第一图书网, tushu007.com

<<“大淘宝”战略下黄金法典>>

图书基本信息

书名：<<“大淘宝”战略下黄金法典>>

13位ISBN编号：9787121114984

10位ISBN编号：7121114984

出版时间：2010-9

出版时间：电子工业

作者：胡敏

页数：227

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

前言

2009年是淘宝划时代变革的一年，淘宝的动作越来越频繁，手笔越来越大。
收购、并购、整合，以及跨界合作的新闻频频见诸报端。
与此同时，淘宝的业绩也在突飞猛进。
根据中国互联网信息中心CNNIC的互联网统计报告显示，截至2009年上半年淘宝实现交易额809亿元，逼近去年全年1000亿元的成交。
对比国家统计局公布的上半年社会消费品零售总额58 711亿元，淘宝交易占1.4%，较去年年底上升了0.4个百分点。
截至2009年上半年，淘宝网共有注册会员1.45亿，占全体中国网民数的43%。
网购用户同比增长101%，是中国网民同比增长速度的3倍。
淘宝网总裁陆兆禧正在一步步地履行他的诺言：“阿里巴巴在未来5年将为打造‘大淘宝’投入50个亿”。
虽然世界是不断改变的，而淘宝的变化却超越了所有人的想象。
很多淘宝卖家都很担心，这一系列的调整是否会对自己的经营造成重大影响。
事实上，经过这么大的变动，说不会影响是不可能的。
也许你现在的操作方法已经很难跟上形势了，或者说在新的淘宝规则下，你的种种经营策略根本就是错误的。
如果不及时修正，继续墨守成规，那么很快就会被时代淘汰。
然而市面上却一直没有这样一本能够教大家如何在“大淘宝”战略下成功的指导教材，这促成了本书的诞生。
笔者希望卖家们能够通过本书的学习，对淘宝的“大淘宝”战略有更多正确的认识，学习到真正能够适应现阶段淘宝的发展的创富技术，最终摆脱危机走向成功，这是本书所要达到的目的。
淘宝现在正在进行一个划时代的革命，在可以预期的未来，我们相信，淘宝一定会给大家带来更多的惊喜。
对于我们这些与淘宝同进退的卖家来说，这是机遇也是挑战。
只要大家紧随淘宝的步伐，跟上形势，不停地学习新的知识，不被时代淘汰，就会有灿烂的阳光等着我们。
让我们积极地做好准备、张开笑脸，迎接淘宝新时代的到来吧！
关于作者笔者毕业于上海交大工商管理系，对于网络营销颇有心得。
现在专职做淘宝，淘宝开店四年时间，目前最高月利润过万，对于如何轻松地经营淘宝店铺，以最小的投入在淘宝获得成功方面颇有心得。
对淘宝的功能以及最新的趋势动态进行过深入研究。
笔者通过自己多年所学到的营销知识结合丰富的淘宝开店经验，创造出属于自己独特的淘宝营销技术，并且获得了良好的效果。
目前已经出版多本热销网店创富书籍：《网店营销秘籍》、《网上开店创业实用教程》和《C2C电子商务创业教程（第2版）》。
笔者将为广大读者提供实时的技术支持。
对于有疑问的读者，可以随时通过QQ 914587647或者电子邮件siqi003@gmail.com和笔者取得联系。
本书的特点起初，本书的设想是面向那些已经有淘宝开店经验的卖家。
但是，我们发现，现在有很多没有在淘宝开过店的朋友也都有这方面的需要，而且十分迫切。
所以，我在写这本书的时候，尽量浅显易懂，并且配合了大量的图片，希望能够让大家都能够很清楚地了解整个淘宝的操作流程以及理念：本书是市面上第一本关于在“大淘宝”战略下，如何才能适应新环境的变化并且突围，真正为读者带来实用的创富技术的一本“红宝书”。
读者能够利用这些知识少走弯路，为自己和社会创造更多财富。
本书是第一本在淘宝改版后系统地讲解淘宝创富知识以及营销技术的书籍。
笔者不希望把此书写成一本教科书，也不希望它是一本看完就丢的闲书，而是一本系统地教你如何在

“大淘宝”战略下，如何更有效地利用淘宝为你的事业服务的指南书。
本书大部分的技术都是经过本人或者其他淘宝卖家证明过的确实有效的技术，都能够实实在在帮助卖家的店铺提高利润。
也许读者的店铺在某个阶段已经遭遇到瓶颈的尴尬，收入一直上不去。
而本书能够让卖家很轻易地找到自己之前一直没有发现的“蓝海”，让卖家在自己的客户那里持续不断地获得利润，并且倍增之。
本书为了配合打算进入淘宝以及初入淘宝的人群，在书中配备了大量最新的详细图文参照，一步步地教你操作。
有了这本淘宝指南，你在淘宝的一切都将变得简单。
本书以浅显易懂的方式讲述了在淘宝从开店到最终成功所要做的方方面面。
就算是对淘宝一点都不了解的新手也完全能够通过本书获得成功。
当读者看完本书，会发现自己之前对淘宝网并不是这么了解，即使是淘宝的老会员，甚至是钻石、皇冠卖家。
本书的很多营销思想能够开阔读者的视野，以及思考问题的方式。
对于人生成长也有益处。
本书的主要内容.第1章主要是对淘宝在2009年开始的“大淘宝”战略进行了深入的剖析，并且对于淘宝未来的大趋势做了一个方向性的预测。
第2章主要是介绍在2010年1月1日，淘宝网全面改版之后淘宝所有重大的变化，包括淘宝界面和页面的变化、功能的变化以及规则的变化。
第3章主要是介绍淘宝开店前的所有准备工作，包括如何精确定位自己的产品和服务人群，如何寻找有效的货源渠道等。
第4章主要是讲解如何一步步地完成精美的店铺装修的过程。
并且教你如何选择合适的旺旺名、店名，如何优化和完善店铺细节。
第5章教的是旺店经历中的前期阶段中的策略和秘诀。
你将了解到在淘宝开店前期的店铺定位策略、如何给宝贝定价、如何给宝贝设置合适的标题、如何写宝贝描述、如何做关联营销以及如何搞定快递服务等。
第6章介绍的是淘宝旺店中期卖家需要了解的技术和策略。
在这一章里，你将获得大量的免费推广店铺的技术和技巧。
第7章主要讲的是在淘宝经营的后期需要了解的技术和策略。
在这一章，你将学会淘宝所有的收费营销工具的使用方法和技巧。
第8章这里介绍的是如何在淘宝保持长盛不衰的秘诀，如何管理和经营自己的老客户以及如何建立自己的品牌并长期获利。
适合阅读本书的读者刚刚毕业找不到工作，想要创业的大学生失业而又无从找到工作的人拥有实体店铺，想要扩大经营的店主本想在网络或者现实中创业的有志青年已经拥有淘宝店铺的掌柜电子商务、互联网从业人员

内容概要

这注定是一本影响百万淘宝卖家的经典著作！
在“ 大淘宝 ”战略的宏伟蓝图下，谁不研究这种变化，拥抱这种变化，谁就会被淘汰！
　　本书是中国第一本关于在“ 大淘宝 ”战略下，卖家如何才能适应新环境的变化并突围的创富宝典，包括了战略与战术两个层面。
　　本书对“ 大淘宝 ”概念进行了深入的剖析，并且对淘宝的未来发展方向进行了方向性的预测。
对于改革后淘宝全新的变化也进行了重点的讲解。
全书涵盖了从淘宝开店前的准备，到如何建立精美装修的旺铺，再到如何利用各种最新的技术和工具快速提升销售业绩，如何最终冲冠并长久保持稳定发展做了全面的讲解。
就算你是对淘宝一点都不了解的新手也完全能够通过本书获得成功。
　　本书适用于所有立志想要在淘宝创业成功的人士。
不管您是否已经在淘宝开店，本书都能够为您的各方面需要提供强大的帮助。

作者简介

胡敏
笔者毕业于上海交大工商管理系，目前从事网络营销方面的专业研究。
淘宝开店4年时间，最高月利润过万。
对淘宝的功能和最新的趋势动态进行过深入研究，对于如何轻松地经营淘宝店铺，以最小的投入在淘宝获得成功方面成果显著。

笔者通过自己多年所学到的营销知识结合丰富的淘宝开店经验，创造出属于 自己独特的淘宝营销技术，在读者中获得了广泛好评和良好效果。

目前已经编写出版多本热销网店创富书籍，《网店营销秘籍》、《网上开店创业实用教程》、《C2C电子商务创业教程-第2版》等网店创富书。

书籍目录

第1章　淘宝新时代的到来1　1.1　宏大的“大淘宝”战略2　1.1.1　淘宝的初级商业阶段2　1.1.2　淘宝的中级商业阶段5　1.1.3　淘宝的高级商业阶段7　1.1.4　大淘宝的终极商业阶段7　1.2　未来淘宝的大趋势8　1.2.1　和淘宝中小卖家相关的淘宝大趋势8　1.2.2　淘宝产品销售大趋势9　1.2.3　淘宝网整体发展大趋势10　1.3　大淘宝战略——大事记11第2章　全方位了解我们的“新战场”15　2.1　淘宝改革后界面和页面的变化16　2.2　淘宝改革后功能的变化21　2.3　淘宝改革后规则的变化25第3章　淘宝致富第一步——不打无准备之仗27　3.1　精确定位——致富的加速器28　3.2　选对产品赚大钱29　3.3　这样的产品千万不能在淘宝卖31　3.4　找货源的各种途径和策略33第4章　超级精美大型旺铺的诞生37　4.1　如何选择旺旺名、店名38　4.1.1　如何选择旺旺名38　4.1.2　如何选择店名39　4.2　升级淘宝旺铺——鸟枪换大炮41　4.2.1　各类型店铺版本的区别41　4.2.2　如何订购旺铺标准版43　4.3　店铺包装——2小时完成旺铺精装修46　4.3.1　装修模式的进入和风格的设计46　4.3.2　如何制作特别的店招48　4.3.3　不可或缺的店铺促销模块51　4.3.4　店铺装修的整体修饰55　4.4　产品包装——宝贝图片和描述60　4.4.1　什么样的图片才是合格的淘宝图片60　4.4.2　如何做一般的宝贝描述61　4.4.3　批量修改宝贝描述63　4.5　完善细节——补缺和优化65第5章　旺店前期策略和秘诀70　5.1　前期店铺定位策略71　5.2　关于在淘宝如何定价的“潜规则”72　5.2.1　淘宝定价的依据72　5.2.2　开高价和开低价72　5.2.3　如何巧妙利用淘宝价格工具增加利润73　5.3　宝贝标题优化77　5.3.1　宝贝标题的结构和规则77　5.3.2　如何让你的宝贝标题更吸引人78　5.3.3　如何选择合适的关键词让店铺流量翻番78　5.3.4　宝贝标题关键字营销——“犀利哥”的故事82　5.4　宝贝描述优化84　5.4.1　撰写宝贝描述的五大步骤85　5.4.2　撰写宝贝描述的营销技巧和原则87　5.4.3　如何学习写宝贝描述88　5.5　关联营销91　5.5.1　如何获得关联营销代码92　5.5.2　如何简单几步，把代码应用到所有宝贝描述中96　5.6　如何解决快递的问题101　5.6.1　如何利用快递省钱101　5.6.2　设置运费模板，灵活智能定价103　5.6.3　如何规范你的物流，减少损失106　5.7　客户沟通的流程、规范和技巧106　5.7.1　客户沟通的基本流程简介107　5.7.2　如何规范客服，每天节约至少1小时108　5.7.3　惊人的秘密，多说一句话增加30%利润108　5.8　关于宝贝详情设置中比较重要的问题109　5.9　友情链接赚钱111第6章　旺店中期策略和秘诀115　6.1　中期店铺定位策略116　6.2　如何写出精华帖，给店铺带来上万流量116　6.2.1　普通帖百分之百升级精华帖的秘诀117　6.2.2　你需要学会做“标题党”117　6.2.3　如何省时省力地撰写精华帖119　6.3　论坛发帖推广秘诀123　6.3.1　如何高效地在淘宝论坛发帖，推广你的主推产品123　6.3.2　如何在外部论坛找到属于自己的金矿125　6.3.3　外部论坛发帖，疯狂推广你的主推产品127　6.3.4　论坛发帖推广中的关联营销，帖多力量大128　6.3.5　如何回帖顶贴，让自己的帖子永远火暴130　6.4　如何利用“淘江湖”这个大型免费广告牌131　6.4.1　如何简单设置你的“淘江湖”吸引流量131　6.4.2　如何利用“淘江湖”做淘宝客赚钱133　……第7章　旺店后期策略和秘诀155第8章　如何保持长盛不衰的秘诀214

章节摘录

文摘：

媒体关注与评论

为打造完整的电子商务产业链，2008年“大淘宝”战略被首次提出，两年后淘宝有了翻天覆地的变化，本书将解读”大淘宝”战略的奥妙，指导淘宝掌柜们如何在此战略下拥抱变化。
——肃观（淘宝网淘宝大学运营小二）网络世界的发展是很快的，淘宝网也天天在变化着，很多人因为不适应各种各样的变化而被淘汰，这是一本教您如何拥抱变化的书，一本让您轻轻松松就可以月入过万的书。
——会吹小号的猫（淘宝大学红带讲师、淘宝大学推广帮运营帮主、福建商盟副盟主、皇冠卖家）这本书适合刚毕业的大学生，在家照顾宝宝的年轻妈妈，也适合有企业背景的专业团队以及有工厂支持的经销商，书中面面俱到地讲解了从淘宝新手入门到淘宝高手再到淘宝专家转变中所有要经历的每一步，适合所有对创业有兴趣的人。
如果几年前，我开店的时候能有这本书，我想，现在我的团队应该会发展得更强大吧。
——liyue122（超级买家秀论坛护法、四皇冠卖家）这本书仔细讲解了在大淘宝战略的背景之下，如何经营好淘宝网店的致富秘诀，分析了如何能够尽快熟悉淘宝流程的最关键的成功因素，内容涵盖了创业精神、经营理念、运营策略、品牌推广、渠道建设、质量控制以及营销攻略等各方面，并配以实际案例和图片进行深入介绍，为读者提供了一份标准的“财富”大餐。
——utc行家箱包专营店（淘宝大学首期MBA明星学员）作为淘宝畅谈居管理团队的一分子，看过很多与淘宝相关的书籍，但唯独本书让我获益良多。
当淘宝逐渐成为主流的市场，如何在这个新兴市场中把握方向、指定策略已经成为很多人每日的话题。
本书在这方面提供了绝佳的帮助，无论是淘宝新人还是已经有规模的店铺掌柜都可以从本书中得到新的启示。
无论是淘宝规则还是销售经验都可以在书中找到让你满意的答案。
——白砂catherine（经验畅谈居管理团队、皇冠卖家）这是一本值得每一位预备进军淘宝和已经在淘宝上奋战的创业人收藏的好书。
对新开店的每个步骤，细细指导，耐心全面。
对网络销售的经验之谈，思路清晰，经典回味，让人茅塞顿开，柳暗花明。
对淘宝战略的深刻剖析，让你掌握规则，利用规则，更快通往成功。
——恋爱星期八（08年度十大网商之一的五皇冠明星卖家）“开卷有益，获益匪浅”用这八个字来形容这本书再贴切不过了。
看到这本书，回忆起当年那个慢慢摸索的自己，大呼为什么没有早遇到这么一本好书，可以让我少走那许多的弯路。
本书内容详实、细致、全面，总结了众多经验，能想到的、没想到的全都有了。
真正是一卷在握，犹如醍醐灌顶，事半功倍。
仿佛是一本淘宝武功秘籍，让您可以在淘宝笑傲江湖。
——Bonnyy（杭州母婴行业第一店、四皇冠卖家）看完这本书之后，发现它有3个特点：1. 内容翔实，技术精炼实用。
这本书介绍了网络交易中不可缺少的软件工具的使用方法及技巧，为买家和卖家在网络上安全、顺利实现交易提供了技术支持，非常实用。
2. 结合实际。
本书从基本出发，结合实际的案例，对每一个细节都做到细中求精。
3. 语言通俗，图文并茂。
作者运用通俗易懂的笔法和大量的实际操作图片，给读者一个直观的印象，便于阅读的同时可以实际操作。
——Kaiwenko（淘画报的合作店铺、双皇冠卖家）看了此书连我这个淘宝老卖家也是受益匪浅，虽然已是三皇冠，但是以前只知道闭门造车，没有太多关注外界的变化。
看完后才知道还要多充电多学习，学习新鲜事物，才能跟上淘宝发展的脚步，不会被大趋势淘汰。

书中推荐的卖家小工具确实不错哦，如果不看这本书，还真不知道呢，看完马上就用上了。
——狐狸静68（淘宝化妆品三皇冠卖家）一个好的创意可以让我们赚到盆满钵满，一本好书讲到的经验可以给您很多的思路和发展方向，此书从实例中提取到的成功案例以及专业知识分享，为刚刚投身电子商务的创业人士提供了最好的解决方案。
成功没有偶然，只有吸收到更多的专业知识方能成功！
——快乐的哆嗦（一年双皇冠的明星卖家）这是所有想在淘宝有所收获的创业者们阅读的圣经，您会找到苦思几天而无解的答案。
了解淘宝的未来主要战略方向，对准目标，有的放矢，其中对如何推广深有感触，有的已经在用，但没有书中说的深刻到位；而有的推广只是有想法，不知如何下手。
本书能让人少走弯路，把有限的精力放到正确的事情上来。
——米米粒mml（拥有属于自己的品牌四皇冠卖家）作为一个在2008年就在淘宝创业的老淘宝人，我看过不少与淘宝相关的书籍，但此书还是让我眼前一亮，获益颇多。
如今的淘宝已经成为网购主流，但是淘宝市场的竞争也白热化！
如何在淘宝中生存并快速成长发展壮大成为很多卖家亟需解决的问题。
相信本书在这方面提到的经验和方法对于任何一位淘宝人都有一定的启示和指引。
——小马灵鼠（河南三大网商之一的三皇冠卖家）电子商务早已不新鲜，然而不可否认依旧有人对此存在盲点。
在“大淘宝”战略下，淘宝面临重新洗牌的机遇和挑战。
这是一部非常好的书，记录了诸多真实的店家经验以及如何在新时代的淘宝环境中顺利突围的方法，相信能给予各位深刻的启示。
——史诗（淘宝母婴类三皇冠卖家）淘宝网以会员多、交易量大、诚信体系完善、支付体系安全等诸多优势使得其已经是国内网购平台的龙头大哥。
在淘宝网开店赚钱必定是未来数年内门槛最低、投资最少、成效最快的创业选择。
做淘宝网必须熟悉淘宝游戏规则、操作方法、赢利捷径、站内推广宣传以及资源的运用等必要的本领，本书将详尽地介绍我们该怎么去运筹操作心中理想的淘宝店铺，从而学到精湛的经营技艺，帮助我们迈出开店坚实的第一步，是我们开店必要的一本操练手册，非常值得推荐。
——Ouyanzu（通过淘宝建立自己品牌的明星卖家）一本能让你找到蓝海的书；一本能让你少走两年弯路的书；一本能让你轻松赚到100万的书。
——北美阳光（淘宝第一高级营养师团队、三皇冠卖家）有“中国第一职业经理人”之称的唐骏曾经说过，成功可以复制。
而对于新的淘宝卖家来说，本书所分享的经验和秘诀，无疑是“终南捷径”。
用一颗坚定努力的心，选择合适的产品，然后“Ctrl+C”本书的内容，“Ctrl+V”进自己的脑海，恭喜你，你已经很接近成功了。
——小青（一年升皇冠的明星卖家）淘宝就是人间天堂，我从一贫如洗，到生活富足。
现在回想起来就像做梦一样！
淘宝极大地丰富了我的人生，毫不夸张地说淘宝就是我的再造父母。
很多人都想在淘宝创业，而方式方法的确是很重要的，不能盲目。
本书会给开始准备在淘宝创业的朋友或者正在淘宝创业的朋友们一个好的指导。
——雅芳小店（化妆品类唯一100%好评的四皇冠卖家）确实是一本非常有用的书，介绍非常全面，通俗易懂。
得到这本书，如同得到一位知心朋友，细心地引导你如何在淘宝发展得更好，走得更远！
特别是本书中所提到的推广方式和方法，以及推荐的一些使用工具都是非常实用的，但是却是很多卖家包括大卖家都不知道的。
我相信大家如果能好好地利用这些方式和方法，自己的淘宝店铺也能得到更大的发展。
这就是我一直寻觅的宝藏，我相信有了它，我们一定能横行天下。
——芝曼（网络专业美发护发正品第一店的四皇冠卖家）从对淘宝不知是何物，到在淘宝开小店，再到小店N天没有人问津；从信心满满，到心中疑云重重时，快要放弃，恰好在朋友的推荐下看了这书

本，让我如醍醐灌顶。
也许生意就是这样，一个好点子，能让您受益匪浅，一个好战略，能让您起死回生，本书就是这样一本能让您受益无穷的书！
——志当千里耀世中华（身残志坚的名人卖家）

编辑推荐

《“ 大淘宝 ”战略下黄金法典:网店创富密码》：一本影响中国百万淘宝人的经典读物；淘宝大学与20余位皇冠卖家、讲师、小二鼎力推荐！

第一图书网, tushu007.com

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