

《阿里巴巴品牌营销108招》

图书基本信息

书名：《阿里巴巴品牌营销108招》

13位ISBN编号：9787115418519

出版时间：2016-3

作者：陈志红

页数：276

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

《阿里巴巴品牌营销108招》

内容概要

本书主要分108招来讲解如何在阿里巴巴上面打造品牌和阿里旺铺平台的品牌运营推广。内容包括零售综述与诚信通平台规划介绍，即B2B电子商务沟通技巧运营、选品、营销、数据分析、美工视觉、客户服务、支付和诚信通成功案例等，基本覆盖了阿里巴巴旺铺实务与阿里巴巴平台打造操作必知、必会的要点，通过流程截图，清晰讲解实操步骤。通过独创管理表格，提高店铺管理效率，优化搜索引擎，带领读者开启电商淘金之路。本书适合电商从业者以及所有想了解阿里巴巴经营方法的读者阅读，特别是对于想在阿里巴巴上面打造品牌的企业主，本书值得细细研读。

《阿里巴巴品牌营销108招》

作者简介

陈志红

笔名SEO老师。专注B类企业，专注阿里巴巴6年时间。2011年阿里巴巴优秀博客第一名，阿里巴巴社区优秀讲师，阿里巴巴明星网商，阿里官方3次采访，阿里巴巴首页、阿里巴巴中文站微博多次推荐，2015年阿里巴巴十大写手。2015年阿里巴巴行业专家。目前指导B类企业网络推广，现在有6000多名学生，90%的学生有自己的企业。阿里巴巴粉丝有5.8万，QQ空间流量600多万，阿里博客文章1900多篇，流量1600多万。

《阿里巴巴品牌营销108招》

书籍目录

- 第1招 阿里巴巴旺铺，最好的赚钱平台 //1
- 第2招 做阿里之前，先做一件重要的事 //4
- 第3招 当上总经理也就几天的事情 //7
- 第4招 当一个厂长很容易 //10
- 第5招 高利润的产品更适合做品牌 //12
- 第6招 做独一无二的原创产品 //15
- 第7招 赚到100万元之后再进货 //18
- 第8招 做虚拟用品的成功方法 //20
- 第9招 有一技之长的人最幸福 //23
- 第10招 阿里成就了很多人 //25
- 第11招 做批发，他们年赚千万元 //28
- 第12招 品牌招商是一条很好的路 //31
- 第13招 阿里来了很多微商代理 //34
- 第14招 做专业加工，也有外贸单 //37
- 第15招 在阿里做零售，照样赚大钱 //39
- 第16招 阿里是清库存的好渠道 //42
- 第17招 修烟囱的人也开阿里旺铺 //45
- 第18招 帮人做阿里的赚钱之道 //47
- 第19招 做品牌要从第一秒开始 //49
- 第20招 个人账户也可以做得很成功 //52
- 第21招 免费旺铺也可以做得很好 //54
- 第22招 资金的灵活周转 //56
- 第23招 旺铺上面一定要记得加QQ //58
- 第24招 旺铺上面要加上微信与电话 //60
- 第25招 一个好记的口号，让别人记得你 //63
- 第26招 选择做一个有故事的品牌 //66
- 第27招 路标导航是成功交易的指向标 //69
- 第28招 不可忽视的购物流程 //72
- 第29招 超越同行的秘密武器—视频 //76
- 第30招 那年我们的仓库与风景 //79
- 第31招 脉脉含情的报价单与收货提示单 //81
- 第32招 阿里网址该怎么设置 //83
- 第33招 名片上的阿里旺铺网址要这么写 //85
- 第34招 最出彩的东西要第一时间展示出来 //87
- 第35招 描述还是长一点儿好 //90
- 第36招 把每个客户都留住 //92
- 第37招 最快速最完美的标题写法 //94
- 第38招 该填的地方都要填满 //96
- 第39招 给客户100%的保证 //98
- 第40招 做个世界上最好的描述 //101
- 第41招 让客户在我们的店铺多待会儿 //105
- 第42招 店铺也要懂得玩自媒体 //107
- 第43招 这样的装修才是最好的装修 //109
- 第44招 快速精致的阿里旺铺装修 //111
- 第45招 阿里生意好的两个关键点 //113
- 第46招 素材被借用，这么做才是好办法 //115
- 第47招 我们到底要发多少条信息 //117

《阿里巴巴品牌营销108招》

- 第48招 批量化处理速度最快 //119
- 第49招 到底要做多少条爆款 //121
- 第50招 让客户关注产品的窍门 //124
- 第51招 让产品排在第一页 //127
- 第52招 网销宝赚钱的方法 //129
- 第53招 低利润同质化行业的营销 //132
- 第54招 引流产品与拳头产品 //134
- 第55招 玩转长尾赚钱法 //136
- 第56招 非标产品脱颖而出的方法 //138
- 第57招 做机器也要参加活动 //140
- 第58招 做伙拼真的能火起来 //142
- 第59招 做活动时，要勇于争第一 //145
- 第60招 加入产业带来了流量 //147
- 第61招 在产业带整合同行，机会会更大 //149
- 第62招 他开公司只为做淘工厂 //152
- 第63招 从快订频道说起 //155
- 第64招 多展示与信任度 //158
- 第65招 阿里社区必须是重点 //160
- 第66招 阿里专栏成就千万富翁 //163
- 第67招 我是这样推广博客的 //166
- 第68招 阿里专栏的巨大作用 //168
- 第69招 我写博客的两个秘密 //171
- 第70招 写专栏，做品牌 //174
- 第71招 靠圈子也能做成大生意 //177
- 第72招 必须要上头条，外国人都在看 //180
- 第73招 必须要到阿里圈子获奖 //183
- 第74招 积极参加阿里圈子里的每个活动 //185
- 第75招 勤能补拙是良训 //188
- 第76招 每次的分享都是收获 //190
- 第77招 在活动中提升自己 //193
- 第78招 创造优势，做到最好 //196
- 第79招 争当圈主、商盟盟主 //198
- 第80招 最快的时间成了电商高手 //200
- 第81招 整合企业的智慧 //202
- 第82招 生意经里的学问 //204
- 第83招 要做就做领主 //206
- 第84招 做领主的要求 //209
- 第85招 阿里商学院是个好地方 //211
- 第86招 要当就当个好讲师 //213
- 第87招 有些东西比成交更重要 //215
- 第88招 荣誉一定要展示给别人看 //217
- 第89招 好消息一定要跟客户分享 //219
- 第90招 用微信转化维护老客户 //221
- 第91招 用QQ转化维护老客户 //223
- 第92招 旺铺内必须要有VIP //226
- 第93招 每个咨询的客户都要转化 //229
- 第94招 一年赚百万元的维护方法 //231
- 第95招 向同行学习就是最大的进步 //233
- 第96招 利润空间小的生意不能做 //235

《阿里巴巴品牌营销108招》

- 第97招 点开淘宝旺旺就能赚到钱 //237
- 第98招 发B2B也能年赚百万元 //239
- 第99招 无处不在的阿里旺铺 //242
- 第100招 阿里是一个高大上的主阵地 //244
- 第101招 做好一个阿里店铺只需两个人 //246
- 第102招 努力在阿里做到第一，即使是跨境电商 //248
- 第103招 不能做行业第一，也要做单品第一 //250
- 第104招 做好阿里要将一切资源优势集中展示 //252
- 第105招 量大才是真优势 //255
- 第106招 有高度才是真的牛 //257
- 第107招 跟着阿里变，你就是赢家 //259
- 第108招 任何行业的前三名都会有暴利 //261
- 附录一：一定要跟着阿里变，一定要做品牌，一定要做到最好 //263
- 附录二：《阿里巴巴品牌营销108招》部分众筹名单 //268
- 后记：阿里巴巴，一个满是宝藏的地方 //274

《阿里巴巴品牌营销108招》

精彩短评

- 1、凑出来这108招也挺不容易的。
- 2、讲了两个我忽视的概念：展示量和信任度（为了项目我也是...orz
- 3、有各种案例，各种方式都有提，但未做详细分析。不过认同书中的一些观点，认真，用心做事情。谢谢作者引入这个领域。

《阿里巴巴品牌营销108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