第一图书网, tushu007.com

<<网店大赢家>>

图书基本信息

书名：<<网店大赢家>>

13位ISBN编号：9787030303219

10位ISBN编号：7030303210

出版时间：2011-4

出版时间：科学出版社

作者：张琳

页数：256

字数：205000

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

内容概要

本书对网店创业者们如何快速盈利进行了深刻的剖析和有针对性的指导，全书共有十一章。
本书有三大重点内容，一是做好网店的各项准备工作和各种技巧；二是阐述了开网店后如何快速盈利的经营秘诀，包括巧妙赢得客户、合理的物流方式、如何防范陷阱等内容；三是列举了成功的案例，可供复制。
可以说，本书不仅为那些网店经营者解决了创业前后的诸多疑难问题及困惑，还能使网店经营者能够快速盈利。

本书是一本网店经营者的实用“教材”，一看就懂，拿来就用，值得一读。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一章　足不出户赚大钱
第一节 网店“ 钱景 ”诱人
一、互联网在中国的普及
二、网上购物在中国的发展
第二节 你适合开网店吗
一、网上开店需具备的能力
二、适合网上开店的人群
第三节 开网店的优势与风险
一、没有钱也可以做老板
二、生意不受时间、空间限制
三、经营灵活，适应性强
四、网上开店的风险
第二章　网上开店卖什么
第一节 适合网上销售商品的特点
一、便于文字和图片描述
二、便于长距离运输
三、价格要有竞争力
四、具备时尚性和独特性
五、商品无须试用
六、具有地方特色
第二节　如何确定主营商品
一、确定主营商品的原则
二、确定主营商品的窍门
第三节 具有盈利潜力的热卖商品
一、图书类产品
二、军事体育类产品
三、电脑及数码产品
四、性保健品
五、男性用品
第三章　开店前必做的各项准备
第一节 硬件和软件的准备
一、硬件方面
二、软件方面
第二? 市场调研的准备
一、网上买家的特点
二、网上买家的消费行为分析
三、欲销售产品的市场调查
第三节 进货渠道的准备
一、从厂家进货
二、从批发市场进货
三、做网上代理
四、与地方代理合作
五、关注外贸尾货
六、买入库存或清仓产品
七、特别的进货渠道

第一图书网, tushu007.com

第四节 心理的准备
一、不可急功近利
二、要积极乐观、自信向上
三、逆境中要坚持
四、要有冷静理性的心态
五、作好独立分析和决策的心理准备
六、不把赚钱放在第一位
七、不嫉妒比自己强的人
八、能正确处理兼职与专职
……
第四章　如何寻找进货渠道
第五章　建起一个自己的个性化网店
第六章　开网店的经营策略
第七章　开网店的盈利秘诀
第八章　巧妙赢得你的客户
第九章　合理的物流与结算方式
第十章　如何防范网上陷阱
第十一章　网上开店成功案例

章节摘录

版权页：二、适合网上开店的人群网上开店目前正处在一个蓬勃发展的时期，许多人都有尝试的打算。
结合各方面因素，综合起来，目前适合网上开店的人群有如下几类。
1.大学生现在，大学生除了上课之外，还有大量的业余时间，很多人觉得与其把时间浪费在谈恋爱、玩游戏等方面，倒不如开个网上小店，可以将业余时间用来进行商品采购和网上交易。
现在大学生就业面临着比较大的压力，通过开网店也可以为以后的就业积累经验。
2.小型企业业主以前，小型企业业主想把自己的产品打入大商场，简直难如登天。
如今，随着网络的发展，小型企业业主完全可以开一个网上店铺，把自己独特的产品摆到网上销售。这样就排除了地理位置、经营规模、经营项目等方面的限制，为自己赢得了市场拓展的机会，大大增加了企业的竞争力。
3.自由职业者网上开店手续简便、投资较少、容易操作，而自由职业者有大量的时间和精力，不受各方面条件限制，可以经常泡在网上，能够找到更多更好的货源，有更多时间宣传自己的小店，找到更多合适的顾客，因此网上开店是自由职业者比较理想的选择。
4.为创业做准备的人由于当前就业的难度越来越大，所以很多人就想自己创业给自己打工，但是现实中却有形形色色的压力和风险，实现自己的愿望会很难。
对这些人来说，把网上开店作为自己创业的第一步，是一个非常不错的选择，通过对网店的经营，不仅可以锻炼自己的经营能力，还可以学到宝贵的创业经验，为以后的发展奠定基础。

编辑推荐

《网店大赢家:开个快速赚钱的网店》：网店已经不再是一个新兴行业从最初的只被一小部分人接受迅速发展和普及到大众化已成为很多人生活中不可缺少的部分金融危机下网店的创富密码网上开店，将为你带来意外惊喜你也可以做老板在网上开店申请网上店铺的程序全方位寅传店铺及时与买家沟通进行第一笔交易寻找更多的买家提高服务质量网上交易技巧经验谈向优秀网店学习

第一图书网, tushu007.com

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