

<<从零开始>>

图书基本信息

书名：<<从零开始>>

13位ISBN编号：9787030358882

10位ISBN编号：7030358880

出版时间：2013-1

出版时间：前沿文化 科学出版社 (2013-01出版)

作者：前沿文化

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>

<<从零开始>>

内容概要

《从零开始:淘宝网开店一本通》针对准备在网上开店做生意的新手,或已在网上开店但缺少经营技巧与经验的用户,从零开始,系统并全面地讲解了在淘宝网上开店的方法与准备、网店推广与经营的业务流程,以及网店运营思路与操作技巧等内容。

全书共分为14章,内容包括在淘宝刚上开店的各种准备事项、货源的寻找途径与经验、物流的选择方法与技巧、售前售后的服务技巧、淘宝网上开店流程与申请方法、店铺的设计与装修、商品照片的拍摄与美化、店铺的管理与营销途径、网店的宣传与推广以及网店的安全保障等知识。

同时,《从零开始:淘宝网开店一本通》还提供了14个绝对真实的网店成功案例,揭秘皇冠级大卖家的成功秘笈,旨在让初学开店的读者能从中学习相关方法、经营思路和实际经验。

为了提升读者的学习效率与质量,《从零开始:淘宝网开店一本通》配有一张多媒体语音教学光盘,提供与《从零开始:淘宝网开店一本通》相关技能操作同步的多媒体语音教学视频。

另外,针对电脑上网不熟悉而又想开网店的读者,光盘中还加赠了《电脑上网》的教学视频,以方便读者学习。

读者可以采用“书盘结合”的方式,在短时间内快速学会网上开店的方法与经营技巧,真正达到“一本通”的目的。

<<从零开始>>

书籍目录

第1章在网上开店前的准备事项 1.1网上开店的优势 1.1.1网上开店前景广阔 1.1.2经营成本低 1.1.3营业时间比较灵活 1.1.4网店的消费群体广泛 1.2什么样的人适合网上开店 1.3选择经营方式 1.3.1网店与实体店相结合 1.3.2全职经营网店 1.3.3兼职经营网店 1.4常见网上开店平台 1.4.1淘宝网 1.4.2易趣网 1.4.3拍拍网 1.5网上开店必备条件 1.5.1硬件准备 1.5.2软件准备 1.6网上开店的基本流程 案例：白领兼职开网店赚外快 第2章网上开店卖什么 2.1国内网民网上消费分析 2.1.1网上顾客群特点 2.1.2网民购物心理分析 2.2网上最热销的商品 2.2.1服装 2.2.2手机 2.2.3美容护肤品 2.2.4箱包类商品 2.2.5数码家电产品 2.2.6笔记本电脑 2.2.7流行饰品 2.3货源在哪里 2.3.1批发市场 2.3.2 B2B电子商务批发网站 2.3.3外贸尾单货 2.3.4民族特色工艺品 2.3.5库存积压的品牌商品 2.3.6换季、节后、拆迁与转让的清仓品 2.3.7厂家直接进货 2.3.8二手物品与跳蚤市场 2.4防范进货陷阱和骗局 2.4.1注意批发商提供的地址 2.4.2观察网站的营业资格 2.4.3注意批发商的电话号码 2.4.4注意批发商提供的网址 2.4.5注意批发商提供的汇款途径 2.4.6网站是否支持上门看货 2.4.7要看网站的发货速度 2.5进货的技巧 2.5.1进货成功需要掌握的要领 2.5.2怎样进货才能有大利润 案例：退休老人开网店月入8000元 第3章选择最佳物流降低成本 3.1选择合适的送货方式 3.1.1邮政运输 3.1.2普通快递 3.1.3托运公司 3.2国内常见的快递公司 3.2.1申通快递 3.2.2圆通速递 3.2.3中通速递 3.2.4顺丰速运 3.2.5韵达快运 3.2.6天天快递 3.3商品的包装 3.3.1包装商品的方法 3.3.2用商品包装来收买人心 第4章完善客服提升网店服务品质 第5章新手开店第一步 第6章申请与简单装修淘宝店铺 第7章在淘宝网安全成交第一笔生意 第8章拍摄精美照片展现商品 第9章让你的宝贝照片夺人眼球 第10章自己DIY装修精美店铺 第11章不花一分钱免费推广网店 第12章花钱推广，通往大卖家的必备武器 第13章不容忽视的网店安全交易 第14章向网上开店的佼佼者学习

章节摘录

版权页：插图：4.谨慎选择供货商 从最大的一方面来说，就是对自己负责，对买家负责，先考察供货商的资质，就不会那么容易受骗。

对供货商客服人员的了解与鉴别，也是以后卖家能顺利拿下单子的先决条件。

4.4.2 团队合作，做大做强网上生意 当销售规模达到一定程度，仅凭店主一个人很吃力，而无法继续扩大规模的时候，就需要组建一个网络销售团队。

根据管理的范围和内容的不同，在专门的网络销售团队中，有客服人员、库房管理人员、财务出纳人员、采购人员等。

1.客服人员 客服主要负责与顾客联系、建立客户档案并进行管理、收发邮件、到账查款、信用评价、给顾客发送促销活动通知等繁琐的日常工作，是网店和顾客之间的纽带和桥梁。

所以，第一个应该增加的职位是客服。

一般安排一个人专职做就可以了，如果你分类多交易大或是还有其他网站的业务，可以安排两三个人分工负责。

客服人员最好是细致、耐心、机灵的女孩，最基本的要求是普通话要标准，打字速度要快，反应要灵敏。

为了加强与顾客间的良好关系，保证和拓宽客户群，客服人员最好花一些时间来研究顾客的购物心理，分析他们对服务方面的需求。

如果有空余时间，可以陪顾客或网友聊聊天，培养潜在顾客，但一定要注意时间的把握，要在不耽误自己其他工作的前提下适当安排时间。

2.商品拍照登录人员 这个职位是网上生意的“核心技术”，很多卖家都是自己在做。

在网店达到一定规模后，有成千上万的商品，就需要一个专人来管理在线商品，而且这个人必须和客服人员分开。

店主应该把主要精力放在进货上，至于拍照、描述、登录最好也找个有网页设计基础的人来做。

第一，可以保证页面制作美观专业；第二，可以增加推广力度。

任何职位的工资都要与业绩挂钩，这个职位的提成也可以用网上拍下商品的数量，或商品的浏览量来计算。

3.财务统计人员 统计员是介于会计和库管之间的一个职务，也就是俗称的“账房先生”，但不是专业的“账房先生”，要学会使用简单的表格统计店铺每天的收入和支出，做到及时、完整、准确地进行整理汇总、综合分析，建立相应的统计报表。

作为网店卖家，记账方法可以按照非专业要求，但前提是自己一定要能看懂，能够通过相应的统计报表判断出自己劳心劳力的店铺是赚是赔、有无库存积压、有多少资金可以周转和进货，以及还有多少剩余资金可以用于店铺的发展。

作为个人卖家，店主还需要扮演会计、统计和库管等角色，不仅要会统计和分析，还要克服账面暂时没有赢利的失望心理，只有拥有信心，我们才能坚持把店铺一直经营下去。

<<从零开始>>

编辑推荐

《从零开始:淘宝网开店一本通》内容结构完整,条理清晰,语言讲述通俗易懂,可操作性强,非常适合网店新卖家自学使用,也可作为相关职业院校、电脑培训班的教学用书。

<<从零开始>>

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>