

<<新手学淘宝开店>>

图书基本信息

书名：<<新手学淘宝开店>>

13位ISBN编号：9787894878069

10位ISBN编号：7894878065

出版时间：2009-10

出版时间：北京科海电子出版社

作者：梵绅科技

页数：236

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>

<<新手学淘宝开店>>

前言

随着网上购物的流行，自己开家网店正在成为大家实现个人创业梦想的现实手段。无论是专职或是兼职，无论是在哪个网站平台上进行交易，无论卖的是何种商品，如何才能卖得更多、口碑更好、风险更小，实现利润最大化，是每一个卖家都关心的问题。

本手册就是为网店新卖家们量身打造的快速提升淘宝网开店能力的实用大全。

本手册共12章，第1章首先介绍网上开店的优势、为什么在网上开店、网上开店的必备条件和基本流程；第2~6章介绍确定经营项目与销售风格、办理“营业执照”踏出开店第一步、新店开业与店铺简单装修、在淘宝网安全成交第一笔生意、建立完善的物流渠道以避免交易纠纷等内容；第7~12章进一步介绍网店全面装修、拍摄精美照片来展现商品、修饰商品照片以吸引顾客、推广新店以提升知名度、皇冠卖家速成秘籍等技巧。

这些知识可是前辈卖家们的心得总结，有了它们，你不用自己瞎摸索、不怕做错被人笑，自己就能解决问题，快速进入皇冠卖家行列。

本手册的内容系统、全面，采用大量图片配合文字说明的方式对知识点进行介绍，步骤清晰、完备，保证读者一学就会。

此外，在介绍操作方法时，尽量选用符合实际需求的实例，便于读者应用于实践。

本手册配一张CD多媒体视频教程光盘，内容丰富，具有极高的学习价值和使用价值。

不仅完整收录了手册中部分实例的原始文件和最终文件，还有播放时间长达200分钟的95个重点操作实例的视频教学录像。

此外，还超值附赠了《新概念电脑上网》的34个实例的视频教程，专门讲解利用电脑进行上网的技巧。

读者花一本书的价钱可以学习两本书的知识，绝对物超所值！

具体使用方法请阅读下页的“多媒体光盘使用说明”。

本手册由梵绅科技组织编写，参与资料收集、稿件编写、实例制作和整稿处理的有邓刘飞、张羽、黄佳、杨焕琦、欧阳克庆、徐秦刚、代佳蔚、陈运喜、邱思旺、余娜、张宇、王冉、李蒙、岳阳、高兴、贺淼、王瑞敏、林杭等人。

如果读者在使用本手册时遇到问题，可以通过电子邮件与我们取得联系，邮箱地址为：khreader@163.com。

此外，也可加本手册服务专用QQ：1149360507与我们联系。

由于作者水平有限，疏漏之处在所难免，恳请广大读者批评指正。

<<新手学淘宝开店>>

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，网上开店都是他们实现创业梦想、提高收入水平切实可行的手段。

然而，经验的缺乏和资金的珍贵都是摆在眼前的难题，自己琢磨解决之道费时费力，还不能立见成效，该怎么办？

本手册即针对在淘宝网开店的新卖家，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、发货、评价的方法，还归纳总结店铺装修和快速成为皇冠级卖家的秘诀。

手册对每一个主题都提供了具体的操作步骤，并附有大量的插图和实例，具有很强的实用性和可操作性，使读者能够在最短的时间内学会淘宝网开店，轻松晋级为优秀卖家。

全手册分为12章。

第1章介绍在网上开店前要了解的事，如网店的优势和为什么选择淘宝等；第2章对经营项目和销售风格进行确定；第3章介绍注册会员、开通网上银行、申请支付宝等开店前的准备工作；第4章介绍新店开业以及店铺的简单装修；第5~6章介绍在淘宝网安全成交第一笔生意后要做的事，并分享了建立完善物流渠道以避免产生交易纠纷的经验；第7~8章详尽讲解如何对网店进行全面装修，以吸引更多顾客；第9~10章介绍如何拍摄精美的商品照并对照片进行修饰，以吸引顾客目光；第11章对推广新店的各种方法进行介绍，以提升店铺知名度；第12章总结了皇冠卖家的速成秘籍。

本手册配套的CD光盘内容极其丰富，含本手册实例的原始文件和最终文件，以及播放时间长达200分钟的95个重点操作实例的视频教学录像。

此外，还附赠《新概念电脑上网》一书34个实例的视频教程，专门讲解利用电脑进行上网的技巧。读者可以花一本书的价钱学习两本书的知识，绝对物超所值！

本手册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、需要进一步提高营业水平的从业人员；还可作为各类电脑培训学校、大中专院校的教学辅导手册。

<<新手学淘宝开店>>

书籍目录

第1章 头脑先热身——在淘宝网开店前要了解的事	1.1 网上开店的优势	1.1.1 网络购物是一种新的消费方式	1.1.2 投资成本少, 回报率高	1.1.3 营业时间比较灵活	1.2 为什么要在淘宝网上开店	1.2.1 淘宝网品牌大更容易吸引顾客	1.2.2 支付宝让客户放心	1.2.3 淘宝网的完善支持	1.3 网上开店必备条件	1.3.1 硬件准备	1.3.2 软件准备	1.3.3 心态准备	1.4 网上开店的基本流程												
第2章 确定经营项目与销售风格	2.1 卖什么产品稳赚不赔	2.1.1 利用独特的地理特产优势	2.1.2 选择热销的产品	2.1.3 寻找潜在的市场需求	2.1.4 寻找新奇特的产品	2.1.5 选择自己熟悉的产品	2.1.6 国外代购与厂家代理	2.2 如何才能找到物美价廉的货源	2.2.1 充当市场猎手	2.2.2 关注外贸产品	2.2.3 买入品牌积压库存	2.2.4 拿到国外打折商品	2.2.5 批发商品	2.2.6 与时俱进	2.3 选择有自己特色的销售风格	2.3.1 市场细分	2.3.2 选择目标市场	2.3.3 市场定位							
第3章 新手开店第一步——办理“营业执照”	3.1 注册为淘宝网会员	3.1.1 淘宝网免费注册流程	3.1.2 申请邮箱	3.1.3 注册淘宝网会员	3.1.4 登录淘宝网	3.2 开通网上银行	3.2.1 银行卡、网上银行和支付宝账户之间的关系	3.2.2 办理网上银行	3.2.3 登录网上银行	3.3 申请支付宝	3.3.1 了解支付宝	3.3.2 安装淘宝网安全控件	3.3.3 手机号码注册支付宝账户	3.3.4 激活支付宝账户	3.3.5 申请实名认证	3.3.6 确认实名认证	3.4 支付宝充值与余额查询	3.4.1 使用网上银行往支付宝中充值	3.4.2 查询支付宝账户余额	3.5 支付宝账户和密码的安全设置	3.5.1 修改支付宝密码	3.5.2 修改淘宝网会员所绑定的支付宝	3.6 安装淘宝网工具	3.6.1 下载并安装阿里旺旺	3.6.2 下载并安装淘宝助理
第4章 新店开业与店铺简单装修	4.1 在淘宝网发布商品	4.1.1 准备商品的图片	4.1.2 发布商品	4.1.3 物品如何描述更能勾起买家的购买欲望	4.1.4 如何在商品标题中突出卖点	4.1.5 申请免费的店铺	第5章 在淘宝网安全成交第一笔生意	第6章 建立完善的物流渠道——避免交易纠纷	第7章 网店全面装修以吸引更多顾客(一)	第8章 网店全面装修以吸引更多顾客(二)	第9章 旺铺秀宝秘诀——拍摄精美照片来展现商品	第10章 修饰商品照片以吸引顾客目光	第11章 推广新店提升知名度	第12章 皇冠卖家速成秘籍										

章节摘录

第1章 头脑先热身——在淘宝网开店前要了解的事 1.1 网上开店的优势 1.1.1 网络购物是一种新的消费方式 网络购物是互联网、银行和物流业发展的产物，其消费方式是：首先通过Internet上的购物网站购买自己需要的商品或服务，然后通过银行付款，最后由物流公司送货上门。从交易双方的类型分，可分为B2C和C2C两种形式，即企业对个人和个人对个人的形式。

网络购物逐渐成为一种主流的消费方式。

低廉的价格、送货上门服务的便捷、对未上市商品的尝鲜消费等特点让网络购物红红火火。

用户可能会说我空口无凭，请看下面的数据：早在2006年，中国互联信息中心发布的《2006年中国C2C网上购物调查报告》显示，截止2006年3月，仅北京、上海、广州3个城市的C2C网上购物消费者共有200万人；而2009年的今天，京正望咨询有限公司即将发布的《中国网上购物市场调查报告2009》披露，2008年度只上海和北京两地的网上购物消费者合计就达到了1021万人。

从2006年到2009年，网上购物消费者的数据增长是惊人的，这足以说明网络购物这种新的消费方式正在被更多人接受，网上开店的这一优势还在扩张。

<<新手学淘宝开店>>

编辑推荐

送给自己、送给孩子、送给朋友一门实用的技能。

详解淘宝网开店的整体流程，提炼营销达人的秘技和心得，揭秘迅速成为皇冠卖家的必胜攻略。

《新手学淘宝开店》特色：以坚实基础为核心的知识体系——让你对淘宝网开店的详细流程手到擒来；以实用功能为核心的实例组成；以提升技能为核心的技巧汇总——迅速提高你的营销能力进军皇冠卖家。

加赠《新概念电脑上网》视频教程 + 素材及源文件提供书中实例的原始文件与最终文件 + 教学演示视频，书中近百技法实例全面分类收录，全彩印刷 + 多媒体光盘，播放时间长达340分钟！

套书特色： 开本小：内容可不少 实例多：效果不打折 操作细：做事不含糊 知识全：覆盖多领域 便携带：随时学用查 价格低：为读者服务

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>