

<<网店赢家>>

图书基本信息

书名：<<网店赢家>>

13位ISBN编号：9787121197437

10位ISBN编号：712119743X

出版时间：2013-1

出版时间：电子工业出版社

作者：冰糖小妖怪

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>

<<网店赢家>>

作者简介

冰糖小妖怪，本名王丽丽，大连理工大学工学学士、东北财经大学经济学硕士，天猫卖家（香丽芳旗舰店）、淘宝集市卖家（冰糖小妖怪）、淘宝大学资深讲师、淘宝大学运营类学科带头人、淘宝网辽宁商盟盟主。

对网上开店有着丰富的经验，擅长网络品牌的建立与推广。

壹品学子，本名佟国金，淘宝大学讲师，淘宝物流学科带头人，圣卡欧（大连）贸易有限公司总经理。

作为淘宝大学讲师，多次在杭州、合肥、济南、大连、沈阳等地授课，学员反响热烈。

2010年参与编写国家教育部中央电教馆岗位认证培训教材《网店运营专才》，并自主研发《如何轻松客服》、《玩转商家工具》等多门课程。

小yu美人鱼，淘宝大学专业认证讲师。

2003年起开始在淘宝开网店，先后在易趣、淘宝、拍拍等多个平台从事电子商务活动，对网上店铺运营有丰富的经验，深受学员好评。

课题研究方向 解决电子商务企业组建及电子商务团队的各项问题。

书籍目录

开店篇 第1步想好再干——开店前必须清楚的事项 1.1网上开店可以卖什么 1.2你该选择哪个开店平台 1.3你该卖什么样的商品 1.3.1哪些商品适合网上卖 1.3.2轻松确定热卖商品 1.3.3需要关注的四类特殊商品 1.3.4适合自己的才是最好的 1.4你的货源从哪儿来 1.5淘宝网开店的大概流程 1.6你需要有哪些硬件配置 1.7你需要掌握哪些软件或知识 1.8网上开店的成本有哪些 1.9你是否适合网上开店 1.10兼职开店还是专职开店 1.11个人开店还是团队开店 第2步决定了就行动——准备开张 2.1了解开店详细流程 2.2拥有一个邮箱 2.3注册淘宝会员 2.4注册支付宝账户 2.5银行卡的选择和办理 2.6通过支付宝认证 2.7准备好自己的货源商品 2.8准备好商品的图片 2.8.1使用合适的相机 2.8.2选择合适的背景 2.8.3选择合适的光线 2.8.4用光影魔术手调整图片 2.8.5给图片加水印和边框 2.9发布商品上架 2.9.1发布商品 2.9.2修改上架商品信息 2.9.3宝贝标题学问大 2.10下载、安装辅助工具 2.11阿里旺旺安装说明 2.12淘宝助理安装说明（优秀卖家经验分享）商品图片的拍摄 第3步万事俱备——店铺开张 3.1申请店铺开张 3.1.1申请步骤 3.1.2给你的店铺取个好名字 3.2店铺基本设置 3.3店铺装修 3.3.1选好店铺风格 3.3.2写好店铺公告——让你的商铺令人过目不忘 3.3.3制作店标——让你的商铺脱颖而出 3.3.4店铺介绍——让你赢得客户信任 3.3.5宝贝介绍——让客户的购买冲动一触即发 3.3.6宝贝分类——让你的商品清晰有序 3.3.7背景音乐——让你的商铺“唱”起来 3.4淘宝旺铺扶植版 3.4.1选择店铺风格 3.4.2设置店铺首页 3.4.3设置店铺自定义页面 3.5推荐宝贝 3.5.1使用橱窗推荐位 3.5.2使用店铺推荐位 3.5.3抢到淘宝的推荐位置 3.6用好你的淘宝助理 3.6.1店铺类目管理 3.6.2编辑单件商品 3.6.3编辑多件商品 3.6.4批量编辑商品 3.6.5批量发布宝贝（优秀卖家经验分享）用坚强扮靓自己的店铺 第4步享受欣喜——完成你的第一单交易 4.1用好阿里旺旺 4.1.1制作阿里旺旺头像 4.1.2添加买家 4.1.3最合理的十大好友分组模式 4.1.4自定义昵称，快速回忆买家 4.1.5设置状态 4.2用阿里旺旺揽生意 4.2.1如何卖掉你的宝贝 4.2.2查找潜在买家 4.2.3给买家发推荐信息 4.2.4自动回复，不让客户久等 4.2.5快捷短语，迅速回复客户 4.2.6妥善保存聊天记录 4.2.7旺遍天下，客服随处在 4.2.8加入别人建立的阿里旺旺群 4.2.9建立你的阿里旺旺群 4.2.10管理好阿里旺旺群 4.3站内信件与留言功能 4.3.1按需发送站内信信息 4.3.2活用店铺交流区 4.4生意来了 4.4.1宝贝被拍中，与买家沟通（阿里旺旺、电话、QQ、MSN） 4.4.2答复买家，促成买家下单 4.4.3查看支付宝买家付款 4.4.4发货 4.4.5买家确认、评价 4.4.6卖家确认、评价，完成交易 4.4.7从支付宝中提现 4.5处理退款和部分退款 4.6网络交易安全 4.6.1账户防盗 4.6.2交易防骗（优秀卖家经验分享）客户，上帝，朋友——吾含逸谈网店最赚钱的一笔生意 突破生命的极限，享受成功的欣喜——轮椅女孩淘宝创业 不要把你的目光仅仅放在“钱”上——皓子好吃谈最赚钱的一笔生意 经营篇 第5步生意滚滚来——信用度和店铺推广 5.1必须重视的卖家信用度 5.1.1卖家信用等级影响销售 5.1.2理解淘宝网评价规则 5.1.3请熟读淘宝网各项交易规则 5.1.4切忌炒作信用 5.1.5产生中差评的三大因素 5.1.6收到中差评的解决办法 5.1.7恶意评价 5.1.8消费者保障计划的好处 5.2店铺推广方法汇总 5.2.1设置好店铺友情链接 5.2.2让相关店铺把你加为友情链接 5.2.3淘宝社区推广 5.2.4使用淘宝客推广 5.2.5淘宝直通车 5.2.6联合促销推广 5.2.7定期联系买家 5.2.8善于发现潜在客户 5.3淘宝之外的推广 5.3.1动用网下各种宣传关系 5.3.2搜索引擎优化与竞价排名 5.3.3在BBS论坛、博客推广 5.3.4QQ、MSN、电子邮件推广 5.3.5关注竞争店铺的动态 5.4淘宝推广营销利器 5.4.1满就送 5.4.2限时打折 5.4.3量子恒道店铺统计（优秀卖家经验分享）淘客推广——我的店铺推广法宝 我的地盘我做主 第6步口碑的保证——做好售中、售后服务 6.1售中服务之沟通篇 6.1.1网上销售的自身特点 6.1.2网上与顾客沟通的五大原则 6.1.3建立多种沟通渠道 6.1.4善用阿里旺旺的快捷回复 6.1.5积极介绍你的商品 6.1.6电话交流要诚恳 6.1.7有技巧地回答买家提问 6.1.8善待你的每一位客人 6.2售中服务之发货篇 6.2.1设计一个店铺介绍 6.2.2选择好送货方式 6.2.3上门送货需要注意 6.3售后服务打造完美口碑 6.3.1你必须注意的售后服务细节 6.3.2售后服务的精髓 6.3.3设计合理的退货、换货政策 6.3.4处理难缠顾客的投诉 6.3.5引导买家修改中评和差评 6.3.6请买家口口相传进行宣传 6.3.7售后回访与客户关系维护 6.3.8提高销售额（优秀卖家经验分享）盛开在茶壶杯底里的是奇迹——要做，我们就做最专业的用心沟通、诚心交友——姿彦丽儿塑身内衣 看她们怎样用心“创皂”美丽 第7步降低成本——优化货源和物流 7.1低成本进货 7.1.1从厂家进货 7.1.2与实体店家合作 7.1.3从批发市场进货 7.1.4从阿里巴巴进货 7.1.5从淘宝网进货 7.1.6关注外贸产品 7.1.7搜索民族特色工艺品 7.1.8寻找品牌积压库存 7.1.9深入换季、节后、拆迁与转让的清仓库存 7.1.10二手闲置与跳蚤市场淘金 7.1.11淘宝分销平台 7.1.12根据货源制定合理的商品卖

价 7.2最优化物流 7.2.1求运得快还是求运费低 7.2.2送货前的打包方式 7.2.3选择适合自己的送货方式
7.2.4自己递送 7.2.5利用快递公司 7.2.6利用邮政速递业务 7.2.7利用支付宝推荐物流 7.2.8交易过程中防止
包裹被盗（优秀卖家经验分享）满六包邮，十元封顶，韵兰轩全国畅享速递专家服务 新款更新，她
走在淘宝同行的前列 我的物流我做主 附录A好店铺优点评析 附录B新手常见问题集锦 附录C网上安全
交易 附录D淘宝开店重要规则 附录E网上开店术语解释

章节摘录

版权页：插图：接触淘宝宝贝摄影也有一段时间了，记得那时候在公司里，经理让我去拍“宝贝”的时候，可真是一头的汗。

后来看书、实践，再看书、再实践，经过一段时间，现在基本上算是掌握了一些技巧。

接下来就和大家说说自己对“宝贝”摄影的一些心得。

1.拍摄前的准备 首先，我们要对产品的各种特性有深刻的了解。

清楚地了解“宝贝”最美最动人的地方在哪里？

它属于哪一类产品？

有哪些地方与众不同？

是给谁看的？

你的客户是什么层次的客户？

这些很重要，不同的人看同一件商品都会有不同的看法。

所以我们一开始就要清楚地知道自己需要展示和表达的是什么，重点在哪儿？

面对这林林总总的问题，我们该怎样去解决呢？

最好的解决方法就是先把自己能想到的疑问写下来，然后一项一项的解决、剔除，剩下的就是我们要的了，姑且叫它核心主题吧。

这样层层提炼主题的目的不在于我们可以有的放矢，使得拍出的产品照片能够更好地迎合市场和消费者的诉求，从而达到最好的展示、销售效果。

当制定了照片的主题和大致方向后，接下来面对的问题就是如何去实施拍摄了。

根据拍摄的主题，我们可以得出各种各样的拍摄方案和问题。

至于哪个方案最合适，哪个拍摄方案才适合市场与客户的要求，需要我们根据问题大纲，一点一点去解答。

主题确立了，再说道具与构图。

说到道具，很多朋友可能会感到无所适从，不知道如何去选。

其实只须一切服从于主题。

只有主体拍摄物是最为重要的，所有的道具在照片中都是配角。

在这里我们举一个例子：现在我们要拍一瓶啤酒，应该用什么样的手法来表达这瓶酒呢？

我们可以通过画面去表现它的清凉，也可以表现它的口感，同时还可以表现它独特、精美的包装。

同样，假设我们要表达的是啤酒清凉的口感。

接下来我们开始选道具了。

在我们的脑海大概已有了这样的一幅画面：一瓶啤酒、一个酒杯、一小碟花生或腰果。

这个酒杯，是一个什么样的酒杯呢？

它可以是水晶杯、也可以是普通的啤酒杯、也可以是……但我们的主角是啤酒瓶，太漂亮的酒杯会抢了镜头，一个完整、干净的啤酒杯就好了。

同样碟子也是一样，有些许花纹的玻璃小碟子就很好了。

至于选择玻璃质地的碟子的原因，我想不说大家也都会明白。

编辑推荐

《网店赢家:淘宝网新手开店7步通(第3版)(畅销书再次升级)》通俗易懂,条理清晰,非常适合准备在网上开店创业的初学者,以及已经开店并想进一步提升网店经营技巧的卖家阅读和使用。

另外《网店赢家:淘宝网新手开店7步通(第3版)(畅销书再次升级)》还提供了资源下载,包括店铺介绍、宝贝描述、推荐区等模块的模板;制作店标、添加水印等简单操作的视频讲解,以及一些好店铺评析、开店问题集锦等。

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>