

<<网店营销秘籍>>

图书基本信息

书名：<<网店营销秘籍>>

13位ISBN编号：9787302210535

10位ISBN编号：7302210535

出版时间：2009-10

出版时间：清华大学

作者：胡敏

页数：352

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>

## 前言

现代社会电子商务发展越来越快，越来越多的企业和个人在网上开店。C2C购物网站也日益兴盛，淘宝网、拍拍网、TOM易趣网等都是比较好的C2C购物网站。而淘宝网现在更是已经成为拥有8000万用户数，每天成交量过3亿人民币的亚洲最大综合性购物网站。不仅开店的人多，在网上购物的人也非常多。目前，全国有网络购物经历的人占全部网民的27.9%，而北京、上海、广州这三个大城市更是高达将近40%的比例。在享受网络购物方便的同时，你是否也有过想要在互联网这片未来最有发展前景的领域闯出一片天的冲动呢？

然而，好不容易开好了店铺，如果不懂任何营销技巧的话，就好像老虎没有牙齿，老鹰没有爪子一样，最终只有灭亡的命运。

本书是市面上第一本系统地讲解关于如何进行淘宝营销的书籍。

说到营销，很多人会认为这是专业人士干的事情，可能会觉得非常复杂，到处都是专业名词。但是阅读本书完全不需要有这方面的担心，因为教你有效的方法，比空洞的理论更有实际的意义。所以本书所讲的淘宝营销完全没有人们想象中的晦涩难懂，都是非常简单、非常实用的营销技巧。读者可以在非常短的时间内就完全掌握并且套用到自己的网店中去。

不要再犹豫和迷茫了，相信本书能够帮助你在短时间内，在网络购物这个新的领域取得巨大成功。

关于作者 作者毕业于上海交大工商管理系，现在专职做淘宝，淘宝开店两年时间，已经是淘宝三冠卖家，对淘宝以及网络营销的了解非常深入。

由于学习了很多世界顶级创富大师的知识，这些知识很多都是在国内想象不到的，作者把它们引入到国内，并且在淘宝上进行实践，创立了自己的营销体系，也就是本书所谈的淘宝营销。

作者将为广大读者提供实时的技术支持。

对于有疑问的读者，可以随时通过电子邮件siqu003@gmail.com和作者联系。

也欢迎大家光临本书的官方博客<http://blog.sina.com.cn/taobao526>，希望能够在这里交流心得，互相进步。

如果作者有新的想法或者技术，也会及时在上面更新。

作者的淘宝ID是jiajia\_003，店铺地址是<http://shop35424561.taobao.com/>。

本书的特点 起初，本书的设想是面向那些已经有淘宝开店经验的卖家。

但是后来发现，有很多没有在淘宝开过店的朋友也都有这方面的需要，而且十分迫切。

所以，作者在写这本书的时候，尽量浅显易懂，并且配上了大量的图片，希望能够让大家很清楚地了解整个营销的操作流程以及理念。

在内容方面，为了照顾那些新加入淘宝的卖家，一些基本的淘宝的操作也有涉及，整个难度是由浅入深的一个模式，让大家循序渐进地进入到淘宝营销的魔法世界。

本书是一本系统讲解淘宝营销以及淘宝创富技术的书籍。

集合了多位世界创富大师的知识，让你了解从来没有听说过的创富技术。

本书把目前世界上最前沿最流行的营销理念运用到淘宝这个平台。

所有技术的效果都在淘宝店铺中得到过实际验证，已经获得了巨大的成功，并且目前还在持续地创造着惊人的效益。

本书中许多技巧是作者历经2年时间考验的心血结晶，绝大部分都是原创并非常有效的技巧。

实用是本书创作的宗旨。

作者不希望把此书写成一本教科书，也不希望是一本看完就丢的闲书，而是一台实战的教你如何创富，如何在互联网取得成功的赚钱机器。

本书按照2009年最新改版的淘宝界面进行教学，介绍了淘宝最新出的一些营销工具和营销案例。

让你不会有过时或找不到界面的困扰。

## <<网店营销秘籍>>

本书的主要内容 第1章：主要介绍你将要在这儿创业的超级平台——淘宝网，包括淘宝网的历史由来，淘宝账号的注册，如何选择合适经营项目，如何代销以及开店的心态问题。为淘宝创业做好准备工作。

第2章：从这里就开始为大家介绍最基本的淘宝营销。包括如何选择店铺名和会员名，宝贝标题的设置，如何做最基本的宝贝描述，如何定价，如何选择物流以及其他基本内容。

第3章：主要介绍如何装修店铺。店铺就是你的门面，你的品牌。如何修饰和美化它，放大你的优点，掩饰缺点，都是店铺装修能够做到的事情。

第4章：告诉你如何促成交易的说服力技巧，一共8个步骤，一步步让买家走进你的“圈套”，让他们乖乖为你买单。

最后还有范例参考，很多句子甚至都可以直接套用。

第5章：教你和买家讨价还价的谈判技巧。所谓谈判就是通过协商，让大家都获得满意的结果，达成双赢。谈判是世界上最快的赚钱的技巧，因为，你从谈判中省下来的钱都是你的利润。

第6章：教大家免费的淘宝营销的技巧。这里介绍的都是能有效地提升店铺流量和销售业绩的方法，而且完全不需要任何营销费用。

第7章：介绍的需要一定的营销费用的营销技巧，这里介绍的方法和工具都是完全没有风险的，因为这些技术能够极大地提高店铺的销售量，相对于付出的一点营销费用来说，非常值得。

第8章：这里介绍的都是作者的“独门秘籍”，是绝大多数卖家都不知道的淘宝营销的绝密方法。包括关联营销，建立UPS，零风险承诺，如何设置赠品，组合促销，交叉促销，以及高级宝贝描述和具体的范例。

第9章：这是本书最重要的章节，这里教你的是如何在淘宝上获得永续财富的秘诀，是你能够长期在淘宝发展，并且越做越大的终极绝招。

第10章：前面所有的内容讲的都是方法，称之为“术”。然而仅仅掌握了“术”还不行。术是行为，是指具体是在做什么，如何去做，术于外，而道于内。从内心的层面出发才能真正解决你的问题。事实上，这一章才是你获得成功的终极秘诀。

适合阅读本书的读者 刚刚毕业找不到工作，想要创业的大学生； 失业而又无从找到工作的人； 拥有实体店铺，想要扩大经营的店主； 想在网络或者现实中创业的有志青年； 已经拥有淘宝店铺的掌柜。

感谢 本书由胡敏统筹编写，陈刚、宫磊、谷原野、黄其武、李修花、李延琨、林家昌、刘林建、孟富贵、彭自强、孙雪明、王世平、文明、徐增年、银森骑、张家磊、张瑾瑜、周伟杰、朱玲等参与了本书的整理和统稿工作，在此一并表示感谢。

## <<网店营销秘籍>>

### 内容概要

本书是专门阐述淘宝营销创富技能的书籍。

书中以浅显易懂的方式系统地讲述了在淘宝上做营销所要做的方方面面，每一个技巧都能够实实在在地帮助店铺提高利润，并且运用大量示例和图片，让你学得明白，一目了然。

而且每介绍一个方法都有理论支持，让你知其然，也知其所以然。

全书共分10章，每一章内容都非常扎实，每一节都可以相互独立，又一脉相承，方便读者随时查看学习。

本书适用于所有淘宝卖家，以及任何想在网络或者现实中创业的人士。

不管你是初涉互联网，还是网络老鸟，本书都能够为你提供非常实用有效的网络创富技巧。

## &lt;&lt;网店营销秘籍&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 了解你的创业平台——淘宝网 1.1 什么是淘宝网 1.2 如何选择合适的经营项目 1.3 如何进货 1.4 如何做网店代销 1.5 开店前的心态 1.6 淘宝入门 第2章 怎样做最基本的营销 2.1 如何店铺名和会员名 2.2 宝贝标题的设置 2.3 宝贝描述 2.4 定价 2.5 物流选择 2.6 基本上架与下架 第3章 如何进行店铺装修 3.1 店铺装修基础 3.2 店铺装修的要素 3.3 优秀店铺装修分析 第4章 怎样做好推销 4.1 淘宝成交8大步骤 4.2 消除客户疑问的沟通范例 第5章 淘宝谈判学 5.1 谈判开局略 5.2 谈判中期策略 5.3 谈判后期策略 5.4 谈判的其他成交策略 第6章 怎样在淘宝做好营销——免费篇 6.1 添加友情链接 6.2 添加收藏 6.3 淘宝论坛推广 6.4 赚取社区银币 6.5 加入商盟 最新利器“淘友推荐” 6.7 加入消费者保障计划联盟 6.8 设置VIP卡 6.9 使用抵价券 6.10 参加淘宝活动 6.11 玩转淘宝空间博客 第7章 怎样在淘宝做好营销——付费篇 7.1 淘宝直通车 7.2 阿里妈妈淘客推广 7.3 满就送 7.4 搭配套餐 第8章 独门秘籍——怎样在淘宝使用自己的营销策略 8.1 关联营销 8.2 建立UPS, 你的独特卖点 8.3 零风险承诺 8.4 设置赠品 8.5 组合促销 8.6 宝贝推广步骤 8.7 宝贝描述实战A 8.8 宝贝描述实战B 8.9 交叉促销 第9章 终极绝招, 怎样让你在淘宝获取永续财富 9.1 收集新客户名单的意义 9.2 如何快速收集潜在客户名单 9.3 如何培养客户信赖感 9.4 如何快速积累大量新客户 9.5 如何利用你的客户名单短时间内获得大量利润 第10章 淘宝里的成功学 10.1 投身淘宝的你怎样才能获得成功 10.2 淘宝的时间管理 10.3 如何能在淘宝心想事成 记

章节摘录

和任何行业一样，在淘宝，有成功的例子，也有失败的例子。

成功的奥秘在哪里？

许多人百思不得其解。

事实上，人与人的最大差别是头脑。

很多人从来都不学习，他们宁愿花几个月的时间去摸索、犯错，甚至什么都不做等着客户上门，也不愿意花点时间去学习别人的成功经验。

生意不好就怨天尤人，从来不从自己的身上找原因，我看过太多这样的例子，而购买了本书的朋友，我相信都是想要成功并且知道如何成功的人。

以本书为例，它包含了笔者三年多来的淘宝开店的经验总结。

笔者阅读过很多世界顶级大师的有关营销、成功、管理以及心灵成长方面的书籍，听过很多世界顶级大师的课程，并且把这些知识和淘宝开店结合起来，取得了非常惊人的效果。

现在所有的知识，全部浓缩到这一本书里，如果购买并阅读了这本书，就表示你有机会拥有了笔者这几年在淘宝营销的成功经验，并且你会学习到什么是正确的方法，有意识地创造自己独特的营销方法，你的淘宝创业之路从此平坦无忧。

本书所指的淘宝营销其实就是以互联网为主要手段，针对淘宝网这个国内最优秀的C2C平台开展的营销活动。

开展网络营销的意义就在于充分发挥各种职能，让我们的淘宝店铺经营的整体效益最大化。

事实上，我们每个人每天都在做营销，展现自己，然后把自己推广出去，让大家认知和结识自己。

所以，从现在开始，每天都严格执行自己店铺的营销计划，就像我们每天都要吃饭睡觉一样，使之成为习惯。

总之，对于想要在淘宝网这个平台中赚钱的朋友来说，不管你的基础有多薄弱，只要选择正确的目标和方向，然后使用正确的方法，坚持不断地付出，终有一天会实现自己的目标和创业理想。

<<网店营销秘籍>>

编辑推荐

《网店营销秘籍》是淘宝网店铺营销秘籍，道、术结合，成就淘宝营销圣手！  
道——独门成功学心法，大象无形！  
术——十八般营销技巧，招招实用！  
淘宝大学

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>