

# 《淘宝天猫开店、装修、管理、运营与推》

## 图书基本信息

书名：《淘宝天猫开店、装修、管理、运营与推广从入门到精通（PC端+手机端）》

13位ISBN编号：9787301273452

出版时间：2016-9-15

作者：凤凰高新教育

页数：314

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](http://www.tushu000.com)

# 《淘宝天猫开店、装修、管理、运营与推》

## 内容概要

为了帮助还没有开店或缺乏经验的新手卖家掌握在淘宝天猫网上开店，作者根据自己多年网上开店心得，并结合众多淘宝皇冠店主和天猫旗舰店卖家的经验，精心策划了本书。本书全面、系统地讲解了在淘宝网和手机淘宝上开店、装修、运营、管理和推广的基本方法和技巧。全书紧紧围绕“新手开店准备 寻找货源 宝贝拍摄 网店注册与开通 网店设计与装修 网店的营销与推广 网店售后服务 手机淘宝”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开店流程。需要指出的是，虽然淘宝、天猫店两者的开店流程基本相同，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的区别，让读者既精通淘宝开店，又精通天猫开店。

# 《淘宝天猫开店、装修、管理、运营与推》

## 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1章 新手开店，做好充分准备

- 1.1 认识电子商务 / 2
  - 1.1.1 了解电子商务的起源 / 2
  - 1.1.2 电子商务的分类 / 2
  - 1.1.3 电子商务的发展 / 3
  - 1.1.4 电子商务的特点 / 4
- 1.2 为什么在网上开店 / 5
  - 1.2.1 认识网上开店 / 5
  - 1.2.2 开网店的好处 / 7
  - 1.2.3 开网店的风险 / 8
  - 1.2.4 对网民的消费现状进行分析 / 9
- 1.3 常见网上开店平台 / 12
  - 1.3.1 淘宝 / 12
  - 1.3.2 天猫 / 13
  - 1.3.3 京东商城 / 14
  - 1.3.4 微店 / 15
- 1.4 做好网上开店的准备 / 16
  - 1.4.1 硬件准备 / 16
  - 1.4.2 软件准备 / 16
  - 1.4.3 做好网络畅通的准备 / 18
  - 1.4.4 准备好自己的相关开店证件 / 19
  - 1.4.5 申请开通自己的网上银行 / 19

### 皇冠支招

- 招式01：什么样的人适合开网店 / 20
- 招式02：掌握网店有哪些经营方式 / 21
- 招式03：现在开网店是否还有机会 / 23
- 案例分享 给自己一次创业的机会 / 23

### 第2章 开网店，货源准备最重要

- 2.1 网上卖什么东西最火 / 26
  - 2.1.1 哪些东西适合网上销售 / 26
  - 2.1.2 当前网上热卖的宝贝 / 27
- 2.2 热销商品种类分析 / 27
  - 2.2.1 女装 / 27
  - 2.2.2 手机 / 28
  - 2.2.3 美容护肤 / 29
  - 2.2.4 数码配件 / 29
  - 2.2.5 男装 / 29
- 2.3 在哪里寻找货源 / 30
  - 2.3.1 批发市场 / 31
  - 2.3.2 B2B 电子商务批发网站 / 31
  - 2.3.3 外贸尾单货 / 32
  - 2.3.4 民族特色工艺品 / 32
  - 2.3.5 库存积压的品牌商品 / 33
  - 2.3.6 换季、节后、拆迁与转让的清仓品 / 33
  - 2.3.7 厂家直接进货 / 34
  - 2.3.8 二手闲置与“跳蚤”市场 / 34
- 2.4 足不出户找好货源 / 34

- 2.4.1 注册阿里巴巴 / 35
- 2.4.2 在阿里巴巴批发进货 / 37
- 皇冠支招
- 招式01：分析自己销售商品的优势 / 39
- 招式02：防范进货陷阱和骗局 / 40
- 招式03：进货的要领与诀窍 / 41
- 案例分享 一款宝贝撑起一个店铺 / 43
- 第3章 拍好宝贝图片，做好产品展示
- 3.1 拍好宝贝图片的必备知识 / 46
- 3.1.1 选购适宜的摄影器材 / 46
- 3.1.2 摄影常用术语介绍 / 47
- 3.1.3 搭建自己的摄影棚 / 48
- 3.1.4 不同类型的商品拍摄 / 50
- 3.2 宝贝图片的标准与处理方式 / 53
- 3.2.1 什么样的宝贝图片吸引人 / 53
- 3.2.2 快速复制照片到电脑 / 54
- 3.2.3 选择合适的图像优化软件 / 56
- 3.3 使用光影魔术手处理宝贝图片 / 57
- 3.3.1 调整图片的宽度大小 / 57
- 3.3.2 调整曝光不足的照片 / 57
- 3.3.3 制作背景虚化照片效果 / 59
- 3.3.4 给图片添加美观的边框 / 60
- 3.3.5 添加图片防盗水印 / 61
- 3.4 使用Photoshop 优化宝贝图片 / 62
- 3.4.1 为图片添加效果辅助线 / 62
- 3.4.2 为图片添加文字说明 / 63
- 3.4.3 调整模特身材，提升服装宝贝效果 / 65
- 皇冠支招
- 招式01：相机的维护与保养技巧 / 66
- 招式02：拍照时合理使用光线 / 67
- 招式03：使用手机给商品拍照的技巧 / 68
- 案例分享 宝贝这样拍，不美都不行！ / 68
- 第4章 开通店铺，注册并申请淘宝店
- 4.1 轻松注册淘宝开店平台 / 71
- 4.1.1 申请淘宝账号 / 71
- 4.1.2 登录淘宝账号 / 73
- 4.1.3 激活支付宝账号 / 74
- 4.2 顺利开通第一个网上店铺 / 76
- 4.2.1 支付宝实名认证 / 76
- 4.2.2 淘宝身份信息认证 / 78
- 4.2.3 填写店铺相关资料 / 80
- 4.3 设置店铺的基本信息 / 81
- 4.3.1 为店铺添加Logo / 81
- 4.3.2 为店铺添加详细介绍 / 83
- 皇冠支招
- 招式01：熟知店铺定位的常见误区 / 84
- 招式02：熟知淘宝网的开店流程 / 84
- 招式03：免费设置独家店铺地址 / 85
- 案例分享 移动互联网与PC 互联网的思维区别 / 86

## 第5章 好网店，一定做好宝贝上下架工作

### 5.1 普通商品发布技巧 / 90

#### 5.1.1 准备宝贝的图文资料 / 90

#### 5.1.2 发布并设置宝贝的类别 / 91

#### 5.1.3 设置商品属性 / 91

#### 5.1.4 填写宝贝标题 / 92

#### 5.1.5 制定合理的商品价格 / 93

#### 5.1.6 设置商品规格 / 93

#### 5.1.7 上传宝贝主图和详情页面 / 94

#### 5.1.8 设置物流信息 / 94

#### 5.1.9 设置其他信息并成功发布宝贝 / 95

#### 5.1.10 以拍卖方式发布宝贝 / 95

### 5.2 使用淘宝助理批量发布宝贝 / 96

#### 5.2.1 认识淘宝助理 / 96

#### 5.2.2 登录淘宝助理 / 96

#### 5.2.3 创建并上传自家宝贝 / 97

#### 5.2.4 代销商获取商品信息 / 99

#### 5.2.5 批量上传代销宝贝 / 101

### 5.3 宝贝编辑技巧 / 102

#### 5.3.1 批量编辑宝贝信息 / 102

#### 5.3.2 管理店铺中的宝贝 / 103

### 5.4 宝贝展示技巧 / 105

#### 5.4.1 让店铺动态展示宝贝 / 105

#### 5.4.2 设置掌柜推荐商品 / 108

#### 5.4.3 设置橱窗推荐 / 109

### 皇冠支招

#### 招式01：合理设置橱窗宝贝的显示方式 / 109

#### 招式02：合理安排好宝贝上架时间，让流量翻倍 / 110

#### 招式03：宝贝定价的方法与技巧 / 111

#### 案例分享 宝贝上架的黄金法则 / 115

## 第6章 用好支付宝，保障交易安全

### 6.1 开通网上银行 / 118

#### 6.1.1 银行卡、网上银行和支付宝账户之间的关系 / 118

#### 6.1.2 办理网上银行 / 119

### 6.2 支付宝充值、余额查询与转账 / 120

#### 6.2.1 登录支付宝账户 / 120

#### 6.2.2 往支付宝中充值 / 121

#### 6.2.3 查询支付宝账户余额 / 122

#### 6.2.4 使用支付宝转账 / 123

### 皇冠支招

#### 招式01：提高安全保障意识，开通短信校验服务 / 125

#### 招式02：设置和修改支付宝账户密码 / 125

#### 招式03：开通支付宝的手机版宝令 / 126

#### 案例分享 手机丢了，支付宝钱包的安全补救方法 / 128

## 第7章 视觉营销，网店装修最关键

### 7.1 淘宝图片空间的使用 / 130

#### 7.1.1 关于淘宝图片空间 / 130

#### 7.1.2 打开淘宝图片空间 / 132

#### 7.1.3 上传图片到图片空间 / 132

## 7.2 认识与订购淘宝旺铺 / 133

### 7.2.1 认识淘宝旺铺 / 133

### 7.2.2 旺铺的特点优势 / 134

### 7.2.3 订购淘宝旺铺 / 135

## 7.3 淘宝店铺页面装修技巧 / 137

### 7.3.1 设置店铺的招牌 / 137

### 7.3.2 设置店铺的色彩风格 / 140

### 7.3.3 宝贝分类设计 / 141

### 7.3.4 增加店铺导航分类 / 143

### 7.3.5 添加店铺客服 / 145

### 7.3.6 添加店铺收藏模块 / 148

### 7.3.7 添加店铺友情链接 / 151

### 7.3.8 添加宝贝排行榜 / 152

## 皇冠支招

### 招式01：设计出好店招的技巧 / 153

### 招式02：店铺装修的技巧与误区 / 153

### 招式03：不同网店的装修建议 / 155

### 案例分享 让流量直线上升的美感店铺 / 155

## 第8章 卖产品，客服也是重要的一环

### 8.1 售前客服应掌握的流程与技巧 / 159

#### 8.1.1 客服沟通的基本心态 / 159

#### 8.1.2 售前知识储备 / 160

#### 8.1.3 售前成交过程 / 161

#### 8.1.4 应对各种类型的顾客 / 162

### 8.2 为客户提供最好的售后服务 / 164

#### 8.2.1 制定合理的退货和换货政策 / 164

#### 8.2.2 特殊售后处理 / 166

#### 8.2.3 有效降低产品退换率 / 167

## 皇冠支招

### 招式01：客服与顾客沟通的技巧 / 168

### 招式02：分析询单转化率的影响因素 / 169

### 招式03：机智应对不同性格的顾客 / 170

### 案例分享 搞定中差评的几大方法 / 173

## 第9章 谈生意，用千牛来搞定

### 9.1 安装好千牛平台 / 176

#### 9.1.1 下载并安装千牛 / 176

#### 9.1.2 设置千牛头像 / 176

#### 9.1.3 查找并添加好友 / 178

#### 9.1.4 加入别人建立的千牛群 / 179

#### 9.1.5 建立自己的买家群 / 180

### 9.2 用千牛沟通促成生意 / 182

#### 9.2.1 及时与买家沟通，促成订单 / 182

#### 9.2.2 设置自动回复，不让客户久等 / 183

#### 9.2.3 设置快捷短语，迅速回复客户 / 184

#### 9.2.4 妥善保存聊天记录 / 185

### 9.3 成交第一笔生意 / 186

#### 9.3.1 修改交易价格 / 187

#### 9.3.2 根据订单发货 / 188

#### 9.3.3 给买家评价 / 188

## 9.3.4 系动自动回款 / 189

### 皇冠支招

招式01：不同类型的客户用不同的沟通方式 / 190

招式02：让千牛自动拦截骚扰信息 / 191

招式03：使用其他方式与买家交流 / 191

案例分享 一个成功卖家的淘宝玩转法 / 193

## 第10章 快递发货，包装与物流不可忽视

### 10.1 宝贝的包装方法 / 197

10.1.1 宝贝包装的重要性 / 197

10.1.2 常见的宝贝包装方法 / 197

### 10.2 选择合适的送货方式 / 202

10.2.1 快递公司 / 202

10.2.2 邮政 / 202

10.2.3 托运公司 / 203

### 10.3 国内常用的主流快递公司 / 204

10.3.1 申通快递 / 204

10.3.2 圆通速递 / 205

10.3.3 中通快递 / 205

10.3.4 顺丰速运 / 205

10.3.5 韵达快递 / 206

### 皇冠支招

招式01：宝贝的包装技巧 / 206

招式02：快递省钱3招就好 / 207

招式03：同城交易处理技巧 / 208

案例分享 宝贝破损少件的处理方法 / 208

## 第11章 营销与推广，店内店外都要做

### 11.1 淘宝官方活动 / 211

11.1.1 报名淘金币营销 / 211

11.1.2 报名淘宝天天特价 / 213

11.1.3 报名试用中心 / 215

11.1.4 参加聚划算活动 / 217

### 11.2 店内活动团团转 / 219

11.2.1 使用宝贝限时打折 / 219

11.2.2 使用宝贝搭配套餐 / 223

11.2.3 使用店铺优惠券 / 226

11.2.4 使用店铺红包 / 227

11.2.5 设置VIP会员卡，提高销量 / 229

### 11.3 淘宝网内免费推广技巧 / 230

11.3.1 使用淘宝帮派拓展圈子 / 230

11.3.2 加入淘宝商盟，分享店铺流量 / 233

11.3.3 通过分类信息网站搞宣传 / 233

### 11.4 淘宝网外营销技巧 / 235

11.4.1 在论坛写出精华帖吸引人气 / 235

11.4.2 使用阿里妈妈网外推广 / 236

11.4.3 通过微信推广店铺 / 237

11.4.4 通过QQ软件推广店铺 / 238

11.4.5 利用百度推广店铺 / 239

### 皇冠支招

招式01：产品推广中套餐的搭配技巧 / 241



- 招式02：精华帖题材的选用技巧 / 241
- 招式03：店铺推广中的8大误区 / 242
- 案例分享 打造爆款的4个步骤 / 243
- 第12章 推广三大宝，直通车/淘宝客/钻石展位不能少
- 12.1 淘宝直通车基本技巧 / 247
  - 12.1.1 选择什么宝贝参加直通车 / 247
  - 12.1.2 加入直通车推广 / 247
  - 12.1.3 直通车的计费方式 / 249
  - 12.1.4 新建推广计划 / 249
  - 12.1.5 怎么分配推广计划 / 250
  - 12.1.6 推广新宝贝 / 250
  - 12.1.7 管理推广中的宝贝 / 252
  - 12.1.8 设置投放计划 / 252
- 12.2 淘宝直通车高级技巧 / 254
  - 12.2.1 关键词的高级找词方法 / 254
  - 12.2.2 添加关键词的技巧 / 254
  - 12.2.3 直通车综合优化技巧 / 255
  - 12.2.4 优化直通车展现和点击量 / 257
- 12.3 淘宝客推广技巧 / 257
  - 12.3.1 淘宝客的推广优势 / 258
  - 12.3.2 轻松参加淘宝客推广 / 258
  - 12.3.3 主动寻找淘宝客帮助自己推广 / 260
  - 12.3.4 通过店铺活动推广自己吸引淘客 / 261
  - 12.3.5 通过社区活动增加曝光率 / 261
  - 12.3.6 让产品吸引更多淘宝客推广 / 262
- 12.4 利用钻石展位打开销售局面 / 264
  - 12.4.1 利用钻石展位扩大品牌效应 / 264
  - 12.4.2 用钻石展位打造爆款商品 / 265
  - 12.4.3 用钻石展位进行活动引流 / 265
  - 12.4.4 进行钻石展位的定位 / 266
  - 12.4.5 用最少的钱购买最合适的钻石展位 / 267
- 皇冠支招
- 招式01：选择直通车合适的投放时间 / 268
- 招式02：巧用SEO结合淘宝客推广店铺 / 269
- 招式03：决定钻石展位效果好坏的因素 / 269
- 案例分享 节假日的促销策略 / 270
- 策略1：错觉折扣，给顾客不一样的感觉 / 270
- 策略2：限时抢购，让顾客蜂拥而至 / 270
- 策略3：超值一元，舍小取大 / 271
- 策略4：临界价格，顾客的视觉错误 / 271
- 策略5：阶梯价格，让顾客有紧迫感 / 271
- 策略6：降价加打折，给顾客双重实惠 / 271
- 第13章 手机淘宝，商机不容错过
- 13.1 关于手机端淘宝店 / 273
  - 13.1.1 分析手机端淘宝店 / 273
  - 13.1.2 手机店铺店标与店招的设置 / 274
- 13.2 手机端页面的装修 / 274
  - 13.2.1 手机店铺店标与店招的设置 / 274
  - 13.2.2 手机宝贝模块展示与设置 / 276

- 13.2.3 手机宝贝详情页发布 / 280
- 13.3 手机端的运营推广 / 282
  - 13.3.1 利用“码上淘”进行手机店铺推广 / 282
  - 13.3.2 设置“手机专享价” / 284
  - 13.3.3 无线直通车 / 287
- 13.4 无线端淘宝工具的使用 / 290
  - 13.4.1 支付宝的使用 / 290
  - 13.4.2 手机千牛的使用 / 293
  - 13.4.3 淘宝助理的使用 / 295
- 皇冠支招
  - 招式01：手机淘宝营销的推广权重 / 296
  - 招式02：手机端修改交易价格 / 297
  - 招式03：用好手机直通车推广 / 298
- 案例分享 简述手机淘宝的发展与未来 / 299
- 附录 淘宝与天猫开店的区别
  - 主题一：淘宝、天猫开店申请与入驻区别 / 303
    - 1. 淘宝、天猫店铺的基本区别 / 303
    - 2. 淘宝、天猫入驻流程区别 / 305
  - 主题二：淘宝、天猫店铺装修及运营区别 / 308
    - 1. 淘宝、天猫装修区别 / 308
    - 2. 淘宝、天猫运营推广区别 / 310
  - 主题三：淘宝、天猫店铺售后服务及客户权益区别 / 312
- 大型多媒体教学光盘精彩内容展示
- PART 1 做好准备
  - 1.1 如何使用素材文件和结果文件
  - 1.2 如何使用装修素材与设计模板
  - 1.3 如何阅读电子书
  - 1.4 如何观看视频教程
- PART 2 练好基本功
  - 2.1 学习素材文件与结果文件
  - 2.2 PPT 课件，全程再现皇冠店家开店经验
  - 2.3 同步视频教程，全套开店操作演示
- PART 3 新手开店快速促成交易的10种技能
  - 技能1：及时回复买家站内信
  - 技能2：通过千牛聊天软件热情地和买家交流
  - 技能3：设置自动回复，不让客户久等
  - 技能4：使用快捷短语，迅速回复客户
  - 技能5：使用移动千牛，随时随地谈生意
  - 技能6：保存聊天记录做好跟踪服务
  - 技能7：巧用千牛表情拉近与买家的距离
  - 技能8：使用电话联系买家及时跟踪交流
  - 技能9：与买家交流时应该注意的禁忌
  - 技能10：不同类型客户的不同交流技巧
- PART 4 10招搞定“双11”“双12”
  - 第一招：无利不起早——“双11”对你的重要意义
  - 第二招：知己知彼——透视“双11”活动流程
  - 第三招：做个纯粹的行动派——报名“双11”活动
  - 第四招：粮草先行——“双11”活动准备工作
  - 第五招：打好热身仗——“双11”活动热身、预售

- 第六招：一战定胜负——“双11”活动进行时
- 第七招：善始善终——“双11”活动售后服务
- 第八招：乘胜追击——“双12”活动备战
- 第九招：出奇制胜——“双11”“双12”营销策划与创意
- 第十招：他山之石——“双11”成功营销案例透析

## PART 5 手把手教你把新品打造成爆款视频教程

- 第1步：爆款产品内功修炼
- 第2步：打造爆款基本功
- 第3步：打造爆款产品的流量武器
- 第4步：爆款产品转化全店盈利
- 第5步：爆款案例分析

## PART 6 网店卖家必知的12大促销策略

- 策略1：选择合适做促销的商品
- 策略2：通过邮费赚取利润
- 策略3：节假日销售促销策略
- 策略4：利用赠品做促销活动
- 策略5：通过拍卖方式促销
- 策略6：低价出售部分商品
- 策略7：通过购物积分促销
- 策略8：巧妙进行包邮促销
- 策略9：使用限时限量促销商品
- 策略10：销售淡季的促销方法
- 策略11：如何选择时间做促销效果才能最好
- 策略12：避免店铺促销误区的技巧

## PART 7 你不能不知道的100个卖家经验与赢利技巧

### 7.1 新手卖家开店认知与准备技巧

- 技巧1 网店店主要具备的基本能力
- 技巧2 个人开淘宝店要充当的角色
- 技巧3 为店铺做好市场定位准备
- 技巧4 新手开店产品的选择技巧
- 技巧5 主打宝贝的市场需求调查
- 技巧6 网店进货如何让利润最大化
- 技巧7 新手开店的进货技巧
- 技巧8 新手代销产品注意事项与技巧
- 技巧9 掌握网上开店的流程
- 技巧10 给网店取一个有卖点的名字

### 7.2 网店宝贝图片拍摄与优化的相关技巧

- 技巧11 店铺宝贝图片的标准
- 技巧12 注意商品细节的拍摄
- 技巧13 利用自然光的拍摄技巧
- 技巧14 不同商品拍摄时的用光技巧
- 技巧15 新手拍照易犯的用光错误
- 技巧16 用手机拍摄商品的技巧
- 技巧17 服饰拍摄时的搭配技巧
- 技巧18 裤子拍摄时的摆放技巧
- 技巧19 宝贝图片美化的技巧与注意事项

### 7.3 网店装修的相关技巧

- 技巧20 做好店铺装修的前期准备
- 技巧21 新手装修店铺的注意事项

- 技巧22 店铺装修的误区
- 技巧23 设计一个出色的店招
- 技巧24 把握好店铺的风格样式
- 技巧25 添加店铺的收藏功能
- 技巧26 做好宝贝的分类设计
- 技巧27 做好店铺的公告栏设计
- 技巧28 设置好广告模板
- 技巧29 增加店铺的导航分类
- 技巧30 做好宝贝推荐
- 技巧31 设置好宝贝排行榜
- 技巧32 设置好淘宝客服
- 7.4 宝贝产品的标题优化与定价技巧
- 技巧33 宝贝标题的完整结构
- 技巧34 宝贝标题命名原则
- 技巧35 标题关键词的优化技巧
- 技巧36 如何在标题中突出卖点
- 技巧37 寻找更多关键词的方法
- 技巧38 撰写商品描述的方法
- 技巧39 写好宝贝描述提升销售转化率
- 技巧40 认清影响“宝贝”排名的因素
- 技巧41 商品发布的技巧
- 技巧42 巧妙安排宝贝的发布时间
- 技巧43 商品定价是必须考虑的要素
- 技巧44 商品定价的基本方法
- 技巧45 商品高价定位与低价定位法则
- 技巧46 抓住消费心理巧用数字定价
- 7.5 网店营销推广的基本技巧
- 技巧47 加入免费试用
- 技巧48 参加淘金币营销
- 技巧49 加入天天特价
- 技巧50 加入供销平台
- 技巧51 加入限时促销
- 技巧52 使用宝贝搭配套餐促销
- 技巧53 使用店铺红包促销
- 技巧54 使用彩票拉熟方式促销
- 技巧55 设置店铺VIP 进行会员促销
- 技巧56 运用信用评价做免费广告
- 技巧57 加入网商联盟共享店铺流量
- 技巧58 善加利用店铺优惠券
- 技巧59 在淘宝论坛中宣传推广店铺
- 技巧60 向各大搜索引擎提交店铺网址
- 技巧61 让搜索引擎快速收录店铺网址
- 技巧62 使用淘帮派推广
- 技巧63 利用“淘帮派”卖疯主打产品
- 技巧64 利用QQ 软件推广店铺
- 技巧65 利用微博进行推广
- 技巧66 利用微信进行推广
- 技巧67 微信朋友圈的营销技巧
- 技巧68 利用百度进行免费推广

技巧69 店铺推广中的8大误区

7.6 直通车推广的应用技巧

技巧70 什么是淘宝直通车推广

技巧71 直通车推广的功能和优势

技巧72 直通车广告商品的展示位置

技巧73 直通车中的淘宝类目推广

技巧74 直通车中的淘宝搜索推广

技巧75 直通车定向推广

技巧76 直通车店铺推广

技巧77 直通车站外推广

技巧78 直通车活动推广

技巧79 直通车无线端推广

技巧80 让宝贝加入淘宝直通车

技巧81 新建直通车推广计划

技巧82 分配直通车推广计划

技巧83 在直通车中正式推广新宝贝

技巧84 直通车中管理推广中的宝贝

技巧85 修改与设置推广计划

技巧86 提升直通车推广效果的技巧

7.7 钻展位推广的应用技巧

技巧87 钻石展位推广的特点

技巧88 钻石展位推广的相关规则

技巧89 钻石展位推广的黄金位置

技巧90 决定钻石展位效果好坏的因素

技巧91 用少量的钱购买最合适的钻石展位

技巧92 用钻石展位打造爆款

7.8 淘宝客推广的应用技巧

技巧93 做好淘宝客推广的黄金法则

技巧94 主动寻找淘宝客帮助自己推广

技巧95 通过店铺活动推广自己吸引淘客

技巧96 通过社区活动增加曝光率13

技巧97 挖掘更多新手淘宝客13

技巧98 从SNS 社会化媒体中寻觅淘宝客14

技巧99 让自己的商品加入导购类站点14

技巧100 通过QQ 结交更多淘宝客14

PART 8 不要让差评毁了你的店铺——应对差评的10种方案

PART 9 淘宝与天猫开店的区别

1. 淘宝、天猫开店申请与入驻区别

2. 淘宝、天猫店铺装修及运营区别

3. 淘宝、天猫店铺售后服务及客户权益区别

4. 2016—2017年淘宝重要规则新变化

PART 10 皇冠店家装修特训

10.1 15个网店宝贝优化必备技能视频教程

技能01：调整倾斜的照片并突出主体

技能02：去除多余对象

技能03：宝贝图片照片降噪处理

技能04：宝贝图片照片清晰度处理

技能05：珠宝模特美白处理

技能06：衣服模特上妆处理

技能07：模特人物身材处理

技能08：虚化宝贝的背景

技能09：更换宝贝图片的背景

技能10：宝贝图片的偏色处理

技能11：修复偏暗的宝贝图片

技能12：修复过曝的宝贝图片

技能13：修复逆光的宝贝图片

技能14：添加宣传水印效果

技能15：宝贝场景展示合成

10.26小时Photoshop 照片处理视频教程

PART 11 超人气网店设计素材库

28款详情页设计与描述模板（PSD 分层文件）

46款搭配销售套餐模板

162款秒杀团购模板

200套首页装修模板

330个精美店招模板

396个关联多图推荐格子模板

660款设计精品水印图案

2000款漂亮店铺装修素材

# 《淘宝天猫开店、装修、管理、运营与推》

## 精彩短评

- 1、不错的一本书
- 2、讲得很细致，实用性强，值得购买。
- 3、内容很详细，很实用！
- 4、内容全面，很有帮助，学习了！！
- 5、好，对网店推广非常实用。
- 6、非常好的一本书，非常实用，性价比也很高！
- 7、非常不错，值得购买
- 8、对开店新手很有帮助，谢谢！
- 9、对想把店铺做得更好值得一看，写得很实用。
- 10、内容写的很仔细，很不错的。
- 11、电脑和手机上开淘宝店，看了一下，很有意思，果断下单，刚拿到书，看了一下很满意
- 12、很实用的一本书

# 《淘宝天猫开店、装修、管理、运营与推》

## 精彩书评

1、很不错的一本书



# 《淘宝天猫开店、装修、管理、运营与推》

## 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](http://www.tushu000.com)