

<<淘宝网上的皇冠店铺>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网上的皇冠店铺>>

13位ISBN编号：9787802182431

10位ISBN编号：7802182433

出版时间：2008-4

出版时间：中国宇航出版社

作者：伟雅

页数：202

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>

<<淘宝网上的皇冠店铺>>

前言

经常在淘宝社区浏览的人，一定会有这样一个体会：但凡是如何提高信用度、如何提高成交的帖子，一定比较火；而如果又加一个皇冠卖家原创的头衔，更多的会员都将趋之若鹜。

为什么会这样呢？

道理很简单！

来淘宝网的人，都是想创业的。

学习经验，少走弯路，才能更快地达到成功。

淘宝网的皇冠店铺卖家，就是这样一批先驱者，他们坚持不懈，用自己的毅力和智慧，站在了高高的金字塔尖。

5年前的淘宝网，是一支只有10个小二的创业团队，卖家不足百人。

5年后的今天，淘宝网成为年交易额达到433亿元人民币，拥有5300万会员的庞大团队。

然而，这一切对于淘宝网来说，才刚刚跨出了第一步。

目前，淘宝网已经稳固拥有了70%以上的市场份额，作为行业领导者，最大的任务不是去和自己的同行抢市场。

淘宝网的目标。

是和同行们一起向传统零售行业要客户，要市场，团结起来一起培育仍在成长期的中国网购市场。

到2009年，淘宝网将成就1000亿元规模的网购市场，同时为这个社会创造100万个就业机会。

创造社会价值，这才是一个企业真正应该去做的。

为社会创造100万个就业机会，也是淘宝网的目标！

淘宝网的高速发展，离不开深深扎根在淘宝网的会员们。

千万会员对淘宝网的支持、信任和坚持，是淘宝网发展的动力和源泉。

正如淘宝网的坚持一样，淘宝卖家的坚持，也是他们成功最夯实的基础。

从零信用做到一个皇冠，这中间需要的，不仅仅是1万笔的成功交易，更需要的是在交易之前漫长的等待、交易纠纷时的平和心态、交易过程中的微笑客服、网店发展的经营思路等等。

焦急、愤怒、惊喜……每个人成功道路上的酸甜苦辣，在每一个淘宝网店里，都能体会得到。

马云曾经说过，昨天很黑暗，今天也很黑暗，但明天一定很美好。

绝大多数人都倒在了明天的黎明前，也许，只要你再坚持一下，光明就是属于你的。

是的！

只要坚持，就一定会有光明的一天。

淘宝网的每一位卖家都是一位开拓者，他们没有很硬的背景、很多的资源、很好的进货渠道，他们在开始的时候也甚至没有想到会有今天的成就，但是他们怀揣梦想，脚踏实地，不断摸索，坚持不懈，才有了今天的成功。

每一位皇冠卖家的经验分享背后都可以看见他们付出的努力，这一点正是千千万万的具有创业梦想的人所需要得到的宝贵经验。

就仿佛到达山顶的阶梯一样，只有踩着这样的阶梯行走，才能走得更快、更稳！

《淘宝网上的皇冠店铺》是一本好书，因为它是一本真正让千万淘宝网会员受益的书。

希望通过这本书，能找到你需要的，寻找你丢失的，挽回你放弃的，给你信念！

给你支持！

再次感谢淘宝网上的皇冠卖家，淘宝网也会同大家一起，一路同行，永不放弃！

淘宝网副总裁 张宇2008年3月

<<淘宝网皇冠店铺>>

内容概要

在淘宝网开店，每一个卖家的目标都是成为皇冠，而每一个皇冠卖家的背后，都有一段艰辛的创业故事。

看一看，别人是怎样成为皇冠的？

想一想，为什么你还没有成为皇冠？

本书精选淘宝网上25个皇冠卖家的创业案例，揭秘大卖家的成功秘笈。

向皇冠学习！

向皇冠看齐！

下一个皇冠，也许就是你！

<<淘宝网皇冠店铺>>

作者简介

上海伟雅，本名宋小林，网上笔名上海伟雅。
毕业于吉林大学中文系。
曾经任职三家中国财经类报纸的编辑部主任、副总编等职。
专攻网商研究。
被评为阿里巴巴2004年度十大行业专家。
阿里巴巴社区轻工论坛版主和网商故事版主。

上海伟雅个人博客<http://shweiya.blog.china.alibaba.com>
编辑创作群：上海伟雅 星言无语 头的头 珂影 夫子林 崔海燕 心湄

<<淘宝网上的皇冠店铺>>

书籍目录

01 网上开店的达人02 说说皇冠店铺“生气”的那点事儿03 遇到好产品要主动出击04 一个人一年销售2000万元05 皇冠是可以迅速练成的06 在淘宝网上销售奶奶的产品07 淘宝是蓝海，皇冠是帆船08 网上卖化妆镜的女孩09 淘宝网上的“ZARA”包店10 关不住的皇冠，你可以飞得更高11 中国C2C第一网店揭秘12 做精品，一样疯狂冲冠13 一个摆地摊的年轻人开网店的故事14 特别皇冠：让自己成为专家15 专卖乒乓器材也能成皇冠16 我的网店有2500种宠物用品17 “许三多”网上卖铁观音18 做网商真是一个修行的过程19 角色店员为小猪尼尼烙上皇冠印记20 冲冠三大宝：产品、低价和服务21 三个电话，在发货后响起.....22 芳疗选择淘宝网渗透23 窄处选产品，宽处做推广24 竞争恰在寻常处25 一个小女生可以那么地有朝气为皇冠店铺服务的网站、网店

<<淘宝网皇冠店铺>>

章节摘录

01 网上开店的达人我几乎想了一天，究竟为本篇文章起个什么题目好呢？

走在路上，买了一张报纸，上面有一条消息，说的是话剧《达人未爱狂想曲》即将公演，导演赵淼介绍说，达人是一个近些年在时尚界颇为流行的词汇，是指在某方面非常精通的人，因为每个人都有自己特别的地方，我们用这出戏来给观众提个醒——其实我们每个人都是达人。

真是心有灵犀一点通啊。

我即将要讲述的主人公陈琦，就是一个网上开店的达人——她的网店有自己特别的地方，显示了她在某方面的精明。

但是看完故事，你会觉得，自己也可以成为达人的，因为每个人的特点都是可以发扬光大的。

于是我很兴奋，就用“网上开店的达人”做了标题。

在我和陈琦的开场白里，她反复说自己没有什么特点。

我笑了，说你这个2皇冠只卖51种产品，这就是特点啊！

她也笑了，说，那么我就讲讲我产品的故事吧。

讲述前，陈琦说，能不能用她的网名豆豆称呼她，她已经被自己的客户叫习惯了。

我笑着同意。

编辑推荐

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>