

《开一家赚钱的网店大全集》

图书基本信息

书名：《开一家赚钱的网店大全集》

13位ISBN编号：9787511311771

10位ISBN编号：7511311776

出版时间：2012-1

出版社：中国华侨

作者：涂画

页数：418

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

《开一家赚钱的网店大全集》

前言

网络技术的发展促进了电子商务的进步，使网上购物成为一种可能。由于网上购物具有不受时空限制、选择范围广、商品种类多、价格便宜、方便快捷等显著特点，因此受到大众的喜爱和推崇。网上购物的兴起带来了巨大的网络商机，人们纷纷加入到网上开店的行列中，梦想成为成功的网上淘金客。但想要经营好网店，不仅需要经营者的一腔热情，而且需要熟悉开网店的基本流程，掌握科学的管理方法，懂得有效的营销技巧。只有做好充分的准备，了解开网店的各种知识，才能让自己的网店从众多的网店中脱颖而出，赢得顾客和市场，最终走向成功。做事情是需要技巧的，开网店也同样如此。如果你没有开店赚钱的招数，仅仅凭借着投资开店的热情，就想把大把的钞票揽进腰包，很显然，这只能是你的一相情愿。君不见：即使是卖同样的商品，有的网店顾客争相抢购、备受青睐，而有的网店却积货如山；同样的生意，有的网店规模越做越大，而有的网店却惨淡经营、难以为继。就像浪里淘沙一样，虽然每天有成千上万的网店诞生，由此可能会催生出成千上万个百万富翁、千万富翁，但同时也有成千上万的网店赔得血本无归。现如今，市场竞争日趋白热化，而网店的数量不断翻番，这样势必会加大网店生存的难度。因此，网店要想生存并得到发展，网店店主就必须掌握相关的经营技巧。要开一家赚钱的网店，需掌握科学的管理方法。有数据表明，有近90%的网店创业者失败是由于对经营管理的无知造成的。许多开网店的创业者都没有接受过专业的培训，没有基本的知识储备，他们就像在黑夜中苦苦摸索的前行者，全凭感觉和运气，甚至很多人天天都在犯最基础的错误，自己却浑然不觉。一个网店就是一个小企业，正所谓“麻雀虽小，五脏俱全”，只有用科学的方法来管理，才能让网店突出重围，做大做强。要开一家赚钱的网店，更要懂得有效的营销技巧。在同样的市场领域，从事同样的产品销售，不同的网店其赢利却有天壤之别，而造成这一现象的原因就是是否懂得有效的营销技巧。可以说，开网店是一门很深的学问，需要店主具备多种能力。从网店策划定位、货源选择、商品定价、促销方案制定，到与买家沟通、包装发货以及售后服务等所有环节，都需由店主亲自完成。这其中涉及了策划、谈判、沟通、推销、协调乃至危机处理等各种能力。为了让想开网店或已开网店的人全面系统地掌握经营网店的相关知识、经营技巧及策略，少碰钉子、少走弯路，我们推出了这本《开一家赚钱的网店大全集》。本书详尽地介绍了开网店要了解的各方面知识，准确、细致地阐述了网店运营过程中需要掌握的操作流程，从网店的资源、装修、营销推广、资金管理、员工培训、客户服务、品牌建设、安全保障、工具使用，到网店的商品展示、图片拍摄与美化、包装发货等，全方位一网打尽，且提供了实战课程，让读者能从实际案例中学到经验。如何拍摄吸引顾客的商品图片？如何通过后期处理让商品图片再“炫”一点？如何确定让买家动心、卖家开心的价格？不试可惜的免费积攒人气的方法是什么？如何通过付费推广，迅速提高店铺人气？如何沟通才能让买家记住卖家？如何留住原有买家，吸引新买家？如何打造店铺品牌，让自己的店铺深入人心？这些高手不传的经营之道，本书都会和盘托出、全面解析，为你提供切实有效的解决办法，让你可以活学活用，在经营过程中实践这些技巧，并转化为实实在在的收益，早日踏上致富之路。本书不仅为那些准备开网店的人提供了基本的知识和经营方法，让其经营之路变得顺畅，迅速实现当老板的梦想；也为那些已经开网店，但由于各种原因经营不善而面临困境的店主提供了扭转局面的思路，让其从中得到灵感，从而改变网店的经营状况，实现赢利。

《开一家赚钱的网店大全集》

内容概要

《开一家赚钱的网店大全集(超值白金版)》介绍：网上购物的兴起带来了巨大的网络商机，人们纷纷加入到网上开店的行列中，梦想成为成功的网上淘金客。但想要经营好网店，不仅需要经营者的一腔热情，而且需要熟悉开网店的基本流程，掌握科学的管理方法，懂得有效的营销技巧。只有做好充分的准备，了解开网店的各种知识，才能让自己的网店从众多的网店中脱颖而出，赢得顾客和市场，最终走向成功。为了让想开网店或已开网店的人全面系统地掌握经营网店的相关知识、经营技巧及策略，少碰钉子、少走弯路，我们推出了由涂画编著的这本书。

《开一家赚钱的网店大全集(超值白金版)》详尽地介绍了开网店要了解的各方面知识，准确、细致地阐述了网店运营过程中需要掌握的操作流程，从网店的资源、装修、营销推广、资金管理、员工培训、客户服务、品牌建设、安全保障、工具使用，到网店的商品展示、图片拍摄与美化、包装发货等，全方位一网打尽，且提供了实战课程，让读者能从实际案例中学到经验。

《开一家赚钱的网店大全集(超值白金版)》不仅为那些准备开网店的人提供了基本的知识和经营方法，让其经营之路变得顺畅，迅速实现当老板的梦想；也为那些已经开网店，但由于各种原因经营不善而面临困境的店主提供了扭转局面的思路，让其从中得到灵感，从而改变网店的经营状况，实现赢利。

《开一家赚钱的网店大全集》

书籍目录

第一篇 火爆的网店 第一章 关于网店 开网店的巨大优势 开网店的风险 网店店主需具备的能力 网店店主的主要人群 网店店主要当好七种角色 网店的“家法”与“家规” 第二章 开网店前的准备 开网店前打好心理战 开网店前的硬件准备 开网店前的软件准备 为网店做市场定位准备 网店市场定位的原则 网店市场定位的方法 主打商品的市场需求调查 网购族的特点调查 网店的不同顾客群分析 第三章 网店经营什么商品 网店里可以卖什么 选择网店的主打商品 什么商品有卖点 寻找网店商品经营方向 第四章 选择网店平台与给网店取名 开网店依托的三种模式 三家大型网购平台 独立网店的搭建 怎样给网店取名第二篇 网店货源的寻找 第一章 批发市场 关于批发市场 去批发市场进货的注意事项 第二章 寻找货源之工厂 工厂货源的优势与劣势 有些工厂不用想 与小厂合作要谨慎 判断工厂的真正实力 第三章 寻找货源之外贸尾单、二手与跳蚤市场 辨别外贸尾单货的真假 二手闲置与跳蚤市场 第四章 寻找货源之网上批发 关于网上批发 谨防骗子网站 怎样做好网上批发 第五章 寻找货源要从社交关系与本行入手 关于人际关系^ 人际关系需要好好经营 从本行找货源 从本行找货源要小心谨慎 第六章 善用地理优势,自创货源 沿海地区特产 山区特产 关于民族特色工艺品 手绘、手工制品 第七章 积压品牌商品与清仓商品 关于积压品牌商品货源 积压品牌商品进货前的调查准备 节后清仓商品 拆迁清仓商品 转让清仓商品 不适合购进的商品 附1:关于货物管理的名词解释 附2:优良供货商网站的评判标准 附3:避开网络代销骗局的建议第三篇 网店的精品装修 第一章 网店装修前的准备 网店装修是否必要 网页、图像编辑软件 两种图像压缩类型 五种主要的图像文件格式 根据主打商品确定装修风格 寻找图片存储空间 网店装修之注意事项 不同类型网店的装修 第二章 网店的店标与分类导航 网店店标有什么作用 制作网店店标的方法 网店的商品分类 制作网店的分类导航 第三章 网店的公告 关于网店公告 制作静态公告栏 设置公告文字样式 制作精美的公告图片 在网店中放置公告图片 第四章 网店的商品描述模板 关于网店的商品描述模板 制作宽版商品描述模板 第五章 网店的其他装修 给网店首页添加背景音乐 给所有页面添加背景音乐 给网店添加计数器第四篇 网店商品的展示及定价 第一章 网店商品的发布 怎样发布商品 怎样推荐自己的商品 商品规格要详尽准确 完善商品的其他信息 批量发布商品 第二章 网店商品的标题优化 完整的商品标题结构 给商品标题命名的原则 商品标题中的关键词 第三章 商品的描述优化策略 商品描述资料的来源 商品描述的结构 商品描述的原则 商品描述的撰写套路 商品描述的撰写技巧 第四章 网店商品的定价 网店商品的定价原则 网店商品的定价方法第五篇 网店商品的图片拍摄与美化 第一章 拍摄商品图片的器材选择 数码相机的基本知识 选购数码相机的技巧 选购数码相机的误区 如何保养数码相机 辅助器材的选择 第二章 怎样拍出好的商品图片 网店商品图片的标准 拍摄商品照片前的准备 选择合适的光源 选择合适的背景和道具 网店商品分类拍摄攻略第六篇 网店的全面营销推广 第一章 网店营销大计 网店营销的重要性 网店营销的策略 网店营销的计划 网店营销计划案例 第二章 社区营销 关于社区 发帖和回帖 参加社区活动 购买推荐位 买家秀 第三章 帮派营销 关于帮派 帮派营销之发帖 创建帮派 购买帮派广告位 参加帮派活动 怎样管好自己的帮派 “淘团购”帮派 第四章 “人气宝贝”营销 “人气宝贝”是什么 “人气宝贝”是怎么来的 “人气宝贝”的选择 “人气宝贝”的初期推广 “人气宝贝”的热卖期维护 第五章 博客营销 博客是什么 博客推广的意义 人气博客的经营技巧 怎样用博客吸引外部流量 第六章 微博营销 微博营销有什么了不起 网店开微博的必要性 网店微博的定位 网店微博营销战术 网店微博怎样变身“热微博” 最受欢迎的微博风格 第七章 发帖推广 精华帖的标准 寻找热门帖 如何撰写精华帖 如何高效发帖 寻找适合推广的论坛 怎样在外部论坛发帖 如何回帖与顶贴 第八章 口碑营销 什么是口碑营销 口碑营销的意义 如何进行口碑营销 第九章 促销 促销的作用 促销的最佳时机 促销商品的选择 促销的几种方式 什么是“满就送” “满就送”送什么 第十章 淘宝直通车营销 淘宝直通车是什么 制订淘宝直通车推广计划 激活淘宝直通车 怎样使用淘宝直通车推广 淘宝直通车关键词 别忽视类目搜索 提升淘宝直通车的推广效果 第十一章 “淘宝客”与“淘江湖”营销 怎样使用淘宝客 淘宝客推广法则 怎样设置“淘江湖” 用“淘江湖”发表日志推广 用“淘江湖”免费做广告 第十二章 网络广告营销 什么是网络广告 网络广告的收费方式 网络广告的投放步骤 第十三章 其他营销手段 搜索引擎优化营销 与同类网店做友情链接 用QQ来做营销 附:《中华人民共和国商标法实施条例》第七篇 网店商品的包装与发货 第一章 网店商品的包装 商品包装的重要性 首饰类产品的包装方式 化妆品类产品的包装方式 数码产品的包装方式 鞋帽箱包

类产品的包装方式 碟片光盘产品的包装方式 书报杂志类产品的包装方式 玻璃器皿类产品的包装方式 食品类产品的包装方式 第二章 网店发货怎样省邮费 在哪里购买纸箱 巧省打包辅料 省钱的打包方法 省钱也要有度 怎样选择快递公司 怎样降低快递费用 第三章 物流方式的选择 见面交易 邮政业务 快递业务 货运业务 第四章 大件商品的运输 选择货运方式 大件物品的打包 如何操作国际货运 第五章 避免货物丢失 郁闷的“丢包” 小心签收 附1：邮局包裹赔偿的相关规定 附2：国内主要快递公司网址录第八篇 网店的资金账目管理 第一章 如何进行投资预算 开网店前投资预算很重要 对经营成本进行详细分析 预算网店的管理费用 预算网店每月支出的费用 第二章 如何为网店筹集资金 做周全的筹资计划 筹资的五个要求 筹资应遵循的原则 筹资的基本渠道 联营筹资 借款筹资 商业信用筹资 典当融资 积累自有资金 高效稳健的筹资渠道 降低筹措资金的成本 借钱、还钱技巧 第三章 如何保证网店的财务安全 建立健全的财务系统 适时对财务指标进行系统分析 做好网店财务指示分析 制订资金运用计划 现金流量表的预警作用 现金流的潜在危险 编制相关财务报表 第四章 网店员工薪酬及发放标准 什么是薪金 影响薪酬的因素 设置薪酬制度的一般程序 制定薪资制度的基本原则 薪酬应与经营目标结合起来 网店工资如何确定 一般员工工资体系 人数不确定，如何预算薪酬总额 年终奖发放的原则 网店员工福利管理 网店员工福利的作用 第五章 如何控制成本 有效降低采购成本 如何控制仓储成本控制 促销费用要精打细算 第六章 财务规划的重点 财务状况好，网店才是真的好 会计与财务的区别 管人，管数据 制定切实的利润目标 第七章 有效地控制存货可节省不少资金 选择具有畅销潜力的商品 商品合理码放 把握好库存容量 盘点商品需及时 及时抛售即将过时的商品第九篇 网店的售中、售后服务 第一章 诚信是口碑的基础 诚信的重要意义 可靠的个人资料 真实的商品展示 第二章 与顾客的沟通交流 与顾客交流的目的 影响交流的因素 与顾客交流的流程 与顾客交流的技巧 态度是沟通的关键 常见的买家类型 顾客网购时的顾虑 回答顾客提问的诀窍 与顾客交流时的禁忌 不能忽视的售后交流与回访 追售行为的奥妙 第三章 与顾客展开良好的互动 移动旺旺交流 添加买家旺旺好友备注 给旺旺好友分类 及时查看好友聊天记录 关注留言区与交流区 站内短信交流 建立顾客信息档案 如何处理顾客投诉 建立互动型的顾客关系 第四章 留住并引导你的顾客 怎样留住顾客 怎样引导顾客购买商品 让顾客帮你做宣传 怎样对待不同性格的顾客 留住回头客是王道 第五章 如何做好售后服务 售后服务的意义 如何提供售后服务 理性对待退换货 顾客为什么会投诉 如何应对顾客的投诉 第六章 赢得好评，避免中差评 网店信用评价的重要意义 获得好评的关键因素 规避中评和差评 顾客为什么会给差评 怎样对待中差评 积极沟通消除中差评 恶意差评不能放过 第七章 点燃网店的销售热度 打赢销售旺季的仗 抓住节假日的商机 销售淡季也能有所作为 提升网店热度的策略 利用价格低的商品提升信用 附1：易趣网店铺级别、费用及信用等级晋级规则 附2：淘宝网店铺级别、费用及信用等级晋级规则 附3：拍拍网店铺级别、费用及信用等级晋级规则第十篇 网店员工的培训 第一章 优秀销售团队的共识 拥有相同的危机意识 拥有共同的价值观 拥有信任的团队 让员工常怀感恩之心 主动追求更高的目标 授予员工工作自主权 第二章 打造梦幻团队的方法 优秀员工的必备素质 让全体员工拥有昂扬的斗志 给他们确立网店的愿景 正确地管理员工 第三章 如何招到合适的员工 招对人先想对人 招聘广告是成功招人的关键 看出优秀者的本质 大胆起用比自己优秀的人 第四章 员工的培训 经营理念 商品知识 销售技能 沟通技能 培育团队精神 第五章 员工的激励与管理 提供合适的工作舞台 不要只会用钱 用店规约束员工 管理好兼职员工 表彰优秀员工要及时、公开 用理解和关爱接纳人 采取积极措施挽留优秀员工第十一篇 网店品牌建设、工具使用与安全保障 第一章 将网店打造成品牌 关于网店品牌 网店品牌的分类 网店品牌的定位 网店品牌的形象标志 网店的品牌保护和商标注册 网店品牌建设的完善 用创新的思路树立网店品牌 第二章 网店支付工具的使用 关于网店支付工具 怎样申请支付宝账户 支付宝的安全服务 支付宝账户的充值和支付 支付宝的交易管理 即时到账等功能 支付宝交易纠纷处理 第三章 网店辅助工具的使用 关于网店辅助工具 怎样用淘宝助理编辑商品 怎样用淘宝助理批量修改商品 怎样用淘宝助理上传、下载商品 怎样导出、导入和备份商品 第四章 网店交流工具的使用 关于网店交流工具 设置好交流工具状态 怎样查看淘友资料 怎样查看淘友卡片 阿里旺旺的旺群功能 如何在阿里旺旺上设置关键字 第五章 网店管理工具的使用 关于网店管理软件 阿里软件网店版 网店小秘书 网店管家与其他管理工具 附1：支付宝交易纠纷处理规则 附2：一个安全使用网上银行的简便方法 第六章 网店的安全保障是大问题 进货中的安全隐患 销售中的安全隐患 网上支付的安全隐患第十二篇 网店实战课(一)——淘宝开店成功案例 第一章 服装服饰类网店 吴云春打造的服饰品牌 渔牌女装的启示 漂亮女警的创业传奇

《开一家赚钱的网店大全集》

武汉校园最牛内衣王 白领网上卖鞋的成功之路 女大学生开网店，一年赚300万 七年网店做出“镇店包包” 李女士的美丽“蜀锦坊” 第二章 化妆品类网店 从开网店到办公的“85后” 治痘痘的神奇网店 以服务和诚信取胜的化妆品店 80后网上卖泥巴成千万富翁 北大女生开化妆品网店获利丰厚 第三章 食品、土特产类网店 狮子头在淘宝上卖火了 北京最牛网店创业老太太 网上卖瓜不用自夸 大学生的新疆商品交易网 颇有名头的“豆家铺子” 北京大学生热卖海南产品 第四章 家居类网店 少年卖地毯五年上千万 苏北小伙打造“中国宜家” 可以成为礼品的碗架 农民淘宝卖草席揽来千万订单 第五章 工艺品类网店 3个玩具熊网上零售3372万 阿姨的网店不输年轻人 小企业主网上做成大生意 淘宝网上放飞纸鹞 无心插柳柳成荫的“木玩世家” 80后小伙的网店赚钱秘诀 让人激动的蜗牛 自主设计产品勇夺淘宝第一 第十三篇 网店实战课(二)——微博营销成功案例 第一章 微博促销案例 Twitter为戴尔挣得700万美元 凡客微博营销：转发超过12万 趣玩网、好乐买等转战微博 寻免费订单 宝马和美图秀秀的植入广告 东风雪铁龙首创汽车行业微博营销 第二章 微博互动案例 平等沟通，无障碍营销黑黛 耐克品牌强力辐射 微博+互动，HTC打造用户大本营 第三章 微博公关案例 膜法世家遭遇负面评论，专业微博营销团队31分钟内圆满处理 霸王危机72小时，微博成为公关新渠道 附录 第一章 淘宝为什么能——淘宝淘天下 淘宝网的发展历程 淘宝的成功之道 50个亿的“大淘宝”战略 淘宝全面改版之界面变革 淘宝全面改版之功能变革 淘宝全面改版之规则变革 第二章 辉煌的B2C商业帝国 当当商城：全球最大的综合性中文网上购物商城 当当网的成功揭秘 京东商城：中国B2C市场最大的3C网购专业平台 京东商城的特色运作模式

版权页：开网店前打好心理战 有很多人把开网店想得太简单，以为一台电脑就是全部装备了。虽然网店是一个虚拟店铺，不需要很好的地段、高档的装修，但并不意味着在所有方面都不需要投资，相反，有很多东西还是很必要的。当真正去做的时候，你才会发现要准备的东西可真不少。有些必要条件如果无法满足的话，你的网店可不一定能开得起。但你也不用害怕，不用想得太难导致不敢动手。我们首先要做的准备，不是别的，是心理的准备。一个人的思想，能够指挥他的行为和做事方法，因此，开网店之前必须先树立良好的心态，培养一颗平常心，这样才能在网店开起来后稳扎稳打，不断发展自己的事业。网络商城为我们每个人提供了成为老板的机会，一个个网上店铺在各种各样的平台上搭建了起来。但因为目前网上开店者大部分是年轻人，没什么创业经验，所以很容易产生一些错误的心态。所以，心理的准备与疏导，是必不可少的。先打好自己的心理战，才能打好市场战。

一、积极的心态能把坏事变成好事 你的心有多大，舞台就有多大；你想成功的愿望有多强烈，就能取得多大的成就。积极的心态能把坏事变好，消极的心态能把好事变坏。相信人生是积极的人，会给自己注入一种尝试新生事物的欲望，那些认为人生消极的人只会希望坏事不要落到自己头上。创业有时会很顺利，有时也会充满艰难和风险，但不管怎样，对于一个创业者来说，首先要自信，要相信自己的选择是正确的，相信自己能成功，这是创业的原动力。而积极向上的态度，会让人迫不及待地尝试新事物，催人不断奋进。聪明的人用积极的心态把压力转化为动力，愚蠢的人用消极的心态为逃避寻找借口。

二、不要只为钱努力，要为理想和快乐努力 阿里巴巴CEO（首席执行官）马云有段话值得每个想在网上创业的人细细品味，“大家肯定对自己的生意成交量很关切，对每个月能在淘宝上赚多少钱很在意，可是今天要想从网上赚出大钱来很难，但请相信在网上赚钱一定会是明天的趋势。未来2~3年内网上开店、网上购物、网上销售将会成为我们生活中很重要的一部分。所以今天最重要的不是赚钱而是经验的积累。创业主不要为了钱而努力，要为自己的快乐、为自己的理想和经验的积累而努力”。虽然开店为的就是赚钱，但是请不要把赚钱放在第一位。如果只想着赚钱，往往会目光短浅，做出一些短视行为，从而失去很多宝贵的东西。

三、耐心等待、踏实前行 经营网店最忌讳急功近利，完全从表面看市场。有些人看到流行什么就马上经营什么，经营了才知道不是那么回事，于是，干一行怨一行，被市场牵着鼻子走，最后感叹生意难做，一事无成。不管做哪一行，每一次的成功，都是在付出无数次辛苦和努力的基础上开出的花朵。要成功，必须踏踏实实地奋斗。网上开店与开实体店一样，千万不要急功近利，以为自己的店一开起来，摆上东西就一切好了，翘着腿在家等着收钱就可以了。或者是看别人的店开得很好，就以为自己的店开起来生意也会不错。任何一个新开的店，都会经历一个长短不一的生意暗淡期，都会面临各种困难，遇到各种挫折。罗马城不是一天建成的，所以，心理上一定要做好准备，多想想开店自己会得到什么、失去什么，多想想最好和最坏的结果是什么。在店铺开起来之前，一定要制订好一个月或几个月都不赚钱甚至亏本的计划，先把事情考虑到最坏，然后再向最好处努力。

四、从容、理性地面对开网店时的各种问题 创业需要冲动，但冲动过后更需要冷静。这种冷静理性的心态主要表现在对创业项目的可行性分析要全面、理性、严谨等方面。网上创业者大部分是首次创业，一般没有创业经验，创业所依据的基本上是通过书本和各种媒体所学的知识与信息，在创业之前只能停留在理论分析上，无法深入地了解其他项目，所以需要冷静理性地分析，尽可能把问题考虑周全，这样才能从容面对一切。

五、要有独立打拼的心理准备 在家里时父母会安排好一切，在单位时领导会给分配工作任务，而创业时一切都要依靠自己来决定生意的经营和发展方向。当然，遇到困难时可以咨询父母和朋友，但他们的帮助和建议只能起辅助作用，更多的时候要根据自己独立的分析和决策来下决心，所以，一定要有这方面的心理准备，不要一出现困难就手忙脚乱。

六、学会欣赏他人，超越自己 面对比自己强的人，要尽量学会欣赏，而不是嫉妒、中伤，只有这样才可以不断超越自己。真正承认自己的不足，欣赏并从内心佩服自己的竞争对手是需要勇气的，也应该是能成大事者必须具备的心态。看到了别人的优点，也就是找到了自己的缺点，只有承认自己的不足和缺点，才能够学习别人的优点和长处，才能够明白为什么别人比自己强。不管自己能不能超越他人，都要端正心态，不可能每个人都做到行业第一，有的人你是永远无法超越的，你能超越的只是你自己。你要做的，就是去学习借鉴别人。

七、挺住意味着一切 做任何事情都不能靠一时的激情和冲动，做好一个网店同样也不是一朝一夕的事情。要做就要做到有始有终，如果遇到一点挫折，就怀疑自己的选择，丧失了克服困难的勇气，那么什么事情都是没办法做好的。不管遇到什么情况都要以一颗平常心来对待，不要急躁，不要给自己太大的目标和压力。多花时间学习别人的长处，

《开一家赚钱的网店大全集》

提高自己的经营能力。把每件事情都认真地做好，只要顾客在，生意能循环，网店就能够做活、做好。千万不要只有三分钟的热度，要经得起暂时性的失败和打击。在遇到挫折时，要想办法平衡自己，给自己坚持下去的理由。现实中就有不少人因为无法坚持下去，不知道逆境中如何鼓励自己，而丧失了原本很好的创业机会。据调查，48%的卖家努力1个月见没有成功就不干了；25%的卖家努力2个月见没有成功就不干了；15%的卖家努力3个月见没有成功就不干了；12%的卖家努力3个月后继续干下去，而80%的大卖家是从这些人中产生的。如果你能做到成为这12%中的一员，就有很大的成功机会。

八、把开店作为副业，压力会少一些 如果有可能，不要在短时间内把开网店当做自己的第一职业，尽可能等具备了足够的实力时再专职开展自己的网上生意。如果只是业余开店的话，心态就会好很多，也不会有过大的经济压力。经过一段时间，你就会体验到创业的乐趣，并可充分利用这段时间，努力累积自己的经验，提高自己店铺的口碑，为自己的更大发展提供可能。

《开一家赚钱的网店大全集》

编辑推荐

《开一家赚钱的网店大全集(超值白金版)》是网店创业者及经营者不可多得的操作指南，充分吸收了先进的网店经营管理理念及经验，以通俗易懂的语言，全面系统地介绍了如何成功经营网店的相关知识，既有基本的理论知识，又有简明易懂的操作方法，多层次、全方位地剖析了开网店的技巧及策略。如果你正打算开网店，那么《开一家赚钱的网店大全集(超值白金版)》能让你从一个对网店一知半解的初级卖家直接成为成熟卖家；如果你已经是一家网店的卖家，那么《开一家赚钱的网店大全集(超值白金版)》将会帮助你开拓更广阔的市场！

《开一家赚钱的网店大全集》

精彩短评

- 1、超厚的一本书 内容写得比较详细 方方面面 不错 是本好工具书
- 2、做个参考还是不错的，再好的书也不能真让你开好一家网店吧，细节的东西在考虑开网店的时候的确没想到，书写的挺详细，还不错
- 3、最大的优点就是内容全面
- 4、讲的很细，有开网店的打算还没实际操作
- 5、书很超值、讲解很详细、适合刚接触电商的朋友、唯一不足就是书好不干净、里面居然有一页上面有一坨褐色的污垢、真的很像是干后的便便、严重影响观看心情！
- 6、书的内容很全面，很厚一本，非常棒！
- 7、这本书对我帮助挺大
- 8、刚收到~未细读。
- 9、有点不对。。比如说他建议标题上加一些符号。。这个好像对宝贝不好吧、
- 10、太好了，书好，服务也好，特别是物流超速，晚上9点下单，早上10点到达了
- 11、能学到点东西。
- 12、书本很厚,内容详细,美中不足是缺少图片说明.
- 13、没什么感觉 就都是一些比较泛的 起不了作用，纸上谈兵的书籍 比不上实战型的书啊
- 14、详细地讲解了开网店的每个步骤 不可多得的参考书
- 15、学计算机的朋友说这是教科书。。。买回来看 很详细啊 非常全面的介绍从注册到赚钱 还有很多例子。。。装修店铺的推荐什么的 甚好哈哈
- 16、就是有点太正规了，应该教一些旁门左道实用的东西啊！太正规了，很难搞的！
- 17、给朋友买的，具体没看，不过看着挺厚的呢
- 18、每个人都有很多想法，但是有多少人能去付诸行动呢？照着书本的方法，行动吧！
- 19、一直想找一本这样的书，看看这本，性价比超好，边练边看，少走弯路，值得一看
- 20、讲了一些基本的东西
- 21、这本比较详尽！
- 22、看了都没什么用的 很多一本~
- 23、内容像简介，书很大很厚。
- 24、偏理论些，还没仔细看，
- 25、书的文字太多了，没有图文，
- 26、讲的不错很实用~~
- 27、在书店看过，所以在当当网上购买的，很多开店的知识。不错
- 28、开一家赚钱的网店大全集
- 29、还好 学到一些些东西
- 30、就是一些简单的比如注册淘宝的操作。真的是给那些没读过书或者不懂电脑的人看的。对于如果有一定学力的，还是不建议买这本。
- 31、很实用写的很详细，一定会给我解答很多疑问的。
- 32、快准好。。。。。。
- 33、看完这本书，应该会对开网店有了解
- 34、整体上说还行！有一二页没装订好，掉了或长毛边
- 35、大家可以看看，对有想做网店的创业者有帮助，写的详细，点点滴滴都讲到了，给创业者一条思路。
- 36、偶然的的机会，在书店看到这本书，简单看了一下内容，感觉很实用，就在网上买了这本书。拿到书后看了一部份，觉得书的内容很实用，作者的语言也简单易懂，不象有些书，给人感觉很烦燥，长篇的大道理，让人无法看下去。这本书里还教一些商务软件的应用。挺喜欢这本书。不管开不开网店，我觉得都能从这本书里学到一些实用的经验。不错的。
- 37、书介绍的比较全面，对于我来说很好，不错，值得购买
- 38、这个商品不错&hellip;……很厚实的一本书，有点类似于政治课本&hellip;……

《开一家赚钱的网店大全集》

- 39、不错，书很厚，还没仔细看。
- 40、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
- 41、才开始看，内容还行。
- 42、浪费钱的一本书。无聊就看看吧
- 43、开一家赚钱的网店大全集是本好图书
- 44、本人做了也是有好几个月了 刚开始也是什么都不会 接触过很多 个人感觉呢 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 小店也五心了 也是刚刚步入正轨 大家可以相互学习 + 24--652...491..87
- 45、买了3本书，这本书里面全部都是些大概的描述，一点也不精，虽然很厚，但是内容却没有一点实用的，全是些大话书籍，没有具体的操作。不建议购买。
- 46、一次买了3本，觉得这本不错，内容很全。
- 47、介绍的非常细，连商品怎么拍照都讲了。适合最最菜鸟级别的，就是基本没啥网购经验的那种。
- 48、新手朋友可以看的书籍~
- 49、书很大，写的不错。
- 50、感觉送货还是超快的，书刚拿到手还没看，简单的翻了下，觉得像我这样刚入门的人看这个还是比较实在的
- 51、书的内容很充足，讲解很详尽，内容也很新。比较适合现在的新手学习
- 52、给新手开店提供全面的参考
值得一看
- 53、应该还不错的样子，不错不错
- 54、内容很全面，案例也好!
- 55、内容比较全。还行吧。
- 56、帮朋友买的 朋友说是她喜欢的类型 推荐
- 57、内容具体，实用性强。

《开一家赚钱的网店大全集》

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