

<<我们是网商>>

图书基本信息

书名：<<我们是网商>>

13位ISBN编号：9787213031229

10位ISBN编号：7213031228

出版时间：2005-09-01

出版时间：浙江人民出版社

作者：上海伟雅

页数：218

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>

<<我们是网商>>

内容概要

《我们是网商：足不出户赚大钱的时代来啦》出版之时，恰值阿里巴巴并购雅虎中国，又逢中国第二届网商大会召开之时，阿里巴巴面临惊人一跃的前景。

世人惊骇并且期待：中国的电子商务会有什么样的惊人改变？

电子商务的本质是一种工具，但它是一种可以颠覆传统模式达到重新洗牌目的的新工具。

可贵的是，中国的网商，找到了一种适合自己的带有草根特点的新工具玩法。

于是就有网商研究这一行当。

人人都会上网，但上网，你赚钱了吗？

《我们是网商：足不出户赚大钱的时代来啦》研究中国网商的第一《我们是网商：足不出户赚大钱的时代来啦》，共写了30名网商，11名是阿里巴巴的网商，19名是淘宝网的网商。

想知道他们是如何在网上赚大钱的吗？

就读《我们是网商：足不出户赚大钱的时代来啦》吧，成功网商讲述网商们的成功之术。

<<我们是网商>>

作者简介

上海伟雅，本名宋小林，网上笔名上海伟雅。
毕业于吉林大学中文系。
曾经任职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。

书籍目录

1 为外国人做嫁衣2 淘宝网上第一卖花女的商业模式3 听古丹侃网上古筝销售的专业级水平4 乐乐原创熊熊屋5 “花飞花”的全国加盟之旅6 在网上寻找家的感觉7 红地毯指引的方向8 将C2C生意做到国外的网商9 我是活在网络上的精灵10 凡人“淘”经11 丫丫与她的香艳阁12 聊天室里的年轻人13 将细节进行到底14 经营幸福和愉悦的网上小店15 娜娜小姐的梳妆台：意料之外的收获16 一个人的精彩17 东东小铺的营销策略18 把图片拍出感觉来19 丁楠和淘宝上海商盟的三级跳20 B2C在线72天纪事21 吹起手中的财富气球22 一个将网络效应发挥到极致的人23 满足客户的1000个要求24 网络生意人，五十是金25 做含金量最高的网络中间商26 “FB”制造的“妞妞”品牌27 一个借助网络告别低端的制造商28 老陈和他的艺术品堂29 网上交易诚信第一人30 升级版的B2B新外贸模式后记

<<我们是网商>>

章节摘录

在网上销售婚纱几年前，胡慧芳在上海杨浦区的一所中专读书时，曾是区里的三好学生，担任过班里的团支部书记、学校的学生会副主席。

这段经历，后来对她很有帮助。

故事要从2004年3月说起。

当时，胡慧芳有意重新换工作。

她的一个朋友，是一个婚庆行业电子商务平台的职员，在2月参加一个展会时，了解到有两个女孩子在网上销售婚纱，月收入上万元。

这个朋友因此建议她也到网上销售婚纱。

胡慧芳是一个能够勇敢挑战生活的人。

听了朋友的建议，她开始做市场调查、写销售计划、到处寻找供应商，俨然企业行为。

说起这段经历，胡慧芳很感谢中专3年的生活。

她在担任校学生会副主席的时候，开学前都要制订学校一个学期的各项活动的计划。

制订计划的时候必须考虑老师与同学们的想法，是否会耽误大家的学习、工作等。

一定要把计划考虑得非常具有可操作性。

再有就是中专的课程，市场营销学、公共关系学、会计学基础这3门课程使胡慧芳在独立走向生活前，就已经明白了细分市场、市场定位、目标客户、建立公众形象以及最简单的成本核算等概念。

在上海做婚纱行业的人都知道，上海火车站的环龙商厦四楼是批发婚纱的地方。

胡慧芳寻到那里，希望那里的店铺可以支持自己，让自己拍照，并且允许自己少量进货。

可是问下来，所有店铺都拒绝了她，他们担心胡慧芳把他们的产品照片放在网上会被同行模仿。

胡慧芳意识到，如果自己下决心要做这个事情，就必须直接找到厂家，找有决定权的老总，并且这个老总还得是思想开放的，对电子商务感兴趣的才可以。

因为这个时候的胡慧芳，没有资金，没有经验，没有客户，只有一个考虑成熟的电子商务理念和一张一定要说服对方的嘴。

我在与胡慧芳的几次谈话后，发现她的不凡，在一般人对前景望而却步的时候，她可以勇敢地按照自己的设计执著而为。

胡慧芳开始在婚庆行业的网站上寻找厂家。

几十家找下来，只有一家苏州厂家的联系方式使用MSN。

胡慧芳从这个细节推想，使用MSN的老总思想一定比较开放，有可能接受一个年轻女孩子电子商务的创业设想。

胡慧芳兴奋地上网联络，这个MSN的ID真的是在线的，并且和她对话的就是这个厂家的老总。

胡慧芳紧张地敲击键盘打字，简要介绍自己的想法。

对方果然表示有兴趣。

后来这位老总到上海采购东西，约好和她面谈。

胡慧芳拿着自己的销售计划，滔滔不绝地与这位老总谈了3个多小时，结果这位老总愿意支持一个女孩子的创业，成为她一旦接到订单后的加工厂，而且哪怕订单只有一件婚纱。

这是胡慧芳第一次以自己的勇敢和执著获得了成功。

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>