

# 新手开网店



[新手开网店 下载链接1](#)

著者:刘晓辉//王延杰

出版者:电子工业

出版时间:2010-9

装帧:

isbn:9787121117084

《新手开网店:淘宝网开店、推广与交易(双色)》浅显易懂、操作性强, 在讲解中配合清

晰、简捷的图文排版方式，使读者的学习变得更为轻松。《新手开网店:淘宝网开店、推广与交易(双色)》非常适合对网上开店感兴趣的读者参考，除此之外，还可用作网商们的实践参考用书以及各种高校或培训机构的教学资料。

近年来网上店铺异军突起，成为创业、就业新模式。对于一方面希望开店创业，另一方面又难以投入大量资金的人来说，网上开店无疑是一个不错的选择。

《新手开网店:淘宝网开店、推广与交易(双色)》根据淘宝网开店的整体流程，循序渐进地介绍淘宝网开店准备、寻找网店货源、申请淘宝网店铺、进行店铺装修、店铺的第一笔交易、宝贝物流全攻略、灵活运用淘宝助理、好态度提升网店魅力、好宣传开拓生意量，以及如何吸引更多买家等全方位知识。

作者介绍：

目录: 第1章 淘宝网开店准备/1 一、全面了解淘宝网/2 1. 淘宝网简介/2 2. 淘宝商城简介/3 3. 淘宝网评价规则/5 4. 阿里旺旺使用规则/6  
二、寻找适合自己的经营项目/6 1. 选择适合的商品/6 2. 选择热门商品/7 3. 自己的兴趣和能力/11 三、选择适合自己的网店模式/11 1. 全职经营/11 2. 兼职经营/12 3. 网店与实体店结合经营/12 四、网店卖家的心态和状态/13 1. 持之以恒/13 2. 平常心对待/13 3. 诚实守信/13 4. 不断学习/13 五、开店硬件储备/14 1. 通网的电脑/14 2. 电话/14 3. 数码相机/15 4. 传真机/16 5. 打印机/16 6. 淘宝手机/17 六、开店软件储备/18 1. 网上通信工具/18 2. 固定的电子邮箱/18 3. 图像处理软件/18 4. 网站设计软件/19 第2章 寻找网店货源/21 一、做品牌代理商/22 二、做代销式供应商/22 三、依靠厂家供货/23 1. 工厂货源的特点/23 2. 工厂进货的方法/23 四、认识外贸尾单/24 1. 外贸尾单的分类/24 2. 外贸尾单货物的优缺点/24 五、了解批发市场/25 1. 如何在批发市场进货/26 2. 选对进货时间/26 六、淘金跳蚤市场/27 七、专卖二手闲置商品/28 八、销售DIY商品与民族特色商品/28 1. 手绘制品/29 2. 手工制品/29 3. 地方特产/31 4. 民族特色工艺品/32 第3章 申请淘宝网店铺/35 一、注册淘宝网会员/36 1. 注册电子邮箱/36 2. 注册淘宝会员/37 二、开通支付宝账户/39 1. 激活支付宝账号/39 2. 通过支付宝网站注册/42 三、进行支付宝实名认证/43 1. 选择认证方式/43 2. 填写认证信息/44 3. 确认汇款金额/45 四、下载并安装阿里旺旺/45 1. 认识阿里旺旺/46 2. 下载阿里旺旺/46 3. 运行阿里旺旺安装程序/47 五、准备并发布商品/49 1. 准备10张商品图片/49 2. 发布商品/50 3. 修改上架商品的信息/51 六、申请淘宝网店铺/52 第4章 进行店铺装修/55 一、为店铺取一个好名字/56 1. 店铺名称学问大/56 2. 店铺名称巧设置/56 二、选择店铺装修风格/57 三、制作并上传店标/59 1. 制作店标/59 2. 上传店标/62 四、制作店铺公告/63 五、设置宝贝分类/65 1. 文字版分类/65 2. 图片版分类/66 3. 商品巧归类/66 六、设计漂亮的宝贝照片/67 1. 拍摄前期准备/68 2. 利用Photoshop美化照片/68 3. 拍摄宝贝照片的注意事项/72 七、给宝贝定个“好价”/73 1. 宝贝定价的方式/73 2. 常用定价技巧/75 3. 商品数字和位数定价法/77 第5章 店铺的第一笔交易/79 一、活用阿里旺旺/80 1. 旺旺直面客户/80 2. 保存旺旺资料/81 3. 使用“会走”的旺旺/81 二、收发站内信/83 三、发布和回复宝贝留言/83 1. 发布宝贝留言/84 2. 回复宝贝留言/84 四、确认买家付款/85 五、修改交易价格/86 六、选择物流发货/87 1. 发货方式/87 2. 核对地址/87 3. 物流发货/88 七、给买家做出评价/89 八、处理买家退款申请/90 1. 同意买家退款/90 2. 拒绝买家退款/92 九、学会管理支付宝/93 1. 如何查询账户余额/93 2. 如何充值/93 3. 如何提现/95 第6章 宝贝物流全攻略/99 一、配货的注意事项/100 1. 需要遵守的物流准则/100 2. 包装前的准备工作/100 二、包装的常用材料和作用/101 1. 由内而外的包装材料/102 2. 包装的保护性/108 三、邮局配送/109 1. 邮局普通包裹/109 2. 邮局快递包裹/110 3. 邮政速递业务/110 4. E邮宝/112 四、快递配送/113 1. 国内快递公司/113 2. 国际快递公司/117 五、物流托运/119 1. 汽车托运/119 2. 火车托运/120 3. 物流配送公司/120 六、淘宝物流平台/120 1. 推荐物流/120 2.

限时物流/120 3. 货到付款/121 七、使用物流的注意事项/121 1. 禁寄物品/121 2. 快递条款/122 八、物流过程中的常见问题/124 1. 卖家退换货/124 2. 货物损坏/124 3. 包裹丢失或调换/125 4. 快递员态度恶劣/125 5. 快递时间过长/125第7章 灵活利用淘宝助理/127 一、下载并安装淘宝助理/128 二、使用淘宝助理完善宝贝信息/130 1. 登录淘宝助理/131 2. 新建宝贝模板/131 3. 填写宝贝基本信息/133 4. 编辑宝贝描述/135 三、使用淘宝助理上传宝贝/136 四、使用淘宝助理下载宝贝/137 1. 选择需要下载的宝贝/137 2. 下载宝贝/138 五、利用淘宝助理批量复制宝贝模板/138 1. 复制宝贝模板/139 2. 修改宝贝模板/139 六、利用淘宝助理批量修改宝贝信息/140 1. 选中需要修改的宝贝/140 2. 批量修改宝贝名称/140 3. 上传修改好的宝贝/141 七、利用淘宝助理备份和还原数据/141 1. 备份CSV文件和还原宝贝信息/142 2. 备份和还原数据库/143 八、利用阿里旺旺转换淘宝数据/145 1. 将淘宝数据转换为拍拍数据/145 2. 将淘宝数据转换为易趣数据/146第8章 好态度提升网店魅力/151 一、重视导购服务/152 1. 导购服务的专业素质/152 2. 导购服务的服务态度/153 3. 导购服务的亲和力/155 二、电话交流中的注意事项/157 1. 接电话技巧/157 2. 打电话技巧/157 3. 上门送货的注意事项/158 三、参与消费者保障服务/158 四、提升客服质量，树立服务品牌/159 1. 售后卖品的跟踪告知/159 2. 售后买家回访与调查/160 3. 正确处理买家的投诉和意见/160 五、引导买家修改中评和差评/161 六、维护良好的客户关系/163 1. 尊重客户/163 2. 替客户着想/163 3. 定期联系客户/163 七、建立长期的客户关系/163 1. 建立客户档案/163 2. 建立会员制度/164 八、网站提醒设置/165第9章 好宣传开拓生意量/167 一、做好店内的宣传工作/168 1. 巧用店铺公告/168 2. 使用店铺推荐位/168 3. 添加背景音乐/169 4. 安装计数器/170 5. 巧用店铺交流区/172 6. 进行友情超链接/173 7. 注重信誉评价/174 二、了解淘宝直通车/174 1. 淘宝直通车的优势/174 2. 淘宝直通车推广的费用/175 3. 淘宝直通车的展现位置/175 三、精心设置“淘江湖”/175 1. 撰写文章/175 2. 完善个人信息/177 四、淘宝社区的宣传/177 1. 积极参加商城活动/177 2. 发表及回复帖子/178 3. 申请淘宝社区广告位/179 五、聊天工具的宣传/180 1. 阿里旺旺/180 2. 腾讯QQ/181 六、热门网站的宣传/182 1. 天涯社区/182 2. 猫扑网/183 3. 百度贴吧/183 4. SNS社区/184 5. 博客和微博/184 6. 创建独立论坛/185 七、其他的宣传方式/186 1. 实物广告/186 2. 传统媒体广告/187 3. 提供免费服务/187 4. 与实体店相结合/187第10章 如何吸引更多的买家/189 一、主动留住上门买家/190 1. 巧妙应用欢迎词/190 2. 主动介绍商品/190 3. 理性对待买家砍价/191 二、挖掘潜在买家/191 1. 查看店铺留言联系买家/192 2. 浏览求购信息寻找买家/192 三、店铺营销二三事/193 1. 小细节赢得大顾客/193 2. 注意维护客户关系/195 3. 无处不在的诚信/195 4. 强强联手，提高信用/196 5. 常用的营销策略/196 四、提升店铺人气的小秘诀/197 1. 比“隔壁”店铺做的好一点/197 2. 把握集团消费/198 3. 利用假日经济，增加销量/198 4. 派发红包活动/199 5. 赢得100%好评率/201 五、利用好旺季和淡季/202 1. 旺季要“热卖”/202 2. 淡季要“冷卖”/203 六、妙用淘宝VIP/203 1. 淘宝VIP/203 2. 如何成为淘宝VIP/203 3. 设置VIP价格/204 附录A 店铺装修HTML代码大全/209 附录B 中国主流快递公司网址/210 附录C 网上开店实用工具软件的网址/211 附录D 全国最大的60个专业批发市场/212

• • • • • (收起)

[新手开网店](#) [下载链接1](#)

标签

网店

评论

本人做了也是有好几个月了 刚开始也是什么都不会 也被坑过 新手想做好呢  
好的上家固然重要 自己的努力也是分不开的 我现在做的女装 相互学习87665370

---

[新手开网店 下载链接1](#)

书评

---

[新手开网店 下载链接1](#)