

《30个可复制的网上开店成功案》

图书基本信息

书名：《30个可复制的网上开店成功案例》

13位ISBN编号：9787900747433

10位ISBN编号：7900747435

出版时间：2009-11

出版社：钟声 云南出版集团公司，云南科技出版社 (2009-11出版)

作者：钟声

页数：224

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

《30个可复制的网上开店成功案》

内容概要

《30个可复制的网上开店成功案例》专为网上开店的读者量身打造，从“货源物流、店铺管理、销售宣传、服务售后、经营之道”5个角度精选了30个网上开店成功案例为读者一一评析。通过这些成功店主的成长历程自述，为那些正准备进入网上开店行业或已经拥有网上店铺却不知如何经营的店主打开疑惑。

通过《30个可复制的网上开店成功案例》的阅读，你可以全面掌握网上开店的经营全流程，塑造属于自己的品牌店铺，赚取网络中的真金白银，成为网商中的佼佼者。

《30个可复制的网上开店成功案》

书籍目录

PART 1 货源物流篇 1 JOE生活馆 敏锐把握市场风向 2 俏姐小铺 千万别忽视了物流 3 Oayep全球购 教你赚老外的钱 4 阳光健康之家 好货源成就好生意 5 叭哒幸福帽店 大卖家要靠优势货源 6 小叮当家居商行 我的物流经PART 2 店铺管理篇 7 百惠大本营 店铺细节营销与自信心 8 风裳闺阁女装店 好照片才有好生意 9 元兴时尚银饰 装修有道顾客驻足 10 FM牛仔裤 差异化让网店脱颖而出 11 千千结毛线店 善用身边的资源 12 KIKO公主秀 新手卖家定价策略PART 3 销售宣传篇 13 兰卡时尚饰品 精细化销售管理 14 独一无二男人店 炒热自己的商品 15 小色时尚 分辨顾客投其所好 16 群青馆瓷器 沟通创造效益 17 鲜果城堡 让淘宝为你宣传 18 丹丹花果园 搞懂宣传再宣传PART 4 服务售后篇 19 富升车饰 小赠品换来大生意 20 好常来鞋店 贴心售后提升满意度 21 如碧设计 把自己先销售出去 22 阳光名品皮具行 消保服务提升客户信赖 23 庄户人家特产 诚信经营服务为先 24 好E家 客户关系造就稳步发展PART 5 经营之道篇 25 秦巴山珍 网店也需要精神 26 爱美吧 稳扎稳打、三思后行 27 广字懂旗舰店 天道酬勤新手有路 28 康辉时尚拖鞋坊 有计划的快速成长 29 宜伽膜业 做自己的品牌 30 魅力衣线 敢于转变才能成功

《30个可复制的网上开店成功案》

章节摘录

插图：3.2.3 经验与成长春节期间，有一个客户在我这里订购了20个商品，是英国的客户，按照以往的程序交谈、下订单、汇款、发货。但是这个客户收到货以后给我发了一封MAIL说：你的商品都是垃圾，根本不是我想要订购的商品，我极其不满意，难道你们中国人做生意都是这样的吗？我被你们中国人骗过2次，这是第三次了，我很失望，希望你可以给我一个解决的方案！我收到这封MAIL感到非常意外，反思过以后，我回了一封MAIL：首先对这次的事情深感抱歉，如果我的商品让你很不满意，我愿意承担所有的责任，给你退货，并且承担你退货的运费！第二天我收到了客户的回信，这次的内容大概意思是这样的：收到你的回信对于你的处理方式我很满意，退货就不用了，我可以勉强接受，但是我希望可以把当初订货的费用打一个折扣，把这个折扣作为下次的订货费用中抵扣！这封信让我看到了这个客户的真实用意，他对我的商品可能是有一些不满意的地方，但是他完全可以接受，并且愿意和我再一次合作，只是要用这个因素来压低我的价格，于是我回信：第一，对于你的解决方案，我不可能接受！第二，我的商品不是垃圾，中国商人从来不做这样的事情！第三，我不会和你再一次合作，因为我不和看不起中国的人合作，我也可以保证中国不会再有人和你合作！第四，如果你可以把货退给我，我愿意以双倍的价格回收13天以后，这个客户给我回信：对不起，请原谅我的言语过于不礼貌，对于这个事情我道歉！但是我很希望和你合作下去，因为你是一个正直的有诚信的中国商人。当我有了一点成绩的时候，我就计划着做自己的网站，因为我发现很多国外的客户和我接触以后的第一句话就是：“你有自己的网站吗”？有自己的网站很重要吗？是的，很重要，因为在网络里，你有了自己的实名网站就像在现实里有自己的公司一样，客户会非常信任你。

《30个可复制的网上开店成功案》

编辑推荐

《30个可复制的网上开店成功案例》：30真实的个人成功案例，助你打造财富梦想优势货源物流选择降低成本贴心的售后服务迎来顾客网店的精细化管理树立品牌良性的运营帮助网店稳步发展强势的宣传手段加强推广本手册案例“真实”、“连贯”、“可复制”真实性：案例真实且原创，是作者与多位淘宝成功店主对访而来。只有真实可靠的案例才具备参考性和实际的学习价值。连贯性：案例与案例之间存在逻辑连贯性，从“货源物流到店铺管理”、“销售宣传到服务售后”，最后综述“经营之道”。可以辅导没有经验的新店主理顺网上开店思路。复制性：案例真实而连贯，故而具备极强的可复制性，新手店主可以通过这些案例的学习，仿而效之，迅速成长为品牌网店，何愁不能创业赚钱。

《30个可复制的网上开店成功案》

精彩短评

- 1、没有看完，不好意思不能做很深的评价，买给弟弟妹妹看的，赞一个吧，入门者还是需要这样系统的学习一下比较好
- 2、很杂乱，没有条理的拼凑制作，只能算是一本创业故事集。对刚刚网上开店的朋友，还算有一点点参考价值吧。
- 3、还不如看淘宝社区里面的文章---非常不建议购买
- 4、基本是介绍了各个卖家的成功典范，想照搬的话，还是需要个人努力！
- 5、内容明显落后，跟不上时代的步伐啦
- 6、书来到后，就迫不及待的看，一直读到夜里2点10分，书写的很好，这本书无论是对做生意的新手还是老卖家，都有可吸取的价值，尤其是用自己的故事讲出来给大家分享，也便于不同层次的人接受，读完这本书后，想起其中的某些故事，仍觉心神激荡，让人在激励中前进！要说对这本书的评价：好，好，还是好！
- 7、我还有了一本要跟这单一起走，先别急着发。

《30个可复制的网上开店成功案》

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