

<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

图书基本信息

书名：<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

13位ISBN编号：9787302273721

10位ISBN编号：7302273723

出版时间：2012-1

出版时间：清华大学

作者：爱上雯霖

页数：260

字数：435000

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>

<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

内容概要

《淘宝开店做皇冠无师自通》是《无师自通系列丛书》之一，全书以通俗易懂的语言、翔实生动的实例，全面介绍了在淘宝开店的整个流程。

全书共分11章，内容涵盖了网上开店的优势、前期准备、如何寻找货源、开通网上店铺、装修店铺、美化图片、推广店铺、学习交易管理、完善服务等内容。

《淘宝开店做皇冠无师自通》采用图文并茂的方式，使读者能够轻松上手，无师自通。

全书双栏紧排，双色印刷，同时配以制作精良的多媒体互动教学光盘，方便读者扩展学习。

此外，附赠的dvd光盘中除了包含20小时与图书内容同步的视频教学录像外，还免费赠送4~5套与本书内容相关的多媒体教学演示视频。

《淘宝开店做皇冠无师自通》面向电脑初学者，是广大电脑初级、中级、家庭电脑用户，以及不同年龄阶段电脑爱好者的首选参考书。

<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

书籍目录

第1章 网上开店的前期准备

- 1.1 了解淘宝网
- 1.2 淘宝开店的n个理由
 - 1.2.1 投资风险小
 - 1.2.2 经营方式灵活
 - 1.2.3 限制因素少
 - 1.2.4 消费市场大
 - 1.2.5 宣传费用低
 - 1.2.6 享受优质服务
- 1.3 网店经营方式
- 1.4 网上交易支付方式
 - 1.4.1 在线支付
 - 1.4.2 邮局汇款
 - 1.4.3 银行卡支付
 - 1.4.4 货到付款
 - 1.4.5 快捷支付
- 1.5 适合开网店的群体
 - 1.5.1 开网店的群体
 - 1.5.2 开网店需要哪些能力
- 1.6 网上开店的心理准备
- 1.7 网上开店的基本条件
 - 1.7.1 硬件要求
 - 1.7.2 软件要求
- 1.8 明确网店卖家的工作内容
- 1.9 在淘宝大学学习开店
- 1.10 实战演练
- 1.11 专家指点

第2章 筹备网上开店

- 2.1 开店前的调研
 - 2.1.1 经营项目类型
 - 2.1.2 确定店铺的定位
- 2.2 选择经营的商品
 - 2.2.1 选择网上销售商品类型
 - 2.2.2 分析商品市场
 - 2.2.3 商品种类组合解析
- 2.3 定制商品销售策略
 - 2.3.1 商品定价基本原则
 - 2.3.2 定制商品组合定价策略
 - 2.3.3 定制阶段性价格策略
 - 2.3.4 定制折扣策略
 - 2.3.5 定制合理运费
- 2.4 学习淘宝交易规则
 - 2.4.1 商品发布管理规则
 - 2.4.2 信用评价规则
 - 2.4.3 淘宝网投诉规则

<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

2.5 借鉴开店经验

2.6 专家指点

第3章 寻找商品货源

3.1 选择合适的商品

3.1.1 进货的定位

3.1.2 进货的要点

3.1.3 进货的禁忌

3.1.4 初次进货数量

3.2 解决货源问题

3.2.1 从批发市场进货

3.2.2 寻找厂家进货

3.2.3 寻找代理商进货

3.2.4 寻找外贸尾单货

3.2.5 寻找民族特色货源

3.2.6 寻找地域特色货源

3.2.7 自创货源

3.3 依靠网络寻找货源

3.3.1 网上进货的优势

3.3.2 巧用google搜索货源

3.3.3 在行业批发网站寻找货源

3.3.4 在阿里巴巴网站寻找货源

3.3.5 在淘宝网里淘货源

3.3.6 网上进货防骗技巧

3.3.7 网上交易技巧

3.4 专家指点

第4章 网店常用工具软件

4.1 下载并安装淘宝工具软件

4.1.1 下载并安装阿里旺旺

4.1.2 下载并安装淘宝助理

4.2 使用阿里旺旺

4.2.1 登录阿里旺旺

4.2.2 阿里旺旺的系统设置

4.2.3 阿里旺旺的分组功能

4.2.4 添加联系人

4.2.5 聊天功能

4.2.6 查看聊天记录

4.3 常用图像编辑软件

4.3.1 acdsee软件

4.3.2 光影魔术手

4.3.3 photoshop软件

4.4 专家指点

第5章 网上开店第一步

5.1 申请并使用电子邮箱

5.1.1 申请邮箱的作用

5.1.2 申请免费电子邮箱

5.1.3 使用电子邮箱

5.2 成为淘宝会员

<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

5.2.1 注册淘宝会员

5.2.2 编辑个人信息

5.2.3 设置密码保护

5.3 开通支付宝

5.3.1 支付宝账户的作用

5.3.2 注册并激活支付宝账户

5.3.3 支付宝实名认证

5.3.4 申请支付宝数字证书

5.3.5 安装支付宝数字证书

5.3.6 取消支付宝数字证书

5.4 申请网上银行

5.4.1 办理银行卡

5.4.2 开通网上银行

5.4.3 使用网上银行为支付宝充值

5.5 专家指点

第6章 建立自己的店铺

6.1 开设店铺

6.1.1 给店铺起个好名字

6.1.2 店标设计

6.1.3 申请店铺

6.1.4 设置店铺风格

6.1.5 免费升级旺铺

6.2 发布商品

6.2.1 发布宝贝的方式

6.2.2 发布一口价商品

6.2.3 发布二手与闲置物品

6.2.4 发布拍卖商品

6.3 使用淘宝助理发布商品

6.3.1 运行淘宝助理

6.3.2 创建模板

6.3.3 使用模板

6.3.4 发布大量商品

6.4 管理商品

6.4.1 店铺商品描述

6.4.2 修改商品信息

6.4.3 修改商品类目

6.4.4 下架商品

6.4.5 上架商品

6.4.6 删除商品

6.5 专家指点

第7章 店铺的设置与优化

7.1 店铺设置

7.1.1 设置宝贝推荐

7.1.2 设置宝贝分类

7.1.3 建立友情链接

7.1.4 设置运费模板

7.1.5 设置店铺背景音乐

<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

- 7.1.6 设置店铺介绍
- 7.1.7 设置店铺公告
- 7.1.8 设置店铺交流区
- 7.1.9 为店铺添加计数器
- 7.2 网店商品的美化
 - 7.2.1 商品图片的拍摄
 - 7.2.2 调整图片色调
 - 7.2.3 为图片添加水印
 - 7.2.4 添加宝贝超链接
- 7.3 店铺元素美化
 - 7.3.1 制作店标
 - 7.3.2 发布店标
 - 7.3.3 制作图片公告
 - 7.3.4 制作个性化宝贝分类
 - 7.3.5 制作宝贝描述模板
- 7.4 专家指点

第8章 淘宝店铺的推广

- 8.1 在淘宝社区宣传
 - 8.1.1 淘宝社区优势
 - 8.1.2 加入淘宝论坛
 - 8.1.3 常见主题帖类型
 - 8.1.4 在淘宝社区发言
 - 8.1.5 社区成名技巧
 - 8.1.6 主题帖互连
 - 8.1.7 加入淘宝帮派
 - 8.1.8 创建淘宝帮派
 - 8.1.9 赚取银币
 - 8.1.10 领取淘宝金币
 - 8.1.11 淘宝社区规则
 - 8.1.12 申请社区广告
- 8.2 利用阿里旺旺发广告
 - 8.2.1 利用签名信息宣传
 - 8.2.2 创建群发消息
- 8.3 网店的促销
 - 8.3.1 网店的多种促销手段
 - 8.3.2 关注淘宝网活动
 - 8.3.3 参加淘宝网“秒杀”活动
 - 8.3.4 团购促销吸引顾客
 - 8.3.5 参加【超级卖霸】活动
 - 8.3.6 使用促销工具
 - 8.3.7 设置店铺【淘大奖】
- 8.4 店内其他宣传手段
 - 8.4.1 巧用宝贝推荐
 - 8.4.2 巧用店铺交流区
 - 8.4.3 其他宣传手段
- 8.5 专家指点

第9章 做好第一笔交易

<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

9.1 挖掘买家

9.1.1 认识买家的类型

9.1.2 掌握买家的购物心理

9.1.3 在店铺交流区找买家

9.1.4 利用搜索引擎找买家

9.1.5 去【淘吧】淘买家

9.1.6 巩固客源培养回头客

9.2 与买家沟通

9.2.1 熟悉买家询价方式

9.2.2 与买家交流技巧

9.2.3 如何应对买家还价

9.2.4 回复买家站内信

9.2.5 回复买家留言

9.2.6 回复店铺交流区留言

9.2.7 回复阿里旺旺留言

9.3 出售商品

9.3.1 使用支付宝出售商品

9.3.2 修改宝贝价格

9.3.3 遵守商品物流准则

9.3.4 仔细检查商品

9.3.5 包装商品

9.3.6 选择物流发货

9.3.7 处理退款请求

9.3.8 从支付宝提取货款

9.4 给买家评价

9.4.1 评价买家

9.4.2 查看买家评价

9.5 留住上门的买家

9.5.1 巧用欢迎词

9.5.2 待人热情友善

9.5.3 细节赢得顾客

9.5.4 主动介绍商品

9.5.5 尽量满足买家

9.5.6 定期联系买家

9.5.7 设置店铺提醒

9.5.8 买卖不在仁义在

9.5.9 管理客户资源

9.6 专家指点

第10章 掌握淘宝销售技巧

10.1 淘宝成交技巧

10.1.1 在顾客中建立信任感

10.1.2 了解顾客的潜在问题

10.1.3 产品价值的塑造

10.1.4 消除顾客的抗拒点

10.1.5 促成交易的技巧

10.2 提高服务质量

10.2.1 学习并掌握导购技巧

<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

- 10.2.2 使用电话交流技巧
- 10.2.3 开通移动旺旺
- 10.2.4 为店铺设置客服
- 10.2.5 增加商品的附加值
- 10.2.6 给买家派送礼金
- 10.2.7 给买家派送促销红包
- 10.3 加入消费者保障服务
 - 10.3.1 加入消费者保障服务的优势
 - 10.3.2 申请消费者保障服务
 - 10.3.3 保证金缴纳标准
 - 10.3.4 退出消费者保障服务
- 10.4 完善售后服务
 - 10.4.1 售后跟踪
 - 10.4.2 售后回访与调查
 - 10.4.3 制定合理的退换货政策
 - 10.4.4 售后回应买家投诉
 - 10.4.5 应对买家中差评
 - 10.4.6 向买家表示感谢
- 10.5 专家指点

第11章 物流发货

- 11.1 淘宝的主要发货方式
 - 11.1.1 平邮发货
 - 11.1.2 快递发货
 - 11.1.3 快递发货注意事项
 - 11.1.4 ems发货
 - 11.1.5 ems发货注意事项
 - 11.1.6 发货方式比较
- 11.2 商品的包装
 - 11.2.1 选择商品包装材料
 - 11.2.2 包装保护技术
 - 11.2.3 各类商品的包装技巧
- 11.3 选择优秀的快递公司
 - 11.3.1 申通快递
 - 11.3.2 圆通速递
 - 11.3.3 中通速递
 - 11.3.4 顺丰速运
 - 11.3.5 韵达快运
 - 11.3.6 海航天天快递
- 11.4 降低物流成本
 - 11.4.1 节省包装费用的技巧
 - 11.4.2 节省快递公司邮费的方法
 - 11.4.3 使用网站推荐物流
 - 11.4.4 利用打折邮票
 - 11.4.5 使用快运和铁路托运
- 11.5 网上下单
- 11.6 网上服务
 - 11.6.1 网点查询

<<淘宝开店做皇冠无师自通>>

11.6.2 快件跟踪查询

11.7 常见物流问题

11.7.1 使用物流注意事项

11.7.2 解决常见物流问题

11.8 专家指点

章节摘录

版权页：插图：

编辑推荐

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>