

<<下一个淘宝卖家精英就是你>>

图书基本信息

书名：<<下一个淘宝卖家精英就是你>>

13位ISBN编号：9787308098038

10位ISBN编号：7308098036

出版时间：2012-4

出版时间：浙江大学出版社

作者：吴瑕，淘子 著

页数：249

字数：193000

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>

## <<下一个淘宝卖家精英就是你>>

### 前言

为“下一个”准备才能成为下一个 根据中国互联网络信息中心(CNNIC)互联网调查报告统计数据显  
示：截至2011年6月底，我国的互联网网民数量累计高达4.85亿人，手机网民的数量也累计高达3  
.18亿人，同时我国的网络普及率已达到36.2%。

此外，2010年我国网络购物市场的年度交易总额高达5231亿元人民币，其中，淘宝网占据了95.5%  
的C2C市场交易金额。

这一连串的数字说明了什么？

它说明了两个事实：一个事实是，我国网络的普及率越来越高，说明网络消费市场还有巨大的开发潜  
力和空间，网购时代的前景也会越来越好，这无疑给想要通过网络致富的卖家们提供了一个大好时机  
。

另一个事实是，淘宝卖家的数量已经如此之多，现在开店还来得及吗？

刚开店不久，拿什么去拼信用，怎么立足呢？

初具规模的店铺，虽然已经升了皇冠，但是竞争越来越激烈，如何才能维持店铺长盛不衰呢？

不得不说，无论是新手卖家还是元老级的资深卖家，这些都是他们必须要面对的一系列问题。

和最初淘宝网刚刚投资上线时不同，那时是卖家少、买家多的年代，记得一位做淘宝多年的朋友发出  
这样的感慨：“那真的是坐等收钱的年代啊！

那时只要及时更新产品、图片简单编辑修饰一下就行，也不用怎么宣传，因为卖家根本没有几个，买  
家没得选择，所以生意根本不用愁，只要坐在电脑前等着买家上门找你，就会迎来可观的收入。

但近几年明显不行了，不是说买家少了，而是卖家多了，如果你不做好准备，不优化自己的店铺，也  
不积极进行店铺升级，还是每天坐等买家上门，那我奉劝你还是早点撤了吧，干脆别做了，因为这样  
迟早会被淘汰！

”没错，尤其是从2009年开始，由于淘宝网站流量激增，淘宝网也不断地优化、改版，以吸引更多  
的商家入驻、更多的买家落户，虽然功能越来越多，系统也越来越完善，但这对卖家来说却是个不小  
的冲击。

2010年7月8日，这一天对于卖家们来说是个分水岭，因为淘宝出台了全新的“游戏规则”，卖家的服  
务质量将极大影响其搜索排名。

新规则的影响是，生意好的排名越来越靠前，所以生意也越做越好；反之，那些刚刚起步或开店时间  
不长的中小卖家，因为没有信用和流量，则被远远地甩在了后面。

怎么办，难道真的无能为力了吗？

此后，市面上开始大兴关于淘宝网的书籍，那位朋友当时还买了好多本，却发现大部分都千篇一律  
，没有什么实用价值。

这些书只是讲了淘宝的基本工具和基本操作方法，要它们有什么用呢？

这些淘宝网上都有介绍。

没有几本书能把开店前期的准备工作，例如店铺优化、推广，售中的技巧，以及售后服务和最后的店  
铺升级，这一环扣一环的整个流程立体地展现出来，而这正是我们编写本书的初衷。

目前淘宝网已经全面改版，同时推出了许多全新的功能，本书也随之全面更新，并融入了笔者淘子—  
—一位5年淘宝卖家自己的思考和技术上的创新。

如果你还是一名新手，刚在淘宝上开了自己的网店，那么本书正好可以为你提供一个起步的实用指  
导；如果你已经是拥有钻石级甚至皇冠级信用的资深卖家，那么当你读完本书之后，也会觉得“原来  
我之前并不是很了解淘宝网”：如果你是一名刚刚毕业但还没找到工作，想要暂时做淘宝的大学生，  
那么不要犹豫，拿起本书去创业吧！

下面，向大家具体介绍一下本书的特色： 引入了笔者的亲身经历以及在与其它卖家交流过程中  
记录下的大量真实案例故事。

比起市面上一味灌输销售理念的图书，本书更注重“实战演练”，并且可以加深读者对每个方法的印  
象。

随着淘宝规则的不断改变，只知道怎么卖东西是远远不够的，本书加入了侧重技巧性的营销推广

## <<下一个淘宝卖家精英就是你>>

、宣传、升级以及必不可少的售后方面的策略，既适合初级学生向精英卖家迈进的过渡阶段学习，也适合中级选手借鉴其中方略，一跃成为卖家精英。

由于笔者的淘宝阅历和经验非常丰富，特将一些淘宝的冷门知识通过浅显易懂的方式娓娓道来，语言简练，保证每个人都能一学就会，在轻松愉悦的氛围中掌握各个方面的技巧。

说了这么多，想必大家已经迫不及待地要跟随笔者的脚步一起去破解店铺长盛不衰的密码了。希望各位读者通过阅读本书，能够洞悉你不曾知道的淘宝知识，从而在淘宝淘金途中少走一些弯路，多赚一些真金！

## <<下一个淘宝卖家精英就是你>>

### 内容概要

为什么同是淘宝卖家，有的能迅速升级为皇冠店铺，有的却止步不前？  
为什么同是淘宝卖家，有的能赚得盆满钵满，有的却在不断赔本？

本书是淘宝网内部专业培训师撰写的开店秘籍，作者用贴切的事例、实用的建议以及成功的范本，向你展示一个道理——即使你从来没有开过淘宝店或者已经开店但经营不善，只要你按照《下一个淘宝卖家精英就是你》中的方法来实践。终能实现成为“卖家精英”的目标，拥有与“小怡靓衣”、“柠檬绿茶”、“韩都衣舍”等淘宝名店一样的销量不再是遥远的梦。

## <<下一个淘宝卖家精英就是你>>

### 作者简介

吴瑕，就职于北京高校，专授淘宝网运营课程，创建了与全国最大的网络零售平台——淘宝网共同合作的电子商务实训基地，长期关注电子商务及市场营销、网店运营与推广、移动商务等领域。

淘子，淘宝网资深卖家，网络营销人员。

目前专门从事“淘营销”研究，对淘宝的功能、特点、最新动态及未来趋势有深入见解，指导过多位新手经营淘宝商铺，并已取得可观收入，反响良好。

## <<下一个淘宝卖家精英就是你>>

### 书籍目录

序言：为“下一个”准备才能成为下一个  
淘江湖直击：淘宝里到底由多少宝？

网络时代诞生的吸金“新战场”  
开创“坐着赚钱”新时代  
数不清的流量带来数不清的客户  
淘宝里住着俩“宝”  
不可不知的淘宝未来大趋势  
精英之道：透过竞争对手eBay数淘宝未来  
下一个准备：免费开店，迅速加入卖家第一线！

给自己挑选一个“卖家角色”  
网络随心购，但并非卖啥都行  
进货有道，今后路好走  
鸟枪换大炮，为店铺“穿衣服”  
借鉴前人经验，有底气更有气场  
查漏补缺，现在就做有心人  
精英之道：“小怡靓衣”教你打造绝版“吸睛”店铺  
下一个精英：卖产品已经过时，精英都开始卖欲望了！

只要他想买，一切问题都不是问题  
买家为啥爱跟风？

不是人人爱便宜，但人人都爱占便宜  
短缺心理，紧迫氛围中的购买欲望  
让买家忐忑不安的幸福感  
精英之道：“PG美人网”教你如何提升吸引力  
下一个精英之店铺优化：才就是财，创新让好生意永续经营！

紧跟SEO步伐，不让天堂变地狱  
让“限量版”成为爆款  
特别的祝福签给特别的你  
省钱的创意包装提前学会  
精英之道：“三年二班”的创新让店铺越走越远  
下一个精英之宝贝展示：宝贝闪亮登场，迅速赢得千万人气！

宝贝的标题就是“金字招牌”  
用图片为产品打造“明星脸”  
好文配好图，闪亮宝贝会说话  
给主图化个妆，为宝贝找卖点  
模特、平民各有千秋  
精英之道：“韩都衣舍”揭秘宝贝描述误区  
下一个精英之营销推广：零成本做营销，销量从此滚雪球！

没有口碑就无法生存下去

## <<下一个淘宝卖家精英就是你>>

秒杀、团购不得不说的秘密  
零成本合法广告中的新商机  
有故事的文字更动人心弦  
最明智的淘宝圈外推广大法  
精英之道：“小趴杂货铺”教你如何让买家第一时间收藏你  
下一个精英之交易管理：进入“卖家中心”，好生意从此不打烊！

宝贝要分类，不做懒卖家  
按时间发布，交易不断流  
还有没发货的？  
好卖家不能百密一疏  
巧用物流工具帮自己省钱  
新品发布要及时，不让产品流入“无人区”  
精英之道：“居家家”带你一起认识省心卖家小工具  
下一个精英之沟通绝招：不和“亲”死磕，第一桶金来敲门！

“东道主”最不该和人吵架  
打动人心的零风险承诺  
对买家的耐心是最好的“试金石”  
热情过度惹人疑  
让销量翻番的赞美之道  
精英之道：“白妈妈”告诉你沟通时该说和不该说的话  
下一个精英之售中技巧：想取先子，把买家当“孩子”对待！

别对买家撒谎，有瑕疵更要说明  
让买家“杀价”成为一种乐趣  
将买家的犹豫“扼杀”在摇篮中  
给客户发对比图片，让对手替你说话  
精英之道：“东京著衣”应对不同还价类型实战演练  
下一个精英之评价窍门：客户的好评就是你的金字招牌！

好评不难，零差评很难！  
遭遇差评还会有人气吗？

累积信用与权威性成正比  
评价是种心情，怎么让客户心情好起来？

精英之道：“柠檬绿茶”告诉你100%好评旺铺的秘笈  
下一个精英之售后服务：100%好评，永久留住客户心！

有人“退”就要有人理睬  
把事实还给发起维权的买家  
款项收不回，前功尽弃很可惜  
售后是经营“老客户”的开始  
精英之道：“嘟嘟鱼嘟嘟”教你如何管理买家  
下一个精英之旺铺省级：打造皇冠店铺，做卖家精英！

<<下一个淘宝卖家精英就是你>>

为皇冠店铺找好“亲友团”

总结经验教训，烟花易冷生意热

让你的品牌站得住脚

信誉大冲冠赚足“人品”

精英之道：“我的百分之一”告诉你皇冠之路上的禁忌

后记：“淘江湖”里也能炼真金



## <<下一个淘宝卖家精英就是你>>

### 章节摘录

版权页：“不会啊，每次上货都是我亲自把关的，对于质量我也是严格控制的。

”于蓓蓓斩钉截铁地说。

“那就是物流的问题吧，是不是发货太慢了，还是买家收到的东西已经完全走形了呀？

”我说。

这时，于蓓蓓沉默了，后来她也承认：“……我反思了下，可能是像小淘说的那样吧！

因为店铺刚开，为了节省成本，我都是用一些简易的透明塑料袋包装，可能在路途中破损了……”怎么包装才能让宝贝安全、完好无损地到达客户的手里？

怎么包装才能既美观又有创意？

这是每个卖家都要面对的问题，更是必须承担的责任。

如果我们都不能保证买家收到的是完好无损的商品，又怎么能强求买家用一个好的心情来对待给我们的评价呢？

于蓓蓓的事其实给我自己也提了个醒。

第二天，我就立刻告诉我的客服们：“包装一定要结实点，我们不能为了省材料就置买家的利益于不顾，对方给我们好评比什么都强！

”出货的时候，我会跟着检查一遍，看到一个个结实的外包装我感到心满意足。

可是后来当我检查那些评价的时候，无意中发现这样一条评论：“我有留言说让亲包结实点，也的确包得很结实，但是也……太丑了点儿吧！

胶带粘了一层又一层，若不是我技术好，恐怕衣服都要撕坏了！

勉强给个好评吧！

”我恍然大悟，原来包结实了还不能达标……为此，我后来还亲自到网上找了一个怎样包装的教学视频，和客服们一起学习，之后评价也整体得到了改善。

从那以后，我不断地提醒自己：既然整个销售过程都已经下了如此大的功夫，何不做得再完美一点呢？

**【卖家黄金法则】**宝贝的包装是完美包装的第一步，值得一提的是，你可能会包一种商品，但不一定懂得不同种类产品的包装方法。

下面，就我多年来的包装经验向各位亲作个简单的介绍：掌握不同种类商品的包装技巧，不让包装太丑。

第一种：小饰品类商品的包装方法。

小饰品的重点在于“小”，卖家要考虑到它很可能在物流配送的过程中弄丢，所以这类商品应该用一个小巧的盒子来盛放，这样也避免了细小的物件在途中被那些大型的箱子压碎。

更重要的是，既然是小东西，买家通常不会只买一件，所以更印证了用盒子来装的必要性，同时还能衬托出产品的贵气。

## <<下一个淘宝卖家精英就是你>>

### 后记

“淘江湖”里也能炼真金 说起“淘江湖”，我也算是元老级的会员了。

其实最初来到这个网络平台的时候，总会觉得这种赚钱的方式不踏实，然而，我也没有想到，最终能在这里炼得真金！

记得那是2007年秋天，当时有个北京的老同学小樱在一家大型电视购物公司的子公司工作，有一天她兴冲冲地打电话给我：“淘子，我这边货特别多，你赶紧在网上开个店吧。

我也很想试试，不过我得每天上班，所以不如你先开一个帮我卖货，我提供货源给你，怎么样？

”我当时刚刚从公司辞职，想着反正也无事可做，于是就暂且答应了小樱。

之后，她发了很多资料和视频给我。

因为她是做电视购物的，都是以视频宣传为主，刚好我又会一点PS，所以利用她发来的视频截下许多图片，并合成了一个网页。

想当初我可是苦苦熬了小半个月才搞定那50来张图片，功夫不负有心人，货源和素材都有了，我立刻在淘宝网注册账号，免费开了一家店铺。

万万没想到，我刚刚将这些素材发布之后，第一位买家就找上门了！

我当时激动得要死，立刻打电话给小樱让她发货，几天之后还收到了那位买家给我的好评，当时我想：“在淘宝上赚钱也太容易了！”

当然，这是四五年前的事了。

那时我得出的一条经验就是：在淘宝上，只要你想挖，就一定有金子可挖！

一转眼一年过去了，我和小樱的店铺也逐渐稳定下来并扩大了规模，招了两名客服人员，生意红红火火。

可能是人的贪欲在作祟吧，做得越大就想让它变得更大。

2008年，正逢北京奥运会，我想这一定是个大好的时机。

有天晚上我正在浏览淘宝网，想看看奥运期间卖什么比较赚钱，突然，产品列表中的门票让我眼前一亮。

我想如果卖门票肯定会很抢手，而且小樱又在北京，买票比较方便，只要让她买完之后直接发货就行了。

当我制定价格时，我犹豫了，因为我发现好多店铺的售价都是原价的20多倍。

于是，在利益的驱使下，我也把价格调高了20倍。

买的人果然很多，特别是奥运会开幕的头几天，很多买不到票的买家四处求票，不惜高价购买。

但是，厄运也随之而来，由于高价倒卖门票被查处，我的店铺被淘宝强制关闭了。

虽然不能说因此赔了多少钱，但却让我的“淘江湖”大梦一下子惊醒过来，之前所有的努力都付诸东流了。

不过，这次失败的经历也给了我一个教训：在淘宝上，“君子求财，取之有道”，违反了规则迟早会受到处罚的！

那个时候，我心底产生一种从未有过的挫败感。

而且那时淘宝卖家越来越多，已经逐渐趋于饱和状态，我也没有信心从头再来。

何况是我连累了小樱，已经没脸再找她了！

直到2010年，这一年可谓是团购元年，各大团购网站陆续上线，这也给我提供了一个很好的思路，我也可以用团购的方式组织买家以低价购买，薄利多销，迅速赚信用。

而能够让我实践这一思路的最好平台莫过于淘宝网，所以，我想再尝试一把。

我鼓起勇气，再次找到小樱：“樱，上次都是我害了你，是我不好，但我不想就此放弃，希望你能再度和我联手，重新开一家淘宝店铺。

你放心，我已经想出了一条很好的思路，一定可以成功的！

”开始小樱并不是很情愿再次冒险，后来在我的软磨硬泡下，终于答应了我，继续帮我提供货源。

就这样，我用小樱的名字，重新注册了账号，准备从头再来。

由于我对淘宝的流程了如指掌，虽然当时规则发生了一些改变，但并不影响店铺开张。

## <<下一个淘宝卖家精英就是你>>

我要做的就是赚信用、攒人气，只不过再次尝试，并没有我想象中的那么顺利，竞争实在太激烈了！为此，不服输的我特意辞掉了当时的工作，一心一意打理淘宝店铺，因为我知道，这次一定不能再对不起小樱了。

我渐渐地发现，新店开张，其实应该从店铺推广做起，只有先把店铺推出去了，才会有人来光顾，后续工作才能展开。

终于，经过3个月的推广工作，我们的店铺有了起色，这时我又把精心策划的一系列团购活动发布出去。

眼看信用越攒越多，生意越来越旺，这一次，我同样很激动，但也很清醒。

我冷静地拨通了小樱的电话：“樱，我们成功了，但这一次，我绝不会再被胜利冲昏头脑，绝不允许它失败了！”

这一天，我终于明白：在淘宝上，价格的确是一种吸引买家上门的好方法，只不过它有一个前提，那就是首先卖家自己不能利欲熏心，这样才不会迷失方向。

一晃又是一个收获的季节，而我最大的收获就是有机会将我这几年在“淘江湖”混迹的经验分享给大家。

如今淘宝网正面临着新的变革，而咱们作为淘宝上的一份子，只能说，这个“江湖”机遇与挑战并存，我们必须共进退，才能炼成真正的淘宝卖家精英！

<<下一个淘宝卖家精英就是你>>

编辑推荐

《下一个淘宝卖家精英就是你》编辑推荐：不要再抱怨自己错过无数次赚钱的机会了！  
第一步，注册淘宝店；第二步，翻开本书学技巧。  
赚钱，就这么简单！  
淘宝网创始人之一、淘宝大学总监柴栋、《淘宝天下》总编辑胡志弘联袂推荐！

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>