

<<淘宝网络营销>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网络营销>>

13位ISBN编号：9787312031885

10位ISBN编号：7312031889

出版时间：2013-3

出版时间：中国科学技术大学出版社

作者：徐瞳 编

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>

<<淘宝网络营销>>

内容概要

《淘宝网络营销》通过丰富多彩的图片，形象生动地阐述了淘宝开店各项技能操作的过程，对淘宝开店的步骤、过程做了详细的图解说明，内容全面，针对性强。

除此之外，《淘宝网络营销》对“病毒式”营销、论坛营销、视频营销、E—mail营销等也做了一定的介绍。

《淘宝网络营销》行文以通俗易懂、实战操作为主，学生通过《淘宝网络营销》图文并茂的引导，结合电脑就可以掌握譬如网店装修、公告发布、商品加亮光等技能，是学子开店并真正可以展开网络销售的一本实用宝典。

书籍目录

前言 第1章淘宝开店概述 1.1电子商务简介 1.2网上开店优劣势分析 1.3网上开店的前提 1.4网店客户群 1.5初识淘宝网 第2章开店前的准备 2.1淘宝店经营种类 2.2选择商品 2.3调查市场 2.4货源安排 2.5批发在阿里巴巴 第3章淘宝店铺开通 3.1注册会员 3.2支付宝账号注册 3.3安装阿里旺旺软件 3.4店铺开通 第4章展开淘宝网首笔交易 4.1买家沟通 4.2商品销售 4.3合理评价买家 4.4处理货款 第5章淘宝上货 5.1淘宝助理使用 5.2通过淘宝助理新建和上传宝贝 5.3宝贝上架时间 5.4导入、导出相关数据 5.5成批整理宝贝 5.6下载、备份和导入宝贝数据 第6章淘宝网创意策划 6.1店标策划 6.2网上存储空间申请 6.3店铺公告的设计技巧 6.4网店加装计数器 6.5店铺宝贝分类 6.6插入背景音乐 第7章淘宝商品优化 7.1淘宝商品图片整合 7.2淘宝商品加边框 7.3淘宝商品图片加水印 7.4淘宝商品加闪光 7.5淘宝商品图片背景及颜色处理 第8章网店宣传 8.1淘宝店内宣传 8.2淘宝社区宣传 8.3阿里旺旺宣传 8.4站外宣传 第9章促销服务策略 9.1寻找买家 9.2交流、发货中的技巧 9.3纠纷与评价处理 第10章网上开店安全 10.1保护电脑安全 10.2保证账户密码安全 第11章其他网络营销 11.1视频营销 11.2论坛营销 11.3搜索引擎营销 11.4“病毒式”营销 11.5电子邮件营销 11.6微博营销 参考文献

章节摘录

版权页：插图：在旺旺头像没有被修改的情况下，修改旺旺头像的具体操作如下：（1）双击旺旺头像图标，弹出“个人资料”对话框，单击头像下方的“修改头像”链接。

如图8—79所示。

（2）弹出“修改头像”对话框，单击“浏览”按钮，在本地盘中选择适合的图像，点击确认就可以完成旺旺头像的修改。

8.3.4 使用淘宝旺旺与客户交流的技巧 1.主动出击寻找买家 我们应巧用供应信息找买家，例如生产服装的厂商，可以在供应信息里面找到服装供应商，我们可以采用这种方法寻找生产的产品适合我们走货的公司进行营销，主动出击。

同时挖掘商品供应的上下游，随时注意发布供求信息，在网上寻找供应商与销售方。

2.与客户交流的技巧 1) 开场白 在网络营销过程中，没有声音、图像，完全靠文字与客户交流，那我们应该如何与客户展开交流，如何来破冰呢？

开场白就显得尤为重要。

譬如：李先生/小姐，您好！

我们是×××物流公司×××营业部，我们专注于提供物流运输服务，全国网点495个，可以为您提供快速和安全的运输服务，经济危机下，我们推出了价格优惠活动，价格低至八折。

请问您是否需要专业的物流公司提供托运服务？

只需一个电话，我们就可以上门接货，如有需要请联系我们。

谢谢！

TEL：××××××。

如此可以单刀直入，让客户知道我们公司的优势！

2) 引发客户兴趣建立信任 在阿里旺旺上与客户进行开场白后大致能了解到此企业是否需要我们提供物流服务，此企业的货物是否适合我们运输，之后我们就应该引发客户兴趣、建立客户信任，详细说明公司的成立历史、公司规模、运输类型、网点、附加服务等优势，通过介绍之前与一些大型、知名的企业合作以及销售的情况，来证明自己的实力（可根据自己部门大客户的发货情况来证明）。

在此过程中，应做到以下几点：（1）倾听并询问很好的问题。

（2）出自真诚地赞美顾客、表扬顾客。

（3）不断地认同顾客。

（4）模仿顾客讲话的速度。

（5）熟悉产品的专业知识。

（6）彻底地了解顾客的背景。

（7）使用顾客的见证。

（8）要有一些大客户或知名客户的名单。

3) 回答客户疑问 对客户的疑问需要真实、准确地回答，切忌胡编乱造来回答客户的疑问。

客户对价格的疑问，我们可以列举公司给客户提供的超值附加服务，这样来转移客户对价格的注意力。

对时效的疑问我们申明时间是货物在途运输时间，提货时间需要加上××小时。

可提前告知客户，以免客户误解。

<<淘宝网络营销>>

编辑推荐

《淘宝网络营销》是一本指导初学者学习淘宝网上开店的入门书籍，初学者可以对照《淘宝网络营销》，在电脑旁一步一个脚印地学习如何在淘宝网上开店，并获得相关的网络营销知识。

《淘宝网络营销》适合作为高职高专院校淘宝开店和网络营销相关课程的教材，也可供网上开店的初学者参考。

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>