

<<网上开店实战指南>>

图书基本信息

书名：<<网上开店实战指南>>

13位ISBN编号：9787122054234

10位ISBN编号：7122054233

出版时间：2009-8

出版时间：武新华、刘伟霞、孙世宁、等化学工业出版社 (2009-08出版)

作者：武新华等著

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>

前言

随着互联网的快速普及以及互联网技术应用已经进入千家万户，电子商务作为其中发展最快的一项应用，经过短短几年时间迅速壮大并成熟起来，对于许多普通人来说，在网上购物已经变得日益寻常。在人们渐渐习惯于在网上购物的同时，“网商”这个新兴而特殊的群体已经越来越频繁地出现在我们的视野中。

根据国际权威咨询公司的统计数据显示：中国上网人数超过18600万，其中在网上购物的人数达到7300万，而网商人数也超过了3700万！

这是一个惊人的数字。

不同于以往的某种职业，网商在代表一种就业趋势的同时，更体现了当代人向往并选择的一种生活方式。

本书通过通俗易懂的语言，用实际生活中买和卖的思维为主线，详细介绍如何在网上创业过程中建立自己的店铺，真正实现网上交易。

（1）读者对象 本书主要面对的是那些迫切期望进行网上创业的读者，完全按照网上创业的流程进行讲解，适合各类网络爱好者、网上创业者阅读，也可供其他计算机爱好者参考学习。

（2）本书内容和特点 本书从实际网上开店的操作流程开始讲起，重点介绍店铺开张环节所需要掌握的知识、技能和技巧，同时穿插了最新的网络营销、物流和金融知识，总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题，并尝试给出了现在最为可行的解决方法。

本书列举了许多经典的案例，可操作性强，读者只要按照实例动手实践，即可将其应用到网店经营过程中。

本书由众多经验丰富的专业人士合力编写，其中：王肖苗第1章，刘伟霞第2章，李伟第3章，李防第4章，孙世宁第5章，杨平第6章，张晓新第7章，王英英第8章，陈艳艳第9章，郑静、冯世雄第10章，段玲华第11、12章。

全书由武新华统审全稿。

由于编者水平有限，书中不妥之处在所难免，敬请读者批评指正。

<<网上开店实战指南>>

内容概要

《网上开店实战指南：店铺开张》是一本针对有志于网上创业者的指导性参考书，主要介绍了网上创业过程中店铺开张环节所要解决的问题和一些常用的操作技巧，通过具体、形象的案例介绍，向读者展示了网上创业者们的成功经验。

内容包括网上开店的前期准备工作、如何在网上开设店铺（eBay网、淘宝网、拍拍网）、组织货源、店铺安全交易、推广店铺、商品营销策略、店铺装修、网店管理与品牌建设、资金流和物流等。

《网上开店实战指南：店铺开张》将电脑技术、创业技能、营销知识等紧密结合，通过经典成功案例的分析，由浅入深地讲解了网上开店创业的各种技能，实践性、可操作性强。

《网上开店实战指南：店铺开张》适用于网络从业人员、网商以及各种从事网络经营的技术人员学习和参考。

书籍目录

第1章 网上开店的前期准备工作 1 1.1 网络销售模式 2 1.1.1 网店经营者的几种身份 2 1.1.2 从商品定位分析目标消费群体 3 1.1.3 商品类型和经营风格的一致性 3 1.1.4 网店的经营宗旨和店铺定位 3 1.1.5 网店经营者的心态和状态 4 1.2 网上开店的条件与优势 5 1.2.1 网上开店的优势 5 1.2.2 网上店铺装修的必备硬件 6 1.2.3 对店主的要求 7 1.3 选择合适的网上开店方式 7 1.3.1 免费开店的网站 7 1.3.2 收费开店的网站 9 1.3.3 网店与实体店的区别 9 1.3.4 兼职经营开网店 10 1.3.5 全职经营开网店 11 1.3.6 了解网上畅销商品的种类 11 1.4 总结与经验积累 11 第2章 在易趣网eBay开家自己的店铺 12 2.1 做好网上开店的准备 13 2.1.1 了解网上销售的群体 13 2.1.2 选择适合自己的网上开店的站点 13 2.1.3 设计更合理的店铺分类 14 2.2 网上开店操作流程 15 2.2.1 完成自己的账号注册 15 2.2.2 如何设计独特的店标 17 2.2.3 发布自己的店铺信息 18 2.2.4 怎样关闭自己的店铺 19 2.2.5 如何装饰自己的小店 20 2.3 扩大自己网上店铺的规模 21 2.3.1 发展连锁分店 21 2.3.2 网上销售连锁 22 2.4 总结与经验积累 22 第3章 在其他网站开设自己的店铺 23 3.1 在淘宝网开店的操作流程 24 3.1.1 完成自己的账号注册 24 3.1.2 发布自己的店铺信息 28 3.1.3 怎样关闭自己的店铺 30 3.2 在拍拍网开店的操作流程 30 3.2.1 完成自己的账号注册 31 3.2.2 发布自己的店铺信息 32 3.2.3 怎样关闭自己的店铺 33 3.3 总结与经验积累 33 第4章 组织货源, 确保网店质量 34 4.1 网络零售商店的经营思路 35 4.1.1 网上零售的商品特点 35 4.1.2 网上开店有哪些行业可以选择 36 4.1.3 究竟哪些消费群体才是真正客户 38 4.1.4 在淘宝网上销售商品的步骤 40 4.2 如何寻觅好的货源 45 4.2.1 客户决定热卖商品 45 4.2.2 自己如何捕捉商机 46 4.2.3 适合网上热卖的4类商品 49 4.2.4 寻觅好货源是网店的切实保障 49 4.3 组织不同的货源渠道 53 4.3.1 到批发市场淘宝贝 53 4.3.2 联系好的进货厂家 54 4.3.3 识别外贸产品和OEM产品 55 4.3.4 库存积压和清仓处理产品 57 4.3.5 寻找别的进货渠道 57 4.4 总结与经验积累 58 第5章 淘宝网店铺安全交易 59 5.1 网店运用的工具 60 5.1.1 支付工具 60 5.1.2 辅助工具 60 5.1.3 交流工具 61 5.1.4 管理工具 62 5.1.5 统计工具 63 5.2 提醒买家完成交易 63 5.2.1 支付宝的提醒功能 63 5.2.2 站内信的温馨提示 63 5.2.3 其他方法联系买家 64 5.3 变更交易与管理账目 65 5.3.1 修改交易价格 65 5.3.2 关闭交易 66 5.3.3 支付宝账户充值 66 5.3.4 余额查询 67 5.3.5 支付宝账户提现 68 5.3.6 支付宝账户明细查询 69 5.4 其他网上交易方式 70 5.4.1 银行汇款 70 5.4.2 邮局汇款 70 5.4.3 当面交易 71 5.5 总结与经验积累 71 第6章 竭尽所能推广店铺 72 6.1 好品质赢得好口碑 73 6.1.1 好名字+好图片=成功一半 73 6.1.2 花样繁多的优惠活动 73 6.1.3 商品品质好口碑吸引回头客 73 6.2 店铺中的软广告 74 6.2.1 选择店铺的基本风格 74 6.2.2 用店铺装修做广告 74 6.2.3 发送店铺名片 75 6.2.4 店铺推荐重点商品 75 6.2.5 淘宝商城橱窗推荐 76 6.2.6 链接友情店铺 77 6.2.7 发布最新店铺留言 78 6.3 “阿里旺旺”功能 79 6.3.1 登录“阿里旺旺” 79 6.3.2 阿里旺旺特色功能 83 6.4 其他宣传店铺的方法 87 6.4.1 传统宣传方法 87 6.4.2 利用论坛发帖进行宣传 87 6.4.3 利用搜索引擎实现宣传 88 6.4.4 用QQ个性签名和昵称 89 6.5 总结与经验积累 90 第7章 网上开店商品营销策略 91 7.1 使自己的商品描述更具吸引力 92 7.1.1 一定要配备清晰的图片 92 7.1.2 简洁、客观的文字描述 95 7.1.3 确定更具竞争力的商品定价 98 7.2 积极参与多渠道沟通方式 103 7.2.1 与访问者积极沟通是握住市场脉搏的最好方式 104 7.2.2 与供应商沟通是货源保障的必需 106 7.2.3 从与平台提供商沟通中获取信息 106 7.2.4 竞争者也是合作伙伴 106 7.3 利用一切可行的方式推广店铺 107 7.3.1 购买浏览量大的推荐位 107 7.3.2 如何作好网络广告 109 7.3.3 网络实名和通用网址 112 7.3.4 在搜索引擎中竞价排名 115 7.4 网上开店成功案例分析 115 7.4.1 独辟蹊径——巧用QQ实现网店致富 115 7.4.2 新手上路——两个月狂赚十多万 116 7.5 总结与经验积累 117 第8章 使自己的网上店铺更精美 118 8.1 店铺装修显个性 119 8.1.1 店铺装修的必要性 119 8.1.2 好的店名和商品名必不可少 119 8.1.3 好的店标可动态吸引眼球 121 8.1.4 店铺公告 122 8.1.5 商品分类及以动画图片美化商品 122 8.1.6 店铺挂件和背景音乐 126 8.1.7 店铺介绍与个人空间 128 8.2 精美的商品描述 130 8.2.1 拍出赚钱好照片 130 8.2.2 商品描述页面个性化鼠标生成 133 8.2.3 插入图片、超链接和背景音乐 133 8.2.4 自己制作推荐位 135 8.2.5 为店铺页面安装计数器 137 8.2.6 商品照片的后期处理 138 8.3 总结与经验积累 150 第9章 解决资金流和物流 151 9.1 开通网络银行 152 9.1.1 网络银行概述 152 9.1.2 开通中国建设银行的网络银行 152 9.2 选择合适的物流方式 153 9.2.1 邮政业务 153 9.2.2 货运业务 156 9.2.3 快递业务 157 9.2.4 上门送货 158 9.3 邮递费用和邮递安全 158 9.3.1 商品包装方面的节约方法 159 9.3.2 打折邮票 161 9.3.3 打包辅料 161 9.3.4 不同的打包方法 162 9.3.5 采取防止货物丢失措施 163 9.3.6 小心签收 164 9.4 总结与经验积累 164 第10章 网店管理与品牌建设 165 10.1 网店的技巧 166

<<网上开店实战指南>>

10.1.1 随时了解市场动向 166 10.1.2 供货商的选择和相处 168 10.1.3 成为进货的业务精英 170 10.1.4 记录和交接工作笔记 173 10.1.5 客户档案和会员管理 174 10.1.6 管理库存及时清仓 176 10.1.7 团队合作做大做强 180 10.2 网店的财务管理 182 10.2.1 网店销售的成本构成 182 10.2.2 定价的方法和技巧 183 10.3 网店的品牌建设 185 10.3.1 网店品牌的定位 186 10.3.2 设计网店的品牌形象 186 10.3.3 商标注册和品牌保护 187 10.3.4 商标注册和途径 187 10.3.5 品牌建设的逐步完善 188 10.4 总结与经验积累 188 第11章 做一个合格的网店经营者 189 11.1 做好网店的商品管理 190 11.1.1 促销、返券与赠品 190 11.1.2 应季商品上架 191 11.1.3 商品更新 191 11.1.4 商品包装统一管理 191 11.1.5 专业化的商品介绍 192 11.2 管理顾客资料与提供优质服务 193 11.2.1 多与顾客沟通 193 11.2.2 整理顾客资料 194 11.2.3 提供优质的客户服务 194 11.3 网店的风险管理 195 11.3.1 进货风险 195 11.3.2 金融风险 196 11.3.3 寄送风险 198 11.3.4 售后风险 199 11.4 总结与经验积累 200 第12章 向网上开店的佼佼者学习 201 12.1 淘宝网上的“秀姿美” 202 12.2 揭秘网络“格格坞”的魔法 204 12.3 人气旺盛的“网上餐厅” 208 12.4 宠物摄影馆狗年旺 209 12.5 充满商机中转站：淘宝网代购 210 12.6 淘宝网连世界 213 12.7 总结与经验积累 214

章节摘录

插图：第1章网上开店的前期准备工作 1.1网络销售模式 网上开店是一种区别于传统经营的商业模式，它是以互联网为平台，以网络资源为工具，以网民为消费对象的销售模式。

和传统的销售模式相比，它有经营投入小，管理成本低，灵活方便以及地域不限等优势，并融合了诸多经营特点，是一家24小时营业、终年无休、面向全国（乃至全球）、产品丰富、安全便捷以及省时省力的便民商店。

网络销售以多种形式存在，并不仅仅局限于购物平台上开设店铺，它还包含多种网络销售方式。

1.1.1 网店经营者的几种身份要想把网店开好，首先必须认识到网店管理工作是琐碎而繁杂的。

明确每天要面对一些什么工作，才会对即将投入的事业有一个比较全面的认识。

说到店铺管理，首先要明确管理的内容，即需要管理的资产（包括“有形资产”和“无形资产”）。

有形资产包括电脑设备、商品、店铺以及资金等；无形资产主要包括店主的信用、店铺形象及品牌和原创帖等。

可以按管理的范围和内容把网店经营者分为如下7种身份。

管理员 管理员的工作量最大，也最繁杂，每天除了要回答顾客的提问，管理商品的上架和下架外，还要根据不同的交易状态对售出的商品分别进行管理，制定商品的促销方案，思考店铺经营的策略。

如果要细分，这部分工作还包括接待员、推销员及宣传员的工作。

<<网上开店实战指南>>

编辑推荐

《网上开店实战指南:店铺开张》由化学工业出版社出版。

<<网上开店实战指南>>

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>