

<<开网店赢利诀窍>>

图书基本信息

书名：<<开网店赢利诀窍>>

13位ISBN编号：9787545406375

10位ISBN编号：7545406370

出版时间：2011-1

出版时间：广东省出版集团图书发行有限公司（广东经济）

作者：一心

页数：214

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>

<<开网店赢利诀窍>>

内容概要

一心编著的《开网店赢利诀窍》全面地讲解了在网上开店的基本知识及盈利技巧，从开店前的准备到网店营业，从完成第一笔交易到提高网店的人气浏览量，从店铺的精美装修到交易各环节中的纠纷处理，从物流的选择到国际市场的开拓，系统、全面、详尽地为广大白手起家的草根网上创业者提供全方位、最实用的网店开设方法及盈利技巧。

《开网店赢利诀窍》语言简洁通俗，条理清晰，概念和功能介绍详细明确，书中还穿插了大量的情景式图片及任务驱动，有利于引导读者逐步学习，特别适合想在网上开店创业的初学者，包括初创业者、寻求兼职者以及自由职业者等；同时也适合已经开办了网店，但想进一步掌握网店经营技巧的读者，使他们能更加轻松地学习到网店盈利的技巧，实地体验网店“零投入、低风险、高回报”带来的乐趣与收益，尽展自己的商业才华。

<<开网店赢利诀窍>>

书籍目录

诀窍一：了解网店的基本知识 这样的人最适合开网店 网店的优势与劣势 开网店稳赚不赔吗 开网店需要的条件 网上开店的平台 网上开店的基本流程 网店产品定价有学问 诀窍二：不打无准备之仗 仔细学习网店规则 开网店前需要认真调研 借鉴成功网店的经验 如何在淘宝网注册网店（一） 如何在淘宝网注册网店（二） 如何在易趣网注册网店 如何在拍拍网注册网店 网店开张的准备 诀窍三：选择适当的经营方式 选择适合自己经营的商品 网上热卖的特殊商品 与实体店相结合 全职经营网店 兼职经营网店 诀窍四：寻找最佳进货渠道 批发市场 外贸订单的尾单 做大卖家的销售代理 工厂货源 与实体店家合作 搜寻民族特色工艺品 去跳蚤市场淘宝贝 寻找品牌积压库存 诀窍五：重视店铺装修 店铺装修的一般流程 设计一个特别的LOGO 店铺公告模板的设计 分类导航设计 商品描述的设计 商品照片的处理和美化 促销区的设计 诀窍六：巧妙提升店铺的知名度 让店铺获得更多点击量 做好促销，大赚点击率 有针对性地去论坛发帖 有效利用搜索引擎 站内广告要做好 QQ群、阿里旺旺及博客等网络工具的应用 积极参加网店的宣传活动 诀窍七：不要放弃传统的营销 网上销售的特点 建立多种沟通方式 与客户沟通的原则 巧妙回答买家的提问 关注同类商品的网店 诀窍八：重视网店的服务和信誉 善待你的每一位客人 注意不要遗漏买家 网店等级影响销售 合理处理与客户的分歧 如何处理客户的退、换货 如何快速成为顶级卖家 主动出击联系潜在买家 派发红包邀请买家 售后回访，重视买家 诀窍九：不要小视物流的作用 如何选择物流 网店物流省钱的秘诀 使用网站推荐的物流好处多 把好产品包装关 物流纠纷处理技巧 诀窍十：做好网店的安全防护工作 了解网上支付的安全问题 拥有一台安全专用电脑 交易防骗，教你几招 备份店铺数据库 诀窍十一：不要放弃国外市场 坐在家里就能把产品卖到国外 适合海外销售的产品 怎样在国外网上平台注册网店 在国外网店销售商品的流程 了解国际汇款业务 如何选择国际物流

<<开网店赢利诀窍>>

章节摘录

版权页：插图：在网上开店，为你经营的商品制定一个适当的网上销售价位是十分必要的。不过，商品的定价也是有一定学问和技巧的。

定价过高，购买者可能怕上当而不敢买，或比较后选择价格较低的商家；定价过低，利润就会很低，甚至赔本，有些买家还可能因此而认为你的产品是假货。

由此可见，给网店上的商品定一个恰当的价格，是一件关乎生意成败的重要事情。

（1）产品定价需要考虑的因素给网店产品定价时，首先应该考虑成本价。

我们这里所说的成本价不仅仅指产品买来的价格，还要把进货时的交通费用、送货时的交通费用（有的要去邮局寄）、邮寄费用（搞促销时由卖家付邮费），以及可能产生的电话费用等等几项都计算在内，然后计算好自己预期的利润，再从网上搜索一下同类产品的平均价格，比较一下算上利润额后的价格是否还有优势，之后再或加或减，定出最终的价格。

（2）产品定价并非越低越好有些卖家可能认为：我把价格定得低点，就算单品利润少了，但是产品销售得多，利润一样丰厚。

而事实上，便宜无好货，好货不便宜，这是千百年的经验之谈。

产品价格定得很低，也不一定就好卖。

有的买家就是信任你，哪怕有别家定价比你的还低，但对方可能会考虑到售后或其他方面因素，继续选择在你这里购买。

所以，产品价格低并不是唯一的优势。

有的新手卖家为了追求成交率，积累人气，几乎以零利润甚至倒贴的价格出售产品，但效果却不见得好。

经常见到有的店主抱怨：“为什么价格定得这么低还没有人买”，“为什么有人认为我卖的货是假的”，“价格定得非常低了还有人还价”……总之，成交量并没有因为标价低而飙升。

<<开网店赢利诀窍>>

编辑推荐

《开网店赢利诀窍》：提供全方位、最实用的网店开设方法及赢利技巧。

<<开网店赢利诀窍>>

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>