

<<网店赢家>>

图书基本信息

书名：<<网店赢家>>

13位ISBN编号：9787121125379

10位ISBN编号：7121125374

出版时间：2011-1

出版时间：电子工业

作者：蔡同超

页数：321

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，淘宝网推出了新的社区形式——淘帮派，淘帮派就是以前淘宝社区的细化，较以前的社区分类更精准，用户群更具有针对性，聚合功能也更强大。

淘宝大学（简称“淘大”，网址为<http://daxue.taobao.com>）在2009年8月31号成立了网店推广、网店运营、网店物流、商家工具、网店服务、拍照制图六大学科帮派，利用这一新颖的社区形式，让更多的淘友可以和各大讲师面对面地交流，让淘友之间多一个交流经营网店经验的地方。

2009年9月1日，编者有幸成为淘宝大学网店推广帮派的运营帮主，负责推广帮派的日常运营、维护工作。

2009年9月，为了解决帮派成长速度较慢的问题，编者开始组建帮派管理团队，采取的方式不是等人入帮，而是主动出击，抛出“诱饵”吸引大家入帮，淘大推广帮是淘帮派中第一个采取主动诱人入帮的帮派，并第一个提出了“帮派经济”这个新概念。

为了提升帮派质量，以吸引更多的淘友加入帮派，编者策划了一次帮派主题活动“皇冠店谈推广——淘宝大学皇冠店铺成功推广经验访谈月”，活动开展一个月时，已经吸引了上百位皇冠店主接受采访，其中有知名的淘宝大学讲师，有人尽皆知的金冠，有各个行业的领头羊，也有轰动淘宝的淘名人。一个月的时间成为淘帮派最火热的活动，也直接促使帮派成为万人帮，名列帮派排行榜前十名。

为了扩大活动的效果，在2009年10月活动继续开展，最终使参与访谈的皇冠店主达到200人，成为淘宝网历史上最大的经验分享活动。

成功的活动引起了线上线下各方的关注，电子工业出版社的编辑张彦红（出版喜洋洋）找到编者，表示有兴趣将访谈内容编辑成书，于是，编者在200个皇冠访谈中精选了近80篇内容编辑成书，以让更多有兴趣在网络上创业的青年多一种学习的渠道。

书中的内容不同于线上帖，而是将皇冠卖家的经验进一步优化、升华，以期给读灵感和激励。

这次访谈活动有一个很大的特点，有异于传统的访谈活动，这也是这次活动能如此火爆的原因之一，就是所有参加访谈的皇冠店主几乎都回答以下卖家最关心的9个问题：您好！

很高兴您能接受我们的采访，您能简单介绍一下您自己和您的店铺吗？

关于网络零售行业的推广，您觉得应该如何定义？

你们是如何给你的网店拉来顾客的？

你们是如何让来到您店中的顾客留下并且成交的呢？

给大家讲讲在淘宝上您最开心的一件事和最难过的一件事吧？

您接下来的目标是什么呀？

您建议新手卖家应该如何确立创业的目标呢？

您觉得一个新店在没有大量广告费用投入的情况下，应该如何给自己的店铺拉来顾客呢？

您觉得一个新店在没有价格优势和信用优势的情况下，该如何留住顾客？

对于广大的新手卖家，您有什么其他方面的建议吗？

每个问题都有不同的答案，您在阅读的过程中可以加以对比，哪些您觉得有道理，哪些您觉得有实用价值，然后加以借鉴。

通过同样的问题、不同的答案，您还可以分析出每个成功的皇冠店成功的真正原因所在，从而选择一条离自己最近的成功道路。

200家皇冠店主的访谈，工作量的巨大是可想而知的，活动的特派记者均是淘宝大学网店推广帮派的管理人员，我们曾经做过估算，联系两家皇冠店，只有一家能最终联系到店主本人，联系三家皇冠店主才有一家愿意接受采访，平均两家愿意接受采访的只有一家最终交稿，也就是说，我们的特派记者至少联系了2400家皇冠店，才使活动最终达到200个访谈的规模。

而特派记者们的辛勤付出并没有金钱的收获，也没有名誉的收获，他们唯一能得到的只有活动成功带来的成就感：让更多的人能学习到成功的经验。

淘宝大学在此感谢他们的辛勤付出，他们的淘宝ID分别是：磊照10191、福石饰品、苍\_月神、单眼皮考拉、博大的江淮、xmruiqin、麦子风园景、康庄大道188、楚aiq楚、angeldengqiao、淘包淘到抵。

参与本书编写工作的还有张巧琳、黄维军、曹李圭、黄维霞、陈辉、龚健、林达、罗强、郑芳燕、吴

<<网店赢家>>

燕娜、邱光林、苏振兴、罗娜、蔡灯华。

在活动的开展以及本书的编辑过程中，淘宝大学的各位领导、淘宝小二肃观、淘宝小二驼铃、淘宝大学资深讲师bethebest（福建商盟盟主）、淘宝大学网店推广学科带头人水含笑、淘宝网经验畅谈居掌门meyes、浩然水晶饰品店等给予了无私的鼓励与帮助，在此深表感谢。

特别说明：本书内容属于纪实专访内容，针对上面提到的9个问题，有的访谈者愿意回答，有的不愿意回答，为了保证本书内容的真实性，我们对没有回答的问题也没有做补充。

另外，本书的采访内容截至时间是2009年10月（在2011年初进行了部分升华、优化），读者在阅读本书内容的时候会发现，每篇文章的信用级别、网店名称或者有的访谈者谈到的下一个目标与此时您在网络上看到的可能不完全一致，但这些内容并不影响您从书中学到需要的知识。

所以，个别优秀的非皇冠卖家的访谈内容也收录在本书了。

蔡同超（淘宝大学讲师：会吹小号的猫）2011年1月

## <<网店赢家>>

### 内容概要

本书是一本开店创业宝典，书中内容由淘宝大学网店推广帮派的11位特派记者联系了2400名皇冠卖家，获得访谈200例，并由编者从中精选优化81例编辑组成。

本书聚集了多位成功网商的经验之谈，其中有知名的淘宝大学讲师，有人尽皆知的金冠卖家，有各个行业的领头羊，也有轰动淘宝的淘名人，每位网商几乎都是针对卖家最关心的9个问题做出解答。

角度不同，答案也不同，读者在对比阅读之后便可找出最适合自己的答案。

读者对象：本书适合所有已经开设网店的店主阅读，也适合即将开设网店进行自主创业的读者阅读。

## 作者简介

蔡同超，淘宝ID：会吹小号的猫淘宝大学红带讲师淘宝网皇冠级别卖家淘宝网福建商盟副盟主淘宝大学网店推广帮帮主2008年3月开始专职经营自己的网店，到2009年4月底达到了皇冠信用级别，期间创造过健身行业的按摩器单品销售第一的记录。

2008年6月成为一名淘宝大学讲师，负责线下课程的讲授及淘宝大学网店推广学科帮派的运营工作。

擅长网店推广实战技巧及理论的研究、商品图片的拍摄和处理。

至今在全国各地授课近300场次，培训学员超过万人，授课满意度名列前茅。

赢在执行，胜在坚持。

愿与您分享我的所知，为您自勺创业之路加油添劲。

## <<网店赢家>>

### 书籍目录

#### 一、淘大篇

- 1.1 淘宝大学美女讲师的创业先锋路
- 1.2 骇客的行销必杀技
- 1.3 成功店铺必备的“四件宝”
- 1.4 真诚待客，营造口碑
- 1.5 好实惠留下好顾客
- 1.6 口碑赢天下
- 1.7 淘宝第一单的传奇推广
- 1.8 软推广，硬品质
- 1.9 好信誉的小店也能出奇迹
- 1.10 专业成就“无线”淘品牌
- 1.11 十大网商从2500元到30000000元的蜕变

#### 二、牛人篇

- 2.1 三金冠的淘金法则
- 2.2 “中国第一网商”——柠檬绿茶
- 2.3 5年造就百万好评
- 2.4 黄马褂教你如何淘人脉
- 2.5 淘宝红人的时尚营销
- 2.6 核心法宝——超乎想象的服务
- 2.7 用独特的设计赢得客户青睐
- 2.8 准确推荐——五皇冠让顾客不断回头
- 2.9 从内蒙微微小草成长到淘宝四皇冠
- 2.10 羚羊早安10个月升双冠的秘密

#### 三、草根篇

#### 四、速度篇

#### 五、留客篇

#### 六、拉客篇

#### 七、服务篇

#### 八、货源篇

#### 九、团队篇

#### 十、艰难篇

章节摘录

版权页：插图：乐乐的铺88：最开心的事情有两件，一是刷新“已卖出的宝贝”；二是“评价”，每当我看到这两项在不断地更新，心里都是非常开心的。

最难过的事是售后引起的，前几天看到一个差评，内容是“根本没有赠品，而且衣服居然是穿过的，口袋里还有东西”。

卖家的解释是“亲，口袋里就是我们给您的赠品啊！

”经常都会出现这种哭笑不得的事情。

单眼皮考拉：您接下来的目标是什么呀？

您建议新手卖家应该如何确立创业的目标呢？

乐乐的铺88：接下来，我们的目标是充分利用现有的优势与资源，提升销售量与信誉，加大活动力度，并希望尽快到达两皇冠。

给新手卖家的建议是：不要盲目跟风，做自己最熟悉的行业或自己最具有资源优势的产品。

如果能做到这两点，那您已经赢在了起跑线上。

单眼皮考拉：您觉得一个新店在没有大量广告费用投入的情况下，应该如何给自己的店铺拉来顾客呢？

乐乐的铺88：90%免费推广+10%付费推广。

当您对淘宝平台都了解之后，您在有空余的时间下可以到相应的帮派发帖，发帖宁缺毋滥，用心去写，我相信会得到您想要的。

下面介绍一些我所知道的适合新店推广的方式。

淘客推广——按成交额付费。

博客推广——利用博客的平台写相关文章，必须要有可读性，以高质量文章为主，广告为辅。

搜索引擎——例如，到百度贴吧回复一些与您的产品相关的问题，这个很管用。

论坛发帖——可以直接复制您博客里的文章发布到相关论坛，选择发布的论坛不能盲目，要有针对性。

## <<网店赢家>>

### 媒体关注与评论

对于网商，皇冠不只是代表了信用的等级。  
更像是烈日下的放大镜，将胜利与挫折激情碰撞所闪耀的灵光汇聚于网店。  
引燃电子商务燎原之火！  
百家皇冠访谈，萃取众家长短，呈献酸甜苦辣大餐。  
十足的干货！

——bethbest 淘宝大学资深讲师、淘宝网福建商盟盟主、三皇冠卖家通俗地说。  
推广就是让你的产品和店铺在淘宝中脱颖而出，在网络中脱颖而出。  
甚至在生活中脱颖而出。

这本书能助你成为杰出的推广赢家！

——小胡豆儿 淘宝大学资深讲师、淘宝网妈宝亲子论坛掌门、淘宝网妈咪宝贝商盟盟主本书提供了近百位淘宝皇冠店铺掌柜精辟的经验分享。

可让大家借鉴，愿此书能激励在“淘海”中每一位辛苦打拼的朋友们！

——恬心美人窝 淘宝网台湾商盟盟主站在皇冠的肩膀上找到推广的最佳途径。  
让你轻松成为网店赢家。

——贺曼妹妹 淘宝大学资深讲师、皇冠卖家成功的网店离不开成功的推广方法，吸取前辈的经验是获得成功方法的最佳捷径，相信近百种成功方法里一定有适合您的一种。

——meyes 淘宝网经验畅谈居掌门、皇冠卖家这是一本汇集了近百家淘宝皇冠级网店成功经验及智慧的书，你可以不看，但是不看是你的损失。

——江礼坤 网络营销推广专家，推一把网站创始人所有的成功者都有相似之处。  
在这本书中，81位成功卖家向我们讲述了他们各自成功的经验，这些经验中有许多共通的东西。  
对于每一个希望成功的卖家来说，这些第一手资料是最好的教科书。

——周公 淘宝网数据平台资深数据产品专家网商在成长过程中困惑很多。  
困难也很多，但关注的核心依然离不开营销，淘宝卖家的营销更多的不是传授，而是分享。  
这本书给我们带来了实践的心得和案例，是实践中得出的最宝贵的营销案例和行动指南。

——家洛 淘宝大学校长



编辑推荐

《网店赢家:百家皇冠谈推广(双色)》：写给网店卖家对卖家最关心的9大问题进行81种解读，分析并找到离你最近的成功道路。

写给准创业者皇冠箴言句句给力，是你了解网店创业、大淘宝生态圈的第一手资料。

#### 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>