

<<淘宝网开店做赢家>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店做赢家>>

13位ISBN编号：9787115168887

10位ISBN编号：7115168881

出版时间：2007-12

出版单位：人民邮电出版社

作者：李应全

页数：200

字数：176000

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>

<<淘宝网开店做赢家>>

内容概要

本书全面地讲解了在淘宝网开办网店的知识，从开店前的准备到完成第一笔交易，从提高网店的浏览量到各个交易环节的注意事项，能够为读者提供全面的开店和经营方面的指导。

本书前3章介绍了在淘宝网开办网店的基础知识，包括开店前的调研、注册淘宝网会员、开通网上银行、发布商品的操作，详细到位的讲解能指导读者在淘宝网上建起自己的小店，并完成第一笔交易；第4~7章主要介绍了如何把网店的生意做大做强，比如网店装修的方法、宣传网店的方法、导购及售后服务的注意事项等；第8章展示了一些优秀的网店，并对它们的优点进行分析，便于读者在开店和经营中取长补短。

本书适合想在淘宝网上办网店，进行网上创业的读者，同时也适合已经有已开办网店，但想进一步掌握网店经营的高级技巧，把网店生意做大做强的读者选用。

<<淘宝网开店做赢家>>

书籍目录

第1章 磨刀不误砍柴工——开店前的准备	1.1 了解淘宝网	1.2 开店前的调研	1.2.1
经营项目类型	1.2.2 店铺风格类型	1.3 借鉴开店经验	1.3.1 成功案例分析
1.3.2 向成功店主学习	1.3.3 积极思考	第2章 从画鸡蛋开始——迈出开店第一步	2.1
注册成为淘宝会员	2.1.1 注册电子邮箱	2.1.2 注册淘宝会员	2.2 下载并安装淘宝工具软件
2.2.1 下载并安装阿里旺旺	2.2.2 下载并安装淘宝助理	2.3 申请交易“中介”	
2.3.1 开通支付宝账户	2.3.2 进行支付宝实名认证	2.3.3 办理网上银行	2.4 准备开张
2.4.1 准备10件商品的图片	2.4.2 发布商品	2.4.3 修改上架商品的信息	2.4.4
申请店铺	2.5 店面装修	2.5.1 选择店铺风格	2.5.2 制作店标
2.5.3 制作店铺公告	2.5.4 宝贝分类	2.6 推荐优势商品	2.6.1 使用橱窗推荐位
2.6.2 使用店铺推荐位	第3章 万事开头难——进行第一笔交易	3.1 与买家交流	3.1.1 使用阿里旺旺
3.1.2 使用网页版阿里旺旺	3.1.3 收发站内信	3.1.4 发布和回复宝贝留言	3.2 修改交易价格
3.3 发货	3.4 为买家作出评价	3.5 从支付宝账户中提现	3.6 处理退款和部分退款
第4章 酒香也怕巷子深——提升店铺浏览量	4.1 美化店铺页面	4.1.1 制作个性化的宝贝分类	4.1.2 使用个性化的宝贝模板
4.1.3 为店铺页面添加背景音乐	4.1.4 为店铺页面安装计数器	4.1.5 美化商品描述	4.2 店内宣传技巧
4.2.1 善用宝贝推荐	4.2.2 巧用店铺留言	4.2.3 交换友情链接	4.2.4 精心布置个人空间
4.2.5 在店名中加入宣传信息	4.3 在淘宝社区中宣传店铺	4.3.1 认识淘宝社区	4.3.2 设置个人信息
4.3.3 发表帖子及回复帖子	4.3.4 申请社区广告位	4.4 利用阿里旺旺的状态信息发布广告	4.5 积极参加淘宝网活动
第5章 顾客就是上帝——寻找更多的买家	5.1 留住上门的买家	5.1.1 欢迎词里学问大	5.1.2 主动介绍商品
5.1.3 理性面对买家侃价	5.1.4 买卖不成仁义在	5.1.5 为买家的昵称做好注释	5.1.6 做好买家的分类
5.2 不可遗漏买家	5.2.1 利用店铺留言找买家	5.2.2 利用求购信息找买家	5.3 主动出击联系潜在买家
5.4 派发红包邀请买家	5.5 监测同行店铺	5.5.1 确定监测对象	5.5.2 监测内容
5.5.3 收藏竞争对手的店铺	5.6 实行会员分级制度	5.7 设置店铺提醒	5.8 定期联系买家
5.8.1 发送手机短信	5.8.2 发送电子邮件	第6章 有备才能无患——备份和恢复数据库	6.1 利用淘宝助理备份店铺数据库
6.2 利用淘宝助理批量上传宝贝	6.3 批量修改宝贝信息	6.4 利用淘宝助理导出CSV文件	第7章 细节决定成败——提高客户服务质量
7.1 导购篇	7.1.1 主动介绍商品	7.1.2 为买家节省运费	7.1.3 用好阿里旺旺的快捷短语
7.1.4 导购中的小技巧	7.1.5 电话交流中的注意事项	7.2 发货篇	7.2.1 为商品打好包装
7.2.2 选择合适的送货方式	7.2.3 上门送货的注意事项	7.3 售后篇	7.3.1 制定合理的退货和换货政策
7.3.2 善用信用评价	7.3.3 合理处理矛盾和冲突	7.3.4 回应买家的投诉	7.3.5 引导买家修改中评和差评
7.3.6 向买家表示感谢	7.3.7 请买家帮忙宣传	7.3.8 维护客户关系	7.4 客服管理篇
7.4.1 重视服务质量	7.4.2 树立服务品牌	第8章 他山之石可以攻玉——向优秀网店学习	8.1 数码产品店
8.2 书店	8.3 服装店	8.4 化妆品店	8.5 家居产品店
8.6 地方特产店	8.7 虚拟商品店	8.8 珠宝首饰店	8.9 时尚背包店
8.10 网店设计工作室			

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>