

《随身查》

图书基本信息

书名：《随身查》

13位ISBN编号：9787115218650

10位ISBN编号：711521865X

出版时间：2010-1

出版社：人民邮电出版社

作者：维志资讯

页数：208

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

前言

经常有朋友向我咨询一些电脑使用方面的问题，例如，如何让两台电脑共享一个ADSL账号上网？如何修复有坏道的硬盘？如何做好笔记本电脑的保养？如何删除系统拒绝删除的文件？如何识别假冒的QQ系统消息？如何将音乐CD转换为MP3文件？如何在淘宝网上买到物美价廉的商品……这些朋友当中有相当一部分是大学毕业生，甚至有些人曾经还是计算机专业的，虽然丢开课本已有多年，但他们的自学能力和基础知识都应当不错，怎么也会被这些简单的问题难住呢？通过与他们交流，发现影响他们学习电脑技术的因素主要有3个，一是太忙碌，往往拿到一本厚厚的电脑图书时没有勇气看下去；二是很多图书的理论性和系统性太强，大篇幅的理论介绍和按部就班的知识点讲解，都使这些书显得索然无味；三是在他们的眼中，目前计算机图书的价格普遍有些偏高。

《随身查》

内容概要

《随身查:淘宝网开店必备技巧》以实例的形式，介绍在淘宝网上开店和经营的技巧。全书共分7章，分别介绍了如何确定经营商品，如何在淘宝网上开店，如何提升店铺销量，如何打造让顾客过目不忘的店铺(店铺装修)，学习和借鉴皇冠卖家的经验，学习店铺管理方法，掌握网店防骗等方面的内容。《淘宝网开店必备技巧》实用性和可操作性强，非常适合想要在淘宝网开店的读者阅读。

书籍目录

第1章 在淘宝网上卖什么能赚钱 1例1 通过淘宝网筛选出具有潜力的商品 2例2 选择适合网上销售的商品 4例3 选择热销的商品 5例4 寻找潜在的市场需求 8例5 寻找新奇特商品 9例6 选择自己熟悉的商品 11例7 向有经验的店主学习 12例8 皇冠卖家如何提高访问量 13第2章 淘宝小店顺利开张 152.1 申请淘宝网会员 16例9 注册淘宝会员 16例10 开通支付宝账户 19例11 会员绑定支付宝 23例12 安装支付宝安全控件 25例13 进行支付宝实名认证 27例14 编辑淘宝个人信息 35例15 设置密码保护 35例16 修改淘宝账户密码 38例17 修改支付宝密码 392.2 网店资金管理 40例18 开通网上银行业务 40例19 使用网上银行为支付宝充值 43例20 使用支付宝卡通给支付宝充值 47例21 查询支付宝账户余额 48例22 查询支付宝卡通余额 492.3 淘宝网交流软件阿里旺旺的使用 51例23 下载并安装阿里旺旺 51例24 下载并安装淘宝助理 55例25 阿里旺旺个人信息的设置 58例26 在阿里旺旺中添加淘友 58例27 阿里旺旺淘友分组 612.4 淘宝店铺开张喽 63例28 准备10件商品的图片与信息 63例29 逐一发布10件商品 64例30 轻轻点击, 淘宝店铺开张营业 652.5 网店开门红 67例31 了解买家的购买过程 67例32 完成第一笔交易 69第3章 如何提升网店销量 753.1 充分利用免费宣传 76例33 网店宣传的方法和技巧 76例34 学习超市、大卖场的促销模式 79例35 使用移动旺旺让买家随时找你谈 80例36 设置旺旺状态信息和自动回复信息 83例37 设置友情商店超链接 85例38 成为“消保服务”一员 86例39 订购淘宝旺铺 913.2 顾客就是上帝 94例40 选择好发布宝贝的时间让买家能第一时间搜索到 94例41 对宝贝进行分类方便买家购买 94例42 让买家第一时间搜索到自己的宝贝 97例43 适时赠送超值礼物 98例44 真人做模特让买家有购买欲望 99第4章 打造让顾客过目不忘的小店 1004.1 店铺页面美观设计 101例45 发布宝贝准备 101例46 上传首个宝贝信息 101例47 填写宝贝基本信息 103例48 上传宝贝图片 105例49 编辑宝贝描述信息 107例50 设置宝贝物流信息 109例51 设置其他信息 112例52 修改网店基本信息 112例53 设置店铺风格 114例54 为店铺增光添彩 1164.2 商品拍摄技巧 116例55 使用数码相机组合拍摄商品 116例56 商品拍摄的具体要求 118例57 拍摄商品的基本技巧 119例58 从不同角度拍摄 119例59 模仿摄影棚的灯光布局 120例60 拍摄不同商品时光线的运用 121例61 拍摄商品时光线角度的运用 122例62 灵活变通照明角度 1254.3 使用工具软件调整拍摄效果 125例63 调整图片亮度 125例64 批量调整图片亮度 127例65 裁剪图片 128例66 给商品图片添加边框 128例67 轻松为商品图片批量添加水印 130例68 调整图片大小 131例69 批量调整图片大小 132例70 相片的修复 134第5章 皇冠卖家的买卖生意经 1365.1 以诚待客 137例71 让每一位新顾客都成为回头客 137例72 巧妙撰写欢迎词吸引顾客 138例73 向顾客主动介绍商品 140例74 理性面对各类买家砍价 140例75 买卖不成仁义在 141例76 多买多送以薄利集人心 141例77 为买家节省运费 142例78 让顾客开心而来满意而归 143例79 对买家进行分类 144例80 电话交流中的注意事项 144例81 留住顾客的技巧 1455.2 开辟新买家 146例82 利用店铺留言找买家 146例83 定期举行优惠活动吸引买家 148例84 主动联系潜在买家 149例85 利用旺旺的快捷短语来提示买家 151例86 定期关注同行店铺中的买家 153例87 注册和登录搜索引擎提升店铺的访问量 157例88 多用拍卖来提升人气 1585.3 细节决定成败 160例89 商品包装很重要 160例90 制定合理的退货与换货方案 164例91 及时处理买家投诉避免误解 164例92 当发生矛盾时应虚心向买家解释 165例93 引导买家修改差评信息 166第6章 学管理赚大钱 1716.1 商品货源成本管理 172例94 从阿里巴巴找到合适的进货渠道 172例95 网上进货的利与弊 174例96 网上进货注意事项 177例97 进货的一般原则 178例98 批发市场的特点 179例99 批发市场进货时要注意的几个方面 180例100 把握进货的数量 182例101 厂家货源分析 183例102 哪些工厂可以尝试洽谈 184例103 与小厂合作的不稳定因素 184例104 通过人际关系委托他人进货 185例105 第一次进货不要进太多 186例106 不宜大量购进的商品 186例107 物流发货注意事项 1876.2 店铺数据备份与恢复 188例108 使用淘宝助理“下载宝贝” 188例109 使用淘宝助理备份店铺数据库 190例110 使用淘宝助理恢复店铺数据库 191例111 使用淘宝助理发布宝贝 192例112 使用淘宝助理批量上传宝贝 193例113 使用淘宝助理批量修改宝贝信息 195第7章 不可不知的网店防诈秘笈 199例114 警惕利用中奖信息诈骗 200例115 鉴别刷钻店铺的方法 201例116 网上进货如何识别骗子 202例117 不要进入不安全超链接防止账号被盗 204例118 防范自动发货骗术 205例119 防止电话诈骗 205例120 识别相似用户名

《随身查》

205例121 跳蚤市场中小心陷阱 206例122 避开网络传销骗局 207例123 网上交易常见骗术及应对方法 207

章节摘录

第1章 在淘宝网上卖什么能赚钱 例1 通过淘宝网筛选出具有潜力的商品 无论是网店还是实体店，如果经营的都是较具潜力的商品，可以说已经成功了一半。那么再如何找出淘宝网具有潜力的商品呢？

1.从店铺的数量来看 在淘宝网店铺街可以查看到淘宝网店铺的类目，但没有具体的数字。还需要自己进行计算和分析，如图1—1所示。 店铺数量最多的是“女装/女士精品/童装”类，排在第1位；第2基位分别为“化妆品/香水/护肤品”、“珠宝首饰/手表朋艮镜”、“日用/家电/食品/物流”、“电脑网络及相关设备”。以上数据说明了这些类型的商品在淘宝网上是很热门、很有市场的，同时也反映了这些商品竞争的激烈程度。

2.从至尊/皇冠/钻石店铺的数量来看 在统计数量时可以将每个类鞠下的所有店铺按信用排序，然后再计算分析，这样会方便一些，如图1—2所示。 至尊/皇冠/钻石店铺最多的是“化妆品/香水/护肤品”类，下面依次为“女装/女士精品/童装”、“虚拟物品/游戏装备/游戏周边”、“珠宝首饰/手表/眼镜”、“日用/家电/食品/物流”。

3.与女性相关的商品 查看淘宝店铺，做女性相关商品的店铺占了相当一部分。在淘宝网上，与女性有关的商品是非常好卖的，这里女性用品市场是非常巨大的。所以。如果开店围绕着女性，以女性为服务对象，商品主要是面向女性，那么成功的概率就会大增。

编辑推荐

淘宝网开店卖什么能赚钱 如何快速让网店开张 如何提升网店销量
的小店 曝光皇冠卖家的买卖生意经 如何防止网店交易中的诈骗行为 打造让人过目不忘
代我们用网上开店的常识、技巧和经验为您铺就从空白到“钻石”的道路 在全民网购的黄金时

《随身查》

精彩短评

1、20130104，阅读时间：66分钟，关键词：淘宝，网上开店，评分3/5.适合新手开店朋友，知道整个开网店的流程，从找货源，发布商品，打理店铺，与客户交流以及优秀店铺经验、防骗知识。

章节试读

1、《随身查》的笔记-第1页

起点团队，限时优惠，销量提升！

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