

<<淘宝开店兵法>>

图书基本信息

书名：<<淘宝开店兵法>>

13位ISBN编号：9787121186097

10位ISBN编号：7121186098

出版时间：2012-10

出版时间：电子工业出版社

作者：吾含逸

页数：284

字数：408000

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>

<<淘宝开店兵法>>

前言

创业先锋—— 梦想从这里起航； 改变从这里开始； 经验从这里成长； 最终从这里找回自我的创业梦。

生活节奏不断加快，人们变得盲目，开始跟随人流，然后拼命在夹缝中挤出一个出口，却常常把自己曾经描绘的蓝图遗忘。

淘宝可以给你一片土地，让你种下梦想；“创业先锋”可以给你指引方向，让你再次点亮希望，不再彷徨。

人生的旅程像是乘坐着列车，每一个站点的停靠，都会有人上车、下车；正因为大家都有不同的想法和最终目的地，生活才会变得如此色彩斑斓。

欢迎大家搭乘“创业先锋”的列车，现在开始出发，穿越“三十六计”驶入淘宝创业梦想之源.....

对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了激情、艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊，还需要付出坚持不懈的努力，当然，渐进的成功也将带来无穷的欢乐与分享无尽的幸福。

创业是一种劳动方式，是一种无中生有的财富现象，是一种需要创业者组织、运用服务、技术、器物作业的思考、推理、判断的行为。

本书是淘宝创业先锋社区从众多精华帖中精心甄选出淘宝牛人卖家的成功案例访谈，用浅显易懂的方式讲述了他们在淘宝从最初开店到最终成功所经历过的每一个细节，让每一位读者都能很清晰地了解一个成功卖家的操作模式。

只要你用心，就一定能够读懂本书，从中分析出经营智慧及成功品质，掌握网上开店特有的经营模式，塑造自己的独特店铺，永远快人一步，成为网商中的佼佼者。

网店的运营模式有很多，淘宝网的店主每天都在上演一个个的奇迹，每个奇迹都值得研究，值得学习。

不同的店铺有不同的营销方式，通过集中归纳，从中寻找出最适合自己的模式，才能让我们如虎添翼，少走弯路，快速迈上成功的征途。

本书精选52位淘宝网人气店主，采用现身说法，让店主自述其网店经营历程、销售方式与创业捷径，介绍自己的网商之路，通过寻找货源到店铺装修管理、营销推广到售后服务、运营理念到阵地实战等一系列的创业故事与大家尽情享受成功之道。

每个店主的经验都是不同的，通过这些案例，会给读者多元化的启发，从中可以掌握“如何寻找一手货源”、“如何打造养眼店铺”、“如何运用SEO推广”等一系列前辈们的实战经验，分析出店主们的经营理念与创新思路，并且通过自己的思考、分析之后运用到自己的运营中，改善网店的种种缺陷，摆脱经营不善的窘迫。

本书由创业先锋记者组负责采访相关卖家，记者组组长徐雪松(yinchuanking)、副组长孙玉兰(enjoy0521)统撰定稿，创业先锋掌门陈韬(吾含逸)及护法颜美玲(miss颜)负责资料的整理与编写。在此，要特别感谢创业先锋全体同人所付出的努力，没有他们高效率的工作，本书不会按期完成。

<<淘宝开店兵法>>

内容概要

“六六三十六，数中有术，术中有数；阴阳燮理，机在其中；机不可设，设则不中。”这是“三十六计”的典故。

有竞争才有机会。

在战场上，要想赢，就要精准到每一个计划，取决于每一个决定。

“创业先锋”凝聚“三十六计”淘宝兵法，揭秘淘宝作战细节，直述大卖家成功战略。

每一计，都从零开始，有如带你亲临曾经的战局。

希望读者能够找到适合自己的“计谋”，更好地运用和转变，从而提升自我，得到更进一步的升华。

<<淘宝开店兵法>>

作者简介

吾含逸，真名陈韬。

曾任淘宝门户创业先锋掌门，2005年接触淘宝，有多年的电子商务从业经验。

<<淘宝开店兵法>>

书籍目录

第1章 无中生有

雅依儿格格：小学店主化茧成蝶摘皇冠，一年拿下一套房

大理佳茗轩：金花姑娘白手起家，140天赚10万元

第2章 暗度陈仓

花开无眠1：女研究生三度创业失败战淘宝，52天双皇冠

东东西西蓝蓝贝贝：双皇冠掌柜月销万单，诀窍大曝光之寻找“淘宝客”

第3章 顺手牵羊

JUYO居优鞋贸：兼职掌柜波折人生，分享收获的点点滴滴

海鸥令主：电商老师不花钱做淘宝，一年两皇冠

第4章 欲擒故纵

心雨之窝：虚拟转战实物，四钻小女子月销10万元

如家睡衣：80后男生卖睡衣，一年不到坐拥两皇冠

猫咪风暴：23岁麻豆坐拥天猫、皇冠店的精彩人生

第5章 抛砖引玉

矮子卖袜子：89新人类，每天1000信誉，两月皇冠不是传说

夏末秋初：小小良品，大大世界，看我绚烂的童真生活

第6章 美人计

蜜妮baby：90后美女早发现，发帖发出一皇冠

小室xiaoshi：80后美女自力更生，创业总比打工强

第7章 苦肉计

睛睬世界旗舰店：60后经理人转战淘宝，敢闯敢拼实现46年一梦

老百姓不容易：从电脑盲到三皇冠，农村大叔为求温饱创奇迹

第8章 釜底抽薪

hyj_2008：夫妻两人3天打包700件，一起从四心走到双皇冠

liangyu0525：农村妹勇闯淘宝，月利过万的美丽蜕变

zpz13607016731：低调做人，高调做事，销量才是王道

第9章 树上开花

十月多多：四皇冠文艺女店主，用思想缔造自己的品牌帝国

用心创世界：盲人团队齐创淘宝，奋发图强谁与争锋

瓷娃娃罕见病关爱中心：谁能帮他们实现愿望？

瓷娃娃基金淘宝起航

第10章 连环计

布尔曼水洗休闲服饰：3个月做百万业绩，做良品，得天下

阿里童鞋：数据魔方+直通车，牛人掌柜一年一皇冠

乐亿多旗舰店：不到一年开公司，拥有6家天猫店铺

第11章 擒贼先擒王

小木的角角：代销也疯狂，量子统计玩转淘宝

百川通母婴专营店：“负二代”强势出击，免费活动爆销10万元

第12章 远交近攻

松桂访：软件学院研究生卖腊肉，一年狂销80万元冲皇冠

UME爱与礼物：浙大研究生不花一分钱做推广，也能半年五钻

聪明的老公公：4个月四钻，看摄影师与模特情侣档玩转淘宝

第13章 反客为主

汽配摩配批发中心：兵哥哥零推广，一年四钻玩转汽配王国

<<淘宝开店兵法>>

小馨monica的家：手工皂美女掌柜变身公司老总，两年四皇冠，月销70万元

第14章 李代桃僵

本草药妆：90后化妆品卖家，保洁-建筑工-地摊-学徒，一年五钻

天使尧尧宝贝：精英姐弟加冕皇冠，口碑营销是王道

第15章 浑水摸鱼

可爱的海洋mm：谁说女子不如男，5000元起家到月销4万元双皇冠

倩衣儿日韩衣铺：伏蛰3年，一个月3000信誉之掌柜蜕变史

第16章 笑里藏刀

红星宝贝用品店：低学历却有大智慧，89年掌柜月入过万元

方圆精品店：100%好评皇冠店家解说如何应对差评

第17章 借刀杀人

泰格信家居旗舰店：刚毕业大学生，没钱也能闯天猫

恋上女人花：女装年度最“给力”护法，口碑相传经营两皇冠

第18章 假痴不癫

上海钻石牌机械闹钟：上海钟厂门卫老大爷在淘宝大显身手

蒋公剿匪：“经理”级组合教你排兵布阵，分销也能3个月四钻

魔术基地：玩乐收藏，80后大学尖子生的“魔幻”人生旅程

第19章 金蝉脱壳

阿爽原单旗舰：潮男闯淘宝，皇冠店铺月销30万元

鬼鬼怕怕：明星不做来玩淘宝，小胖哥卖胖胖潮服一年成皇冠

张生2007：古董哥从捡破烂到开奔驰，做自己命运的主宰

第20章 以逸待劳

金豆的店：憨憨的妈妈，糊涂的皇冠，执著的掌柜

缘来小筑：若莲细语，一朵简单的女子 and 一间不简单的作坊

HITOMIの石碱工房：低碳、环保主义美女店主，惹得诸多媒体纷纷造访

第21章 围魏救赵

八零九零工艺：看大学生如何靠直通车把汽车饰品卖得风生水起

王伟55轮滑：85大学生淘宝创业，两年皇冠年入百万元

第22章 借尸还魂

美人的助理：“黑帮老大”混淘宝，不要害怕哥，哥只是个传说

柠檬时尚内衣馆：“新时代”PK“传统销售模式”

<<淘宝开店兵法>>

章节摘录

版权页：插图：爱抹茶的小妖：用了11个半月的时间店铺上了皇冠，能分享一下你的经验吗？另外有好的建议给广大卖家吗？

花开无眠1：2010年6月7日，第一颗皇冠，从开店到第一颗皇冠，我们用了11个半月，疑问和嫉妒纷至沓来，但是我们可以理直气壮地说：我们靠的是品质和服务，不是刷信誉！

我一直觉得做网店，靠的是坚持，这也是做任何事情的关键，我们每个人不同，卖的产品也不同，总可以找到适合自己的途径去宣传、推广。

我学的是中文，通过写文章让顾客透过文字看到我的真诚，这是一个方法，是我自己的经验。

另外，开店到现在，我认为要想把店铺做好，有以下几点建议：第一，把基本东西做好，标题优化、图片优化、产品介绍优化、上下架时间优化；第二，产品质量保证；第三，承诺一致，答应顾客的一定要做到，整个销售服务流程一定要细致；第四，良好的售后服务。

以上几点做扎实，再加上坚持，没有做不好的店铺。

爱抹茶的小妖：第二个皇冠只用了52天，如此好的成绩，是如何做到的呢？

花开无眠1：主要是维护老客户，这是任何一个店铺的根基。

营销学里讲维护一个老客户的收益是开发一个新客户的3~6倍。

举一个例子，在开店之初，有一位上海的谢阿姨来支持过我，后来她有一次来买东西时，在买了其他产品之后，让我给她发一点新疆的奶酪试吃，当时是电话报单，我忘记让弟弟给她发奶酪试吃了，她收到东西后，说我忘记给她发奶酪了，于是我当天就另外给她寄了一些不同种类的奶酪，她收到后非常感动，我们成了忘年交，后来她不断推荐朋友过来，现在我们经常邮件、短信联系，女儿快出生时，她还亲手给我女儿织了毛衣、毛裤寄来，就像母亲一样关心我。

还有一个女孩，来我们店铺买过东西，喜欢我写的文章，在2011年我生日的那天，给我寄来了一幅十字绣，是她绣了三个月的作品，当时我感动极了。

爱抹茶的小妖：很多店家都会很努力的维护老客户，但是能像你这样把客户做成朋友的真是不容易，其中有什么经验可以分享吗？

花开无眠1：就是真诚。

诚信是根本，是发自内心的，顾客才能真切的感受到。

通过信任你，进而信任你的产品。

我相信这种信任和宣传比任何的广告都要真实和牢固。

破茧成蝶 爱抹茶的小妖：现在你的店铺做的也比较成功了，你觉得自己的店铺还有什么不足需要改进呢？

花开无眠1：主要是流程化，所有的步骤都按照严格的流程进行，然后再慢慢地拓展扩大。

2011年4月以来，店铺信誉上升的比較快，可以说，我们各个环节都处在不断的调整之中。

再有就是推广，要不断地到论坛里学习最新的推广经验，发现自己的不足并不断改进，才能前进。

爱抹茶的小妖：对于店铺的将来你有什么计划和期望吗？

花开无眠1：我想把店铺里的产品品牌化，我们的店铺一直坚持绿色产品，孕妇顾客是主力军，我希望以后在淘宝上，当孕妈妈想到要购买坚果的时候，会第一个想到丝路飘香新疆美味特产。

记者小结：“真诚”，还有多少人会时刻把这个词记在心间？

当我们面对每一个买家的时候，是否用一颗真诚的心去对待？

还是只为了那信誉的数字而忙忙碌碌？

曾几何时，生活中的许多人都站在街头望着灿烂的霓虹，追求心中完美的遐想：金钱、地位、身份、美丽、健康……这些沉迷于幻想的人，被多元化的现实社会中的各种诱惑所驱使，疯狂地向前奔跑，为了自身利益而不择手段。

当他们停下来再回首时，友谊、亲情、信义……一切都成为泡影，财富上的富足让他们在精神上变得一贫如洗，而丝路飘香的掌柜却始终坚持用真诚的心对待每一位顾客，这种品质值得我们学习。

<<淘宝开店兵法>>

编辑推荐

《淘宝开店兵法》精选52位淘宝网人气店主，采用现身说法，让店主自述其网店经营历程、销售方式与创业捷径，介绍自己的网商之路，通过寻找货源到店铺装修管理、营销推广到售后服务、运营理念到阵地实战等一系列的创业故事与大家尽情享受成功之道。

<<淘宝开店兵法>>

名人推荐

每个扎根在淘宝的掌柜，经历辛酸和成长，获得经验和闪光。

没有谁能保证自己所走的电商之路一定是对的，就如同没有人能保证这条电商之路能独自走完一样。握紧每位掌柜的手，汲取各自的能量，汇聚在一起，一同走下去…… ——淘工作创始人，资深淘宝小二丹青 淘宝为赤手空拳闯天下的英雄豪杰提供了舞台，《淘宝开店兵法》这本书则成为英雄豪杰的必修宝典。

俗话说：“有为才有位”，淘宝平台提供了一个广阔的天地，只要你用心做，一定能够创造属于自己的奇迹。

电子商务时代，商务是本质，电子是手段，这本书上活生生的案例值得每一个网络从业者借鉴。

——五味尚膳品牌创始人 巩宏斌 淘宝的经验往往源自于民间，从他们身上可以感受到网商真正的精神和真实的经历，对于更多人，我们需要了解成为一个网商应具有的品质，这本书可以让大家学习到需要的知识。

——上海皇冠俱乐部、上海之家创始人 王勇军 这是一个没有硝烟的战场，在淘宝创业如同在战场上厮杀，如果不懂得学习和看清环境，很容易让自己的店铺被动下去，只有不停地交流和分享，才能让自己不断壮大，从而在网商的商海中走得更远。

——前淘宝论坛站长 木梅朵朵 作为80后，生存在电商变革飞速发展的年代，跟随中国电商起伏已7年有余。

深知每一位网商每天都需要搜集与吸纳海量的新资讯，并将新老知识转变成执行过程的艰辛。

而《淘宝开店兵法》这本书，集合了网商成长经历和开店经验，是一本能让老革命回味，让新兵进修的好兵法！

——深圳市互联网协会理事、深圳营商宝电子商务有限公司创始人 亚江 这是一个最好的时代，因为电子商务日趋成熟，网上购物逐渐成为人们的生活习惯；这又是一个最坏的时代，因为营销玩法多变，竞争空前激烈。

本书集合淘宝创业先锋访谈众多卖家的成功经验，在这变革与机遇并存的浪潮中，为正在和即将创业的人们提供了一条通往成功的捷径。

——淘宝黄马褂，淘宝大学紫带讲师 岚姐姐

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>