

<<淘之道>>

图书基本信息

书名：<<淘之道>>

13位ISBN编号：9787121175091

10位ISBN编号：7121175096

出版时间：2012-8

出版时间：电子工业出版社

作者：胡敏,书慧

页数：224

字数：310000

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>

内容概要

随着商城时代的到来，改变了游戏规则淘宝网目前已经进入到了一个弱肉强食的时代。但只要你能够顺应时代的变化，充分掌握和利用淘宝的各项规则和网店营销管理方法，那成功一定不会离你太远。

对于新手卖家，本书提供了轻松快速提升店铺信誉的方法，一键让旺铺瞬间变商城的装修技巧，以及如何快速吸引免费流量的技术.....而对于那些已经上了轨道的卖家们，本书通过对淘宝最新的搜索规则的解读，让卖家能够更好地对自己的宝贝进行优化，获得更多自然流量；通过对各种收费推广工具进行深度优化的技术，让卖家以最少的投入获得最好的回报；教大家如何和买家沟通，打造金牌客服，提升流量转化率.....

在全书的最后一章，还分享了三位目前奋斗在淘宝一线的各行业顶尖人士在实战中总结出来的真正的精华和可操作快速赢利的方法，让读者看清经营网店的本质，少走弯路。

本书还为读者提供长达228分钟的视频教学，让读者更直观地学习淘宝技术。

作者简介

胡敏：

笔名木林，毕业于上海交通大学工商管理系，2006年开始在淘宝创业，曾经在淘宝创造稳定月利润过万元的业绩，对于网店创业和成功营销颇有心得。

作者通过自己多年所学到的营销知识结合丰富的淘宝开店经验，创造出属于自己独特的淘宝营销技术，并且获得了良好的效果。

截至目前已经出版《“大淘宝”战略下黄金法典——网店创富密码》《网上赚钱制胜宝典——网络淘金者的秘密》《网店营销秘籍》等多本热销网络创富书籍，获得广大读者的好评。

作者将为广大读者提供实时的技术支持。

对于有疑问或者有合作意向的读者，可以进入作者个人博客：木林吧（<http://www.mulin8.com>）随时与作者取得联系。

书慧：

曾就职于华为，现为淘宝网培训专家，致力于电子商务研究及培训工作并一手创办了书慧淘宝研究中心（<http://www.shuhui.com>）。

曾经以一个零信用网店，在短短几个月内实现了数百万元的销售额，并将经销的品牌在淘宝的市场份额从零迅速提升至90%以上的绝对垄断地位，创造了2009年风靡网络的“表情杯爆销神话”。

书籍目录

第1章 如何快速度过淘宝新手期

- 1.1 如何成为淘宝会员
- 1.2 如何开通你的支付宝账户
- 1.3 网店开通流程
- 1.4 店铺类目分类和产品上架
- 1.5 必不可少的工具介绍
- 1.6 如何完成你的首笔交易
- 1.7 6种方法让你的店铺信誉30天轻松上钻

第2章 营销型店铺装修实战演练

- 2.1 店铺装修基础入门
- 2.2 玩转新淘宝旺铺
 - 2.2.1 如何装修店招部分
 - 2.2.2 左侧分类装修指南
 - 2.2.3 右侧模块如何优化
- 2.3 一键让你的旺铺瞬间变商城
- 2.4 如何添加客服中心增加成交机会
- 2.5 怎样添加关键词搜索提高访客粘度
- 2.6 宝贝详情页的装修艺术
- 2.7 检验你的装修是否有生产力
- 2.8 教你免费获得量子恒道数据统计

第3章 店铺整体优化策略

- 3.1 如何建立具吸引力的店铺名片
- 3.2 打造黄金标题获取免费流量
 - 3.2.1 如何优化你的宝贝标题
 - 3.2.2 如何获取宝贝标题需要的关键词
 - 3.2.3 撰写标题应该注意的事项
- 3.3 为什么要点你——宝贝图片优化
 - 3.3.1 店铺广告图片优化
 - 3.3.2 淘宝宝贝主图优化
 - 3.3.3 宝贝描述图片优化
- 3.4 揭开买家购物习惯的秘密
- 3.5 你也许不知道的致命威胁
- 3.6 如何进行数据营销
 - 3.6.1 教你解读你的经营数据
 - 3.6.2 如何免费获取淘宝最新数据

第4章 淘宝新规搜索排名终极优化SEO

- 4.1 什么是淘宝搜索排名优化
- 4.2 淘宝搜索排名算法破解
- 4.3 淘宝宝贝排名规则大揭秘
- 4.4 淘宝搜索排名终极优化大法
- 4.5 搜索排名优化注意事项
- 4.6 做淘宝搜索排名优化的误区及策略

第5章 5招让你引爆店铺免费流量

- 5.1 淘宝流量来源全接触
- 5.2 只用一招成就你的皇冠店铺

<<淘之道>>

- 5.2.1 如何使用淘宝客推广服务
- 5.2.2 组建你的千人推广销售大军
- 5.3 淘宝微薄营销
 - 5.3.1 如何让你的微博快速聚集大量粉丝
 - 5.3.2 最好的口碑营销战场
 - 5.3.3 微博营销必备武器精选
- 5.4 淘宝SNS营销
 - 5.4.1 如何使用“掌柜说”做精准营销
 - 5.4.2 免费SNS网站群发技巧
- 5.5 淘宝帮派联盟营销
- 5.6 容易被忽视的给力免费推广策略
 - 5.6.1 上活动引疯狂订单
 - 5.6.2 选对池塘钓大鱼
 - 5.6.3 购物分享类网站的引流技术
 - 5.6.4 新手卖家必做的推广工作
- 第6章 淘宝店铺内部营销方案
 - 6.1 一个超级爆款成就一个店铺
 - 6.1.1 打造超级爆款的前期工作
 - 6.1.2 如何执行超级爆款计划
 - 6.2 揭秘转化率超过90%的催眠式宝贝描述
 - 6.2.1 如何做宝贝描述之页头
 - 6.2.2 给买家有力的零风险承诺
 - 6.2.3 如何撰写攻心营销文案
 - 6.2.4 产品基本描述如何显示你的专业
 - 6.2.5 强大的客户见证
 - 6.2.6 消除顾客最后的购买障碍
 - 6.2.7 给成交最后一个推力
 - 6.3 淘宝软文营销——造势炒作店铺
 - 6.3.1 软文推广的独特优势
 - 6.3.2 撰写营销软文的4大要素
 - 6.3.3 营销软文炒作心法
 - 6.4 如何让你的顾客一次买更多
 - 6.5 店铺实效促销兵法
 - 6.6.1 把握时机助推活动效果
 - 6.6.2 活动促销手段大盘点
- 第7章 为你带来直接利益的广告方式
 - 7.1 淘宝流量吸星大法
 - 7.2 如何让低成本流量飞起来
 - 7.2.1 创建你的联盟广告计划
 - 7.2.2 如何为你的广告助力加“油”
 - 7.3 8大技巧合成流量放大器
 - 7.4 细节决定成败
- 第8章 让高意向买家轻松找到你
 - 8.1 为什么要在淘宝做精准营销
 - 8.2 淘宝直通车应用攻略
 - 8.2.1 使用直通车服务的第一步
 - 8.2.2 你的推广计划如何建立

<<淘之道>>

- 8.2.3 直通车定向推广优化
- 8.3 直通车关键词“塑身”秘技
 - 8.2.1 6大方法挖掘高质量关键词
 - 8.2.2 直通车关键词质量得分优化
 - 8.2.3 如何有效进行关键词的出价
- 8.4 8大直通车全面优化高级策略
- 第9章 如何才能打造一个完美的金牌客服
 - 9.1 工欲善其事，必先利其器
 - 9.2 客服的售前服务
 - 9.2.1 衡量销售客服的6大指标
 - 9.2.2 如何与客户建立良好的朋友关系
 - 9.3 客服的售中服务
 - 9.4 客服的售后服务
 - 9.4.1 客户终身价值的维系
 - 9.4.2 处理纠纷降低客户流失率
 - 9.5 让你的售后成本降低80%的秘诀
 - 9.6 100%好评率是如何做到的
 - 9.7 利用时间管理大幅提高工作效率
- 第10章 淘宝各行业牛人秘密大公开
 - 10.1 揭开四皇冠店铺运营推广的神秘面纱
 - 10.2 淘宝超高价培训师为你指点迷津
 - 10.3 淘宝软件工程师的研究心得分享

章节摘录

4.2 淘宝搜索排名算法破解 想必大家有点等不及了，下面首先来介绍一下淘宝搜索排名算法。淘宝宝贝搜索排序到底是怎么计算出来的呢？

为什么有的宝贝排在前面，而有的宝贝会排在后面呢？

大家都知道，目前在淘宝搜索中有两种主要的搜索方式：“所有宝贝”搜索和“人气宝贝”搜索。

使用人气排序搜索带来的流量大约会占有所有搜索流量的10%~20%。

如果用户希望固定自己的默认排序结果，可以使用“启用搜索定制”功能，在搜索结果页面上可以定制你希望的搜索结果方式，如图4—3所示。

淘宝的搜索规则和普通的网页搜索规则是不同的。

首先来说一说淘宝是根据哪些条件为“所有宝贝”搜索结果排名的。

1. “所有宝贝”排序 “所有宝贝”排序有两个前提，那就是是否有橱窗推荐和是否加入“消费者保障服务”。

简单来说就是所有橱窗推荐的宝贝都会优先排在前面，而没有使用橱窗推荐的宝贝一定排在有橱窗推荐宝贝的后面；所有已加入“消费者保障服务”的店铺里的宝贝都会优先排在前面，而没有加入“消费者保障服务”的店铺里的宝贝一定排在已经加入“消费者保障服务”的店铺的宝贝后面。

在这样的前提下，淘宝会按照下架时间剩余的宝贝优先排在前面的原则进行排序。

一般宝贝的下架时间的周期为一个星期，也就是说，宝贝从上架到下架的时间为一个星期，而在这一个星期内，越是快到下架的时间，宝贝排名越靠前。

同时，淘宝还会根据店铺的综合权重来衡量你的宝贝排名。

这个综合权重包括店铺权重和宝贝权重。

这个部分对宝贝排名的影响没有宝贝下架时间那么大，但还是会对宝贝最终的排名有很大影响。

店铺权重包括作弊程度、违规扣分数量、退款率、投诉率、卖家服务质量评分（包括动态评分、好评率、退款纠纷率、客服响应速度、投诉、顾客维权等）、好评率、旺旺响应时间、店铺收藏量、发货速度等项目。

宝贝权重包括交易量、宝贝收藏量等。

在所有宝贝搜索排序中，需要优化的空间不大，只要把宝贝标题关键词和上架时间、橱窗推荐做好就可以了。

2. “人气宝贝”排序 “所有宝贝”排序中，由于是根据在一定下架时间范围内按照店铺综合权重进行排序的，时间因子权重大，几乎每分钟都在动态变化。

就算是搜索结果数量少的搜索词，30~60分钟内排序也会有明显的变化；但人气宝贝排序的结果则相对稳定。

所谓人气排序，就是指按照宝贝的受欢迎程度来排序。

这个受欢迎的程度会依据很多的参考因素来进行衡量。

淘宝通过一个模型公式来进行加权计算，最终得出人气宝贝排序的结果，它和宝贝上下架的时间没有关系。

下面就来介绍影响人气排序的因素有哪些。

销量：销量在某种程度直接反应了一个店铺和一个宝贝的受欢迎程度。

销量中又分销售总量和交易笔数。

人气分会参考最近30天的数据，还会根据时间的因素进行加权。

天猫商城的宝贝虽然详情页面显示的销售量是累计的，但也只会计算最近30天的交易笔数。

同时，通过聚划算等活动获得的销量，将不会计算在交易量的数据范围内。

转化率：指100个客户看了你的宝贝以后，产生了购买行为的顾客所占的比例。

淘宝可以跟踪到不同流量来源，转化率也是按照不同的来源进行计算，也会分不同的类目来计算权重，所有的宝贝都按照宝贝所在行业内进行比较。

重复购买率：指在你店铺重复购买的客户。

回头客比例高，表示你的宝贝质量好，店铺服务好，同时也说明你店铺客户转化率高。

<<淘之道>>

支付宝使用率：等于“实际使用支付宝的金额”占“买家拍下商品金额”的比率。

“买家拍下的商品金额”包括拍下不买的商品金额，重复拍下只买一次的商品金额，拍前还价后修改商品金额的商品金额等。

以上因素都会增大计算支付宝使用率公式中的分母，从而降低“支付宝使用率”的数值。

如果你店铺的支付宝使用率低于50%的话，将会被淘宝封店。

除此之外，是否加入“消费者保障服务”、发货速度评分、服务态度评分、店铺好评率、卖家信用、橱窗推荐、宝贝浏览量等因素也会影响最终店铺人气宝贝的排名。

最后还有一个规则：在“所有宝贝排序”和“人气宝贝排序”中，当按“列表视图”查询的时候，排名前两位一定是天猫商城（原淘宝商城）的宝贝。

而当按“大图视图”查询的时候，前三位一定是天猫商城的宝贝。

接下来，所有的宝贝（包括天猫商城的宝贝）才会按照之前讲的这些规则来进行排序，如图4.4所示。

淘宝同时会将赠品、换购、无实际商品的专拍链接、代购服务费、定金等商品进行专门处理。

这类商品由于往往价格过低，会在价格排序中排名靠前，这种靠前的非正常商品对用户体 验是一种非常大的伤害。

为了保证买家能尽快地买到优质且正常的商品，它们将会在所有宝贝、人气宝贝排序模式下靠后展示，在按价格排序、销量排序、信用排序下默认不展示。

但这类特殊商品的降权不会影响店铺其他商品的正常销售。

4.3 淘宝宝贝排名规则大揭秘 淘宝搜索是通过商品的标题和用户输入的关键字来进行匹配，从而得到搜索结果的。

如果你细心的话可能会发现，当搜索“足球”这个关键字的时候，首先搜索出来的结果就是足球，而不是足球鞋，或者足球袜。

这是为什么呢？

P95-97

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>