与管理>>

内容概要

刘昭辉、郑亚娟、张政编著的《网店经营与管理》是一本“项目与任务驱动”的网店经营与管理。本书从实际应用角度出发，通过项目引领，案例与任务驱动的方法，设计、组织了全书的内容，使读者在实际操作中学会网店经营的方法和技巧。

《网店经营与管理》是电子商务创业指南之一，详细介绍在淘宝网开店及管理店铺的过程。

旨在引导有意淘宝网进行创业的人士如何开店，并经营店铺。

全书内容分为6个项目，包括网上购物、淘宝开店、店铺管理、店铺装修、销售管理和物流管理，此外还在书后添加了编者身边的两个成功经营案例。

本书为多年经营淘宝网的人士总结提炼所得，并融入各方成功网商之经验。

本书具有设计合理，思路新颖，可操作性强等特点。

既适用于电子商务、市场营销、工商管理及计算机相关专业等专业的教学和培训之需，亦可作为广大企业营销人员、公司经理、消费者从事电子商务活动的工具书和参考书，尤其适合大学生以及25—30岁人士创业使用！

<<网店经营与管理>>

作者简介

刘昭晖，女，1979年2月生，黑龙江大庆人，东北石油大学秦皇岛分校计算机科学系电子商务教研室教师，电子商务实验室主任。

主讲课程《管理学》、《国际贸易实务》、《专业英语》、《电子商务案例分析》、《市场营销学》、《商务演讲与实战》、《货币金融学》、《网络广告学》等，已发表学术论文十余篇，参与研究课题《地方行政服务中心政务流程再造方法研究》、《国际新能源汽车发展态势及我省发展策略研究》、《城市居民环境意识培养与环境贡献推动方略研究》等。

<<网店经营与管理>>

书籍目录

网上开店基础篇

项目一 网上购物

一、项目目标

二、案例点击：我的网购体验

三、实例任务

任务1.1 前期准备

任务1.2 网购体验

四、小试牛刀

五、他山之石：卖家月收入3000元的秘诀

项目二 淘宝开店

一、项目目标

二、案例点击：换个身份来淘宝

三、实例任务

任务2.1 账户认证

任务2.2 我要开店

任务2.3 上传宝贝

四、小试牛刀

五、他山之石：新手淘宝开店的心得体会

项目三 店铺管理

一、项目目标

二、案例点击：初级卖家的店铺管理技巧

三、实例任务

任务3.1 管理后台

任务3.2 快捷功能

任务3.3 基本设置

四、小试牛刀

五、他山之石：在校大学生的创业心得

网店管理进阶篇

项目四 店铺装修

一、项目目标

二、案例点击：玩转动感头像，让买家轻松找到你

三、实例任务

任务4.1 旺铺申请

任务4.2 自定义页面发布

任务4.3 用美图秀秀进行图片处理

任务4.4 用Photoshop进行图片处理

任务4.5 用BannerMaker设计店招

四、小试牛刀

五、他山之石：三步教你攻克宝贝描述模板

项目五 销售管理

一、项目目标

二、案例点击：淘宝推广秘诀十三招

三、实例任务

任务5.1 销售管理概述

任务5.2 关键词推广

<<网店经营与管理>>

任务5.3 人气宝贝推广

任务5.4 淘宝直通车推广

四、小试牛刀

五、他山之石：开店20天平均日流量100以上的成功秘诀

项目六 物流管理

一、项目目标

二、案例点击：五招教你学会选择物流快递

三、实例任务

任务6.1 包装概述

任务6.2 快递及物流选择

任务6.3 网店物流订单管理

四、小试牛刀

五、他山之石：钻石卖家教你如何与快递公司打交道

淘宝店铺案例展示

项目七 百分妈咪母婴生活馆

一、店铺优化

二、产品主图美化及标题SEO

项目八 INFINITY数码专卖

一、店铺装修

二、店铺推广

三、总结

四、最后给大家展示一下我的店铺

章节摘录

版权页：插图：1.方便网购的方便体现在两个方面：一是选择更多；二是在家即可随时购物。

网络的信息量无法估计，搜索技术更是使得它的优势展现无疑。

如果在实体店看中一样商品，想比较它的价格和品种，必须得亲自跑很多家商店，费时费力，最后获得的信息也不一定全面。

而网购不要说货比三家，能让你货比百家，它打破了市场购物必须亲自跑商场的局限，足不出户就可以查看我们感兴趣的产品，对比价格和质量，从而有更多选择的空间。

购物网站，特别是一站式购物网站，罗列了几十万种商品，如同百货公司一样，您可以在网站中虚拟逛街，每点入一个产品，都可以看到其详尽的资料，如同得到服务员的现场讲解。

此外，网购还打破了地域的限制，不管你在什么地区，都一样能享有网络提供的商品资源，有机会买到在本地市场难觅的商品。

比如，你喜欢宜家的产品，但自己所在城市并没有宜家专卖店。

如是从前，这或许是个烦恼，但有了网购之后，只要选择一个网上代购，一切轻松搞定。

喜欢逛街的朋友都知道，逛街不仅仅是种乐趣，在一定程度上也是种体力活动，尤其是大一点的城市，随便去一个地方都得倒几趟车，费时又费力。

网购彻底颠覆了传统购物方式，根本无需出门，自然也不必担心天气好坏，不必非得等到周末，或者顾虑商场几点打烊，只要拥有电脑、网线，随时随地都能上网淘你想要的宝贝，即使在深夜两点，你也可以在几秒钟之内从一家商店晃荡到另一家商店，随时随地满足自己的购物欲望和购物需求，而且自由自在，用不着应付服务员的推销。

<<网店经营与管理>>

编辑推荐

《网店经营与管理》是由中国经济出版社出版的。

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>