

<<第一次开网店就赚钱>>

图书基本信息

书名：<<第一次开网店就赚钱>>

13位ISBN编号：9787564052164

10位ISBN编号：7564052163

出版时间：2012-2

出版时间：北京理工大学

作者：崔菲

页数：274

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>

## <<第一次开网店就赚钱>>

### 前言

当今社会，日益严峻的就业形势和巨大的就业压力，让不少人有了自主创业的想法，而互联网的高速发展则激发了人们“互联网创业”冲动。

网络购物的旺盛，一时带动了网上开店的热潮，网上开店以成本低、资金少、交易快捷的优势得到了许多创业者的青睐，许多人通过在网上开店并成功销售商品而获得了丰厚的回报，也吸引了越来越多的人加入到网上开店的队伍中来。

网络购物正凭借方便、快捷、产品丰富等特性，成为越来越多的网民喜爱的购物方式。

面对诱人的网络购物市场，有很多人成功地迈出了网上开店的第一步，尤其是一些年轻人，更是视网上开店为自身就业及创业的另一种方式。

所以，此书的出版是为了更好地帮助新卖家熟悉网上开店的基本方法，掌握开店的各类规则和技巧，进一步提高产品的销量。

本书详细介绍了网上开店的整体流程，包括营销前的准备、货源营销、店铺装修营销、商品美化营销、商品描述营销、商品展示营销、价格营销、服务营销、客户营销和品牌营销等各式实用的网店营销，全面分析了网店开设、经营和发展过程中的营销方法与技巧，手把手帮助读者从网店的前期策划、销售产品选择、产品图片的处理、网店功能的开发、网店的经营与推广等角度，掌握各种网络营销方法和网店营销工具等全方位知识。

本书还汇集了成功店主在销售、经营、服务等方面的经验和技巧，并根据网上开店的一般流程，循序渐进地介绍了网上开店的各种技巧，所谓“小技巧蕴涵大智慧”，读者无需有制作网页和编写程序的基础，也无需投入大量的资金，就能轻松掌握搭建网店的各种技能，最终顺利开办自己的网上店铺。活学活用书中这些技巧，一定能让你的店铺脱颖而出，把生意做得红红火火。

本书是一本网店经营者的实用“教材”，非常适合准备在网上开店创业的人士，以及已经开店并想进一步提升网店经营技巧的卖家阅读和使用，还可以作为高校或培训机构电子商务相关专业的实践参考用书，值得一读。

本书在编写过程中得到众多网店店主的支持，由于时间仓促，书中难免有疏漏之处，恳请读者批评指正。

## <<第一次开网店就赚钱>>

### 内容概要

本书通俗易懂，脉络清晰，全面而系统地介绍了网上开店的整体流程和网上开店的各种技巧并能轻松掌握搭建网店的各种技能，以及网店开设、经营和发展过程中的营销秘诀，包括各种实用网店、网络营销方法、网店营销工具等全方位知识，本书还汇集了成功店主在销售、经营、服务等多方面的经验和技巧的案例，是准备在网上开店创业的，以及已经开店并想进一步提升网店经营技巧的、想在网上开店创业的人士的不二之选。

## <<第一次开网店就赚钱>>

### 作者简介

崔菲，80后非著名作家宅女一名，北京市海淀区作家协会会员，时有文章发表于报纸杂志上等。曾任职于人民日报社、北京博士德管理顾问有限公司等机构，从事编辑、写作、时尚顾问及文化活动策划等工作。

自2006年起，利用业余时间经营淘宝网店，在此过程中，结合自身知识优势，摸索出一套淘宝店的经营技巧，并在短时间内成功实现了三家网店的快速盈利，被圈中好友、著名作家成君忆先生评为“无心练成的淘宝武林高手”。

## <<第一次开网店就赚钱>>

### 书籍目录

#### 第一章 轻松开网店—赚到第一桶金

网上开店有无可比拟的优势

网上开店的必备条件

网上开店必须要有心理准备

你适合网上创业吗

兼职开店还是专职开店

新手开网店卖什么最好

网上开店卖什么最火

不懂网购，你就是“凹凸曼”

成功案例：网店必须打动顾客

#### 第二章 货源是关键—网店货源从哪来

到大型批发市场批货

在阿里巴巴批发进货

依靠厂家货源

网络代销

寻找品牌积压库存

搜寻民族特色商品

关注外贸产品

寻找国外打折商品

寻找特别的渠道进货

与实体店铺合作

寻找换季、拆迁与转让清仓的商品

成功案例：从业余爱好到专业网店

#### 第三章 金钱喜欢有心人—进货小技巧

在批发市场进货的技巧

怎样找到优质又便宜的货源

确定进货的数量，防止不良存货

选择适合在网上销售的商品

进货必须遵循的原则

获得高利润的秘诀

低价货源大揭秘

进货成功的四大要领

避免网络诈骗有技巧

成功案例：花婉蓉如何在网上盛开

#### 第四章 顾客喜欢靓店—网店风格有技巧

确定网店的总体风格

根据网店风格装修网店

开通淘宝旺铺让生意四季兴旺

用QQ、MSN推广你的网店

提高浏览人数的六大方法

成功案例：网店新手—两个月销售十多万元

#### 第五章 宝贝图片—让顾客掏腰包的第一要素

让买家看到最好的宝贝图片

新手宝贝图片速成法

五招提高宝贝照片像素品质

## <<第一次开网店就赚钱>>

图片大小改变而画质不变

网店服装拍摄技巧

网店宝贝拍照误区

网店宝贝拍照技巧全攻略

成功案例：大四女生的网店致富之路

### 第六章 宝贝管理—不能上架就完事儿了

准确定位网店宝贝

宝贝起名不能忽视

给宝贝陈列支招

宝贝排序有学问

做个新品上架“新闻发布会”

卖家一定要对宝贝非常熟悉

宝贝畅销有条件

成功案例：爱情与网店齐头并进

### 第七章 叫好又叫座—商品发布与定价找技巧

做好前期准备

把握商品最佳上架时间，提高宝贝人气

给宝贝做一个详细的描述

使用真人模特，增加商品的直观视觉效果

商品定价时应考虑的因素

网上商品的定价策略

各种促销手段增加网店人气

商品销售必须掌握的四个策略

成功案例：“零成本网上创业”，兼职创业也能成功

### 第八章 精打细算—从流水账中挤出利润

发平邮节省邮费的方法

选择适合自己的发货方式

商品包装的技巧

用包装细节打动买家

送货前的打包方式

选择运得快还是运费低

选择快递公司时需要注意的问题

防止货物丢失的方法

发货时如何防骗

成功案例：宠物摄影馆旺中旺

### 第九章 诚信为本—做一个有口皆碑的网商

旺季一定要“热卖”

充分利用假日经济，增加产品的销量

生意不好，正确分析冷清原因

让买家觉得自己很重要

店家用语的禁忌

掌握处理顾客投诉的方法

赢得100%好评的方法

知己知彼方可取胜

成功案例：诚信让网上手机店蒸蒸日上

### 第十章 留住回头客—财神老顾客

与买家建立多种沟通渠道

## <<第一次开网店就赚钱>>

与买家建立沟通的六大原则

有技巧地回答买家的提问

分析买家心理，跟着买家需求走

引导买家购买商品的小绝招

让买家成为你最好的推销员

做好售后回访是赢得信誉的重要渠道

成功案例：良好服务给网店带来巨大商机

### 第十一章 衣、食、杂货—不同网店的赚钱妙法

饰品网店“钱”景广阔

时尚银饰网店，人气旺盛

专卖浪漫女装的“衣衣布舍”

如何开好化妆品网店

把西瓜卖到网上去

开家网络收藏品店的妙法

创造价值的花园网站

开家二手书专卖网店

网上卖野鸭年赚两千多万

饭统网不“饭桶”

成功案例：50岁大妈网上开店

### 第十二章 管理出效益—日常运营要精细

打造优秀的网络销售团队

网上交易的支付方式

网上交易的常见骗术

网上银行交易的防诈骗技巧

网上进货如何识别骗子

成功案例：小女生开网店做起大老板

## <<第一次开网店就赚钱>>

### 章节摘录

如今，有很多开网店的新手在开始的时候并没有一个明确的想法，只是想到先开网店，然后再走下一步。

但只要是开网店就肯定涉及货源的选择问题，假如没有好的货源，没有价格的优势，店铺就根本不具备竞争力。

那么，一个没有任何从商经验和销售经验的卖家该如何选择货源呢？

上街或上网，你就能知道答案。

在琳琅满目的商品当中，女人和孩子的商品始终都是占绝对的需求优势。

女性永远都会觉得自己总是缺少一件衣服，而化妆品对于女性来说又是帮助自己保持年轻的良药。

包包是女性的心头爱，因为搭配各种衣服或者出席各种场合都需要不同的包包。

要知道，衣服再漂亮也需要有饰品的衬托，饰品同样是必备的购买物，而可爱的饰品也就成为了女人忍不住要买的东西。

通常小孩子因为自己的好奇心，对任何新鲜的事物都想接触；再加上小孩子的性格也是遇到喜欢的东西就要买，不管价格的高低，相信没有哪一个父母愿意拒绝自己孩子的要求。

所以说，与女性和孩子有关的商品类目成了热门类目。

## <<第一次开网店就赚钱>>

### 编辑推荐

《第一次开网店就赚钱》编辑推荐：怎样开网店才赚钱？

《第一次开网店就赚钱》汇集了网上成功店主在销售、经营、服务等多方面的经验和技巧，介绍了网上开店的整体流程和网上开店的各种技巧以及网店开设、经营和发展过程中的营销秘诀，教你轻松开网店。

## <<第一次开网店就赚钱>>

### 名人推荐

经营网店有诀窍——《第一次开网店就赚钱》教您如何有效开网店网络化时代，网上购物已成为一种时尚，很多人在网上开店比现实中开店赚得还多。

网上开店以成本低、资金少、交易快捷的优势得到了许多创业者的青睐。

网上购物突破了传统商务的障碍，无论对消费者、企业还是市场都有着巨大的吸引力和影响力，在新经济时期无疑是达到“多赢”效果的理想模式。

越来越多的人加入到网上开店的队伍中来，视网上开店成为自身就业以及创业的一种方式，而且很多人成功地迈出了第一步。

然而，面对诱人的网店，有人大赚，有人小赚，也有人不赚甚至亏本。

同样是开网店，差异却很大，这其中一定有产生差距的原因。

其实，开网店也是有方法和窍门的。

那么，如何才能在网上开店的海洋里成功遨游，并且大获成功呢？

有没有第一次开网店就轻易让你大捞第一桶金呢？

答案是有的，但是一定要掌握方法和技巧。

最近由北京博士德文化发展有限公司推出的《第一次开网店就赚钱》就是一本这样帮助第一次网上开店的创业者的指导“教材”。

本书就是创业者网上开店的导航仪，让其在网店大军中不会迷失方向，并成功到达取金的对岸取到宝藏。

“小技巧蕴涵大智慧”，网上成功开店一定有门道。

面对诱人的网上购物大军，谁会是你的主顾？

你如何才能人来人“网”？

网上购物虽然便利，而且凭借方便、快捷，产品丰富等特性，成为越来越多网民喜爱的购物方式，但是也随之增加购物风险。

如何让众多的网上购物者相信你并且愿意在你的网店购物成为了一个众多网店经营者的难题。

《第一次开网店就赚钱》能轻松帮你解决这个问题。

本书详细介绍网上开店的整体流程，包括营销前的准备、货源营销、店铺装修营销、商品美化营销、商品描述营销、商品展示营销、价格营销、服务营销、客户营销和品牌营销等各式实用网店营销，全面分析网店开设、经营和发展过程中的营销方法与技巧，手把手帮助读者从网店的前期策划、销售产品选择、产品图片的处理、网店功能的开发、网店的经营与推广等角度，各种网络营销方法和网店营销工具等全方位知识。

还汇集了网上成功开店店主在销售、经营、服务等方面的经验和技巧，并根据网上开店的一般流程，循序渐进地介绍了网上开店的各种技巧。

对于那些想要在网上创业，特别是选择第一次网上开店的创业新手们来说，《第一次开网店就赚钱》对其种种疑问与忧虑都给予详细介绍与解答。

这无疑是一本网络经营者实用的制胜捞金宝典。

网上购物是世界未来的发展趋势，其安全、方便、快捷的特点赢得大众的青睐。

随着网购的日益成熟，由于网上销售进入门槛低，而且目前越多越多有时间能上网的人会加入这个网络大军，随之带来的挑战是良莠不齐的销售队伍带给消费者的从热情到绝望再到理智的心态及越演越烈的价格竞争、质量竞争和服务竞争。

况且网上店铺老客户很难积累，这将会使想把网购当成长期事业的人群长期处于浮沉于一个相对利润阶段，但想借此形成大规模和高回报是有一定难度的。

面对此种问题，《第一次开网店就赚钱》都给予网上开店的创业者们提供了解决此类问题的种种解法。

网上开店其实也和现实开店一样，如果你能诚信经营，并且商品质量有保证，有优质完善的服务，有创新思维，迎合市场，你的网店一定会天天旺旺。

本书作者崔菲和众多“80后”时尚达人一样喜欢在网上购物，并且自2006年起，利用业余时间经营淘

## <<第一次开网店就赚钱>>

宝网店，在此过程中，结合自身知识优势，摸索出一套淘宝店的经营技巧，并在短时间内成功实现了三家网店的快捷赢利，被圈中好友、著名作家成君忆先生评为“无心练成的淘宝武林高手”。

《第一次开网店就赚钱》就是作者根据网上开店实战经验的总结与思考，和众多“80后”一样，她如同你的闺中好友一般语重心长将自己网上开店的成功经验与思考与大家分享。

如果你愿意成为像她一样的“80后”，那么就跟上她的步伐，从《第一次开网店就赚钱》中寻找宝藏，一起创造网上开店的奇迹吧！

<<第一次开网店就赚钱>>

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>