

<<别说你懂网上开店>>

图书基本信息

书名：<<别说你懂网上开店>>

13位ISBN编号：9787030364005

10位ISBN编号：7030364007

出版时间：2013-5

出版时间：科学出版社

作者：前沿文化

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：<http://www.tushu007.com>

<<别说你懂网上开店>>

前言

您真的懂网上开店吗？

如何在批发市场批发商品？

(见第004招) 搜寻代销网站的诀窍？

(见第019招) 如何一次性通过支付宝实名认证？

(见第033招) 怎么进行身份信息认证，同时避免认证失败？

(见第034~035招) 百分百通过淘宝在线考试的诀窍是什么？

(见第037招) 如何免费获得简短、易记的店铺地址？

(见第047招) 如何DIY网上商品摄影棚？

(见第055招) 如何美化网上商品的图片，让其更吸引买家？

(见第090~099招) 怎样优化商品的标题，提高被搜索概率？

(见第132~134招) 影响开店“宝贝”排名的因素有哪些？

(见第138招) 不会美工，如何装修店铺？

(见第167招) 不会设计，如何自定义打造网店店标？

(见第191招) 有没有免费的网店商品推广技巧？

(见第206~224招) 做好淘宝客有哪些诀窍？

(见第228招) 该选择什么样的宝贝进行直通车推广？

(见第238招) 如何用最少的钱购买最合适的钻石展位？

(见第264招) 淘宝掌柜如何应对爱讲价的买家？

(见第292~298招) 如何有效管理支付宝账户？

(见第336~342招) 网店高手是如何开展店铺营销的？

(见第410~429招) 如何把淘宝账户与手机绑定在一起？

(见第492招) 致读者的话 “21世纪，要么电子商务，要么无商可务。

”这是比尔·盖茨在十多年前的预言，现在正逐渐成为现实。

推动这一预言成为现实的主要动力之一，就是目前火热的网上交易。

也正因如此，每年踊跃在网上开店的淘宝新人络绎不绝。

作为淘宝开店的掌柜，笔者认为，最主要的就是学习，学习，再学习。

只有勤于学习，善于交流，努力汲取前者经验，才能站得更高，看得更远，继而从中找出适合自己的网店发展轨迹。

如何学习，在哪里学习呢？

相信通过阅读《别说你懂网上开店——500招玩转网上开店》这本书，就能够让你快速、轻松地找到答案与学习的原动力！

本书特色 为了帮助新、老用户更快地掌握网上开店的应用技能，我们在编写本书时，充分考虑到用户需求，竭尽全力地做到易学易用。

本书具有以下特点： 1.分类明确，查询方便 为了方便读者学习和使用，对开店流程方法、操作技巧及相关经验进行科学的归类，通过招数的形式进行罗列，具有字典查询风格，力求帮助读者快速解决问题，是最实用，最及时的“小帮手”，是一本不可多得的案头工具书。

2.内容完善，招招实用 本书中所讲招数，都是一线网店掌柜以及相关专家倾情相授，技能与实战、技巧与经验样样都有。

通过本书学习，真正让你“会开店”且“能赚钱”，快速提升你的网店运营效率。

3.经验技巧，一学即会 在讲述每个技能招数时，首先进行了“应用说明”，给读者介绍使用该知识点的目的及日常工作所遇到的问题诊断，然后通过“解决方案”的详细讲述，完成疑难问题的解答。

内容写作上操作性强，图解写法+案例配合，让读者易学易用。

只要你认真学习，或许到某一天，你就会成为一名叱咤淘宝网的高手，成为周围朋友羡慕的对象。

4.配套的多媒体光盘，有无基础均可学习 本书配一张学习资源光盘，光盘中包括一本《网上淘宝与

<<别说你懂网上开店>>

开店》电子图书，还加赠了长达123分钟的网上开店技能的教学视频，方便无基础读者学习使用。

系列产品介绍 本套图书主要面向有一定基础而严重缺少应用经验与技巧的读者。

无基础的读者可以结合光盘中的电子图书进行学习，以便快速入门，然后通过图书内容的学习，让读者快速提高，甚至达到精通的目的。

相关图书产品如下：(1)《别说你懂Office——500招玩转Office办公应用》；(2)《别说你懂Excel——500招玩转Excel表格与数据处理》；(3)《别说你懂Word / Excel——500招玩转Word / Excel办公应用》；(4)《别说你懂电脑——500招玩转电脑综合应用》；(5)《别说你懂网上开店——500招玩转网上开店》；(6)《别说你懂电脑维护——500招玩转电脑组装·系统安装维护与故障排除》。

本书由前沿文化与中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局联合策划。

在编写过程中，淘宝开店专家小组多名一线掌柜提出了宝贵的建议，在此表示感谢！

最后，真诚感谢读者购买本书。

您的支持是我们最大的动力，我们将不断努力，为您奉献更多、更优秀的网上开店图书！

由于计算机技术发展非常迅速，加上笔者水平有限，不妥之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编著者 2013年3月

<<别说你懂网上开店>>

内容概要

《别说你懂网上开店:500招玩转网上开店》汇集了众多淘宝掌柜“使用经验”和专家的“独门绝技”，通过500个精挑细选的技能招数，结合开店、运营、装修与推广中的应用需求，安排大量案例，系统并全面地讲解了网上开店所涉及的经验技巧。

《别说你懂网上开店:500招玩转网上开店》按照“学以致用”的原则，力求解决淘宝掌柜在网上开店中遇到的各种疑难问题，以及传授提高开店效率的相关经验与技巧。

《别说你懂网上开店:500招玩转网上开店》共分为13章。

以技巧罗列方式，依次向读者介绍了淘宝开店的流程管理技巧，包括货源批发、开店方法、商品图片拍摄与优化、店铺装修、店铺营销与推广、商品出售技巧、财务管理技巧、商品售后包装、信誉提升技巧、店铺安全应用等。

《别说你懂网上开店:500招玩转网上开店》采用字典类阅读方式，大家需要什么类容，就查阅相关的部分技巧，让你轻松、快速开店，实实在在赚钱。

适合读者自学使用，尤其适用于对淘宝网上开店缺少相关经验和技巧的读者学习。

也可以作为大、中专职业院校，计算机相关专业的教材参考用书。

<<别说你懂网上开店>>

作者简介

<<别说你懂网上开店>>

书籍目录

第1章 开店第一步，寻找合适的货源1 1.1 实体货源批发技巧1 001 招寻找进货的突破点1 002 招找到适合自己销售的商品1 003 招偷师学艺寻找热卖宝贝2 004 招在批发市场批发商品2 005 招寻找厂家一手货源3 006 招寻找精品外贸货源3 007 招寻找国外新潮宝贝4 008 招寻找库存性价比货源4 009 招寻找地方特色货源4 010 招寻找二手低价货源4 1.2 网上货源批发技巧5 011 招注册阿里巴巴会员5 012 招登录阿里巴巴网站5 013 招通过关键字寻找货源6 014 招通过分类查找寻找货源7 015 招发布商品需求信息7 016 招在阿里巴巴下进货订单8 017 招网上也可讨价还价10 1.3 代理代销货源批发技巧10 018 招在网上找代销货源10 019 招搜寻代销网站的诀窍11 020 招如何获取代销资格11 021 招网上货源如何搬回“家”12 022 招虚拟商品的批发代理12 023 招下载虚拟商品数据包13 024 招代理代销防骗技巧13 第2章 进军淘宝，账号的申请与店铺的开通14 2.1 开店准备技巧14 025 招申请开通网上银行14 026 招开通网银在线支付15 027 招注册免费邮箱16 028 招申请淘宝账号16 029 招激活淘宝账号17 030 招登录淘宝账号18 031 招激活支付宝账号19 032 招进行支付宝实名认证20 033 招如何一次性通过支付宝实名认证21 2.2 店铺开通技巧22 034 招进行身份信息认证22 035 招避免身份信息认证失败22 036 招进行在线开店考试23 037 招百分百通过在线考试23 038 招开通淘宝店铺24 2.3 店铺信息设置技巧25 039 招店铺名称选择技巧25 040 招巧妙组合店铺名称25 041 招注意店铺名称选择的原则问题26 042 招怎样取个好的店名26 043 招为店铺添加“商标”27 044 招选择合适的类目28 045 招如何更好地介绍店铺28 046 招浏览自己的店铺29 047 招免费获得简短、易记的店铺地址29 2.4 手机店铺设置技巧30 048 招开通手机店铺开拓市场30 049 招申请二维码方便买家浏览30 050 招合理选择推广位31 051 招手机店铺活动创建32 第3章 让宝贝更有吸引力，热卖宝贝的拍摄与美化33 3.1 宝贝的拍摄技巧33 052 招选购适宜的摄影器材33 053 招选购稳固的三脚架34 054 招选购适合的灯光器材34 055 招教你DIY摄影棚35 056 招拍摄服饰类商品35 057 招拍摄化妆品类商品36 058 招拍摄数码类商品36 059 招拍摄生活类商品37 060 招拍摄好看的小商品37 061 招拍摄毛绒玩具类商品38 062 招探讨男装服饰的拍摄38 063 招避免拍摄照片太暗39 064 招避免拍摄照片偏色39 065 招避免拍摄照片太亮39 066 招避免照片上出现污点39 067 招让相机拍摄更稳定40 068 招让相机对焦更准确40 069 招如何选择拍摄环境40 070 招慎重选择自动拍摄模式41 3.2 宝贝另类拍摄技巧41 071 招教你拍好纯白色背景商品图片41 072 招T恤拍摄时的摆放技巧42 073 招服饰拍摄时的搭配风格42 074 招不可忽视对商品细节的拍摄42 075 招用手机给商品拍照的技巧42 076 招用照明灯布设摄影棚的灯光系统43 077 招利用自然光的拍摄技巧43 078 招不同商品拍摄时的用光技巧44 079 招服装挂拍技巧44 080 招裤子的摆放技巧44 081 招拍摄白底脱影照片45 082 招几种错误的用光方法45 3.3 利用光影魔术手软件美化宝贝的技巧46 083 招如何快速复制照片到电脑46 084 招调整曝光不足的照片47 085 招制作背景虚化照片效果47 086 招给图片添加美丽的边框48 087 招添加图片防盗水印48 088 招为商品添加文字说明49 089 招调整偏色的商品效果50 3.4 利用Photoshop软件美化宝贝的技巧50 090 招抠取宝贝图片背景50 091 招让宝贝图片更清晰51 第4章 让更多人看到，宝贝的发布与展示56 4.1 普通商品发布技巧56 100 招将商品形象地展示出来56 101 招进行宝贝的发布57 102 招设置商品的类别57 103 招选择商品属性58 104 招填写有吸引力的商品名称58 105 招制定合理的宝贝价格59 106 招设置商品规格59 107 招上传宝贝缩略图59 108 招填写商品描述60 109 招设置物流信息60 110 招使用物流模板发布宝贝61 111 招以拍卖方式发布宝贝61 4.2 宝贝批量发布技巧61 112 招下载和安装淘宝助理61 113 招登录淘宝助理62 114 招创建独立的宝贝模板63 115 招通过宝贝模板创建新宝贝63 116 招导入宝贝数据包64 117 招直接创建宝贝并上传64 4.3 宝贝编辑技巧67 118 招怎样将宝贝上架67 119 招在线下架出售中的宝贝68 120 招在线修改出售宝贝68 121 招删除库存的宝贝68 122 招让宝贝在指定时间自动上架69 123 招利用淘宝助理批量修改宝贝价格70 4.4 宝贝展示技巧70 124 招进行宝贝分类70 125 招让店铺动态展示宝贝70 126 招进行掌柜推荐71 127 招进行橱窗推荐71 128 招设置橱窗显示大小72 4.5 淘宝图片空间使用技巧72 129 招快速打开淘宝图片空间72 130 招自定义图片空间72 131 招如何进行图片搬家73 4.6 商品标题优化73 132 招商品标题的结构和组合方式73 133 招在标题中突出卖点的技巧74 134 招正确地选择关键词让店铺流量井喷75 4.7 商品描述优化77 135 招撰写商品描述的步骤77 136 招写好宝贝描述有效提升销售转化率78 137 招商品图片优化做好视觉营销79 4.8 宝贝发布的技巧81 138 招影响“宝贝”排名的因素81 139 招选择最佳的商品发布时间82 140 招解决被盗用的宝贝图片83 141 招科学正确地使用橱窗推荐83 092 招快速调整商品图片的亮度51 093 招为商品抠图并添加文字说明52 094 招为照片更换图像背景53 095 招为图片添加店铺水

<<别说你懂网上开店>>

印53 096招为图片添加漂亮的边框53 097招制作适合网上传播的图片54 098招快速保存图片54 099招商品动画的制作55 第5章 好的店铺要有面子, 进行淘宝旺铺的装修88 5.1普通装修技巧88 147招给自己一个店铺装修的理由88 148招选择合适的旺铺帮助自己经营89 149招进行淘宝旺铺购买91 150招好店招的设计要素92 151招设计出好店招的技巧93 152招零基础学会店招设计93 153招选择店铺的色彩风格95 154招设计店铺分类效果95 155招将店铺分类作为广告位使用96 156招使用图片空间保存装修素材97 157招增加店铺导航分类98 158招调整导航页面排列顺序99 159招删除不需要的页面99 160招设置首页左侧的显示模块99 161招添加首页商品显示模块101 162招设置商品列表页102 163招设置商品详情页102 164招为店铺放上美妙音乐103 165招不同网店的装修建议105 5.2高级装修技巧105 166招购买装修模板106 167招让专人为自己设计店铺107 168招自己动手DIY广告效果107 169招利用代码装修店铺109 170招打造广告轮播效果110 171招打造店铺友情链接111 5.3其他装修技巧112 172招新卖家该如何选择旺铺112 173招店铺装修常见代码集合113 174招重视热销排行和热门收藏排行114 175招善于从“淘宝大学”学习装修114 176招如何给网店加滚动公告消息115 177招如何自定义文字颜色115 178招为文字添加背景色116 179招在线编辑网店LOGO背景图116 180招寻找更多免费相册上传宝贝图片116 181招在店铺公告中添加个性鼠标指针117 182招宝贝分类的技巧117 183招给网店添加计数器117 184招宝贝分类图片自己找118 185招添加收藏宝贝链接118 186招用Word制作淘宝社区签名图118 187招学会快速截取图片120 188招制作阿里旺旺动态头像121 189招制作店铺营业时间效果122 190招在线生成网店Banner图片123 191招在线生成网店店标124 192招在线合成宝贝图片效果125 193招在宝贝描述里加上其他宝贝链接126 194招宝贝描述内容的色彩搭配技巧126 195招生成阿里旺旺代码127 4.9关于商品定价的“潜规则”84 142招商品定价必须考虑的要素84 143招商品定价的诀窍85 144招商品低价定位法则86 145招商品高价定位法则86 146招利用数字定价技巧87 6.1淘宝收费推广技巧128 196招使用阿里妈妈网外推广128 197招通过超级卖霸让销量倍增129 198招使用淘代码分享宝贝129 199招使用宝贝限时打折130 200招使用宝贝搭配套餐130 201招使用宝贝满就送130 202招使用店铺优惠券131 203招购买促销套餐更划算131 204招使用聚流量让店铺的流量暴涨133 6.2淘宝免费推广技巧133 205招巧妙安排标题打造精华帖133 206招教你轻松写出精华帖134 207招让自己的帖子永远火爆135 208招在论坛高效发帖技巧136 209招创建自己的淘宝帮派136 210招加入他人的淘宝帮派138 211招利用“淘帮派”卖疯主打产品138 212招灵活运用信用评价免费做广告139 213招分享店铺流量, 加入网商联盟139 214招设置VIP会员卡有力促销店铺140 215招网店“秒杀”促销要选好商品141 216招利用网摘推广网店141 217招鲜花网店的营销技巧142 218招通过分类信息网站搞宣传142 219招户外运动类网店的营销技巧143 220招服装网店如何寻找更多卖点143 221招固定在节假日做促销144 222招网店打折促销时机的掌握144 223招去他人网店留言宣传144 第6章 让更多人知道, 网店的推广与营销128 第7章 网店流量大比拼, 淘宝SEO高级推广145 7.1淘宝客推广技巧145 224招轻松参加淘宝客推广145 225招达成淘宝联盟加入条件146 226招制订合理的淘宝客推广计划146 227招做好淘宝客推广的黄金法则147 228招主动寻找淘宝客帮助自己推广147 229招通过店铺活动吸引淘宝客148 230招通过社区活动增加曝光率148 231招挖掘更多新手淘宝客149 232招从SNS社会化媒体中寻觅淘宝客149 233招让自己的商品加入导购类站点149 234招通过QQ结交更多淘宝客150 235招让产品吸引更多淘宝客推广150 236招巧用SEO结合淘宝客推广店铺152 7.2淘宝直通车基本技巧153 237招选择什么宝贝参加直通车153 238招如何玩转直通车154 239招加入直通车推广155 240招新建推广计划156 241招怎么分配推广计划157 242招推广新宝贝157 243招直通车取词方法158 244招管理推广中的宝贝158 245招该使用什么样的关键词159 246招设置计划的投放159 7.3淘宝直通车高级技巧161 247招热门词表的应用161 248招关键词的高级找词方法162 249招如何添加关键词164 250招直通车综合优化技巧165 251招优化直通车展现和点击量166 252招服饰卖家如何选择直通车宝贝167 253招选择更适合的宝贝投放形式167 254招如何选择宝贝投放价格167 255招选择合适的时间进行投放168 第8章 拼的就是营销, 淘宝广告位引流技巧169 8.1钻石展位引爆店铺销量狂潮169 256招购买钻石展位169 257招利用钻石展位扩大品牌效应172 258招用钻石展位进行爆款打造173 259招用钻石展位进行活动引流174 260招如何做好品牌的广告175 261招进行钻石展位的定位175 262招选择钻石展位的投放位置176 263招制作出有吸引力的广告图片176 264招用最少的钱购买最合适的钻石展位177 265招合理定位钻石展位的目标人群178 266招钻石展位投放时间的选择178 267招决定钻石展位效果好坏的因素178 8.2使用“试用中心”打造爆款的法宝179 268招了解试用中心的展示位置179 269招如何进入试用中心181 270招加入淘宝试用中心的好处181 271招加入淘宝试用中心182

<<别说你懂网上开店>>

272招让自己轻松加入试用中心183 273招卖家报名免费试用的宝贝要求183 274招掌握试用推广的核心规则183 275招用试用中心打造爆款184 276招用试用中心做好关联销售185 277招用试用中心打造口碑效应185 278招让试用中心为店铺带来二次营销186 8.3参加分销平台扩大网店的规模187 279招选择什么样的商品进行分销187 280招怎样才能扩大网络分销187 281招怎样吸引更多分销商188 282招加入淘宝分销平台189 283招写好吸引力的招募书191 284招分销商如何寻找供应商191 285招怎样挑选适合自己的供应商193 286招避开网络代销骗局194 287招设置分销的产品线195 288招邀请分销商加入195 289招给分销商设置不同的采购价195 290招挑选适合自己的分销商196 第9章 出售商品, 宝贝的买卖交易技巧198 9.1宝贝出售必备技巧198 291招应对恐吓型买家198 292招应对纠缠型买家198 293招引导拍下不买型买家199 294招应对砍价型买家199 295招应对虚张声势型买家199 296招引导观望型买家199 297招诱惑路过型买家200 298招打消买家在价格方面的顾虑200 299招打消买家在质量方面的顾虑200 300招打消买家在信誉方面的顾虑201 301招打消买家在售后方面的顾虑201 302招与买家交流时应该注意哪些禁忌201 303招多用赠品增加回头客202 9.2淘宝工具使用技巧203 304招登录阿里旺旺203 305招使用阿里旺旺与买家交流203 306招添加买家为好友204 307招备注有购买意向的顾客205 308招为不同的好友进行分类管理205 309招查看旺旺聊天记录206 310招加入淘宝旺旺群207 311招创建淘宝旺旺群208 312招邀请买家进入旺旺群209 313招如何预防阿里旺旺骚扰信息209 314招使用淘宝助理对商品搬家210 9.3其他买卖咨询技巧212 315招使用手机旺旺与买家联系212 316招利用站内短信回复买家信息213 317招通过店铺交流区回复信息213 318招为买家提供更好的咨询方法214 9.4网店达成交易的黄金法则215 319招了解达成交易的必要条件215 320招掌握优惠成交法215 321招掌握保证成交法216 322招掌握从众成交法217 323招掌握机会成交法218 324招掌握赞美、肯定成交法218 325招赞美客人要遵循称心法则219 326招掌握步步紧逼成交法219 327招掌握选择成交法220 328招掌握用途示范成交法221 第10章 财务明细要分清, 店铺账务的处理222 10.1宝贝成交交易技巧222 329招进行宝贝物流方式管理222 330招根据交易约定修改交易价格224 331招关闭无法继续的交易225 332招确认发货完成交易225 333招查收货款及给买家评论226 334招批量给买家评价227 335招进行交易退款操作227 10.2网店资金与账目管理技巧228 336招查询支付宝账户余额228 337招向支付宝账户充值228 338招用支付宝余额支付交易款229 339招直接用支付宝向对方打款231 340招用支付宝接收货款232 341招将支付宝资金转移到银行卡233 342招了解自己的日常交易情况234 343招了解与分析店铺资金流动情况235 344招掌握网店总体销售业绩236 10.3支付宝的日常管理技巧237 345招降低支付宝手续费237 346招为支付宝安装数字证书237 347招绑定免费的手机动态服务239 348招备份支付宝数字证书239 349招导入支付宝数字证书240 10.4Excel辅助账务管理技巧241 350招加密保存淘宝店铺数据簿241 351招创建淘宝店铺工作簿242 352招录入特殊的店铺数据242 第11章 做生意口碑第一, 宝贝的发货与售后243 11.1宝贝包装与发货技巧243 353招选择合适的商品包装方法243 354招用包装赢得买家好感244 355招设置物流运费模板245 356招选择合适的物流方式246 357招选择便宜的快递公司247 358招实时了解货物运输进度247 359招节省宝贝物流费用249 360招处理快递运输纠纷250 361招进行同城交易250 362招用淘宝助理打印快递单251 363招网店包装材料不花钱的技巧251 364招提醒买家一定要验货后签收252 365招快递包裹丢失的预防252 366招预防货物破损的方法252 367招货物丢失破损后的处理253 368招网购快递单注意事项253 369招注意保价时加收保险费253 370招做好店铺中商品的分类254 371招养成随身笔记本记录的习惯254 372招易碎品包装绝招254 373招卖家如何预防被买家欺骗255 374招淘宝网卖旧货的经营注意255 375招用其他软件完成快递单的填写和打印256 376招快递放假该怎么办257 377招纺织品包装用什么材料257 378招化妆品的包装邮寄技巧257 379招DVD碟片的包装邮寄技巧258 380招如何防范宝贝被快递员盗换258 11.2完善网店售后服务技巧258 381招加入“消费者保障服务”259 382招处理因个人喜好而引发的退货261 383招处理因实物照片分歧而引发的退货261 384招处理因规格尺寸而引发的退货261 385招处理因商品质量而引发的退货262 386招如何有效预防中、差评262 387招理智地处理中、差评264 388招妥善处理买家的差评264 389招以平和心态处理投诉265 390招引导买家修改评价266 391招使用评价解释功能取得好印象267 第12章 钻石皇冠的秘密, 网店信誉的提升282 12.1高手谈营销的秘密282 409招少赚利润多赚人气282 410招让收益与宣传两不误283 411招巧妙通过邮费赚利润284 412招在什么时候做促销效果最好284 413招选择什么样的商品做促销285 414招店铺促销中常见的误区286 415招限时限量促销商品288 416招利用赠品做促销活动289 417招进行购物积分促销290 418招淘宝店打折促销方法293 419招拍卖促销的方法294 420招巧妙进行包邮促销294 421招销售旺季的促销方法295 422招销

<<别说你懂网上开店>>

售淡季的促销方法295 423招节假日销售促销策略296 12.2淘宝社区促销技巧298 424招参加淘宝万人团购298 425招参加淘宝免费试用298 426招参加淘分享跟随购299 427招加入钱庄淘金币299 428招参加手机“公车秒杀”300 429招尽一切努力参加淘宝活动301 12.3淘宝客服培养技巧302 430招让自己的客服人员拥有专业知识302 431招让客服人员拥有谦和的服务态度303 432招让客服人员掌握良好的沟通技巧304 433招店主如何培训新手客服306 12.4鉴定买家的购买信心306 434招分析买家的购买心理306 435招巧妙应对各种类型的买家309 436招打消买家对售后的疑虑310 437招打消买家对包装的疑虑310 438招打消买家对物流的疑虑312 12.5买家侃价的应对技巧314 439招轻松应对爱侃价的买家314 440招打消买家对商品价格高的顾虑315 441招应对总拿其他店铺进行比较的客户316 442招老顾客要求价格优惠怎么处理318 443招买多件商品要求打折318 444招巧妙而适当地赞美买家319 392招合理、有效地使用解释功能268 393招了解淘宝网的信用等级268 394招卖家信用对销售的影响269 395招打造5心信用体系270 11.3网店售后服务的的工作271 396招培养店铺售后服务的意识271 397招学会从买家角度着想272 398招定时介绍最适合的商品给新买家273 399招建立买家对卖家的信任度274 400招为老顾客设置更加实惠的折扣275 401招定期举办优惠活动276 402招建立淘宝客户档案277 403招做好客户关怀, 迎来更多的回头客277 404招有效地管理顾客资料277 405招把网店回头率做到100%的秘诀278 406招怎样打造优秀的网络销售团队279 407招做到定期回访买家281 408招与买家进行售后沟通的技巧281 445招激发买家害怕买不到的紧迫心理320 12.6淘宝网外营销技巧321 446招利用虚拟充值平台快速提升信誉321 447招在热门论坛宣传店铺321 448招通过新浪微博宣传店铺322 449招通过腾讯微博宣传店铺322 450招通过网易微博宣传店铺323 451招通过搜狐微博宣传店铺323 452招通过个性签名宣传店铺323 453招通过QQ软件推广店铺323 454招通过邮件方式推广店铺324 455招提高邮件推广的效果324 456招利用百度贴吧推广店铺325 457招利用百度知道推广店铺325 458招提交店铺地址到各大搜索引擎326 459招设置合理的关键词才能被收录326 460招通过博客推广商品327 461招博客文章的写作技巧328 462招如何推广博客中的广告文章 329 463招不要轻信各种商品互动联盟329 464招利用SNS互动平台提高店铺流量331 12.7其他店铺营销技巧331 465招深入优化店铺商品的关键词331 466招发展免费服务项目332 467招合理使用宣传软文来推广网店332 468招利用校友录宣传店铺333 469招经常去百度百科宣传店铺334 470招在威客网发布任务做隐性宣传334 471招合理设置促销预告的时间335 472招时刻关注热门搜索关键词335 473招多写购物指南文章 335 474招网店口碑的营销技巧335 475招利用版主联盟推广 335 476招网店赠品促销注意事项336 477招利用好网店的抽奖促销336 478招用好网上联合促销337 479招适当使用高价促销法337 480招提交网店地址到专门的收录站337 481招在节日促销中加入情感氛围338 第13章 安全不可忽视, 网店的安全维护339 13.1系统安全设置技巧339 482招启用Windows防火墙339 483招定时安装系统补丁340 484招进行合理的Internet设置341 485招使用“360安全卫士”检测系统状况341 486招使用“360安全卫士”修复系统设置342 487招使用“360安全卫士”查杀木马343 488招使用“360安全卫士”修复漏洞343 489招启动“360杀毒”实时防护功能344 490招使用“360杀毒”查杀病毒344 13.2淘宝网安全保障技巧345 491招设置淘宝网账户密码保护345 492招把淘宝账户与手机绑定在一起346 493招重新设置密码346 494招定期修改支付宝密码347 495招开通手机动态口令347 496招快速找回支付宝密码348 13.3网银安全保障技巧349 497招申请免费的银行保护卡349 498招使用银行U盾保护网银349 499招用好银行数字证书349 500招使用网银保护软件350

<<别说你懂网上开店>>

章节摘录

版权页：插图：1.筛选出有价值的客户 管理学上有个知名的“二八”法则，80%的利润来拿自20%的客户。

对于卖家来讲，一定要有一双火眼金睛，发掘出那些大客户。

俗话说，“好钢用在刀刃上”，作为卖家，当然要把主要的精力用在那些优质的客户身上了，如卖电脑商品，家庭客户可能用上5年，重复购买率很低。

而那些单位客户，往往购买金额大，重复购买率高，对价格也不是很敏感。

在顾客购买的时候注意一下，对方的收货地址，对于来自一些相关单位的，就要引起高度重视了。

顺便多问一句，“您是单位购买还是自己用呀？”

“您们单位一般用些什么品牌的电脑啊？”

”等。

对于这些潜在的大客户，要注意搜集相关的信息，有备无患。

2.及时随访，良好服务 有了第一次，下面的工作就是怎么样把新顾客变成老顾客了。

良好的服务，及时随访至关重要。

只有那些个性化的随访信息，才会被买家所接受。

记住买家每一次的询问，每次的购买周期，对店铺商品的每一次及时反馈。

记得过段时间问问客户，上次买的商品用得怎么样？

3.分级管理，个性化服务 也许大家觉得这么多随访工作，怎么做呀，哪有这么多精力呀！

那么，也需要把自己的精力用在刀刃上了，让自己的工作发挥出最大的效益。

这就需要对客户进行分级管理，分级的标准无非是购买量、购买次数、利润的丰厚程度，还有一点就是不要忘了他的购买潜力！

级别越高，当然服务更周到，工作做得更细了。

淘宝高级店铺自带的客户管理系统可以辅助对客户进行分级。

不过记得分级也不是固定的，要实行动态的管理，定期对客户的级别进行调整。

4.巧用软件，事半功倍 在如今的信息时代，适当地选用管理软件帮助网店的管理将会事半功倍。

目前，淘宝网客户管理软件相当多，如前面介绍的“网店管理”、流行于C2C网站的管理软件“会员关系管理”等，有需要的朋友都可以在淘宝服务中心进行订购。

405招 把网店回头率做到100%的秘诀 应用说明 对于想把店铺做大，想拥有100%的回头客，首先要做到商品好，服务好，回访好。

解决方案 下面来看看如何具体做到这些。

1.要熟悉本店商品的专业知识 顾客问商品的问题，掌柜千万不能用“大概”、“可能”、“也许”等词语来回答，这样会给买家不信任的感觉。

同样的商品，买家买得放心是最基本的要求。

2.不要在生意好的时候降低服务标准 你也许会在生意好的时候悄悄降低商品的质量或者服务标准，不要认为这样一点点的变化顾客无法察觉。

如果这样做，那么会流失很多顾客。

<<别说你懂网上开店>>

编辑推荐

《别说你懂网上开店:500招玩转网上开店》编辑推荐：你是否想网上开店而不知从何下手？是否已拥有网店而苦于营销与推广？

是否想提升网店赢利水平？

有了《别说你懂网上开店:500招玩转网上开店》，你会找到答案。

招招实用：一线网店专家和教学老师倾情相授，技能与实战、技巧与经验样样都有。

真正让你“学得会、用得上”，并快速提升网店经营能力与赢利水平。

查询方便：知识内容科学归类，具有字典查询风格，力求帮助你快速解决问题，是最实用、最及时的“小帮手”，是一本不可多得的案头工具书。

一学即会：每个技能招数首先通过“应用说明”介绍作用与意义，以及日常工作中遇到的问题诊断，然后通过“解决方案”完成疑难问题的解答。

采用“图解写法+案例配合”的方式，让你一学即会。

500多个“使用经验”和“独门绝技”的传授。

<<别说你懂网上开店>>

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:<http://www.tushu007.com>