

<<月入过万>>

图书基本信息

书名：<<月入过万>>

13位ISBN编号：9787121205552

10位ISBN编号：7121205556

出版时间：2013-7

出版时间：电子工业出版社

作者：穆紫21

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>

<<月入过万>>

内容概要

本书以淘宝网为例，结合各种案例全面介绍了网店推广宣传的各种方法，手把手教读者如何运用这些方法来增加网店的客流量和成交量。

这些方法也同样适合于拍拍等网店。

本书最大的特色是不讲空洞理论，注重实用，力求达到看就了就知道如何去做的效果。

本书共分为3篇。

上篇讲述的是网店推广的重要性及推广前的准备工作，避免新手卖家走弯路，节约成本。

中篇讲述的是各种免费的网店推广方法。

这些方法比较花时间但是省钱，除了能给店铺累积人气和带来成交量外，还可以提高顾客忠诚度和树立品牌形象，适合资金不足的中小卖家和需要树立品牌形象的大卖家。

下篇讲述的是网店付费推广的方法，这些方法需要花钱但是省时间，大部分都具有立竿见影的效果，适合有资金进行宣传的卖家，以及需要在短时间内产生效果的店铺。

本书适合广大网店卖家阅读和使用，无论是对初涉网店的新手卖家还是成功的大卖家，都具有参阅价值。

<<月入过万>>

作者简介

穆紫21，本名黄燕，穆紫爱衣女装店掌柜，可伊伊服装批发网骨干之一，现居广州市。
2006年大学毕业后全职网络销售，主要负责网络推广，几经沉浮，从白手起家到拥有自己的团队，历时4年，积累了大量一线网店推广实战经验。
本书的写作与新淘宝店的营销活动同步进行，

<<月入过万>>

书籍目录

上篇 磨刀不误砍柴工

- 第1章 酒香也怕巷子深——网店推广的重要性 2
 - 1.1 酒香也怕巷子深 3
 - 1.2 什么是网店推广 3
 - 1.3 网店推广的重要性 4
 - 1.3.1 流量和成交量成正比关系 4
 - 1.3.2 挖掘更多潜在顾客 5
 - 1.3.3 培养回头客 5
 - 1.3.4 树立店铺形象 6
 - 1.3.5 有利于店铺排行 6
- 第2章 推广前的准备工作 7
 - 2.1 成功的前提：好产品与好服务 8
 - 2.1.1 好产品 8
 - 2.1.2 好服务 11
 - 2.2 店铺定位：拼什么 11
 - 2.3 店铺装修：不要让顾客觉得你的店铺是地摊儿 13
 - 2.4 加入消保：给顾客吃定心丸 16
 - 2.5 锁定目标受众：减少无效宣传 20
 - 2.6 店铺管理软件：省时省力 21
 - 2.7 计数器：宣传效果评估利器 22
 - 2.7.1 计数器的功能 22
 - 2.7.2 计数器的订购、安装及使用 23
 - 2.8 必备心理：长期奋战，贵在专一，贵在坚持 25

中篇 出力省钱的免费推广方法

- 第3章 利用好店铺宣传资源——店铺装修 28
 - 3.1 普通店铺VS旺铺 29
 - 3.2 店招广告也疯狂 33
 - 3.2.1 好店招的要素 34
 - 3.2.2 怎样做出出色的店招 35
 - 3.3 左侧模块广告牌 39
 - 3.4 超大广告牌——店铺首页 40
 - 3.5 商品就是活广告 43
 - 3.6 重视销售排行和收藏排行 49
 - 3.7 挖墙脚——友情链接 51
 - 3.8 潜在客户的培养——店铺收藏和宝贝收藏 54
 - 3.9 沟通的魅力——店铺交流区 58
 - 3.10 常见问题解答 59
- 第4章 商品发布的秘诀 60
 - 4.1 影响淘宝搜索排名的因素 61
 - 4.2 淘宝搜索排名的降权规则 63
 - 4.3 让顾客看到宝贝的秘诀——定时发布 66
 - 4.4 让顾客搜到宝贝的秘诀——商品标题优化 67
 - 4.4.1 标题优化注意事项 68
 - 4.4.2 标题优化 69
 - 4.5 吸引顾客眼球的秘诀——图片优化 74

<<月入过万>>

- 4.6 促使顾客购买的秘诀——商品描述优化 79
- 4.7 排名更靠前的秘诀——橱窗推荐 82
- 4.8 增加更多流量的秘诀——设置促销和公益捐赠 86
- 4.9 常见问题解答 89
- 第5章 带来流量的法宝——人气宝贝 90
 - 5.1 什么是人气宝贝 92
 - 5.2 人气宝贝的排名规则 93
 - 5.3 如何培养人气宝贝 94
 - 5.3.1 准人气宝贝的选择 94
 - 5.3.2 推广前的准备工作 95
 - 5.3.3 准人气宝贝初期推广 96
 - 5.3.4 人气宝贝的热卖期维护 97
 - 5.4 人气宝贝培养日记 97
 - 5.5 常见问题解答 104
- 第6章 客服就是活广告 106
 - 6.1 客服的职责 107
 - 6.2 客服的必备素质 107
 - 6.3 事半功倍的技巧——快捷回复 110
 - 6.4 如何在为顾客服务时推广店铺 113
 - 6.5 常见问题解答 115
- 第7章 社区宣传和帮派推广 116
 - 7.1 社区和帮派的异同 117
 - 7.2 社区推广方法 118
 - 7.2.1 发帖和回帖 118
 - 7.2.2 参加社区活动 118
 - 7.2.3 购买社区推荐位 119
 - 7.2.4 买家秀 121
 - 7.3 帮派推广 121
 - 7.3.1 淘宝帮派 121
 - 7.3.2 自己创建帮派还是加入别人的帮派 123
 - 7.3.3 帮派的组建和管理 124
 - 7.3.4 如何利用帮派推广 129
- 第8章 博客营销 134
 - 8.1 什么是博客营销 135
 - 8.2 你适合做什么样的博客 136
 - 8.2.1 明确博客营销的目的 137
 - 8.2.2 确定开博客的场所 137
 - 8.3 如何写出优秀的博文 138
 - 8.3.1 引人入胜的标题 138
 - 8.3.2 丰富的文章内容 140
 - 8.3.3 简洁明了的文章结构 141
 - 8.3.4 通俗易懂的表达方式 142
 - 8.4 如何提升博客流量 142
 - 8.5 博客营销成功案例 146
 - 8.6 常见问题解答 147
- 第9章 发帖推广 148
 - 9.1 发帖推广的好处 149

<<月入过万>>

- 9.2 如何发帖 149
 - 9.2.1 发帖前的心理准备 149
 - 9.2.2 发帖的基本步骤 150
 - 9.2.3 帖子的内容 150
 - 9.2.4 帖子的形式 151
 - 9.2.5 少发广告帖, 多写软文帖和精华帖 151
- 9.3 在哪里发帖 153
- 9.4 发帖以后要做什么 154
- 9.5 回帖推广 155
- 9.6 软文示例帖 156
- 第10章 口碑营销 159
 - 10.1 什么是口碑营销 160
 - 10.2 开发老顾客的意义 161
 - 10.3 你的店铺适合做口碑营销吗 162
 - 10.4 口碑营销的方法 163
 - 10.4.1 会员等级制 163
 - 10.4.2 会员积分制 164
 - 10.4.3 常做促销活动 165
 - 10.4.4 和顾客保持联系 166
 - 10.5 常见问题解答 170
- 第11章 促销 171
 - 11.1 促销的作用 172
 - 11.2 什么时候最适合做促销 173
 - 11.3 什么商品适合做促销 174
 - 11.4 花样百出的促销方式 175
 - 11.4.1 包邮 175
 - 11.4.2 降价 175
 - 11.4.3 拍卖 177
 - 11.4.4 赠送 179
 - 11.4.5 打折 181
 - 11.4.6 搭配促销 183
 - 11.5 常见问题解答 183
- 下篇 出钱省力的付费推广方法
- 第12章 淘宝直通车 186
 - 12.1 什么是淘宝直通车 187
 - 12.2 直通车“烧钱”吗 191
 - 12.3 直通车关键词排名规则及扣费原理 192
 - 12.3.1 关键词排名规则 192
 - 12.3.2 直通车扣费原理 195
 - 12.4 如何驾驶直通车 196
 - 12.4.1 开通直通车账户 196
 - 12.4.2 推广新宝贝四步曲 197
 - 12.4.3 管理推广宝贝 213
 - 12.4.4 优化直通车账户 215
 - 12.5 如何提高流量与成交量的转化率 216
 - 12.6 常见问题解答 217
- 第13章 淘宝客推广 218

<<月入过万>>

- 13.1 什么是淘宝客推广 219
- 13.2 如何使用淘宝客推广 219
 - 13.2.1 开通淘宝客推广的条件 220
 - 13.2.2 开通淘宝客推广 220
 - 13.2.3 淘宝客推广管理 227
 - 13.2.4 退出淘宝客 229
- 13.3 如何找淘宝客 230
- 13.4 让更多的淘宝客来推广你的商品 232
- 13.5 淘宝客推广效果评估 234
- 13.6 招募淘宝客案例 235
- 第14章 促销工具 239
 - 14.1 促销工具的功能 240
 - 14.2 如何订购店铺促销工具 241
 - 14.3 满就送 243
 - 14.3.1 什么是“满就送” 243
 - 14.3.2 设置“满就送”信息 244
 - 14.3.3 送什么 247
 - 14.3.4 怎么送 248
 - 14.4 限时打折 249
 - 14.4.1 限时打折的作用 249
 - 14.4.2 限时打折规则 250
 - 14.4.3 限时打折的设置方法 250
 - 14.4.4 利用限时打折提升流量 252
 - 14.5 搭配套餐 254
 - 14.5.1 搭配套餐的功能 254
 - 14.5.2 搭配套餐的设置 254
 - 14.5.3 搭配套餐的使用技巧 257
 - 14.6 常见问题解答 258
- 第15章 钻石展位 259
 - 15.1 钻石展位概述 260
 - 15.1.1 钻石展位的优点和缺点 260
 - 15.1.2 钻石展位的操作流程 260
 - 15.2 钻石展位的收费方式 263
 - 15.3 如何购买钻石展位 264
 - 15.4 钻石展位的使用技巧 268
 - 15.4.1 推广什么 268
 - 15.4.2 选择什么位置进行投放 270
 - 15.4.3 广告图片是关键 273
 - 15.4.4 竞价技巧 274
 - 15.5 钻石展位和直通车比较 277
- 第16章 网络广告 278
 - 16.1 什么是网络广告 279
 - 16.2 网络广告的类型 279
 - 16.2.1 图文广告 279
 - 16.2.2 文本链接广告 280
 - 16.2.3 搜索引擎竞价排名 280
 - 16.2.4 活动赞助 281

<<月入过万>>

- 16.3 网络广告计费方式 282
- 16.4 网络广告投放步骤 283
- 16.5 怎样赞助活动 295

<<月入过万>>

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>