

## <<淘宝成功记>>

### 图书基本信息

书名：<<淘宝成功记>>

13位ISBN编号：9787113124243

10位ISBN编号：7113124240

出版时间：2011-4

出版时间：中国铁道出版社

作者：赵巍

页数：195

字数：187000

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>

## <<淘宝成功记>>

### 内容概要

赵巍编著的《淘宝成功记》真实再现了数十位淘宝店主的开店历程，详细讲解了店主的创业过程，总结了店主的经验和技巧。

这些宝贵的经历、经验和技巧为广大的新手卖家以及希望得到帮助和指导的店主，提供了全面、直接的经营指导。

本书内容全面实用，讲解清晰明了，各种技巧简单易行。

通过对本书各种经验加以借鉴并勤奋学习，相信广大的店主可以快速掌握淘宝开店的方法，并能够迅速地脱颖而出，成为淘宝创业大军的成功者。

《淘宝成功记》是初入淘宝网的广大创业者的首选参考书，同时也是新手店主迅速打开局面的必备用书。

此外，还可以对小有成绩的店主提供有益的借鉴。

## <<淘宝成功记>>

### 书籍目录

#### 01、服装鞋袜篇

##### 第1章 贫穷农民变卖一切淘宝创业，月入1万元

- 一、店铺简介
- 二、提高从淘宝大学开始
- 三、对产品精确定位
- 四、合理地进行价格定位
- 五、用丰富的产品制造声势
- 六、制作详细的产品说明
- 七、灵活使用推荐位
- 八、积极使用论坛
- 九、使用旺旺带路
- 十、我的独门绝招

##### 第2章 康辉拖鞋店的开拓史——我的淘宝创业史

- 一、网店简介
- 二、选择电子商务专业源于淘宝
- 三、寻找适合自己的产品定位
- 四、专业与投入是淘宝?营的关键
- 五、利用淘宝的工具迅速冲钻
- 六、真诚对待每一位顾客
- 七、开店经验分享

##### 第3章 用自己的辛苦和汗水撑起自己的那片天空

- 一、店铺简介
- 二、淘宝开店前的准备
- 三、起名对店铺成功影响很大
- 四、产品照片是体现店铺品质的关键
- 五、店铺装修的重要性
- 六、货品的品质是店铺发展的核心
- 七、开店经验分享

##### 第4章 夫妻同心做淘宝——我的完美淘宝路

- 一、店铺简介
- 二、开始淘宝生涯
- 三、齐心协力是成功的保证
- 四、店名来历
- 五、网店经营
- 六、网店装修
- 七、网店推广
- 八、买家评价
- 九、说说自己的看法

##### 第5章 淘宝路上我和他，风雨之后见彩虹

- 一、店铺简介
- 二、创业经历
- 三、经验分享
- 四、付出才有回报

##### 第6章 永不放弃希望，你的生活就充满了希望

- 一、店铺简介

## <<淘宝成功记>>

- 二、结识淘宝
- 三、货源定位
- 四、不断提高自己
- 五、相信明天会更好
- 六、售后服务
- 七、经验分享

### 第7章 古有悬梁刺股，今我留须励志

- 一、店铺简介
- 二、选择淘宝
- 三、淘宝的生活
- 四、经验分享

### 第8章 一分辛苦一分收获，诚信服装网店的成功经验

- 一、店铺简介
- 二、初识淘宝
- 三、前期准备
- 四、艰难的第一笔生意
- 五、进货
- 六、利润
- 七、评价
- 八、售后

02 精英饰品篇

03 生活日用篇

04 保健物品篇

## &lt;&lt;淘宝成功记&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：一份好的说明，不仅仅只是说明而已，它还体现了卖家对买家的尊重和对自已产品的尊重。

好的产品说明，不单单吸引懂行的买家进来，更可以为那些不太懂但是对产品有兴趣的新手提供帮助，让他们对你所卖的产品产生兴趣，从而爱上你的小店。

更重要的是，一份详细的产品说明，会让每一位顾客觉得卖家是个行家，从而对你本人的信任和产品的信任都提高不少。

当你拥有了一两个推荐位时，要懂得灵活运用，一定要挑一个在你这个分类里最有特色、价格最有优势的产品放到推荐位上去，目的不仅仅是为了提高销售量，更希望推荐的这个产品作为一个引子，吸引顾客到你的店里去参观，这样，又多了成交的机会。

你的店也开了，产品也上了，特色也有了，但是还是没有成交量，怎么办？

这时我们就要主动出击了，其中最好、最省钱的宣传方式就是论坛。

我所指的论坛，不仅仅是淘宝的论坛，淘宝的论坛卖家多，买家少，效果不会太好，仅仅个人觉得淘宝的论坛多发帖子的好处是你的人气会提高一些，对自己的生意有点好处。

重点应放在其他的论坛上。

首先，要在论坛宣传，签名档是最重要的东西，特别是有些论坛不允许发广告，那就只能通过签名档来指引感兴趣的人到你店里来。

其次，要去的论坛，我个人建议去各省的省站论坛、各个大城市的城市论坛和各种专业论坛。

如果该论坛有部分栏目可以发广告（比如有二手交易区、跳蚤市场之类的），就要精心制作一份精美的帖子发至论坛上，并保持定期更新和置顶，让你的帖子始终处在栏目的第一页。

如果该论坛不允许你发广告帖，没关系，把自己商品的精美图片放上去，只当是贴图让大家欣赏（例如，精美的玩具、漂亮的衣服、时尚的电子产品等），自然就会有感兴趣的朋友通过你签名档的地址到你店里参观了。

旺旺是个好东西，你在线的时候一定要保持开着旺旺，这样可以立刻解答买家的问题和疑难。

而且旺旺启动后，在你产品背后闪烁的主人在线会很醒目。

## <<淘宝成功记>>

### 编辑推荐

《淘宝成功记:网店卖家的成长史》：一个个普通淘宝人。

从零开始逐步走向成功的风雨历程。

通过一个个真实的案例。

为广大的新手卖家和正在彷徨无助的店主拨开云雾，指明道路。

相信通过阅读《淘宝成功记:网店卖家的成长史》。

广大的店主可以快速地掌握各种网络经营技巧，并能够脱颖而出。

成为淘宝创业大军的佼佼者。

全面揭示淘宝卖家经历，从细节分析如何创业，用案例说明如何才能成为成功的卖家。

《淘宝成功记:网店卖家的成长史》从不同商品的销售方式，店铺经营、管理、装修等方面介绍，努力帮助零基础、小成本商户尽快成为业界高手。

<<淘宝成功记>>

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>