

图书基本信息

书名：<<淘宝店铺网络营销赢家手册（第2版）>>

13位ISBN编号：9787121217852

10位ISBN编号：7121217856

出版时间：2013-11

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>

内容概要

《淘宝店铺网络营销赢家手册（第2版）》是一本系统讲解网上店铺营销技巧的书。

《淘宝店铺网络营销赢家手册（第2版）》精选淘宝网皇冠卖家多年来积累的经验，共收录了200个技巧，技巧之间相对独立，便于读者随时学习，使读者可以在非常短的时间内完全掌握这些技巧并套用到自己的店铺中去。

《淘宝店铺网络营销赢家手册（第2版）》针对网上商品的销售，介绍了店铺的宣传推广和销售策略，主要包括商品发布技巧、商品定价潜规则、阿里旺旺的使用技巧、利用淘宝网免费资源推广店铺、花钱在淘宝网推广店铺、通过淘宝直通车打造爆款带动全店营销、利用淘宝客推广店铺、设置钻石展位获得巨大流量、通过聚划算引发团购狂潮、借力供销平台扩大销售渠道、在淘宝网外进行推广、提高网店流量的营销策略、良好的售前沟通艺术、售中服务绝招、完善的售后服务、维护客户关系、通过掌握经营管理艺术打造皇冠店铺。

《淘宝店铺网络营销赢家手册（第2版）》适合已经开办自己的网店，想提高营销水平、扩大经营的淘宝网店主阅读，也适合希望拓展网络市场的企业及有意进行网络营销的个人阅读。同时，《淘宝店铺网络营销赢家手册（第2版）》也可作为电子商务营销培训的参考教材。

作者简介

孙东梅，2000年开始从事网站的设计与开发工作，设计和开发了众多网站。从2004年开始从事淘宝开店和电子商务的研究，具有多年的网店装修经验，已经为网店卖家设计了超过1000款的模板商品。常在淘宝论坛积极发帖，学习总结了很多网上开店、网店装修、网店营销推广的方法。编写这本书之前作者采访了许多的皇冠级卖家，从他们那里获得了很多网上开店的宝贵经验和秘籍，此外曾参与编写过多本淘宝开店和网络营销类的图书。

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
- 第1讲 宝贝标题怎样组合最好 1
- 第2讲 如何让宝贝标题更吸引人 3
- 第3讲 设置关键词让店铺拥有高访问量 4
- 第4讲 利用工具快速优化宝贝标题 6
- 第5讲 撰写宝贝描述的注意事项 7
- 第6讲 写好售后服务内容,防止产生纠纷 9
- 第7讲 展示权威证书,证明这不是“黑店” 10
- 第8讲 用买家的真实评价证明宝贝货真价实 10
- 第9讲 用骄人的成交量证明店铺人气旺 11
- 第10讲 准备出色的商品图片,让买家心动促成交易 12
- 第11讲 用详细的商品细节图更好地留住买家 13
- 第12讲 使用模特实拍,增加商品的直观视觉效果 14
- 第13讲 为照片添加相框来提高商品档次 15
- 第14讲 设计有特点的店招,吸引买家眼球 17
- 第15讲 巧用店铺公告提升流量 18
- 第16讲 通过促销区提升购买转化率 18
- 第17讲 设置分类,方便买家快捷购物 19
- 第18讲 合理安排上架时间,让流量多翻几倍 20
- 第19讲 做好橱窗推荐,增加店铺浏览量 21
- 第20讲 使用店铺推荐位,增加宝贝曝光率 23
- 第2章 让生意火暴的商品定价潜规则 24
- 第21讲 商品定价应考虑哪些要素 24
- 第22讲 网店商品定价技巧 25
- 第23讲 高价定位与低价定位法则 27
- 第24讲 进货如何保证利益最大化 28
- 第25讲 批发市场的潜规则 30
- 第26讲 与批发商建立良好关系,获得足够的利润空间 30
- 第27讲 如何让宝贝卖出高价 30
- 第28讲 让生意火暴的商品定价诀窍 31
- 第3章 用好阿里旺旺,让生意旺上加旺 34
- 第29讲 巧妙设置阿里旺旺状态信息,为店铺做广告 34
- 第30讲 移动旺旺帮忙赚大钱,24小时在线不丢生意 38
- 第31讲 巧设阿里旺旺,让别人用关键词找到你 39
- 第32讲 使用阿里旺旺增加流量的技巧 41
- 第33讲 巧用旺旺群,推广更可信 41
- 第34讲 用阿里旺旺杀毒防毒,提高交易安全性 43
- 第35讲 如何屏蔽阿里旺旺的骚扰信息 45
- 第36讲 巧妙利用旺旺群推广中的“私聊”推广 47
- 第37讲 巧用阿里旺旺表情,促使交易顺利进行 48
- 第38讲 在店铺中添加多个阿里旺旺账号,让生意旺遍天下 49
- 第4章 利用淘宝免费资源推广网店,不花钱让店铺流量暴增 54
- 第39讲 互相添加友情链接,增加店铺流量 54
- 第40讲 互相收藏店铺,增加人气 56
- 第41讲 灵活运用信用评价也可以免费做广告 56

- 第42讲 加入商盟, 分享店铺流量 58
- 第43讲 巧用店铺留言带来成交机会 60
- 第44讲 用拍卖提高访问量 61
- 第45讲 设置VIP会员卡, 进行强有力的店铺促销 61
- 第46讲 通过买家论坛免费推广 64
- 第47讲 通过抢“沙发”提升浏览量 65
- 第48讲 发精华帖, 赢百万流量 66
- 第49讲 快速赚取社区银币购买广告位 68
- 第50讲 精华帖是如何炼成的 70
- 第51讲 精华帖题材的选择技巧 73
- 第52讲 淘宝论坛发帖推广技巧 74
- 第5章 花钱在淘宝网付费推广店铺的妙招 77
- 第53讲 加入消费者保障服务, 为买家提供保障 77
- 第54讲 开通淘宝旺铺, 让生意旺上加旺 78
- 第55讲 设置“满就送”, 让店铺信誉度飞涨 80
- 第56讲 巧用搭配套餐增加销量 82
- 第57讲 利用限时打折疯狂促销 83
- 第58讲 设置“秒杀”, 吸引买家疯狂抢购 86
- 第6章 淘宝直通车推广, 打造爆款带动全店营销 90
- 第59讲 什么是淘宝直通车 90
- 第60讲 淘宝直通车广告展示位置 91
- 第61讲 淘宝直通车的计费方式 93
- 第62讲 开通淘宝直通车的优势 94
- 第63讲 哪些产品和店铺最适合做淘宝直通车推广 94
- 第64讲 怎样进行活动专区推广 95
- 第65讲 搜索营销推广 96
- 第66讲 怎样进行定向推广 98
- 第67讲 怎样进行店铺推广 99
- 第68讲 怎样进行站外投放 102
- 第69讲 怎样进行明星店铺推广 103
- 第70讲 开通直通车推广 104
- 第71讲 挑选合适的宝贝进行推广 106
- 第72讲 如何提高类目出价质量得分 107
- 第73讲 如何正确选择关键词 107
- 第74讲 为关键词合理定价 110
- 第75讲 如何最大化推广效果 111
- 第7章 利用淘宝客推广店铺 112
- 第76讲 什么是淘宝客推广 112
- 第77讲 淘宝客推广的优势 114
- 第78讲 怎么做淘宝客推广 114
- 第79讲 如何写好推广计划 116
- 第80讲 设置佣金的技巧 117
- 第81讲 怎样选择主推商品 119
- 第82讲 卖家参加淘宝客推广的心态调整 121
- 第83讲 如何寻找淘宝客 122
- 第84讲 为什么选择淘宝客推广 123
- 第85讲 如何吸引更多的淘宝客来推广商品 124

- 第8章 设置钻石展位, 展示流量滚滚来 126
- 第86讲 什么是钻石展位 126
- 第87讲 钻石展位的展现位置在哪里 128
- 第88讲 钻石展位提供的服务类别 131
- 第89讲 钻石展位的投放流程 131
- 第90讲 如何开通钻石展位 132
- 第91讲 钻石展位的使用技巧 133
- 第92讲 钻石展位的使用误区 136
- 第93讲 淘宝直通车与钻石展位的区别 136
- 第94讲 掌握访客定向, 花最少的钱获取最大的流量 138
- 第9章 聚划算引发团购狂潮 140
- 第95讲 什么是聚划算 140
- 第96讲 聚划算有哪些入口 142
- 第97讲 卖家参加聚划算有什么好处 143
- 第98讲 聚划算活动如何更快通过初审 147
- 第99讲 聚划算活动规则 150
- 第100讲 参加聚划算活动的成功经验 151
- 第10章 借力供销平台, 扩大销售渠道 156
- 第101讲 供销平台概述 156
- 第102讲 供应商加入供销平台的好处 157
- 第103讲 分销商加入供销平台的好处 159
- 第104讲 怎样做好代销 159
- 第105讲 供应商如何入驻供销平台 161
- 第106讲 写出优质、美观、有吸引力的招募书 165
- 第107讲 有效管理经销商和代销商 166
- 第108讲 寻找供应商的途径 166
- 第109讲 寻找合适的供应商 169
- 第110讲 如何成为一个成功的代销商 171
- 第11章 在店铺外进行推广的技巧 173
- 第111讲 登录搜索引擎 173
- 第112讲 怎样设置关键词才能被搜索引擎收录 174
- 第113讲 通过微博推广店铺 175
- 第114讲 巧用博客推广店铺 177
- 第115讲 在分类信息网站做推广 178
- 第116讲 到各种论坛发展潜在买家 179
- 第117讲 登录导航网站 180
- 第118讲 如何寻找精确客户源 181
- 第119讲 通过软文推广有效增加店铺销量 182
- 第120讲 扩大店铺的规模, 发展网络代理商 184
- 第121讲 网络团购是网店推广的助推器 185
- 第122讲 投放网络广告, 带来可观流量 186
- 第123讲 电子邮件推广 187
- 第124讲 让买家回复电子邮件的技巧 188
- 第125讲 玩转百度, 轻松提高宝贝浏览量 189
- 第126讲 利用传统媒介推广店铺 191
- 第127讲 利用QQ签名推广店铺 192
- 第128讲 利用QQ空间推广店铺 194

- 第12章 提高网店流量的营销策略 197
- 第129讲 赠品促销 197
- 第130讲 赠品促销效果不佳的原因 198
- 第131讲 赠品促销的操作要点 199
- 第132讲 积分促销 199
- 第133讲 打折促销 202
- 第134讲 免邮费促销 203
- 第135讲 有智慧,淡季也可变旺季 204
- 第136讲 抓住节假日,赚钱赚人气 205
- 第137讲 怎样做好旺季促销 207
- 第138讲 借助卖点进行店铺推广 208
- 第139讲 口碑营销——用别人的嘴巴树立自己的品牌 210
- 第140讲 限时限量促销 211
- 第141讲 网店推广要明确分析目标人群 212
- 第13章 通过良好的售前沟通提高商品的销售量 214
- 第142讲 与买家沟通的基本原则 214
- 第143讲 与买家沟通中的禁忌 218
- 第144讲 把握买家的购物心理 219
- 第145讲 用诚心换取买家的耐心 221
- 第146讲 认真待客,及时回复买家留言 222
- 第147讲 真诚对待买家,迎来完美交易 223
- 第148讲 通过耐心细致的沟通留住买家 224
- 第149讲 营造紧迫感,激发买家的购买欲望 225
- 第150讲 真诚赞美,让销量翻番 226
- 第151讲 实事求是——介绍宝贝的必要方法 229
- 第152讲 打消买家的顾虑,促成交易 229
- 第153讲 先交朋友,后做生意 230
- 第154讲 如何应对不同类型的买家 231
- 第14章 售中服务绝招——成功搞定准客户 233
- 第155讲 成功达成交易的条件 233
- 第156讲 了解买家的特点,对症下药 235
- 第157讲 接待买家——达成交易的真正考验 236
- 第158讲 如何把咨询的买家变成成交的买家 237
- 第159讲 消除买家对特价商品质量的疑虑 238
- 第160讲 如何应对买家的延迟购买 239
- 第161讲 卖家与买家沟通时应该和不应该说的话 241
- 第162讲 怎样应对买家货比三家的心理 243
- 第163讲 如何应对讨价还价的买家 244
- 第164讲 买家购买多件商品要求打折怎么办 246
- 第165讲 引导买家购买商品的绝招 247
- 第166讲 预防恶意差评,将骗子扼杀于摇篮中 248
- 第167讲 如何对待未成交的潜在买家 248
- 第168讲 各种砍价类型的应对实战 249
- 第169讲 快速促成交易的几种有效方法 250
- 第15章 用完善的售后服务吸引回头客 253
- 第170讲 如何做好售后服务 253
- 第171讲 站在买家立场,为买家着想 255

- 第172讲 避免与顾客发生争执 256
- 第173讲 服务老顾客,留住回头客 257
- 第174讲 勇于承认错误是成交的技巧之一 258
- 第175讲 顾客为什么会抱怨 259
- 第176讲 处理顾客抱怨的策略与技巧 260
- 第177讲 向买家退款时的注意事项 261
- 第178讲 如何面对强烈要求退货的买家 262
- 第179讲 正确对待中差评 263
- 第180讲 如何避免中差评 264
- 第181讲 如何引导买家把中差评改为好评 266
- 第182讲 如何应对职业差评师 266
- 第16章 维护客户关系,在网上获得永续财富 268
- 第183讲 重视客户的感受,培养客户的信赖感 268
- 第184讲 从小处着手黏住买家 269
- 第185讲 做好客户关怀,留住老客户 270
- 第186讲 巧用阿里旺旺分组管理买家和客户 271
- 第187讲 新手卖家如何留住客户 272
- 第188讲 把店铺回头率做到100%的秘诀 273
- 第189讲 有序地管理店铺,潇洒地赚钱 275
- 第190讲 主动出击,抓住潜在买家 276
- 第191讲 防止老顾客流失的措施 277
- 第17章 掌握网店经营管理艺术,打造金冠店铺 279
- 第192讲 客服人员需要具备哪些知识 279
- 第193讲 对员工要恩威并重 282
- 第194讲 采取积极措施挽留优秀员工 282
- 第195讲 网上开店最新骗术大全 283
- 第196讲 金冠卖家传授交易中的禁忌 285
- 第197讲 找出店铺生意冷清的原因 287
- 第198讲 店铺经营者应有的心态 289
- 第199讲 怎样打造优秀的网络销售团队 290
- 第200讲 打造百年网店品牌 293

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>