

《淘宝店这样开才赚钱（全彩）》

图书基本信息

书名：《淘宝店这样开才赚钱（全彩）》

13位ISBN编号：9787121262665

出版时间：2015-6

作者：语墨

页数：348

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

《淘宝店这样开才赚钱（全彩）》

内容概要

《淘宝店这样开才赚钱（全彩）》力求将淘宝开店、装修、运营、营销等知识与技巧融会贯通，共分为三个部分，讲述了从无到有、打造成成熟店铺的具体步骤，逻辑性与连贯性极强，章节环环相扣，方便读者阅读。

每个部分都分为基础知识篇和经验之谈篇，满足了初级卖家和中级卖家的共同需求，兼顾了系统的知识体系和实用的经验技巧，为不同层次的卖家解决了运营方面的主要问题。《淘宝店这样开才赚钱（全彩）》适合想要在网上创业的初学者，同时适合刚刚起步的初级卖家，以及遇到经营瓶颈的中级卖家。

书籍目录

第一部分 开业大吉——开启网络创业之旅1

基础知识篇 2

第1章 初识网店 2

1.1 何为网店 3

1.1.1 网店的现状与前景 3

1.1.2 开网店的优势 3

1.1.3 适合开网店的人群 4

1.1.4 网店平台介绍 5

1.2 开网店前的准备工作 7

1.2.1 硬件准备 7

1.2.2 软件准备 8

1.2.3 熟悉开网店的常规流程 11

第2章 进货揭秘 14

2.1 什么商品最好卖 15

2.1.1 选择适合线上销售的 15

2.1.2 选择适合自己销售的 17

2.2 细数进货渠道 17

2.3 全国批发市场一览表 26

第3章 加入淘宝 28

3.1 注册淘宝会员 29

3.2 开通支付宝与网上银行 34

3.2.1 支付宝注册与激活 34

3.2.2 开通网上银行 39

3.3 安装淘宝工具软件 42

3.3.1 下载安装阿里旺旺 43

3.3.2 下载安装淘宝助理 46

第4章 申请店铺 50

4.1 店铺申请流程 51

4.2 设置店铺 56

4.2.1 店名、店标、店铺简介的基本设置 57

4.2.2 店铺风格的设置 58

4.2.3 店铺公告的设置 61

4.2.4 商品分类设置 63

4.3 发布宝贝 66

4.3.1 单件商品发布 66

4.3.2 批量商品发布 71

4.4 巧用推荐位 78

4.4.1 橱窗推荐位的使用 78

4.4.2 店铺推荐位的使用 80

案例I 爱好变职业——手工饰品月销万件靠的是什么 81

案例 全职妈妈开网店月进8000元 83

经验之谈篇 86

1. 开网店前的心理辅导课 86

2. 那些赚钱网店拥有的共同点 87

3. 赔钱网店易走进的几个误区 90

4. 全职& 兼职的选择 92

5. 准卖家们必知的进货原则 92

- 6. 网络热销品大排行 93
- 7. 实地进货PK 网络进货 96
- 8. 第一次去批发市场好迷茫 97
- 9. 拿货季节的讲究 98
- 10. 拿货尺寸的讲究 99
- 11. 服装类商品进货的讲究 102
- 12. 饰品类商品进货的讲究 104
- 13. 支付宝的两个密码有什么用 105
- 14. 忘记密码和修改密码的步骤 106
- 15. 下载软件存储在哪里更安全 112
- 16. 手机支付宝钱包更便利 113
- 17. 商品定价的讲究 116
- 18. 商品上架时间的讲究 120
- 19. 买家浏览宝贝时的关注点 122
- 20. 商品发布秘籍1——宝贝图片 124
- 21. 商品发布秘籍2——宝贝描述 125
- 22. 商品发布秘籍3——是什么影响了宝贝排名 127
- 23. 橱窗推荐位的巧妙运用 129
- 基础知识篇 132
- 第5章 宝贝拍照 132
- 5.1 相机的选择 133
- 5.2 室内拍摄教程 137
- 5.2.1 室内拍摄场景布置与构思 137
- 5.2.2 光线的运用 139
- 5.2.3 室内拍摄实例 141
- 5.3 户外拍摄教程 142
- 5.3.1 户外拍摄场景布置与构思 142
- 5.3.2 时间、天气等变化因素的掌控 143
- 5.3.3 照片的构图 144
- 5.3.4 户外拍摄细节 145
- 第6章 图片美化 146
- 6.1 图片处理美化工具 147
- 6.2 图片的基本处理 149
- 第二部分 装饰装修 摇身变为奢华品味馆 131
- 6.2.1 抠图 149
- 6.2.2 图片尺寸调整 152
- 6.2.3 图片曝光度调节 154
- 6.2.4 图片清晰度增强 155
- 6.3 图片的美化与修饰 157
- 6.3.1 风格色调的变化 157
- 6.3.2 给图片加水印 158
- 6.3.3 给图片打上马赛克 161
- 6.4 图片的批量处理与拼图 164
- 第7章 搜集素材 169
- 7.1 大量搜集装修素材 170
- 7.2 为店铺图片找一个家 171
- 7.2.1 淘宝图片空间 171
- 7.2.2 博客图片相册 172
- 7.2.3 租用图片空间 173

- 7.2.4 租用虚拟主机 173
- 第8章 店铺装修 174
 - 8.1 店标设计的实例演示 175
 - 8.2 宝贝分类设计的实例演示 186
 - 8.3 宝贝描述模板的实例演示 199
 - 8.4 旺铺促销区设计的实例演示 211
 - 8.5 给店铺配上背景音乐 212
 - 案例 商机无处不在，只需一双会发现的眼睛 215
 - 案例 从无到有，90后大学生的第一桶金 216
 - 经验之谈篇 218
 - 1. 购买二手相机需要注意什么 218
 - 2. 相机微距功能的运用 220
 - 3. 相机白平衡功能让宝贝原汁原味 221
 - 4. 为什么拍出的照片很模糊 222
 - 5. 服装的卧拍、挂拍、穿拍 222
 - 6. 真人模特很重要吗 225
 - 7. 淘宝对图片大小、规格、格式的要求 228
 - 8. 装修前你需要考虑的问题 228
 - 9. 避免使买家审美疲劳的几点建议 229
 - 10. 店铺装修的色彩使用 230
 - 11. 店标设计要考虑的要素 231
 - 12. 宝贝分类设计要考虑到的要素 232
 - 基础知识篇 234
- 第9章 营销推广 234
 - 9.1 常规推广手段 236
 - 9.1.1 淘宝客推广 236
 - 9.1.2 淘宝直通车推广 237
 - 9.1.3 利用同行友情链接 240
 - 9.1.4 淘宝论坛的推广 241
 - 9.2 利用阿里旺旺进行推广 243
 - 9.3 淘宝外推广 247
 - 9.3.1 利用搜索引擎 247
 - 9.3.2 利用博客与微博 247
 - 9.3.3 利用QQ签名与QQ空间 248
 - 9.3.4 利用MSN 250
 - 9.3.5 利用各大论坛 251
 - 9.3.6 利用电子邮件 252
- 第10章 打造金牌客户服务 253
 - 10.1 售中服务关键点 254
 - 10.1.1 微笑是最好的名片 255
 - 10.1.2 耐心及时地解答问题 256
 - 10.1.3 客观如实地描述宝贝 256
- 第三部分 推广经营——皇冠级掌柜炼成术 233
 - 10.2 售后服务关键点 257
 - 10.2.1 买家是上帝 259
 - 10.2.2 避免和客户发生争执 260
 - 10.2.3 面对买家的抱怨的解决方案 261
 - 10.2.4 用完善的售后，留住老客户 262
- 第11章 第一笔交易 264

- 11.1 用阿里旺旺谈生意 265
 - 11.1.1 查找添加联系人 265
 - 11.1.2 旺旺群的使用 267
 - 11.1.3 酷炫表情的使用 269
 - 11.1.4 查看聊天记录 270
- 11.2 第一笔交易的常规流程 272
 - 11.2.1 宝贝被拍，及时解答买家疑问 272
 - 11.2.2 修改宝贝价格，促成付款 273
 - 11.2.3 选择物流，及时发货 274
 - 11.2.4 给买家做出评价，合作愉快 277
- 11.3 账户管理 278
 - 11.3.1 查询余额 278
 - 11.3.2 查询明细 278
 - 11.3.3 账户提现 280
- 第12章 发货须知 283
 - 12.1 物流的选择 284
 - 12.1.1 邮局 284
 - 12.1.2 快递公司 285
 - 12.1.3 大包裹托运 286
 - 12.2 宝贝包装常识 286
 - 12.2.1 常用包装方法 287
 - 12.2.2 打包须注意的细节 291
- 第13章 好评与差评 293
 - 13.1 卖家信誉度的基本常识 295
 - 13.2 好评有多重要 295
 - 13.3 中差评的对待与处理 297
 - 13.3.1 中差评的起因 297
 - 13.3.2 中差评的解决方案 300
- 案例 高端代购，一个冬天冲五钻 301
- 案例 白领兼职开网店，收入超越工资 302
- 经验之谈篇 304
 - 1. 加入消费者保障服务，让买家更有安全感 304
 - 2. 限时促销、打折促销、节日促销 306
 - 3. 让人人都成为店铺VIP，留住老客户 307
 - 4. 包邮的吸引力 308
 - 5. 赠品是收买人心的好方法 310
 - 6. 不要千篇一律地自卖自夸 311
 - 7. 你注意过自家产品的优越性吗 313
 - 8. 针对性营销，学会给不同的客户分类 314
 - 9. 鼓励买家晒照片 315
 - 10. 如何打造金牌客服团队 316
 - 11. 旺旺如何躲开骚扰信息 317
 - 12. 如何保存旺旺聊天记录 318
 - 13. 使用旺信不怕错过商机 319
 - 14. 旺旺自动回复让服务更贴心 320
 - 15. 制定合理的退换货策略 321
 - 16. 常见快递公司联络方式 322
 - 17. 贴心细心的包装能让商品增值 323
 - 18. 建立快递底单库，避免丢件无据可查 324

- 19 . 快递省钱攻略 325
- 20 . 引导买家修改中差评 325
- 21 . 谨慎浏览网页，定期给计算机杀毒 327
- 22 . 设置开机密码，清除垃圾文件 328

《淘宝店这样开才赚钱（全彩）》

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