

<<网店开门红>>

图书基本信息

书名：<<网店开门红>>

13位ISBN编号：9787115190741

10位ISBN编号：7115190747

出版时间：2009-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：孙良军

页数：251

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>

<<网店开门红>>

前言

据中国互联网络信息中心（CNNIC）的统计显示，截至2008年6月底，我国网民数量达到2.53亿人，网民规模跃居世界第一位。

随着网络环境的改善，网络购物市场的增长趋势也更加明显，目前的网络购物用户人数已达到6329万人，网上购物成为十大网络应用之一。

统计还显示，上海网民的网络购物使用率达到45.2%，是网络购物最为普及的城市。

其次是北京，网络购物使用率为38.9%。面对如此诱人的网络购物市场，越来越多的个人将目光投向网上店铺经营，特别是一些年轻人，在短短几年时间，通过开网店，为自己开辟了一条谋生之路。

为什么写本书 虽然网上开店的人越来越多，但对许多人来说，如何在网上创业、如何开店、怎样找到适合网上销售的商品、如何提高网店的知名度等一系列问题，仍然是知之甚少，甚至一无所知。

为了使读者能够在较短的时间内轻松掌握这些知识，我们编写了这本书。

本书主要内容 本书是一本网上开店创业的全程指南。

从网上开店的准备讲起，同时穿插了最新的网络应用技术、网络营销知识和物流知识等，并总结了多位网上创业者在实际经营中遇到的问题及解决方案。

全书把网络技术、营销知识和成功案例完美结合在一起，真正做到一册在手，网上开店、创业无忧。

本书共分为6篇12章，主要内容介绍如下。

网上开店入门篇（第1章），以淘宝网为例，介绍了网上开店前的准备工作、网上开店的优势、网上开店的各类软硬件需求、网上开店的方式，以及网上开店的平台等。

淘宝开店篇（第2~4章），以淘宝网为例介绍淘宝会员的注册、支付宝账户的注册与认证、阿里旺旺的使用、商品发布的方法、店铺的装修、淘宝助理的使用，以及在淘宝网上安全成交的各种细节。

易趣开店篇（第5~6章），以易趣网为例介绍注册易趣、在易趣上发布商品、开设易趣店铺和使用易趣助理等内容。

拍拍网开店篇（第7章），以拍拍网为例介绍在拍拍网上注册、发布产品、管理产品，以及装修和管理拍拍网店等内容。

<<网店开门红>>

内容概要

本书系统、全面地介绍了网上开店的基本方法和技巧。

书中紧紧围绕“网上开店入门 淘宝开店 易趣开店 拍拍网开店 独立网店经营 网上开店通用技巧”线索展开内容，其中既包括开店前的准备工作、开店的基本流程，也包括在不同平台开店的具体操作步骤、店铺装修技巧和经营技巧等。

本书语言简洁、条理清晰，特别适合想在网上开店创业的初学者，包括初创业者、寻求兼职者、自由职业者等，同时也适合已经开办了网店，但想进一步掌握网店经营技巧的读者。本书也可作为高校或培训机构电子商务相关专业参考用书。

<<网店开门红>>

书籍目录

网上开店入门篇第1章 轻松做好网上开店前的准备 21.1 网上开店能否赚钱 21.1.1 什么样的人适合网上开店 21.1.2 网上开店稳赚不赔吗 41.2 网上开店有哪些优势 51.2.1 投资少,回收快 51.2.2 不需要占用大量资金 51.2.3 营业时间不限 51.2.4 地域限制小 61.3 网上开店需要什么条件 61.3.1 网上开店的硬件要求 61.3.2 网上开店的软件要求 71.4 网上开店的方式 91.4.1 自助式开店 91.4.2 建独立的网站 101.4.3 自己建网站和自助式开店相结合的方式 111.5 网上开店三大平台 111.5.1 淘宝网 111.5.2 易趣网 121.5.3 拍拍网 131.6 网上开店的基本流程 131.7 案例分析——大四女生淘宝开店,月利润4000元 15

淘宝开店篇第2章 在淘宝迈出开店第一步 202.1 成为淘宝会员 202.1.1 注册淘宝会员 202.1.2 使用会员账户 232.2 开通支付宝账户 242.2.1 支付宝的注册与激活 252.2.2 支付宝实名认证 272.3 防止淘宝账户和密码被盗 292.4 使用阿里旺旺 302.4.1 阿里旺旺的下载和安装 302.4.2 阿里旺旺的分组功能 332.4.3 使用阿里旺旺与淘友聊天 342.4.3 酷炫表情 352.4.4 快速查看聊天记录 352.5 成功案例——妈妈的生活阅历帮助她成为淘宝皇冠店 36

第3章 在淘宝网发布商品,装修吸引人的店铺 393.1 发布商品其实很简单 393.2 合理确定宝贝的价格 433.2.1 网上开店产品的定价策略 433.2.2 网上商品的常用定价方法 443.3 装修和美化店铺 443.3.1 选择店铺风格 453.3.2 添加清晰有序的商品分类 453.3.3 店铺的基本设置 473.3.4 为店铺添加背景音乐 493.3.5 给店铺添加计数器 503.3.6 美化商品描述 523.4 网店宣传技巧 523.4.1 善用宝贝推荐 523.4.2 如何更好地利用橱窗 543.4.3 巧用店铺留言 563.4.4 策划赢得客户信任的店铺介绍 583.5 使用淘宝助理批量发布商品 593.5.1 什么是淘宝助理 603.5.2 下载和安装淘宝助理 603.5.3 登录淘宝助理 623.5.4 用淘宝助理创建并上传宝贝 623.5.5 用淘宝助理批量编辑宝贝 653.5.6 用淘宝助理备份宝贝 663.6 成功案例——女会计辞职织毛衣,网上热卖月赚5000元 67

第4章 在淘宝网安全成交第一笔生意 694.1 与买家交流 694.1.1 回复站内信 694.1.2 使用阿里旺旺 714.1.3 发布宝贝留言 724.2 出售商品 734.2.1 修改交易价格 734.2.2 选择物流发货 754.2.3 批量确认发货 774.2.4 给买家评价 784.3 用支付宝管理收支账目 794.3.1 账户提现 804.3.2 账户明细查询 814.4 成功案例——新手在淘宝开店,两月升“三钻” 83

易趣开店篇第5章 在eBay易趣开店拓展国外市场 885.1 轻松注册易趣会员 885.2 顺利通过易趣的卖家认证 905.3 使用安付通 925.3.1 买家使用安付通 925.3.2 卖家使用安付通 945.4 在易趣上发布商品 965.4.1 登录商品 975.4.2 跟踪商品的交易状况 1005.5 开设和装修易趣店铺 1015.5.1 开设店铺 1025.5.2 装修店铺 1035.6 成功案例——珠宝女孩eBay开店轻松赚美元 105

第6章 使用易趣助理批量管理店铺商品 1086.1 关于易趣助理 1086.2 易趣助理的下载和安装 1096.3 使用易趣助理管理商品 1116.3.1 添加商品 1116.3.2 上传商品 1156.3.3 文件夹的设置与管理 1166.3.4 模板的创建与管理 1166.3.5 数据的压缩与备份 1176.3.6 数据的导入与导出 1196.4 成功案例——白领女职员投资3000元,网上花店轻松开 119

拍拍网开店篇第7章 在拍拍网上开店创业 1247.1 拍拍开店第1步:注册和认证 1247.2 拍拍开店第2步:注册财付通 1287.3 拍拍开店第3步:发布商品、管理商品 1317.3.1 发布商品 1317.3.2 管理商品 1357.4 拍拍开店第4步:装修拍拍网店 1367.5 拍拍开店第5步:利用拍拍助理导入淘宝店铺的数据 1387.5.1 利用淘宝助理导出CSV文件 1387.5.2 利用拍拍助理导入CSV文件 1397.6 成功案例——开网店轻松实现创业梦 142

独立网店经营篇第8章 创建独立的网店,将生意做得更大 1468.1 拥有独立网店的好处 1468.2 如何给独立网店选择好的域名 1488.2.1 选择好域名的重要性 1488.2.2 选择域名的原则 1498.3 如何选择网店的空间 1508.4 设计独立网店需要掌握的基本技术 1518.4.1 网页制作与排版 1528.4.2 图像设计与处理 1528.4.3 动画制作 1538.4.4 动态网站编程语言ASP 1548.5 独立网店建设的基本流程 1558.5.1 规划网店 1558.5.2 设计网页图像 1578.5.3 创建本地站点 1598.5.4 设计网店静态网页 1618.5.5 搭建服务器平台 1628.5.6 开发动态网店程序 1658.5.7 测试与发布上传 1698.5.8 网店的推广 1728.6 成功案例——“逃课大王”退学创业,藤艺家具做出千万生意 172

网上开店通用技巧篇第9章 拍摄与处理吸引眼球的商品图片 1769.1 商品拍摄技巧 1769.1.1 选择摄影器材 1769.1.2 如何拍出好照片 1789.1.3 使用普通数码相机拍出好照片的秘密 1799.2 使用Photoshop美化商品图片 1819.2.1 调整图片色调

<<网店开门红>>

1819.2.2 为图片添加水印 1839.3 处理闪闪发亮的图片 1849.4 设计店标 1889.5 成功案例——聋人夫妇开网店，年卖货265万元 191第10章 推广店铺提升知名度，促成更多生意 19410.1 网店推广概述 19410.2 运用免费网络资源进行推广 19410.2.1 登录搜索引擎 19510.2.2 登录导航网站 19510.2.3 聊天交互式工具 19610.2.4 互换友情链接 19810.2.5 BBS论坛宣传 19810.2.6 信用评价 19910.2.7 电子邮件推广 19910.2.8 加入网商联盟 20010.3 三大网店平台的宣传与推广 20110.3.1 淘宝网的宣传与推广 20110.3.2 易趣网的宣传与推广 20810.3.3 拍拍网的宣传与推广 21010.4 利用传统媒介推广 21210.4.1 印刷并散发广告传单 21210.4.2 向杂志等媒体投稿 21210.4.3 多参与活动，派发名片 21210.4.4 服务好老顾客，留住回头客 21310.5 成功案例——时髦老太开手工网店，晚年快乐新感觉 213第11章 寻找网上最热卖的物美价廉货源 21611.1 网上卖什么东西最火 21611.1.1 网上热销商品的特点 21611.1.2 哪些商品适合在网上销售 21711.2 寻觅好的货源 21911.2.1 依靠大型批发市场 21911.2.2 厂家货源 21911.2.3 关注外贸产品 22011.2.4 拿到国外打折商品 22011.2.5 寻找品牌积压库存 22011.2.6 寻找换季、拆迁与转让清仓的商品 22011.2.7 网络代销 22111.2.8 搜寻民族特色商品 22111.2.9 二手闲置与跳蚤市场 22111.3 到阿里巴巴网站批发 22211.3.1 注册阿里巴巴网站 22211.3.2 在阿里巴巴批发进货 22611.4 成功案例——残疾三兄弟顽强撑起网络名店 230第12章 轻松解决店铺的物流 23412.1 网店的主要送货方式 23412.1.1 普通包裹 23412.1.2 快递包裹 23412.1.3 EMS快递 23512.1.4 快递公司 23512.2 让你的包装更有价值 23512.2.1 常用的包装方法 23512.2.2 包装时的注意事项 23912.3 选择适合自己的送货方式 23912.3.1 帮你节省邮费方法 24012.3.2 选择快递公司时需要注意的问题 24112.4 国内常见的快递公司 24212.5 成功案例——下岗工人网上开店，年销售上千万元 242附录A 网络货源与全国各地的批发市场 245附录B 店铺装修HTML代码大全 248

<<网店开门红>>

章节摘录

第1章 轻松做好网上开店前的准备 网络已成为现代人生活中不可缺少的一部分，在人们的生活、学习中发挥着越来越大的作用。

随着社会经济的飞速发展，网上开店越来越受到人们的关注。

在正式开店前，你需要了解开店的一些准备工作。

1.1 网上开店能否赚钱 面对“免费开店赚大钱”的诱惑，很多人都开始思考：自己是否也该去开家网上小店呢？

网上开店赚钱容易吗？

其实，并不是所有的人都能在网上轻松赚大钱。

1.1.1 什么样的人适合网上开店 并非每个人都适合在网上开店。

在决定网上开店之前，必须仔细思考究竟把网上开店作为自己的第一职业，还是第二职业呢？

自己应花费多少的精力合适呢？

1.企业管理者 对于小型企业，网上开店无可厚非地是一种必然的选择。

名不见经传的中小企业，要想把自己的产品送进商场的大门简直比登天还难。

可如今网络店铺给他们提供了一个广阔的天地，解开了中小企业产品“销售难”的死结。

不受地理位置、经营规模、项目等因素制约，在网上能充分展现自身优势，实现与知名大品牌平等的展示机会，而且还可以将生意做到全球。

2.拥有货源的人 网上开店的一个必要因素就是货源，对于拥有货源的人来说，到网上开店算是资源的充分利用了。

如著名品牌的直销人员，他们借助网络，扩大销售范围，增加销售额，更直观地体现了自身的资源优势。

3.需要处理手中旧货的人 每个人都会有一些物品像鸡肋，食之无味，弃之可惜。

对于他们来说，网上商店就像跳蚤市场，可以用来交易各种旧东西。

当然，以前的跳蚤市场的交易是面对面的，而现在科技进步了，人们通过网络就可完成二手物品的交易。

4.初次创业者 现代社会中，很多人都梦想自己创业，但面对形形色色的压力和风险，往往又望而却步。

对于这类人群而言，通过网上开店开始自己的创业生涯，无疑是个很好的选择。

网上开店资金要求低，风险小，经营十分灵活，如果经营得好不但可以赢得第一桶金，而且有可能利用网络创出一番天地。

即使无法通过网上开店获得理想的利润，也可以从中获取宝贵的创业经验，为将来的发展奠定基础。

而且，经过一段时间的网上开店，会结识很多人，获得很多信息，可能还会对以后的销售有所帮助。

5.拥有自己实体店的人 许多有实体店面的经营者在网上开家分店，把潜在客户拓展到网上，增加一个销售渠道。

网上开店为这类人群提供了一个广阔的天地，不受地理位置、经营规模、项目等因素制约，只要上网就能实现资源共享，实体店在网络上与知名大品牌实现了平等，而且还可以开展全球经营。

当然不是所有拥有实体店的经营者都适合在网上开店，这要取决于他们的经营范围，如销售日常用品、蔬菜的实体店就不适合在网上开店，而销售化妆品、手机、书籍等的实体店就非常适合开网上商店。

6.大学生 大学生的最大特点是上网时间比较充分，因此有很多大学生都在淘宝或易趣网上开了店。

但他们的实际经营能力比较欠缺。

不过，即使作为一种人生阅历，开办网店对大学生来说也有很大益处，因为开办网店可以让他们获得经营、管理、沟通上的很多经验和感悟。

7.整天活动在网上的网虫 网上开店并不需要整天活动在网上，作为网上店主，也许每天只需要1小时就完全可以照顾好自己的商店，但是假如你是一个网虫，那也是一种资源，有时间又勤奋，

<<网店开门红>>

就一定有收获。

因为网虫经常活动在网上，可以找到更多的网上客户资源，可以在客户服务上尽可能地做到尽善尽美，可以学习到更先进的技术，把自己的网上商店打理得更好。

8.自由职业者 不少自由职业者喜欢上网冲浪，他们开设网上店铺并不在意自己的东西能卖多少钱，而是希望那些平时逛街所觅来的东西同样会有人欣赏和喜爱，其目的是通过开店来充实生活，寻找一些志趣相投的朋友。

因此这类人的投资风险较小，他们还可以以此为契机，拓宽社交圈子，为今后的发展作铺垫。

9.一般的企业白领 网上开店不需要繁琐的手续，企业白领一般都有比较清闲的时间，而且办公室都有网络可以使用，因此企业白领很适合在网上开店。

开一家自己的网上小店是一件非常有品味的事情。

店铺虽小，但是意义却不同，在这里可以体会到自己做老板的感觉，还可以结识更多的朋友。

网上购物必将成为未来的一个发展方向，只要做得早，就一定能够成为行业的领跑者。

网上店铺这种独特的商业模式，充满了商机。

网上店铺的进货渠道直接且多样，不仅丰富了产品种类，而且降低了商品价格。

1.1.2 网上开店稳赚不赔吗 其实，网上开店的核心还是开店，只不过是由实体店换成了虚拟店。

因此，网上开店同样面对进货、定价、推广、售后服务等一系列的问题，同样会有赚钱、亏损的情况。

但由于网上开店方便简捷、成本低、经营灵活，因此网上开店的经营风险很小，导致人们产生错觉，认为网络就代表希望，网上开店值得投入时间和金钱。

网上开店赚钱和赔钱的原因是多方面的，虽然它投入的资金较低，但正常的商品选择、进货、营销等流程同网下开店是相同的，而网店的盈利与否也是由这三方面所构成的。

1.首先是网店商品的选择 网店的商品决定网店所面对的顾客群，也决定了网店的商品销售范围，进而在最初就决定了所开的网店是否会盈利。

任何一个卖家都需要考虑，如何突出自己小店的特色，使自己的市场产生壁垒，防止竞争对手的恶性竞争。

网上开店要靠商品说话，要提供别人所不能提供的商品或者服务。

换个专业的说法，就是要采取产品差异化策略。

2.其次是好的进货和发货渠道 进货渠道决定了店铺商品的价格和质量，而这也正是网上开店赚钱与否的最大决定因素，有好的进货渠道才能保证网店的商品价格，也只有好的进货渠道才能保证网店商品质量，才能保障网店顾客的回头率和网店的信誉。

这两者也是决定网店经营状况的关键因素。

而好的发货方式又可以节省商品配送上的花销。

3.最后是网店的营销策略 网店的经营推广也是决定网店盈利与否的一项重要因素，只有好的经营推广策略和好的推广手段才能保证自己网店的知名度，才能提高自己网店的访问量。

也只有足够的顾客访问量才能保证购物单的数量，才能保证自己网店的盈利。

1.2 网上开店有哪些优势 网上开店是一种在互联网时代的背景下诞生的新销售方式，区别于网下的传统商业模式。

随着电子商务的迅猛发展，许多有一定传统资源的人，都正计划或已经在网络上开拓出一片自己的天地，建立自己的网上商店。

那么网上开店都有哪些优势呢？

1.2.1 投资少，回收快 网下开店的费用大概包括月租、雇工费、税费和各类杂费。

前期包括门面的转让费或保证金、办证费用、进货费用。

一项针对中国中小企业的情况调查显示，个人网下商店的平均费用至少为五万元，多则几十万元。

而网上开店的建店成本非常小，不用去租门面，不用囤积货品，只要有一台能上网的计算机就可以开张了。

网上有大量的交易平台，如易趣、淘宝等，卖家只需要支付极低的租金或免费就可以拥有一家网

<<网店开门红>>

上商店，同时租金不会因为营业面积的增加而增加，投资者也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

1.2.2 不需要占用大量资金 在创业初期，网下商店面临着很大的风险，进货资金少则几千元，多则数万元，不仅占用大量的资金，而且占用创业者大量的时间和精力。而网上商店则不需要占用大量资金，完全可以在有了订单的情况下再去进货，因此网上商店能做到进退自如，没有包袱。

传统商店如果不想继续经营时，得先把原来积压的货物处理掉，而网上商店因为存货很少，也就没有这个包袱，随时都可以更换品种，或者改行做别的生意。

1.2.3 营业时间不限 网上商店延长了商店的营业时间，一天24小时、一年365天不停地运作，无须专人值班看店，都可照常营业。

传统店铺的营业时间一般为8~12小时，遇上坏天气或老板、店员有急事也不得不暂时休息。

网上商店则节省了人力方面的投资，不用雇佣帮手，店主完全可以在享受生活的同时把自家的网上小店打理得井井有条，还避免了因为来不及照看店铺而带来的损失。

同时，营业时间不受限制，消费者可以在任何时间登录、购物。

网上开店在交易时间上的全天性和全年性，使得交易成功的机会大大增加。

1.2.4 地域限制小 网上商店不受经营地点的限制。

网店的流量来自网络，开店者不用担心如何选地址，也不用为繁华地段高昂的租金而烦恼，不管客户的距离有多远，在网络上，客户一样可以很方便地找到需要的商品。

网上商店的消费群体突破了地域的限制，变得无限广阔。

网上商店所面向的是全国乃至全球的消费者，这个潜在市场是单个商店，甚至是大型商场都无法相提并论的。

只要商品有特色，经营得法，网上商店每天都将带来成千上万的客流量，大大增加了销售收入。

1.3 网上开店需要什么条件 网上开店最大的好处是不需要太多的资金，只要有如下的一些硬件和软件，就可以在网上开家小店。

1.3.1 网上开店的硬件要求 由于没有统一的标准，这里把网上开店的硬件要求分为两类，以便于各位卖家根据自己的经营策略和经济状况等进行取舍。

1.兼职型卖家 基本要求：一台计算机（可以刻录、上网），一台数码相机（高品质），一部手机（能随时联系到店长）。

如果卖家是位兼职店长，且有稳定的交易额（交易额不高），那么对硬件的要求就严格了很多。当然，也不需要增添硬件，只是对硬件的要求提高了。

首先需要一台计算机，还需要便捷、稳定的计算机网络，最好采用包月宽带上网；另外需要一台刻录机（或者一个移动硬盘），以便于保存商品和客户的资料。

还需要一台数码相机，但要能清晰地反映产品，因为网上开店主要是通过图片给客户展示产品。拥有高品质的数码相机，可以快速地把自己的产品多角度地、细致地反映在客户面前。

图1-1所示为一台数码相机。

2.专业型卖家 基本要求：办公场所，一台计算机，一台笔记本电脑，一台数码相机，一部手机，一部固定电话，一台传真机，一台打印机和产品相关设施。

由于专业卖家全力投入网上开店，且交易额比较高，所以硬件要求就复杂了很多。

方便客户联系的手机和固定电话。

谁都不想因为电话的原因导致潜在客户的流失。

方便工作的笔记本电脑。

笔记本电脑对网上开店的专业卖家而言非常必要，特别是那些需要经常和客户、厂家打交道的创业者。

利用笔记本电脑，可以随时关注网上商店的信息，保证及时地维护与客户的关系；可以随时随地地处理与厂家的相关事宜，保证货源畅通、货物准时。

图1-2所示为一台笔记本电脑。

收发合同的传真机。

<<网店开门红>>

当有很多客户和你签订合同时，传真机就可以大显神通了，而且这也是法律方面的保证。

另外，很多资料的收发也离不开传真机。

所以传真机也是很重的一种装备。

打印机。

有些电子文本资料是需要书面保存的，因此打印机就是必需的了。

1.3.2 网上开店的软件要求 网上开店有很多软件方面的要求，有些非常专业和复杂，下面把一些简单的常用软件列出来，便于卖家根据自己的经营策略等进行取舍。

1.电子邮件 电子邮件（E-mail）是在Internet上应用最广的服务。

通过网络的电子邮件系统，可以用非常低廉的价格，以非常快速的方式，与世界上任何一个角落的网络用户联系，这些电子邮件可以是文字、图像、声音等各种方式。

正是由于电子邮件的使用简易、投递迅速、收费低廉、易于保存、全球畅通无阻，使得电子邮件被广泛应用，它使人们的交流方式得到了极大的改变。

推荐使用雅虎、163、hotmail邮箱。

至于如何申请邮箱，如何管理自己的电子邮件，这里不再赘述。

图1-3所示为雅虎邮箱的登录与注册界面。

2.聊天软件 聊天软件非常重要，网上开店，打字聊天是最好的联系方式，你的生意就是在手指敲击键盘的时候谈成的。

当然，打字要熟练，否则客户会认为你不认真。

聊天软件非常多，常用的有腾讯QQ、网易POPO、微软：MSN等，或者使用交易平台提供的沟通软件，如淘宝旺旺。

图1-4所示为使用淘宝旺旺与客户交流。

3.作图软件 现在的作图软件很多，尽管一些简单的作图就可以满足最初的需要，但为了更好的发展，还是建议学习Photoshop。

Photoshop是Adobe公司推出的图像处理软件，被人们称为图像处理大师。

Photoshop是目前应用最为广泛的图形图像软件之一，它的功能十分强大，是一款比较优秀的图像处理软件，学习起来也比较容易。

图1-5所示为使用Photoshop制作网店图片。

4.文字编辑软件 在各种文档编辑制作软件中，Word是目前最通用、最流行的工具，主要用于编排文档，编辑和发送电子邮件，编辑和处理网页等。

学会Word的基本操作后，就可以很方便地编写合同和自己的网站文案。

文案编写的好坏对网上销售有很大的影响，所以一定要尽可能地把文案写好。

1.4 网上开店的方式 网上开店选择什么样的方式，与自己的开业成本有关，同时也对自己的销售结果产生一定的影响。

你要对各种不同的网上开店方式进行性价比的分析与比较，这样才会选择出适合你的平台。

1.4.1 自助式开店 自助式开店是指在专业的大型网站上注册会员，开设个人的网店。

像易趣、淘宝、拍拍等许多大型，C2C网站都向个人提供网上开店服务，只要支付少量的相应费用，就可以拥有个人的网店，进行网上销售。

图1-6所示为在淘宝网上自助开店。

<<网店开门红>>

编辑推荐

12个真实的网店成功案例，揭秘怀揣梦想、脚踏实地、坚持不懈，最终淘到网络第一桶金的超级大卖家的成功秘密。

从商品类目选择、店铺经营策略、店铺装修方法、网络营销技巧等各方面提供全面、翔实的开店指导建议。

本书精彩内容： 网上开店入门篇 以淘宝网为例，介绍网上开店前的准备工作、网上开店的优势、网上开店的各类软硬件需求、网上开店的方式，以及网上开店的平台等。

淘宝开店篇 以淘宝网为例介绍淘宝会员的注册、支付宝账户的注册与认证、阿里旺旺的使用、商品发布的方法、店铺的装修、淘宝助理的使用，以及在淘宝网上安全成交的各种细节。

易趣开店篇 以易趣网为例介绍注册易趣、在易趣上发布商品、开设易趣店铺和使用易趣助理等内容。

拍拍网开店篇 以拍拍网为例介绍在拍拍网上注册、发布产品、管理产品，以及装修和管理拍拍网店等内容。

独立网店经营篇 介绍不依赖开店平台，而创建自己的独立网店的基本方法。

网上开店通用技巧篇 介绍网上开店的一些通用技巧，包括商品拍摄技巧、商品图片处理技巧、店铺的各种推广技巧、寻找热卖货源的技巧，以及解决店铺物流的技巧等。

<<网店开门红>>

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>