

《淘宝网实战宝典》

图书基本信息

书名：《淘宝网实战宝典》

13位ISBN编号：9787550248117

出版时间：2015-5

作者：胡冬申

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

《淘宝网实战宝典》

内容概要

《淘宝网实战宝典》围绕淘宝网怎样开以及怎样经营而展开。主要分为五个部分，一是淘宝开店的基础知识，包括常见误区、新店常见困局，以及基本规则等；二是淘宝开店的基本流程，包括准备货源、网上注册、装修店铺、安装聊天工具千牛、利用淘宝助理发布商品信息、开通使用支付宝，以及打包、发货等；三是淘宝网运营实战，包括如何提升店铺人气、提高店铺信誉度，如何参加官方活动，如何进行淘宝站内、站外推广，如何进行线下推广等；四是企业开店，即天猫实战，主要涉及企业入驻天猫的要求和天猫卖家需着力改善之处；五是全网实战“巡礼”，放眼互联网，学习借鉴，以拓宽销售渠道、增加赢利途径。

全书图文并茂、内容全面而又重点突出，集中讲解淘宝网赚钱的几个关键甚至决定性环节，且介绍了很多官方未曾提及的独家赢利技巧与策略。

作者简介

胡冬申

曾任淘宝社区分版护法，管理社区工作，被授予“原创帖状元”称号。曾在中国雅虎的站长天下平台创建个人网站，长期雄踞六十万家网站榜首，个人原创帖“建站大学”被雅虎官方指定为建站教程。2008年出版《淘宝网这样开才赚钱》，为国内最早著书论述淘宝网店的作者之一。

提出的淘宝批量购买批量付款方案（即购物车）曾在淘宝内部会议重点讨论

建议增设“其他”类别，为“赠品”找到专用商品分类；为卖家上线自动客服机器人，买家、卖家后台分开等优化方案都得到淘宝赞许并陆续被采用上线

为阿里妈妈代言，《阿里妈妈，今天你卖了吗？》被作为非官方上线公告帖推广，引起淘宝会员轰动性争议

《每天稳赚五块钱，阿里妈妈赚钱很简单》等帖长期被官方作为教材推广，提出的“整店推广”“购物车推广”等建议被迅速采用优化

《毛巾小常识也值得看哦》曾被放置于淘宝首页推荐长达半月之久，众多帖子被社区首页、淘宝大学推荐

所写帖子曾被近2000名淘宝小二同时围观，被淘宝小二誉为“比淘宝小二更懂淘宝的大咖”

书籍目录

Part 1 开店常识——不可不知的入门门道

第一节 新手开店常见误区

- 一 先卖虚拟商品
- 二 早开店，多进货
- 三 插件服务都有用
- 四 上架的商品越多越好
- 五 定价越低，销量越高
- 六 炒作信誉度才能有销量
- 七 没生意的时候无事可做
- 八 旺旺叮咚声代表生意来了
- 九 也许我来得太迟了
- 十 做代理很难赚到钱
- 十一 店小不赚钱

第二节 开家有特色的淘宝店

- 一 够专业，才算有特色
- 二 特色店铺，好处多多

第三节 如何破解新店面临的困局

- 一 新店面临的困局
- 二 如何破解困局

第四节 淘宝开店基本规则

- 一 淘宝禁售商品管理规则
- 二 淘宝特许专营类目
- 三 淘宝滥发信息认定规则
- 四 淘宝违规记分规则
- 五 淘宝虚假交易规则
- 六 淘宝营销活动规则
- 七 淘宝信誉度升级规则
- 八 假冒伪劣、盗版侵权商品
- 九 淘宝开店是否完全免费
- 十 淘宝开店风险评估

Part 2 开店流程——手把手教你开出个性店

第一节 货源准备：如何淘到物美价廉的宝贝

- 一 直接向工厂订货
- 二 大型批发市场
- 三 阿里巴巴网上进货
- 四 代理销售

第二节 网上开店：开店前期有哪些详细步骤

- 一 开店的基本流程
- 二 开店的硬件配套
- 三 开店的软件配套
- 四 记住三个密码
- 五 注册一个好名字
- 六 支付宝实名认证
- 八 消费者保障服务计划
- 九 傻瓜式的店铺装修

十 手机的作用不可小觑

十一 开店要不要选吉日

第三节 千牛：助你与买家顺畅沟通

一 好友分组设置

二 自定义买家昵称

三 自动回复，不要让客户久等

四 设置快捷短语，让客服以一当十

五 子账号权限

六 销售统计分析

七 旺遍天下

八 千牛对话陷阱

九 手机千牛

十 淘宝客服的三项基本素质

十一 跳出千牛做生意

第四节 淘宝助理：智能发布宝贝信息

一 商品类目放置和调整

二 商品标题

三 宝贝卖点

四 商品常用卖法

五 卖家缺货处罚

六 商家编码

七 上架时间

八 运费与运费模板

九 宝贝分类

十 商品图片

十一 9s 视频主图

十二 商品扩展信息

十三 橱窗推荐

十四 颜色分类

十五 宝贝描述

十六 手机宝贝描述

十七 商品的模板复制与批量编辑、导入、导出

十八 如何打印快递单

第五节 支付宝：保障你的资金安全

一 安全使用支付宝

二 支付宝的转账功能

三 什么是支付宝提现

四 以钱生钱的余额宝

五 支付宝红包

六 支付宝手机钱包

第六节 包装与物流：怎样打包又快又便宜

一 严格出库流程

二 包装常用辅料

三 如何避免商品在运输途中损坏

四 如何减少包装成本

第七节 代理与代销：教你空手套白狼

一 代理平台网址

二 入驻代理平台的前期准备工作

三 了解代销平台的供货安全

- 四 代销平台的资金流转模式
- 五 代发商家的权利与责任
- 六 免费使用代销平台服务
- 七 付费使用代销平台
- 八 每天坚持上架几款新鞋
- 九 在售的女鞋是否一直会生产
- 十 鞋卖出去之后，该怎么操作
- 十一 关于代理售后服务工作
- 十二 关于女鞋尺码问题
- 十三 手机管理代理平台
- 第八节 手机店铺：打理好了有钱赚
- 一 手机专享价
- 二 手机购物和二维码的关系
- 三 手机店铺管理的重要性

Part 3 运营实战——玩转推广，轻松赢利

第一节 提升店铺人气1：提高宝贝搜索排名

- 一 基础因素
- 二 店铺运营因素
- 三 品牌因素
- 四 商品因素
- 五 服务因素

第二节 提升店铺人气2：培养人气宝贝

- 一 为什么要培养店铺内的人气宝贝
- 二 宝贝本身的优势
- 三 关键词优化
- 四 交互式内部广告
- 五 多元化推广方式
- 六 店铺营销工具
- 七 人气宝贝与人气店铺

第三节 提升店铺人气3：稳固老客户

- 一 老客户需要进行维护
- 二 利用老客户提升人气

第四节 提升店铺人气4：巧妙定价

- 一 价格本就很低，怎样参加打折活动
- 二 各种各样的价格，你是否认真思量过
- 三 淘宝定价需考虑的独特因素
- 四 淘宝特色定价存在的必要性
- 五 打折工具，天天打折从未停歇
- 六 参加打折活动后，反而走向死亡之路

第五节 提高店铺信誉度1：增加好评率和动态评分值

- 一 商品描述相符度
- 二 卖家服务态度
- 三 发货时间与快递选择影响买家评分
- 四 如何提高店铺动态评分
- 五 文字评论、买家图片秀的重要性
- 六 中、差评的应对措施
- 七 勇于承担责任和服务有度

八 正确面对买家的投诉行为

第六节 提高店铺信誉度2：正确看待卖家信誉度炒作

一 淘宝信誉度炒作规则

二 是不是每个卖家都参与过信誉度炒作

三 信誉度炒作凶悍，为何自己炒作那么难

四 揭开信誉度炒作卖家的神秘面纱

五 走正道难道就没有成功的可能

第七节 参加官方活动1：轻松通过淘宝清仓报名

一 淘宝清仓对报名商品的要求

二 为什么报名之后总通不过审核

三 行业交流旺旺群

第八节 参加官方活动2：通过天天特价迅速成长

一 什么样的店铺可以参加天天特价活动

二 什么样的商品可以参加天天特价活动

三 什么是10元包邮

第九节 淘宝站内推广1：二维码推广、信用卡付款和魔豆工程

一 手机扫一扫二维码进入淘宝购物

二 信用卡付款方式日益重要

三 销售一笔订单献出一份爱心

第十节 淘宝站内推广2：淘金币

一 淘金币的发展历史

二 淘金币玩法介绍

第十一节 淘宝站内推广3：阿里妈妈

一 付费广告有哪些模式

二 阿里妈妈CPS推广提成模式概述

三 淘宝卖家加入阿里妈妈的重要性

四 加入阿里妈妈广告推广的步骤

五 推广者是如何进行商品推广的

六 佣金比例的设置

第十二节 淘宝站内推广4：淘宝客

一 如何吸引淘宝客进行推广

二 重视代购群体

第十三节 淘宝站内推广5：淘宝直通车

一 淘宝直通车到底是吸血的魔鬼，还是创收的魔杖

二 淘宝直通车关键词的查询和用法

三 直通车广告投放限制

第十四节 淘宝站外推广：八仙过海，各显神通

一 综合介绍

二 建设自己独立的网站平台

三 在百度旗下产品中进行推广

四 腾讯旗下产品推广

五 论坛推广

六 CPC广告联盟平台

七 热门事件推广

八 购物网站营销

九 麦麦优站

十 博客平台

十一 视频网站推广

十二 其他线上推广模式

第十五节 线下推广

- 一 线下推广模式需考虑的要素
- 二 线下推广的一些手段
- 三 印刷广告宣传品的一些诀窍

Part 4 天猫实战——突破重围有妙招

第一节 天猫开店与个人开店

- 一 天猫的准入条件
- 二 天猫服务收费标准
- 三 加入天猫需注意的问题

第二节 天猫店的生存之路

- 一 该不该上聚划算
- 二 改善天猫“光棍节”期间买家的不良购物体验
- 三 快乐有活力的团队是网店持续发展的动力

Part 5 全网实战——放眼互联网，拓宽赢利之路

第一节 开通阿里巴巴国际站，是利还是弊

- 一 店铺运营人才的缺乏
- 二 立竿见影的矛盾

第二节 1688 中国供应商面对买家询盘为何如此冷淡

- 一 第三方认证
- 二 商品信息排序

第三节 面向全球市场的全球速卖通

- 一 如何发布商品信息
- 二 淘宝产品代销
- 三 营销活动

第四节 京东供应商如何发货

第五节 拍拍网难道是扶不起的阿斗

第六节 当当网招商的主要形式

第七节 唯品会——一家专门做特卖的网站

第八节 1号店开创“网上超市”先河

后 记

附 录

120个独家技巧

《淘宝网实战宝典》

精彩短评

- 1、感觉对淘宝卖家讲的东西有用的不多，他说的基本要求，我都差不多做到了，有些需要更加详细的推广内容又一笔带过，反而是完善作为一个淘宝买家的知识。另外，这本书的例子好多都是拿女装男装什么的当例子，不太适合我这种做汽车配件的需求
- 2、好厚啊，都是干货。
- 3、墙裂推荐，非常实用，不管对淘宝还是对天猫都非常有用。
- 4、作者写的非常有意思，很容易读下去。而且作者超级又个性，把淘宝卖家形容的跟网红一样，很有存在感。
- 5、书非常好，很厚实，300多页，干货颇多。作者是个很有意思的人。
- 6、淘宝实战纯干货。
- 7、非常完整细致的一本书，真的帮了我的大忙。因为我已经错过了淘宝开店的最佳时期，一直在思索，要不要开店，要不要开店呢?这本书给了我很大的信心。让我知道，早开晚开，其实都得开，这是一个趋势。虽然在步调上迟到了一些，但是完全可以靠后天的努力和技巧，赶超回来。谢谢胡老师，么么哒！
- 8、对于只想搞虚拟商品的人来说，只有开店那一部分有点用处~~~
- 9、业界良心，好评

《淘宝网实战宝典》

精彩书评

1、开淘宝现在竞争越来越激烈，看了这本书，让我从小白到盈利，感谢这本书，感谢作者。书中从开店的基础知识，包括常见误区、新店常见困局，以及基本规则等；到淘宝开店的基本流程，包括准备货源、网上注册、装修店铺、安装聊天工具千牛、利用淘宝助理发布商品信息、开通使用支付宝，以及打包、发货等；再到淘宝网运营实战，包括如何提升店铺人气、提高店铺信誉度，如何参加官方活动，如何进行淘本站内、站外推广，如何进行线下推广等；最后企业开店，即天猫实战，主要涉及企业入驻天猫的要求和天猫卖家需着力改善之处；五是全网实战“巡礼”，放眼互联网，学习借鉴，以拓宽销售渠道、增加赢利途径。全书图文并茂、内容全面而又重点突出，集中讲解淘宝网赚钱的几个关键甚至决定性环节，且介绍了很多官方未曾提及的独家赢利技巧与策略。

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