第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网新手开店日记>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网新手开店日记>>

13位ISBN编号：9787115213129

10位ISBN编号：7115213127

出版时间：2009-10

出版时间：人民邮电出版社

作者：小铁柱哥

页数：219

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

第一图书网, tushu007.com

前言

自从我的第一本书《淘宝网新手开店日记》问世以来，经常有很多新手通过旺旺来问我问题，涉及的内容虽然五花八门，但不外乎两大类，一类是基础知识，另一类是把现有小网店做大、做强的方法和技巧。

基础知识类的问题通常很简单，例如如何找到自己的店铺地址、为什么我无法上传图片……在方法和技巧类问题中，大多也都是诸如怎么能让我的店铺人气旺起来，为什么我的成交量这么低……之类的问题。

这些问题反映出一个普遍的现象，即很多开店的新手并不是在系统、完整地学习了淘宝网开店的知识后才来开店的，而是在还没有准备好的情况下，就匆匆忙忙开了店。

结果在开店过程中，发现自己好多知识都不懂，而且也没有找到很好的学习方法和途径，致使销量迟迟得不到提升。

很多新手卖家就是在这样的情况下，在信誉为“三心”或者“四心”的时候，被迫放弃了淘宝小店的经营，转做其他事情。

在了解了新手卖家的这些情况之后，我萌生了升级《淘宝网新手开店日记》一书的想法，希望通过详尽的淘宝开店细节介绍，给予那些“红心”、“钻石”卖家更多的帮助。

如果你是一名开店新手，那么请先阅读《淘宝网新手开店日记（第二版）》一书；如果你的店铺已经开张了，想了解更多关于淘宝开店的技巧，那么向你推荐这本《新手开店日记——红心变皇冠的开店秘笈》。

本书延续了“新手开店日记”一书幽默、诙谐的行文风格，以日记的形式，讲述了寻找网店货源、设置店铺基本属性、打造产品品牌、处理客户危机、应用增值服务等12大类的开店细节知识，涉及照片拍摄、文字描述、发货管理和客户交流等内容，能够帮助学习者顺利地从开店新手过渡到店铺经营的行家里手。

第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网新手开店日记>>

内容概要

《淘宝网新手开店日记：红心变皇冠的开店秘笈》是《淘宝网新手开店日记》的姊妹篇，延续了“新手开店日记”一书幽默、诙谐的行文风格，以日记的形式，讲述了寻找网店货源、设置店铺基本属性、打造产品品牌、处理客户危机、应用增值服务等12大类的开店细节知识，涉及照片拍摄、文字描述、发货管理和客户交流等内容，能够帮助学习者顺利地从开店新手过渡到店铺经营的行家里手。

《淘宝网新手开店日记：红心变皇冠的开店秘笈》特别适合开店新手以及淘宝网红心卖家快速提升店铺经营、管理水平之用。

第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网新手开店日记>>

书籍目录

第1章　轻松找货源　11.1　走进批发市场　21.1.1　批发前的准备　21.1.2　批发时的注意事项　31.2　方便快捷的网上批发　41.2.1　阿里巴巴的小额批发　41.2.2　搜索货源的方法　41.2.3　选择诚信批发商　71.3　走进淘宝社区的掌柜进货专区　9第2章　店铺的设置与优化　112.1　公告的基本设置　122.1.1　公告的设置方法　122.1.2　公告设置的优化与禁忌　132.2　店标的制作　142.2.1　好的店标是这样制作的　142.2.2　上传店标的方法　172.3　宝贝分类的优化　182.3.1　宝贝分类的基本设置　182.3.2　宝贝分类的高级设置　202.4　让店铺交流区热闹起来　212.4.1　店铺交流区的简介　212.4.2　店铺交流区的营销功能　242.5　店铺风格与整体布局　242.5.1　店铺风格的设置　252.5.2　掌柜推荐宝贝很重要　252.5.3　店铺首页宝贝要合理分布　27第3章　赢在宝贝描述　293.1　让宝贝展示得更全面　303.1.1　空间顺序的多图展示　303.1.2　产品使用的多图展示　313.1.3　产品细节及特殊说明的多图展示　333.2　让图片“活”起来　343.2.1　用图片表达声音　353.2.2　用图片表达时间和空间　353.2.3　用图片表达触觉　363.2.4　用图片表达味觉　363.2.5　用图片表达比喻　373.2.6　用图片表达服务　373.3　在宝贝描述里插入图片　383.4　撰写流畅的文字叙述　413.5　打造正确清晰的整体结构　42第4章　玩转支付宝　454.1　收付款与充值提现功能　464.1.1　我要收款　464.1.2　我要付款　474.1.3　我要充值　494.1.4　我要提现　514.2　查看详细交易信息　534.2.1　查找交易　534.2.2　查找交易明细　544.3　退款流程很重要　554.3.1　买家已付款状态下的退款　564.3.2　卖家已发货状态下的退款　574.4　支付宝数字证书　594.4.1　证书的管理　594.4.2　证书的其他常见问题　614.5　支付宝使用安全　624.6　轻松修改交易价格　634.7　支付宝使用率　65第5章　真诚同买家沟通　675.1　与买家交流的禁忌　685.1.1　“三不”原则　685.1.2　保持话题的延续性与关联销售　695.2　不同买家的不同应对策略　715.2.1　接待新手买家　715.2.2　留住老买家　735.2.3　用自动回复留住即时买家　735.2.4　应对特殊买家大集合　765.3　建立买家档案　775.3.1　旺旺的分组功能　775.3.2　简单快速的记事本查找功能　795.3.3　旺旺查找聊天记录功能　80第6章　提高浏览量的窍门　836.1　拍卖吸引人气　846.1.1　一元拍　846.1.2　荷兰拍　856.2　淘宝的多功能社区　866.2.1　个人空间　876.2.2　帮派就是论坛　906.2.3　去“淘宝打听”露脸　956.2.4　淘江湖娱乐销售　976.3　设置店铺友情链接　1006.4　淘宝旺旺群　1016.4.1　搜索并加入他人的旺旺群　1026.4.2　建立自己的旺旺群　1036.5　淘宝网外的宣传　1056.5.1　社区的宣传　1056.5.2　博客的宣传　1066.6　向搜索引擎提交店铺链接　107第7章　在竞争中脱颖而出　1097.1　制作调查统计表　1107.1.1　统计整店信息　1107.1.2　对比宝贝属性　1107.2　完胜搜索栏　1127.2.1　宝贝标题的优化　1127.2.2　深入剖析宝贝缩略图　1147.3　打造拳头产品　1157.4　多种形式扩大销售　1157.5　信用评价很重要　1187.5.1　好的评价是隐形广告　1187.5.2　评价的解释功能　1207.5.3　给买家的评价要细心　121第8章　打造与众不同的产品品牌　1238.1　品牌名称　1248.1.1　品牌名称的适宜与禁忌　1248.1.2　会员名、店铺名与品牌三者的关系　1258.2　品牌标志　1268.3　品牌广告语　1278.4　网络品牌的表现方法　128第9章　物流省钱妙招　1299.1　平邮窍门　1309.1.1　平邮邮资查询　1309.1.2　自制平邮邮资查询表　1319.1.3　平邮的注意事项　1329.2　快递大全　1329.2.1　快递公司　1339.2.2　EMS和E邮宝　1339.3　发货管理　1349.3.1　地址库管理　1349.3.2　运费时效查询　1359.3.3　运费模板　1369.4　推荐物流　1399.4.1　推荐物流概述　1399.4.2　网上下单的方法　1399.5　确认发货　1419.6　网上服务　1429.6.1　网点查询　1429.6.2　快件跟踪查询　1449.6.3　与快递客服在线沟通　1459.6.4　物流专区交流心得　1469.7　和快递打交道注意事项　147第10章　常见问题处理　14910.1　处理广告信息　15010.1.1　防垃圾消息　15010.1.2　举报违规的广告信息　15210.2　处理图片侵权　15310.3　交易纠纷　15710.3.1　成交不卖与成交不买　15710.3.2　收款不发货　15910.3.3　恶意评价　16010.3.4　纠纷的应对策略　16110.4　其他违规行为举报　16110.5　淘宝的帮助中心与客服　16210.5.1　帮助中心咨询　16310.5.2　咨询回复　16410.5.3　电话客服咨询　167第11章　生意好了要用网店版　16911.1　E客服　17011.1.1　申请E客服　17011.1.2　使用E客服　17211.2　网店版的财务报告　17511.2.1　设置成本　17511.2.2　查看报表　17711.3　网店版工具　17911.3.1　批量修改　17911.3.2　批量评价　18111.3.3　批量上架　18211.3.4　单据打印　18311.4　记录买家资料　18411.4.1　客户管理　18411.4.2　客户关怀　18611.4.3　买家级别设置　187第12章　增值服务　18912.1　消费者保障服务

第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网新手开店日记>>

19012.1.1　了解消费者保障服务　19012.1.2　7天无理由退换货　19412.2　用旺铺生意更旺　19512.2.1　加入旺铺　19512.2.2　旺铺的招牌　19812.2.3　旺铺的推广区　19912.2.4　旺铺的促销区　20412.2.5　旺铺的标签页　20612.3　量子恒道店铺统计　20812.3.1　全店流量数据　20912.3.2　宝贝及分类被访数据　21012.3.3　店铺访客数据及详情　21312.3.4　统计图标设置　21612.4　淘宝首届网商交易会　218

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

1.1 走进批发市场 在淘宝开店一年多以来，最大的感受就是，网上购物现在越来越深入人心了，随着买家不断的增多，卖家也在不断的增多。
更有意思的是，有的买家在经过一段时间的网上购物以后，也对开店产生了兴趣，自己开起了网店。我的一位买家七七最近也产生了这样的想法，这不，她又来问我了。
“柱哥，我也想开个网店，像你这么威风，嘿嘿。
” “哦，你想卖什么呢？
”我问道。
“我还没想好呢，你帮我想想啊？
”七七是个网上购物的高手，其实还只是个二十刚出头的孩子。
我听后摇了摇头，发过去一个安慰的表情，说道：“准备不充分，开店也费劲，要是没货源，开店准玩完。
” 七七发了个委屈的表情，问道：“还有这么多学问吗？
” “可不嘛！
”我回答道。
“那……”七七顿了一下：“我最先应该做什么？
” “你呀，开店首先要想好货源的问题，如果连批发、进货都搞不定，那你这个店该怎么开呢？
” “到批发市场不就行了吗，这还不简单？
”七七一副不服气的样子。
“可没有这么简单啊，说起这批发啊，里面的学问可多了，听我一一道来啊。
” 因为平时我养成了一个好习惯，就是把从前遇到的问题和经验都会总结起来，所以遇到显摆或者卖弄的时候，就有备无患了。
于是我不慌不忙，向七七传授的秘笈。
1.1.1 批发前的准备 批发产品要有一个明确的计划，有准备的行动，可以减少盲目行动带来的损失，从而降低产品积压的风险。
准备一：定项。
定项是指为自己所要批发的产品定好种类。
准备二：定量。
定量是指为准备批发的产品定好数量。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

这是一本在淘宝网上开店赚钱的必备之书，写得非常棒！
如果你不看的话，请给我一个理由先！
——小宝　一直以来，觉得教学这码子事，是很难用文字表达清楚的，又不是写小说，怎么写得让人看明白又不会太无聊呢？
让人欣喜的是，这本居然做到了。
有案例，有图示，有成功经验的分享，有失败经历的体验教训……要从菜鸟晋升网商，马上就看吧！
——仪琳　发现小铁柱哥，缘于他的一篇“淘宝史上最穷卖家”的博客文章，诙谐的语言，深厚的功底，乐观自强的精神打动了我。
一个乐观的人，一个幽默的人，他的开店日记妙趣横生！
——风铃　赢是个结果，如何通过好的过程来实现。
相信此书能给我们一些启发。
网上创业，赢在淘宝！
——展飞　如果你是新手，阅读此书会有以下后果：　其一，轻松学到真实、详细、实用的淘宝开店必备知识；　其二，省钱、省时、省代价地获得卖家入门级经验技巧；　其三，站在作者的肩膀上，可以时刻准备超越，快到淘宝开你自己的店吧！
恭喜发财哦！
——EoNoE（“淘宝超级买家秀”掌门）　“小铁柱哥”轻松、诙谐的日记形式，幽默的语言将扫清新手可能遇到的种种障碍和困难，跟着“小铁柱哥”学开网店，一定能走上成功之路！
——千里千寻信誉店（“淘宝经验畅谈居”掌门）　简单易懂，新手必备。
——哈哈兔（“淘友互助吧”掌门）　他的散文细腻温婉，他的幽默令人捧腹，他的诗词功底深厚，他的经验独辟蹊径，他的为人豁达大度。
他，就是红透淘宝论坛的小铁柱哥，拥有“铁丝”无数。
初识柱哥，即有三惊：文采令我惊叹，创意令我惊艳，幽默令我惊喜。
柱哥的迅速走红应了一句老话：是金子总会发光！
——纤紫陌若（淘宝社区“经验学院”博士）

第一图书网, tushu007.com

<<淘宝网新手开店日记>>

编辑推荐

吸引新买家，留住老买家，货源轻松找，流量巧提升，1分钟玩转支付宝、物流省钱有妙招，新手必知的开店秘笈尽在此书。

小铁柱哥全新力作，新手开店日记再添新篇。

淘宝推荐教程

第一图书网, tushu007.com

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