

<<淘宝开店不可不知的100条生意经>>

图书基本信息

书名：<<淘宝开店不可不知的100条生意经>>

13位ISBN编号：9787113121242

10位ISBN编号：7113121241

出版时间：2011-2

出版时间：中国铁道

作者：朱虹颖

页数：205

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：<http://www.tushu007.com>

## <<淘宝开店不可不知的100条生意经>>

### 前言

从2009年开始，淘宝网在不停地改版，并且扩展了很多功能。

现在淘宝网变得越来越完善，越来越开放，功能越来越多，也越来越复杂。

对初入淘宝网的朋友们来说，要想更好地享受淘宝的乐趣，不管是购物还是创业，都变得比以前困难了。

为了让更多的朋友加入到淘宝网中，并且让更多的淘宝卖家更好地在淘宝网生存乃至取得最终的成功，我们编写了本书。

市面上有很多介绍淘宝网的书籍，大部分都是千篇一律，介绍淘宝网的功能和基本使用方法，很少能做到把淘宝网的功能全面、立体地展示出来，而且淘宝网已全面改版，很多功能已经更新。

本书很好地弥补了这些缺点，作者凝结三年来的淘宝网成功经验，把淘宝网的方方面面完整系统地展示出来，并且加入了很多自己的看法和技术创新。

当读者看完本书后，即使是淘宝的老会员或者是钻石、皇冠用户，也会发现之前对淘宝网并不是那么了解。

希望本书能让读者更了解开网店的细节步骤和淘宝网改版后的各种新功能。

希望通过对本书的学习，读者能获得非常多的淘宝知识，能够更充分全面地了解淘宝网这个购物以及网络创业平台，从而在淘宝这条路上少走弯路。

关于作者作者毕业于设计专业，现在专职在淘宝网开店，已经在淘宝网开店三年，并且是淘宝网双四钻卖家，作者对于如何经营淘宝店铺、在淘宝网获得成功颇有心得，并且对淘宝网的功能以及最新的趋势了解非常深入。

本书的特点本书面向一些在淘宝网有开店经验的卖家。

但是我们发现，现在有很多没有在淘宝网开过店的朋友也都有这方面的需要。

因此，在编写本书时在文字之外还配合了大量的图片，在介绍方法的同时加入了淘宝网改版的新功能，希望能够让读者很清楚地了解整个淘宝网的操作流程以及理念。

## <<淘宝开店不可不知的100条生意经>>

### 内容概要

网店已经不再是一个新兴行业，它已经从最初的只被一小部分人接受迅速发展和普及到大众化，已成为很多人生活中不可缺少的部分。

本书共分12章，包括店铺卖点、进货学问、介绍你的宝贝、宝贝管理的细节、做如天使般的店主、不怕差评、后台管理也暗藏商机、广告带来商机、促销的手段、顾客管理与售后服务、管理支付宝账户、发货与快递等内容。

本书介绍的在淘宝网开店的100条技巧既相互独立，又互相影响，可以方便读者很快学到自己想学习的内容。

本书适用于所有淘宝新、老卖家，以及任何想在网络中实现创业的人士。  
刚进入淘宝的卖家也可以把本书当做入门和提高的书籍。

## <<淘宝开店不可不知的100条生意经>>

### 作者简介

朱虹颖，从小学习美术，大学主修设计专业，非常热爱与设计、色彩相关的工作。作为全职网店掌柜3年时间，对淘宝网的各种基本功能和网店流程了如指掌。业余爱好读书，摄影，外出写生等，尤其爱旅游，一直认为读万卷书不如行万里路，陶醉于美好风景的同时可以更好的思考问题和寻找灵感。

<<淘宝开店不可不知的100条生意经>>

书籍目录

第1章 店铺卖点 第1招 店名有奥秘 第2招 店铺形象 第3招 制作店标 第4招 装修店铺 第5招 风格支招 第6招 陈列支招 第7招 详细的宝贝分类 第2章 进货学问 第8招 货源也能为你赚钱 第9招 进货调研 第10招 进货渠道 第11招 进货总结 第3章 介绍你的宝贝 第12招 形象化商品 第13招 图片的多角度拍摄 第14招 用实物图片吸引买家 第15招 真人实拍引领潮流 第16招 商品描述轻松、幽默 第4章 宝贝管理的细节 第17招 要么有特色, 要么特价 第18招 女人和孩子的钱最好赚 第19招 让宝贝神秘起来, 让顾客好奇起来 第20招 宝贝排序有学问 第21招 做个新品发布会 第22招 拥有镇店之宝 第23招 记得盘点 第24招 正确分类宝贝 第25招 充分利用免费的宝贝推荐功能 第26招 宝贝起名不能忽视 第27招 宝贝的有效期设置 第5章 做如天使般的店主 第6章 不怕差评 第7章 后台管理也暗藏商机 第8章 广告带来商机 第9章 促销的手段 第10章 顾客管理与售后服务 第11章 管理支付宝账户 第12章 发货与快递

## <<淘宝开店不可不知的100条生意经>>

### 章节摘录

插图：48招消除顾客的购买疑虑很多顾客对网上购物存有疑虑，如怀疑网络购物是否存在安全隐患，网络中是否存在许多欺诈行为，还有网络中商品的质量是否可以保证等。

以衣服或者鞋为例，由于没有试穿，因此顾客购买的可能不是自己所需要的尺寸，而且网络中存在很多劣质商品和仿冒商品，它们严重影响人们的切身利益，因此需要网店卖家更真诚、细心。

网购本身就是一种非面对面的销售，顾客在购买前对卖家的信誉度、宝贝的质量以及售后服务会有所顾虑，但是卖家只能通过语言去和买家沟通。

有的顾客会直接提出心里的疑问，但有的顾客只在心里疑问，而不提出来，因此建议卖家应该针对这两种不同类型的顾客去回答问题。

对直接提出疑问的顾客，卖家可以回答“您放心，虽然我是个新手，但我更看重信誉度，宝贝质量保证没问题。

如果有质量问题，我们保证退换，邮费我们出。

”对心中有疑问的顾客，卖家主动地说“感谢您对我这个新手的信任，您能到我的小店来是我的荣幸，我也不会辜负您的信任的，宝贝质量和售后服务，我保证没问题。

您看还有什么问题吗？

”如此诚恳地对买家说，尽力打消潜在买家心里的疑虑，相信很有可能把潜在买家变成真正的买家。

第49招让顾客在讨价还价中获得乐趣开网店做生意，讨价还价是必然的。

如果有买家说“太贵了”，那么有两种可能，一是价格确实超出了买家心里的价位；二是买家想和卖家还价。

讨价还价时卖家首先要清楚买家的动机，第一种是恶意还价，在这种情况下，这个买家只是想和卖家讨价还价，并没有购买动机。

下面重点说一下善意的讨价还价。

如果买家是善意的讨价还价，那么卖家可以和买家说明卖得贵的原因或者说明和同类宝贝比起来已经有优惠了。

如果得到了买家的认同，那么可以继续谈价格，如果买家确实接受不了，那么卖家不妨向买家推荐他接受得了价格的宝贝。

卖家可以询问买家“要不您告诉我您心里的最低价格是多少，我帮您找找我们店铺有没有，我也可以到别的店铺为您搜索一下”。

不过卖家说到一定要做到。

卖家这样为顾客着想，可以让顾客认同卖家的为人，即使这次没有成交，也许买家会再次光顾卖家的店铺，或者让他的朋友和同事来光顾卖家的店铺。

卖家定价应该有个原则，不要高得离谱，也不要低得可怜。

高得离谱自然无人问津，而价格太低，即使吸引了顾客，也许顾客还会还价的。

在淘宝网上，顾客即便已经通过比较知道这里的价格已经很低，但是买家除了想实惠地买到宝贝以外，其实也在享受还价的乐趣。

但如果宝贝定价太低，自然就没有了还价的空间，等于剥夺了顾客享受砍价乐趣的机会，商品价格有还价的空间也许会提高成交的可能性。

卖家的报价得根据顾客类型来区分，对待比较直接的顾客，卖家要很直接地给予优惠，否则买家会认为卖家不实在。

卖家可以这样说，“这个宝贝给亲包邮，还算满意吗？”

”得到否定的回答后，卖家再让最后一步，“最低价格，××元，实在不能再低了，我们现在挣信誉比挣钱还重要，请亲理解。

”

## <<淘宝开店不可不知的100条生意经>>

### 编辑推荐

《淘宝开店不可不知的100条生意经》：经营理念娓娓道来《淘宝开店不可不知的100条生意经》不仅介绍淘宝的开店技巧，更重要是告诉读者100条从实践中得出的网店经营理念紧跟最新淘宝界面按照最新改版的淘宝网界面展开讲述。

并详细介绍了淘宝最新推出的营销工具浸透作者多年经验《淘宝开店不可不知的100条生意经》是作者三年开店经验凝结而成。

每一条生意经都是作者亲身使用并总结的有效技巧适合阅读《淘宝开店不可不知的100条生意经》的读者刚刚拥有淘宝网，又不知如何发展的店主拥有实体店铺，想要扩展网络经营的店主有志于网络创业。

但又不知如何开始的朋友刚刚毕业找不到理想工作，有志于创业的大学生

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:<http://www.tushu007.com>