

<<我的第一本淘宝开店书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本淘宝开店书>>

13位ISBN编号：9787121139956

10位ISBN编号：7121139952

出版时间：2011-8

出版时间：电子工业

作者：启赋书坊

页数：234

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>

<<我的第一本淘宝开店书>>

内容概要

随着网上购物的流行，网上开店也成为一种时尚。无论是自主创业的专职卖家，还是利用闲暇时间做点兼职的上班族，网上开店都是我们实现创业梦想、增加个人收入的切实可行的方式。

然而，资金宝贵、经验不足和缺乏实践都是摆在眼前的难题，自己琢磨解决之道不仅费时费力，还不能立见成效，应该怎么办？

《我的第一本淘宝开店书》全面介绍淘宝开店的基础知识和操作技法，不仅依据真实的网上交易流程介绍店铺管理、商品销售、物流发货、使用支付宝的方法，还归纳总结了店铺装修、商品推广和快速成为皇冠级卖家的秘诀。

《我的第一本淘宝开店书》适合电脑初学者及淘宝新卖家快速提高网店经营、行销能力，也适合有一定运营经验、需要进一步提高业务水平的从业人员，还可作为各类电脑培训学校、大中专院校的教学辅导用书。

<<我的第一本淘宝开店书>>

书籍目录

导读

1. 学习路线图
2. 如何阅读《我的第一本淘宝开店书》
3. 看看学完《我的第一本淘宝开店书》您能做什么

chapter01 做足网上开店的准备

- 1.1 认识网上开店对网站交易平台的了解
- 1.2 网上开店的优势
 - 1.2.1 投资少、回报高
 - 1.2.2 无囤货压力
 - 1.2.3 营业时间不限
 - 1.2.4 不受店铺面积和地域限制
- 1.3 在淘宝网开店的优势
 - 1.3.1 淘宝网浏览量大
 - 1.3.2 由第三方监督网上支付
 - 1.3.3 淘宝网的完善支持
- 1.4 淘宝网开店的条件
 - 1.4.1 做好开店的心理准备
 - 1.4.2 硬件准备
 - 1.4.3 软件准备
- 1.5 淘宝网开店的基本流程

chapter02 选择货源很重要

- 2.1 认识淘宝网出售的商品类型
 - 2.2 具有独特优势的商品
 - 2.2.1 网上热销的商品
 - 2.2.2 独特的土特产
 - 2.2.3 新颖奇特的商品
 - 2.2.4 厂家代销商品
 - 2.2.5 虚拟商品
 - 2.3 选择物美价廉的商品货源
 - 2.3.1 批发市场
 - 2.3.2 关注外贸商品
 - 2.3.3 买入品牌积压库存
 - 2.3.4 国外打折商品
 - 2.3.5 充当市场猎手
 - 2.4 在阿里巴巴网站上进货
 - 2.4.1 注册会员
 - 2.4.2 搜索商品
 - 2.4.3 订购商品

chapter03 拍摄精美的商品照片

- 3.1 选择适合自己的相机
 - 3.1.1 了解数码相机的种类
 - 3.1.2 选购相机的注意事项
- 3.2 认识拍摄的辅助器材
 - 3.2.1 三脚架
 - 3.2.2 摄影棚

<<我的第一本淘宝开店书>>

3.2.3 灯光设备

3.3 巧用自然光与人造光 拍摄商品

3.3.1 利用自然光拍摄商品

3.3.2 利用人造光拍摄商品

3.4 使用微距拍摄商品细节

3.4.1 微距拍摄的优势

3.4.2 微距拍摄的技巧

3.5 商品的摆放技巧

3.5.1 合理安排商品的摆放位置

3.5.2 利用合理的陪体烘托商品

chapter04 让照片“美轮美奂”

4.1 快速处理照片的“瑕疵”

4.1.1 调整曝光不足的照片

4.1.2 自由裁剪照片

4.1.3 模糊照片背景

4.1.4 调整模糊的照片

4.2 让照片锦上添花

4.2.1 调整照片的饱和度

4.2.2 为照片添加精美边框

4.3 为照片添加水印

chapter05 与“淘宝卖家”为伍

5.1 注册淘宝会员

5.1.1 申请邮箱

5.1.2 注册会员

5.1.3 登录淘宝网

5.2 支付宝实名认证

5.2.1 激活支付宝账户

5.2.2 申请实名认证

5.2.3 确认实名认证

5.2.4 为支付宝充值

5.3 账户的安全设置

5.3.1 修改淘宝账户密码

5.3.2 设置安全保护问题

5.3.3 更换会员绑定的支付宝

chapter06 网店正式开张

6.1 让网店正式开张

6.1.1 申请免费开店

6.1.2 准备商品的照片和文字信息

6.1.3 发布商品

6.2 店铺基本设置

6.2.1 选择店铺风格

6.2.2 设计店铺公告

6.2.3 设置宝贝分类

6.3 推荐优势商品

6.3.1 使用橱窗推荐位

6.3.2 使用店铺推荐位

6.4 学会使用淘宝助理

<<我的第一本淘宝开店书>>

- 6.4.1 安装淘宝助理
- 6.4.2 使用淘宝助理批量上传商品
- chapter07 安全成交第一笔生意
 - 7.1 使用阿里旺旺与买家交谈
 - 7.1.1 安装阿里旺旺
 - 7.1.2 与买家交谈
 - 7.1.3 设置自动回复
 - 7.1.4 将旺旺绑定手机
 - 7.2 管理商品订单
 - 7.2.1 修改交易价格
 - 7.2.2 修改收货地址
 - 7.3 快速有效地发货
 - 7.3.1 设置运费模板
 - 7.3.2 给买家发货
 - 7.3.3 给买家评价
 - 7.4 妥善处理交易纠纷
 - 7.4.1 查看退款信息
 - 7.4.2 同意买家退款协议
 - 7.4.3 拒绝买家退款协议
- chapter08 “打扮”普通店铺
 - 8.1 制作个性化店标
 - 8.1.1 制作动态店标
 - 8.1.2 上传店标
 - 8.2 装饰店铺公告
 - 8.2.1 制作店铺公告
 - 8.2.2 应用公告图片
 - 8.3 美化宝贝分类
 - 8.3.1 制作宝贝分类图标
 - 8.3.2 应用宝贝分类图标
- chapter09 给淘宝旺铺“化妆”
 - 9.1 升级到淘宝旺铺
 - 9.2 在线制作店招
 - 9.3 装修促销区
 - 9.3.1 更换促销区模板代码
 - 9.3.2 应用促销区模板
 - 9.4 装修商品
 - 9.4.1 制作商品描述模板
 - 9.4.2 修改商品描述模板
 - 9.4.3 应用商品描述模板
 - 9.5 添加背景音乐
- chapter10 “想方设法”推广店铺
 - 10.1 在店铺中做好宣传
 - 10.1.1 设置店铺名称
 - 10.1.2 巧用店铺交流区
 - 10.1.3 添加友情链接
 - 10.2 在社区中推广店铺
 - 10.2.1 回复精华帖

<<我的第一本淘宝开店书>>

- 10.2.2 发表帖子
- 10.3 使用阿里旺旺群推广店铺
 - 10.3.1 加入旺旺群
 - 10.3.2 在旺旺群中推广店铺
- 10.4 利用淘宝网其他服务功能 推广店铺
 - 10.4.1 加入淘宝商盟
 - 10.4.2 加入消费者保障服务
 - 10.4.3 开通淘宝直通车
 - 10.4.4 淘宝客推广
- 10.5 淘宝网外也要做宣传
 - 10.5.1 利用qq推广店铺
 - 10.5.2 利用论坛推广店铺
- chapter11 建立完善的物流渠道
 - 11.1 让商品包装更有价值
 - 11.1.1 商品包装的技巧
 - 11.1.2 商品包装的注意事项
 - 11.2 选择合适的物流配送方式
 - 11.2.1 邮政货运
 - 11.2.2 快递公司
 - 11.3 物流发货的技巧
 - 11.3.1 掌握节省邮费的方法
 - 11.3.2 选择快递公司需注意的事项
 - 11.3.3 避免发生物流纠纷
- chapter12 挖掘新买家与稳固老顾客
 - 12.1 留住上门的买家
 - 12.1.1 巧妙应用欢迎词
 - 12.1.2 主动介绍商品
 - 12.1.3 将买家归类
 - 12.2 主动寻找买家
 - 12.2.1 利用店铺留言找买家
 - 12.2.2 利用求购信息找买家
 - 12.3 稳住老买家
 - 12.3.1 添加“满就送”服务
 - 12.3.2 发送红包
- chapter13 让店铺戴上“皇冠”
 - 13.1 掌握商品的发布技巧
 - 13.1.1 商品标题要优化
 - 13.1.2 商品定价有技巧
 - 13.1.3 商品描述要详细
 - 13.2 学会发布拍卖类商品
 - 13.2.1 认识拍卖的两种方式
 - 13.2.2 发布拍卖商品
 - 13.3 掌握与买家沟通的技巧
 - 13.3.1 面对不同类型的买家
 - 13.3.2 理性面对买家的砍价
- 12 我的第一本淘宝开店书
- chapter14 网店安全有保障

<<我的第一本淘宝开店书>>

14.1 网店安全的两个潜在威胁

14.1.1 木马

14.1.2 黑客

14.2 使用瑞星杀毒软件 防范病毒木马

14.2.1 升级杀毒软件

14.2.2 扫描电脑

14.2.3 使用保险柜保障账户安全

14.3 使用windows防火墙防范 黑客

14.3.1 开启自动更新

14.3.2 配置windows防火墙

14.4 做好个人网上银行的安全措施

14.4.1 防范钓鱼网站

14.4.2 电子银行口令卡

14.4.3 u盾

<<我的第一本淘宝开店书>>

章节摘录

版权页：插图：如果通过欢迎词留住了买家，那么接下来就要向买家介绍商品，卖家在介绍商品时不要买家问一句才答一句，要掌握主动权，主动向买家介绍商品，但是介绍内容必须符合商品的实际情况，因此当卖家在经营网店的过程中还需要充分了解店铺商品的材质、用途等信息，这样一来，当买家询问该商品时，卖家就可以根据买家的需求进行介绍，如果该产品不符合买家的需求，则可以介绍店铺中符合其需求的商品，要让买家认为您不仅是一个专门的卖家，还是一个专业的商品交易顾问。卖家除了向买家询问的商品信息之外，还可以向买家推荐以下几类商品。

- (1) 用途相同，但价格更有优势的商品，可以是买家指定商品的同类商品。
- (2) 具有良好质量和口碑的商品，也可以是买家指定商品的同类商品。
- (3) 与买家指定商品的关联性比较大的非同类商品。
- (4) 店铺的镇店之宝或热卖产品。

对于目标明确的买家，卖家要根据买家对商品的了解程度有针对性的介绍，当买家了解了商品的基本信息后，再介绍该商品的其他相关信息。

而对于仅仅只有购买意向，没有明确购买目标的买家，卖家要在了解买家需求后推荐几种符合其需求的商品，并进行简单、客观的比较，对买家的选择提供指导性的意见。

在买家对商品的性能、质量没有疑问后，卖家还需要和买家进一步确定商品的细节情况，例如商品型号、包装、邮寄要求等信息。

最好在备忘录里加以说明，以便发货时根据买家的要求配货。

<<我的第一本淘宝开店书>>

编辑推荐

《我的第一本淘宝开店书(全彩)》介绍了鲜活、实用、全面的网上开店经营技巧，为你白手起家创业开店支招，帮你解析经典旺铺的成功秘籍，带你快速走上赢利的道路。循序渐进的技法讲解，零基础的新手也能晋级练的卖家重视动手操作，将行业知识与实际经营案例融合在一起，培养良好的经营观念，用大量的图片来辅助说明难懂的知识或操作，学习轻松又有趣。零基础也没问题，综合基础知识和实用技法，更有超值多媒体光盘辅助，助你轻松学会淘宝开店。

<<我的第一本淘宝开店书>>

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>