

<<网上赚钱做赢家>>

图书基本信息

书名：<<网上赚钱做赢家>>

13位ISBN编号：9787115204813

10位ISBN编号：7115204810

出版时间：2009-7

出版时间：人民邮电出版社

作者：闵智和，蒋福玲 著

页数：321

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>

<<网上赚钱做赢家>>

前言

只要货币还没有消失，没有失去它的基本意义，那么赚钱致富就是人类永恒的话题。无论是耕种自己的一亩三分地还是创业建立自己的商业帝国，目的都是赚取更多的利润，以便生活得更好。

这其中的核心问题是赚钱致富，而赚钱的方式会有所不同。

随着网络的发展，通过网络发财致富也成为人们的一种新选择。

其实借助网络也不一定人人都能发财致富，这是因为即使在没有网络的时代，仍然有人发了财，致了富。

所以重要的不是你所借助的方式，而是你内在的潜质所决定的。

只能说如果你已经具备了这种潜在的素质，再借助网络的威力，你就会如虎添翼，事半功倍。

本书旨在帮助读者了解网络中的各种致富方法，并通过对自身经验的总结，让读者在实际操作中尽量少走弯路。

真正的财富来自经验，来自不断地尝试，你可以失败，但不能不尝试。

希望本书能够减少读者的尝试成本，帮助读者尽快掌握网络中的各种致富方法。

本书重点介绍了几种现在比较流行的通过网络赚钱致富的方法。

讲解由易到难，技术操作尽量配以图解，读者完全可以按照本书的相关操作步骤进行实验。

概括起来，本书有如下特点。

本书采用由易到难的体例安排，非常适合初学者、有一定基础的进阶者学习。

实用性强。

本书围绕网络赚钱致富这一话题展开，通过生动的实例操作与图例解说，使读者很容易掌握其精髓，并以之指导实践。

操作性强。

本书实例完全来源于最新的网络实例，可操作性强，每一实例均能进行实际操作，一般情况下不会落后于网络的发展。

本书条理清晰，章节安排合理，细致而不重复，适合循序渐进地学习。

内容紧随时代发展。

本书的内容都是基于当前网络最新的资源和版本，讲解了大量最新的理念和方法，便于读者把握网络的最新动态。

内容针对性强。

本书从大量的网络信息和赚钱模式中，精心选取了最实用的内容，并对内容进行了精心地整理，有助于读者把握重点。

本书内容 全书共18章。

内容涉及开设网店和SOHO常用的网络兼职业务等，着重介绍了开设网店及网络炒股的操作与技巧。最后结合现在比较流行的网络赚钱方式进行综合叙述，例如威客、拍客、站长等。

<<网上赚钱做赢家>>

内容概要

网上赚钱是一个全新的概念，随着网络的发展而产生，它的方式也多种多样，从传统的做网站、当站长，到现在比较流行的开设网店、参与淘客、播客等，这些网上赚钱的方式在《网上赚钱做赢家》中均有体现，而且《网上赚钱做赢家》对开设网店作了比较详细的介绍。

无论是稍有计算机网络基础的读者还是不懂计算机网络的读者都能读懂《网上赚钱做赢家》的内容，并且能够学会其中的技能，进行实际操作。

《网上赚钱做赢家》共18章，分为3个部分，第1部分包括第1章～第12章，主要介绍网店的开设。随着淘宝在国内C2C市场地位的巩固，网店已如雨后春笋般地开设起来，经营网店俨然成为了一种职业。

《网上赚钱做赢家》顺应时势，专门推出了网店开设的相关内容。

第2部分包括第13章～第15章，主要介绍如何成为个人站长以及如何通过个人网站赚钱等内容。

第3部分包括第16章～第18章，简要介绍了SOHO一族比较喜欢且常用的网络赚钱手段，例如成为淘客，或者威客来赚钱等内容。

书籍目录

第1章 初步了解网上开店1.1 电子商务1.1.1 电子商务及前景1.1.2 网上商店1.2 谁在网上消费1.3 网上开店的优势1.3.1 低廉的成本1.3.2 7×24小时全天候在线1.3.3 无限的客户资源1.3.4 优质的服务1.4 网上开店的条件1.4.1 网上开店的硬件条件1.4.2 网上开店的软件条件1.4.3 网上开店的主观条件1.5 网上开店的方式1.6 网上开店的黄金法则1.7 网店卖什么1.7.1 网店商品的特点1.7.2 网上商店有哪些行业可供选择1.7.3 开网店什么最好卖1.7.4 网店商品如何最优组合1.8 网上进货1.8.1 认识阿里巴巴(alibaba.com)1.8.2 成为阿里巴巴会员1.8.3 从阿里巴巴上搜索需要的产品1.8.4 诚信通指数1.8.5 询价并查看卖家联系方式1.8.6 网上进货的优势1.8.7 注意的问题1.9 传统渠道进货第2章 准备在淘宝网上开店2.1 成为淘宝会员2.1.1 注册淘宝会员2.1.2 登录淘宝2.1.3 编辑淘宝个人信息2.1.4 设置密码保护并修改密码2.1.5 网站提醒设置2.1.6 收货地址设置2.2 成为支付宝会员并准备网上银行2.2.1 开通支付宝账号2.2.2 办理网上银行2.2.3 银行卡、网上银行和支付宝账户之间的关系2.2.4 给支付宝账户充值2.2.5 查询支付宝账户余额2.3 申请支付宝个人实名认证2.3.1 通过支付宝个人实名认证2.3.2 支付宝个人实名认证失败的原因2.4 阿里旺旺2.4.1 什么是阿里旺旺2.4.2 阿里旺旺的功能与优势2.4.3 下载并安装阿里旺旺2.4.4 登录阿里旺旺并添加淘友第3章 发布商品, 搭建淘宝店铺3.1 准备产品图片, 设计价格, 为开店作准备3.1.1 准备产品图片3.1.2 参考实体店的定价标准3.1.3 参考其他网店的定价标准3.1.4 一般的定价技巧3.2 发布10件宝贝, 完成网店的申请3.2.1 发布“一口价”宝贝3.2.2 发布“拍卖”宝贝3.2.3 发布“团购”宝贝3.2.4 宝贝信息的显示3.3 网店诞生记第4章 淘宝店铺的装饰4.1 图片处理利器——Photoshop4.1.1 Photoshop简介4.1.2 Photoshop的安装4.2 Photoshop的应用4.2.1 Photoshop的基本操作一——调整图片大小及亮度4.2.2 Photoshop的基本操作二——给图片打上水印4.2.3 Photoshop的基本操作三——合并图片4.2.4 Photoshop的基本操作四——给图片加上边框4.2.5 Photoshop的基本操作五——抠图4.2.6 Photoshop的基本操作六——批量处理图片4.3 利用淘宝店铺提供的功能美化网店4.3.1 好名字的重要性4.3.2 个性化店标4.3.3 美化店铺公告栏4.3.4 给店铺加上计数器4.3.5 给店铺里的宝贝分类4.3.6 添加背景音乐4.3.7 丰富贵店的店铺介绍4.4 宝贝介绍页的制作4.4.1 编辑器的功能按钮4.4.2 宝贝描述页面模板举例4.4.3 宝贝描述页面模板的制作4.4.4 使用HTML语言制作模板4.4.5 宝贝描述页面模板的应用4.4.6 插入图片4.4.7 插入超级链接4.4.8 插入背景音乐4.4.9 自己制作推荐位4.4.10 利用淘宝自身的“相册”第5章 店铺推广面面观5.1 精心打造“好产品”5.1.1 商品质量是保证5.1.2 好图片配好名字, 增加产品的印象分5.1.3 巧妙利用促销等优惠活动5.2 充分利用店铺本身作宣传5.2.1 通过店铺装饰做广告5.2.2 利用友情链接广交朋友5.3 巧妙利用阿里旺旺宣传5.3.1 给淘友发广告5.3.2 手机短信发广告5.3.3 巧妙设置自动回复, 抓住点滴宣传机会5.3.4 “我的状态”的设置5.3.5 语音视频, 商品信息全展现5.4 利用淘宝社区进行宣传5.4.1 赚银币5.4.2 申请社区首页广告位5.4.3 申请论坛广告位5.4.4 申请站内信件广告位5.4.5 利用淘宝论坛主动宣传5.5 淘宝直通车推广5.6 宣传网店的其它方法5.6.1 登录搜索引擎5.6.2 利用其他网站的论坛进行宣传5.6.3 适当借助传统型的方式进行宣传第6章 成功卖出宝贝6.1 使用支付宝交易6.1.1 卖出商品, 等待买家付款6.1.2 及时发货, 别让买家失望6.1.3 等待买家确认收货6.1.4 客观地作出评价6.2 主动提醒买家6.2.1 利用阿里旺旺提醒买家6.2.2 利用淘宝的“提醒”功能6.2.3 站内信件提示6.2.4 利用其他方法提醒买家6.3 交易变更6.3.1 修改交易价格6.3.2 关闭交易6.3.3 投诉6.4 利用支付宝管理账目6.4.1 支付宝账户余额查询6.4.2 账户提现6.4.3 账户明细查询第7章 网购物流选择技巧7.1 几种物流形式简介及比较7.1.1 邮局普通包裹7.1.2 邮局快递包裹7.1.3 EMS特快专递7.1.4 快递公司7.1.5 几种物流的比较7.2 从细小处着手, 节省物流费用7.2.1 邮局邮寄包裹过程中节省费用的方法7.2.2 邮局邮寄包裹过程中的几点建议7.2.3 邮局EMS过程中节省费用的方法7.2.4 快递公司节省成本的方法7.2.5 快递公司的识别7.2.6 全国各大快递公司简介7.3 商品分类邮寄概述第8章 把网店做大做强8.1 利用橱窗推荐, 增加成交率8.1.1 什么是橱窗推荐8.1.2 如何获得橱窗推荐位8.1.3 橱窗推荐的操作8.1.4 橱窗推荐设定技巧8.2 利用淘宝助理批量发布宝贝8.2.1 淘宝助理的下载、安装和登录8.2.2 用淘宝助理下载宝贝8.2.3 利用淘宝助理新建宝贝8.2.4 利用淘宝助理上传宝贝8.2.5 利用淘宝助理创建宝贝模板8.2.6 用淘宝助理批量修改宝贝信息8.2.7 利用淘宝助理导出、导入宝贝信息8.3 巧用淘宝红包招揽生意8.3.1 红包的作用和种类8.3.2 礼仪红包的创建与发布8.3.3 促销红包的创建与发布8.3.4 红包发给谁第9章 网络购物流程9.1 寻找宝贝9.1.1 通过分类寻找宝贝9.1.2 直接访问某个店铺9.1.3 搜索店铺9.1.4 直接寻找所需宝贝9.2 沟通卖家9.2.1 了解卖家9.2.2 买家沟通卖家的方法9.2.3 给卖家发站内信

件9.2.4 回复卖家的站内信件9.2.5 在宝贝页面上给卖家留言9.2.6 通过淘宝旺旺与卖家取得联系9.3 淘到宝贝9.3.1 清楚淘宝网上商品的出售形式9.3.2 购买“一口价”宝贝9.3.3 确认收到宝贝9.3.4 给卖家评价9.3.5 查看卖家的评价9.3.6 如何淘到“拍卖”宝贝9.3.7 如何淘到“团购”宝贝9.4 做一个精明的买家9.4.1 货比三家，网络购物不吃亏9.4.2 掌握技巧，有理有节还价9.4.3 认真比较，注重诚信9.4.4 安全交易，支付宝先行9.4.5 网购骗局多，购物应当心第10章 在易趣网上开店10.1 注册成为易趣用户10.1.1 注册易趣会员10.1.2 通过易趣实名认证10.2 在易趣网上卖东西10.2.1 在易趣网上发布商品10.2.2 易趣网上发布商品与淘宝网上发布商品的不同之处10.3 在易趣网上开店10.3.1 易趣网上开店的流程10.3.2 易趣网上开店与淘宝网上开店的不同之处10.4 管理易趣店铺10.4.1 店铺的基本设置管理10.4.2 分类管理10.4.3 图片管家10.4.4 关闭易趣网店10.5 易趣助理10.5.1 易趣助理的下载与安装10.5.2 易趣助理的登录10.5.3 易趣助理的使用10.6 易趣安付通10.6.1 安付通的设置10.6.2 给安付通充值10.6.3 提现10.7 易趣通10.7.1 易趣通的下载与安装10.7.2 易趣通的使用第11章 在拍拍网上开店11.1 拍拍网账户11.1.1 登录我的拍拍11.1.2 申请免费QQ号码11.2 拍拍网实名认证11.3 财付通11.3.1 注册财付通11.3.2 管理财付通账户11.4 网上免费开店11.5 发布新商品11.5.1 激活“我是卖家”11.5.2 发布新商品11.6 管理店铺11.6.1 基本设置11.6.2 公告管理11.6.3 自定义分类11.7 参考信用的导入11.8 拍拍助理11.8.1 拍拍助理的下载与安装11.8.2 拍拍助理的登录与基本操作第12章 进军海外贸易12.1 进军海外市场的重要性12.2 在eBay上开店12.2.1 eBay电子港湾简介12.2.2 准备工作12.2.3 注册eBay中国用户12.2.4 三步成为跨国卖家12.2.5 到PayPal创建收款账户12.2.6 到eBay创建卖家账户12.2.7 到eBay中国作卖家认证12.2.8 在eBay上销售商品12.3 eBay工具列12.3.1 eBay工具列的下载与安装12.3.2 eBay工具列的操作12.4 刊登快手12.4.1 安装要求12.4.2 刊登快手的下载与安装12.4.3 刊登快手的登录与操作12.5 国际付款和物流12.5.1 跨国物流简介12.5.2 各种禁运的物品12.5.3 跨国物流包装技巧12.5.4 国际物流常见的问题12.5.5 国际付款业务第13章 拥有网站，成为站长13.1 给网站一个定位13.1.1 网站内容的定位13.1.2 网站页面风格的定位13.2 设计精美网站13.2.1 怎样获得网站13.2.2 网页制作工具13.3 申请空间和域名13.3.1 空间和域名的选择13.3.2 空间和域名的申请13.3.3 域名和虚拟主机的绑定13.4 将网站文件上传到虚拟主机13.4.1 通过网页上传文件13.4.2 通过上传软件上传文件第14章 宣传网站，增加流量14.1 优化网站提升流量14.1.1 搜索引擎的工作原理14.1.2 什么是网站优化14.1.3 分析关键词14.1.4 网站架构分析14.1.5 页面优化14.2 增加反向链接提升流量14.2.1 登录搜索引擎14.2.2 加入友情链接14.3 SEO的技巧14.4 SEO工具14.4.1 Google网站管理员工具14.4.2 阿里妈妈站长工具14.5 流量统计14.5.1 申请流量统计系统14.5.2 流量统计系统的使用第15章 个人网站赚钱之旅15.1 个人网站广告位15.1.1 网页图片链接广告15.1.2 网页文字链接广告15.1.3 网络广告的价值15.1.4 个人网站如何找到潜在的广告主15.2 参与阿里妈妈的广告计划15.2.1 成为阿里妈妈会员15.2.2 增加广告位15.2.3 对阿里妈妈广告位的其他操作15.3 参与谷歌的AdSense广告计划15.3.1 如何加入GoogleAdSense广告计划15.3.2 AdSense设置第16章 搜索引擎广告16.1 搜索引擎广告的重要性16.1.1 能方便快捷又经济地提供新商机16.1.2 扩大品牌的知名度16.1.3 搜索引擎广告有的放矢，针对性强16.2 选择合适的推广关键词16.2.1 品牌关键词16.2.2 一般性关键词16.2.3 如何选择关键词16.3 搜索引擎广告的模式16.3.1 付费收录模式16.3.2 点击付费模式16.3.3 有效预防点击欺诈第17章 SOHO新选择之威客篇17.1 威客是做什么的17.2 如何成为一名网络威客17.2.1 学会与人沟通17.2.2 需要有一定的创意思维17.3 如何通过威客平台赚钱17.4 流行的网络威客交流圈第18章 SOHO新选择之淘客篇18.1 与淘客有关的概念18.2 获取淘客推广代码18.2.1 推广单件商品18.2.2 推广某类商品18.2.3 推广淘宝店铺18.3 在聊天工具里推广商品18.4 在淘宝个人空间里推广商品18.5 在QQ空间里推广商品18.6 在新浪博客里推广商品18.6.1 申请新浪通行证18.6.2 开通新浪博客18.6.3 在新浪博客里推广商品

章节摘录

第3章 发布商品，搭建淘宝店铺 当申请了淘宝用户，通过了支付宝实名认证，并了解了进货渠道后，接下来就可以着手搭建属于个人的网店了。如果是实体店，可能要忙着找铺面，还可能要花十天半个月的时间装修，甚至到处洽谈货源。而在网上开店，一切都显得如此简捷。此时的卖家只需要准备好产品和图片，马上就可以拥有自己的店铺了。一个最简单的实体店也要有上百种产品，而在网上开店的最低标准是只要发布10件产品即可拥有属于自己的店铺，那么赶快开始吧！

3.1 准备产品图片，设计价格，为开店作准备 要在淘宝网上开店，必须准备至少10件商品的图片，同时还要为每件商品设计合理的价格，价格的确定不能随随便便，应该有根有据，这样便于计算利润率。

下面分别进行介绍。

3.1.1 准备产品图片 实体店的产品要摆在店铺里才会有人光顾，而网店首先要准备产品图片。网店不可能陈列实物，只能以最直观的图片来表现产品，因此开店前一定要准备好产品图片。图片的来源有两种。

1.在网上找图片 单就淘宝网来说，目前已有7 000万件商品在线，即有7 000万张相关产品的图片。

这样，卖家与卖家出售的产品肯定会有一定的重复，因此可以直接在网上下载相同产品的图片，经过简单处理后为自己所用。

使用这种方法一定要小心，原因有以下几方面。

不是所有的产品都适合采用这种方法，例如鲜花、衣服等，因为这些商品的颜色、款式各不相同。而书籍、电子产品等都有标准的外形，可以使用这种方法。

注意版权问题，现在网上越来越多的图片都带有水印，不要把有水印的图片取来为自己所用，一是因为很难将水印清除，再者可能会侵犯版权。

网上的图片拍摄水平有高有低，一张劣质的图片可能会影响产品的销售。

这种方法最好只在应急的时候用一用。

为了最真实地表现所卖产品的原形，最好使用第2种方法。

2.用数码相机拍照片 这种方法获得的照片最能真实反映产品的原形，而且不会引来麻烦，当然前提是拍摄技术还可以。

图片处理技术在第4章会详细介绍，在此不再赘述。

产品有了，图片也准备好了，接下来要做的是为准商品定一个合理的价格。

定价需要一定的技巧，合理的定价能够突显商品的竞争力。

3.1.2 参考实体店的定价标准 经商的最重要目标是追求利润。

商品的合理价格，不仅可以充分保证销售利润，还可以使商品具有竞争优势。

当然这是一般原则，并不是针对所有的商品。

例如大卖场里有的商品就是为了赚吆喝，聚人气的。

下面针对一般原则，对商品定价进行讲解。

在实体店里面，影响商品价格的主要因素有4个方面，即商品成本、物流费用、预期利润和其他费用。

下面简单介绍这4个因素。

1.商品成本 商品成本就是进货价格。

要赚得更多利润，就要保证进货价格越低越好。

如果有的店卖价比卖家的进价还便宜，除非他卖的是假货，不然相信卖家自己都不好意思说出自己的成本是多少。

<<网上赚钱做赢家>>

因此在进货的时候，一定要对商品的价格有全面的了解，要做到货比三家，心中有数。

可以多逛逛卖场，因为卖场的大部分商品售价相对较低，然后再去批发市场进货，这样也能做到心中有数：还可以利用网络，目前只要在实体店卖的东西，网上基本都有卖的了，网上的价格一目了然，比较起来也很容易。

这些都可以作为进货讲价的根据。

2.物流费用 不论是自己去批发市场进货，还是通过物流发货，都需要计算这笔费用。

当然这只是实体店定价的一个重要参考，在网上开店时，因为商品的价格和物流费用是分开的，因此在一般情况下，不需要将发货的物流成本计算在商品价格中，只需要考虑进货的物流成本即可。

物流也是一门功课，利用得好可以节省不少费用。

具体内容将在接下来的章节中专门介绍。

3.预期利润 预期利润在商品成本的基础上乘一个百分比就可以得到。

但是，预期利润实际上也很复杂，不可一概而论。

不同的行业有不同的利润率，例如食品相对于日化用品，利润率一般要高些，但也不尽然，日化类中洗涤化妆品的利润又比食品的宴高些。

而从品牌的角度来看，一般一线品牌，即名牌商品的利润率要比二三线品牌或者新品的低些。

在设定预期利润的时候，最好的办法是定得稍微高些，这样在遇到讲价的情况下会有一些让价空间，但是不要高得太离谱。

4.其他费用 如果是专职经营网店，卖家可能不得不考虑人力成本、房租水电成本和必要的时间成本。

如果是兼职经营网店，这些成本倒可以暂时不用考虑太多，因为成本太多就会使价格高些，结果商品价格就失去了优势。

如果价格上没有了优势，对于初开网店没有信用度的卖家来说，恐怕很难打开局面。

3.1.3 参考其他网店的定价标准 对于初开网店的人来说，如果按照上面的标准来计算价格，可能是一件比较麻烦的事。

其实还有一个简单的方法，就是直接参照其他网店相关产品的价格来给自己的产品定一个合理的价格。

同一件产品，在不同的网店有不同的价格，一方面是因为每家网店的成本不尽相同，另一方面也许是利用了不同的定价策略。

如果是参照其他网店的定价方法，一定要考虑以下因素，即商品的新旧程度、不同卖家的信用等级及是否有促销等。

相同的商品可能有的网店价格会低很多，这有可能是二手商品或者某些店正在做促销所致。

以笔者的经验，相同的商品，不要定最高价也不要定最低价。

因为新开的网店没有优势，定最高价有可能使人望而却步，取中间价则不会让人有不好的感觉。

当然定一个最低价，如果运用得当也会有意想不到的效果，因为最低价在按价格搜索的过程中，有可能排在靠前的位置，这样可以增加售出机会。

3.1.4 一般的定价技巧 通过以上两种方式，可以确定价格的基本范围。

但还不能完全保证通过以上方法确定的价格就是一个合理的价格，因为还可以采用一些基本的定价技巧，增强吸引力和增加售出的机会。

1.适当利用九八策略 在商品定价策略上巧妙利用九八策略，可以有一个很好的心理暗示。

对于同一件商品，定价98元比定价100元要好得多，虽然利润薄了2元。

但是98元的价格会让购买者心里觉得比100元要便宜很多，其次，98这个数字让人觉得很吉利，非常符合国人的心理。

2.不定期设定促销价 对于初开网店的朋友来说，获得信用是当务之急，而刷信用是一种不符合法律和道德的行为。

因此利用正常的促销手段，可以很好地吸引顾客。

3.切忌“低价商品从邮费中赚取利润” 有些卖家为了吸引顾客的眼球，商品价格定得极低，而邮费定得很高。

<<网上赚钱做赢家>>

这样会使消费者产生逆反心理，不但不容易成交，一段时间以后连浏览率都会下降。消费者也是有判断力的，发现商品与价格严重不符，将不会再次打开宝贝详情页面进行查看，因此这样的做法不是长久之计。

3.2 发布10件宝贝，完成网店的申请 相比在易趣网或者拍拍网上开店，在淘宝网开店比较特殊，需要发布至少10件商品，然后才能申请网店。

下面介绍如何在淘宝网上发布商品。

3.2.1 发布“一口价”宝贝 一口价宝贝在淘宝网上是最常见的售卖形式。

一口价宝贝就是在形式上不能还价的商品。

之所以有如此说法是因为买家和卖家可以通过私下沟通实现价格的修改。

1.什么是“一口价”宝贝 所谓“一口价”商品是指商品价格由卖家决定，原则上没有讨价余地。

对于卖家而言，“一口价”相当省心，发布到网店后，基本不需要每天都查看商品动态，买家可以直接出价购买。

对于买家而言，“一口价”商品不需要花多余的时间成本，满意即可直接买下，不像“拍卖”类型的商品，需要有一个竞价的过程，花费较多的时间成本，而且比较麻烦。

因此“一口价”商品相当适合崇尚简单化的卖家和买家。

2.怎样发布“一口价”宝贝 “一口价”商品是网店商品的最主要出售形式，现在网店里绝大部分商品都是以一口价形式发布的，下面介绍一口价商品的发布过程。

(1) 登录淘宝网，打开“我的淘宝”首页。

(2) 单击“我的淘宝”首页顶部的“我要卖”按钮，如图3.1-A所示，或者单击该页面左部工具栏“我是卖家”区域内“我要卖”按钮，如图3.1-B所示，进入出售方式页面，如图3.1-C所示。

(3) 选择商品发布方式。

在图3.1-C所示的页面中单击“一口价发布”按钮，进入商品类目选择页，如图3.1-D所示。

(4) 选择商品类目。

在图3.1-D所示的商品类目选择页内，从左至右依次表示宝贝的一级分类、二级分类、三级分类和四级分类，即分类的四级细化。

单击一级分类中的某个类目，例如卖家打算在网上卖书，可以选择“书籍肘良纸/杂志”一级类目，在随即出现的二级分类目录中选择“管理”类，在三级目录中选择“自我实现/励志”类，最后在四级目录中选择“成功”类，至此四级目录选择完毕。

然后认真阅读“禁止和限制发布物品管理规则”，当这些完成后，单击“已阅读以下规则，继续”按钮，如图3.1-E所示。

<<网上赚钱做赢家>>

编辑推荐

《网上赚钱做赢家》旨在帮助读者了解网络中的各种致富方法，并通过对自身经验的总结，让读者在实际操作中尽量少走弯路。

真正的财富来自经验，来自不断地尝试，你可以失败，但不能不尝试。

希望《网上赚钱做赢家》能够减少读者的尝试成本，帮助读者尽快掌握网络中的各种致富方法。

精心为你量身订做的网络经营方案 每天3小时，轻松网上赚钱 帮你找到网上赚钱的途径
教你学会网上赚钱的技巧 助你实现网上赚钱的梦想 · 网上开店，轻松赚钱 网上购物
已经渐渐成为人们喜爱的一种快捷的购物方式，这是个巨大的商业发展机会。

在这里你将学会如何把网店做大做强。

· 成为站长，轻松赚钱 随着网络的普及，人们可以通过网络展现自己，搜索需要的信息。

这就为个人站长的成长提供了肥沃的土壤。

在这里你将学会如何使自己的网站快速提升，实现价值。

· SOHO一族，轻松赚钱 SOHO一族有着相对自由的生活方式，是依赖于网络技术发展起来的，在这里你将知道SOHO一族如何自由自在地办公，轻轻松松地赚钱。

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>