

《淘宝天猫店运营、推广、引流与转化》

图书基本信息

书名：《淘宝天猫店运营、推广、引流与转化从入门到精通》

13位ISBN编号：9787301273800

出版时间：2016-9

作者：凤凰高新教育 编著

页数：280

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

《淘宝天猫店运营、推广、引流与转化》

内容概要

本书全面、系统地讲解了淘宝、天猫店铺运营、推广、引流与转化的基本方法和技巧。全书紧紧围绕“优势货源准备 店铺装修 商品发布秘诀 手机店铺引流 在淘宝免费推广 在淘宝店铺外进行推广 直通车推广 钻石展位推广 试用中心推广 淘宝客推广 供销平台推广 培养售前服务提高转化 把握售后经营扩大店铺影响力 店铺商品的促销策略”这条线索展开内容，采用图解及案例的方式详细地讲解了全套网店运营、推广、引流、转化的方法。

需要指出的是，虽然淘宝、天猫店两者的开店流程、营销推广方法基本相同，本书也是以淘宝为主线来进行讲解，但是还是有重要不同，针对这些不同的地方，本书特别在光盘中录制了视频录像，从申请与入驻、装修及运营、售后服务及客户权益3个维度全面介绍了淘宝与天猫开店、运营、推广的区别，让读者既精通淘宝开店，又精通天猫开店。本书不仅适合想要全面了解淘宝天猫店铺经营各个细节的读者自学，还可作为各类院校或培训机构电子商务相关专业的教材。

《淘宝天猫店运营、推广、引流与转化》

作者简介

本书由凤凰高新教育策划并组织开店经验丰富的网店店主编写，同时也得到了众多淘宝天猫店主的支持。

书籍目录

第一章 开店第一步，寻找货源最重要

1.1 实地寻觅优质批发货源 / 2

1.1.1 依靠大型批发市场 / 2

1.1.2 寻找厂家货源 / 3

1.1.3 加盟品牌代理 / 4

1.1.4 关注外贸产品 / 4

1.1.5 在国外下订单 / 5

1.1.6 库存商品网上热销 / 6

1.1.7 搜寻有地域或民族特色的宝贝 / 6

1.2 在线批发选购货源 / 7

1.2.1 关键字查找商品 / 7

1.2.2 分类查找商品 / 8

1.2.3 下单购买批发商品 / 8

1.3 实物分销和虚拟销售 / 10

1.3.1 分销实物商品 / 11

1.3.2 代理虚拟软件平台 / 15

皇冠支招

招式01：网上热销产品都有哪些特点 / 17

招式02：网上热销产品都有哪些种类 / 19

招式03：通过淘宝排行榜获知哪些商品受欢迎 / 20

案例分享

公务员辞职，淘宝开店两年赚50万 / 21

第2章

第二章 万事开头难，开通与装修店铺

2.1 开通淘宝账号 / 24

2.1.1 申请与激活淘宝账号 / 24

2.1.2 使用会员账户登录淘宝网 / 26

2.2 进行实名认证让交易更安全 / 27

2.2.1 激活支付宝账户 / 27

2.2.2 支付宝实名认证 / 28

2.3 正式开张自己的淘宝网店 / 31

2.3.1 淘宝身份信息认证 / 31

2.3.2 完善店铺信息 / 33

2.4 打造高大上的淘宝店铺 / 34

2.4.1 订购淘宝模板进行装修 / 35

2.4.2 订购第三方模板进行装修 / 38

皇冠支招

招式01：了解网银的一般申请流程 / 42

招式02：宝贝发布前该做哪些准备 / 45

招式03：如何将商品形象地展示出来 / 46

案例分享

淘宝开店立志一年冲上五冠 / 47

第3章 预热淘宝流量，商品发布的秘诀

3.1 商品标题的优化 / 50

3.1.1 商品标题的优化组合方式 / 50

3.1.2 如何在标题中突出卖点 / 51

3.1.3 寻找更多关键词的方法 / 52

3.2 商品描述的优化 / 54

3.2.1 撰写商品描述的步骤 / 54

3.2.2 写好宝贝描述，有效提升销售转化率 / 57

3.2.3 商品图片优化 / 59

3.3 商品发布的技巧 / 61

3.3.1 影响“宝贝”排名的因素 / 62

3.3.2 选择最佳的商品发布时间 / 63

3.3.3 使用橱窗推荐的方法 / 64

3.4 商品定价的“潜规则” / 65

3.4.1 商品定价必须考虑的要素 / 66

3.4.2 商品定价的诀窍 / 66

3.4.3 商品高价定位与低价定位法则 / 67

3.4.4 利用数字定价技巧 / 68

皇冠支招

招式01：合理地设置宝贝橱窗推荐 / 69

招式02：发布商品的定价策略 / 70

招式03：出售二手闲置商品 / 71

案例分享

淘宝小Z的在线甜品店 / 72

第4章

第4章 移动营销，手机引流心中有数

4.1 教你设置手机店铺 / 74

4.2 手机端商品发布技巧 / 75

4.3 装修手机淘宝店铺 / 77

皇冠支招

招式01：手机店铺的管理 / 80

招式02：手机店铺营销利器 / 82

案例分享

美女小花的淘宝创业故事 / 85

第5章

第5章 不花冤枉钱，在淘宝免费推广网店

5.1 在淘宝社区谱写精华帖 / 88

5.1.1 写好帖子的标题 / 88

5.1.2 写出精华帖的秘密 / 89

5.1.3 不但发帖还要懂得回帖、顶帖 / 90

5.1.4 在论坛高效发帖技巧 / 91

5.2 有效利用淘宝帮派的群策效力 / 92

5.2.1 如何创建和加入帮派 / 93

5.2.2 利用“淘帮派”卖疯主打产品 / 94

皇冠支招

招式01：运用信用评价做免费广告 / 94

招式02：加入网商联盟共享店铺流量 / 95

招式03：善加利用店铺优惠券 / 96

招式04：设置店铺VIP进行会员促销 / 97

案例分享

一个小卖家的回忆录 / 98

第6章

第6章 在淘宝店铺外进行推广的秘密

6.1 使用搜索引擎推广你的网店 / 101

- 6.1.1 登录搜索引擎 / 101
- 6.1.2 设置受欢迎的关键词 / 102
- 6.1.3 登录导航网站 / 103
- 6.2 利用博客吸引客户创造流量 / 103
 - 6.2.1 什么是博客营销 / 103
 - 6.2.2 博客文章写作技巧 / 104
 - 6.2.3 博客推广的秘诀 / 106
- 6.3 使用网络广告推广店铺 / 106
 - 6.3.1 什么是网络广告 / 106
 - 6.3.2 网络广告的类型 / 107
 - 6.3.3 如何提高网络广告效果 / 109
- 6.4 电子邮件推广 / 109
 - 6.4.1 电子邮件营销优势 / 109
 - 6.4.2 提高邮件推广效果的技巧 / 110
- 6.5 传统网下营销 / 111
 - 6.5.1 传统的传单派发 / 111
 - 6.5.2 主流的杂志媒体 / 111
- 皇冠支招
 - 招式01：通过QQ推广产品 / 112
 - 招式02：利用团购平台进行推广 / 113
- 案例分享
 - 小两口全职做淘宝的故事 / 114
- 第7章
 - 第7章 烧车不是秘密，让直通车打造爆款
 - 7.1 浅析淘宝直通车 / 117
 - 7.1.1 淘宝直通车 / 117
 - 7.1.2 功能和推广优势 / 118
 - 7.1.3 广告商品展示位置 / 119
 - 7.2 直通车推广方式 / 121
 - 7.2.1 淘宝类目推广 / 121
 - 7.2.2 淘宝搜索推广 / 122
 - 7.2.3 直通车定向推广 / 123
 - 7.2.4 直通车店铺推广 / 123
 - 7.2.5 直通车站外推广 / 124
 - 7.2.6 直通车活动推广 / 125
 - 7.2.7 直通车无线推广 / 126
 - 7.3 使用直通车推广新宝贝 / 127
 - 7.3.1 加入淘宝直通车 / 127
 - 7.3.2 新建推广计划 / 128
 - 7.3.3 推广店里的宝贝 / 129
 - 7.3.4 管理推广中的宝贝 / 130
 - 7.3.5 “我的推广计划”投放设置 / 131
 - 7.3.6 进行关键词的添加 / 133
 - 皇冠支招
 - 招式01：关键词的选词方法 / 135
 - 招式02：直通车关键词精选 / 136
 - 招式03：直通车优化技巧 / 139
 - 案例分享
 - 小尚的创业之路 / 142

第8章

第8章 钻石展位，解密店铺引爆的秘密

8.1 了解钻石展位 / 144

8.1.1 什么是钻石展位 / 144

8.1.2 钻石展位的规则 / 145

8.1.3 钻石展位的位置 / 145

8.2 购买钻石展位 / 147

8.3 钻展的广告投放模式 / 150

8.3.1 明确推广目的 / 150

8.3.2 爆款打造 / 151

8.3.3 活动引流 / 152

8.3.4 品牌广告 / 152

8.4 钻石展位活学活用 / 153

8.4.1 了解自己要推广什么 / 153

8.4.2 选择什么位置进行投放 / 155

8.4.3 打造关键的广告图片 / 156

皇冠支招

招式01：钻石展位的竞价技巧 / 156

招式02：决定钻石展位效果好坏的因素 / 157

案例分享

一个小混混的淘宝大道 / 159

第9章 加入试用中心，打造独家爆款

9.1 淘宝免费试用中心 / 162

9.1.1 淘宝试用中心 / 162

9.1.2 试用中心分类 / 162

9.1.3 试用中心展示位置 / 163

9.1.4 试用中心入口 / 165

9.2 试用中心的好处 / 165

9.3 加入淘宝免费试用 / 167

9.3.1 卖家报名条件 / 167

9.3.2 卖家宝贝要求 / 167

9.3.3 卖家试用中心报名 / 168

皇冠支招

招式01：利用试用中心打造爆款 / 169

招式02：通过试用中心进行关联销售 / 170

招式03：试用中心的口碑效应 / 171

招式04：试用中心带来二次营销 / 172

案例分享

小王的铁观音茶铺之路 / 172

第10章

第10章 组建淘宝客大军，让广告遍布全国

10.1 财神淘宝客概述 / 175

10.1.1 什么是淘宝客 / 175

10.1.2 淘宝客的优势 / 176

10.1.3 淘宝客的佣金 / 176

10.2 设置店铺淘宝客推广 / 177

10.2.1 加入淘宝客推广的条件 / 177

10.2.2 制订合理的佣金计划 / 178

10.2.3 加入淘宝客推广的步骤 / 178

皇冠支招

招式01：给予淘宝客更多的利润空间 / 180

招式02：教你到哪里找淘宝客 / 181

招式03：教你吸引更多的淘宝客 / 183

案例分享

农家“80后”的辣椒之路 / 185

第11章

第11章 扩大网店的规模，参加供销平台

11.1 加入供销平台的好处 / 188

11.2 供销管理平台 / 190

11.2.1 选择什么样的商品做网络供销 / 191

11.2.2 如何扩大网络分销队伍 / 192

11.3 供应商如何入驻供销平台 / 193

11.3.1 入驻条件 / 193

11.3.2 成为供应商 / 193

11.3.3 写好有吸引力的招募书 / 195

11.4 供应商后台操作 / 195

11.4.1 设置产品线 / 196

11.4.2 邀请分销商加入 / 196

11.4.3 给分销商设置不同的采购价 / 197

皇冠支招

招式01：分销商如何寻找供应商 / 198

招式02：挑选适合自己的供应商 / 199

招式03：挑选适合自己的分销商 / 201

案例分享

“80后”小伙打造行业第一的无缝墙布 / 202

第12章

第12章 培养售前客服，提高商品转化率

12.1 打造专业的淘宝客服人员 / 205

12.1.1 专业的知识 / 205

12.1.2 谦和的服务态度 / 206

12.1.3 良好的沟通技巧 / 208

12.1.4 店主如何培训新手客服 / 210

12.2 如何应对不同类型的买家 / 210

12.2.1 分析买家的购买心理 / 211

12.2.2 应对各种类型的买家 / 213

皇冠支招

招式01：让买家的购买信心更坚定 / 215

招式02：巧妙应对喜欢砍价的买家 / 221

招式03：合理激发买家的购买欲望 / 226

案例分享

销量千万的淘宝低端女鞋店 / 228

第13章

第13章 把握网店售后经营，扩大店铺影响力

13.1 网店售后服务的具体工作 / 231

13.1.1 树立售后服务的观念 / 231

13.1.2 交易后及时沟通 / 231

13.1.3 发货后告知买家已发货 / 232

13.1.4 随时跟踪物流信息 / 232

- 13.1.5 买家签收主动回访 / 232
- 13.1.6 交易结束如实评价 / 232
- 13.1.7 认真对待退换货 / 233
- 13.1.8 以平和心态处理顾客投诉 / 233
- 13.1.9 管理买家资料 / 233
- 13.1.10 定期联系买家，并发展潜在的忠实买家 / 234
- 13.2 如何让新买家成为老客户 / 234
 - 13.2.1 多从买家角度着想 / 234
 - 13.2.2 介绍最合适的商品给新买家 / 235
 - 13.2.3 建立买家对卖家的信任 / 236
- 13.3 服务好老顾客，留住回头客 / 237
 - 13.3.1 建立会员制度 / 237
 - 13.3.2 定期举办优惠活动 / 238
 - 13.3.3 给老顾客设置不同的折扣 / 238
- 13.4 让老客户100%回头 / 239
 - 13.4.1 要熟悉本店商品的专业知识 / 239
 - 13.4.2 不要在生意好的时候降低服务标准 / 240
 - 13.4.3 改变消极懈怠的思想 / 240
 - 13.4.4 不要有意损害竞争对手的声誉 / 240
 - 13.4.5 要不断地学习 / 240
 - 13.4.6 打包要认真 / 240
 - 13.4.7 不要为自己的错误找借口 / 240
 - 13.4.8 货源一定要很可靠，让买家可信 / 241
 - 13.4.9 细节的处理 / 241
- 13.5 解决网店生意冷清问题 / 241
 - 13.5.1 选项目是否“偏门”市场需求不大？ / 241
 - 13.5.2 商品定价是否合理 / 241
 - 13.5.3 商品的图片有没有存在问题 / 241
 - 13.5.4 商品描述文字是否过于简单 / 242
 - 13.5.5 合理的排版 / 242
 - 13.5.6 商品是否存在单一的状况 / 242
 - 13.5.7 在线时间是否没有保障 / 242
 - 13.5.8 宣传手法是否实用 / 242
 - 13.5.9 同行或最新流行资讯是否经常关注 / 242
 - 13.5.10 服务水平是否有欠人性与灵活 / 243

皇冠支招

- 招式01：正确处理中差评 / 243
- 招式02：维护好客户关系 / 247
- 招式03：打造优秀的网络销售团队 / 249

案例分享

“80后”小伙的油焖大虾 / 250

第14章

第14章 皇冠卖家讲述常见的促销策略

- 14.1 促销对于淘宝店的作用 / 253
 - 14.1.1 提高新品知名度 / 253
 - 14.1.2 激励新买家初次购买 / 253
 - 14.1.3 建立顾客忠诚度 / 253
 - 14.1.4 消化库存积压商品 / 253
 - 14.1.5 提升店铺整体销量 / 254

- 14.1.6 带动店铺其他相关产品销售 / 254
- 14.2 在正确的时间进行促销 / 255
 - 14.2.1 新品上架 / 255
 - 14.2.2 节日促销 / 255
 - 14.2.3 店庆活动 / 256
 - 14.2.4 换季清仓 / 256
- 14.3 选什么商品来做促销 / 256
 - 14.3.1 款式大众化 / 256
 - 14.3.2 质量好的商品 / 257
 - 14.3.3 店铺主营产品 / 257
- 14.4 店铺促销中常见的误区 / 257
 - 14.4.1 价格越低越畅销 / 257
 - 14.4.2 夸大商品优点隐藏缺点 / 257
 - 14.4.3 对买家的促销错觉 / 258
 - 14.4.4 售后服务差 / 258
 - 14.4.5 与买家争利 / 259
 - 14.4.6 想当然的推销商品 / 259
 - 14.4.7 急功近利，忽视对忠诚顾客的培育 / 259
 - 14.4.8 缺乏对目标买家的市场细分 / 259
- 14.5 销售旺季的促销方法 / 260
- 14.6 销售淡季的促销方法 / 261
- 14.7 节假日销售促销策略 / 262
 - 14.7.1 提前策划，有备而战 / 262
 - 14.7.2 做好宣传与推广 / 262
 - 14.7.3 商品促销，让利买家 / 263
 - 14.7.4 备货充足，迎接顾客 / 263
 - 14.7.5 服务周到，诚信为本 / 263
 - 14.7.6 物流信息，提醒买家 / 264
- 皇冠支招
 - 招式01：限时限量促销 / 264
 - 招式02：网上赠品促销 / 265
 - 招式03：购物积分促销 / 266
 - 招式04：打折促销 / 267
 - 招式05：包邮促销 / 268
- 案例分享
 - “80后”美女开淘宝店 / 269

《淘宝天猫店运营、推广、引流与转化》

精彩短评

- 1、这本书从开店的准备开始，讲了许多东西，挺好的
- 2、内容还不错，很全面。
- 3、这是一本学习运营的好书！！
- 4、本书讲解的内容非常实用
- 5、很实用 很不错
- 6、非常实用的一本书，讲解比较到位，很喜欢！
- 7、太有用了，推荐
- 8、不错，讲了很多实用的东西！
- 9、对没基础又想做好网店的我，是一本不读的书，内容讲解到位，知识面广。谢谢！
- 10、写的太好了，喜欢这本书。
- 11、全面的讲解淘宝开店运营、推广、引流等，很受用，推荐给大家
- 12、很好很强大，作者肯定是专职做淘宝的

《淘宝天猫店运营、推广、引流与转化》

精彩书评

1、内容实用全面，学习了，值得购买，非常满意！

《淘宝天猫店运营、推广、引流与转化》

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