

<<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>

<<网店经营成功秘笈>>

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……

<<网店经营成功秘笈>>

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。

<<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

<<网店经营成功秘笈>>

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。

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。

<<网店经营成功秘笈>>

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>