

<<淘宝网开店与推广>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店与推广>>

13位ISBN编号：9787302233343

10位ISBN编号：7302233349

出版时间：2010-10

出版时间：清华大学出版社

作者：刘正红

页数：271

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>

<<淘宝网开店与推广>>

前言

随着互联网的迅速发展，网络安全的逐步完善以及人们消费观念的不断转变，国内电子商务进入了一个快速发展的阶段。

特别是在经济危机对国民经济带来威胁和影响的时候，电子商务成为国民经济发展中最大的亮点之一。

电子商务已经全面覆盖商业经济的各个方面，当前的电子商务应用，已呈现出较高的普及化与常态化趋势。

据CNZZ的数据显示，电子商务的行业站点数保持着高速增长，其发展可谓是红红火火。

伴随网民数量的不断增加，国内使用第三方电子商务平台的中小企业用户规模已经突破1300万，网购用户的规模已经突破了1.09亿。

阿里巴巴集团董事局主席马云说：“网货将和‘中国制造’一起，在未来10年里占据世界经济主流。

“随着网络市场的蓬勃发展之势以及网络购物的热潮，开网店的人越来越多，进行网购的用户也在不断增长，顺应这样的潮流，必然带来对相关网络购物指导书籍的需求。

本书正是为了满足那些已经或正在进行网上开店，但对相关理论、具体操作流程及方法还不太了解的读者而编写的。

本书共9章3个附录，具体内容如下。

第1章介绍淘宝网和淘宝商城的相关知识，分析了网上开店的现状，讲解了在淘宝网上开店的软硬件配置及心理准备，阐述了寻找好的货源渠道和选择网上开店类型的方法与技巧。

第2章介绍注册淘宝会员，下载并安装阿里旺旺和淘宝助理，进行支付宝实名认证的方法，讲解了做好开张前的各项准备工作以及快速完成小店装修的方法。

第3章介绍宝贝分类、宝贝模板、店铺背景音乐和店铺计数器4项内容，以及精装修店铺页面的操作方法，讲解了如何做好店内宣传推广的各项工作，阐述了在消费者社区中进行店铺宣传的技巧，讲解了参加淘宝网活动的知识并介绍其他有效的宣传方式。

第4章介绍进行第一笔交易时使用支付宝、买家沟通、买家操作、卖家操作和买家退款处理的相关知识。

第5章讲解留住上门买家的技巧，介绍了如何主动联系潜在买家的方法，阐述了了解和邀请更多买家购买商品的技巧，以及关注同行动态的方法。

<<淘宝网开店与推广>>

内容概要

随着电子商务的快速发展，网商队伍正在不断壮大，网上开店已经成为当今社会时尚并流行的趋势。《财富新观念•淘宝网开店与推广》根据淘宝网开店的整体流程，循序渐进地介绍了开店前的准备工作、店铺推广、第一笔交易的具体流程、开拓买家市场、通过服务提升网店魅力、开展海外贸易、备份和恢复数据库以及网店人员的成功经验等。

《财富新观念•淘宝网开店与推广》适合想在淘宝网上开店创业的大学生，想要赚取外快的兼职人员，喜欢在家当老板的宅男宅女，以及所有想要开始网商生涯的人员学习和使用，同时也可以作为高校或培训机构电子商务相关专业的实践参考用书。

<<淘宝网开店与推广>>

书籍目录

第1章 开店前要了解 and 准备什么 一、淘宝网简介 二、淘宝商城介绍 1. 淘宝商城功能优势 2. 淘宝商城服务优势 3. 淘宝商城入驻要求 三、网上开店的现状 1. 网上开店的整体状况 2. 支持网购平台的现状 3. 网上购物的买家情况 4. 网上开店的卖家情况 四、做好网上开店的各种准备 1. 网上开店的硬件准备 2. 网上开店的软件准备 3. 网上开店的心理准备 五、如何寻找好的货源渠道 1. 利用通用搜索引擎搜索货源 2. 利用专用搜索引擎搜索货源 3. 利用网下资源寻觅货源 六、怎样选择网上开店的类型 1. 网上特许经营加盟店 2. 个性化的DIY店铺 3. 专业的网上服务店

第2章 走出网店第一步 一、注册成为淘宝会员 1. 注册电子邮箱 2. 注册淘宝会员 二、安装淘宝工具软件 1. 安装阿里旺旺 2. 安装淘宝助理 三、进行支付宝实名认证 1. 开通网上银行 2. 开通支付宝账户 3. 进行支付宝实名认证 四、做好开张前的各种准备 1. 准备商品图片 2. 给宝贝取名 3. 发布商品 4. 修改上架商品的信息 5. 申请店铺 五、快速完成小店装修 1. 选择店铺风格 2. 设置特色店标 3. 制作店铺公告 4. 设置宝贝分类

第3章 百战百胜的店铺推广 一、精装修店铺页面 1. 制作个性化宝贝分类 2. 使用个性化宝贝模板 3. 设置店铺背景音乐 4. 安装店铺计数器 二、做好店内宣传推广 1. 巧用宝贝推荐 2. 善用店铺交流区 3. 交换友情链接 4. 管理“我的江湖” 三、走进消费者社区宣传店铺 1. 发表及回复帖子 2. 申请社区广告位 四、积极参与淘宝网活动 1. 参加淘宝网活动 2. 加入淘宝商盟 五、其他有效宣传技巧 1. 巧用阿里旺旺发布广告 2. 提高信用等级 3. 灵活运用信用评价免费做广告 4. 多用拍卖形式提高访问量

第4章 完成第一笔交易 一、第一笔交易之支付宝管理 1. 申请并备份数字证书 2. 注销数字证书 3. 为支付宝充值 4. 从支付宝中提现 二、第一笔交易之沟通买家 1. 寻找潜在买家进行沟通交流 2. 及时回复买家信件和留言 3. 用好阿里旺旺 三、第一笔交易之买家操作 1. 购买宝贝 2. 确认收货 3. 为卖家做出评价 四、第一笔交易之卖家操作 1. 确认买家付款 2. 选择物流发货 3. 为买家做出评价 五、第一笔交易之买家退款处理 1. 同意买家退款 2. 拒绝买家退款

第5章 进一步开拓买家市场 一、留住上门买家 1. 灵活运用欢迎词 2. 主动介绍商品 3. 巧妙应对买家砍价 二、主动联系潜在买家 1. 查看店铺留言联系买家 2. 浏览求购信息寻找买家 三、了解和邀请更多买家 1. 做好买家分类 2. 为买家的昵称做好注释 3. 设置店铺提醒 4. 派发红包邀请买家 四、关注同行动态 1. 搜索同行店铺 2. 监测同行店铺 3. 避免价格战

第6章 从服务提升网店魅力 一、从导购服务体现网店素质 1. 导购服务的专业素质 2. 导购服务的服务态度 3. 导购中的小技巧 二、从沟通技巧体现网店亲和力 1. 提高服务亲和力 2. 不要轻易对买家说“不” 3. 用好阿里旺旺的快捷短语 4. 电话交流中的沟通技巧 三、从发货细节体现网店准则 1. 商品包装的注意事项 2. 选择最佳的送货方式 3. 上门送货的注意事项 四、从售后服务体现网店诚信 1. 售后卖品的跟踪告知 2. 售后买家回访与调查 3. 制定合理的退货和换货政策 4. 正确处理买家的投诉和意见 5. 引导买家修改中评和差评 6. 认真维护客户关系

第7章 逐步扩展海外贸易 一、扩大网店规模 1. 发展连锁分店扩大网店规模 2. 网上销售连锁扩大网店规模 二、熟悉国外网购市场形势 1. 国外网购市场现状 2. 国外买家网购看法 三、熟悉国际汇款和配送服务 1. 常用的国际汇款方式 2. 跨国配送业务的法律规定及海关政策 3. 国际速递的配送业务 4. 国内跨国交易的配送业务

第8章 备份和恢复数据库 一、使用淘宝助理修改宝贝信息 1. 下载宝贝 2. 批量复制宝贝模板 3. 批量修改宝贝信息 二、设置运费模板详情 三、利用淘宝助理备份和还原数据 1. 备份和还原宝贝数据 2. 备份和还原数据库 四、转换淘宝数据 1. 将淘宝数据转换为拍拍数据 2. 将淘宝数据转换为易趣数据

第9章 网店经营致富故事秀 一、余先生女性服装店的成功秘籍 二、银行职员辞职做手工，网上叫卖月赚五千 三、阿将的寻找高利润货源要诀 四、女大学生小霞的网店经历 五、沈小姐的网店售后服务理念 六、突破网店三大关，3万元开一家赚钱网店 七、小胡不足5元的平邮故事 八、徐太太畅谈如何留住客户的“心” 九、丽丽红红火火的银饰店 十、兼职开店卖宠物粮食赚大钱

附录 附录1：淘宝网开店的18条“戒律” 附录2：网上开店实用工具 附录3：国内主流快递公司网站

<<淘宝网开店与推广>>

章节摘录

插图：另外，为了营造一个更为安定、和谐的网络购物环境，让淘宝网成为广大网民网上创业和以商会友的最佳选择，淘宝网采取了多项措施。

在为淘宝会员打造一个更安全、高效的网络交易平台的同时，全力营造和倡导互帮互助、稳定和谐的家庭式氛围的同时，力争让每一位淘家都能宾至如归、身心愉悦地完成交易，并通过淘宝这一平台结交更多志同道合的朋友。

二、淘宝商城介绍
淘宝商城是淘宝网全新打造的B2C购物平台，服务的主要对象为大型卖家、部分品牌卖家和授权卖家。

它成立于2008年4月10日，成立至今品牌数已达到10000个，企业商家数已近万家，现已成为国内最具影响力的B2C交易平台。

目前的淘宝商城正处在飞速发展阶段，多种新型网络营销模式正在不断被开创。

同时，淘宝商城作为淘宝网主打的服务品牌也越来越受到广大买家的关注和支持，在新一轮的网上购物博弈中，淘宝商城打破了之前的低迷态势，正式走出了自己的B2C之路。

加入淘宝商城，将拥有更多接触最前沿电子商务的机会，也将为全新的B2C事业创造更多的奇迹。

1. 淘宝商城功能优势与普通的淘宝店铺或旺铺相比，淘宝商城在功能上还具备了以下一些特有的优势。

信用评价从0开始，最高为5，无负值，全面评价交易行为。

部分店铺页面装修功能领先于普通店铺和旺铺，自定义范围更加广泛。

采用Flash技术进行全方位的产品展示，更全面、直观。

全部采用商城认证，保证交易的信用。

2. 淘宝商城服务优势与普通店铺相比，淘宝商城拥有更加具有吸引力的服务项目，因为它不仅是大卖家和品牌的集合，同时提供了以下一些比普通店铺更加周到的服务。

淘宝商城七天无理由退换货：淘宝商城卖家接受买家七天内无理由退换货，为买家省去了后顾之忧。

淘宝商城正品保障：淘宝商城卖家所销售的货品都是正品行货，接受买家的监督和淘宝的监督。

3. 淘宝商城入驻要求无论是品牌商还是代理商，想要加入淘宝商城，都需要具备一定的入驻资质要求。

<<淘宝网开店与推广>>

媒体关注与评论

刚开始了解淘宝网以及网上开店时，你会感觉一头雾水，摸不着头脑，总是觉得网上开店太虚幻了，不可靠，但是当你打开这本书，细心品读，你会明白，网上开店并不是想象中那样的虚幻和飘渺，它有很多的优点是现实店面中无法比拟的。

——淘宝三皇冠店主 陆晓晴

<<淘宝网开店与推广>>

编辑推荐

网络赚钱风靡世界，加入淘宝网开店将为你带来新的契机和赚钱乐趣。

《财富新观念·淘宝网开店与推广》全面讲解了在淘宝网开店的相关知识，能够为想要开始网商生涯的人员提供切实可行的开店和经营推广方面的指导。

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>