第一图书网, tushu007.com

<<“大阿里”战略下黄金法典>>

图书基本信息

书名：<<“大阿里”战略下黄金法典>>

13位ISBN编号：9787121173134

10位ISBN编号：7121173131

出版时间：2012-7

出版时间：电子工业出版社

作者：胡敏

页数：278

字数：374000

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

前言

互联网的科技革命是日新月异，变化也往往让人措手不及。
2011年6月16日，马云致信阿里巴巴全体员工，宣布淘宝重组决定。
原淘宝网一分为三：一淘网（etao.com）、淘宝集市（taobao.com）、和天猫（淘宝商城tmall.com）。
三家公司独立运营，分别由彭蕾、陆兆禧、曾鸣负责，共用技术和公共服务平台，大阿里战略正式启动。
这意味着，在2012年，我们已经不能完全按照老套路来进行淘宝经营了。
我们可以很明显的感觉到，目前淘宝的新卖家比以往是越来越难做了，而老卖家的利润整体也相比前两年有所下降。
相反，商城店铺的生意却逆势上扬，大批皇冠以上级别的店铺都纷纷开设自己的商城店铺。
这说明，淘宝网目前已经走入了集市、商城并举的大阿里时代。
尽管这样，淘宝的整体业绩还是向着良好的方向稳步前进中。
根据中国互联网络信息中心CNNIC的互联网统计报告显示，截至2011年下半年，淘宝实现交易额1630亿元，比2010年同比增长78%，比中国网购交易总额增速(66%)高出12个百分点。
在中国目前整体经济萧条，国内消费一片惨淡的情况下，这种发展速度是惊人的。
因此，我们在满怀信心的同时，需要考虑的就是如何在这一系列的重大调整中，把握好方向，让自己的店铺重获生机。
因此，笔者结合淘宝这两年的趋势变化，根据目前淘宝新的规则制度，总结新增了这两年新的研究成果，写出了这本《“大阿里”战略下黄金法典——网店创富密码Ⅱ》。
淘宝这个划时代的革命还在持续进行中，在可以预期的未来，我们相信，淘宝一定会给大家带来更多的惊喜。
对于我们这些与淘宝同进退的卖家来说，这是机遇也是挑战。
只要大家紧随淘宝的步伐，跟上形势，不停地学习新的知识，不被时代淘汰，就会有灿烂的阳光等着我们。
让我们积极地做好准备、张开笑脸，迎接淘宝又一个新时代的到来吧！
关于作者笔者毕业于上海交通大学工商管理系，2006年即开始利用淘宝创业，曾经在淘宝创造稳定月利润过万的业绩，对于如何轻松网店创业和成功营销颇有心得。
笔者通过自己多年所学到的营销知识，结合丰富的淘宝开店经验，创造出属于自己独特的淘宝营销技术，并且获得了良好的效果。
截至目前已经出版《“大淘宝”战略下黄金法典——网店创富密码》、《网上赚钱制胜宝典——网络淘金者的秘密》、《网店营销秘籍》、《淘之道——商城时代中小卖家生存法则》等多本热销网络创富书籍，获得广大读者的好评。
笔者将为广大读者提供实时的技术支持。
对于有疑问或者有合作意向的读者，可以进入笔者个人博客：木林吧（http://www.mulin8.com）随时与笔者取得联系。
本书的特点起初，本书的设想是面向那些已经有淘宝开店经验的卖家。
但是，我们发现，现在有很多没有在淘宝开过店的朋友也都有这方面的需要，而且十分迫切。
所以，笔者在写这本书的时候，尽量浅显易懂，并且配合了大量的图片，希望能够让大家都很清楚地了解整个淘宝的操作流程以及理念。
　本书是市面上第一本关于在“大阿里”战略下，如何才能适应新环境的变化并且突围，真正为读者带来实用的创富技术的一本“红宝书”。
读者能够利用这些知识少走弯路，为自己和社会创造更多财富。
　本书是第一本在淘宝改版后系统地讲解淘宝创富知识以及营销技术的书籍。
　笔者不希望把此书写成一本教科书，也不希望它是一本看完就丢的闲书，而是一本系统地教你如何在“大阿里”战略下，如何更有效地利用淘宝为你的事业服务的指南书。
　本书大部分的技术都是经过本人或者其他淘宝卖家证明过的确实有效的技术，能够实实在在帮助卖家

的店铺提高利润。
　也许读者的店铺在某个阶段已经遭遇到瓶颈的尴尬，收入一直上不去。
而本书能够让卖家很轻易地找到自己之前一直没有发现的“蓝海”，让卖家在自己的客户那里持续不断地获得利润，并且倍增。
　本书为了配合打算进入淘宝以及初入淘宝的人群，在书中配备了大量最新的详细图文参照，一步步地教你操作。
有了这本淘宝指南，你在淘宝的一切都将变得简单。
　本书以浅显易懂的方式讲述了在淘宝从开店到最终成功所要做的方方面面。
就算是对淘宝一点都不了解的新手也完全能够通过本书获得成功。
　当读者看完本书，会发现自己之前对淘宝网并不是那么了解，即使是淘宝的老会员，甚至是钻石、皇冠卖家也会有这种感受。
　本书的很多营销思想能够开阔读者的视野，以及思考问题的方式。
对于人生成长也有益处。
本书的主要内容第1章主要是对淘宝在2009年开始的“大淘宝”战略以及2011年6月启动的“大阿里”战略进行了深入的剖析，并且对于淘宝未来的大趋势做了一个方向性的预测。
第2章主要是介绍从2012年4月以来，继淘宝网全面改版之后淘宝又有了很多重大的变化，包括淘宝界面和页面的变化、功能的变化以及规则的变化。
第3章主要是介绍淘宝开店前的所有准备工作，包括如何精确定位自己的产品和服务人群，如何寻找有效的货源渠道等。
第4章主要是讲解如何一步步地完成精美的店铺装修的过程。
并且教你如何选择合适的旺旺名、店名，如何优化和完善店铺细节。
第5章教的是旺店经历中的前期阶段中的策略和秘诀。
你将了解到在淘宝开店前期的店铺定位策略、如何给宝贝定价、如何给宝贝设置合适的标题、如何写宝贝描述、如何做关联营销以及如何搞定快递服务等。
第6章介绍的是淘宝旺店中期卖家需要了解的技术和策略。
在这一章里，你将获得大量2012年最新的免费推广店铺的技术和技巧。
第7章主要讲的是在淘宝经营的后期需要了解的技术和策略。
在这一章，你将学会淘宝所有的收费营销工具的使用方法和技巧。
第8章这是在第二版中新增的一个章节。
这里有关系到所有卖家生死的淘宝搜索排名算法揭秘。
只要明白淘宝的搜索机制是如何运作的，那么你就可以对症下药，让自己店铺的宝贝永远排在搜索结果的前列。
第9章这里介绍的是如何在淘宝保持长盛不衰的秘诀，如何管理和经营自己的老客户以及如何建立自己的品牌并长期获利。
适合阅读本书的读者　刚刚毕业找不到工作，想要创业的大学生　失业而又无从找到工作的人　拥有实体店铺，想要扩大经营的店主　本想在网络或者现实中创业的有志青年　已经拥有淘宝店铺的掌柜　电子商务、互联网从业人员

内容概要

这注定是一本影响百万淘宝卖家的经典著作！
在“ 大阿里 ”战略的宏伟蓝图下，谁不研究这种变化，拥抱这种变化，谁就会被淘汰！
本书是中国第一本关于在“ 大阿里 ”战略下，卖家如何才能适应新环境的变化并突围的创富宝典，包括了战略与战术两个层面。
本书对“ 大淘宝——大阿里 ”的概念进行了深入的剖析，并且对淘宝的未来发展方向进行了方向性的预测。
对于改革后淘宝全新的变化也进行了重点的讲解。
全书涵盖了从淘宝开店前的准备，到如何建立精美装修的旺铺，再到如何利用各种最新的技术和工具快速提升销售业绩，如何最终冲冠并长久保持稳定发展做了全面的讲解。
就算你是对淘宝一点都不了解的新手也完全能够通过本书获得成功。

作者简介

笔名木林，毕业于上海交大工商管理系，2006年即开始利用淘宝创业，曾经在淘宝创造稳定月利润过万元的业绩，对于如何轻松网店创业和成功营销颇有心得。
作者通过自己多年所学到的营销知识结合丰富的淘宝开店经验，创造出属于自己独特的淘宝营销技术，并且获得了良好的效果。

截至目前已经出版
《“大淘宝”战略下黄金法典——网店创富密码》、《网上赚钱制胜宝典——网络淘金者的秘密》、《网店营销秘籍》等多本热销网络创富书籍，获得广大读者的好评。

书籍目录

第1章 淘宝新时代的到来
1.1 大阿里战略——升级版的大淘宝
1.1.1 淘宝的初级商业阶段
1.1.2 淘宝的中级商业阶段
1.1.3 淘宝的高级商业阶段
1.1.4 淘宝的终极商业阶段
1.2 未来淘宝的大趋势
1.2.1 和淘宝中小卖家相关的淘宝大趋势
1.2.2 淘宝网购市场大趋势
1.2.3 淘宝整体发展大趋势
1.3 新大阿里战略——大事记
第2章 全方位了解我们的“新战场”
2.1 淘宝改革后界面和页面的变化
2.2 淘宝改版后功能的变化
2.3 2012淘宝新规后的变化
第3章 淘宝致富第一步——不打无准备之仗
3.1 定位定天下
3.2 选对产品赚大钱
3.3 这样的产品千万不能在淘宝卖
3.4 创业第一“杀手”——货源问题
第4章 实战精美营销型旺铺诞生全记录
4.1 如何选择旺旺名、店名
4.1.1 如何选择旺旺名
4.1.2 如何选择店名
4.2 升级淘宝旺铺——鸟枪换大炮
4.2.1 各类型店铺版本的区别
4.2.2 如何订购旺铺标准版
4.3 店铺包装——2小时完成旺铺精装修
4.3.1 装修模式的进入和风格的设计
4.3.2 如何制作特别的店招
4.3.3 不可或缺的店铺促销模块
4.3.4 店铺装修的整体修饰
4.4 轻松拥有人人梦寐以求的商城店铺
4.5 让客户爱上你的产品软包装
4.5.1 什么样的图片才是合格的宝贝图片
4.5.2 如何做常规的宝贝描述
4.5.3 快速批量修改宝贝描述
4.6 细节让你的店铺更完美
第5章 旺店前期策略和秘诀
5.1 开店前期店铺定位策略
5.2 关于在淘宝如何定价的“潜规则”
5.2.1 淘宝定价的依据
5.2.2 开高价和开低价
5.2.3 如何巧妙利用淘宝价格工具增加利润
5.3 宝贝标题优化实战密码

5.3.1 宝贝标题的结构和规则
5.3.2 如何让你的宝贝标题更吸引人
5.3.3 如何选择合适的关键词让店铺流量翻番
5.3.4 宝贝标题关键字营销——“犀利哥”的故事
5.4 宝贝描述深度优化指南
5.4.1 超高吸引力宝贝描述的五大规律
5.4.2 催眠式宝贝描述的基本原则
5.4.3 如何复制已经成功的宝贝描述
5.5 自己设计独一无二的关联营销
5.5.1 如何获得关联营销代码
5.5.2 如何简单几步，把代码应用到所有宝贝描述中
5.6 无法绕开的快递问题
5.6.1 如何积少成多省下快递费
5.6.2 设置运费模板，灵活智能定价
5.6.3 如何规范你的物流，减少损失
5.7 如何成为一流的网店销售员
5.7.1 客户沟通的基本流程规范
5.7.2 如何规范客服，每天节约至少1小时
5.7.3 惊人的秘密，多说一句话增加30%利润
5.8 关于宝贝详情设置中比较重要的问题
5.9 小小友情链接也能赚钱
第6章 旺店中期策略和秘诀
6.1 开店中期店铺定位策略
6.2 如何写出精华帖，给店铺带来上万流量
6.2.1 普通帖百分之百升级精华帖的秘诀
6.2.2 你需要学会做“标题党”
6.2.3 如何省时省力地撰写精华帖
6.3 论坛发帖推广秘诀
6.3.1 如何高效地在淘宝论坛发帖，推广你的主推产品
6.3.2 如何在外部论坛找到属于自己的金矿
6.3.3 外部论坛发帖，疯狂推广你的主推产品
6.3.4 论坛发帖推广中的关联营销，帖多力量大
6.3.5 如何回帖顶帖，让自己的帖子永远火暴
6.4 如何利用“淘帮派”卖疯主打产品
6.4.1 “淘帮派”比淘宝社区好在哪里
6.4.2 使用“淘团购”推广获得意想不到的效果
6.5 不花钱也能做广告的淘宝客推广
6.5.1 淘宝客推广流程解密
6.5.2 淘宝客推广中的黄金法则
6.6 如何利用博客吸引流量——留住客户的秘密
6.6.1 网店博客与众不同的重要意义
6.6.2 经营人气博客的八大秘诀
6.6.3 你的博客如何吸引外部免费流量
6.7 积极参加卖家活动引疯狂订单
6.8 鲜为人知的流量聚宝盆
6.8.1 如何利用一淘淘吧引流
6.8.2 如何利用一淘求购引流

6.9 网商也能做微博营销
6.9.1 如何让微博像磁铁一样吸引大量粉丝
6.9.2 微博活动让口碑传遍四方
6.9.3 微博营销常规武器谱
6.9.4 购物分享类社交网站的引流技术
6.10 “掌柜说”也有大流量
6.10.1 如何使用“掌柜说”做精准营销
6.10.2 社交网站群发推广技巧
6.10.3 最新“机构说”活动免费抢流量
第7章 旺店后期策略和秘诀
7.1 开店后期店铺定位策略
7.2 通往大卖家之路的必备重型武器
7.2.1 为什么要使用淘宝直通车
7.2.2 如何做好精心的筹划和准备
7.2.3 如何购买并初识你的武器
7.2.4 如何吸引点击，从竞争对手中脱颖而出
7.2.5 教你如何寻找直通车精准流量
7.2.6 如何整体提升直通车使用效果的绝招
7.2.7 淘宝直通车整体推广优势策略
7.2.8 靠淘宝直通车走向成功的卖家们
7.3 钻石展位广告实操真经
7.4 如何轻松提高客户的单次购买金额
7.4.1 如何订购开通各类促销工具
7.4.2 如何省时省力地制作专业促销优惠广告
7.4.3 搭配捆绑销售的妙处
7.4.4 成功卖家不得不做的“秒杀”活动
7.4.5 轻松玩转店铺优惠券
7.4.6 促销推广效果实例
7.5 如何监控分析店铺经营推广效果
7.5.1 多重工具免费进行店铺运营分析
7.5.2 行情参谋为店铺经营出谋划策
7.6 实用卖家工具让你省时省力
第8章 淘宝搜索排名规则解密及优化
8.1 什么是淘宝搜索排名优化
8.2 最新淘宝搜索排序规则破解
8.3 不得不知的淘宝相关性原则
8.4 淘宝搜索排名超级优化
8.4.1 实战七大步骤快速提升宝贝排名
8.4.2 人气宝贝排名优化
8.4.3 排名优化中的注意事项详解
8.4.4 搜索排名优化的误区及策略
第9章 如何保持长盛不衰的秘诀
9.1 身边未被挖掘的巨大宝藏
9.2 如何有效利用老客户增值
9.3 妙法加强客户忠诚度
9.4 随时向你的客户进行促销
9.5 如何制造口口相传的品牌效应

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页： 插图： 2010年4月24日：阿里巴巴加快进军传统媒体，与浙江期刊总社各投资1500万元共同打造的《天下网商》创刊正式发行。
2010年5月10日：中国领先的网络零售网站淘宝网与软银集团控股的雅虎日本在杭州宣布双方将展开战略合作，根据规划，双方将在战略合作基础上，通过双方数据对接，全面打通中国和日本的网购平台，极大扩充数以亿计的消费者的网购选择。
中国首个跨国界的网购平台将正式上线。
2010年6月1日：阿里巴巴集团旗下亚洲最大网络零售商圈淘宝网与软银集团控股的雅虎日本在日本共同启动中日网购互联平台。
面向中国消费者的淘宝网淘日本与面向日本买家的雅虎日本“中国商城”同时正式上线运营，聚合2.5亿用户、4.5亿件商品的全球最大网购市场由此诞生。
2010年6月18日：淘宝网正式宣布推出淘宝大物流计划，该计划的核心——API借口全部开放的淘宝物流宝平台也同期上线。
淘宝物流宝平台不仅仅只向淘宝网、阿里巴巴商户提供服务，一淘网中独立的B2C网站也可使用该平台。
2010年6月30：香港贸易发展局与淘宝网共同宣布，双方携手开设的淘宝商城香港馆正式上线，此举措将协助香港品牌和设计师系列开拓内地庞大的网购市场。
这意味着，中国内地的消费者可以直接在淘宝上购买香港商品。

媒体关注与评论

《“ 大阿里 ”战略下黄金法典:网店创富密码II》将解读“ 大阿里 ”战略的奥妙，指导淘宝掌柜们如何在此战略下拥抱变化。
——淘宝网淘宝大学运营小二：肃观这是一本教您如何拥抱变化的书，一本让您轻轻松松就可以月入过万的书。
——淘宝大学红带讲师、淘宝网福建商盟副盟主：会吹小号的猫如果几年前，我开店的时候能有这《“ 大阿里 ”战略下黄金法典:网店创富密码II》，我想，现在我的团队应该会发展得更强大。
——超级买家秀论坛护法、五皇冠卖家：liyue122这是一本值得每一个预备进军淘宝和已经在淘宝上奋战的创业人收藏的好书！
——08年度十大网商、五皇冠明星卖家：恋爱星期八“ 开卷有益，获益匪浅 ”用这八个字来形容这《“ 大阿里 ”战略下黄金法典:网店创富密码II》再贴切不过了。
看到这《“ 大阿里 ”战略下黄金法典:网店创富密码II》，回忆起当年那个慢慢摸索的自己，大呼为什么没有早遇到这么一本好书，可以让我少走许多的弯路。
——杭州母婴行业第一店、四皇冠卖家：bonnyy以前只知道闭门造车，没有太多关注外界的变化。看完后才知道还要多充电多学习，学习新鲜事物，才能跟上淘宝发展的脚步，不会被大趋势淘汰。书中推荐的卖家小工具确实不错哦，如果不看这《“ 大阿里 ”战略下黄金法典:网店创富密码II》，还真不知道呢，看完马上就用上了。
——淘宝化妆品五皇冠卖家：狐狸静68这是一部非常好的书，记录了诸多真实的店家经验以及如何在新时代的淘宝环境中顺利突围的方法，相信能给予各位深刻的启示。
——淘宝母婴类双金冠卖家：史诗这是所有想在淘宝有所收获的创业者们阅读的圣经，您会找到苦思几天而无解的答案。
了解淘宝的未来主要战略方向，对准目标，有的放矢，《“ 大阿里 ”战略下黄金法典:网店创富密码II》能让人少走弯路，把有限的精力放到正确的事情上来。
——拥有属于自己的品牌五皇冠卖家：米米粒mml这《“ 大阿里 ”战略下黄金法典:网店创富密码II》内容涵盖了创业精神、经营理念、运营策略、品牌推广、渠道建设、质量控制以及营销攻略等方面，为读者提供了一份标准的“ 财富 ”大餐。
——淘宝大学首期MBA明星学员：utc行家箱包专营店作为淘宝畅谈居管理团队的一分子，看过很多与淘宝相关的书籍，但唯独《“ 大阿里 ”战略下黄金法典:网店创富密码II》让我获益良多。
——经验畅谈居管理团队、三皇冠卖家：白砂catherine

名人推荐

本书将解读“ 大阿里 ”战略的奥妙，指导淘宝掌柜们如何在此战略下拥抱变化。
——淘宝网淘宝大学运营小二：肃观 这是一本教您如何拥抱变化的书，一本让您轻轻松松就可以月入过万的书。
——淘宝大学红带讲师、淘宝网福建商盟副盟主：会吹小号的猫 如果几年前，我开店的时候能有这本书，我想，现在我的团队应该会发展得更强大。
——超级买家秀论坛护法、五皇冠卖家：liyue122 这是一本值得每一个预备进军淘宝和已经在淘宝上奋战的创业人收藏的好书！
——08年度十大网商、五皇冠明星卖家：恋爱星期八“ 开卷有益，获益匪浅 ”用这八个字来形容这本书再贴切不过了。
看到这本书，回忆起当年那个慢慢摸索的自己，大呼为什么没有早遇到这么一本好书，可以让我少走许多的弯路。
——杭州母婴行业第一店、四皇冠卖家：bonnyy 以前只知道闭门造车，没有太多关注外界的变化。看完后才知道还要多充电多学习，学习新鲜事物，才能跟上淘宝发展的脚步，不会被大趋势淘汰。
书中推荐的卖家小工具确实不错哦，如果不看这本书，还真不知道呢，看完马上就用上了。
——淘宝化妆品五皇冠卖家：狐狸静68 这是一部非常好的书，记录了诸多真实的店家经验以及如何在新时代的淘宝环境中顺利突围的方法，相信能给予各位深刻的启示。
——淘宝母婴类双金冠卖家：史诗 这是所有想在淘宝有所收获的创业者们阅读的圣经，您会找到苦思几天而无解的答案。
了解淘宝的未来主要战略方向，对准目标，有的放矢，本书能让人少走弯路，把有限的精力放到正确的事情上来。
——拥有属于自己的品牌五皇冠卖家：米米粒mml 这本书内容涵盖了创业精神、经营理念、运营策略、品牌推广、渠道建设、质量控制以及营销攻略等方面，为读者提供了一份标准的“ 财富 ”大餐。
——淘宝大学首期MBA明星学员：utc行家箱包专营店 作为淘宝畅谈居管理团队的一分子，看过很多与淘宝相关的书籍，但唯独本书让我获益良多。
——经验畅谈居管理团队、三皇冠卖家：白砂catherine

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