

<<淘宝开店做皇冠>>

图书基本信息

书名：<<淘宝开店做皇冠>>

13位ISBN编号：9787302317982

10位ISBN编号：7302317984

出版时间：2013-7

出版时间：清华大学出版社

作者：洪妍

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>

<<淘宝开店做皇冠>>

内容概要

本书是《入门与进阶》系列丛书之一，全书以通俗易懂的语言、翔实生动的实例，全面介绍了在淘宝开店如何成为皇冠卖家的相关知识。

本书共分12章，涵盖了开店前的基本常识、如何寻找优质货源、如何申请店铺、如何发布宝贝、店铺装修的基本方法、做好店铺推广、用心和买家沟通、做好第一笔交易、卖家常用工具、常用的销售技巧、如何写好宝贝描述和物流发货等内容。

本书采用图文并茂的方式，使读者能够轻松上手。

全书双栏紧排，全彩印刷，同时配以制作精良的多媒体互动教学光盘，方便读者扩展学习。

附赠的DVD光盘中包含18小时与图书内容同步的视频教学录像和3~5套与本书内容相关的多媒体教学视频。

此外，光盘中附赠的云视频教学平台(普及版)能够让读者轻松访问上百GB容量的免费教学视频学习资源库。

本书面向电脑初学者，是广大电脑初中级用户、家庭电脑用户，以及不同年龄阶段电脑爱好者的首选参考书。

<<淘宝开店做皇冠>>

书籍目录

第1章 磨刀不误砍柴工：开店须知

- 1.1 做好开店前的准备 2
 - 1.1.1 初步了解淘宝网 2
 - 1.1.2 为什么选择在淘宝开店 2
 - 1.1.3 网店的经营模式 3
 - 1.1.4 哪些人适合开网店 4
 - 1.1.5 开网店要具备哪些能力 4
- 1.2 真的准备好了吗 5
 - 1.2.1 做好充分的心理准备 5
 - 1.2.2 准备好必要的硬件 6
 - 1.2.3 下载和安装必要的软件 7
- 1.3 开店前的调研 8
 - 1.3.1 经营项目类型 8
 - 1.3.2 店铺的特色定位 9
 - 1.3.3 参考和借鉴优秀网店 9
- 1.4 了解淘宝的各类规则 10
 - 1.4.1 商品发布管理规则 10
 - 1.4.2 信用评价规则 11
 - 1.4.3 淘宝投诉规则 11
- 1.5 进阶练习 12
- 1.6 高手解答 14

第2章 优质货源是成功的第一步

- 2.1 选择合适的商品 16
 - 2.1.1 进货的定位 16
 - 2.1.2 进货的要点 17
 - 2.1.3 进货的禁忌 18
 - 2.1.4 初次进货数量 19
- 2.2 解决货源问题 19
 - 2.2.1 从批发市场进货 19
 - 2.2.2 寻找厂家进货 22
 - 2.2.3 寻找代理商进货 23
 - 2.2.4 寻找外贸尾单货源 23
 - 2.2.5 寻找民族特色货源 24
 - 2.2.6 寻找地域特色货源 25
 - 2.2.7 自创货源 26
- 2.3 善用网络寻找资源 26
 - 2.3.1 网上进货的优势 26
 - 2.3.2 巧用Google搜索货源 27
 - 2.3.3 在行业批发网站找货源 28
 - 2.3.4 在阿里巴巴寻找货源 28
- 2.4 加入淘宝分销平台 30
 - 2.4.1 淘宝分销的优势 30
 - 2.4.2 选择一家好的供应商 32
 - 2.4.3 在分销平台搜索货源 33
- 2.5 网上进货的技巧 33

<<淘宝开店做皇冠>>

- 2.5.1 网上进货防骗技巧 33
- 2.5.2 网上交易技巧 34
- 2.6 进阶练习 34
- 2.7 高手解答 35
- 第3章 千里之行，始于足下：小店开张
- 3.1 注册电子邮箱和淘宝会员 38
 - 3.1.1 注册电子邮箱 38
 - 3.1.2 注册为淘宝会员 39
- 3.2 设置个人账户信息 41
 - 3.2.1 编辑个人信息 41
 - 3.2.2 设置密码保护 43
- 3.3 开通支付宝 44
 - 3.3.1 支付宝账户的作用 44
 - 3.3.2 注册并激活支付宝账户 45
 - 3.3.3 进行支付宝实名认证 46
 - 3.3.4 申请支付宝数字证书 48
 - 3.3.5 安装支付宝数字证书 49
 - 3.3.6 取消支付宝数字证书 50
- 3.4 申请网上银行并为支付宝充值 51
 - 3.4.1 申请网上银行业务 51
 - 3.4.2 为支付宝充值 52
- 3.5 拥有自己的店铺 53
 - 3.5.1 给店铺起个好名字 53
 - 3.5.2 店标设计 53
 - 3.5.3 申请店铺 54
 - 3.5.4 设置店铺二级域名 56
 - 3.5.5 免费升级旺铺扶植版 56
- 3.6 进阶练习 57
 - 3.6.1 找回丢失的支付宝密码 57
 - 3.6.2 删除支付宝数字证书 58
- 3.7 高手解答 58
- 第4章 万事俱备，只欠东风：发布宝贝
- 4.1 设置宝贝分类 62
 - 4.1.1 添加父分类 62
 - 4.1.2 添加子分类 62
 - 4.1.3 管理宝贝分类 63
- 4.2 设置运费模板 63
 - 4.2.1 按件数设置运费模板 63
 - 4.2.2 按重量设置运费模板 65
 - 4.2.3 管理运费模板 66
- 4.3 管理图片空间 66
 - 4.3.1 上传宝贝图片 66
 - 4.3.2 编辑宝贝图片 68
- 4.4 发布我的宝贝 69
 - 4.4.1 发布宝贝的方式 69
 - 4.4.2 发布一口价宝贝 70
 - 4.4.3 发布二手与闲置宝贝 72
 - 4.4.4 发布拍卖宝贝 72

<<淘宝开店做皇冠>>

- 4.5 管理店铺中的宝贝 72
 - 4.5.1 使用橱窗推荐功能 72
 - 4.5.2 编辑宝贝 73
 - 4.5.3 下架宝贝 73
 - 4.5.4 上架宝贝 74
 - 4.5.5 使用宝贝体检中心 74
- 4.6 进阶练习 74
 - 4.6.1 设置默认水印样式 74
 - 4.6.2 删除宝贝 75
- 4.7 高手解答 76
- 第5章 欲善其事，必利其器：店铺装修
 - 5.1 店铺装修常识 80
 - 5.1.1 确定装修风格 80
 - 5.1.2 装修包含哪方面内容 80
 - 5.2 设置店招 81
 - 5.2.1 使用制作好的图片 81
 - 5.2.2 购买店招模板 81
 - 5.3 设置掌柜推荐宝贝和店铺交流区 82
 - 5.3.1 设置掌柜推荐宝贝 82
 - 5.3.2 设置店铺交流区 83
 - 5.4 设置自定义内容模块 84
 - 5.4.1 添加自定义内容模块 84
 - 5.4.2 添加收藏和欢迎图片 85
 - 5.4.3 为图片添加收藏链接 86
 - 5.4.4 为店铺添加计数器 87
 - 5.4.5 使用大幅广告图片 88
 - 5.5 布局模块管理 89
 - 5.5.1 使用图片轮播功能 89
 - 5.5.2 使用宝贝自动推广区 91
 - 5.5.3 添加搜索功能模块 92
 - 5.5.4 添加宝贝分类模块 93
 - 5.5.5 使用Flash模块区 94
 - 5.5.6 删除不需要的模块 95
 - 5.6 编辑宝贝详情页 95
 - 5.6.1 添加宝贝推广区 95
 - 5.6.2 添加自定义内容区 96
 - 5.7 使用店铺装修模板 97
 - 5.7.1 进入装修市场 97
 - 5.7.2 试用和购买模板 98
 - 5.7.3 将装修模板应用到店铺 99
 - 5.7.4 更换模板中的图片 100
 - 5.7.5 更改图片超链接 100
 - 5.7.6 更改文本超链接 102
 - 5.7.7 找回丢失或出错的模块 102
 - 5.8 进阶练习 105
 - 5.8.1 添加宝贝详情页模板 105
 - 5.8.2 应用宝贝详情页模板 105

<<淘宝开店做皇冠>>

5.9 高手解答 106

第6章 酒香也怕巷子深：做好店铺推广

6.1 店铺推广策略 110

6.1.1 寻找潜在顾客 110

6.1.2 准确定位店铺 111

6.2 加入淘宝旺铺 112

6.2.1 认识淘宝旺铺 112

6.2.2 开通淘宝旺铺 113

6.3 制定风格化差异 115

6.3.1 商品命名要有风格 115

6.3.2 取一个好店名 116

6.3.3 写好店铺公告 117

6.3.4 写好店铺介绍 117

6.4 在淘宝社区宣传 118

6.4.1 淘宝社区的优势 118

6.4.2 加入淘宝论坛 119

6.4.3 常见主题帖类型 120

6.4.4 在淘宝社区发言 121

6.4.5 社区成名技巧 123

6.5 利用特色友情链接 124

6.5.1 选择合适的友情链接 124

6.5.2 添加友情链接 124

6.5.3 管理友情链接 125

6.6 使用淘宝直通车 126

6.6.1 了解淘宝直通车 126

6.6.2 开通淘宝直通车 126

6.6.3 制定直通车战略 127

6.7 加入淘宝客 128

6.7.1 了解淘宝客 128

6.7.2 加入淘宝客 129

6.7.3 使用淘宝客进行推广 130

6.8 使用淘宝促销小工具 131

6.8.1 使用【欢乐逛】服务 131

6.8.2 使用【满就送】服务 132

6.8.3 使用【搭配套餐】服务 133

6.9 巧妙使用【一元拍】 134

6.9.1 认识【一元拍】 134

6.9.2 发布【一元拍】 135

6.9.3 【一元拍】注意的问题 136

6.10 其他常见推广方法 136

6.10.1 钻石展位推广 136

6.10.2 积极参加网内活动 137

6.10.3 使用聊天工具推广 138

6.10.4 广告投放推广 139

6.11 进阶练习 140

6.12 高手解答 140

第7章 知己知彼，百战不殆：用心沟通

<<淘宝开店做皇冠>>

- 7.1 如何促使交易成功 142
 - 7.1.1 塑造专业店铺形象 142
 - 7.1.2 与顾客建立信赖感 142
 - 7.1.3 了解客户的潜在需求 144
 - 7.1.4 塑造商品价值 145
 - 7.1.5 解除顾客的疑虑 145
 - 7.1.6 推动交易 146
- 7.2 交流中的“三不”与“两保持” 147
 - 7.2.1 “三不”原则 147
 - 7.2.2 保持话题的延续性 148
 - 7.2.3 保持销售的关联性 148
- 7.3 不同买家的应对策略 149
 - 7.3.1 接待新手买家 149
 - 7.3.2 留住老买家 150
 - 7.3.3 自动回复留住即时买家 150
 - 7.3.4 应对各类特殊买家 152
- 7.4 建立买家档案 152
 - 7.4.1 使用旺旺分组功能 152
 - 7.4.2 使用记事本查找功能 153
 - 7.4.3 查看旺旺聊天记录 154
- 7.5 注重网店的的服务体验 155
 - 7.5.1 回应及时迅速 155
 - 7.5.2 交流礼貌亲切 155
 - 7.5.3 服务专业可信 155
 - 7.5.4 销售积极主动 156
 - 7.5.5 商谈灵活融通 156
 - 7.5.6 心存真实感恩 156
- 7.6 完善的售后服务打造完美口碑 157
 - 7.6.1 售后服务细节和精髓 157
 - 7.6.2 设置合理退、换货政策 157
 - 7.6.3 合理解决顾客投诉 158
 - 7.6.4 买家口碑相传带来客户 159
 - 7.6.5 客户关系的维护 159
- 7.7 进阶练习 159
 - 7.7.1 重命名好友分组 159
 - 7.7.2 调整分组的排列顺序 160
- 7.8 高手解答 160
- 第8章 精诚所至，金石为开：第一笔交易
- 8.1 与买家沟通 162
 - 8.1.1 熟悉买家询价方式 162
 - 8.1.2 与买家交流的技巧 162
 - 8.1.3 如何应对买家还价 162
 - 8.1.4 回复买家站内信 163
 - 8.1.5 回复店铺交流区留言 164
 - 8.1.6 回复阿里旺旺留言 165
- 8.2 出售宝贝细则 166
 - 8.2.1 修改宝贝价格 166

<<淘宝开店做皇冠>>

8.2.2 遵守商品物流准则	167
8.2.3 仔细检查商品	167
8.2.4 包装商品	168
8.2.5 选择物流网上发货	169
8.3 给买家评价	170
8.3.1 评价买家	170
8.3.2 查看买家评价	170
8.4 中、差评的处理	171
8.4.1 收到中、差评的因素	171
8.4.2 中、差评的解决办法	172
8.4.3 保持100%好评的感悟	172
8.4.4 如何修改中、差评	172
8.5 进阶练习	173
8.6 高手解答	174
第9章 一个好汉三个帮：卖家常用工具	
9.1 使用淘宝助理	176
9.1.1 下载和安装淘宝助理	176
9.1.2 上传宝贝	177
9.1.3 导出到CSV文件	178
9.1.4 导入数据包并上传	179
9.1.5 将宝贝保存为模板	180
9.1.6 批量修改宝贝信息	181
9.2 使用量子恒道统计	181
9.2.1 量子恒道统计简介	181
9.2.2 开通量子恒道统计	182
9.2.3 店铺流量分析	183
9.2.4 查看量子恒道排行榜	183
9.2.5 在桌面上设置快捷方式	184
9.3 使用ACDSee批处理图片	185
9.3.1 浏览宝贝图片	185
9.3.2 批量重命名图片	186
9.3.3 批量转换图片文件格式	186
9.4 使用光影魔术手处理图片	188
9.4.1 调整图片大小	188
9.4.2 裁剪图片	189
9.4.3 为图片添加漂亮的边框	190
9.5 使用Photoshop处理图片	191
9.5.1 调整图片色调	191
9.5.2 为图片添加水印	192
9.5.3 制作店标	193
9.5.4 制作个性化宝贝分类	195
9.6 进阶练习	197
9.7 高手解答	198
第10章 细节决定成败：常用销售技巧	
10.1 信任的力量	200
10.1.1 信用的3个层次	200
10.1.2 让客户信任你	200
10.1.3 赢得信任的4条法则	201

<<淘宝开店做皇冠>>

- 10.2 提高服务质量 203
 - 10.2.1 学习并掌握导购技巧 203
 - 10.2.2 使用电话交流技巧 204
 - 10.2.3 开通短信旺旺 204
 - 10.2.4 为店铺设置客服 205
 - 10.2.5 增加商品的附加值 208
 - 10.2.6 给买家派送礼金 208
- 10.3 加入消费者保障服务 209
 - 10.3.1 为什么要加入消保 209
 - 10.3.2 申请消费者保障服务 210
 - 10.3.3 保证金缴纳标准 210
 - 10.3.4 必须加入消保的类目 210
 - 10.3.5 退出消费者保障服务 211
- 10.4 常去淘宝大学充电 211
 - 10.4.1 进入淘宝大学 211
 - 10.4.2 在线听课 212
- 10.5 相互比较, 取长补短 213
 - 10.5.1 通过搜索榜比较 213
 - 10.5.2 通过软件比较 214
 - 10.5.3 拜访高级买家 214
- 10.6 定价的艺术 215
 - 10.6.1 定价的方法 215
 - 10.6.2 定价的技巧 216
- 10.7 人气宝贝打开局面 219
 - 10.7.1 人气宝贝的选择 219
 - 10.7.2 人气宝贝的推广 220
 - 10.7.3 人气宝贝的维护 222
- 10.8 自制贴心小教程 222
 - 10.8.1 食品类 222
 - 10.8.2 服饰类 222
 - 10.8.3 化妆品类 223
 - 10.8.4 其他特殊商品类 224
- 10.9 提供视频辅助 224
 - 10.9.1 订购视频展示服务 224
 - 10.9.2 上传视频 225
 - 10.9.3 宝贝介绍中使用视频 227
 - 10.9.4 视频服务使用技巧 227
- 10.10 进阶练习 227
- 10.11 高手解答 228
- 第11章 图成惊风雨：赢在宝贝描述
 - 11.1 宝贝描述的总体原则 230
 - 11.1.1 流畅的文字叙述 230
 - 11.1.2 正确清晰的整体结构 230
 - 11.2 让宝贝展示得更全面 231
 - 11.2.1 空间顺序的多图展示 231
 - 11.2.2 产品使用的多图展示 231
 - 11.2.3 产品细节的多图展示 232

<<淘宝开店做皇冠>>

- 11.3 让宝贝活起来 232
 - 11.3.1 用图片表达声音 232
 - 11.3.2 用图片表达时间 233
 - 11.3.3 用图片表达空间 233
 - 11.3.4 用图片表达触觉 233
 - 11.3.5 用图片表达味觉 233
 - 11.3.6 用图片表达服务 234
- 11.4 拍照：展示宝贝最诱人的一面 234
 - 11.4.1 服装类宝贝拍摄技巧 234
 - 11.4.2 鞋类宝贝拍摄技巧 235
 - 11.4.3 食品类宝贝拍摄技巧 235
 - 11.4.4 箱包类宝贝拍摄技巧 236
 - 11.4.5 饰品类宝贝拍摄技巧 237
 - 11.4.6 数码类宝贝拍摄技巧 237
- 11.5 高手解答 238
- 第12章 把满意送给顾客：物流发货
 - 12.1 淘宝的主要发货方式 240
 - 12.1.1 平邮发货 240
 - 12.1.2 快递发货 241
 - 12.1.3 EMS发货 242
 - 12.1.4 发货方式比较 243
 - 12.2 商品的包装 244
 - 12.2.1 选择商品包装材料 244
 - 12.2.2 包装保护技术 247
 - 12.2.3 各类商品包装技巧 248
 - 12.3 选择优秀的快递公司 249
 - 12.3.1 申通快递 249
 - 12.3.2 圆通速递 249
 - 12.3.3 中通速递 250
 - 12.3.4 顺丰速运 250
 - 12.3.5 韵达快递 250
 - 12.3.6 海航天天快递 251
 - 12.4 降低物流成本 251
 - 12.4.1 节省包装费用的技巧 251
 - 12.4.2 节省快递公司邮费 251
 - 12.4.3 使用网站推荐物流 252
 - 12.4.4 利用打折机票 252
 - 12.4.5 使用快运和铁路托运 252
 - 12.5 降低物流成本 253
 - 12.6 快递服务查询 254
 - 12.6.1 快递网点查询 254
 - 12.6.2 快件跟踪查询 255
 - 12.7 物流中的常见问题 256
 - 12.7.1 使用物流注意事项 256
 - 12.7.2 解决常见物流问题 258
 - 12.8 进阶练习 259
 - 12.8.1 查询快递跟踪信息 259
 - 12.8.2 卖家物流信息跟踪 259

<<淘宝开店做皇冠>>

12.9 高手解答 260

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>