第一图书网, tushu007.com

# <<网店经营成功秘笈>>

## 图书基本信息

书名：<<网店经营成功秘笈>>

13位ISBN编号：9787802182479

10位ISBN编号：7802182476

出版时间：2007-7

出版时间：中国宇航出版社

作者：上海伟雅

页数：168

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

你是否有开个网络商店的打算？
可是，又不知道该注意些什么？
别担心，赶快来看看前辈们在网上开店的一些经验。
不过，提醒大家一点的，这些网上开店的人多数是有创意的，或者是有技术的，或者是有基本经济学知识的。
因此，在你开个网络商店前，最好还是先培养自己的创新头脑，或者学点技术，又或者是学点基本经济学知识什么的。
本书作者想通过一系列的故事告诉读者：在所有开网店的人群中，有三种人有望成为领军一族：他们或者是有创意的，或者是有技术的，或者是有基本经济学知识的。
这样，读过大学的年轻人就最有希望成为网上开店的领军一族。
这些故事包括：大学毕业生是如何凭借自己的创意开网店的，他们是怎么利用自己学到的经济学原理来开网店的，他们在开网店的过程中是怎么改变自己的心理和性格的，在国外的中国留学生是怎么开网店的，名牌大学毕业的学生是怎么开网店的，台湾的大学毕业生是怎么在大陆开网店的……

## 作者简介

上海伟雅，毕业于吉林大学中文系，曾经担任三家中国财经类报纸的编辑部主任、副总编等职。
专攻网商研究，被评为阿里巴巴2004年度十大行业专家。
阿里巴巴社区轻工论坛版主和网商故事版主。
出版著作有《在淘宝网开店——淘宝网淘金成功案例》、《我们是网商》等。

第一图书网, tushu007.com

# <<网店经营成功秘笈>>

## 书籍目录

01“ 顾客叫我干果徐 ” 02 广东仔闯荡温州办网站03 土匪和小胖狗拍档开店 04 用微笑建设完美商店 05 艾伦太太创意制片场 06 guccish ， 一个为网商写商品文案的女孩07 设定目标，让办法往目标上靠08 从大学社团到淘宝社区09 来回两岸的小龙女10 人生是盒子里的巧克力11 在互联网，中间商可以成为不倒翁12 用5000个汉字搭建虚拟天桥 13 廖俊开店全过程互动点评 14 52岁，互联网向他招手…… 15 杨小卉和她的网商文化

## 编辑推荐

“大学生”和“开网店”这两个关键词，它们的连接竟然会产生许多有意义的信息。
在我写过的100个网商故事中，大部分开网店的都是大学生（在读大学生或大学毕业生）；我在阿里巴巴社区的一个论坛当斑竹的时候，我的副斑竹是北京戏剧学院的在读大学生，她告诉我她们班里已经有三四个同学在网上开店；有一次，我到上海同济大学向大学生讲演，了解到有一半以上的大学生竟然不接触淘宝网；我的一个美国朋友告诉我，美国家庭送给大学毕业的孩子的最好礼物是一套如何在eBay上开店的丛书……在听闻这些信息之后，我便产生了给读者讲述大学生开网店的故事的愿望。
我想通过一系列的故事告诉读者：　　在所有开网店（或者网站）的人之间，有三种人有望成为领军一族：他们或者是有创意的，或者是有技术的，或者是有基本经济学知识的。
这样，读过大学的年轻人就最有希望成为网上开店的领军一族。
但是事情如果有这样简单，网络就会成为恭候大学生光临的殿堂。
事实是：许多没有大学学历的年轻人更早地来到了网络，更早地开了网店，他们凭借笨鸟先飞的原理，也在努力学会创意，努力掌握技术，努力钻研经济学，早早地占领了虚拟社会里的许多就业位置。
他们认真对待每一笔网上的生意，学习“粘住”每一位来过店铺的客户的方法，其精神已经到了感人的程度。
因此，大学生或大学毕业生有可能成为网上开店的领军一族，但是他们必须拥有“渴望”。
“渴望”比创意、比技术、比知识更重要。
在这《网店经营成功秘笈》里，我讲述了一批故事：大学生或大学毕业生是如何凭借自己的创意开网店的；他们是怎么利用自己学到的经济学原理来开网店的；他们在开网店的过程中怎么改变自己的心理和性格的；在国外的中国留学生是怎么开网店的；名牌大学毕业的学生是怎么开网店的；台湾的大学毕业生是怎么在大陆开网店的……我力争从各个角度为读者提供各种案例。
所以这样做，我是希望读者能够从中看到未来网商的影子。
我们现在还不能看到完整的未来网商的形象，但是“未来是存在的，它只是不均匀地分布着”，也分布在《网店经营成功秘笈》里的主人公身上。
将他们综合起来，你会看见一个未来网商的影子的。
互联网的一大特点是互动。
《网店经营成功秘笈》在讲述每一个店铺的故事的时候，都留下了这些店铺的网址，方便读者和网店店主互动。

## 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