

<<淘宝赢家心理学>>

图书基本信息

书名：<<淘宝赢家心理学>>

13位ISBN编号：9787121118357

10位ISBN编号：7121118351

出版时间：2010-10

出版时间：电子工业出版社

作者：朱晓豫

页数：313

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

创富的过程始终要依靠健康的心理，没有健康而成熟的心理，很难在创富的道路上取得成功。不管是在淘宝上经营网店的卖家，还是热衷于网购的买家，他们所面临的烦恼和困惑都可以通过心理辅导和治疗来帮助他们卸下沉重的心理负担，轻松、愉快地在淘宝网中创富和网购。

本书的写作目的就是为了帮助卖家轻松赚钱，帮助买家开心网购。

本书没有晦涩难懂的心理学理论，而是通过浅显易懂的语言和条理清晰的框架为读者勾勒出不同性格的买家和卖家，让买卖双方对于自己的性格有一个基本的了解，并有针对性地进行改进，弥补自己的性格缺陷。

在网购过程中遇到的难题，本书都有详细的解析和说明。

相信对于买卖双方都会有不同的帮助，促进买卖双方的理解和沟通。

希望本书能够成为淘宝人的心理分析师和治疗师，在轻松阅读的同时，帮助读者建立自信，打好心理基础，为成为淘宝赢家做出最好的准备和协助。

书中所提到的大部分网店，作者都有亲身的网购经历，也曾匿名在旺旺上与卖家交流，对于网店的真实情况做了长时间的摸底调查，掌握了第一手的资料，为了给读者呈现出客观、真实的淘宝世界，作者做了很多一线准备工作。

希望读者通过阅读本书，能够更好地了解网购，了解淘宝，了解自己的性格。

无论是开店还是网购，读者都能有所领悟，这是作者最大的愿望。

希望每位读者都能开店成功，真正体验到赚钱的乐趣；祝愿每位读者都能爱上网购，充分享受其中的快乐。

## <<淘宝赢家心理学>>

### 内容概要

本书旨在为卖家和买家进行心理类型分析和帮助指导，为在淘宝过程中所出现的一系列的难题支招，帮助卖家赚钱，赚更多的钱！  
协助买家网购，网购到最棒的宝贝！  
让读者有创业的激情，有网购的欲望。

本书共分为12章，分别从性格分类，对卖家、买家、客服和物流等诸多环节和问题进行了解读，从心理的角度分析解决难题的途径，语言轻松，为读者带来阅读享受的同时，提供了最有效果的心理帮助，从而达到卖家实现创富，买家提升网购水平的目的。

## <<淘宝赢家心理学>>

### 书籍目录

#### 第1章 开店创富的个性要素

##### 1.1 创富者的个性因素

###### 1.1.1 创富者心理因素

###### 1.1.2 创富者心理因素形成的过程

###### 1.1.3 自我完善的结果就是创富

##### 1.2 创富秘诀

###### 1.2.1 自我鼓励

###### 1.2.2 面对失败

###### 1.2.3 善于总结归纳

##### 1.3 创富榜样

###### 1.3.1 “敬天爱人”

###### 1.3.2 “客户至上”

###### 1.3.3 “讲诚信”

#### 第2章 典型性格解析

##### 2.1 卖家性格分析

###### 2.1.1 开朗型卖家

###### 2.1.2 较劲型卖家

###### 2.1.3 彪悍型卖家

###### 2.1.4 温和型卖家

##### 2.2 买家性格分析

###### 2.2.1 乐观型买家

###### 2.2.2 锱铢必较型买家

###### 2.2.3 泼辣型买家

###### 2.2.4 懦弱型买家

#### 第3章 克服性格弱点的方法

##### 3.1 开朗型卖家从计划开始

###### 3.1.1 少说多做

###### 3.1.2 成熟的标志就是少发脾气

###### 3.1.3 坚持住，有毅力才会胜利

##### 3.2 较劲型卖家从快乐开始

###### 3.2.1 不要把时间都浪费在计划上

###### 3.2.2 让买家感受到快乐

###### 3.2.3 对自己和别人降低标准

##### 3.3 彪悍型卖家从平和开始

###### 3.3.1 放松心态，放慢脚步

###### 3.3.2 尝试用低调的方法处理售后问题

###### 3.3.3 学会承认错误

##### 3.4 温和型卖家从兴奋开始

###### 3.4.1 激发自己的热情

###### 3.4.2 要有主见

###### 3.4.3 懂得拒绝

##### 3.5 乐观型买家从慎重开始

###### 3.5.1 有针对性地提问

###### 3.5.2 寻找性价比最高的店铺

###### 3.5.3 乱发脾气不能解决问题

<<淘宝赢家心理学>>

3.6 锚铢必较型买家从享受开始

3.6.1 享受网购的乐趣

3.6.2 物美和价廉之间的权衡

3.6.3 适度容忍卖家的错误

3.7 泼辣型买家从缓和开始

3.7.1 购物要理性

3.7.2 锻炼出一双慧眼

3.7.3 卖家也在乎买家的信用

3.8 懦弱型买家从原则开始

3.8.1 认货不认人

3.8.2 卖家的价格是变动的

3.8.3 有理有据提出异议

第4章 卖家开店不同的心理需求

第5章 卖家吸引眼球的高招

第6章 货源是卖家心理强弱的杠杆

第7章 客服是卖家影响买家心理的重要因素

第8章 物流对于买家的心理干扰

第9章 信用评价——考验卖家心理的“试金石”

第10章 卖家长久经营不衰的利器——回头客

第11章 卖家心理通用法则

第12章 买家心理通用法则

章节摘录

插图：1.遇到挫折从不自暴自弃稻盛和夫出身贫苦，往往穷苦的孩子学习会很优异，但稻盛和夫却恰恰相反，中学、大学的考试乃至求职一路失利，前半生的失败并没有让稻盛和夫放弃自己，而是以开朗的性格面对惨不忍睹的局面。

稻盛和夫相信只要拼命努力，幸运之神总会向他微笑。

最后，事实证明稻盛和夫的执着专注是对的，上天对稻盛和夫的努力做出了回报。

淘宝卖家对于这点肯定深有感触，创店初期千头万绪的大麻烦小麻烦并不是最艰难的，最大的挫败感恐怕还是门庭冷落。

淘宝店铺掌柜“简亦only”性格开朗乐观，和他在旺旺上聊天感觉轻松爽快，笔者作为一位想开店的普通买家前来讨教，很容易就和店铺掌柜攀谈起来。

他开业不久就冲上了钻石级别，如图1.3所示，问及关于过往开店种种辛苦时，他还是会感慨万千的：

买家：你好掌柜，忙不？

看到你发在社区的帖子写得真好，我也想开店，都说开店难，到底难在哪里呢？

简亦only：哎！

当自己亲手去做的时候才会知晓现实情况跟理想状态差很远……买家：刚开店的时候你有什么感受啊？

简亦only：每一样东西都要亲力亲为！

沿着网店这条路一步一步走来，才明白事情无论大小，如果想要搞好，就要花费不少心思。

特别郁闷的是自己付出那么多，而得不到相应回报时，那个情绪啊……真是“杯具”！

！

！

买家：印象中最为深刻的难题是什么呢？

简亦only：一句话，没生意的时候！

我一个人坐在电脑前苦等，无人问津！

其实只要有买家找上门，哪怕只是来咨询或是还价的，就没有困难了，只要你的店铺有人来逛，就能按着套路走下去，有了人气一切都OK！

<<淘宝赢家心理学>>

媒体关注与评论

我内心一直认为，只要去努力，幸运之神总会向我微笑的。  
人生就是这样，个人也好，国家也好，社会也好，总会遇到困境。  
要把这种困境当作是上天赐予的困难和磨练，去直面考验，不懈努力。

——稻盛和夫钱心跟着人心走。

——冯仑假如成功有秘诀的话。

那就是要理解其他人的立场，同时，要有站在自己的立场和他人的立场看各种事物的能力。

——汽车大王 福特要忍耐，凡事不要只看眼前，要看长远。

——王永庆每个人都应学会认真做事，大度做人。

——马云

## <<淘宝赢家心理学>>

### 编辑推荐

《淘宝赢家心理学》：无论在淘宝上赚钱还是花钱，都需要健康而成熟的心理！  
用浅显易懂的语言分析网络销售和网购者的基本心理以独特视角帮助淘宝卖家轻松赚钱，指点买家开心网购《淘宝赢家心理学》涵盖内容开店创富个性要素卖家、买家双方典型性格解析克服买家、卖家双方心理弱点的方法解析网上开店不同的心理需求列举卖家吸引眼球的高招货源是卖家心理强大的杠杆客服如何打赢心理战减少物流对买家的心理干扰好卖家永远不要输给信用评价回头客才是经营不衰的法宝买、卖双方心理通用法则《淘宝赢家心理学》读者对象想在淘宝开店创业的人经营淘宝网遇到瓶颈的卖家长年开店但却不赚钱的卖家想做大、做强网店的卖家从实体店铺扩展到网店的卖家想找一份兼职赚钱的人不敢网购的人网购中不想被骗的买家



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>