

《淘寶開店》

图书基本信息

书名：《淘寶開店》

13位ISBN编号：9789866133680

出版时间：2014-8

作者：胡書敏

页数：304

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

《淘寶開店》

內容概要

台灣淘寶開店經營教戰手冊！

還在哀怨薪水少、物價漲

加薪遙遙無期？

快到淘寶開網店！

13億人、超過台幣3兆的商機

小資翻身，就看淘寶！

8個重點+120張圖，讓你第一次在淘寶開店就上手！

如何申請淘寶帳號？

如何設置店面？

如何申請、使用支付寶？

廣告欄位買，或是不買？

如何收款、如何退款？

什麼是皇冠店鋪？我的網店要如何變成皇冠店鋪？

阿里旺旺是什麼？淘寶商城、旺鋪與在淘寶開店有何不同？

什麼是「差評師」？碰到奧客，又該怎麼辦？

8個重點，搭配120張全圖解，讓你不但輕鬆申請淘寶帳戶、開設網店，並一次解決你的金流、廣告、與客戶交流、以及應付奧客等等所有可能會碰到的所有問題！

如何變成淘寶紅店？資深店主5年的經驗值，一次就學起來！

在淘寶開店，貨品可不是上架就結束了！

店鋪要怎麼設計才能引人注目、貨品要怎麼拍照擺設才能讓人想買？偷偷告訴你，淘寶有600萬賣家！其中有100萬人是目前最活躍、生意最好的一群。要如何擠身頂尖賣家？第一步就是打造一個能夠吸引人目光的店面！資深店主實際現身說法，分享打造人氣店面秘訣！

旺鋪與一般網店有何不同？

旺鋪是需要付費的網店類型，相較於一般網店類型，旺鋪的曝光率更好、廣告效果也更好。只要花一點點小錢，就有更多成功的可能！不過什麼情況下需要申請旺鋪？申請旺鋪之後又要怎麼做，才會發揮旺鋪的最大效應？讓你把錢花在刀口上的終極心法，首度公開！

貨品要怎麼取名字，才能一搜索就跳到第一個？

為什麼同樣打關鍵字，我的商品不是出不來，就是排得很後面？為什麼別人的商品一搜索就出現，我的商品就全滅？新手賣家最血淚的疑問，屌絲賣家最無語的吶喊！想擺脫困境？快看本書教你如何打造從標題就吸引人的熱門商品！

低價促銷，什麼時候做最好？

新手賣家，到底該不該低價促銷？利潤與銷售數量之間，到底要做怎麼樣的抉擇？如果我犧牲利潤，除了銷售數量外，還可以得到什麼？

新手賣家最關心的銷售疑問，資深店主一一剖析！讓你不用繞遠路、不用白花錢，第一次開網店就上手，輕鬆賺大錢！

經營淘寶評價的秘訣，台灣首度曝光！

對新手賣家來說，影響銷售最明顯的除了曝光率外，就是評價！如何搏得百分之百好評，奠定淘寶紅店基礎？碰到買家投訴，要怎麼與客戶溝通？淘寶上著名的「差評師」又是什麼？碰到「職業差評師」要怎麼脫身？

經營淘寶網店最重要的「眉角」，資深店主、紅店掌櫃才知道的秘密！經營淘寶評價的秘訣，台灣首度曝光！

《淘寶開店》

作者簡介

胡書敏

淘寶網資深店主，大連理工大學計算機科學碩士。曾經就職於上海威迅教育，有豐富的培訓經驗與教材開發經驗，擅長架構及設計模式的綜合運用。5年Java方面的軟件開發經驗，開發過交通銀行外匯交易滿金寶系統等一系列大型銀行和電子商務系列的Java程序，擔任過項目經理和架構師。曾經編寫《Java第一步——基礎+設計+Servlet+EJB+Struts+Spring+Hibernate（第一步）》。

《淘寶開店》

書籍目錄

第1章 你不可不知的淘寶	1
1.1 淘寶網介紹	2
1.2 淘寶上開店有哪些優勢	3
1.2.1 主要優勢	3
1.2.2 特色服務	4
1.2.3 提供支付寶擔保交易	5
1.3 開店前你要做哪些準備	5
1.3.1 硬體和軟體方面的準備	6
1.3.2 調整好你的心態	7
1.4 網上店鋪實名認證	7
第2章 網上開個小店做網店掌櫃	9
2.1 在淘寶上開店的流程	10
2.2 成為淘寶會員	10
2.2.1 準備你的電子郵箱	10
2.2.2 註冊成為淘寶會員	12
2.3 使用淘寶工具軟體	14
2.3.1 下載並安裝阿里旺旺	14
2.3.2 下載並安裝淘寶助理	16
2.4 申請支付寶，交易有保障	17
2.4.1 開通支付寶帳戶	18
2.4.2 進行支付寶實名認證	19
2.4.3 使用網上銀行往支付寶中充值	23
2.4.4 查詢支付寶帳戶餘額的方法	24
2.4.5 支付寶裡提現的方法	25
2.5 先發佈10個寶貝	26
2.5.1 發佈寶貝的方法	26
2.5.2 提高寶貝標題和寶貝描述的吸引力	30
2.6 開店了	31
2.6.1 免費開店	31
2.6.2 設置店鋪風格	33
2.6.3 設置店標	34
2.6.4 編寫店鋪公告	35
2.6.5 設置寶貝分類	36
2.7 推薦店鋪裡的寶貝	38
2.7.1 使用櫥窗推薦位	38
2.7.2 使用店鋪推薦位	39
2.8 淘寶助理常用操作	40
2.8.1 利用淘寶助理備份店鋪資料庫	40
2.8.2 利用淘寶助理批量上傳寶貝	42
2.8.3 批量修改寶貝資訊	43
2.8.4 利用淘寶助理匯出CSV類型檔	45
第3章 試營運，看看淘寶怎麼賣東西	47
3.1 賣寶貝的流程	48
3.2 要跟買家交流	48
3.2.1 使用阿里旺旺和客戶交流	49
3.2.2 通過站內信和客戶交流	52
3.2.3 使用寶貝留言和客戶交流	53

《淘寶開店》

3.3	修改交易價格	55
3.4	給買家發貨	56
3.5	為買家做出評價	59
3.5.1	評價買家的流程	60
3.5.2	淘寶的評價體系	61
3.6	處理退款	62
第4章	要開好淘寶網店需要什麼	65
4.1	別浪費你的店鋪資源	66
4.1.1	推薦位你使用了嗎？	66
4.1.2	你的店鋪名字和標題能吸引人嗎？	66
4.2	客戶憑什麼進入你的店鋪	67
4.2.1	客戶通過淘寶搜索功能進入店鋪	68
4.2.2	如何輔導老客戶通過「收藏」，很便捷地進入店鋪	68
4.2.3	通過廣告位元，讓客戶進入你的店鋪	70
4.2.4	充分利用「阿里媽媽」推廣資源	70
4.2.5	從客戶進店管道瞭解推廣策略	71
4.3	開店前你需要思考的5個問題	71
4.3.1	你預期用多長時間掙到一顆星的信譽	71
4.3.2	你店鋪的寶貝憑什麼好賣	72
4.3.3	淘寶上有很多店鋪，一個月內賣不出一件寶貝	72
4.3.4	如果你和別人的皇冠店鋪賣同樣的寶貝，你的寶貝會暢銷嗎？	73
4.3.5	你有營運店鋪的預算和方案嗎？	74
4.4	衡量你店鋪經營水準的指標	75
4.4.1	關於各項指標的測試	75
4.4.2	賣家信譽對店鋪的影響	78
4.4.3	看你店鋪的收藏人氣	78
4.4.4	看店鋪的點擊量	79
4.4.5	看店鋪的諮詢量	79
4.5	玩遊戲先要遵守規則	80
4.5.1	別炒作信譽	80
4.5.2	有別人版權資訊的不能用	80
4.5.3	別重複鋪貨	81
4.5.4	遵守淘寶的其他規則	81
第5章	如何制定店鋪主營方向和行銷策略	85
5.1	選擇（或添加或修改）店鋪的主營產品	86
5.1.1	從諸多樣本中選擇主營產品的備選項	86
5.1.2	通過測試，明確自己主營專案的備選項	88
5.1.3	如何確定銷售價格	90
5.1.4	如何找到優秀的進貨管道	91
5.2	量力而行，別燒錢	92
5.2.1	如何把錢用到刀口上	93
5.2.2	先用免費的，再用省錢的	94
5.3	制定推廣的策略	95
5.3.1	多放寶貝，通過增加關鍵字來增加被搜索到的機會	95
5.3.2	根據淘寶「搜索排名規則」，讓你的寶貝排名盡可能靠前	96
5.3.3	確定好預算，制訂淘寶推廣策略	98
5.4	儘快淘到一星的信譽，並從中總結經驗	99
5.4.1	耐心等待，但要不斷找機會	99
5.4.2	別讓你的寶貝淹沒到「寶貝大海」裡	100

5.4.3 根據你第一星的銷售情況，更新日後的銷售策略	101
第6章 最大限度地「免費」賺錢	103
6.1 反向思維，買家是如何找到你的	104
6.1.1 給寶貝起一個好名字，增加被搜索到的機會	104
6.1.2 挖掘能吸引客戶購買的亮點	105
6.1.3 儘量細化店鋪裡的寶貝分類	107
6.1.4 到淘寶論壇上免費地推廣寶貝	110
6.2 合理利用淘寶規則，讓你的寶貝排名靠前	114
6.2.1 寶貝搜索排名的規則	114
6.2.2 合理地增加收藏人氣和信譽	116
6.3 合理定價，善用推薦	118
6.3.1 如何定義寶貝的價格	118
6.3.2 善用免費的櫥窗推薦	119
6.4 要不斷瞭解同行的資訊	121
6.4.1 從同行處分析最近哪些寶貝暢銷	121
6.4.2 不和同行惡性競爭，但要突出自己的優勢	123
6.4.3 對新手來說信譽和利潤不可兼得	125
第7章 旺鋪裝修指南	127
7.1 裝修旺鋪的前期準備	128
7.1.1 拍攝寶貝圖片	128
7.1.2 用Photoshop做圖片的後期處理	131
7.2 旺鋪不是越花俏越好	136
7.2.1 充分利用旺鋪的優勢	136
7.2.2 設計適合自己的裝修風格	138
7.3 裝修時體現自己的風格	140
7.3.1 可以用現有的範本	141
7.3.2 在寶貝描述裡添加漂亮背景	143
7.3.3 為店鋪添加計數器	145
7.3.4 為店鋪添加背景音樂	147
7.4 裝修旺鋪頁面	148
7.4.1 設計旺鋪的招牌	149
7.4.2 裝修旺鋪公告區	150
7.4.3 設置旺鋪的寶貝推廣區	151
7.4.4 設置旺鋪的交流區	153
7.4.5 設置旺鋪的寶貝排行榜及添加頁面	154
7.5 制定出符合自己旺鋪的行銷手段	157
7.5.1 開了旺鋪什麼都不做，旺不了	157
7.5.2 旺鋪裡的其他功能	158
第8章 包裝和發貨中的技巧	161
8.1 包裝寶貝的技巧	162
8.1.1 快遞公司運送內幕大揭秘	162
8.1.2 如何包裝寶貝，以防損壞	164
8.2 用平郵，省錢但很慢	167
8.2.1 平郵省錢攻略	167
8.2.2 發平郵，需要和客戶溝通好	168
8.3 發快遞，要不斷跟蹤	170
8.3.1 怎樣和快遞公司談價格	171
8.3.2 如何查看快遞公司的派送範圍	173
8.3.3 如何跟蹤快遞	175

《淘寶開店》

8.3.4 需要立即和快遞公司聯繫的情況	176
8.3.5 同快遞員打交道時的注意點	176
8.4 貨到付款，需謹慎	177
8.4.1 貨到付款讓寶貝很好賣，但有風險	177
8.4.2 貨到付款的風險	178
8.4.3 關於物流的各項指標的測試	179
8.5 如何發EMS	181
8.5.1 EMS派送範圍和價格	181
8.5.2 發EMS的注意點	182
8.5.3 哪些情況下建議別發EMS	182
8.5.4 要轉EMS，那就趁早	183
第9章 如何推廣你的寶貝和店鋪	185
9.1 用阿里媽媽幫你推廣	186
9.1.1 如何讓阿里媽媽推廣你的寶貝	186
9.1.2 購買阿里媽媽廣告位的經驗	188
9.1.3 如何設置淘寶客裡的推廣備金	192
9.2 直通車，燒錢還是盈利	193
9.2.1 在哪種情況下建議你購買直通車	194
9.2.2 如何用最少的費用獲取最大的回報	194
9.2.3 通過流量工具，查看直通車的效果，及時做調整	196
9.2.4 使用直通車的經驗	199
9.3 其他推廣經驗	201
第10章 如何通過代理及虛擬商品賺錢	205
10.1 代理品牌，提升信譽	206
10.1.1 代理的風險和避規方式	206
10.1.2 如何找到代理供應商	207
10.1.3 用淘寶助理上傳代理的產品	209
10.1.4 通過代理品牌賺錢	211
10.1.5 尋找代理的經驗	212
10.2 賣虛擬類商品	213
10.2.1 如何選擇虛擬類商品	213
10.2.2 如何找到虛擬類商品的供應商	216
10.2.3 賣虛擬類商品掙信譽的缺陷	218
10.2.4 可以通過虛擬產品帶動實體產品	219
10.2.5 賣虛擬產品的經驗	219
第11章 溝通與服務的技巧	223
11.1 退貨和換貨	224
11.1.1 制定合理的退貨和換貨政策	224
11.1.2 在店鋪的醒目位置寫上退換貨政策	225
11.2 合理處理信用評價	226
11.2.1 合理處理矛盾和衝突	227
11.2.2 回應買家的投訴	227
11.2.3 引導買家修改中評和差評	228
11.2.4 充分利用解釋展示店鋪的風采	230
11.3 用心化解客戶的疑問	232
11.3.1 拍前如何用阿里旺旺向客戶說明商品	232
11.3.2 從發貨到客戶確認這段時間內，不能什麼都不做	235
11.3.3 解決售後問題，首先要誠信	237
11.4 如何面對糾紛	238

《淘寶開店》

11.4.1 如何防範和解決與買家的糾紛	238
11.4.2 對糾紛的處理	241
11.4.3 對惡意差評者，通過投訴，維護自己的合法權益	241
11.4.4 差評師的特點	243
11.4.5 差評師最常用的伎倆與案例	243
11.4.6 遇到差評師後怎麼辦	244
11.5 善待不同類型的客戶	244
11.5.1 與客戶溝通的原則與技巧	244
11.5.2 利用優惠和促銷手段，留住客戶	246
11.5.3 善待客戶，讓客戶做推廣	249
11.5.4 來了新品，有針對性地聯絡老客戶	249
第12章 讓你的店鋪持續興旺，寶貝持續暢銷.....	253
12.1 淘寶專業賣家，不進則退	254
12.1.1 不斷思考：自己的寶貝能暢銷到何時？	254
12.1.2 如何獲取最近流行的熱點	257
12.1.3 如何拓展新的利潤點	259
12.2 賣同樣的寶貝，為什麼別人的暢銷我的滯銷？	261
12.2.1 通過訪問資料，確立阿里媽媽的推廣備金比例	261
12.2.2 樹挪死，人挪活，不斷推出新熱點	264
12.2.3 人無遠慮，必有近憂，要制訂長期的規劃	267
第13章 到淘寶社區和淘江湖裡拉生意	271
13.1 社區裡推廣的價值	272
13.1.1 在淘寶社區申請廣告位推廣	272
13.1.2 淘寶社區各板塊說明及如何發帖和回帖	274
13.1.3 在淘寶社區裡發廣告	279
13.1.4 在淘江湖裡做生意	281
13.2 盡可能參加淘寶的各種活動	286
13.2.1 淘寶活動的種類	286
13.2.2 如何參加活動	288
13.2.3 有選擇地參加活動	288

《淘寶開店》

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