

《你不可不知的淘宝开店100招》

图书基本信息

书名：《你不可不知的淘宝开店100招》

13位ISBN编号：9787111307938

10位ISBN编号：7111307933

出版时间：2010-8

出版社：机械工业出版社

作者：王晓倩

页数：235

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

《你不可不知的淘宝开店100招》

内容概要

《你不可不知的:淘宝开店100招》由此应运而生，将淘宝的新功能、新方法一网打尽，用完整的体系展现出来。授人以鱼不如授人以渔，《你不可不知的:淘宝开店100招》运用大量示例和图片，以浅显易懂的方式让读者一目了然，新卖家仅凭自学就能轻松掌握开店技巧。

随着电子商务的快速发展，淘宝也经常改版，不断地完善界面、增加功能，更加人性化的设计让买家和卖家进行交易都更加得心应手。不管你是混迹于淘宝多年还是刚刚入门，要想不被淘汰就要不断学习，只有跟上淘宝的脚步你才能走得更远、更久。全书共分为13章，包括“网店开张与进货”、“商品发布与定位技巧”、“图片拍照与处理技巧”、“网店装修技巧”，“社区写帖、回帖和转帖技巧”、“巧用旺旺”、“沟通技巧”、“粘住客户”、“提高人气”、“店铺推广技巧”、“发货省钱妙招”、“打造皇冠级信用”和“网上开店防诈骗”等内容。每章内容都精彩、实用，其中总结了许多老卖家的经验之谈，为新手卖家接触淘宝、寻求创业之路提供了一条捷径。

《你不可不知的:淘宝开店100招》旨在教授最简单、最便捷的淘宝开店方法，不论你是淘宝资深卖家，还是持观望态度的新手卖家，都可以从中得到启示。万事开头难，创业并不简单，迈出关键的第一步尤为重要，现在就请拿起这《你不可不知的:淘宝开店100招》开始你的创业之路！

《你不可不知的淘宝开店100招》

作者简介

王晓倩，毕业于天津师范大学经济管理系，曾经建立并经营过独立的网站和论坛。是最早的淘宝注册会员，混迹淘宝多年与淘宝共同成长，开店做卖家的同时也是拥有很高信誉的淘宝买家，对于淘宝有自己独特的经验和体会。

《你不可不知的淘宝开店100招》

书籍目录

- 前言 第1章 网店开张与进货 第1招 网店定位 第2招 准确定位商品 第3招 确定进货数量 第4招 获取高利润的秘诀 第5招 进货须知 第6招 低价货源大揭秘 第7招 网上进货技巧 第8招 批发市场进货技巧 第2章 商品发布与定位技巧 第9招 商品最佳上架时间 第10招 商品描述要详细 第11招 在宝贝描述里插入图片 第12招 善用宝贝推荐 第13招 更好地利用橱窗 第14招 实物实拍 第15招 批量发布商品，提高工作效率 第16招 备份网店中的商品 第17招 让文字在图片上滚动 第18招 网上商品的定价策略 第19招 为老客户设置不同的折扣 第20招 参与会员打折 第3章 图片拍照与处理技巧 第21招 把握好光源 第22招 选择合适的背景 第23招 调整图片亮度和清晰度 第24招 让图片闪闪发亮 第25招 为照片更换背景 第26招 为图片添加边框 第27招 轻松为商品图片批量添加水印 第28招 调整曝光不足或曝光过度的照片 第29招 批量优化图像和调整图片大小 第4章 网店装修技巧 第30招 确定网店的风格 第31招 店铺装修一般流程 第32招 在宝贝描述里添加漂亮背景 第33招 为店铺添加计数器 第34招 为店铺添加背景音乐 第35招 设计具有视觉冲击力的店标 第36招 制作漂亮的分类导航按钮 第37招 制作个性的宝贝描述模板 第38招 购买旺铺 第39招 设计精美个性化的淘宝旺铺促销区 第40招 设置旺铺“满就送” 第5章 社区写帖、回帖和转帖技巧 第41招 精华帖的妙用 第42招 抢“沙发”和坐“15楼” 第43招 赚取银币小妙招 第44招 回帖暗藏商机 第45招 在国外BBS上发广告帖 第46招 活跃于各种论坛 第6章 巧用旺旺 第47招 聊天要会找话题 第48招 旺旺分组管理 第49招 巧用“旺旺置换”做广告 第50招 使用移动旺旺 第51招 巧用旺旺增加流量 第52招 寻找精确客户源 第7章 沟通技巧 第53招 沟通10步 第54招 对讨价还价顾客的回复 第55招 排除顾客疑义 第56招 沟通的几个法宝 第8章 粘住客户 第57招 留住顾客六要六不要 第58招 重视客户的感受 第59招 巧用客户资源 第60招 粘住客户的艺术 第61招 善待你的客户 第62招 粘住客户的九大心法 第9章 提高人气 第63招 一元拍-不求利润但求人气 第64招 满包邮与满就送 第65招 提高人气的几种方法 第66招 参加秒杀活动 第10章 店铺推广技巧 第67招 登录搜索引擎，快速提高网店浏览量 第68招 使用直通车 第69招 多用拍卖提高访问量 第70招 灵活运用信用评价免费做广告 第71招 最具说服力的广告-买家秀 第72招 在淘宝社区中推广 第73招 吸引更多的淘宝客推广你的宝贝 第74招 开通淘宝旺铺 第75招 加入消保服务 第76招 参加淘宝抵价券促销活动 第77招 QQ推广 第78招 友情链接的妙用 第79招 旺铺“友情热荐”自定义页面赚钱绝招 第80招 超强店铺营销工具淘买家，提高生意的好帮手 第11章 发货省钱妙招 第81招 巧用运费模板 第82招 商品包装的技巧 第83招 使用支付宝推荐物流 第84招 计算运费，自己搞定 第85招 选择快递公司需要注意的事项 第86招 降低快递费用的妙招 第87招 巧妙使用e邮宝发货 第88招 发平邮节省邮费的超级技巧 第89招 向国外发货的省钱秘诀 第12章 打造皇冠级信誉 第90招 处理顾客投诉的方法 第91招 做好售后回访，赢得信誉 第92招 旺季一定要“热卖” 第93招 充分利用销售淡季 第94招 店铺营销常用的竞争策略 第95招 赢得100%好评的方法 第96招 远离中差评的四不要八大基本技巧 第13章 网上开店防诈骗 第97招 谨防汇款诈骗 第98招 鉴别刷钻店铺的方法 第99招 网上进货如何识别骗子 第100招 网上交易的常见骗术

《你不可不知的淘宝开店100招》

编辑推荐

成功卖家的不传之秘 让新店铺在短期内获利 店铺推广和营销的经验之谈 《你不可不知的:淘宝开店100招》主要内容 初识淘宝，定位网店定位商品 开张准备，寻找货源顺利进货 前期工作，上架商品装修店铺 店铺推广，见缝插针巧妙宣传 人气积累，成功沟通留住顾客 店铺营销，参加活动巧做营销 物流控制，精选物流公司，顺利完成交易 完美售后，巧妙解决投诉，打造皇冠信誉 安全防骗，骗术推陈出新，防骗与时俱进

《你不可不知的淘宝开店100招》

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