图书基本信息

书名:《网店吸睛五步法》

13位ISBN编号:9787505735292

出版时间:2015-6-1

作者:文案摇滚帮

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

内容概要

在电商两极化趋势越来越明显的当下,中小店主们该如何从重重包围中突围而出?如何在店铺包装上一鸣惊人?

爆款已死,唯有真正小而美的店铺才能提升客单价,使流量翻番。文案摇滚帮编著的这本《网店吸睛五步法(旺铺成长终极攻略)》通过对数十个服装、食品、家居用品等多个领域的经典电商案例进行剖析,多角度地介绍了中小店铺品牌提高自身竞争力的基本方法和技巧,既具实操性,又有大量数据和案例支持,最快捷、最有效地使中小卖家制定出最适合自身的发展战略与策略,一步成为行业及领域的佼佼者。

作者简介

文案摇滚帮,我们大概可以这么介绍自己:文案摇滚帮,一个矢志于文案与品牌建设的年轻集合体,追寻品牌与品质并举、逼格与型格兼具的新营销玩法。

但这样死命往高大上靠的介绍,着实用力过猛反而流于粗鄙。因此,我们决定直接引用小伙伴们给我们的一段评语:文案摇滚帮,据说是互联网圈最狂狷邪魅、风骚入骨的文案解决方案提供者,关于广告、关于文案。看了文案摇滚帮的作品,你根本把持不住。

书籍目录

推荐序 移动互联网时代的营销创新秘笈

自序

品牌定位:网店运营的海上灯塔

集齐32个赞召唤神龙:郎朗纸尿裤区别定位策略 高大上就这么任性:巧罗巧克力摆脱价格战泥淖

人艰不拆:高歌女装"改过自新"再定位

让我们一起萌萌哒:望客眼镜卖出独一无二新眼镜 雾霾真真是"极好的":乐淘水旗舰店价格定位攻略

文案撰写:"洗脑"的最强法门

论前戏的重要性:郁彼母婴文案如何最大化产品价值

不要放弃治疗:食尚达人文案优化策略 说走咱就走:柏朴男装的营销文案该怎么写

内涵了:给"互联网第一咖啡品牌"来一发Slogan

为了潮流,大家都是蛮拼的:七格格女装如何标新立异

视觉设计:颜值高才是好店铺

男装店从此不逗比:男人袜网页释放大情怀

妈妈们都伤不起:MYCHOCO页面设计修正方案

神图"毁三观":姐妹良品如何凭网页设计做到金冠店

烂美工都是猪队友:多乐电器的美工革命

那些年我们吐过的槽:吃透透食品做出店铺视觉新感受吃货的世界你造吗:法国花神首页 Banner怎样更出彩

不明觉厉: 眠趣, 用画面找文本之源

营销推广:网店运营三板斧 Mini Style:像Mini一样搞营销

蓝莓, 么么哒: 佳沃食品如何利用热点

世界杯都被玩坏了:Skullcandy耳机如何借力世界杯

逼格越级:价值观决定品牌高度

画面太美我不敢看:蒙特布鲁斯,做更有气质的男包店

有文化,得永生:香楠食品巧借禅文化 高冷地喝豆浆:九阳、韩寒联合升逼格

最美杯具,且饮且珍惜:质造杯具打造杯具新境界

精彩短评

- 1、大概可以这样理解,他们给你的概念总是你想不到的概念,而现在的书,想想而知咯。大赞!
- 2、看见书名,呵呵;看过内容,卧槽!
- 3、看完之后整个人都不一样了,真的
- 4、从微博看到追过来,内容和标题没什么关系,作者很幽默啊哈哈哈哈
- 5、脑洞太大读的我,咦,我怎么跪在地上了?!
- 6、不要被书名骗了
- 7、一直关注他们的微信ideakick,终于出书了,支持一下。
- 8、挺好的一本书,很有实操价值,文案摇滚帮的微信也一直有关注,写的文章挺有意思的。
- 9、哇塞,三个月从淘宝小白到皇冠卖家,全靠文摇了
- 10、书名实在是。。。
- 11、年度最佳读物,是我最喜欢的文案摇滚帮的作者写的
- 12、超实用!每个网店店主都应该拜读的神作!
- 13、文摇出品,必属精品
- 14、看完这本书感觉整个人都高大上了! 开好网店不是梦!
- 15、看了那么多文摇的色情广告帖,必须无节操支持!

标题和署名都不是马小乔,差评啊!

标题和署名都不是马小乔,差评啊!

标题和署名都不是马小乔,差评啊!

重要的事情说三遍

16、眼含热泪的读完这本书,模糊视线,我决定再读一遍。

17、、

- 18、就还蛮九零后的思维逻辑,比较好玩,实用的。
- 19、这本书还不错,跟一般的互联网或者电商丛书还是比较不太一样的。黑色幽默的文字来阐述文案 以及营销对销售的作用。可以看看!你们买不买我不知道,反正我是买了!

精彩书评

1、非常膜拜文案摇滚帮中的几只神兽的神来之笔,这种富有创造性的营销攻势只能用"天了噜"来形容,希望可以再出大作。关注文摇的账号很久了,每天他们都会更新让人猜得到开头却猜不到结尾的文案内容,也让我受益匪浅。这些营销文案对于我们这种入门级别的小白卖家来说简直就是挚宝,是可以枕着床头相伴入眠的好东西!ps。书中来自自拍也是极好的!

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