

《网店推广、装修、客服、运营一本通》

图书基本信息

书名：《网店推广、装修、客服、运营一本通》

13位ISBN编号：978712122934X

出版时间：2014-6

作者：崔恒华

页数：348

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《网店推广、装修、客服、运营一本通》

内容概要

随着电子商务的不断发展，越来越多的人将创业的目光瞄准了网络开店，尤其是一些年轻人更是视其为就业的另一条出路。虽然近年来在网上开店的创业者越来越多，但是很多店主的收入并不是很高。相对于一些月入过万的店家，还存在着许多“新店开了几天没多少流量”、“每天流量几百却没有一个成交”的店家。为什么有些人能够月入过万，而自己的网店成交却寥寥无几？为了更好地帮助网店卖家提高产品的销售量，赚取更多的利润，我们编写了这本书。《网店推广、装修、客服、运营一本通》详细介绍了网店推广、装修、客服、运营四个方面的知识。

《网店推广、装修、客服、运营一本通》适合已经开办了自己的网店，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，同时本书也可作为电子商务营销培训的参考教材。

书籍目录

推广篇

第1章 利用淘宝免费资源来推广网店

1

1.1 巧用阿里旺旺免费推广，提高流量和销售量

1

1.1.1 巧妙设置阿里旺旺状态信息为店铺做广告

2

1.1.2 使用阿里旺旺增加流量的技巧

4

1.1.3 阿里旺旺分组管理，打造特色的阿里旺旺群

5

1.1.4 旺遍天下让你如虎添翼

6

1.2 互相添加友情链接，增加店铺流量

10

1.3 相互收藏店铺，增加人气互相推广

12

1.4 灵活运用信用评价，也可免费做广告

12

1.5 利用店铺留言，让你的流量“飞”起来

13

1.6 参加店铺优惠券，与淘宝网一同促销

14

1.7 网商联盟中小卖家的互助成长摇篮

15

1.8 多用拍卖拉人气

16

第2章 在论坛免费推广，不花钱让你店铺流量暴增

18

2.1 怎样发精华帖，赢取百万流量

18

2.1.1 精华帖是如何“炼”成的

18

2.1.2 精华帖题材的选用技巧

21

2.1.3 让自己的帖子成为人见人看的热帖

22

2.2 论坛发帖推广秘诀

24

2.2.1 高效地在淘宝论坛发帖推广产品

24

2.2.2 如何抢“沙发”，提升浏览量

26

2.2.3 让自己的帖子永远火爆的回帖顶帖技巧

26

第3章 在淘宝店铺外进行推广的技巧

28

3.1 利用搜索引擎宣传

28

3.1.1 将网店提交到各大搜索引擎

28

3.1.2 如何让搜索引擎快速收录自己的网店

29

3.1.3 搜索引擎优化与竞价排名

30

3.2 利用即时聊天工具推广

31

3.2.1 利用QQ签名

31

3.2.2 QQ空间推广

32

3.3 邮件推广，也能让你流量上万

34

3.3.1 电子邮件推广

34

3.3.2 让客户一定回复邮件的技巧

35

3.3.3 邮件推广营销的诀窍

35

3.4 淘宝开店博客营销必不可少

36

3.4.1 写出优秀的博文，打造博客营销

37

3.4.2 增加博客点击量的妙计

38

3.5 玩转百度，轻松增加店铺浏览量

39

3.6 在分类信息网站推广

42

3.7 登录导航网站

42

3.8 投放网络广告，带来可观的流量

43

3.9 采用传统方式推广

44

3.10 利用微博，打开淘宝营销的新局面

45

3.11 微信推广就这么简单

46

第4章 淘宝网店常见促销策略

48

4.1 网上开店营销策略分析

48

4.2 有礼“赢”遍市场，玩转赠品促销

49

4.2.1 网上赠品促销

49	
4.2.2	选择赠品的注意事项
50	
4.2.3	赠品促销的设计规则
50	
4.2.4	如何选择合适的赠品
51	
4.3	购物积分促销
53	
4.3.1	什么是积分促销
54	
4.3.2	集分宝超值送，帮店铺爆单的积分促销工具
54	
4.4	打折促销增加销量有学问
55	
4.5	免邮费促销
57	
4.6	开通设置“满就送”，销量翻番不是梦
57	
4.6.1	什么是“满就送”
57	
4.6.2	开通“满就送”
59	
4.6.3	送什么才能吸引买家
61	
4.6.4	用好“满就送”的技巧
61	
4.7	免费试用让店铺的流量涨不停
64	
4.7.1	淘宝试用中心
64	
4.7.2	参加试用的好处
65	
4.7.3	试用报告
66	
4.8	店铺促销中常见的误区
67	
第5章	借力供销平台，扩大销售渠道
68	
5.1	供销平台概述
68	
5.1.1	供应商加入供销平台的好处
68	
5.1.2	分销商加入供销平台的好处
70	
5.1.3	怎样做好代销
70	
5.2	供应商如何入驻供销平台
72	

5.2.1 入驻条件	72
5.2.2 成为供应商	72
5.2.3 写出优质、美观又有吸引力的招募书	74
5.3 有效管理经销商和代销商	75
5.4 分销商怎样找到合适的供应商	75
5.4.1 寻找供应商的途径	76
5.4.2 寻找合适的供应商	78
5.5 如何成为一个成功的淘宝分销商	79
第6章 直通车推广，让店铺销量大增打造爆款	81
6.1 直通车概述	81
6.1.1 什么是淘宝直通车	81
6.1.2 直通车广告展示位置	82
6.1.3 直通车的计费方式	84
6.1.4 开通直通车的优势	84
6.1.5 哪类产品和店铺最适合做淘宝直通车推广	85
6.2 直通车推广方式	86
6.2.1 宝贝推广	86
6.2.2 定向推广	87
6.2.3 活动推广	88
6.2.4 明星店铺推广	89
6.3 开通直通车推广	90
6.3.1 加入淘宝直通车	90
6.3.2 新建推广计划	91
6.3.3 推广新宝贝	93
6.3.4 设置推广计划	

94	
6.4	直通车优化让你轻轻松松“开车”，快快乐乐赚钱
97	
6.4.1	挑选合适的宝贝推广
97	
6.4.2	如何提高类目出价质量得分
98	
6.4.3	如何正确选取关键词
98	
6.4.4	为关键词合理定价
100	
6.4.5	如何最大化推广效果
101	
第7章	利用淘宝客为你推广店铺
102	
7.1	淘宝客概述
102	
7.1.1	什么是淘宝客推广
102	
7.1.2	淘宝客推广的优势
103	
7.2	怎么做淘宝客推广
104	
7.2.1	登录淘宝客推广
104	
7.2.2	如何写好掌柜推广计划
105	
7.2.3	设置佣金
107	
7.2.4	主推商品的选择
108	
7.3	怎样才能做好淘宝客推广
110	
7.3.1	关于卖家的心态调整
110	
7.3.2	如何寻找淘宝客
111	
7.3.3	我们为什么选择淘宝客
112	
7.4	如何吸引更多的淘宝客来推广你的商品
113	
第8章	聚划算引发团购狂潮
115	
8.1	聚划算概述
115	
8.1.1	聚划算的定义
115	
8.1.2	聚划算有哪些入口
116	

8.2 卖家参加聚划算有什么好处	118
8.2.1 巨大的品牌曝光	118
8.2.2 提升流量销量，短时间内爆款	118
8.2.3 快速成长	120
8.2.4 组合营销	120
8.2.5 招揽回头顾客	121
8.3 聚划算如何更快通过初审	121
8.3.1 宝贝原因	122
8.3.2 店铺原因	123
8.3.3 类目原因	123
8.3.4 其他原因	124
8.4 聚划算活动规则	124
8.4.1 活动上线前	125
8.4.2 活动上线中	125
8.4.3 活动下线后	126
8.5 聚划算成功经验	126
8.5.1 提前备货	126
8.5.2 关于价格	127
8.5.3 做好宝贝描述	127
8.5.4 客服培训	129
8.5.5 整合营销	130
8.5.6 团购后的发货	130
第9章 钻石展位优质展位，展示流量滚滚来	131
9.1 钻石展位概述	131
9.1.1 什么是钻石展位	

131
9.1.2 钻石展位的展现在哪里
132
9.1.3 钻石展位的分类
135
9.1.4 钻石展位的投放流程
135
9.2 如何开通钻石展位
135
9.3 淘宝钻石展位省钱增效的投放技巧
136
9.3.1 推广什么
136
9.3.2 准备好素材是关键
137
9.3.3 竞价技巧
139
9.3.4 钻石展位使用误区
139
9.4 直通车与钻石展位的区别
140
装修篇
第10章 商品图片拍摄基本技术
143
10.1 摄影器材的选择
143
10.1.1 数码相机的分类
144
10.1.2 数码相机的选购技巧
145
10.1.3 数码相机的日常保养
148
10.2 拍摄照片的准备工作
150
10.2.1 了解拍摄工具
150
10.2.2 拍摄场景布置
151
10.2.3 怎样用普通数码相机拍出好照片
152
10.3 拍摄小型商品
153
10.3.1 摄影棚和灯光的布置
153
10.3.2 对小型商品进行单独拍摄
154
10.4 在简易摄影棚中拍摄
155
10.5 服饰类商品的拍摄与处理

156	
10.5.1	拍摄前的准备工作
156	
10.5.2	从细节开始做起
157	
10.5.3	拍摄服装要注意的问题
158	
10.5.4	服装挂拍技巧
159	
10.5.5	平铺服装拍摄注意事项
160	
10.5.6	模特拍摄技巧
161	
10.5.7	服装模特拍摄地点
162	
第11章	处理吸引顾客眼球的商品照片
164	
11.1	简单的照片处理
164	
11.1.1	调整拍歪的照片
164	
11.1.2	放大与缩小图片
165	
11.1.3	自由裁剪照片
166	
11.1.4	调整图片符合淘宝发布的要求
167	
11.2	调整照片效果
168	
11.2.1	调整曝光不足的照片
168	
11.2.2	调整曝光过度的照片
169	
11.2.3	调整模糊的照片
170	
11.2.4	调整对比度突出照片主题
172	
11.3	为照片添加水印和边框
174	
11.3.1	为照片添加水印防止他人盗用
174	
11.3.2	为照片添加相框提高商品档次
174	
11.4	照片特殊效果处理技法
176	
11.4.1	把照片中的产品“抠”出来
176	
11.4.2	快速更换图片的背景
178	

- 11.4.3 给宝贝图片加圆角
179
- 11.4.4 制作闪闪发亮的宝贝图片
181
- 11.5 一次性处理大量宝贝图片
183
- 第12章 热销人气页面分析
186
- 12.1 宝贝标题优化
186
- 12.1.1 宝贝标题怎样组合最好
186
- 12.1.2 如何让宝贝标题更吸引人
187
- 12.1.3 设置关键字让店铺拥有高访问量
188
- 12.2 宝贝描述优化——宝贝成交的杀手锏
190
- 12.2.1 撰写宝贝描述的注意事项
190
- 12.2.2 写好售后服务内容，防止产生纠纷
192
- 12.2.3 使用权威证书证明
192
- 12.2.4 买家真实评价，证明宝贝货真价实
193
- 12.2.5 骄人成交量，证明店铺人气旺
194
- 12.3 优化宝贝图片，提高宝贝点击率
195
- 12.3.1 让买家心动促成交易，准备出色的商品图片
195
- 12.3.2 详细的商品细节图，能更好地留住顾客
196
- 12.3.3 使用模特实拍，增加商品的直观视觉效果
197
- 12.4 店铺装修的好坏与生意的好坏密不可分
198
- 12.4.1 设计有特点的店招，吸引顾客眼球
198
- 12.4.2 巧用店铺公告，提升流量
199
- 12.4.3 通过促销区活动提升购买转化率
199
- 12.4.4 设置好分类，方便买家购物
200
- 12.5 商品发布推荐技巧
201
- 12.5.1 合理安排上架时间，让流量多翻几倍

201	
12.5.2	选好橱窗推荐，增加店铺浏览量
203	
第13章	新手不花钱也可以把普通店铺装修漂亮
204	
13.1	店铺计数器
204	
13.2	宝贝分类设计与设置
206	
13.2.1	宝贝分类制作的注意事项
206	
13.2.2	制作宝贝分类图片
207	
13.2.3	上传图片并设置宝贝的分类
208	
13.3	公告区域的制作
211	
13.3.1	制作公告区时的注意事项
211	
13.3.2	制作精美的图片公告
212	
13.3.3	在店铺中应用图片公告
214	
13.4	店标的设计与发布
218	
13.4.1	什么是网店的店标
218	
13.4.2	店标设计的原则
218	
13.4.3	店标制作的基本方法
220	
13.4.4	设计店铺标志
220	
13.4.5	将店标发布到店铺上
223	
第14章	装修有个性的旺铺吸引买家
225	
14.1	制作个性店招
225	
14.1.1	店招制作的注意事项
225	
14.1.2	服装店招设计实例
226	
14.1.3	将店招应用到店铺中
228	
14.2	巧妙制作宝贝促销区
231	
14.2.1	制作宝贝促销区的注意事项
231	

14.2.2 宝贝促销区的制作方法	232
14.2.3 宝贝促销区设计实例	233
14.2.4 将促销区源代码应用到旺铺中	235
14.3 制作宝贝描述模板	238
14.3.1 宝贝描述模板的设计要求	238
14.3.2 在Photoshop中设计宝贝描述模板	239
14.3.3 将图片切割为适合网页应用的元素	243
14.3.4 使用Dreamweaver生成网页代码	245
14.3.5 发布商品描述模板	247
14.4 制作图片轮播	249
客服篇	
第15章 客服人员入门基础	253
15.1 客服的作用和意义	253
15.2 客服必备的知识 and 能力	254
15.2.1 商品专业的知识	254
15.2.2 网站交易规则	255
15.2.3 付款知识	255
15.2.4 物流知识	256
15.2.5 谦和的服务态度	256
15.2.6 良好的沟通能力	257
15.3 沟通的基本原则	257
15.3.1 与买家沟通的基本原则	257
15.3.2 永远都站在顾客的角度去考虑问题	260
15.3.3 实事求是，介绍宝贝的必要方法	261
15.3.4 真诚对待买家，迎来完美交易	261

15.4 网店客服沟通的技巧	262
15.4.1 沟通耐心、细致，留住客户	262
15.4.2 学会真诚赞美你的客户，让销量翻番	264
15.4.3 客服人员促成交易的技巧	266
15.4.4 客服人员的话术技巧	267
15.4.5 客服人员的语言文字沟通技巧	268
15.4.6 客服人员以个性化服务留住更多买家	269
15.4.7 针对不同类型客户的不同沟通技巧	269
15.4.8 说服客户的技巧	270
15.5 网店店主培训客服新手的方法	271
第16章 掌握买家心理，应对自如	273
16.1 网络买家的消费心理与需求	273
16.2 成功达成交易的条件	275
16.3 打消买家疑虑心理	276
16.3.1 打消顾客对售后的疑虑	277
16.3.2 打消顾客对包装的疑虑	278
16.3.3 打消顾客对物流的疑虑	282
16.4 打消买家对商品和价格的顾虑	284
16.4.1 买家担心商品的质量，不相信卖家	284
16.4.2 应对顾客的“货比三家”	285
16.4.3 如何应对砍价的买家	286
16.4.4 买多件商品要求打折怎么办	288
16.4.5 应对老顾客价格再优惠的要求	288
16.5 应对不同类型的买家	289
16.5.1 外向型买家	

289	
16.5.2	理智型顾客
289	
16.5.3	知识渊博型顾客
289	
16.5.4	优柔寡断型买家
289	
16.5.5	小气型买家
290	
16.5.6	稳重型买家
290	
16.5.7	猛砍价型顾客
290	
16.5.8	挑剔型买家
290	
第17章	处理好交易纠纷赢取更多回头客
291	
17.1	淘宝交易纠纷产生的原因
291	
17.2	怎样尽可能地避免交易纠纷
292	
17.3	如何应对投诉
294	
17.3.1	应对买家投诉的基本原则
294	
17.3.2	应对投诉的策略技巧
295	
17.4	理性对待中差评，创造百分百好评
296	
17.4.1	如何有效预防中差评
296	
17.4.2	正确处理客户的差评
297	
17.4.3	引导买家把中差评改为好评
298	
17.5	怎样处理顾客的退货要求
298	
运营篇	
第18章	维护好客户关系，打造皇冠级店铺
300	
18.1	如何培养客户信赖感
300	
18.2	如何加强客户忠诚度
301	
18.3	如何做好客户资源维护
304	
18.4	抓住客户从小处着手
305	
18.5	怎样留住你的客户

305	
18.6	怎样才能更好地维护老客户
307	
18.7	巧用阿里旺旺分组管理买家和客户
308	
18.8	把网店回头率做到百分之百的秘诀
309	
18.9	掌握主动权，帮你主动出击抓住潜在买家
310	
18.10	防止熟客流失的措施
311	
18.11	如何制造口口相传的品牌效应
312	
第19章 掌握网店经营管理艺术，打造百年品牌店铺	
314	
19.1	员工的管理
314	
19.1.1	怎样找到合适的员工
314	
19.1.2	对待员工要恩威并施
315	
19.1.3	采取积极措施，挽留优秀员工
315	
19.2	店铺的管理技巧
316	
19.3	网上开店常见骗术大全
318	
19.4	金冠卖家揭秘交易中的禁忌
319	
19.5	找到网店生意冷清的原因
320	
19.6	网店经营者必备的心态
322	
19.7	怎样打造优秀的网络销售团队
323	
19.8	打造百年网店品牌
326	

《网店推广、装修、客服、运营一本通》

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:www.tushu111.com