

《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、》

图书基本信息

书名：《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、管理与案例一本通》

13位ISBN编号：9787121139994

10位ISBN编号：7121139995

出版时间：2011-7

出版社：电子工业

作者：孙东梅

页数：384

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

《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、》

内容概要

随着网络的广泛应用，越来越多的人将创业的目光瞄准了网上开店，尤其是一些年轻人，他们更是将其视为就业的另一条出路。孙冬梅等的《淘宝易趣拍拍网上开店装修推广管理与案例一本通》作为网上开店创业的全程指南，从实际网上开店的准备工作讲起，讲述了在淘宝、易趣和拍拍三大平台上开店与交易的过程，商品照片的处理与店铺装修，同时穿插了最新的网络技术、网络营销推广、物流知识和经营管理方面的知识，总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题。全书把网络技术、营销知识和成功案例完美地结合到一起，只需要一本书，就可以解决网上开店遇到的大多数问题，真正做到一册在手，网上开店不用愁。

《淘宝易趣拍拍网上开店装修推广管理与案例一本通》适合想在网上开店的初学者，包括在校大学生、兼职人员、自由职业者、小企业管理者以及企业白领等，同时也适合已经开办了网店，但想进一步掌握网店经营的高级技巧，想要获得更大的市场和更多的利润，把网店生意做大、做强的店主。

《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、》

作者简介

孙东梅，资深网站开发与网页设计工程师。1997开始网站开发，迄今已十年之久，设计和开发了众多网站，积累了非常丰富的实际工作经验。作者对Dreamweaver、Flash、Fireworks等网页制作工具和HTML、CSS、JavaScript、VBScript、ASP等网络开发语言都有深厚的积累和独到的见解。另外作者在计算机图书编写方面也有丰富的经验，从而为本书的质量提供了很好的保证。

《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、》

书籍目录

第1篇 网上开店入门 第1章 做好网上开店的准备 1.1 什么是网上开店 1.2 网上开店的“钱”景 1.3 为什么要在网上开店 1.4 网上开店的方式 1.4.1 自助式开店 1.4.2 自立门户型的网上开店 1.4.3 自己建网站和自助式开店相结合的方式 1.5 选择合适的网上开店平台 1.5.1 淘宝网 1.5.2 易趣网 1.5.3 拍拍网 1.6 快速掌握网上开店的基本流程 1.7 成功案例—女孩网上卖珠宝，月入4万美元第2篇 网上开店平台 第2章 在淘宝开店，迈出成功的第一步 第3章 在淘宝开设网店发布商品 第4章 在淘宝成交第一笔生意 第5章 开通淘宝商城，把网上店铺做强 第6章 在易趣轻松开店 第7章 使用易趣助理批量管理店铺商品 第8章 在拍拍网上开店第3篇 照片处理与店铺装修 第9章 商品图片的拍摄与处理 第10章 装修具有特色的精美店铺第4篇 店铺推广营销 第11章 在网店平台上宣传与推广 第12章 在开店平台外进行推广 第13章 提高网店流量的营销策略第5篇 网店经营管理 第14章 网上开店货源大揭秘 第15章 轻松解决网店销售中的物流配送难题 第16章 完善售后服务，吸引回头客 第17章 掌握网店的经营管理艺术，打造皇冠级店铺

《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、》

编辑推荐

孙冬梅等的《淘宝易趣拍拍网上开店装修推广管理与案例一本通》是网上开店较新、较全面的实战宝典。本书对多个全新的网店平台进行了介绍，包括淘宝开店、易趣开店、拍拍开店等。另外，还在照片处理与店铺装修、店铺推广营销和网店经营管理等各个方面提供了全面的建议。本书通过多个真实的网店成功案例来揭示皇冠级卖家的成功秘籍。每一位卖家都是一位开拓者，他们没有很硬的背景，没有很多的资源，基本上都是白手起家。本书以详细且直观的步骤讲解相关操作，使读者轻松上手，举一反三。读者只需要根据这些步骤一步一步地进行操作，就可以开设自己的店铺。本书作者具有多年的网店设计与装修的经验，并将开店过程中的经验和技巧总结了出来，涵盖了在开店过程中遇到的许多细节问题。

《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、》

精彩短评

- 1、挺好的，蛮实用的，很多以前都不懂，推荐购买！
- 2、买了，但是没看，本来想做淘宝的，想想还是算了

《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、》

章节试读

- 1、《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、管理与案例一本通》的笔记-第1页
起点团队，限时优惠，销量提升！

《淘宝易趣拍拍网上开店、装修、推广、》

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