

《网店应该这样推广——淘宝店铺赚钱的漫

图书基本信息

书名：《网店应该这样推广——淘宝店铺赚钱的秘密（第2版）》

13位ISBN编号：9787121252317

出版时间：2015-1

作者：孙东云 等

页数：316

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

《网店应该这样推广——淘宝店铺赚钱的漫

内容概要

《网店应该这样推广——淘宝店铺赚钱的秘密（第2版）》是一本系统地讲解关于如何进行网上店铺营销的技巧合辑，精选自皇冠卖家开店多年以来积累的经验。读者可以在非常短的时间内就完全掌握这些技巧并且套用到自己的网店中去。《网店应该这样推广——淘宝店铺赚钱的秘密（第2版）》针对网上开店及商品的销售，系统介绍了商品发布技巧、商品定价“潜规则”、用好千牛软件、利用淘宝免费资源来推广网店、淘宝论坛免费推广、直通车推广、淘宝搜索与SEO、满就送赚钱赚人气、设置好钻石展位、聚划算引发团购狂潮、免费试用推广、在淘宝店铺外进行推广的技巧、微信营销推广店铺、网店促销策略大全、与买家的沟通实战、分析买家心理、处理好交易纠纷、维护好客户关系、网店经营中店长必修的制胜秘诀。掌握并活用这些技巧，能让店铺在众多网店中脱颖而出，把生意做大做强。

《网店应该这样推广——淘宝店铺赚钱的秘密（第2版）》适合已经开办了网店，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

1.1 宝贝标题优化	1
1.1.1 宝贝标题怎样组合最好	1
1.1.2 如何让你的宝贝标题更吸引人	3
1.1.3 设置关键字让你的店铺拥有高访问量	3
1.1.4 利用工具快速优化宝贝标题	5
1.2 宝贝描述优化——宝贝成交的杀手锏	6
1.2.1 撰写宝贝描述的注意事项	6
1.2.2 写好售后服务内容，防止产生纠纷	7
1.2.3 权威证书，证明这不是“黑店”	8
1.2.4 买家真实评价，证明宝贝货真价实	9
1.2.5 骄人成交量，证明店铺人气旺	9
1.3 优化宝贝图片，提高宝贝点击率	10
1.3.1 让买家心动促成交易，准备出色的商品图片	10
1.3.2 详细的商品细节图，更好地留住顾客	12
1.3.3 使用模特实拍，增加商品的直观视觉效果	13
1.3.4 为照片添加相框吸引顾客，提高商品档次	13
1.4 店铺装修的好坏与生意的好坏密不可分	16
1.4.1 设计有特点的店招，吸引顾客眼球	16
1.4.2 巧用店铺公告，提升流量	16
1.4.3 通过促销区活动提升购买转化率	17
1.4.4 设置好分类，方便买家快捷购物	18
1.5 商品发布推荐技巧	18
1.5.1 合理安排上架时间，让流量多翻几倍	18
1.5.2 选好橱窗推荐，增加店铺浏览量	20
第2章 让你生意火暴的商品定价“潜规则”	22
2.1 商品定价应考虑哪些要素	22
2.2 如何给商品定价达到推广作用	23
2.2.1 网上开店商品定价技巧	23
2.2.2 商品高价定位与低价定位法则	25
2.2.3 商品涨价有哪些技巧	26
2.2.4 商品降价有哪些技巧	27
2.3 怎样保证利润最大化	28
2.3.1 进货如何保证利益最大化	28
2.3.2 批发市场的潜规则	29
2.3.3 与批发商建立良好关系，保证足够的利润空间	29
2.3.4 如何让你的宝贝卖高价	30
2.4 让你生意火暴的商品定价诀窍	31
第3章 用好千牛，让你的宝贝卖不停	33
3.1 巧妙设置千牛状态信息为店铺做广告	33
3.2 打造特色的群	37
3.3 千牛安全特性	38
3.4 如何防止千牛的骚扰信息	40
3.5 巧妙利用千牛中的“私聊”推广	41
3.6 巧用恰到好处的千牛表情，促使交易过程顺利进行	42
3.7 设置千牛自动回复，留住潜在客户	43
3.8 巧设自动评价，为店铺做广告	44
第4章 利用淘宝免费资源推广网店	46

《网店应该这样推广——淘宝店铺赚钱的漫

4.1 互相添加友情链接，增加店铺流量	46
4.2 相互收藏店铺，增加人气互相推广	48
4.3 灵活运用信用评价，也可免费做广告	49
4.4 发放店铺优惠券，与淘宝网一同促销	50
4.5 网商联盟，中小卖家的互助成长摇篮	51
4.6 VIP 会员卡，强有力的店铺促销	53
4.7 利用店铺留言，让你的流量飞起来	55
4.8 多用拍卖拉人气	55
第5章 淘宝论坛免费推广，不花钱让你的店铺流量暴增	58
5.1 怎样发精华帖，赢取百万流量	58
5.1.1 精华帖是如何炼成的	59
5.1.2 精华帖题材的选用技巧	61
5.1.3 让自己的帖子成为人见人看的热帖	62
5.2 论坛发帖推广秘诀	64
5.2.1 在淘宝论坛发帖推广产品	64
5.2.2 外部论坛发帖，疯狂推广你的主推产品	66
5.2.3 让自己的帖子永远火爆的回帖、顶帖技巧	67
5.2.4 如何抢“沙发”，提升浏览量	68
第6章 直通车推广，打造爆款带动全店营销	69
6.1 直通车概述	69
6.1.1 什么是淘宝直通车	69
6.1.2 直通车广告展示位置	70
6.1.3 直通车的计费方式	72
6.1.4 开通直通车的优势	72
6.1.5 哪类产品和店铺最适合做淘宝直通车推广	73
6.2 直通车推广方式	74
6.2.1 类目推广	74
6.2.2 定向推广	75
6.2.3 关键词搜索推广	75
6.2.4 店铺推广	76
6.2.5 站外投放	76
6.2.6 明星店铺推广	78
6.3 开通直通车推广	79
6.3.1 加入淘宝直通车	79
6.3.2 新建推广计划	80
6.3.3 推广新宝贝	82
6.3.4 推广计划投放设置	83
6.4 直通车优化让你轻轻松松开车，快快乐乐赚钱	86
6.4.1 挑选合适的宝贝推广	86
6.4.2 如何提高类目出价质量得分	86
6.4.3 如何正确选取关键词	87
6.4.4 为关键词合理定价	88
6.4.5 如何最大化推广效果	89
第7章 淘宝搜索与SEO	90
7.1 淘宝搜索的特点	90
7.2 认识淘宝SEO	91
7.2.1 什么是淘宝SEO	91
7.2.2 淘宝SEO的误区	92
7.3 影响宝贝综合排名的因素	94

7.4 淘宝 SEO 优化进阶	99
7.4.1 类目搜索流量飙升技巧	100
7.4.2 标题优化进阶提升流量	103
7.4.3 优化商品详情页以提高转化率	105
7.4.4 关键词的获取 ..	106
第8章 “满就送” 不仅赚钱，还赚人气	109
8.1 什么是“满就送”	109
8.2 “满就送”的功能	110
8.3 开通设置“满就送”，销量翻番不是梦	111
8.3.1 开通“满就送”	112
8.3.2 如何设置“满就送”	113
8.3.3 送什么才能吸引买家.....	115
8.4 用好“满就送”的技巧	116
第9章 设置好钻石展位，展示流量滚滚来	119
9.1 钻石展位概述	119
9.1.1 什么是钻石展位	119
9.1.2 钻石展位的位置	121
9.1.3 钻石展位的规则	123
9.1.4 钻石展位的投放流程.....	125
9.2 钻石展位的使用技巧	125
9.2.1 推广什么	125
9.2.2 准备好素材是关键	126
9.2.3 竞价技巧	127
9.2.4 钻石展位使用误区	128
9.3 直通车与钻石展位的区别	129
第10章 聚划算引发团购狂潮	131
10.1 聚划算概述	131
10.1.1 聚划算的定义	131
10.1.2 聚划算入口	132
10.2 卖家参加聚划算有什么好处	133
10.2.1 巨大的品牌曝光	133
10.2.2 提升流量销量，短时间内制造爆款	133
10.2.3 快速成长	134
10.2.4 组合营销	135
10.2.5 招揽回头客	136
10.3 如何更快通过聚划算初审	136
10.3.1 宝贝原因	136
10.3.2 店铺原因	137
10.3.3 类目原因	138
10.3.4 其他原因	138
10.4 聚划算活动规则	139
10.4.1 活动上线前	139
10.4.2 活动上线中	140
10.4.3 活动下线后	140
10.5 聚划算成功经验	140
10.5.1 提前备货	140
10.5.2 关于价格	141
10.5.3 做好宝贝描述	141
10.5.4 客服培训	143

10.5.5 整合营销	143
10.5.6 团购后的发货	144
第11章 免费试用让店铺流量涨不停	145
11.1 试用中心概述	145
11.1.1 淘宝试用中心	145
11.1.2 如何进入试用中心	149
11.2 试用推广促进网店成交	150
11.3 参加试用	151
11.3.1 报名条件	151
11.3.2 卖家试用中心报名	152
11.3.3 为什么我报名了却未通过	154
11.4 用好试用中心吸引流量	154
11.4.1 打造爆款	154
11.4.2 关联销售	155
11.4.3 口碑效应	156
11.4.4 二次营销	157
第12章 在淘宝店铺外进行推广的技巧	159
12.1 利用搜索引擎宣传	159
12.1.1 将网店提交到各大搜索引擎	159
12.1.2 如何让搜索引擎快速收录自己的网店	160
12.1.3 搜索引擎优化与竞价排名	161
12.2 利用即时聊天工具推广	162
12.2.1 通过QQ 签名推广	162
12.2.2 通过QQ 空间推广	163
12.2.3 通过QQ 群推广	166
12.3 邮件推广，也能让你流量上万	166
12.3.1 电子邮件推广	166
12.3.2 让客户一定回复你的邮件技巧	168
12.3.3 邮件推广营销的营销诀窍	168
12.4 淘宝开店博客营销必不可少	169
12.4.1 写出优秀的博文，打造博客营销	170
12.4.2 增加博客点击量的妙计	173
12.5 玩转百度，轻松增加店铺浏览量	175
12.6 在分类信息网站上推广	176
12.7 登录导航网站	177
12.8 投放网络广告，带来可观的流量	178
12.9 采用传统方式推广	178
第13章 网店促销策略大全，皇冠卖家成功之路	180
13.1 网上开店营销策略分析	180
13.2 有礼“赢”遍市场，玩转赠品促销	181
13.2.1 网上赠品促销	181
13.2.2 赠品促销效果不佳的原因	181
13.2.3 赠品促销的设计规则	182
13.2.4 如何选择合适的赠品	183
13.3 购物积分促销	185
13.3.1 什么是积分促销	185
13.3.2 集分宝超值送，帮店铺爆单的积分促销工具	186
13.4 打折促销增加销量有学问	187
13.5 免邮费促销	188

13.6 网店常用的其他促销手段	189
13.6.1 淡季也可变旺季	189
13.6.2 要想赚钱赚人气抓住节假日	190
13.6.3 怎样做好销售旺季的促销	192
13.6.4 借助“卖点”进行网店的推广	193
13.6.5 口碑营销，用别人的嘴巴树立自己的品牌	194
13.7 淘宝卖家如何玩转双十一	196
13.7.1 如何做好双十一活动策划	196
13.7.2 卖家如何做好双十一促销	198
13.7.3 备战双十一，怎样做好关联营销	202
13.8 店铺促销中常见的误区	204
第14章 微信营销推广店铺	205
14.1 挖掘精准的用户	205
14.2 用丰富的内容获得粉丝芳心	207
14.2.1 微信阅读的特点	207
14.2.2 丰富内容以吸引粉丝	208
14.2.3 富媒体的内容推送	209
14.3 微信朋友圈	210
14.3.1 朋友圈界面	210
14.3.2 通过朋友圈发布信息	211
14.4 微信漂流瓶	212
14.4.1 开通微信漂流瓶	213
14.4.2 使用微信漂流瓶	214
14.5 线下“扫一扫”推广	214
14.5.1 “扫一扫”二维码功能	214
14.5.2 “扫一扫”封面功能	215
14.5.3 “扫一扫”街景功能	216
14.6 利用微信为网店引流	217
14.6.1 位置签名	218
14.6.2 二维码	218
14.6.3 开放平台	219
14.6.4 社交分享式的朋友圈	221
14.6.5 O2O 营销模式	222
第15章 优化与买家沟通的过程，提高商品的销售率	223
15.1 客服必备的知识 and 能力	223
15.1.1 商品专业知识	224
15.1.2 网站交易规则	224
15.1.3 付款知识	225
15.1.4 物流知识	225
15.1.5 谦和的服务态度	225
15.1.6 良好的沟通能力	226
15.2 沟通的基本原则	226
15.2.1 与买家沟通的基本原则	226
15.2.2 永远都站在顾客的角度去考虑问题	229
15.2.3 实事求是	230
15.2.4 真诚对待买家，迎来完美交易	231
15.3 沟通的技巧	231
15.3.1 沟通耐心、细致，留住客户	231
15.3.2 学会真诚赞美你的客户，让你的销量翻番	233

15.3.3 好的沟通技巧可以提高成交率	235
15.3.4 客服人员的话术技巧	236
15.3.5 客服人员的语言文字沟通技巧	237
15.4 卖家与买家沟通的禁忌	238
15.5 应对不同类型的买家	239
第16章 分析买家心理，留住买家提高成交转化率	242
16.1 网络买家的消费心理与需求	242
16.2 成功达成交易的条件	245
16.3 打消买家的疑虑心理	246
16.3.1 打消顾客对售后的疑虑	246
16.3.2 打消顾客对包装的疑虑	247
16.3.3 打消顾客对物流的疑虑	251
16.4 打消买家对商品和价格的顾虑	254
16.4.1 买家担心商品的质量，不相信卖家	254
16.4.2 货比三家的买家	255
16.4.3 如何应对砍价的买家	256
16.4.4 买多件商品要求打折的买家	258
16.4.5 应对老顾客降低价格的要求	258
第17章 处理好交易纠纷，赢取更多回头客	260
17.1 淘宝交易纠纷产生的原因	260
17.2 怎样尽可能地避免交易纠纷	262
17.3 如何应对投诉	263
17.3.1 应对买家投诉的基本原则	263
17.3.2 应对投诉的策略技巧	264
17.4 理性对待中差评，创造百分百好评	265
17.4.1 如何有效预防恶意差评	266
17.4.2 正确处理客户的差评	266
17.4.3 引导买家把中差评改为好评	267
17.5 怎样处理顾客退货的要求	268
第18章 维护好客户关系，让你在网上获得永续财富	269
18.1 如何培养客户信赖感	269
18.2 如何加强客户忠诚度	270
18.3 如何做好客户资源维护	272
18.4 从小处着手黏住客户	272
18.5 怎样留住你的客户	273
18.6 给老顾客设置不同的折扣	274
18.7 巧用店铺优惠券，细心服务客户	277
18.8 把网店回头率做到百分之百的秘诀	278
18.9 掌握主动权，主动出击抓住潜在买家	280
18.10 防止熟客流失的措施	281
18.11 如何制造口口相传的品牌效应	281
第19章 网店经营中店长必修的制胜秘诀，打造皇冠级店铺	284
19.1 有序地管理店铺	284
19.2 网店人力资源管理	286
19.2.1 怎样招到合适的客服人员	286
19.2.2 调动员工积极性的有效手段	286
19.2.3 如何有效避免客服人员跳槽	289
19.3 留住员工长远发展	289
19.3.1 对待员工要恩威并重	289

19.3.2 采取积极措施，挽留优秀员工	290
19.3.3 缓解客服人员的工作压力	291
19.4 防骗攻略，让骗子无处可逃	292
19.4.1 网络开店最新骗术大全	292
19.4.2 怎样识别网络代销的骗子	295
19.4.3 网上进货如何识别骗子网站	296
19.4.4 网上银行交易防骗技巧	297
19.5 找到网店生意冷清的原因	298
19.6 打造优秀的网络销售团队	300

《网店应该这样推广——淘宝店铺赚钱的漫

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