

《淘宝网店铺推广策略和工具大全》

图书基本信息

书名：《淘宝网店铺推广策略和工具大全》

13位ISBN编号：9787121227592

出版时间：2014-5

作者：崔恒华

页数：324

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《淘宝网店铺推广策略和工具大全》

内容概要

中小卖家想做大，大卖家想做强，淘宝商家想迅速打开品牌知名度。大家都要在众多卖家中脱颖而出，如果单单守株待兔，可能永远都没有热销的那一刻。对于很多新开店铺或者中小卖家来说，要迅速打开销路，推广是网上开店人员必须学习和融会贯通的入门课程。

《淘宝网店铺推广策略和工具大全》作者中既有10多年经验的金冠级卖家，也有电子商务营销专家，曾编写了多本淘宝开店营销类的畅销图书。《淘宝网店铺推广策略和工具大全》针对网上开店商品的销售，介绍了如何使用各种工具宣传推广自己的网店以及各种推广策略方法的使用。主要内容包括推广店铺前的准备工作、店内优化推广留住顾客的秘诀、用好阿里旺旺、利用淘宝免费资源来推广网店、淘宝论坛免费推广、满就送的使用技巧、直通车推广打造爆款带动全店营销、利用淘宝客为你推广店铺、吸引优质流量的神器淘金币、钻石展位引爆店铺销量狂潮、免费试用让店铺流量涨不停、聚划算引发团购狂潮、借力供销平台扩大销售渠道、精选天天特价商品享疯狂促销、在淘宝营销平台订购各类促销工具、在淘宝店铺外进行推广的技巧、制定网店促销策略、采取不同的成交策略达成交易。

《淘宝网店铺推广策略和工具大全》适合已经开办了自己的网店，想提高营销水平、扩大经营的淘宝网店主阅读，也适合希望拓展网络市场的企业及有意进行网络营销的个人阅读，同时《淘宝网店铺推广策略和工具大全》也可作为电子商务营销培训的参考教材。

书籍目录

第1章 淘宝推广，你准备好了吗	1
1.1 分析自己店铺的经营现状	1
1.1.1 人均浏览页面数	1
1.1.2 人均页面停留时间	2
1.1.3 店铺后台数据分析	2
1.2 为什么要做网店推广	3
1.3 店铺定位	4
1.3.1 为什么要定位	4
1.3.2 怎么定位店铺	5
1.3.3 店铺定位常见误区	5
1.4 店铺运营心态	6
1.4.1 店铺运营要恒心	6
1.4.2 店铺运营要信心	6
1.4.3 店铺运营要耐心	7
1.5 淘宝店铺推广中的误区	8
第2章 店内优化推广，留住顾客的秘诀	10
2.1 标题的优化——更加吸引买家	10
2.1.1 宝贝标题怎样组合最好	10
2.1.2 如何让你的宝贝标题更吸引人	12
2.1.3 设置关键字让你的店铺拥有高访问量	13
2.1.4 利用工具快速优化宝贝标题	14
2.2 宝贝描述优化——让商品多些看点	15
2.2.1 撰写宝贝描述的注意事项	16
2.2.2 写好售后服务内容	17
2.2.3 产品权威证书	18
2.2.4 买家真实好评	19
2.2.5 骄人成交量	19
2.3 图片优化——店内留客秘诀	20
2.3.1 准备出色的商品图片	20
2.3.2 详细的商品细节图	22
2.3.3 使用模特实拍	23
2.3.4 为照片添加相框吸引顾客	23
2.4 店铺装修的好坏与生意的好坏密不可分	25
2.4.1 设计有特点的店招，吸引顾客眼球	25
2.4.2 巧用店铺公告，提升流量	26
2.4.3 通过促销区活动提升购买转化率	27
2.4.4 设置好分类，方便买家快捷的购物	28
2.5 商品发布推荐技巧	28
2.5.1 合理安排上架时间，让流量多翻几倍	28
2.5.2 选好橱窗推荐，增加店铺浏览量	30
第3章 用好阿里旺旺，生意不旺都不行	32
3.1 巧妙设置旺旺状态信息为店铺做广告	32
3.2 使用阿里旺旺增加流量的技巧	35
3.3 旺旺分组管理，打造特色的旺旺群	36
3.4 “旺”遍天下让你如虎添翼，在店铺添加多处旺旺图标	37
3.5 手机旺旺帮你赚大钱，24小时在线生意不会丢	41
3.6 巧设阿里旺旺，让别人用关键词找你	44

3.7 阿里旺旺安全特性	45
3.8 如何防止旺旺的骚扰信息	46
3.9 巧妙利用旺旺群推广中的“私聊”推广	47
3.10 巧用恰到好处的旺旺表情，促使交易过程顺利进行	48
第4章 利用淘宝免费资源来推广网店	50
4.1 淘宝站内流量	50
4.1.1 自然搜索流量	50
4.1.2 淘宝活动流量	57
4.2 免费自然流量——淘宝搜索“拉客”之道	59
4.2.1 网店流量有哪些指标	59
4.2.2 打造爆款人气宝贝必胜攻略	59
4.2.3 宝贝标题优化的不同时期要选用不同的词	62
4.2.4 数据分析引爆自然流量	63
4.3 互相添加友情链接增加店铺流量	64
4.4 相互收藏店铺增加人气互相推广	66
4.5 灵活运用信用评价也是推广的妙招	67
4.6 参加店铺优惠券，与淘宝网一同促销	67
4.7 网商联盟中小卖家的互助成长摇篮	68
第5章 淘宝论坛免费推广，不花钱让店铺流量暴增	71
5.1 论坛推广策划	71
5.1.1 成功的论坛推广就是整合营销	72
5.1.2 论坛推广的方法	73
5.2 怎样发精华帖，赢取百万流量	77
5.2.1 精华帖是如何炼成的	77
5.2.2 精华帖题材的选用技巧	79
5.2.3 让自己的帖子成为人见人看的热帖	81
5.3 论坛发帖推广秘诀	83
5.3.1 高效地在淘宝论坛发帖推广产品	83
5.3.2 外部论坛发帖，疯狂推广你的主推产品	84
5.3.3 让自己的帖子永远火爆的回帖顶帖技巧	85
5.3.4 如何抢“沙发”，提升浏览量	86
第6章 满就送不仅赚钱，还赚人气	88
6.1 什么是“满就送（减）”	88
6.2 “满就送（减）”的功能	89
6.3 开通设置“满就送（减）”，销量翻番不是梦	91
6.3.1 开通“满就送（减）”	91
6.3.2 如何设置“满就送（减）”，达到促销效果	93
6.3.3 送什么才能吸引买家	97
6.4 用好“满就送（减）”的技巧	98
第7章 直通车推广，打造爆款带动全店营销	101
7.1 直通车概述	101
7.1.1 什么是淘宝直通车	101
7.1.2 直通车广告展示位置	102
7.1.3 直通车的计费方式	104
7.1.4 开通直通车的优势	104
7.1.5 哪类产品和店铺最适合做淘宝直通车推广	105
7.2 直通车推广方式	106
7.2.1 宝贝推广	106
7.2.2 定向推广	107

7.2.3 活动推广	108
7.2.4 明星店铺推广	109
7.3 开通直通车推广	110
7.3.1 加入淘宝直通车	110
7.3.2 新建推广计划	111
7.3.3 推广新宝贝	113
7.3.4 设置推广计划	115
7.4 质量得分优化	118
7.4.1 什么是质量得分	118
7.4.2 质量得分的影响因素	118
7.4.3 如何优化质量得分	119
7.5 如何提升直通车的点击率	120
7.5.1 选择关键商品	120
7.5.2 直通车主图	121
7.5.3 推广标题	123
7.5.4 适量的宝贝数量	124
7.5.5 排名位置	125
7.5.6 关键词优化	125
7.6 直通车优化让你轻轻松松开车	125
7.6.1 挑选合适的宝贝推广	126
7.6.2 如何正确选取关键词	126
7.6.3 为关键词合理定价	128
7.6.4 如何将推广效果最大化	129
第8章 利用淘宝客为你推广店铺	130
8.1 淘宝客概述	130
8.1.1 什么是淘宝客推广	131
8.1.2 淘宝客推广的优势	131
8.2 怎么做淘宝客推广	132
8.2.1 登录淘宝客推广	132
8.2.2 如何写好掌柜推广计划	133
8.2.3 设置佣金	135
8.2.4 主推商品的选择	137
8.3 怎样才能做好淘宝客推广	138
8.3.1 关于卖家的心态调整	139
8.3.2 如何寻找淘宝客	139
8.3.3 我们为什么选择淘宝客	140
8.4 如何吸引更多的淘宝客来推广你的商品	141
第9章 吸引优质流量的神器——淘金币	143
9.1 淘金币平台简介	143
9.1.1 淘金币平台简介	144
9.1.2 淘金币入口在哪里？	145
9.1.3 怎样获取淘金币	145
9.2 淘宝营销之淘金币	148
9.2.1 利用淘金币做营销的好处	148
9.2.2 设置卖家淘金币账户	148
9.3 淘金币抵钱活动	152
9.3.1 开启全店淘金币抵钱活动	152
9.3.2 设置淘金币抵钱有什么好处？	153
9.3.3 店铺开通抵钱后，如何在淘金币频道上展示？	153

9.4 参加淘金币活动	154
9.4.1 淘金币活动设置的门槛	154
9.4.2 淘金币报名技巧	154
9.4.3 淘金币活动需要注意什么？	155
第10章 钻石展位引爆店铺销量狂潮	157
10.1 钻石展位概述	157
10.1.1 什么是钻石展位	158
10.1.2 钻石展位的展现在哪里	159
10.1.3 钻石展位的分类	160
10.1.4 钻石展位的投放流程	161
10.2 如何开通钻石展位	161
10.3 淘宝钻石展位省钱增效的投放技巧	162
10.3.1 推广什么	162
10.3.2 准备好素材是关键	164
10.3.3 竞价技巧	165
10.3.4 钻石展位使用误区	166
10.4 直通车与钻石展位的区别	167
第11章 免费试用让店铺流量涨不停	169
11.1 试用中心概述	169
11.1.1 淘宝试用中心	169
11.1.2 如何进入试用中心	171
11.2 试用推广促进网店成交	172
11.3 参加试用	174
11.3.1 报名条件	174
11.3.2 卖家试用中心报名	174
11.3.3 为什么我报名试用会不通过？	177
11.4 用好试用中心吸引流量	177
11.4.1 打造爆款	177
11.4.2 关联销售	178
11.4.3 口碑效应	179
11.4.4 二次营销	180
11.5 网店试用推广常见的误区有哪些	181
11.6 网店试用推广如何为“双十一”预热	182
第12章 聚划算引发团购狂潮	184
12.1 聚划算概述	184
12.1.1 聚划算的定义	184
12.1.2 聚划算有哪些入口	186
12.2 卖家参加聚划算有什么好处	187
12.2.1 巨大的品牌曝光	187
12.2.2 提升流量销量，短时下爆款	187
12.2.3 快速成长	188
12.2.4 组合营销	189
12.2.5 招揽回头客	190
12.3 聚划算如何更快通过初审	190
12.3.1 宝贝原因	190
12.3.2 店铺原因	191
12.3.3 类目原因	192
12.3.4 其他原因	193
12.4 聚划算活动规则	193

12.4.1 活动上线前	193
12.4.2 活动上线中	194
12.4.3 活动下线后	194
12.5 聚划算成功经验	194
12.5.1 提前备货	194
12.5.2 关于价格	195
12.5.3 做好宝贝描述	195
12.5.4 客服培训	197
12.5.5 整合营销	197
12.5.6 团购后的发货	198
第13章 借力供销平台，扩大销售渠道	199
13.1 供销平台概述	199
13.1.1 供应商加入供销平台的好处	200
13.1.2 分销商加入供销平台的好处	201
13.1.3 怎样做好分销	201
13.2 供应商如何入驻供销平台	203
13.2.1 入驻条件	203
13.2.2 成为供应商	204
13.2.3 写出优质、美观又有吸引力的招募书	205
13.3 有效管理经销商和分销商	206
13.4 分销商怎样找到合适的供应商	206
13.4.1 寻找供应商途径	207
13.4.2 寻找合适的供应商	209
13.5 如何成为一个成功的淘宝分销商	210
第14章 精选天天特价商品，享疯狂促销	212
14.1 了解天天特价	212
14.1.1 什么是天天特价	212
14.1.2 天天特价好处	213
14.2 天天特价招商规则	214
14.2.1 天天特价报名要求	214
14.2.2 天天特价商家必须遵守的活动规则	216
14.2.3 活动流程	217
14.3 天天特价类型	218
14.3.1 1元特价	218
14.3.2 天天10元	219
14.3.3 天天店庆	220
14.3.4 主题街	220
14.3.5 明日预告	221
14.3.6 天天抢拍	222
14.4 天天特价活动报名	222
14.4.1 如何提高报名通过率	223
14.4.2 如何报名天天特价活动	225
14.5 淘宝天天特价活动的图片规范	227
14.6 选款、定价、关联营销、积极备战天天特价	230
第15章 在淘宝营销平台订购各类促销工具	234
15.1 怎样订购促销工具	234
15.2 “淘代码”推广让更多的买家直达店铺	237
15.2.1 什么是淘代码	237
15.2.2 淘代码营销的好处	238

15.2.3 订购淘代码工具	239
15.2.4 新增宝贝代码	240
15.3 使用“麦麦”联合营销让店铺的流量暴涨	241
15.3.1 什么是麦麦联合营销	241
15.3.2 开通申请联合营销	242
15.3.3 联合营销人多力量大	245
15.3.4 淘宝联合营销的绝杀秘笈	245
15.4 使用“店铺优惠券”实现销量、流量全面提升	246
15.5 合理使用“搭配套餐”提升客单价	248
15.6 报名参加活动，订单如子弹飞	250
15.6.1 活动报名成功的关键所在	250
15.6.2 店铺不同发展阶段活动报名技巧	252
15.7 “双十一”大促助你一战成名	254
15.7.1 轻松备战“双十一”大促	254
15.7.2 “双十一”大促中小卖家取胜之道	255
15.7.3 揭秘“双十一”大促经验，让店铺飞跃发展	257
第16章 在淘宝店铺外进行推广的技巧	259
16.1 利用搜索引擎宣传	259
16.1.1 将网店提交到各大搜索引擎	260
16.1.2 如何让搜索引擎快速收录自己的网店	260
16.1.3 搜索引擎优化与竞价排名	261
16.2 利用即时聊天工具推广	262
16.2.1 通过QQ签名	262
16.2.2 QQ空间推广	263
16.3 邮件推广，也能让你流量上万	264
16.3.1 电子邮件推广	265
16.3.2 让客户一定回复邮件的技巧	266
16.3.3 邮件推广营销的诀窍	266
16.4 淘宝开店博客营销必不可少	267
16.4.1 写出优秀的博文，打造博客营销	268
16.4.2 增加博客点击量的妙计	269
16.5 玩转百度，轻松增加店铺浏览量	270
16.6 在分类信息网站推广	273
16.7 登录导航网站	273
16.8 微博推广	274
16.9 微信推广	276
16.10 投放网络广告，带来可观的流量	276
16.11 采用传统方式推广	277
第17章 制定网店促销策略，让买家蜂拥而至	279
17.1 网上开店营销策略分析	279
17.2 有礼“赢”遍市场，玩转赠品促销	280
17.2.1 网上赠品促销	280
17.2.2 赠品促销效果不佳的原因	281
17.2.3 赠品促销的设计规则	282
17.2.4 如何选择合适的赠品	282
17.3 购物积分促销	285
17.3.1 什么是积分促销	285
17.3.2 集分宝超值送，帮店铺爆单的积分促销工具	286
17.4 打折促销增加销量有学问	286

17.5 免邮费促销	288
17.6 网店常用的其他促销手段	288
17.6.1 有智慧淡季也可变旺季	288
17.6.2 要想赚钱赚人气抓住节假日	289
17.6.3 怎样做好销售旺季的促销	292
17.6.4 借助“卖点”进行网店的推广	293
17.6.5 口碑营销，用别人的嘴巴树立自己的品牌	294
17.7 店铺促销中常见的误区	296
第18章 采取不同的成交策略，尽快达成交易	297
18.1 达成交易的必要条件	297
18.2 优惠成交法	299
18.3 保证成交法	300
18.4 从众成交法	301
18.5 机会成交法	302
18.6 赞美肯定成交法	303
18.7 步步紧逼成交法	303
18.8 选择成交法	304
18.9 用途示范成交法	305

《淘宝网店铺推广策略和工具大全》

精彩短评

1、作为新手，里面讲到的一些推广营销工具还没有注意过，准备尝试

《淘宝网推广策略和工具大全》

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:www.tushu000.com