

# 《开办网上商店》

## 图书基本信息

书名：《开办网上商店》

13位ISBN编号：9787111204411

10位ISBN编号：7111204417

出版时间：2007-1

出版社：机械工业出版社

作者：格雷格·霍尔登

页数：384

译者：万怀宇

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《开办网上商店》

## 内容概要

全球畅销指导书，全球销量7亿册！最新修订，引领你叩开在线商务的成功之门！

当前正是创办在线商务公司的最佳时机——竞争尚不激烈，技术已趋成熟，互联网的使用也达到了前所未有的高度。而这本经过全新改版的在线商务指导手册将会告诉你如何抓住眼前稍纵即逝的时机！从制定商业计划到创建拥有高访问量的网站，再到客户服务与安全问题。本书将成为你取得成功的保障！

本书详细阐述了创办和经营在线商务公司过程中所用到的概念、方法、技巧和需要注意的问题。其中前3章主要介绍了创办在线商务公司的总体步骤与准备工作。第4章到第8章着重讲述了如何使你的在线商务公司成功地运转起来。第9章到第11章告诉你如何使自己的在线商务公司更加完善。第12章到第14章则为你阐述了有关在线商务公司的法律、安全和账务方面的问题。最后的第15章和第16章提供了一些促进在线商务公司发展的常用技巧和策略。另外本书的网址目录部分提供了大量可用于创办和经营在线商务公司的网络资源。

本书适合那些初涉在线商务、想拥有一家属于自己的网上商店的创业人士。

# 《开办网上商店》

## 作者简介

作者：(美)格雷格·霍尔登 译者：万怀宇格雷格·霍尔登，一位在线商务领域的专家，还曾是CNET(科技资讯网)的专栏作家。他亲自创办了一家公司，专门为其他的公司筹划在线商务策略。另外，他还是另外两本“阿呆系列”在线商务方面图书的作者。

# 《开办网上商店》

## 书籍目录

引言你完全可以做到水依然清澈本书从何而来如何使用本书阿呆的假设本书的结构本书的惯例本书所用的图标我们共同奋斗第一部分 创办自己的在线商务公司第1章 创办在线商务公司的十个简单步骤第1步：了解人们的需求第2步：明确经营范围第3步：制定在线商务目标第4步：配齐设备并开“店”第5步：寻求支援第6步：建立网站第7步：建立营销系统第8步：提供客户服务第9步：为你的公司打广告第10步：评估自己的业绩并迈出新的步伐第2章 全神贯注地迈向成功展望你的在线商务公司在线商务公司的类型一对一的市场策略第3章 在线商务公司设备清单实用的硬软件采购原则你公司的基本件(注意：不单指硬件)网络连接方法互联网及其他方面软件其他商务软件第二部分 让你的网站运转起来第4章 挑选网站托管服务提供商与网站设计工具寻找一家最合适的网站托管服务提供商如何租用网页服务器挑选一个网页编辑器第5章 在线商务成功的捷径怎样才算优秀的网站托管服务提供商Yahoo!Store与bCentral高效的网络连接意义非凡监控网站的工作状态外购你的公司需求提高财务工作的效率第6章 商务网站的组织与设计网站的组织突出商务网站的视觉特色使用更高级的网页布局技术求助于专业的网页设计师第7章 商务网站的内容与交互性为网络用户提供他们想要的东西为商务网站撰写文字内容倾听顾客的反馈意见第8章 让你的公司走向全世界了解他们的语言加入国际贸易队伍送货到海外如何在国际贸易中接受支付第三部分 完善你的在线商务公司第9章 提高在线商务网站的销售业绩了解网上消费者的需求信用卡购物在线支付系统履行你的在线订单第10章 让顾客感觉到你的微笑客户服务=信息方便顾客提出反馈意见吸收顾客成为你的会员第11章 广告与宣传制定一个营销策略采用免费的宣传手段第四部分 法律、安全、账务第12章 商务网站的安全问题基本的在线商务安全策略公开密钥安全防护措施保证机密数据的安全第13章 遵纪守法商标名称与商标版权管理经营许可权与其他限制决定你的经营模式避免法律纠纷第14章 在线商务会计工具基本的会计事务会计软件简介小型公司的税费问题网址目录关于本目录会计软件为商务网站做广告拍卖网站网上企业资源分类广告廉价的计算机设备设计引人注目的网站内容域名在线商务服务网站传真服务网站筹资服务网站免费或者低价的商务资源网站免费的电子邮件与新闻组账号免费的网页表格免费的互联网接人服务免费的电话服务免费的网页制作工具术语表、专业词典、百科全书政府部门HTML语言与链接测试工具法律资源网站在线日历在线存储空间搜索引擎小型公司协会网页制作工具网络与商业出版物网页设计与图形网上营销第五部分 十大秘诀与十大策略第15章 促进在线商务公司发展的十大秘诀乐观的态度!做好准备工作，坚持执行计划使你的商业计划更加个性化让客户感到轻松免费赠送一些礼品随时更新你的网站深谙电子邮件的精妙之处通过新闻组、电子邮件列表和脱机媒体与消费者进行接触让你的公司名称出现在所有该出现的地方及时为客户提供服务第16章 防止在线商务公司衰败的十大策略倾尽你的全力尽力提高公司的业绩缩减公司的支出不要把所有鸡蛋都放在一个篮子里坚持公认的商务原则网上经营模式与传统经营模式并举多管齐下友善对待你的顾客让自己成为一个资源中心保持自己的信念

书摘乐观的态度! 这不是不很明显的事情吗?我却不这么认为。毕竟,在这个网络公司日趋走向衰败、经济状况起伏不定的时期,你要想一支独秀还是相当不易的。当我拜访丹·帕德拉扎的时候,乐观的态度这一理念就深深地印入了我的脑海。丹就是那位我曾在第1章描述过的成功创办了一家商贸网站(CollectibleX.com)的创业家族的领袖人物。 当我问丹·帕德拉扎他在创办自己的在线商务公司时都面临着哪些问题时,他告诉我:“我们的启动资金严重不足,也没有人们所需要的商品。人们需要的是买卖的成功率,是交易的稳妥性。在这方面我们的确是做得不够好,我们本应该使他们的交易活动更有保证,好在比尼宝贝太受欢迎了,我们才得以如此顺利。” 虽然挑选一种深受用户喜爱的经营产品从某种意义上来说也很重要,但最重要的还是你投入到你的在线商业计划中的热情。只要你态度积极热情高涨,没有你卖不出去的商品。只要你勇往直前,就一定能取得成功。 你想取得多大的成功呢?你的经营态度对成功的影响程度有多大呢?如果你此前没有取得过巨大的成功,那么这两个问题就尤为重要。下面是一些关于如何取得成功的方法,它们都来自于我的亲身经历,以及多年来一些在线商务公司的老板传授给我的经验: 对你经营的商品充满信心:一定要对你所提供的产品或者服务充满热情,并竭力去改善它们。为它们打出响亮的口号,并写进你的电子邮件签名档文件中。为你自己和你的产品拍摄一些有趣的图片,这样做将会表明你对自己充满信心、对公司充满激情。你对自己的产品或者服务的热情将会感染那些潜在的消费者或者客户。 订购足量的存货:在这个问题上你可以采取比较保守的做法,尤其是当你资金有限的时候,但是千万不要在你收到了大量订单的时候发生货物短缺。所以你最好是保持适当的存货数量,以备不时之需。如果有必要的话,你还可以经常使用一些额外的产品来进行推广活动。 不要吝惜计算机设备的成本:为了省钱,我曾经多次去那些小商店购买廉价的电脑设备。在资金有限的情况下,你可能还会费尽心思地去寻找最便宜的互联网连接服务,但最后十有八九你都会改变这种做法,到较好的供应商那里去购买一个快速的网络连接服务。预先适当地增加一些投资,购买容量较大的内存、速度较快的处理器、性能较好的调制解调器以及功能较强大的网站托管服务,可以更好地为你的成功服务。如果你这样做了,那么从现在开始,在一年之内,你都会庆幸自己的决定,而不会埋怨自己。 做好准备工作,坚持执行计划 你说你有了一个绝妙的想法,正好在互联网上付诸实施?你还是小心点吧,伙计!光有灵感是不够的。事实上,很多人完全凭着直觉或者只有一个很粗略的想法就迫不及待地开始创建在线商务网站,除非他们有神灵保佑,否则这些梦想成为第二个洛克菲勒(Rockefeller)的人都是在自寻苦恼。 在你和网站托管服务提供商签订合同并开始制作之前,坐下来讨论一下(和你的家人、朋友、合作人者或者你自己)你到底应该怎么做。尤其要注意以下几个方面的问题: 了解哪些人可能成为你的客户:你可以通过Usenet(世界性新闻组网络系统)来进行调查,你在潜在客户很可能会出现在新闻组中。了解他们喜欢什么不喜欢什么——更重要的是,他们目前正需要什么。 了解你自己想要做什么:明确你自己的在线商业目标。 了解你的竞争对手:通过访问他们的网站对你的竞争对手作一番调查。把你比他们做得更好的事情全部列出来。 了解你的网站结构:对你的网站进行规划组织,并考虑是逐步对它进行修改完善还是一鼓作气地创建好。 了解你的产品:将你打算经营的所有产品和/或服务全部列出来。 莎拉·卢·瑞奇(Sarah-Lou Reekie)(详见第10章)说,在创办在线商务公司ALfresco之前,她曾花费了好几个月的时间到摄制组和其他专业人员中去了解和建立自己的非在线消费群体(她的做法简直堪称完美)。 我曾听过有一种说法,如果你不知道何去何从,你就一定可以到达目的。请不要让你的在线商务无果而终,我觉得事先一定要有一个清晰明确的目标,然后制定相应的策略去实现这个目标。随着时光的流逝,你始终都不能放弃自己的目标。在撰写本书的过程中,我曾与许多创业者进行过交谈,当他们遇到小挫折时,他们都会勇敢地面对,而不是将他们的在线商务公司拱手相让。 最重要的事情在于,在未对自己的想法进行深思熟虑之前,千万不要匆匆忙忙开始创业。否则你的好主意就会像广为人知的铅气球一样坠落,让你遭受严重的打击并最终放弃这个想法。如果你已经拥有了一个商业计划,那么你需要制定一系列的策略去执行这个计划。多和那些可以帮助你的人进行联系,这样即使在你面对风雨起伏的时候,你的商业计划也依然不会沉落。 使你的商业计划更加个性化 当一个网站为用户提供了个性化的体验时,该网站就会运行得有声有色。个性化的接触甚至应该在你开通网上业务之前就应该有所行动。首先,你要明确自己到底想要吸引谁的注意力。将两三个典型的消费者的姓名、年龄、职业以及穿着等信息记下来。针对那些有代表意义的消费者群体,你可以通过网站标题和文字内容的设计以及促销活动——甚至你的整个市场

## 《开办网上商店》

策略——来满足他们的需求。然后，设计一个方案，用以吸引那些潜在客户的注意力，以及通过电子邮件、促销活动或者广告等让人们来访问你的网站。别忘了想办法使你的网站列入到搜索引擎和网站索引中去，这个问题我已经在第11章中进行过详细的描述。在你的在线商务公司在网上开通之前就开始做一些市场工作是永远不会有错的。虽然在你的网站可以被访问之前你还不能为它做广告，但是你可以参加一些网上讨论、商品展示会以及其他的会议来推销你自己。 P370-372

# 《开办网上商店》

## 编辑推荐

全球畅销指导书，全球销量7亿册！最新修订，引领你叩开在线商务的成功之门！当前正是创办在线商务公司的最佳时机——竞争尚不激烈，技术已趋成熟，互联网的使用也达到了前所未有的高度。而这本经过全新改版的在线商务指导手册将会告诉你如何抓住眼前稍纵即逝的时机！从制定商业计划到创建拥有高访问量的网站，再到客户服务与安全问题。本书将成为你取得成功的保障！

# 《开办网上商店》

## 精彩短评

- 1、内容很旧!不过还实用
- 2、因为本书是按国外模式写的，对中国人创业有一定的借鉴。
- 3、Only localization will do.
- 4、啥时候才能有自己的商铺啊。
- 5、旧
- 6、翻译一定是不懂电子商务。



# 《开办网上商店》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)