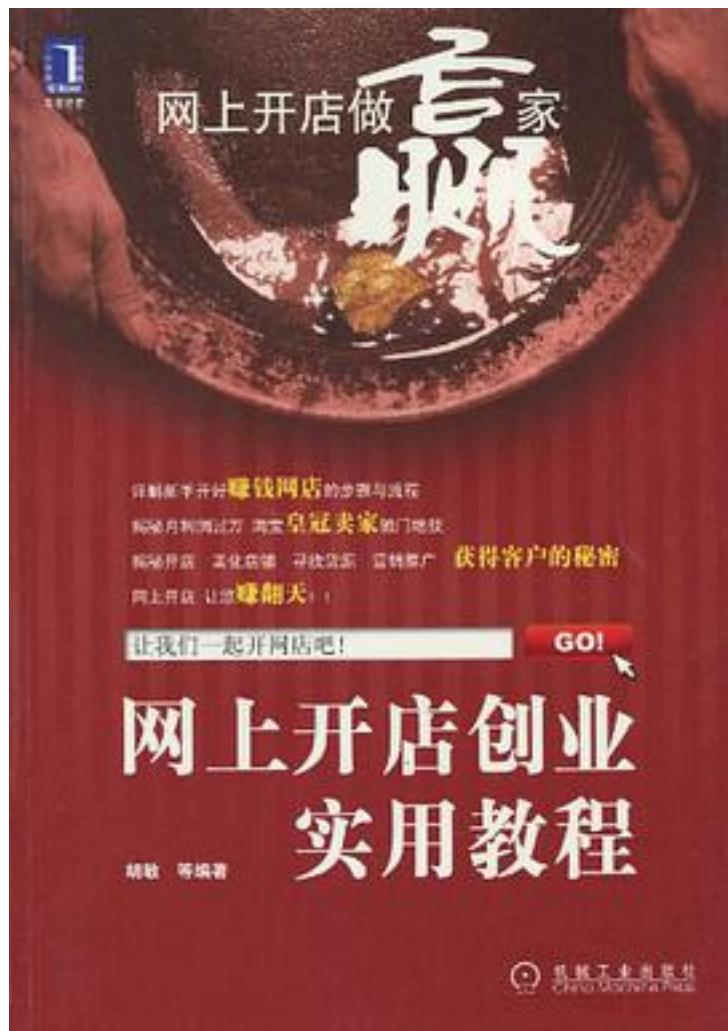


网上开店创业实用教程



[网上开店创业实用教程 下载链接1](#)

著者:胡敏

出版者:机械工业

出版时间:2010-4

装帧:

isbn:9787111301134

《网上开店创业实用教程》简介：在最新的淘宝改版中，淘宝无论是界面还是功能都发

生了很大的变化。《网上开店创业实用教程》顺应时代的发展，把新淘宝的方方面面完整系统地展示了出来，并且运用大量示例和图片，以浅显易懂的方式让读者一目了然，学得轻松。《网上开店创业实用教程》不仅教技术，还教大家方法。让读者不仅能够知其然，还能知其所以然。所以，这不仅是一本工具书，而且还是一本淘宝开店的创富指南。

《网上开店创业实用教程》共分12章，每一章内容都非常丰富，它们之间既相互独立，又互相影响。目录设计也很合理，可以方便读者很快找到自己想学习的内容。《网上开店创业实用教程》适用于所有淘宝新老卖家，以及任何想在网络或者现实中创业的人士。刚进入淘宝的卖家可以把《网上开店创业实用教程》当成一本用来入门和提高的“淘宝字典”。而淘宝的老卖家也可以从中学到很多淘宝新改版之后的最新工具和技巧。因此，不管是初涉互联网的菜鸟，还是网络老鸟，《网上开店创业实用教程》都有着实际的指导意义。

作者介绍：

目录: 前言 第1章 大势所趋的网络创业平台 1.1 在网上开店到底是什么样的行业 1.1.1 什么是C2C 1.1.2 网上开店的优势 1.1.3 哪些国内网站上可以开店创业 1.2 如何在淘宝成功 1.2.1 要在淘宝成功需要找对规律 1.2.2 淘宝成功要素 1.2.3 要在淘宝成功需要找对方向和趋势 第2章 开店前的准备 2.1 你是否适合做淘宝 2.1.1 哪类人在网上买东西 2.1.2 什么产品适合在网上销售 2.1.3 根据自身具体情况选择要销售的产品 2.1.4 卖什么产品才赚钱 2.1.5 我能当老板吗 2.1.6 开店前的市场调查 2.1.7 虚拟的世界安全吗 2.2 你适合开个什么样的店 2.2.1 决定店铺经营定位 2.2.2 如何选择市场 2.3 好的货源—生意兴隆的根本 2.3.1 从批发市场进货 2.3.2 成为网络代销 2.3.3 通过批发网站进货 2.3.4 其他进货方式 第3章 如何把店铺开起来 3.1 如何申请淘宝账户 3.1.1 注册电子邮箱 3.1.2 注册淘宝会员 3.2 什么是支付宝 3.2.1 使用支付宝支付平台的意义 3.2.2 如何注册支付宝 3.2.3 如何进行支付宝实名认证 3.3 店铺的基本设置 3.3.1 如何开通店铺 3.3.2 如何上架宝贝 3.3.3 如何起店铺名和淘宝会员名 3.3.4 上传店标 3.3.5 撰写店铺公告 3.3.6 宝贝分类管理和掌柜推荐宝贝 3.3.7 店铺留言 3.4 如何与买家完成交易 3.4.1 确认买家拍下 3.4.2 修改交易价格 3.4.3 选择物流方式发货 3.4.4 为买家做出评价 第4章 店铺内的图片处理 4.1 如何处理图片 4.1.1 什么是受欢迎的产品图片 4.1.2 如何修改图片尺寸 4.1.3 如何为图片瘦身 4.1.4 如何为你的宝贝图片添加水印 4.1.5 如何制作简单店标 4.2 开通淘宝图片存储空间 4.2.1 使用淘宝图片存储空间的意义 4.2.2 如何开通淘宝图片存储空间 4.2.3 如何使用图片空间 第5章 店铺装修 5.1 旺铺入门 5.1.1 为何要使用旺铺功能 5.1.2 如何开通旺铺 5.1.3 旺铺的基本功能 5.1.4 旺铺的基本设置 5.2 旺铺装修模板 5.2.1 如何订购旺铺装修模板服务 5.2.2 如何使用旺铺装修模板服务 第6章 卖家的增值服务 6.1 分销服务 6.1.1 分销商服务 6.1.2 供应商服务 6.2 其他支付方式选择 6.2.1 COD货到付款业务 6.2.2 信用卡支付业务 6.3 独立网店系统 6.4 店铺统计服务介绍 6.5 视频动态展示服务 6.6 试衣间 第7章 如何利用淘宝提供的营销工具 7.1 淘宝直通车 7.1.1 使用淘宝直通车的好处 7.1.2 如何加入淘宝直通车 7.1.3 淘宝直通车2.0介绍 7.1.4 关键词的选择和出价技巧 7.1.5 非常重要的类目出价 7.1.6 设计吸引人的推广内容 7.1.7 使用淘宝直通车综合技巧 7.2 超级卖霸 7.2.1 什么是超级卖霸 7.2.2 如何提高申请成功率 7.3 淘宝客 7.3.1 如何设置淘宝客推广 7.3.2 淘宝客推广攻略 7.4 店铺营销工具—满就送 7.4.1 如何开通满就送服务 7.4.2 如何设置满就送服务 7.4.3 满就送促销推广实例 7.5 商品促销工具—搭配套餐 7.5.1 如何开通搭配套餐 7.5.2 如何设置搭配套餐 7.5.3 搭配套餐实例 第8章 淘宝外部工具 8.1 客户沟通工具—阿里旺旺 8.1.1 阿里旺旺的下载和安装 8.1.2 阿里旺旺的基本功能 8.2 批量助理工具—淘宝助理 8.2.1 淘宝助理的下载和安装 8.2.2 淘宝助理的基本功能 第9章 如何做好客户服务 9.1 如何做好导购 9.1.1 优秀导购员的基本素质 9.1.2 买家心理与沟通技巧 9.1.3 与不同类型的客户沟通 9.1.4 与客户沟通时应该注意的问题 9.1.5 主动介绍、成交和追售产品 9.1.6 理性面对买家砍价 9.1.7 其他注意事项 9.2

如何做好发货环节 9.2.1 为商品打好包装 9.2.2 选择合适的送货方式 9.2.3
如何挣快递的钱 9.3 如何做好售后服务 9.3.1 制定合理的退换货政策 9.3.2 善用信用评价
9.3.3 引导买家修改中评和差评 9.3.4 如何正确回应买家的投诉 9.3.5 维护客户关系 9.4
如何管理客户资源 9.4.1 为买家做好分类 9.4.2 为买家做好注释 第10章
用简单的方法推广产品 10.1 利用推荐功能促销产品 10.1.1 橱窗推荐位 10.1.2
店铺推荐位 10.2 消费者保障计划 10.3 添加友情链接 10.4 添加收藏 10.5 淘宝论坛推广
10.6 参加淘宝网站相关促销活动 10.7 设置VIP卡 10.8 使用抵价券 10.9 淘宝博客空间
10.10 关键词的设定 10.11 巧用店铺交流区 第11章 如何做一个“火眼金睛”的淘宝买家
11.1 正确的淘宝购物流程 11.2 如何利用搜索功能找到物美价廉的产品 11.3
按类目寻找商品 11.4 如何判断卖家店铺的好坏 11.4.1 如何分析卖家店铺图片 11.4.2
如何分析卖家信用评价 11.4.3 如何分辨虚假信誉评价 11.5 警惕卖家骗局 11.6
耐心谈买卖 11.7 省钱攻略 11.7.1 省钱攻略—红包制度 11.7.2 省钱攻略—VIP卡 11.7.3
其他省钱招数 第12章 淘宝其他功能介绍 12.1 淘宝商城 12.2 全球购 12.3 闲置拍卖 12.4
淘宝打听 12.5 淘江湖 12.6 开放平台 12.7 诚信网商志愿者协会 12.8 质量报告
• • • • • (收起)

[网上开店创业实用教程](#) [下载链接1](#)

标签

商业

评论

可大概了解开淘宝店的一些情况。

[网上开店创业实用教程](#) [下载链接1](#)

书评

[网上开店创业实用教程](#) [下载链接1](#)