

<<网上购物与开店入门与进阶>>

图书基本信息

书名：<<网上购物与开店入门与进阶>>

13位ISBN编号：9787302215165

10位ISBN编号：7302215162

出版时间：2010-1

出版时间：清华大学出版社

作者：刘伟明

页数：260

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>

## <<网上购物与开店入门与进阶>>

### 前言

如今，电脑已经深入人们生活的方方面面，在办公、学习、娱乐等多个领域发挥不同的作用。学电脑已经成为不同年龄层次的人群必须掌握的一门技能。

为了使读者在最短的时间里轻松掌握电脑各方面应用的基本知识，并快速解决实际生活中遇到的各种问题，我们组织了一批教学精英和业内专家特别为电脑学习用户量身定制了这套《入门与进阶》系列丛书。

《网上购物与开店入门与进阶》是这套丛书中的一本，该书从读者的学习兴趣和实际需求出发，合理安排知识结构，由浅入深、循序渐进，通过图文并茂的方式讲解网上购物与开店的各种方法。全书共分为13章，主要内容如下。

- 第1章：介绍网上购物与开店的优势，需要配置的软硬件及当前流行的网络交易平台。
- 第2章：介绍淘宝购物的前期准备工作，包括注册电子邮箱，成为淘宝会员等。
- 第3章：介绍淘宝购物指南，包括搜索商品，与淘宝卖家沟通，购买商品等。
- 第4章：介绍淘宝开店的前期准备工作，包括淘宝开店的优势，在淘宝大学学习开店等。
- 第5章：介绍淘宝开店指南，包括申请支付宝实名认证，店铺的基本装修等。
- 第6章：介绍淘宝商品销售，包括与买家沟通，出售商品，给买家做出评价等。
- 第7章：介绍美化网店元素的方法，包括设计店标，在线制作个性元素等。
- 第8章：介绍淘宝店铺推广的方法，包括设计店铺在淘宝社区宣传，利用旺旺宣传店铺等。
- 第9章：介绍寻找商品货源的方法，包括从批发市场进货，从阿里巴巴进货等。
- 第10章：介绍选择合适的物流发货，包括平邮、快递、EMS、包装商品的注意事项等。
- 第11章：介绍易趣网买卖指南，包括注册易趣会员，开店装修，使用易趣助理等。
- 第12章：介绍拍拍网买卖指南，包括注册财付通，发布与管理商品，使用拍拍助理等。
- 第13章：介绍上网购物时电脑的安全防护与系统安装的方法。

## <<网上购物与开店入门与进阶>>

### 内容概要

本书是《入门与进阶》系列丛书之一。

全书以通俗易懂的语言、翔实生动的实例，全面介绍了网上购物与开店的方法和技巧。

本书共分13章，内容涵盖了网上购物与开店的优势，淘宝购物的前期准备工作，淘宝购物指南，淘宝开店的前期准备工作，淘宝开店指南，淘宝商品销售，美化网店元素，淘宝店铺推广，寻找商品货源，选择合适的物流发货，易趣网买卖指南，拍拍网买卖指南等。

本书最后一章特别介绍了在网上购物时电脑系统的安全防护以及系统安装方法。

本书采用环境教学、图文并茂的方式，使读者能够轻松上手。

全书双栏紧排，双色印刷，知识容量相当于500多页同类图书；同时配以制作精良的多媒体互动教学光盘，让读者学以致用，达到最佳的学习效果。

此外，大容量4.5GB的DVD光盘中免费赠送海量学习资源库，其中包括4套与本书内容相关的多媒体教学演示视频。

本书面向电脑初学者，是广大电脑初级、中级、家庭电脑用户和中老年电脑爱好者的首选参考书。

## <<网上购物与开店入门与进阶>>

### 书籍目录

第1章 网上购物与开店的优势 1.1 网上购物的优势 1.2 网上开店的优势 1.3 网上开店的硬件和软件配置  
1.3.1 硬件配置 1.3.2 软件配置 1.4 当前流行的网上购物与开店平台 1.4.1 淘宝网 1.4.2 易趣网 1.4.3  
拍拍网 1.5 高手解答第2章 淘宝购物的前期准备工作 2.1 注册电子邮箱 2.2 成为淘宝会员 2.2.1 注册淘  
宝会员 2.2.2 编辑个人信息 2.2.3 设置密码保护 2.3 开通支付宝帐户 2.3.1 注册支付宝帐户 2.3.2 支  
付宝实名认证 2.4 申请网上银行 2.4.1 办理银行卡 2.4.2 开通网上银行 2.4.3 使用网上银行为支付宝充  
值 2.5 使用阿里旺旺 2.5.1 下载阿里旺旺 2.5.2 安装阿里旺旺 2.5.3 登录阿里旺旺 2.5.4 阿里旺旺的系  
统设置 2.5.5 阿里旺旺的分组功能 2.5.6 添加联系人 2.5.7 快速查看聊天记录 2.6 高手解答第3章 淘宝  
购物指南 3.1 搜索商品 3.1.1 按分类搜索商品 3.1.2 按店铺搜索商品 3.1.3 使用淘宝搜索引擎 3.1.4  
收藏店铺和商品 3.2 与淘宝卖家交流 3.2.1 买家向卖家发送站内信 3.2.2 卖家回复买家的站内信 3.2.3  
在商品页面上给卖家留言 3.2.4 回复买家的留言 3.2.5 使用阿里旺旺与卖家交流 3.3 购买商品 3.3.1  
淘宝网上商品出售的形式 3.3.2 了解卖家信用 3.3.3 购买一口价商品 3.3.4 确认收到商品 3.3.5 给卖  
家评价 3.3.6 处理交易纠纷 3.4 高手解答第4章 淘宝开店的前期准备工作 4.1 了解淘宝网 4.1.1 淘宝网  
的创立 4.1.2 淘宝网上当买家 4.1.3 淘宝网上当卖家 4.1.4 淘宝网特色服务 4.2 淘玉开店的优势 4.2.1  
免费开店 4.2.2 享受淘宝网的优质服务 4.2.3 淘宝服务热线 4.3 准备合道的软件 .....第5章 淘宝开店  
指南第6章 淘宝商品销售第7章 美化网店元素第8章 淘宝店铺推广第9章 寻找商品货源第10章 选择合适的  
物流发货第11章 易趣网买卖指南第12章 拍拍网买卖指南第13章 电脑安全防护与系统安装

## <<网上购物与开店入门与进阶>>

### 章节摘录

插图：3.不受各种传统因素的限制影响实体店铺的传统因素包括营业时间、营业地点、营业面积等，而网络店铺不受这些因素的限制。

只要服务器不出问题，网络店铺可以一天24小时、一年365天不停地运作，无须专人值班看守店铺也可照常营业，消费者可以在任何时间登录网络店铺进行购物。

网络店铺基本不受经营地点的限制，其消费者群体来自网络，因此，即使网络店铺的商家在家中也不会影响到网店的经营。

网店的商品数量也不会像实体店铺那样受店面面积的限制，只要商家愿意，网络店铺中可以摆放成千上万种商品。

4.消费者范围广泛网络店铺开设在互联网上，只要是上网的人群都有可能成为网络店铺中商品的浏览者与购买者。

消费者的范围可以是全国的网民甚至全球的网民。

只要网络店铺的商品有特色，宣传得当，价格合理，经营得法，每天将会有相当数量的访问流量，从而极大地增加销售机会，以便取得良好的销售收入。

5.宣传价格低廉对于开设实体店铺的商家来说，一般需要在广告方面付出大量的金钱对店铺进行宣传，以吸引消费者。

而网络店铺的宣传价格则很低廉，只需少量的费用即可吸引大量的网上购物人群。

例如，在淘宝网中进行宣传时，商家只需少量的费用，即可使自己的商品成为某个搜索关键字中排名靠前的商品，从而吸引大量的网上消费者浏览该商品。

## <<网上购物与开店入门与进阶>>

### 编辑推荐

《网上购物与开店入门与进阶》：图书光盘 双栏紧排，双色印刷，知识容量相当于500多页同类图书；大容量4.5G DVD多媒体教学光盘，收录书中实例视频、素材和源文件及模拟练习，播放时间长达20个小时以上贴心服务 精心构建的丛书技术支持网站(<http://www.tupwk.com.cn/improve>)和答疑QQ群(2463548)，为读者提供便捷的在线服务免费赠品 超大容量的学习资源库，其中包括：15小时《电脑上网》+15小时《工具软件》+15小时《电脑组装与维护》+15小时《Dreamweaver CS3网页制作》多媒体教学演示视频超值 便宜 实用多媒体教学+海量赠品+网站服务+答疑QQ群

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>