

<<网店赢家的110个技巧>>

图书基本信息

书名：<<网店赢家的110个技巧>>

13位ISBN编号：9787115209818

10位ISBN编号：7115209812

出版时间：2009-7

出版时间：上海伟雅 人民邮电出版社 (2009-07出版)

作者：上海伟雅

页数：205

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>

## <<网店赢家的110个技巧>>

### 前言

淘宝网已经诞生5年了。

迄今为止，做满4笔以上生意的店铺有109万家，其中做满1万笔生意的店铺（就是皇冠店铺）有8408家，占总数的0.77%。

这一简单而准确的数字至少告诉我们两点：淘宝网上已经有8408位店主挤进了月收入万元的队伍；目前他们还只是极少数，预计未来5年至少还会有100万家店铺在淘宝网开张，只要你努力，进入皇冠店铺的行列还来得及。

前几天，我在淘宝网上发了一个帖子，告诉大家中国C2C第一网店已经做满126万笔生意，并且正在创造每两个月诞生一个皇冠店铺的奇迹。

有许多新开店的店主忧心忡忡：叫我们这些新手怎么办？

我的这本新书，就想给大家提供一些具体帮助。

我前后4年写了200个皇冠店铺的故事，在写他们的故事的同时，也用评论的方法记录了许多他们的经营技巧、经验心得以及新理念。

这些技巧、经验和理念几乎涉及网上开店的各个环节，相信会对开店的新手起到具体的指导作用。

另外，我在淘宝网上组织了一次征文，几篇颇有心得的帖子经过编辑也一起编入这本书中。

是不是看完了这本书并且照里面的技巧、经验和理念去做就一定能够成功呢？

我能够承诺的是一定会受益匪浅。

我不会要求大家一定要全部按照书里面的技巧和经验去做，但是至少有一篇文章中讲到的法则你们应该做到。

这篇文章讲到一个故事，在世界著名的西门子公司手机部门被明基公司并购以后，明基的董事长李焜耀这样动员西门子移动的德国员工：“你们原来是一头狮子，以前被关到笼子里了，现在必须回到丛林里去，那里才是你们生长的地方。

丛林法则就是没有人教你什么是对的，你要自己去学习什么是对的。

”

## <<网店赢家的110个技巧>>

### 内容概要

《网店赢家的110个技巧》整合了网店赢家的110个经营技巧，包括开店之初解决问题的技巧、进货的技巧、客服沟通的技巧、售后服务的技巧、营销推广的技巧、人员招聘的技巧、管理的技巧等，书中内容全面而翔实，理论与案例结合紧密。无论你是遇到各种问题的网店店主，还是对网上开店感兴趣的在校学生，都可以通过阅读《网店赢家的110个技巧》获得网店赢家的经营与成功之道。

## &lt;&lt;网店赢家的110个技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

001 度过黑色3个月 3002 店铺标题加后缀 4003 图片和文案见功夫 5004 巧用店铺留言 6005 生意不好做什么 7006 崇拜产品 8 进货有思路 007 客户说了算 13008 进货新思路 14009 采购经 15010 代购的技巧 16011 信息套利 18012 “野花”不能采 20 写帖、跟帖和回帖 013 精华帖的妙用 25014 抢“沙发”和坐“15楼” 26015 赚“银币”三步骤 27016 回帖暗藏商机 29017 在国外BBS上发广告帖 29018 别忽略各种论坛 31 人气也是资源 019 聚集人气 35020 吸引眼球 36021 增加浏览量 37022 拍卖“粉丝” 38023 转换率2%的思考 39024 保管好你的ID 41 巧用旺旺 025 聊天要会找话题 45026 旺旺分组管理 46027 巧用“旺旺置换”做广告 48028 大杂院文化 50029 链接QQ车友群 52030 寻找精确客户源 53 和客户沟通 031 沟通10步 57032 对讨价还价客户的回复 59033 样品发放与客户互动 61034 沟通的几个法宝 62035 C2C 召唤远程服务 65 粘住客户 036 最大的竞争是什么 69037 重视客户的感受 70038 巧用客户资源 71039 粘住客户的艺术 72040 善待你的客户 75041 用社区粘住客户 77 赠送礼品 042 不求利润但求人气 81043 4件包邮VS 150元包邮 82044 送礼也要有智慧 83045 累积采购量获优势 85046 9000份赠品的轰动效应 86 售后服务 047 发货后的3个电话 91048 如何省快递费 92049 勤做货物统计 94050 售后服务不用聊天工具 96051 后续销售个性化 97 投放广告 052 直通车就像催化剂 103053 投放广告有门道 104054 做好“养眼”准备 105055 产品文案也是广告 106 皇冠的管理 056 奇特的招聘条件 111057 体验五星级服务 112058 网络面试阶段的要求 113059 消灭中差评 114060 “2金冠”网店的的管理 116 法则应用 061 遵循种子法则 121062 创造“变量价值” 122063 运用丛林法则 123064 长尾理论与长尾产品 125065 合作跳出“囚徒困境” 126 新销售模式 066 小区里的特卖会 131067 专业论坛宣传自己 132068 博客预告新产品 133069 新的分销模式 135070 网上网下的结合 136071 VIP卡的妙用 137 老故事新理解 072 小众与大众 141073 一个现代乞丐 142074 生态树和生态位 143075 永远不在乎鄙夷 145076 如何面对马太效应 146077 开店要讲气场 148 新发展思路 078 你在和谁竞争 151079 对网商的包装 152080 口碑和品牌 153081 网店的边界 154082 明确自己的核心价值 155 新营销 083 网店的数字模式推广 159084 数据分析的应用 160085 利用技术找到长尾产品 161086 数据库和数据库营销 162087 在信息的不平衡中找利基 164088 在未来就业 166 走近生产基地 089 王者之势 171090 牛仔裤网的明确定位 173091 为集群企业和皇冠店铺搭桥 174092 提供增值服务 175093 每天1万笔交易的后 177094 政府资源与行业资源 179 大淘宝新思考 095 不能选择等待 183096 资源转换高手 184097 用专长当顾问 185098 小提琴带来的思考 186099 准备做疯子 187 做带工具的人 100 把信息削尖了 191101 因为淘客每天增销1万 191102 深谋远虑与急功近利 193103 超级交流者阶层的崛起 193104 玩转电子商务工具 194 关于网货 105 关注山寨现象 199106 淘宝网的山寨现象 201107 网货品牌“飘飘龙” 202108 网货名牌的成长之路 204109 网货的生命力 204110 KA计划 206

## &lt;&lt;网店赢家的110个技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

淘宝网上有许多店主对精华帖有妙用，这些精华帖有效地提升了网店的浏览量。

首先，要用心写帖。

内容为王是永恒的道理，但是不同的社区、不同的博客会有不同的主打内容。

在淘宝网社区，最受欢迎的是如何开店的经验性帖子，这是写帖的主攻方向，并且永远是火爆的帖。

还有一种是如何使用工具的帖，在相关网站和论坛也会引发轰动。

许多人没有耐心写精华帖，而是花费很多时间、很多精力到各个社区和论坛去灌水，写水帖，就是那种质量不高的广告帖，其实用处不大。

一个精华帖，一般会有上万的浏览量，甚至10万以上浏览量也不稀奇。

几百个水帖也顶不了一个精华帖。

其次，精华帖不一定必须是自己的原创帖，也可以从转帖里去挖掘。

转帖里面有许多精华帖可以为自己所用，方法是转载的时候要加上自己的评论和感想，和网友一起分享。

一个转载的精华帖甚至比自己的原创的浏览量更多，这就叫搭船出海。

一个精华帖的形成，常常是因为跟随着社会话题，参与了社会话题的讨论，并且发表了自己的独到看法。

因此要经常留意所在社区和论坛的话题，在自己有心得的时候积极参加进去，有了好文章及时和版主或者管理员联系，希望给予置顶。

精华帖置顶以后，会有许多网友跟帖发表自己的各种意见。

这个时候要乘胜前进，加大力量互动，回答网友的各种问题，增加精华帖的关注度。

第三，用心发帖。

无论原创还是跟帖都要用心。

许多人认为，把同一篇帖子同时发到自己注册的各大网站论坛去，效果会更好。

这是因为，淘宝网的社区，逗留在那里的比较多的是网店店主，是卖家多，一般买家不会到社区去转的。

而其他网站的论坛，如网易论坛、新浪论坛，新的面孔多，没有去过淘宝网的人多，你完全可以利用这样的机会去做推广，但是要注意在帖子下面加注个人信息或者网店地址。

在社区里发帖，有主帖和跟帖的区别。

主帖是发起话题的帖，一般是适合论坛要求的原创文章。

主帖文章写得好，一般会被社区管理员和版主推荐置顶，会在社区引发小小的轰动，被大家关注。

跟帖，就是跟随在主帖后面对主帖加以评论的帖。

跟帖跟准了，也会水涨船高，同样会被关注。

跟帖的位置在主帖后面首位的叫“沙发”，“沙发”后面的都称为“楼”，其中首页最后一楼是“15楼”。

在所有跟帖中，“沙发”和“15楼”是最醒目的位置。

抢到了“沙发”就等于抢到了“黄金铺位”，凡是看帖的网友，几乎都能看到坐上沙发的店主的大名、头像等，店铺的点击率也就会因此上升。

抢“15楼”和抢“沙发”有异曲同工之妙，因为回帖的第15楼是帖子首页的最后一层，所有回复帖子的网友也会看到他的大名、头像等。

经营网易梦幻西游西卡的“4心”网店 (<http://shop35472472.taobao.com>) 店主“灰。

兔”，对于回帖如何抢“沙发”和坐“15楼”有以下三招。

第一招是“新”。

所谓新，就是要随时刷新每个论坛的首页。

这样你才能准确、及时地发现哪些帖子是新鲜出炉的、哪个“沙发”的宝座还为你留着、哪些帖子的回复已经快到第14楼了，这样才能做到“知己知彼、百战不殆”。

第二招是“快”。

## <<网店赢家的110个技巧>>

所谓快，就是眼疾手快。

在你经常刷新社区首页、发现还有“沙发”或“15楼”的空位置后，你就要像老鹰一样，以迅雷不及掩耳之势，快速锁定目标，进入帖子，不容分说，在回复栏内先留下你的痕迹。

一般是用“先坐下，慢慢看”、“抢个沙发”这样的内容先填写上去。

何谓奇，其实是要保证抢的质量。

很多新手认为，我抢到“沙发”或坐上“15楼”就万事大吉了，接下来又风风火火地去抢别的“沙发”了。

其实不然，这样做的结果是费力不讨好，事倍功半。

那么，抢到宝座后还要怎么做呢？

当你抢到“沙发”或坐上“15楼”之后，不要选择马上离开。

这时，你已经不用担心别人跟你抢位置了，你可以坐下来慢慢看帖子了。

如果抢到的果真是对卖家做生意有帮助的好帖，一定不要错过机会，要坐下来仔细地研读，然后对自己刚才在“沙发”或“15楼”的那些“废话”进行重新编辑，把自己的独特见解写进去，一定要尽量使自己的发言有足够的吸引力。

这样才能真正发挥“沙发”和“15楼”的作用。

当然，加上你诱人的头像也是必不可少的。

015赚“银币”三步骤“银币”是淘宝网社区论坛宝贝之一，“银币”可以购买道具、推荐位，也是淘宝卖家论坛实力的象征。

由于“银币”的这些用处，卖家非常想获得。

下面是淘宝店“春天的威龙”（<http://shop34305563.taobao.com>）给众店主推荐的赚“银币”的3个步骤。

步骤1看帖多回帖卖家来到淘宝社区论坛的主要一项事情就是看帖回帖，看帖回帖对于卖家新手尤为重要。

因为要想让网友在浩瀚的网店中找到你、发现你，很重要的一个方法就是多在社区露脸。

卖家通过看帖回帖，不仅可以广交朋友，而且能够取长补短，借鉴别人的经验与教训，迅速成长。

淘宝社区每天都有很多的帖子发布，尤其是精华帖，大多是卖家对实践的总结，其中包含了心血和汗水，是网店迅速成长和快速发展的精神食粮。

看完帖子，把自己的看法及时回复，既是尊重楼主劳动，又是露脸的好机会。

当然，回帖也有讲究，要“抢头占尾”。

## <<网店赢家的110个技巧>>

### 编辑推荐

《网店赢家的110个技巧》由人民邮电出版社出版。

<<网店赢家的110个技巧>>

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>