

<<网上开店做赢家>>

图书基本信息

书名：<<网上开店做赢家>>

13位ISBN编号：9787802551589

10位ISBN编号：7802551587

出版时间：2009-4

出版时间：企业管理出版社

作者：王凯

页数：223

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>

<<网上开店做赢家>>

前言

每个人都有一个创业梦，就像每个人都期待生活越来越好一样，对美好生活的期许和心中那种不甘平庸、不肯服输的精神一次次撞击着你的心灵。

辛苦地工作却总觉得付出与收获不对等，还要时不时地忍受来自上司的压力，于是自己创业的想法愈发强烈。

可是，当你认真考虑创业问题时，总会有这样那样的纠结，放下一份虽然不是十分满意但相对稳定的收入，投身创业大军是需要勇气的。

家底不够殷实，承受不起失败的打击。

那么你就这样自甘平凡了吗？

如果你还在犹豫，不如先在网上开店创业，走出创业的第一步。

网上店铺的发展基础是日趋壮大的网民数量。

每天都有数百万人在各种网络购物平台上选购商品，进行交易。

因此，网上开店创业绝对是一个不错的选择。

网上开店的最大好处就是不需要太多的资金。

只要你拥有一台接入互联网的电脑，就可以实现你的创业梦。

同线下的实体店铺相比，不需要昂贵的店面租金，也不需要存货用的仓库等，连进货你都可以先收到订单再进货，也就是说网上开店几乎不需要任何投资，所以你完全不用担心资金投入打了水漂儿。

从投资回报角度而言，网上开店也非常值得期待。

据统计，目前80%的网店店主当年就收回了成本并实现盈利，平均月收入接近2000元，月收入万元以上的并不新鲜。

当然，经营网店不是随随便便把商品登到网店就可以了，网店平台和商品的选择，价格是否具有竞争力等左右着经营的利润，网店的装修，宣传推广以及售后服务都有学问在里面，而本书就是为你提供相应的指导。

<<网上开店做赢家>>

内容概要

《网上开店做赢家：网上开店创业指南》有文有图，文图对照，再结合实际操作，帮你轻松在网上开店做老板。

网上开店流程，选择适合网上销售的商品，寻找性价比高的稳定货源，店铺装修如何突出特色，如何打造店铺美誉度，如何与顾客交流沟通，物流配送和售后，《网上开店做赢家：网上开店创业指南》皆有详细的介绍和指导，搞好网上店铺，这些环节一个都不能少。

网上开店之所以有市场，是因为成本低，商品的价格优势非常明显。

当其他卖家纷纷打起价格牌时，能不能脱颖而出就要看你有没有稳定的进货渠道、性价比高的商品和甄选的好眼光。

光有理论指导就像是纸上谈兵，读过之后仍然一头雾水。

<<网上开店做赢家>>

书籍目录

第1章 网上开店创业知多少1.1 每个人都有一个创业梦1.2 网上开店的前景和平台1.3 网上开店的基本流程1.4 网上开店的必备条件1.5 优秀卖家经验分享第2章 淘宝网上开店实战教程2.1 淘宝开店的必备工具2.2 注册淘宝会员2.3 申请支付宝认证2.4 上传、发布宝贝2.5 宝贝交易流程2.6 淘宝卖家经验指导2.7 优秀卖家经验分享第3章 淘宝开店好帮手——淘宝旺旺3.1 淘宝旺旺的功能3.2 下载安装淘宝旺旺3.3 登陆淘宝旺旺3.4 优秀卖家经验分享第4章 易趣网上开店实战教程4.1 注册易趣会员4.2 银行实名认证4.3 易趣店铺基本设置4.4 易趣店铺高级设置4.5 易趣卖家工具4.6 优秀卖家经验分享第5章 易趣开店的好帮手——易趣助理5.1 下载安装易趣助理5.2 易趣助理的使用5.3 易趣助理常见问题5.4 优秀卖家经验分享第6章 百度有啊开店全攻略6.1 如何成为百度有啊卖家6.2 下载注册百度Hi6.3 百度有啊店铺装修6.4 优秀卖家经验分享第7章 网购人群和销售产品分析7.1 网络消费者的特点7.2 国内网店现售商品的特点7.3 优秀卖家经验分享第8章 挖掘进货渠道8.1 从厂家和批发市场进货8.2 外贸和打折商品8.3 特色的手工艺品里淘宝8.4 优秀卖家经验分享第9章 如何让你的商品脱颖而出9.1 设计优秀的平面广告9.2 有吸引力的商品标题9.3 恰如其分的宝贝描述9.4 优秀卖家经验分享第10章 如何把店铺装饰得更具个性10.1 良好的网店形象最重要10.2 给网店装个“金字招牌”10.3 人见人爱的店铺标识10.4 过目不忘的店铺公告10.5 优秀卖家经验分享第11章 如何宣传推广，提升知名度11.1 如何利用网络免费宣传11.2 掏腰包买宣传11.3 优秀卖家经验分享第12章 网店物流配送全攻略12.1 商品打包的学问12.2 物流配送方式的选择12.3 物流配送常见问题12.4 优秀卖家经验分享第13章 尽可能留住顾客13.1 商品成交的诀窍13.2 你要恪守的卖家准则13.3 如何对待上帝13.4 与顾客沟通的技巧13.5 优秀卖家经验分享第14章 完善售后服务，成就完美14.1 处理好换货和退货14.2 如何应对顾客抱怨和给差评14.3 和买家成为朋友14.4 优秀卖家经验分享

章节摘录

第1章 网上开店创业知多少 1.1 每个人都有一个创业梦 网络时代，让很多怀有创业梦想的人士距离梦想更近了。

网络店铺、网上创业成为这个时代的热门话题，无数的年轻人跃跃欲试，渴望体验创业的激情。网络给现代商业以崭新的与传统商业截然不同运作模式，让我们每一个人，只要有网络环境就能拥有创业的机会。

淘宝、易趣上无数的店铺显示着网络店铺的兴旺，而庞大且正不断增长的网民群体为电子商务提供了巨大的市场潜力，这也正是网店生存的基础环境。

1.投资少。

回收快 一项针对中国中小企业的情况调查显示，个人在网下启动销售公司的平均费用至少5万元，而据某电子商务网站礼品门类的负责人介绍，网上开店建店成本非常小。

筹办一家网上的商店，不用去租门面，不用囤积货品，所需资金不过是很多人都已经拥有的电脑、数码相机等设备。

网上商店比同等规模的线下商店“租金”要低得多，同时租金不会因为营业面积的增加而增加，投资者也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

例如，目前城市里的小礼品店比比皆是，竞争日趋激烈。

小礼品店经营艰难，首先是因为店铺的租费昂贵。

另外，小店最怕的还有“撞车”——路上的客人就这么多，没有个性特点的产品怎么能卖掉？

还有，就算有好东西，也没钱打广告。

目前，很多小礼品店纷纷动起了开辟网上生意的脑筋。

“在互联网上的礼品门类上租用一个店面不用花一分钱。

广告价格绝对便宜，有分类搜索引擎确保顾客在10秒钟内搜到你。

至于网上商城的‘客流’到底有多少——光礼品和珠宝首饰门类每天的总访问量就达50万人次，相当于3个中等繁华路段小商品市场的规模。

”一位做ZIPPO打火机生意的秦先生说。

2.24小时营业 网上商店延长了商店的营业时间，一天24小时、一年365天不停地运营，无须专人值班看店，都可照常营业。

传统店铺的营业时间一般为8—12小时，对于所有的商家来说，时间永远都是金钱。

有些店主为了生意不受影响，往往吃住在店里，牺牲了不少的个人生活。

网上商店则节省了人力方面的投资，不用雇佣帮手，店主完全可以在享受生活的同时把自家的网上小店打理得井井有条；还避免了因为来不及照看店铺而带来的损失。

同时，营业时间不受限制，消费者可以在任何时间登陆、购物。

交易时间上的全天性和全年性，使得交易成功的机会大大提高。

3.销售规模不受空间限制 传统商店有多大就只能摆放多少商品，生意大小常常被小店面积限制。

而在网上，即便在地面上只有一个小商店，或者干脆就没有门面，开店的生意却可以照样做得很大。

哪怕只是街边小店，在网上却可以拥有万米卖场那么大的店面，只要投资者愿意，可以摆上成千上万种商品。

目前国内最大的专业拍卖网站同时在线的商品要远远超过一些大超市。

4.不受地理位置影响 不管客户离店有多远，在搜索引擎的帮助下，客户可以很方便地在网上找到所需要的商品。

这令消费群体突破了地域的限制。

网上商店所面向的是全国乃至全球的消费者，这个潜在市场是单个商店，甚至是大型商场都无法相提并论的。

只要商品有特色，经营得法，网上商店每天将带来成千上万的客流量，大大增加销售收入。

电子商务是商业模式发展的方向和必然趋势，随着全球网民人数的持续增加，电子商务将风光无

<<网上开店做赢家>>

限。

但这并不意味着天上会掉馅饼，随随便便就可以让网店赚大钱。

其实和实体店一样，网店同样需要付出智慧和努力。

一个新的网店如同在僻静的街道边开实体，起初大多是无人问津，经过不断的推广宣传、聚集人气、扩大知名度、培养顾客群体，生意才能逐步好转，最后兴旺起来。

每个成功的网店经营者都经历过这样煎熬的阶段。

此时最需要的是冷静、自信和坚持到底的决心，要勤于思考，善于创新、寻找突破点，观摩学习其他店铺的成功之道，不断改进店铺的经营理念，逐渐形成自己店铺的特色，这才是走向成功的心态。

遇到点困难就失去信心，动辄轻易放弃是绝对错误的想法。

试想，连这种几乎没什么本钱的生意都坚持不下去，如果是开实体店，面对每月的房租、水电费、人员工资及其他费用，以这样心理素质又怎么承受？

网络店铺的繁荣是对传统商业模式的挑战，尽管目前还在充当辅助和补充角色，但我们完全可以预期到电子商务必将很快成为未来社会的主流商业模式。

网络给了我们崭新的理念，让我们拥有低成本创业机会，面对历史机遇。

我们应该把握网络给予我们的创业机会，发挥我们的智慧才干，勇敢地迎接网络创业的挑战，早日实现自己的创业梦！

1.2 网上开店的前景和平台 随着电子商务各项技术发展越来越成熟，人们的参与意识逐渐加深，民众的消费观念也同从前已经有了很大的改变，越来越多的人选择足不出户在网上选购自己喜欢的商品。

相比几年前，网络购物已不再是劣质、欺骗的聚集地，而成为众多网友方便、实惠的淘货场所。

因此，越来越多的人认可网上购物，特别是年轻消费群体中许多人甚至将网上购物作为首选，大到家用电器、小到糖果零食都通过网络进行购买。

1.网上开店的前景 从以下三个数据可以看出，中国的电子商务空间巨大，前途广阔：（1）中国网络用户的电子商务使用率很低。

根据中国互联网络信息中心（CNNIC）最新公布的第23次互联网发展报告的数据，我们得到这样的比较：根据CNNIC的数据，如果我国互联网普及率达到中等发达国家70%的平均数，按照13亿人计算，网民总数有望达到9.1亿人。

（3）根据上面2个数据分析，电子商务的蛋糕有多大？

我们用参与人数来计算，计算方法：预计上网总人数×电子商务的参与比例。

也就是说，电子商务还有9—10倍的增长空间。

电子商务2008年逆市扩张30%，证明了这一推断。

与之相关的电子支付市场也在迅速增长，根据艾瑞调查的数据，2008年中国网上支付增速180%，交易规模达2743亿元。

2009年1月，淘宝网发布报告称，自2008年9月以来，淘宝网每月新开店铺近20万家，比去年同期增加60%。

网络创业热潮与全球金融危机对中国实体经济影响密切相关。

近来，中国经济受危机影响的负面效应正在逐步显现，一些企业纷纷出现裁员减薪的情况，这也激发了更多人尝试网络创业。

数据显示，由白领、公司中高层组成的新卖家群体比例在2008年底有大幅上升，从原先不到1%增长至3%以上。

值得一提的是，这些卖家大多分布在沿海等出口依赖性较高的经济区域，也是最先受金融危机冲击的群体。

根据国际著名咨询机构IDC的测算，淘宝网每个月为卖家节约实体店成本达4.45亿元。

同时，与传统物流相比，网店降低了60%的运输成本和30%的运输时间。

此外，淘宝网店的营销成本相比传统线下店铺降低了约55%，渠道成本则可以降低47%。

2.网上开店平台的选择 网上购物前景广阔，于是就有越来越多的人选择到网上自主创业，有全职也有兼职。

<<网上开店做赢家>>

大批的就业机会孕育而生。

国内目前比较火热的购物网站当属淘宝网和腾讯的拍拍网，最新上线的百度有啊，一上线就与淘宝打起口水战，欲强攻淘宝的C2C阵地。

那么，究竟这三家购物网站谁能给卖家带来最大的市场机会？

谁为卖家提供了最好的网络销售平台呢？

首先，我们来了解一下这三家购物网站的概况。

淘宝网由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创办，占据中国网购市场70%以上市场份额，C2C市场占据80%以上市场份额。

淘宝网的优势主要集中在成熟的市场及较大的知名度，是目前大多数网络购物者的首选。

腾讯拍拍网于2006年3月13日正式运营。

上线仅一周年，拍拍网在流量、交易、用户数等方面获得了全方位的飞速发展。

据易观国际报告显示，2007年第2季度拍拍网获得了20%的增长，并迅速跃居国内C2C网站排名第二的领先地位，成为卖家的一个新的选择。

拍拍依托于QQ的优势，拥有数量庞大的用户群体，更好的在线联系，潜力无限。

百度有啊于2008年10月28日beta版正式公开上线，并宣称“三年内将超过淘宝。

”有啊凭借百度优秀的搜索引擎，在商品索引方面有自己独到的优势，具有一定的实力。

选择优秀的网上开店平台很重要，可以根据平台的美誉度选择，你也可以先试用，然后再做决定

。

<<网上开店做赢家>>

媒体关注与评论

人永远不要忘记自己第一天创业时的梦想！
——马云

<<网上开店做赢家>>

编辑推荐

想要创业却舍不得目前的工作，想要经营实体店却苦于囊中羞涩，想要让自己的钱包鼓起来，腰板儿挺起来，生活有起色，那就在网上开店创业吧！

网上开店创业，一种最有“钱景”的创业方式！

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>