第一图书网, tushu007.com

<<网店开门红>>

图书基本信息

书名：<<网店开门红>>

13位ISBN编号：9787802552623

10位ISBN编号：7802552621

出版时间：2009-10

出版时间：企业管理

作者：林见

页数：216

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

随着互联网在中国的普及应用，网上购物在逐渐成为人们所熟知的购物方式的同时也带来了网上店铺的兴起。
在各种类型的购物网站中，提供网上开店服务的C2C、B2C网站以其服务的适用性与可行性，得到了诸多网民的认可，网上开店以其低成本、低启动资金、快捷的交易方式得到许多创业者的青睐。
越来越多的网友准备加入到网上开店的队伍中来。
网上开店不仅成为一种时尚，甚至成为一些人的谋生方式。
然而，网上开店并非想象中那么简单。
网上开店虽然投资不大，项目也不是太复杂，但是，想在网上开店还是需要对网上店铺的方方面面有一个了解。
如果你简单地以为将网下的产品搬到网上销售就是开网店，那就大错特错了。
尽管很多人在网上挣到了自己的第一桶金，但其实并不是所有的人都适合在网上开店，网上开店的人也不是都能取得成功。
网店开张后没多久就黯然消失的卖家也为数不少，成功和机遇更加青睐那些有准备的人。
所以，决定要在网上开店之前，很有必要分析一下自己是否适合网上创业，要在准备充分后再去开店。
而且，开店之后还需要对网络经营技巧有一个整体的把握。
不打无准备之战，是网店经营成功的必要条件之一。
如果你想在网上开店，想更快地取得成功，那么就请阅读本书吧。
本书分为七章，分别从网上交易入门、设计漂亮的网上交易平台、寻找进货渠道、商品管理、网店宣传、商品配送、解决售后问题这些方面来介绍网上开店的各个细节与经验，一步一步地指导大家如何开一个真正能够赚到钱的网上商店。
本书具有很强的实用性和很高的指导价值。

内容概要

如果你还在为临近毕业四处找工作而感到郁闷，如果你厌倦了沉闷的办公室，如果你想挑战自我实现、自主创业的梦想，那么来试试在网上创业的新途径吧！
到底怎样在网上创业呢？
如果您不了解网上开店的流程，这将是一本非常值得你放在枕边学习的书籍，它可以为你在网上创业指引方向。
今天，互联网已走进千家万户，网上购物也随之成为大多数人生活的一部分。
本书详细讲述了网店进货渠道的选择、店铺装修设计、经营、选址以及低成本的支付配送手段等，全方位地介绍了网上开店的各个细节，具有很强的实用性和很高的指导价值。
如果你是刚刚接触网络经营的新手，本书将让你迅速掌握网店的经营技巧，做一个真正能够赚到钱的网络店主。

<<网店开门红>>

书籍目录

赢在起点——网上开店轻松创业 第1招 网上开店的优势与风险 第2招 怎样做好开网店的准备工作 第3招 网上店铺如何选址 第4招 在淘宝网开店的步骤 第5招 如何在易趣网注册开店 第6招 拍拍网开店的认证方式 第7招 “ 百度有啊 ”开店流程网店也“ 精 ”装——装修出一个精致诱人的店铺 第8招 店铺装修要以顾客为中心 第9招 店铺装修的误区 第10招 店铺装修中的色彩处理 第11招 设计反映店铺主题的店标 第12招 如何制作动态字体 第13招 制作免费的宝贝模版 第14招 给网店添加背景音乐 第15招 怎样添加计数器 第16招 宝贝图片拍摄技巧 第17招 装修元素布局技巧巧妇难为无米之炊——好的货源是网店成功的关键 第18招 寻找货源应该注意的问题 第19招 充当市场猎手 第20招 买人品牌积压库存 第21招 拿到国外的打折商品 第22招 怎样在尾货市场淘得物美价廉的商品 第23招 巧妙鉴别尾货的真假 第24招 如何选择代理品牌 第25招 做个成功的网上代理商 第26招 网络代销模式帮你解决进货的困扰 第27招 做网络代销需要注意什么 第28招 寻找网络代销的技巧 第29招 在批发市场进货的必备技巧网店商品与管理 第30招 如何定位要销售的商品 第31招 适合网上销售的商品分类 第32招 网店商品的定价技巧 第33招 使用橱窗推荐位的技巧 第34招 把握商品发布时间 第35招 淘宝网店发布商品应该如何贴图 第36招 使用什么相册（空间）贴图 第37招 拍拍网店的商品发布方式 第38招 淘宝阿里旺旺助你创业成功 第39招 易趣网店管理的好帮手——易趣助理 第40招 管理“ 百度有啊 ”店铺的方法 第41招 用QQ管理你的拍拍店铺海阔凭鱼跃，天高任鸟飞——网店的宣传与推广 第42招 怎样给店铺取一个好名字 第43招 提高网店知名度的三个步骤 第44招 网店推广计划的主要内容 第45招 通过搜索引擎优化提高访问量 第46招 在论坛社区里发帖、回帖 第47招 异业合作推广自己的网店 第48招 网店内容要推陈出新 第49招 网店推广中的名人效应 第50招 与同类网店做友情链接 第51招 在校友录上做宣传 第52招 利用好QQ个性签名及空间 第53招 印制名片推广自己的网店财源滚滚有妙招——便捷支付与低成本配送方式 第54招 支付宝个人网银 第55招 使用易趣安付通支付 第56招 怎样开通拍拍网财付通 第57招 百付宝电子支付方式 第58招 手机支付更加便捷 第59招 如何选择各种网上支付方式 第60招 店铺支付方式的管理技巧 第61招 邮局发货时最能节省运费的方法 第62招 降低物流运费的妙招 第63招 发送超大包裹的省钱秘诀 第64招 送货上门服务的必备技巧 第65招 选择快递公司时要注意的问题 第66招 店铺配送方式的管理技巧 第67招 怎样包装商品 第68招 特殊商品的包装技巧“ 微笑 ”赢得顾客——网店售后服务与客户关系 第69招 售后服务赢得消费者 第70招 建立客户信息档案 第71招 交易结束及时联系并如实评价 第72招 定期回访关心客户 第73招 设计FAQ页面及时解答顾客提问 第74招 平和心态处理顾客的投诉 第75招 怎样对待不同类型的顾客 第76招 建立互动型的客户关系

章节摘录

插图：赢在起点——网上开店轻松创业第2招 怎样做好开网店的准备工作如何做好网店开张的准备？
新开了网店，第一步是做什么事呢？
当然不是收钱数钱了，先做好下面的几个项目吧。
（1）广告无所不在。
俗话说“酒香不怕巷子深”，在网络上做生意，就是怕巷子深。
作为新店铺，如果不做宣传，那么就相当于处在巷子的深处，别人是很少来访问的，甚至没有人来访问。
新店铺，如果舍得投入的话，可以参加一些付费的广告推销，这样可以带来很多的人气。
但是对于很多新店铺，都没有那么多的投入，或是想少投入一些的话，还是有免费的宣传地方的，一定要多来社区发帖，跟帖，不过记得读一下社区发帖规则，免得被扣了银币。
可以选择在一些自己的销售对象集中的社区版块多发，其他人气旺的地方多发。
当然，发帖头像与签名档最好做一个，那可是一个广告宣传，要不别人看了你的帖子，也不知道你是卖什么的（很多版块帖子里面做广告是要被罚的，签名档却是哪里都可以做广告的）。
要是别人叫你跟帖，顶顶人气，那你就跟吧，说不定那就是你的客户，当然，要你的帖子让更多的人看到，最好写成精华帖，不仅有银币奖励，还会带来很多的顾客。
当然，在一些求购版块中，如果你发现商机，那么恭喜你，可以直接与客户联系。
还有就是要与其他铺子做交换友情链接，当然一般钻石级的铺子是不会和没有访问量的新铺子做链接的，即使愿意，你的铺子也是排在后面，你可以找一些有潜力的新铺子，互相推销，重要的是这样你可以排在友情链接的前面，甚至第一位。
个人空间也是可以利用的，也会带来一定的顾客，可以写一些与自己店铺产品相关的文章，转载一些精华文章也是可以的，比如你卖婴儿用品，就可以写一些婴儿看护和教育一类的文章，你的用心客户是可以体会到的。
下面总结一下免费的广告推销：社区发帖跟帖、交换友情链接、个人空间。
虽然免费，不过得付出较多的时间与精力。
（2）产品质量与价格（性价比）。
当然，做买卖关键还是看产品的质量和价格，这是今后成功的基础。
无论做什么，产品质量是关键，要是不过关，就算客户买了你的产品，也有可能投诉你的，收到投诉，你的好评就没有了。
定价时可以查一下同类商品在购物网站上的定价，然后定一个自己能接受的价格。
新店一般都会以不赚钱（或微利）的价格，先把信誉做起来，有的是以亏本的价格来做。
这里要提醒一下新掌柜们，如果用拍卖来提高人气的话一定要仔细阅读拍卖规则，否则后果可能很严重，特别是荷兰拍。
（3）真诚的态度。
电子商务的诚信很重要，不然，我们也不必没完没了地追求好评，追星、追钻。
作为新店铺我们的星级没有别人的高，更需要我们真诚的态度，虽然双方没有见面，但是你的态度却是可以从字里行间感受出来的。
尽量站在他们的角度多想想，对于他们提出的问题知无不言，言无不尽。
（4）个性的店铺装修和精美的宝贝图片。
客户来你的店铺，第一印象就是店铺的装修了，要想给客户留下深刻的印象，当然不能是千篇一律的店铺样式，要有自己店铺特色的地方，与自己所卖的产品相融合。
装修，自己会的话最好，那样是自己思想的体现；不会的话，网上有很多装修店铺的专业人士，找一个自己喜欢的价格不高的，就是前面说的性价比高的给你装修就好了。
网络上，产品质量、特性、外观等无论怎么用文字描述，也未必说得清楚，所以产品做图就很重要了，掌柜们至少得学一个图形图像处理的软件，把自己的宝贝整得漂亮些（当然，前提是不能太失真，否则买家收到货后可能会以与宝贝图不符而退货或者给你差评）。

做图的软件，如photoshop就是最专业的图形图像处理软件。
（5）宝贝上架与橱窗推荐。
宝贝上架与橱窗推荐都是有学问的。
如，在淘宝里面搜索产品，都是临近下架的排在前面，所以，要让自己的产品在上网人集中的时候监控下架，也就是那个时候上架，最好上架时间都设置成7天，这样下架次数比设置成14天的多一次。
宝贝较多的，可以一周7天从上午9点到晚上11点均匀上架。
如果到了3星，网店版有自动设置功能，效果不错。
橱窗推荐尽量推荐快下架的产品，也就是要经常更换推荐，因为下架后就必须重新设置推荐了。
橱窗位的多少是随着自己的星级增加而增加的。
（6）周到的售后服务。
周到的售后服务会让你拥有更多忠实的客户，客户甚至可以给你带来更多的客房。
第3招 网上店铺如何选址1.在顾客集中的社区开网店如今，在很多的门户网站上都有供网上创业者开店的版块，那么对于创业者自己来说，又该如何选择开店的网址呢？
现实生活中的店铺，往往要开在客流量大的地方。
网店的选址又该如何呢？
有些人认为，开网店只要开在网上就是了，没有所谓的选址一说。
但如果真是这样的话，那么门户网站也就不必分类了。
其实，开网店与开实体店一样，同样存在着如何选择店址的问题。
在火车站前作电子接插件的生意，结果会怎样呢？
火车站前的人流量虽然极大，但要是做起电子接插件生意来，可就未必如意了。
原因在于那儿的人流量并不是来买电子接插件的人流量。
所以，不管那里的人流量如何如何大，对做电子接插件生意的人来说，都是毫无意义的。
同样道理，为什么在中小学校附近，总是文具店、食品店比较多、却很少看见有卖电视机的电器店呢？
这个道理，相信大家也都能明白。
这就说明，选择店址，不能光图人气旺盛，还要充分地考虑到这里的人气是不是所需要的人气。
以此类推，我们来分析比较一下，网易、天涯、阿里巴巴这三大社区的人气，有什么根本的区别？
显然，网易和天涯的人气，也都很旺盛。
但经常上网易和天涯玩的，是不是你寻找的那些目标人群呢？
我不敢说，网易和天涯上的人，就一定不是生意人。
但假如你要寻找的是代理商，而不是普通消费者的话，那么，显然，阿里巴巴才是商人最集中的地方。
网易就像一个类似清华大学那样的综合性大学，里面虽然也有商业区，可它的主要功能，却不是商业；至于天涯，则仿佛是一所大会堂，里面虽然分有一个个的房间，但来天涯的人，显然是以聚会交流为主要目的而不是做生意。
虽然，天涯也有很多生意人，也有很多人在散发各类广告。
但这好比在大会堂前，也有人在散发广告页一样。
而阿里巴巴呢？
则是典型的一个综合性商场，它的里面，就是商人为主体。
来阿里巴巴的人，可以说主要就是为了做生意而来的。
讲清了这么一个道理后，请思考这么一个简单的问题：如果你希望通过论坛来发展销售网络，你会选择在大学里寻找呢，还是会选择在大会堂里寻找？
亦或是去商场里寻找呢？
显然得去商场里寻找了。
但假如你来论坛的目的，不是为了寻找代理商，而是为了寻找技术专家的话，那么，你又该上哪里去寻找呢？
显然得去学校里寻找了。

当然，每个人上论坛的目的都各不相同，不能一概而论。
比如，曾经有一个做推销的网友，他是一家很有名的公司的推销员，他要推销的是一位老师的课程与图书，他把在论坛上与大家交流作为自己的主要推销手段。
那么，他又会选择在哪一类论坛上做推销呢？
实际上，他就是一心一意地在各大“创业”类论坛上转悠。
差不多所有的中文创业论坛他都去过，而且在每个到过的论坛上，他都会留下了引人注意的帖子。
所以，最后他取得了相当不错的业绩。
据他自己介绍，他每个月都能在网上赚到将近3万元的现金。
由此可见，网店的选址也是不能忽略的一个细节！
与开实体店铺一样，要根据所销售的商品种类的不同，来选择合理的活动区域。
归根到底，其根本原则只有一条，那就是要尽可能地在目标顾客群最集中的网站或论坛上推广你的产品。
2.在易趣与在淘宝开网店的比较（1）首页。
易趣的首页简洁素雅，给人的感觉：权威、酷，是大型网站等，色彩的基调使用的是偏中性，感觉适合的人群面较广。
淘宝的首页则采取了非常Q的方式来收买人心，且多处运用了暖系色彩，虽然总体布局上两者相差不甚远，但是淘宝的感觉是：亲切、贴心。
（2）给予用户的便利。
总体来说，在商品的分类、搜索、交易等方面，双方的表现基本一致，大多数交易网站也都类似于如此布局。
要提的重点是双方的附带产品，也就是说易趣提供给用户的附带品是“易趣助理”，而淘宝提供的则是“淘宝旺旺”。
很显然这两款软件是截然不同的，“易趣助理”的功能是为卖家提供更方便的上货服务，而“淘宝旺旺”则将其功能放在了即时交流的平台上，这对买卖双方互利的。
或许有人会说，这样容易使买卖双方达成规避费用的协议，那对交易网站来说就是致命的武器。
大家不要忘了当时淘宝尚在初期阶段，其麾下大多数卖家都是没几个“红心”的，卖家想冲“心”，必然不会逃避任何合理的费用，且淘宝现在处于优惠、免费的政策期间，如果有一天淘宝的高级卖家与易趣能相提并论了，那他BETA版本的淘宝旺旺就会有相应的更改措施了。
（3）店铺。
从两家的店铺布局来看，基本上也属于不分伯仲型，不过在我看来并无优点可言，或许是出于网络资源有限的考虑，店铺基本上还是字多图少，而且除了能传一张图片，选一个颜色外，基本体现不出什么个性。
在这点上，双方没能突破这个框架。
（4）论坛、社区。
发现许多人都评论过这点了，易趣的社区给人的感觉是乱杂，就像一间毛胚房，没有什么装饰，淘宝的论坛则比较清晰明了，且运用了大量的主题色块，无论是查找帖子还是翻阅都较为轻松。
还有一点要提的是个人签名与图片，这个只在淘宝有，这也是淘宝论坛较为吸引人的特点之一，不要忘了，网站的浏览量基本由卖家所构成，买家不必每天都上网买东西，而且也没有任何牵挂，但是职业卖家则需每天都来，看看自己的店，看看论坛，看看有什么新闻。
（除非是有特殊理由或者不负责任的）因此，有70%的潜在购买者，都是一些卖家，卖家可以在1分钟内完成买卖身份的转换，而这点买家办不到。
如果论坛贴子下有一张较为吸引人的店铺宣传图，且自动为你连接到你的店铺，那点击率必然上升。
这比光看名字、不知卖什么的要好的多吧。
还有就是每个在淘宝开店的卖家都有一个属于自己的域名，虽然这仅是一个小小的便利，却也比较吸引人。
（5）总结。
说了这么多，好像都在说淘宝的好话。

第一图书网, tushu007.com

其实事实就是长江后浪推前浪，淘宝在构架网站的时候，必然对易趣的每一个环节进行分析对比，做得比易趣更好，那也是理所当然的。

编辑推荐

《网店开门红:网上开店赚钱必知76招》：网上投资行业，心动不如行动。
足不出户，赚得网上第一桶金的秘诀也许你很年轻，也许你没有开店经验，也许你的创业资金不多，那么在网上开一家小店吧，新的人生将从这里开始。
就业困难？
不可怕，上网开店就能自己当老板！
没有资本？
不可怕，网上开店低成本创业！

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