

<<淘宝入门真经>>

图书基本信息

书名：<<淘宝入门真经>>

13位ISBN编号：9787302211693

10位ISBN编号：7302211698

出版时间：2010-1

出版时间：清华大学

作者：黄蕾

页数：353

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

本书的产生背景随着生活节奏的加快，人们逐渐认识到了网购的方便和快捷，加上金融危机的影响，网上购物的便宜省钱也得到了人们的肯定。

网上购物不再是追求前卫的人才会选择的新鲜事物了，网上购物已经成了男女老少都爱的一种先进的购物方式。

然而随着电子商务的繁荣，出现了大大小小各种各样的网上购物网站，其优劣程度也是参差不齐，现在发展最壮大、最值得信任、最成熟的、知名度最高的购物网站就属“淘宝网”了。

淘宝网（www.taobao.com）的出现，不但让我们多了一个崭新的购物平台，足不出户就能淘尽天下一切商品，而且给我们带来了无限机遇，使我们不仅可以在淘宝网做个快乐的购物者，而且还可以做个成功的小老板。

淘宝网没有任何门槛，只要你愿意，够诚信，无论学历高低，无论有没有做生意的经验，都可以在淘宝开店，淘宝让你多一个选择，多一份收获。

本书正是在这个背景下产生的，力求帮助想在网上一开店或者购物的人，迅速从一个对淘宝一无所知的外行人一下变成淘宝通。

## <<淘宝入门真经>>

### 内容概要

本书是想成为淘宝网一名优秀店主必备的最佳教科书，全书共16章，分别为：“淘宝是给有准备的人开的”；“千里之行，始于淘宝”；“和顾客的第一次亲密接触”；“对你的店铺精装修”；“像打扮自己一样‘打扮’图片”；“让你的顾客如滔滔江水绵延不绝”；“淘宝社区，很好很强大”；“收费的竞价广告——直通车”；“上帝为什么要留在我这里”；“货源达人”；“包装有多重要”；“玩转物流”；“亲人般的售后服务”；“店铺管理好帮手——网店版”；“旺铺使用”；“旺店独家窍门”。

本书内容丰富、全面，层次清晰、图文并茂，举例生动、详实，详细介绍了在淘宝网经营网络店铺的各种方法和技巧，通俗易懂，便于读者参考操作。

## &lt;&lt;淘宝入门真经&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 淘宝青睐有准备的人 1.1 什么是网店 1.2 开店前期的必要准备 1.3 吸取成功店主的经验 1.4 开店前的基本问题答疑 第2章 千里之行，始于淘宝 2.1 注册成为淘宝会员 2.2 下载并安装淘宝工具软件 2.3 申请交易资金中转站 2.4 开张前的准备工作 2.5 使用橱窗推荐位 2.6 做淘宝兼职增加额外收入 第3章 和顾客的第一次亲密接触 3.1 如何与买家交流 3.2 如何使用阿里旺旺 3.3 如何使用网页版阿里旺旺 3.4 如何收发站内信件 3.5 及时回复宝贝留言 3.6 如何修改交易价格 3.7 付款与发货 3.8 评价系统 3.9 如何将支付宝中的款项转到银行卡上 第4章 对你的店铺进行精装修 4.1 制作店标 4.2 制作动态宝贝分类 4.3 制作动态公告 4.4 加入计数器 第5章 像打扮自己一样“打扮”图片 5.1 摄影器材的选择 5.2 必学的Photoshop的简单应用 第6章 让你的顾客如滔滔江水绵延不绝 6.1 推荐什么样的宝贝 6.2 重视店铺留言 6.3 交换友情链接 6.4 个人空间巧利用 6.5 巧用旺旺群发促销 第7章 淘宝社区，很好很强大 7.1 如何设置社区头像 7.2 玩转我的淘宝客 7.3 贴图发帖教程 7.4 如何发好帖 7.5 什么帖不能发 7.6 如何挣银币 7.7 银币的使用 第8章 收费的竞价广告——直通车 8.1 新手篇 8.2 活动篇 8.3 各行业选词宝典 第9章 上帝为什么要留在我这里 9.1 礼貌服务 9.2 “三心”法则 9.3 保证利润 9.4 满足顾客 9.5 和没有交易成功的顾客成为朋友 9.6 按时问候客户 9.7 成功解决和买家的矛盾 第10章 货源达人 10.1 进货渠道 10.2 进货要把握分寸 10.3 各地批发市场汇总 第11章 包装有多重要 11.1 服装如何包装 11.2 鞋如何包装 11.3 易碎物品如何包装 第12章 玩转物流 12.1 快递公司 12.2 平邮 12.3 EMS 12.4 大件物品使用快运和铁路托运 第13章 亲人般的售后服务 13.1 有问题如何退换 13.2 处理退款和部分退款 13.3 增加保障 第14章 店铺管理好帮手——网店版 14.1 我的客户 14.2 我的交易 14.3 进销存管理 14.4 工具 14.5 资金 第15章 旺铺使用 15.1 什么是旺铺 15.2 如何购买旺铺 15.3 旺铺模块详解 15.4 旺铺丰富的店铺风格 15.5 掌柜推荐的设置 15.6 宝贝推广区 15.7 导出与导入页面 15.8 店内自动推荐 15.9 旺铺多图功能 15.10 旺铺招牌通栏 15.11 添加页面（自定义） 15.12 如何给店铺添加背景音乐 第16章 旺店独家窍门 16.1 发布宝贝时间技巧 16.2 巧定价格 16.3 必备贴心小礼物 16.4 巧用收藏 16.5 利用各种流行网站 16.6 巧用搭配 16.7 争做论坛管理员

## 章节摘录

插图：可以参考的商品卖点有：产品本身的特性、价格优势、品质或品牌保证、促销优惠信息等。当然，卖点的提炼一定要实事求是，夸大的卖点可能会让你花冤枉钱哦！

标题最基本的结构，建议是：产品名称+卖点。

店铺宝贝的标题与你的直通车广告的标题是各自独立的，差别很大，所以要认真了解以下的直通车标题优化技巧哦11.标题应介绍产品，而不是说明店铺买家看到你的广告时，通常是他们想要搜寻某种商品的时候，如果在此时出现介绍店铺的信息，买家要么不感兴趣没人点击，要么点击进去发现没有自己想购买的商品，造成无效点击。

2.一个广告只突出一种商品卖点不要罗列很多商品名。

“1个商品名+1个卖点”最简洁。

就像写店铺信息一样，罗列太多商品名，涉及的范围太宽泛了，容易让很多买家误以为你店里什么商品都有，从而随手点击了广告去看看。

但并非所有买家都会从宝贝页面继续点到你的店里找更多的商品，从而使你无效的花费可能高很多哦！

很多买家，在店铺宝贝的标题上，会写很多不相关的热门关键词，为的是让宝贝被更多买家搜索到。但现在你已使用直通车买了关键词做广告，所以没必要罗列那么多不相关的词，你需要做的，只是把广告信息写得精确、简单直接13.将文字的信息点归类，并注意断句让买家能轻松地读懂你的标题。

可以适当使用标点符号或空格，让标题读起来更像个通顺的句子，而不是复杂得没有任何停顿的短语。

4.最重要的卖点，一定要在标题里突出，而且要确保表达清楚如果一个宝贝的卖点有好几个，无法在20字的标题里写全，请至少在标题里突出最重要的那个卖点！

次要的卖点可以放到描述里面，请根据本店的具体情况，确定最值得突出的卖点。

<<淘宝入门真经>>

编辑推荐

《淘宝入门真经》：最新版，最新淘宝工具介绍，百余幅图片，手把手操作；帮你实现从“菜鸟”到“骨灰级”卖家的飞跃！

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>