

<<淘宝网开店与推广必读>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店与推广必读>>

13位ISBN编号：9787030291332

10位ISBN编号：7030291336

出版时间：2010-11

出版时间：科学

作者：吕洋波//王俊

页数：260

字数：385000

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>

<<淘宝网开店与推广必读>>

前言

淘宝作为国内最大的C2C网站，汇聚了全国各地的商界精英。

在高手如云的淘宝网上，为了争取有限的客户，每个店铺的经营者必然注意一些网店的经营方法策略，这样才能获得属于自己的市场份额。

本书就是在这样的网络背景下产生的。

旨在可以通过本书的讲解帮助在淘宝网上苦苦打拼的朋友们。

本书重点讲述了在经营淘宝店铺的时候会遇到的各种细节问题，以及怎样从中节省开支获得盈利的技巧等，其中包括了店铺从进货、与客户交流、发货、处理纠纷等各个方面，还提供了大量经管实践检验的实用技巧。

因此本书可以作为您开设和经营网店的帮手和指南。

本书由杭州易网灵杰科技有限公司的吕洋波和王俊编写。

吕洋波拥有两家皇冠店铺，并最先提出了“云商务”的概念，让电子商务的理念更上一层楼。

王俊为杭州职业技术学院电子商务讲师、阿里巴巴首届特聘讲师，同时也是海宝讲师，对电子商务有非常深的研究。

本书在编写上以实用见长，以理论为辅，图文并茂地解答了各种经营店铺的过程中会遇到的难题，对于容易出错的地方都进行了详细地说明。

本书可以为已经在淘宝开店起步的用户提供相应的技巧和策略，也适用于计划在淘宝开店的用户。

这本书告诉了您致富的秘密，总结了开淘宝店的成败得失等宝贵经验，助您实现网上成功开店创业的梦想。

本书的特点本书基本涵盖了在淘宝上开店和经营的各个部分，包括网店形象、创意宣传、沟通交流、包装发货、客户纠纷、圈子营造等，同时还提供了很多做大做强网店的实用技巧，内容详实、有效。

具体来说，本书的特点主要体现在以下几个方面。

本书总结了开设网店从入门到成功地经营经验，同时讲解了通常店主容易忽略的各种细节，适合初级、中级学者逐步掌握在淘宝经营店铺的诀窍，也是淘宝卖家扩大生意的指南和法宝。

本书的各个环节描述详实、图文并茂，非常容易理解，对于所有的淘宝用户来说都具有很好的操作性。

本书介绍各个经营经验时，对各个经营技巧和细节都进行了详细地说明和提醒，培养读者举一反三、灵活运用能力。

本书所有操作步骤都非常明确简练，读者可以方便准确地完成相应的操作，节省大量的宝贵时间。

<<淘宝网开店与推广必读>>

内容概要

这是一本网上开店和推广的指导用书。

通过总结店主的经营经验，讲解了开设网店、确定经营商品、商品定价、包装发货、店铺装修、客户沟通、完善服务、圈子营造、宣传推广等各个经营阶段需要注意的问题和相应策略及技巧。

全书共12章，在编写上以技巧为主，以理论为辅，图文并茂地解答了网店经营者在整个经营过程中遇到的各种问题。

本书偏重于实践和实用性，对于经营中的每个部分都讲解了最有效的方法，避免了读者走弯路的可能性。

本书适合淘宝新卖家快速提高网店经营、行销能力；也适合有一定运营经验、需要进一步提高营业水平的从业人员；还可作为各类电脑培训学校、大中专院校的教学辅导手册。

本书配套光盘包含近200分钟的11个重点操作视频教学录像。

<<淘宝网开店与推广必读>>

书籍目录

第1章 开店前的准备工作 1.1 网络销售的优势 1.2 了解网店创业的平台——淘宝、易趣、拍拍
1.3 了解网店竞争对手 1.4 成功者应该具有的素质 1.5 开店所需的心理与硬件准备 1.5.1
网店经营者应具备的心理素质 1.5.2经营网店的必需品 1.6 淘宝网的开店规范 1.7 店铺经营的基本要点 1.8 小结第2章 选择合适的经营项目 2.1 了解客户和市场需求 2.2 选择利润大且有市场的行业 2.3 避免选择冷门行业 2.4 寻找最适合网店经营的商品 2.4.1 评估自身所拥有的条件 2.4.2 选择最适合自己的商品 2.4.3 确定网店经营方向 2.5 确定你的客户群和销售风格 2.6 寻找价廉物美的进货渠道 2.6.1 从批发市场进货 2.6.2 从厂家进货 2.6.3 从网上进货 2.7 小结第3章 商品定价策略 3.1 确定商品本身的价格 3.1.1 利润最大化原则 3.1.2 学会利用他人制定的价格 3.2 不可忽略的附加成本 3.2.1 库存成本的计算 3.2.2 包装费用的计算第4章 商品的包装和发货第5章 精美的商品图片与店铺装修第6章 通过沟通留住顾客第7章 妥善解决客户意见、退货与投诉第8章 收集信息完善服务第9章 回访客户是网店长足发展的关键第10章 合作经营与创建经营圈第11章 创意宣传第12章 笑对网店得与失

<<淘宝网开店与推广必读>>

章节摘录

插图：网上开店似乎蕴藏着巨大的财富和利润，那究竟是哪些人在经营网店？

什么样的人适合呢？

据调查，以下几类人，占了网上开店人群的90%。

1.在校大学生这类人群学习生活比较清闲，且对网络运用得心应手，他们开网店也许只是抱着一种尝试的心态，但却是让自己开始经济独立的一种尝试。

笔者认识一个女生，大二在淘宝上卖衣服，等大学毕业，就开了个实体店，雇个员工守店，自己则背个本本开始笑游江湖的生活。

不过，这是前几年淘宝刚刚火起来时的事情了，现在，估计不会这么容易成功了。

2.初创业者有伟大而高远的创业理想，但资金少，经验不足，承受风险力弱的创业型人才，这类人选择网上开店，作为实现自己创业理想、积累创业资本和经验的第一步，是再好不过了。

3.整天活动在网上的人——职业网民这一类人是绝对的网虫，他们拥有开网店的绝对优势。

因为经常活动在网上，所以可以更快更多的获取与自己网店相关的信息，还能学习到更先进的经营技术和推广网店的新方法，更因为一天24小时在线，能把自己的服务做到尽善尽美。

这类职业网民开网店是兴趣赚钱两不误，一举两得。

4.自由职业者这类人适合开网店主要有以下两个原因，一是可以自由支配时间，能耗费足够的时间在网上寻找有价值的信息；二是社会公关资源丰富，这个特点能让他们比其他人更快更早的知道好的货源或商机。

所以这类人开网店，是随性所至，目的是为了交朋友，但顺便就把钱赚了，可谓一石二鸟。

5.企业白领和公务员这类人收入稳定，轻闲的时候非常轻闲，忙碌的时候非常忙碌。

无论轻闲还是忙碌，合理安排一下工作时间，开个网店，不只可以为枯燥的工作增加趣味，还可以享受创业的乐趣。

这类人开网店，不太在乎赚钱的多少，为的就是丰富生活，追赶潮流，让自己活的更滋润。

6.生活在大都市中的人群这类人适合开网店是因为他们生在一个具有这样消费习惯的人群中、快速的信息流、最新的潮流趋向等，这一切对他们而言都是一种固有的资源。

在大都市中生活的人们，基本上认可网上购物的方式，因此，他们就更了解这些目标消费群体的品味、习惯、爱好，这为他们成功地经营网店奠定了基础。

<<淘宝网开店与推广必读>>

编辑推荐

《淘宝网开店与推广必读》：详解开店与经营推广的全过程，解读经营过程难题，提供锦囊级实战技巧。总结开网店的宝贵经验，从而破解致富的密码！

结合店主多年的网店经验，讲解开店的准备、网店形象、店铺装修、创意宣传，沟通交流、包装发货，客户纠纷、圈子营造等方面内容。

《淘宝网开店与推广必读》精彩内容：适合想在网上开店创业的初学者全面了解店铺经营的各个细节。
适合已经开办了网店，想进一步掌握网店经营技巧的读者。

也可作为高校或培训机构电子商务相关专业的参考用书。

《淘宝网开店与推广必读》对于经营中的每个部分都讲解了最有效的方法，避免了读者走弯路的可能性。

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>