

《新手学淘宝开店》

图书基本信息

书名：《新手学淘宝开店》

13位ISBN编号：9787030304940

10位ISBN编号：7030304942

出版时间：2011-5

出版社：科学

作者：杰创文化

页数：220

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

《新手学淘宝开店》

内容概要

《新手学淘宝开店》就是为网店新手卖家们量身打造的快速提升淘宝网开店能力的实用书籍。《新手学淘宝开店》针对淘宝开店的新卖家，系统、全面地介绍淘宝开店的基础知识和操作技法，不仅依据真实的网上交易流程介绍店铺管理、发货、评价的方法，同时还提供了开店的常用技巧和营销方面的指导，使读者能在最短的时间内学会淘宝开店，轻松晋级优秀卖家。

《新手学淘宝开店》共13章。第1章首先介绍淘宝开店的准备工作，包括网上开店的优势、选择淘宝网开店的优势、开网店的必备条件和流程等知识；第2章介绍如何确定经营项目与销售风格；第3章介绍办理网上店铺的“营业执照”，包括如何注册为淘宝网会员、开通网上银行、申请支付宝、支付宝的充值与余额查询以及支付宝账户和密码的安全设置等；第4章~第7章介绍正式开启淘宝店铺、掌握与买家交谈的各种方式、在淘宝网安全成交第一笔生意以及如何创建完善的物流渠道等内容；第8章~第11章介绍如何装修淘宝普通店铺、淘宝旺铺、商品的拍摄技巧、对拍摄的照片进行修饰等；第12章介绍推广新店提升知名度；第13章总结了皇冠卖家速成秘籍。

《新手学淘宝开店》配1CD多媒体教学光盘，光盘的内容极其丰富，具有极高的学习价值和使用价值。光盘中含有播放时间长达140分钟的35个重点操作的视频教学文件。此外，还超值附赠了《一看即会——PhotoshopCS4数码照片处理》一书的多媒体视频教程。读者花一本书的价钱可以学习两本书的知识，绝对物超所值！

《新手学淘宝开店》适合电脑初学者及淘宝新卖家，对有一定运营经验、需要进一步提高营业水平的网店商家也有较高的参考价值，同时还可作为各类电脑培训学校、大中专院校的教学辅导用书。随着网上购物的流行，网上开店也成为一种时尚。无论是自主创业的专职卖家，还是利用闲暇时间做点兼职的上班族，网上开店都是他们实现创业梦想、提高收入的切实可行的手段。然而，经验的匮乏和资金的珍贵都是摆在眼前的难题，自己解决费时费力，还不能立见成效，该怎么办？

《新手学淘宝开店》

书籍目录

第1章 做好网上开店的准备工作 1.1 网上开店的优势 1.1.1 网络购物逐渐成为主流的消费方式 1.1.2 投资成本少，回报率高 1.1.3 营业时间比较灵活 1.2 为什么要在淘宝网上开店 1.2.1 淘宝网品牌大，更容易吸引顾客 1.2.2 支付宝让客户放心 1.2.3 淘宝网的完善支持 1.3 网上开店的必备条件 1.3.1 硬件准备 1.3.2 软件准备 1.3.3 心态准备 1.4 网上开店的基本流程第2章 确定经营项目与销售风格第3章 获取网上店铺的“营业执照”第4章 正式开户淘宝店铺第5章 掌握与买家交谈的各种方式第6章 在淘宝网安全成效第一笔生意第7章 创建完善的物流渠道第8章 装修淘宝普通店铺第9章 装修淘宝普通店铺第10章 掌握商品的拍摄技巧第11章 修饰拍摄的商品照片第12章 推广新店提升知名度第13章 皇冠卖家速成秘籍

章节摘录

版权页：插图：1.2 为什么要在淘宝网上开店网上开店创业选择什么样的平台，与自己的开业成本有关，也会对销售结果产生一定的影响。网上开店的方式有两种：一种是在大型网站上开店；另一种是独立型网上商店。独立型网上商店不依附大型网站，而是重新设计一个新的网站。对于初学者来说，和独立型网上商店相比，在大型网站上开店免去了域名等费用，且上手更快，更具有可操作性。淘宝网作为大型网站开店的领军者，是一个不错的选择。淘宝网作为亚洲最大的网络零售商圈已经成为2010年网络用户最熟悉的关键词之一。只要提到网购，无一不会立刻想起淘宝，淘宝店铺、淘宝商城、淘江湖、淘打听、淘心得等多元化交易方式。据统计，截至2010年8月份左右淘宝网的注册会员将近2亿，而淘宝网2009年全年交易额超过2000亿人民币，日交易额6.26亿人民币。在网上开店，交易安全成了店主们首要考虑的问题。“支付宝认证”服务是由浙江支付宝网络科技有限公司与公安部门联合推出的一项身份识别服务。支付宝认证除了核实身份信息以外，还核实了银行账户等信息。通过支付宝认证后，相当于拥有了一张互联网身份证，可以在淘宝网等众多电子商务网站开店、出售商品。一张身份证可以通过多个支付宝实名认证，但是其中只有一个账户可以在淘宝网上开设店铺成为卖家。支付宝认证系统具有如下优势。

- 支付宝认证为第三方认证，而不是交易网站本身认证，因而更加可靠和客观。
- 由众多知名银行共同参与，更具权威性。
- 除身份信息核实外，还增加了银行账户信息核实，极大地提高了其真实性。
- 认证流程简单且容易操作，认证信息反馈及时，用户可实时掌握认证进度。

网络的发展是飞速的，淘宝网之所以能够被众多的网上购物人群所接受，还有一个重要的原因，即它在不断地完善自己的功能。在淘宝网论坛上可以看到很多相关的工作人员针对其功能征集网友的意见，也能看到马云写给淘宝网网友的信，并有很多升级公告，就在写这本书时，淘宝网进行了再次升级。淘宝网功能完善，再加上现在大力提倡自主创业，从某种程度上来说也是对淘宝网的支持。

《新手学淘宝开店》

编辑推荐

《新手学淘宝开店》：送给自己，送给孩子，送给朋友一门实用的技能。详解淘宝网开店的整体流程，提炼营销达人的秘技和心得，揭秘迅速成为皇冠级卖家的必胜攻略。

《新手学淘宝开店》

精彩短评

- 1、还好，在看，发货很快
- 2、很适合初学者，通俗易懂
- 3、这本书写的很详细，很实用，给了我很大的帮助.....确实不错
- 4、比较简单容易明白。我比较喜欢多图片的书。
- 5、全面，详细，整体来说很不错，价格适中
- 6、淘宝商城的经验教材，书名没有分清是淘宝商城还是淘宝集市。买了，看了，悔了。
- 7、很有实用效果！
- 8、rb***srh
- 9、很好的书，很漂亮。价格实惠。
- 10、盘坏了一般输得内容还可以
- 11、内容一般般，都是很简单基础的东西！
- 12、值得买的一本书，说得很详细，还是彩色的哦。
- 13、书的内容跟无法满足一个新手的求
- 14、这本书还没看，书很好，彩色的，价格还算实惠！包装有点简单，不是什么大问题。
- 15、没有没有没有购买过他们要么
- 16、彩页版的，挺好看的
- 17、这里写着是附光盘 为什么我这个没有呀。。。。就一本书！！
- 18、当时准备开店的时候买的 现在用不上了
- 19、书不错 值得
- 20、姐姐说这本书很好快递很速度
- 21、讲的比较全面，小部分的理论有些跟不上时下的形势了，也难怪啊，毕竟电子商务发展的太快了
- 22、如何在淘宝上开起一个档口，闲暇之余经营自己的一片小天地。一本不错的新手书
- 23、这本书对于准备开网店的新手很实用！！！！
- 24、我好喜欢这本书,很实在,很有趣味,很生动地手把手把我教会,我现在已经在淘宝开了一家淘宝店了,这本书真不错,感谢.
- 25、配有视频教材，更容易学习！
- 26、没有，拿到手又破又旧，没心情看！！！！
- 27、送来光盘是碎的 嫌麻烦没退
- 28、首先书本的质量很好，手感优。
其次图文结合，浅显易懂，非常适合新手。
光盘还没开始看。
- 29、这个书真的不错。。如果捣鼓明白了那就是PS高手啊还能学会不少东西。就是邮局的快递真的差劲。。
- 30、有利于我的网店。呵呵
- 31、书没阅读。。。
- 32、内容普及还可以，深度一般！

1、一后悔没有早看到，新店铺如何做好广告新店铺不管是实体还是淘宝，首先我们都需要多多少少有广告语，因为这样会是吸引眼球的一部分，什么样的广告语也要结合自己产品的本质还有整个店铺所经验的范畴，也不能太过，下面我说介绍的主要还是淘宝类别的，希望能帮助大家二 如何修炼成电商运营高手现在很多做电商的朋友，其实水平都特菜，很多时候不知道应该从何下手，每天忙活过来忙活过去的，也没有多少的生意，到各个论坛，逛所谓的大神的帖子指导什么的，最后也发现对自己没什么用，到网上找各种各样的教程学，结果觉得很散，好不容易学明白了，结果玩法又变了，老坑爹了所以如果你真心的想让自己在电商这个行业有一番作为，让自己的店铺起死回生，你可以来这个群学习，开头是：三七五，中间的部分是：二二三，最后的三位数字是：七九零，按照顺序组合起来，你就能找到一个学习的新大陆。不想学习的混日子的就别来了，这里不欢迎奥。三 很多网店为什么做的那么痛苦电商行业的状况，是江湖上流传着太多的不可言说，也就吸引着太多的不明不白。商业零售本是一个细腻的系统工程，太多人想要用一把尺子和一杆秤去测量商业的尺寸和重量，把显微镜搬出来了的也大有人在，但是，这些都没用。因为，好多年了，你还是那么痛苦。商业零售既是科学，也是艺术。不走心的买卖，终究是没法逆袭。所谓的秘诀和机遇，能帮你获得一顿早饭，想要顿顿都凭好运气，无异于天方夜谭。你，为什么那么痛苦呢？继续碎碎念：1、认为大卖家是靠运气，所以你也去找运气。运气是能找的么，能找到的不叫运气。机遇却是可能遇见的，但是机遇不常常出现，有些机遇只出现一次，就不再出现。比如，早期的集市的草莽阶段（标志就是店铺丑），店铺形象和气质是无所谓的，因为大家都是丑的，认真攒下人品的，活了下来，并且活得很好。现阶段再整一个丑陋的店铺出来，只会让你痛苦不堪。就一般而言，称王称霸的店铺，基本都是对得起买家的审美情趣的。别去学特例，学不来的，也复制不了。那个阶段已经一去不复返了。2、认为大卖家是靠关系，所以你也去找关系。实际情况是因为业务有竞争力才有资源照顾，不是因为资源照顾才有了业务。鸡生蛋蛋生鸡这话题其实是绕不明白。这个世界相对还是很公平的。3、认为活动资源才是王道，可是一个弱势店铺拿到的几率几乎为0，平台这么干其实是对的。4、以为抢到豆腐块就万事大吉了。排名这事儿吧，也是科学和艺术。科学的部分负责让消费者尽可能优先看见最受买家欢迎的产品和店铺，没有一定水准的店铺，光靠技术是不可能站稳豆腐块的。好一点的店铺根本不用抢自然就有豆腐块；艺术这部分负责给市场提供无限的可能，也给所有卖家提供可能，这是随机的，排上了那是运气，这就是为什么不管多小的店流量都不可能是0的原因所在，平台是极为聪明的。那么问题来了，你准备一辈子都去抢豆腐块么？5、绝大多数的大店铺，其首页是比较有深度的。他们的首页1米8的高挑个，你的首页1米不到，气场就输了。你的店30款产品，大店有300款，你又气短了。6、在买家的眼里，除了比个头，还在比气质。你相信店铺也有气质么？7、你不知道如何把控供应链，仓库里压着一大堆的货，然后开始以库存指导销售，这是一个十分需要勇气和智慧去解决的死结。产品储备二八开，这是谁也挑战不了的铁律。8、推广就能推广出一个大店铺么？有些人上一次春晚就红了，有些人年年上春晚也还是红不了。大把的钱钱，打了水漂。关键，还是气质！9、玩过战略亏损么？战略亏损得多大的理想的企业才能玩的啊。你昨天19块有人买，今天29块他们就都不会理你了。10、低价、低价、再低价，等等，你都跪下来了，买家如何会尊重你。11、最核心的20%买家群体创造了80%的交易额，流量的绝对值没啥用，流量的质量特别关键。其实呢，这些人会想“我可不愿意将就着用最差的产品”，于是，你会发现他们捧起了那些价格没有优势的大店铺。去交易纪律看一看吧，钻级买家哗哗的，一定要看得见啊。12、没有团队，但是目标又很大，不痛苦也是不可能的。13、电商门槛高了，是因为同行越来越高大了，也越来越高富帅了，再也不是草根集群了，所以，钱这东西越来越重要，不然周转不开。14、你认识多少个TOP店铺老板，我说的是各个类目TOP1、2、3级别的人，如果你真的认识他们，你会发现他们几乎都是温和、表达清晰、逻辑严密、敏感、理解能力超群的人，并且很多都是“文艺青年”。多找机会去接触他们，多去一寸一寸的拆他们的店铺进行思考。15、优胜劣汰，这四个字不要忘记。前提不是如何生存，而是如何“优”。16、如果不求规模，专注做小类别的产品，也不建大的团队，这个时候你需要的耐心，慢慢来，将买家好好圈起来，加好友，打电话，怎么顺手怎么来，长期的坚持下去。吃饭是没有任何问题的。成交过的，交朋友更容易一些。17、归根结底，卖一盘好货一定是必须条件。18、网店的核心理念，在于信任，在于说服力。要探讨这些东西，十天半个月估计都探讨不完。想法要完整，做法要细腻。没有捷径可走。

2、想做网店要满16周岁有身份 有银行卡开通网银 注册网店都要填写真实的信息 在认证为卖家 主要还

《新手学淘宝开店》

是你卖什么产品 产品选对啦 再加上宣传和推广 店铺排名就会靠前 所以前期的话个人建议卖一下服装鞋子。我也是刚开店，我卖的女装三个多月啦 现在五颗星啦，也有人教我也学到了不少这方面的知识，但是觉得自己不会的还是太多了，希望能和更多的人一起去相互学习一起讨论，一起成长 家扣863299782

《新手学淘宝开店》

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