

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店、装修、管理、推广一册通>>

13位ISBN编号：9787115299970

10位ISBN编号：7115299978

出版时间：2013-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：葛存山

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

《淘宝网开店、装修、管理、推广一册通(第2版)》系统、全面地介绍了在淘宝网开店、经营和管理的基本方法和技巧。

书中紧紧围绕“店铺开张 照片拍摄与处理 店铺特色装修 网店营销与推广 网店管理与售后服务”这条线索展开内容，其中既包括开店前的准备工作、开店的基本流程，也包括管理与经营网店的具体方法和技巧。

书籍目录

第1篇店铺开张啦 第1章轻市公做好开店准备 1.1为什么要在网上开店 1.1.1什么是网上开店 1.1.2网上开店与实体店的比较 1.2网上开店的方式 1.2.1自助式开店 1.2.2建独立的网站 1.2.3自己建网站和自助式开店相结合的方式 1.3常见网上开店平台 1.3.1淘宝网 1.3.2易趣网 1.3.3拍拍网 1.4熟悉网上开店的流程 1.5开店技巧与问答 技巧1——什么样的人适合网上开店 技巧2——网上开店稳赚不赔吗 技巧3——网上开店所要具备的硬件条件 技巧4——网上开店所要具备的软件条件 技巧5——网上开店必备的心理 技巧6——网上开店失败的原因 技巧7——网上开店的经营方式 案例——大学生毕业后当茶农、开网店 第2章寻找热卖的网店商品— 2.1网上卖什么东西最火 2.1.1哪些商品适合网上销售 第3章在淘宝注册，迈出开店第一步 第4章发布商品，申请淘宝网店铺 第5章及时沟通买家，完成第一笔交易 第2篇拍出靓丽好照片 第6章网上商品的基本拍摄方法 第7章照片的处理和美化 第3篇装修特色店铺 第8章淘宝网店铺装修基础 第9章设计店铺装修素材 第10章淘宝旺铺的使用与装修 第4篇网店营销与推广 第11章寻找更多的买家 第12章宣传推广店铺，提高网店知名度 第5篇网店经营与售后服务 第13章精打细算，选择最佳物流降低成本 第14章完善的客户服务，打造皇冠店铺 第15章培训优秀资深客服人员，做大网店的规模 第16章淘宝交易技巧经验谈

章节摘录

版权页：插图：1.市场竞争情况 为商品定价时，应该考虑市场上其他商品是如何定价的，再仔细权衡，从而为自己的商品定价。

商品诱惑力的高低决定着消费者购买的意愿及数量。

如果商品具有一定的吸引力，此商品的销售数量会大大增加；如果商品没有吸引人的地方，那么不论如何促销、降价，都有可能不会成功售出。

2.市场的性质（1）首先考虑顾客的消费习惯。

一旦顾客使用习惯了一种品牌的東西，就会形成一种购买习惯不易改变。

（2）考虑销售市场的大小。

销售一种商品时，要准确确定自己的顾客群，要了解由这种顾客群构成的市场走向怎样。

3.销售策略 要根据商品性质、企业形象以及店铺的特性制定商品销售策略。

如销售品质优良的名牌产品需要定高价，人们才觉得物超所值。

一些流行性十分强的商品，也需要定高价，因为一旦流行期过后，就会削价。

如果销售过时的商品则需要定低价，才会使商品顺利打开销路。

4.商品形象 一些历史悠久、商品品质优良的品牌店铺服务周到，已经闯出了名号，使得顾客在逢年过节要买礼品送人时，一定会想到它，因此品牌店铺商品定价可以稍高。

5.经销路线 一种产品从厂商售出后，要经过许多中间商才能到消费者手。

为了保障消费者的合法权益，使价格不会增长到太夸张的地步或无意义涨价，要采取公定价格制度，表示公平。

技巧5——使用真人模特，增加商品的直观效果 开网店没有机会当面去面对买家，买家也看不到商品的具体质量如何，商品的文字描述毕竟是比较抽象的。

因此对于网店来说，图片占有很重要的位置。

好看图片可以迅速吸引人们的眼球。

在实体服装店中，可以发现很多衣服都是悬挂起来或由塑料模特穿在身上展示的，而不是把衣服平铺或者叠放。

而且模特的姿势也是各式各样、这样能显示出服装的板型和试穿效果。

相比平铺的衣服照片，真人模特的照片更能体现出衣服的试穿效果。

媒体关注与评论

《淘宝网开店、装修、管理、推广一册通(第2版)》语言简洁、条理清晰、特别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。

同时也适合已经开办了网店,想进一步掌握网店经营技巧的读者。

《淘宝网开店、装修、管理、推广一册通(第2版)》也可作为高校或培训机构电子商务相关专业的参考用书。

编辑推荐

《淘宝网开店、装修、管理、推广一册通(第2版)》按照2012年新改版的淘宝界面进行教学。所有技术的效果都在淘宝店铺中得到过实际验证，已经获得了巨大的成功，并且目前还在持续地创造着惊人的效益。

名人推荐

赢是个结果，但如何通过好的过程来实现？

相信此书能给我们一些启发。

网上创业，赢在淘宝！

——展飞 这是一本淘宝开店赚钱的必备之书，写得非常棒！

如果你不看的话，请给我一个理由先！

——小宝 三分长相七分打扮通常用来形容人，可见修饰有多重要，店铺也一样！

如何通过店铺装修让买家乐在其中，如何让商品销得更快，如何让生意越做越大，奥妙就在其中哦！

当我们决定做一件事时，都希望能够成功。

但是光有良好的愿望还不行，还要有计划、有步骤以及赢的心态。

——风铃

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>