

<<淘宝网新手开店入门>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网新手开店入门>>

13位ISBN编号：9787894991065

10位ISBN编号：7894991066

出版时间：2010-10

出版时间：北京银冠电子

作者：吕洋波//王俊

页数：226

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>

## <<淘宝网新手开店入门>>

### 前言

如今在淘宝网上开店已经成为新时代网络创业的一条捷径，在这片著名的网络创业天空中，有许多人通过勤劳和智慧，最终获得了成功。

开淘宝店是一项实战性强、操作性强的技术和学问，网上开店也需要新的技巧和新的创业思路，既需要理论的指导，也需要实践操作的最优化。

本手册重点讲述如何一步一步在淘宝开设网店，包括网店的初级入门内容，如开店前的准备、开设网店的具体步骤流程、如何成功洽谈第一单生意等，也包括中高级提高和扩展技巧，如网络店铺的个性化、店铺的推广和各种辅导工具和服务的使用，还提供了一些大网店的实用技巧，因此本手册可以作为您开设和经营网店的帮手和指南。

本手册由杭州易网灵杰科技有限公司的吕洋波和王俊编写，其中吕洋波拥有两家皇冠店铺，并最先提出了“云商务”的概念，使电子商务的理念更上一层楼。

王俊为杭州职业技术学院电子商务讲师、阿里巴巴首届特聘讲师，同时也是淘宝讲师，对电子商务有非常深的研究。

本手册在编写上以实用见长，以理论为辅，图文并茂地解答了初学者如何开店的问题，同时也介绍了开店后如何立业、如何做大做强等问题。

对于容易出错的地方加注了“注意”，突出了实用性和技巧性。

本手册适合于计划在淘宝开店的用户，也可以为已经在淘宝开店起步的用户提供相应的技巧和策略。

这本手册告诉您致富的秘密，总结开淘宝店成败得失等宝贵的经验，助您实现网上成功开店创业的梦想。

本手册的特点本手册基本涵盖了在淘宝上开店和经营的各个环节，如注册会员，开张，图片的处理和美化，进行交易，支付和提现等，同时还提供了淘宝网提供的多项服务和工具，物流的策略，推广和做大做强网店的一些实用技巧，具体来说，本手册的特点主要体现在以下几个方面。

## <<淘宝网新手开店入门>>

### 内容概要

《淘宝网新手开店入门》适合计划在淘宝开店的用户，也可以为已经在淘宝开店起步的用户提供相应的技巧和策略，《淘宝网新手开店入门》尤其适合想进行网络创业的新手，可以轻松学到真实、详细、实用的淘宝开店必备知识；省钱、省时、省代价地获得卖家入门级经验技巧。

针对在淘宝网开店的新卖家，全面介绍了如何在淘宝开设网店的基础知识和操作技法，如开店前的准备、开设网店的操作步骤、如何成功洽谈第一单生意等；还包括店铺装修和推广的方法和技巧，如网络店铺的个性化、店铺的推广和各种辅助工具和服务的使用。

手把手教开店的具体操作步骤，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。

本手册在编写上以实用为主，以理论为辅，图文并茂地解答了初学者如何开店、如何立业、如何做做大做强等问题。

## 书籍目录

第1章 准备开设店铺——万丈高楼平地起1.1 网络购物的时代到来了1.1.1 大家喜欢在网络上购物吗1.1.2 都有哪些商品在网络上交易1.1.3 有人在网上成功了吗？1.1.4 让大家更加放心地在网络购物1.2 网上开店心理准备1.3 网上开店的必备设备1.3.1 一台电脑1.3.2 一台数码相机1.3.3 打印机和扫描仪第2章 店铺开张的必经流程——千里之行始于足下2.1 成为淘宝的会员2.1.1 淘宝会员免费注册流程2.1.2 淘宝密码的修改和安全设置2.1.3 下载和安装阿里旺旺2.2 学会支付宝的注册、激活与认证2.2.1 什么是支付宝2.2.2 支付宝的注册与激活2.2.3 什么是支付宝实名认证2.2.4 提交支付宝认证申请2.2.5 提交个人信息2.2.6 银行帐户核实2.2.7 支付宝密码的找回2.3 学会使用网络银行与支付宝充值2.3.1 什么是网络银行2.3.2 开通的网络银行的一般流程2.3.3 给支付宝充值2.4 新店铺开业的流程2.4.1 发布商品2.4.2 申请店铺2.4.3 修改上架商品的信息2.5 使用淘宝助理方便快捷的管理宝贝2.5.1 什么是淘宝助理2.5.2 下载和登陆淘宝助理2.5.3 新建宝贝2.5.4 上传宝贝2.5.5 下载宝贝2.5.6 批量编辑宝贝2.5.7 备份宝贝信息第3章 商品图片的处理与美化——让你的商品使顾客过目不忘3.1 商品图片的处理技巧3.1.1 调整大小和裁剪图片3.1.2 添加边框3.1.3 添加水印3.1.4 批处理3.2 商品图片的美化技巧3.2.1 调整曝光不足或曝光过度的照片3.2.2 调整照片偏色3.2.3 其它常用美化操作第4章 开始店铺的第一单生意——好的开始等于成功了一半4.1 与买家交流4.2 修改交易价格4.3 发货要节省和及时4.3.1 确认收货信息和交易详情4.3.2 管理收发货地址4.3.3 选取发货方式4.4 双方对交易的评价很重要4.4.1 信用评价规则4.4.2 店铺评分规则4.5 学会从支付宝账户中提现4.5.1 提现方法4.5.2 到账时间4.6 处理退款和部分退款第5章 装扮具有自己特色的店铺——完美装修吸引更多的顾客5.1 认识淘宝旺铺5.1.1 什么是淘宝旺铺5.1.2 旺铺订购5.2 店铺招牌设计5.2.1 招牌的发布5.2.2 招牌动画的制作5.3 店铺装修的基本设置5.3.1 店铺风格设计5.3.2 店铺基本设置5.3.3 页面基本设置5.3.4 添加标签页5.4 添加相应的模块5.5 右侧促销区域设计5.5.1 添加自定义模块5.5.2 编辑自定义模块5.6 宝贝分类管理5.6.1 编辑分类5.6.2 宝贝归类5.6.3 类目促销区设置5.7 旺铺功能5.7.1 宝贝展台5.7.2 图片空间5.7.3 多图功能5.8 导入导出第6章 方便的淘宝服务和工具——效率就是金钱6.1 消费者保障服务6.1.1 什么是消费者保障服务6.1.2 加入消费者保障服务6.2 店铺营销工具——满就送6.2.1 满就送订购方法6.2.2 满就送设置方法6.3 商品促销工具——搭配套餐6.3.1 搭配套餐订购方法6.3.2 搭配套餐设置方法6.4 店铺统计的利器——量子恒道6.4.1 什么是量子恒道店铺统计6.4.2 订购量子恒道店铺统计6.4.3 使用量子恒道店铺统计6.5 方便的钱掌柜网店版6.5.1 什么是钱掌柜网店版6.5.2 开通钱掌柜网店版6.5.3 使用钱掌柜网店版第7章 物流的相关技巧——方便又快捷地进出货7.1 进货渠道的特点和利弊7.1.1 从批发市场进货7.1.2 成为网络代销7.1.3 厂家进货7.1.4 寻找商家余货7.1.5 自身货源7.1.6 从阿里巴巴网站进货7.2 网店物流形式简介及比较7.2.1 中国邮政集团公司7.2.2 快递公司7.2.3 降低网店物流费用的技巧7.3 不同商品的邮寄包装技巧7.3.1 数码、手机等贵重商品7.3.2 化妆品类液态、半固态商品7.3.3 衣服、箱包和纺织品类商品7.3.4 首饰类商品7.3.5 书籍、杂志类商品7.3.6 食品类商品第8章 推广和宣传店铺的方法——做大店铺的重点8.1 店内常用宣传技巧8.1.1 善用宝贝推荐8.1.2 巧用店铺交流区8.1.3 交换友情链接8.1.4 精心布置个人空间8.1.5 在标题中加入宣传信息8.2 利用淘宝旺旺进行宣传8.2.1 利用旺旺群宣传8.2.2 利用自动回复发布广告8.2.3 我的状态，优惠信息快发布8.3 社区论坛商机旺8.3.1 登录社区和论坛8.3.2 超级买家秀和促销活动8.3.3 淘宝社区广告位的申请8.3.4 利用搜索引擎8.4 淘宝直通车让买家轻松淘到您8.4.1 什么是淘宝直通车8.4.2 如何加入直通车8.4.3 直通车设置8.4.4 其它注意事项8.5 学会使用阿里妈妈8.5.1 阿里妈妈的特点和优势8.5.2 淘宝客推广8.6 使用其他方法宣传店铺8.6.1 传统型宣传方法8.6.2 电邮宣传8.6.3 管理和利用评价8.6.4 加入商盟第9章 皇冠卖家的技巧大全——把握自己的未来9.1 移动旺旺，24小时在线9.1.1 移动旺旺的功能和优势9.1.2 移动旺旺的开通和使用9.2 做好售后服务留住回头客9.2.1 制定合理的退货和换货政策9.2.2 合理处理矛盾和冲突9.2.3 引导买家修改中评和差评9.2.4 向买家表示感谢，定时维护客户关系9.3 注重客服沟通让顾客更安心9.3.1 重视客服质量和沟通9.3.2 常用沟通技巧9.3.3 沟通其它注意事项9.4 发掘潜在顾客，挖掘潜在生意9.4.1 商品发布时间吸引潜在顾客9.4.2 掌握不同买家群的特点

## <<淘宝网新手开店入门>>

### 章节摘录

插图：也许您觉得心理没什么好准备的，其实，有了充分的心理准备，您对开店后出现的问题才能很好地解决。

首先，要了解网络交易的艰辛。

很多新手都觉得在淘宝网上做生意很简单，翘着腿在家里等着收钱就行了。

其实不然，淘宝网上有很多卖家开店好几个月都没有生意。

而且，淘宝网上竞争激烈，每天有上百个店铺开张，而且能站稳脚跟的卖家也不多（据统计，有60%的卖家是3颗心以下的）。

所以，要做好长期作战的心理准备。

其次，要充分了解买家的心理。

经常上淘宝论坛的朋友都知道，有很多卖家都遇到了令人头痛的买家。

其实，真的是买家不好吗？

他们只是想用最低的价钱买到最好的东西，这又有什么错呢？

要学会站在别人的角度上想想，从开店之初就以人为本，认真对待每一个买家，这样您的店才会有“钱”途。

另外，就是要有耐心、爱心和责任心。

开店前您要问问自己，您有这三“心”了吗？

如果您对自己没有把握的话，就不要轻易尝试。

因为，买家买您的商品之前一定会刨根问底，这个时候您一定不能嫌烦，谁买东西不得问清楚啊！

卖家就要尽量给顾客解释清楚商品的各种属性。

而爱心也是必须的，如果您能让整个交易变得人性化，让顾客感觉到您的用心、贴心和尊重，还怕没有好评和回头客吗？

最后是责任心，对自己的商品负责，对自己的客户负责。

## <<淘宝网新手开店入门>>

### 编辑推荐

《淘宝网新手开店入门》：手把手教淘宝开店全流程.全面解读一线实战技巧，瞬间变身淘宝精明店主注册淘宝会员、开通支付宝、网店开业流程，使用淘宝助理管理宝贝，美化宝贝图片、开始第一单生意、与买家交流、建设有特色的店铺、物流使用技巧、推广和宣传店铺的方法、皇冠卖家的技巧大全、交易纠纷处理技巧.....

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>