

<<网店应该这样推广>>

图书基本信息

书名：<<网店应该这样推广>>

13位ISBN编号：9787121195594

10位ISBN编号：7121195593

出版时间：2013-3

出版时间：孙东梅、等 电子工业出版社 (2013-03出版)

作者：孙东梅

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>

## <<网店应该这样推广>>

### 内容概要

《网店应该这样推广:淘宝店铺赚钱的秘密》针对网上开店商品的销售,介绍了商品发布技巧、商品定价“潜规则”、用好阿里旺旺、聚划算引发团购狂潮、借力分销平台、在淘宝店铺外进行推广的技巧、网店促销策略大全、与买家的沟通实战、分析买家心理、处理好交易纠纷、维护好客户关系、网店经营中店长必修的制胜秘诀。

## &lt;&lt;网店应该这样推广&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章掌握商品发布技巧让网店推广事半功倍 1.1宝贝标题优化 1.1.1宝贝标题怎样组合最好 1.1.2如何让你的宝贝标题更吸引人 1.1.3设置关键字让你的店铺拥有高访问量 1.1.4利用工具快速优化宝贝标题 1.2宝贝描述优化——宝贝成交的撒手锏 1.2.1撰写宝贝描述的注意事项 1.2.2写好售后服务内容，防止产生纠纷 1.2.3权威证书，证明这不是黑店 1.2.4买家真实评价，证明宝贝货真价实 1.2.5骄人成交量，证明店铺人气旺 1.3优化宝贝图片，提高宝贝点击率 1.3.1让买家心动促成交易，准备出色的商品图片 1.3.2详细的商品细节图，更好地留住顾客 1.3.3使用模特实拍，增加商品的直观视觉效果 1.3.4为照片添加相框吸引顾客，提高商品档次 1.4店铺装修的好坏与生意的好坏密不可分 1.4.1设计有特点的店招，吸引顾客眼球 1.4.2巧用店铺公告，提升流量 1.4.3通过促销区活动提升购买转化率 1.4.4设置好分类，方便买家快捷购物 1.5商品发布推荐技巧 1.5.1合理安排上架时间，让流量多翻几倍 1.5.2选好橱窗推荐，增加店铺浏览量 1.5.3使用店铺推荐位，增加宝贝曝光率 第2章让你生意火暴的商品定价“潜规则” 2.1商品定价应考虑哪些要素 2.2如何给商品定价达到推广作用 2.2.1网土开店商品定价技巧 2.2.2商品高价定位与低价定位法则 2.2.3商品涨价有哪些技巧 2.2.4商品降价有哪些技巧 2.3怎样保证利润最大化 2.3.1进货如何保证利益最大化 2.3.2批发市场的潜规则 2.3.3与批发商建立良好关系，保证足够的利润空间 2.3.4如何让你的宝贝卖高价 2.4让你生意火暴的商品定价的诀窍 第3章用好阿里旺旺，让你的宝贝卖不停 3.1巧妙设置旺旺状态信息为店铺做广告 3.2手机旺旺帮你赚大钱，24小时在线生意不会丢 3.3巧设阿里旺旺，让别人用关键词找你 3.4使用阿里旺旺增加流量的技巧 3.5旺旺分组管理，打造特色的旺旺群 3.6旺遍天下让你如虎添翼，在店铺中添加多处旺旺图标 3.7阿里旺旺安全特性 3.8如何防止旺旺的骚扰信息 3.9巧妙利用旺旺群推广中的“私聊”推广 3.10巧用恰到好处的旺旺表情，促使交易过程顺利进行 第4章利用淘宝免费资源推广网店 4.1互相添加友情链接，增加店铺流量 4.2相互收藏店铺，增加人气互相推广 4.3灵活运用信用评价，也可免费做广告 4.4发放店铺优惠券，与淘宝网一同促销 4.5网商联盟，中小卖家的互助成长摇篮 4.6VIP会员卡，强有力的店铺促销 4.7利用店铺留言，让你的流量飞起来 4.8多用拍卖拉人气 第5章社区和免费试用推广，不花钱让你店铺流量暴增 5.1怎样发精华帖，赢取百万流量 5.1.1精华帖是如何炼成的 5.1.2精华帖题材的选用技巧 5.1.3让自己的帖子成为人见人看的热帖 5.2论坛发帖推广秘诀 5.2.1在淘宝论坛发帖推广产品 5.2.2外部论坛发帖，疯狂推广你的主推产品 5.2.3让自己的帖子永远火暴的回帖、顶帖技巧 5.2.4如何抢“沙发”，提升浏览量 5.3免费试用让店铺的流量涨不停 5.3.1淘宝试用中心 5.3.2参加试用的好处 5.3.3试用报告 第6章直通车推广，打造爆款带动全店营销 6.1直通车概述 6.1.1什么是淘宝直通车 6.1.2直通车广告展示位置 6.1.3直通车的计费方式 6.1.4开通直通车的优势 6.1.5哪类产品和店铺最适合做淘宝直通车推广 6.2直通车推广方式 6.2.1类目推广 6.2.2关键词搜索推广 6.2.3定向推广 6.2.4店铺推广 6.2.5站外投放 6.2.6明星店铺推广 6.3开通直通车推广 6.3.1加入淘宝直通车 6.3.2新建推广计划 6.3.3推广新宝贝 6.3.4管理推广中的宝贝 6.3.5推广计划投放设置 6.4直通车优化让你轻轻松松开车，快快乐乐赚钱 6.4.1挑选合适的宝贝推广 6.4.2如何提高类目出价质量得分 6.4.3如何正确选取关键词 6.4.4为关键词合理定价 6.4.5如何最大化推广效果 第7章利用淘宝客为你推广店铺 7.1淘宝客概述 7.1.1什么是淘宝客推广 7.1.2淘宝客推广的优势 7.2怎么做淘宝客推广 7.2.1登录淘宝客推广 7.2.2如何写好掌柜推广计划 7.2.3设置佣金 7.2.4主推商品的选择 7.3怎样才能做好淘宝客推广 7.3.1关于卖家的心态调整 ..... 第8章“满就送”不仅赚钱，还赚人气 第9章设置好钻石展位，展示流量滚滚来 第10章聚划算引发团购狂潮 第11章借力分销平台，扩大销售渠道 第12章在淘宝店铺外进行推广的技巧 第13章网店促销策略大全，皇冠卖家成功之路 第14章与买家的沟通实战，提高商品的销售率 第15章分析买家心理，留住买家提高成交转化率 第16章处理好交易纠纷，赢取更大回头客 第17章维护好客户关系，让你在网获得永续财富 第18章网店经营中店长必修的制胜秘诀，打造皇冠级店铺

## <<网店应该这样推广>>

### 章节摘录

版权页：插图：1.计划创建（1）允许竞价的展示位范围为淘宝网站的所有展示位。具体哪些展示位进入竞价，将由运营人员添加。

（2）为了避免创建计划失败，在创建计划之前要保证有一个符合尺寸的信息图片。

（3）展示图片必须是图片格式或者Flash格式。

展示图片需要业务人员审核后才允许被计划使用。

（4）目前计划允许选择最近三个月内的任意日期来投放。

（5）你可以指定计划在一天内哪几个时段进行投放。

（6）允许设置计划每天的最高日限额。

（7）在创建计划的时候不允许低于展示位的CPM出价、日预算最低限额。

（8）系统将会显示展示位的最近流量、当前的竞价、可被竞价日期预测等信息，帮助专家做计划决策。

2.投放规则（1）系统每天15：00后自动提交计划进行竞价投放。

（2）系统不保证将来某一天的钻石展位资源正常投放，但系统会提供最近7天可以被竞价的预测数据给卖家查看。

（3）如果消费账户没有足够的余额，自动停止第二天的计划投放，所以用户在计划投放前一天的15：00之前，保证消费账户有一天日预算金额，否则计划将会因为金额不足而停止投放。

（4）由于金额不足而停止投放的计划，允许继续充值恢复投放。

当然前提是该计划还在投放期内。

（5）在同一天同一个时段内CPM出价高的计划优先投放。

（6）如果计划分为多个时段投放，系统会根据实际流量情况以小时为单位平滑消耗。

## <<网店应该这样推广>>

### 编辑推荐

《网店应该这样推广:淘宝店铺赚钱的秘密》是一本系统地讲解关于如何进行网上店铺营销的技巧合辑,精选自皇冠卖家多年来开店经验的积累。

## <<网店应该这样推广>>

### 名人推荐

这是一本在淘宝开店赚钱的必备之书，写得很棒，都是非常简单、非常实用的营销推广技巧。卖家可以在非常短的时间内就完全掌握并且套用到自己的网店中去。

——库存大王网商房长君 本书是一本系统讲解淘宝店铺营销推广技术的书籍，集合了各方面的店铺推广知识，让你了解从来没有听说过的店铺推广技术。

——电子商务专家葛存山 如果几年前、我在开店的时候拥有这本书，我想我的店铺应该发展得更大更强。

本书内容全面详实，一本在手让你可以在淘宝笑傲江湖。

——天猫商家 稻草人喜乐专卖店 本书内容包括从初级新手的免费推广，到超级卖家的付费推广，还详细介绍了推广前的商品发布和定价技巧，可以说是一本网店推广的实用宝典，尤其适用于中小卖家。

对于中高级卖家，看过本书可以更上一层楼，将网上生意做大。

——双皇冠卖家 服装大王淘宝店

<<网店应该这样推广>>

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>