

<<淘宝网开店必备36锦囊妙计>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网开店必备36锦囊妙计>>

13位ISBN编号：9787115280220

10位ISBN编号：7115280223

出版时间：2012-6

出版单位：人民邮电出版社

作者：鲍舒丽

页数：237

字数：284000

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>

<<淘宝网开店必备36锦囊妙计>>

内容概要

《淘宝网开店必备36锦囊妙计(第二版)》是一本淘宝开店及经营的技巧合辑，精选了多家淘宝皇冠卖家多年来开店的经验。全书收录了36个实用技巧，各技巧之间相互独立，方便读者随时学习。技巧覆盖了开店和经营环节的方方面面，譬如小额批发、商品定价、打造人气宝贝、照片批处理、解决中差评、淘宝客应用、量子统计、淘宝助理管理店铺及巧妙包装商品等内容。掌握并活用这些技巧，可以使您少走弯路，让自己的淘宝店铺在众多网店中脱颖而出。

《淘宝网开店必备36锦囊妙计(第二版)》既适合已经开办了网店，想要借鉴成功店主的开店经验，想让网店生意更上一层楼的读者阅读，也适合想在淘宝上开办网店，进行网上创业的读者参考。

<<淘宝网开店必备36锦囊妙计>>

书籍目录

第1计 寻找潜在市场需求，准确定位店铺

- 1.1 寻找潜在市场需求
 - 1.1.1 传统商品也能开辟新天地
 - 1.1.2 抓住商机进军潜力行业
- 1.2 准确定位店铺
 - 1.2.1 平价策略
 - 1.2.2 价格组合策略

第2计 进入批发市场找货源，到阿里巴巴小额批发

- 2.1 从批发市场进货
 - 2.1.1 上网查询批发市场信息
 - 2.1.2 走进批发市场
- 2.2 从阿里巴巴小额批发

第3计 尽快加入淘宝旺铺，提升店铺形象

- 3.1 认识淘宝旺铺
- 3.2 开通淘宝旺铺

第4计 根据宝贝特点，制定风格差异化战略

- 4.1 命名要有风格
- 4.2 整体装修风格
- 4.3 店铺公告风格
- 4.4 店标风格

第5计 常去淘宝大学充电，及时掌握淘宝政策

- 5.1 新手卖家学习基本知识
- 5.2 在线听课
- 5.3 报名在线培训课程
- 5.4 到交流区捕捉最新信息

第6计 相互比较，吸取他人成功产品经验

- 6.1 通过搜索榜进行比较
- 6.2 通过软件比较
- 6.3 多打听消息
- 6.4 拜访高级卖家

第7计 制定合适的直通车战略，指向目标客户

- 7.1 了解淘宝直通车
- 7.2 开通淘宝直通车
- 7.3 制定淘宝直通车战略
 - 7.3.1 宝贝设置
 - 7.3.2 关键词设置

第8计 利用Alisoft网店，高效管理店铺商品

- 8.1 了解阿里软件网店版
- 8.2 使用阿里软件网店版
- 8.3 利用阿里网店版批量打印快递单
- 8.4 使用阿里网店版宝贝批量修改
- 8.5 使用阿里网店版批量评价
- 8.6 使用阿里网店版查看交易额

第9计 利用特色友情链接，与其他店铺合作

- 9.1 友情链接的选择

<<淘宝网开店必备36锦囊妙计>>

9.2 友情链接的添加

9.3 友情链接的管理

第10计 使用旺铺特色模板，轻松完成店招和促销区

10.1 使用旺铺模板制作店招

10.2 使用旺铺模板制作促销区

第11计 定价的艺术，如何让客户觉得有实惠？

11.1 定价方法

11.1.1 成本导向定价法

11.1.2 竞争导向定价法

11.1.3 数字美学定价法

11.2 定价技巧

11.2.1 分割定价法

11.2.2 非整数定价法

11.2.3 特价促销法

11.2.4 安全保守法

11.2.5 分级定价法

第12计 打造人气宝贝，打开局面“火”一把

12.1 人气宝贝的选择

12.2 人气宝贝的推广

12.3 人气宝贝的维护

第13计 拍照有学问，展示宝贝最诱人的一面

13.1 服装宝贝的拍摄技巧

13.2 鞋类的拍摄技巧

13.3 食品的拍摄技巧

13.4 箱包的拍摄技巧

13.5 饰品的拍摄技巧

13.6 数码产品的拍摄技巧

第14计 加入试衣间服务，真人模特试衣

14.1 了解淘宝试衣间服务

14.2 开通淘宝试衣间服务

14.3 使用淘宝试衣间

第15计 设置批处理，快速添加水印到多图片

15.1 使用Photoshop设置批处理

15.2 使用Photoshop处理图片

15.3 使用Photoshop添加水印

15.4 使用Photoshop批处理图片

第16计 拍卖有利有弊，合理组织“一元拍”

16.1 认识一元拍

16.2 发布一元拍

16.3 一元拍要注意的问题

第17计 应对砍价要技巧，讨价还价的学问

17.1 应对议价的沟通注意要点

17.2 议价的技巧

第18计 自制各类贴心教程，减小客服压力

18.1 食品类

18.2 服饰类

<<淘宝网开店必备36锦囊妙计>>

18.3 化妆品类

18.4 其他特殊商品类

第19计 提供视频辅助，刺激买家购买欲

19.1 订购视频展示服务

19.2 使用视频展示服务

19.3 管理视频展示服务

19.4 视频展示服务的技巧

第20计 提高在线沟通能力，拉近与买家的距离

20.1 在线沟通要诀

20.2 在线交谈技巧

第21计 引导协助客户，有效排除异议

21.1 协助顾客能力

21.2 回应顾客异议能力

21.2.1 顾客异议表现

21.2.2 顾客异议的类型和服务标准

21.2.3 顾客异议的服务细则

21.2.4 异议处理成功阶段的信号

21.3 顾客异议的几种技巧

第22计 合理迎客推成交，巧妙处理免纠纷

22.1 旺旺交流中的销售技巧

22.2 巧妙处理纠纷

第23计 交易之后送温暖，定时给老客户关怀

23.1 设置客户关怀

23.2 管理客户关怀

第24计 每“评”必争，合理解决中差评问题

24.1 新收到中、差评解决方法

24.2 如何修改中、差评

第25计 加入淘宝客，引导买家相互推荐

25.1 了解淘宝客

25.2 开通淘宝客

25.3 使用淘宝客进行推广

第26计 使用淘宝促销小工具，提高购买转化率

26.1 开通满就送服务

26.2 开通搭配套餐服务

26.3 开通限时打折服务

第27计 营销必修，不断开发新客户

27.1 到淘宝社区打造精华帖

27.2 积极开展各类营销活动

27.3 积极开拓新的推广途径

第28计 火眼金睛，识破淘宝骗术

28.1 识别相似用户名

28.2 辨别网银行骗

28.3 防骗应骗锦囊

第29计 探查真实行情，巧用阿里妈妈

29.1 进入阿里妈妈打探行情

29.2 通过频道查询流行商品

29.3 查询自己商品的位置

<<淘宝网开店必备36锦囊妙计>>

- 第30计 高效大回报，用阿里妈妈投放广告
 - 30.1 加入阿里妈妈
 - 30.2 高效择选推广网站
- 第31计 提供优惠和红包，留住老客户
 - 31.1 实行会员分级制度
 - 31.2 派发红包活动
- 第32计 激励员工，发挥团队战斗力
 - 32.1 激发员工工作热情
 - 32.2 员工关系管理技巧
- 第33计 采用量子统计，查看店铺的详细数据
 - 33.1 量子店铺统计介绍
 - 33.2 安装量子恒道统计
 - 33.3 查看量子统计
- 第34计 使用淘宝助理，省事省力保安全
 - 34.1 下载并安装淘宝助理
 - 34.2 利用淘宝助理备份店铺数据
 - 34.3 利用淘宝助理批量上传宝贝
 - 34.4 利用淘宝助理批量修改宝贝信息
- 第35计 采用合适的商品包装，防止物流过程中的损失
 - 35.1 让顾客满意的包装
 - 35.2 包装材料
 - 35.3 特殊商品的包装方法
- 第36计 选择合适的物流，提高效率节约成本
 - 36.1 国内物流公司的概况和选择
 - 36.2 了解物流公司的禁忌
 - 36.3 与物流公司合作谈判技巧
 - 36.4 使用淘宝推荐物流的好处
 - 36.5 与物流公司侃价

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>