

<<淘宝开店必读>>

图书基本信息

书名：<<淘宝开店必读>>

13位ISBN编号：9787508838915

10位ISBN编号：7508838912

出版时间：2012-10

出版时间：龙门书局

作者：前沿文化

页数：276

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>

<<淘宝开店必读>>

内容概要

为什么我的网店不赚钱，相信很多读者都有这一疑惑，而本书的推出，将彻底为你解决这个难点，让你轻松获得流量，实实在在获得成交。

本书内容包括商品发布的秘诀、店铺的装修、网店的免费推广、淘宝客的推广方法、直通车的利用、钻石展位的使用、试用中心的使用、分销平台的使用、营销工具的订购使用、淘宝店外推广、常见促销策略、客服应具备的技巧、交易的黄金法则、网店的售后与经营等。

<<淘宝开店必读>>

书籍目录

第1章

页面流量第一要素——商品发布的秘诀001

1.1 商品标题的优化002

1.1.1 商品标题的结构和组合方式002

1.1.2 在标题中突出卖点的技巧003

1.1.3 如何正确地选择关键词，让店铺流量井喷004

1.2 商品描述的优化008

1.2.1 撰写商品描述的步骤008

1.2.2 写好商品描述，有效提升销售转化率010

1.2.3 商品图片优化012

1.3 商品发布的技巧015

1.3.1 影响商品排名的因素015

1.3.2 选择最佳的商品发布时间016

1.3.3 科学正确地使用橱窗推荐017

1.4 关于商品定价的“潜规则” 018

1.4.1 商品定价必须考虑的要素019

1.4.2 商品定价的诀窍019

1.4.3 商品高价定位与低价定位法则021

1.4.4 利用数字定价技巧022

1.5 巧用搭配套餐，淘宝成交量翻几翻023

第2章

巧妙装修店铺——让你的店面脱颖而出026

2.1 好的店铺装修会更加吸引人027

2.2 普通店铺VS旺铺028

2.3 起个好店名，吸引顾客的眼球030

2.3.1 店名的组合030

2.3.2 店铺起名原则031

2.3.3 怎样取个好的店名031

2.4 好的店铺招牌吸引更多顾客033

2.4.1 好店招的设计要素033

2.4.2 设计出好店招的技巧034

2.5 商品分类也是广告牌035

2.6 编写吸引人的店铺公告036

2.7 重视热销排行和热门收藏排行037

2.8 互相添加友情链接，增加店铺流量037

2.9 相互收藏店铺，增加人气038

2.10 巧用店铺留言，一样给你带来成交机会039

第3章

不花一分钱在淘宝免费推广网店040

3.1 在社区写出精华帖，给店铺带来上万流量041

3.1.1 写好帖子的标题041

3.1.2 写出精华帖的秘密042

3.1.3 回帖顶帖让自己的帖子永远火爆043

3.1.4 在论坛高效发帖的技巧044

3.2 利用“淘江湖”免费做广告046

<<淘宝开店必读>>

- 3.3 淘帮派推广，有人气不烧钱048
 - 3.3.1 如何创建和加入帮派048
 - 3.3.2 利用“淘帮派”卖疯主打产品049
- 3.4 其他免费推广方式050
 - 3.4.1 灵活运用信用评价，也可免费做广告050
 - 3.4.2 分享店铺流量，加入网商联盟051
 - 3.4.3 参加店铺优惠券，与淘宝网一同促销052
 - 3.4.4 设置VIP会员卡——强有力的店铺促销053
- 第4章 有效利用淘宝客——广告遍布互联网055
 - 4.1 淘宝客推广概述056
 - 4.1.1 什么是淘宝客推广056
 - 4.1.2 淘宝客的优势056
 - 4.1.3 关于佣金057
 - 4.2 设置你的淘宝客推广058
 - 4.2.1 淘宝掌柜参加淘宝客推广的条件058
 - 4.2.2 制定合理的佣金计划058
 - 4.2.3 加入淘宝客推广的步骤058
 - 4.3 做好淘宝客推广的黄金法则061
 - 4.3.1 卖家首先要调整好心态061
 - 4.3.2 如何找淘宝客062
 - 4.3.3 吸引更多淘宝客推广066
 - 4.3.4 巧用SEO结合淘宝客推广淘宝店铺069
- 第5章 直通车就像催化剂——快速销售070
 - 5.1 直通车简介071
 - 5.1.1 直通车推广原理071
 - 5.1.2 直通车的优势071
 - 5.1.3 直通车商品展示位置072
 - 5.2 直通车推广方式074
 - 5.2.1 类目推广074
 - 5.2.2 关键词搜索推广075
 - 5.2.3 定向推广076
 - 5.2.4 店铺推广077
 - 5.2.5 站外推广078
 - 5.2.6 活动推广079
 - 5.3 使用直通车推广新宝贝080
 - 5.3.1 加入淘宝直通车081
 - 5.3.2 新建推广计划082
 - 经验之谈——如何新建推广计划083
 - 5.3.3 推广新宝贝083
 - 5.3.4 管理推广中的宝贝085
 - 5.3.5 “我的推广计划”投放设置086
 - 5.4 选择好的关键词，决定直通车的点击率088
 - 5.4.1 关键词的选词方法089
 - 5.4.2 各类热门关键词090
 - 5.4.3 如何添加关键词092

<<淘宝开店必读>>

5.5 直通车优化技巧093

经验之谈——选择关键词的技巧095

第6章

钻石展位引爆店铺销量狂潮097

6.1 钻石展位概述098

6.1.1 什么是钻石展位098

6.1.2 钻石展位的规则099

6.1.3 钻石展位的位置099

6.2 购买钻石展位101

6.3 钻石展位广告投放模式104

6.3.1 明确使用钻石展位的目的105

6.3.2 爆款打造106

6.3.3 活动引流107

6.3.4 品牌广告108

6.4 掌握钻石展位技巧，展示流量滚滚来108

6.4.1 推广什么108

6.4.2 在什么位置进行投放110

6.4.3 最关键的是广告图片111

6.4.4 竞价技巧112

6.5 决定钻石展位效果好坏的因素113

第7章

试用中心免费引流量——打造爆款的法宝115

7.1 试用中心概述116

7.1.1 淘宝试用中心116

7.1.2 试用中心分类117

7.1.3 试用中心展示位置118

7.1.4 试用中心入口120

7.2 试用中心的好处120

7.3 参加试用122

7.3.1 报名条件122

7.3.2 卖家报名免费试用的宝贝要求122

7.3.3 卖家试用中心报名124

7.4 用好试用中心吸引流量125

7.4.1 打造爆款125

7.4.2 关联销售127

7.4.3 口碑效应128

7.4.4 二次营销129

第8章

扩大网店的规模——参加分销平台130

8.1 加入分销平台的好处131

8.2 分销管理平台133

8.2.1 网络分销适合什么样的商品135

8.2.2 怎样才能扩大网络分销135

8.3 供应商如何入驻分销平台137

8.3.1 入驻条件137

8.3.2 成为供应商137

8.3.3 写好吸引力的招募书139

<<淘宝开店必读>>

- 8.4 分销商如何寻找供应商140
- 8.5 怎样挑选适合自己的供应商143
- 8.6 供应商后台操作146
- 8.7 如何挑选适合自己的分销商148
- 第9章
- 在淘宝营销平台订购各类促销工具150
- 9.1 如何订购各类促销工具151
- 9.2 订购满就送，让店铺流量翻倍152
- 9.2.1 什么是“满就送”153
- 9.2.2 “满就送”的功能153
- 9.2.3 开通和设置“满就送”153
- 9.2.4 “满就送”使用技巧156
- 9.3 使用“聚流量”让店铺的流量暴涨158
- 9.4 使用“易促销”快速提高宝贝成交量161
- 9.5 使用“旺店广告投放”实现销量、流量全面提升164
- 第10章
- 在淘宝店铺外进行推广的技巧166
- 10.1 使用搜索引擎推广你的网店167
- 10.1.1 登录搜索引擎167
- 10.1.2 怎样设置关键字才能被搜索引擎收录168
- 10.1.3 登录导航网站169
- 10.2 利用博客吸引流量，留住客户169
- 10.2.1 什么是博客营销170
- 10.2.2 博客文章的写作技巧171
- 10.2.3 博客推广的秘诀172
- 10.3 使用网络广告推广173
- 10.3.1 什么是网络广告173
- 10.3.2 网络广告的类型174
- 10.3.3 如何提高网络广告效果176
- 10.4 电子邮件推广177
- 10.4.1 电子邮件营销的优势177
- 10.4.2 提高邮件推广效果的技巧178
- 10.5 使用聊天工具推广179
- 10.5.1 通过QQ签名推广179
- 10.5.2 QQ空间推广180
- 10.5.3 通过MSN推广181
- 10.6 网络团购是网店推广的助推器181
- 10.7 传统网下营销182
- 10.7.1 印刷媒体的重要性182
- 10.7.2 杂志媒体183
- 第11章
- 网店经营中的常见促销策略184
- 11.1 促销的作用185
- 11.2 什么时候最适合做促销186
- 11.3 什么商品适合做促销188
- 11.4 店铺促销中常见的误区189
- 11.5 限时限量促销商品192

<<淘宝开店必读>>

- 11.6 网上赠品促销194
- 11.7 购物积分促销195
- 11.8 打折促销199
- 11.9 拍卖促销200
- 11.10 包邮促销201
- 11.11 销售旺季的促销方法202
- 11.12 销售淡季的促销方法203
- 11.13 节假日销售促销策略204
- 第12章
- 售前良好的客服——提高商品的销售率207
- 12.1 客服人员必备的知识 and 能力208
 - 12.1.1 专业的知识208
 - 12.1.2 谦和的服务态度209
 - 12.1.3 良好的沟通技巧211
 - 12.1.4 店主如何培训新手客服213
- 12.2 了解买家心理214
 - 12.2.1 分析买家的购买心理215
 - 12.2.2 应对各种类型的买家218
- 12.3 打消疑虑——坚定买家的购买信心220
 - 12.3.1 打消买家对售后的疑虑221
 - 12.3.2 打消买家对包装的疑虑222
- 经验之谈——用商品包装来收买人心223
 - 12.3.3 打消买家对物流的疑虑224
- 12.4 买家侃价的应对方法228
 - 12.4.1 买家咨询多次，但还在侃价228
 - 12.4.2 买家对商品满意，就是感觉价格高了229
 - 12.4.3 买家说同样的商品别的店铺便宜230
 - 12.4.4 老顾客要求价格优惠232
 - 12.4.5 买多件商品要求打折233
- 12.5 激发买家的购买欲望233
 - 12.5.1 适当地赞美买家234
 - 12.5.2 激发买家害怕买不到的紧迫心理235
- 第13章
- 网店销售中达成交易的黄金法则237
- 13.1 达成交易的必要条件238
- 13.2 优惠成交法239
- 13.3 保证成交法240
- 13.4 从众成交法241
- 13.5 机会成交法242
- 13.6 赞美肯定成交法243
- 13.7 步步紧逼成交法244
- 13.8 选择成交法245
- 13.9 用途示范成交法246
- 第14章
- 掌握网店的售后与经营——将网上生意做大做强248
- 14.1 网店售后服务的具体工作249
- 14.2 如何让新买家成为老客户252

<<淘宝开店必读>>

- 14.2.1 多从买家角度着想252
- 14.2.2 介绍最适合的商品给新买家253
- 14.2.3 建立买家对卖家的信任度254
- 14.3 服务好老顾客，留住回头客255
 - 14.3.1 建立会员制度256
 - 14.3.2 定期举办优惠活动256
 - 14.3.3 给老顾客设置不同的折扣257
- 14.4 正确处理中差评260
 - 14.4.1 如何有效预防中差评260
 - 14.4.2 妥善处理买家的差评263
 - 14.4.3 人非圣贤孰能无过263
- 14.5 维护好客户关系264
 - 14.5.1 建立客户档案264
 - 14.5.2 做好客户关怀，给你迎来更多的回头客265
 - 14.5.3 有效地管理顾客资料269
- 14.6 把网店回头率做到100%的秘诀271
- 14.7 网店生意冷清的原因272
- 14.8 怎样打造优秀的网络销售团队274

章节摘录

版权页：插图： 3.1.2 写出精华帖的秘密 怎样才能写出万人瞩目的精华帖呢？

下面将给你介绍一下写出精华帖的秘密。

1.标题新颖 大家看帖都是从标题进来的，如果标题没有选好，没有吸引力，那肯定没有多少人点击进来看。

在符合内容的情况下越新颖越好，但是切不可夸大事实。

2.发帖的质量要有保证 发帖的质量要有保证，不要只追求数量而忽视了质量。

帖子内容本身不宜过长或过频。

如果一篇帖子过长就很难让人从头看到尾。

如果你在短时间内同时发表许多帖子，就算这些帖子再好，管理员也只会其中选一加精，因此建议你最多一天一篇就行了。

3.发帖的内容要精 精华帖的内容不一定要最多，内容要有主次，重点的详细写。

有的帖子很长，讲了很多方面，这些大道理互联网上都有，会上网的都知道，还能成为精华帖么？

4.帖子内容排版合理，版面整洁 帖子文章的排版一定要让浏览者看的舒服。

要尽量多分一些段落，每个段落尽量不要超过10行字。

不然浏览者会看得很累，并且使用大一点的字体，不要让字显得很拥挤。

有的卖家发帖子总是喜欢用不同的字体、颜色、背景色，但是这样不会突出你的与众不同，反而会让看客产生视觉疲劳，不愿再看下去。

所以我们发帖的时候就要排好版，段落清晰，字体合适，每一段有小标题可以放大字体。

5.图文并茂 仔细观察网上的精华帖，不难发现，好的帖子往往是图片和文字组合在一起的，每段文字都配上相应的图片说明那是最好了，如果整篇很长的帖子全部是文字不免会让浏览者觉得枯燥无味，图文并茂的更容易加精。

6.选择版块发帖 在发帖时有个选择版块的下拉菜单，一定要选择发表版面。

有的掌柜认为发在不同版块会流量大一点，那就错啦。

你写的帖子内容是哪一方面的就发在哪个版块，这样更加有机会被加精，曝光率更高。

7.必须原创 有的帖子立意新颖，非常具有可读性，但是最终是在别处随手粘贴来的。

你自己没有付出努力，当然不会获得人家的认可，经验居一直是鼓励大家写原创帖，当你付出努力后获得人家的认可，那不仅是得到流量，更是一种成就感。

一定要是原创的帖子，就算是要改别人的帖子，也需要有技巧的改，标题则是要完全的改，并且最好是改得比原帖更吸引人。

8.植入式软广告 如果你的帖子写得很好，吸引了很多人浏览，但是却很少有人去你的店铺，带来实际的流量那也是徒劳的。

而淘宝社区又严令禁止发广告帖，所以要对帖子进行一些植入式的软广告的操作。

所谓植入式广告的意思就是在帖子里以非常隐蔽的方式，暗示潜在客户，让他们自动点开你的店铺，但是他们却感觉不出来这是个广告。

一般那些写自己的淘宝故事的帖子都属于植入式广告，他们会假装“无意中”在故事里透露自己店铺的一些经营情况。

9.熟悉论坛规则 最后要熟悉一下论坛内部制度，以保证自己的帖子不会被违规删帖，甚至受到处罚。

<<淘宝开店必读>>

编辑推荐

《淘宝开店必读:为什么我的网店更赚钱》主要以技巧罗列方式,向您介绍了淘宝开店中的各种技巧,它更偏向于字典类阅读方式,需要参考什么内容,就查阅相关的部分技巧,让你轻松、快速开店,实实在在赚钱。

《淘宝开店必读:为什么我的网店更赚钱》既适合准备在淘宝开店的朋友,也适合已经开店想更上一层楼的朋友。

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>