

<<开家赚钱的淘宝网店>>

图书基本信息

书名：<<开家赚钱的淘宝网店>>

13位ISBN编号：9787506495035

10位ISBN编号：7506495031

出版时间：2013-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：胡书敏

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>

<<开家赚钱的淘宝网>>

前言

前言2012年3月1日，研究咨询机构IDC（国际数据公司）与阿里巴巴集团研究中心联合发布数据显示，2011年淘宝网和天猫在线购物交易额达到6100.8亿元，比2010年增长了66%，其中我国台湾和香港分别为85亿元和65.7亿元；淘宝直接带动270万人就业。

2011年，天猫（原称“淘宝商城”）交易额达到了1000亿元的规模，支付宝总注册用户数超过6.5亿个，日交易额超过40亿元。

越来越多的人在淘宝上开店，越来越多的人到淘宝上购买商品，淘宝上商机无限。

对于很多刚进入淘宝世界的商户来说，需要一本书引导他们，给他们讲解淘宝开店的各种方法和策略。

本书就是专门为想在淘宝网上创业赚大钱的人量身打造的。

本书不仅包含开店的基本知识，还讲述了很多开店的实践经验，例如，在客户买相同价格宝贝的前提下，如何更快地、安全地提升店铺信誉？

在发货量（发货件数和快递重量）相同的情况下，如何最大限度地降低快递成本？

等等。

这些问题在书中都有详细地讲述，可以毫不夸张地说，通过阅读本书，至少能为你在淘宝网店省去三个月的摸索时间。

本书还是一本“医疗手册”，其中有针对网上开店过程中可能遇到的具体问题的测试题，通过这些测试题能帮助大家诊断出某方面存在的问题，并能在这个基础上给出详细的有操作价值的建议。

本书是淘宝网开店从入门到精通的最佳读物，共分为13个章节，在前面3章给读者介绍了从无到有开设一个常规的淘宝网的基本流程和方法；第4章和第5章讲述了开网店需要做的准备工作和选择店铺主营方向的方法；在第6章和第7章里，讲述“免费赚钱”的技巧和装修店铺的方法；第8章到第10章讲述了包装、发货、推广和一些合理赚钱的方法；在第11章到第13章里，讲述了与客户沟通、如何在淘宝网上寻找热门卖点和如何在淘宝网上学习推广经验。

从写作内容上来看，本书内容全面；从写作风格上来看，本书采用了启发式的讲述方式，帮助读者分析和找出店铺的不足，找到店铺的发展方向。

另外，本书还附有一张包含讲解视频的DVD，手把手帮助读者更好地在淘宝网上实践操作。

与其他的同类书相比，本书具有如下的特色：第一，通过测试题让读者了解店铺现有的运营状况，并会针对性地给出改进建议。

第二，通过各种头脑风暴，综合性地给出了既能省钱又能提高经营效率的宝贵经验。

不仅讲述了一些淘宝服务的用法和技巧，而且会根据统计的数据，直观地告诉大家这种服务的使用效果。

第三，采用了案例+讲解+经验的方式，不仅介绍了淘宝上的售货之道，更从进货渠道和销售模式等方面介绍了做大淘宝店铺的具体方法。

创作这本书的多位作者均有多年淘宝网开店经验，很了解各位想开网店的新手朋友的顾虑，更了解各位新手卖家的需求点和可能会遇到的问题，相信读者在阅读本书的时候，一定会产生“原来是这样”和“果然能解决我的问题”这样的想法。

此外，考虑到很多卖家还需要进一步强化基本的电脑操作知识，所以在本光盘附带的视频教程里还包括了以下基本知识点的讲述：（1）如何申请邮箱以及如何收发电子邮件。

（2）一些常用中文输入法的安装和使用方法。

（3）通过支付宝付水电费等的演示方法。

（4）如何通过www.baidu.com等搜索引擎找到自己需要的信息。

（5）通过QQ和MSN等聊天工具同好友聊天的方法。

（6）Word、Excel等常用办公软件的使用方法。

本书主要由胡书敏编著，李龙、王华、李辉、刘峰、徐浩、李建国、马建军、唐爱华、苏小平、朱丽云、马淑娟、周毅、张浩、张乐、李大勇、魏勇、王云、许小荣等参加了本书的创作。

本书的所有内容均为原创，其中的一些测试题更是集中了作者的多年淘宝经验，如果大家对本书有什

<<开家赚钱的淘宝网店>>

么意见和建议，或者想和作者交流开店方面的经验和心得，请通过hsm_computer@163.com与我们联系，谢谢大家！

由于时间仓促，作者水平有限，书中错误或纰漏之处在所难免，欢迎广大读者、专家批评指正。

<<开家赚钱的淘宝网店>>

内容概要

《开家赚钱的淘宝网店》给读者介绍了淘宝开店的基本流程和操作，包括如何选择店铺经营主项、如何推广店铺、如何装修店铺、发货的技巧、推广工具的使用、提升店铺信誉的方法、与客户沟通的技巧、寻找新卖点的方法等。

除了大量方法和经验的介绍，还通过一些测试题，提醒新开店的读者要注意的事情，同时也让已开店的读者了解当前自己店铺的运营状况，从而能有针对性地进行改善。

《开家赚钱的淘宝网店》是新手在淘宝上开店和经营的全程指导手册，同时也能有效帮助有一定经验的淘宝卖家进一步提升自己对店铺的经营管理能力。

此外，《开家赚钱的淘宝网店》还能作为各种自主创业课程的培训教程和教学辅导手册。

<<开家赚钱的淘宝网店>>

作者简介

胡书敏，淘宝网资深店主，大连理工大学计算机科学硕士。

曾经就职于上海威迅教育，有丰富的培训经验与教材开发经验，擅长架构及设计模式的综合运用。

5年Java方面的软件开发经验，开发过交通银行外汇交易满金宝系统等一系列大型银行和电子商务系列的Java程序，担任过项目经理和架构师。

曾经编写《Java第一步——基础+设计+Servlet+EJB+Struts+Spring+Hibernate（第一步）》。

<<开家赚钱的淘宝网店铺>>

书籍目录

第1章你不可不知的淘宝1 1.1淘宝网介绍2 1.2淘宝上开店有哪些优势3 1.2.1主要优势3 1.2.2特色服务4 1.2.3提供支付宝担保交易5 1.3开店前你要做哪些准备5 1.3.1硬件和软件方面的准备6 1.3.2调整好你的心态7 1.4网上店铺实名认证7 第2章网上开个小店做网店掌柜9 2.1在淘宝上开店的流程10 2.2成为淘宝会员10 2.2.1准备你的电子邮箱10 2.2.2注册成为淘宝会员12 2.3使用淘宝工具软件14 2.3.1下载并安装阿里旺旺14 2.3.2下载并安装淘宝助理16 2.4申请支付宝, 交易有保障17 2.4.1开通支付宝账户18 2.4.2进行支付宝实名认证19 2.4.3使用网上银行往支付宝中充值23 2.4.4查询支付宝账户余额的方法24 2.4.5支付宝里提现的方法25 2.5先发布10个宝贝26 2.5.1发布宝贝的方法26 2.5.2提高宝贝标题和宝贝描述的吸引力30 2.6开店了31 2.6.1免费开店31 2.6.2设置店铺风格33 2.6.3设置店标34 2.6.4编写店铺公告35 2.6.5设置宝贝分类36 2.7推荐店铺里的宝贝38 2.7.1使用橱窗推荐位38 2.7.2使用店铺推荐位39 2.8淘宝助理常用操作40 2.8.1利用淘宝助理备份店铺数据库40 2.8.2利用淘宝助理批量上传宝贝42 2.8.3批量修改宝贝信息43 2.8.4利用淘宝助理导出CSV类型文件45 第3章试营运, 看看淘宝怎么卖东西47 3.1卖宝贝的流程48 3.2要跟买家交流48 3.2.1使用阿里旺旺和客户交流49 3.2.2通过站内信和客户交流52 3.2.3使用宝贝留言和客户交流53 3.3修改交易价格55 3.4给买家发货56 3.5为买家做出评价59 3.5.1评价买家的流程60 3.5.2淘宝的评价体系61 3.6处理退款62 第4章要开好淘宝网店铺需要什么65 4.1别浪费你的店铺资源66 4.1.1推荐位你使用了吗66 4.1.2你的店铺名字和标题能吸引人吗66 4.2客户凭什么进入你的店铺67 4.2.1客户通过淘宝搜索功能进入店铺68 4.2.2如何辅导老客户通过“收藏”, 很便捷地进入店铺68 4.2.3通过广告位, 让客户进入你的店铺70 4.2.4充分利用“阿里妈妈”推广资源70 4.2.5从客户进店渠道了解推广策略71 4.3开店前你需要思考的5个问题71 4.3.1你预期用多长时间挣到一颗星的信誉71 4.3.2你店铺的宝贝凭什么好卖72 4.3.3淘宝上有很多店铺一个月内卖不出一件宝贝72 4.3.4如果你和别人的皇冠店铺卖同样的宝贝, 你的宝贝会畅销吗73 4.3.5你有营运店铺的预算和方案吗74 4.4衡量你店铺经营水准的指标75 4.4.1关于各项指标的测试75 4.4.2卖家信誉对店铺的影响78 4.4.3看你店铺的收藏人气78 4.4.4看店铺的点击量79 4.4.5看店铺的咨询量79 4.5玩游戏先要遵守规则80 4.5.1别炒作信誉80 4.5.2有别人版权信息的不能用80 4.5.3别重复铺货81 4.5.4遵守淘宝的其他规则81 第5章如何制定店铺主营方向和营销策略85 5.1选择(或添加或修改)店铺的主营产品86 5.1.1从诸多样本中选择主营产品的备选项86 5.1.2通过测试, 明确自己主营项目的备选项88 5.1.3如何确定销售价格90 5.1.4如何找到优秀的进货渠道91 5.2量力而行, 别烧钱92 5.2.1如何把钱用到刀刃上93 5.2.2先用免费的, 再用省钱的94 5.3制定推广的策略95 5.3.1多放宝贝, 通过增加关键词来增加被搜索到的机会95 5.3.2根据淘宝“搜索排名规则”, 让你的宝贝排名尽可能靠前96 5.3.3确定好预算, 制订淘宝推广策略98 5.4尽快淘到一星的信誉, 并从中总结经验99 5.4.1耐心等待, 但要不断找机会99 5.4.2别让你的宝贝淹没到“宝贝大海”里100 5.4.3根据你第一星的销售情况, 更新日后的销售策略101 第6章最大限度地“免费”赚钱103 6.1反向思维, 买家是如何找到你的104 6.1.1给宝贝起一个好名字, 增加被搜索到的机会104 6.1.2挖掘能吸引客户购买的亮点105 6.1.3尽量细化店铺里的宝贝分类107 6.1.4到淘宝论坛上免费地推广宝贝110 6.2合理利用淘宝规则, 让你的宝贝排名靠前114 6.2.1宝贝搜索排名的规则114 6.2.2合理地增加收藏人气和信誉116 6.3合理定价, 善用推荐118 6.3.1如何定义宝贝的价格118 6.3.2善用免费的橱窗推荐119 6.4要不断了解同行的信息121 6.4.1从同行处分析最近哪些宝贝畅销121 6.4.2不和同行恶性竞争, 但要突出自己的优势123 6.4.3对新手来说信誉和利润不可兼得125 第7章旺铺装修指南127 7.1装修旺铺的前期准备128 7.1.1拍摄宝贝图片128 7.1.2用Photoshop做图片的后期处理131 7.2旺铺不是越花哨越好136 7.2.1充分利用旺铺的优势136 7.2.2设计适合自己的装修风格138 7.3装修时体现自己的风格140 7.3.1可以用现有的模板141 7.3.2在宝贝描述里添加漂亮背景143 7.3.3为店铺添加计数器145 7.3.4为店铺添加背景音乐147 7.4装修旺铺页面148 7.4.1设计旺铺的招牌149 7.4.2装修旺铺公告区150 7.4.3设置旺铺的宝贝推广区151 7.4.4设置旺铺的交流区153 7.4.5设置旺铺的宝贝排行榜及添加页面154 7.5制定出符合自己旺铺的营销手段157 7.5.1开了旺铺什么都不做, 旺不了157 7.5.2旺铺里的其他功能158 第8章包装和发货中的技巧161 8.1包装宝贝的技巧162 8.1.1快递公司运送内幕大揭秘162 8.1.2如何包装宝贝, 以防损坏164 8.2用平邮, 省钱但很慢167 8.2.1平邮省钱攻略167 8.2.2发平邮, 需要和客户沟通好168 8.3发快递, 要不断跟踪170 8.3.1怎样和快递公司谈价格171 8.3.2如何查看快递公司的派送范围173 8.3.3如何跟踪快递175 8.3.4需要立即和快递公司联系的情况176 8.3.5同快递员打交道时的注意点176 8.4货到

<<开家赚钱的淘宝网店铺>>

付款, 需谨慎177 8.4.1货到付款让宝贝很好卖, 但有风险177 8.4.2货到付款的风险178 8.4.3关于物流的各项指标的测试179 8.5如何发EMS181 8.5.1EMS派送范围和价格181 8.5.2发EMS的注意点182 8.5.3哪些情况下建议别发EMS182 8.5.4要转EMS, 那就趁早183 第9章如何推广你的宝贝和店铺185 9.1用阿里妈妈帮你推广186 9.1.1如何让阿里妈妈推广你的宝贝186 9.1.2购买阿里妈妈广告位的经验188 9.1.3如何设置淘宝客里的推广佣金192 9.2直通车, 烧钱还是盈利193 9.2.1在哪种情况下建议你购买直通车194 9.2.2如何用最少的费用获取最大的回报194 9.2.3通过流量工具, 查看直通车的效果, 及时做调整196 9.2.4使用直通车的经验199 9.3其他推广经验201 第10章如何通过代理及虚拟商品赚钱205 10.1代理品牌, 提升信誉206 10.1.1代理的风险和规避方式206 10.1.2如何找到代理供货商207 10.1.3用淘宝助理上传代理的产品209 10.1.4通过代理品牌赚钱211 10.1.5寻找代理的经验212 10.2卖虚拟类商品213 10.2.1如何选择虚拟类商品213 10.2.2如何找到虚拟类商品的供货商216 10.2.3卖虚拟类商品挣信誉的缺陷218 10.2.4可以通过虚拟产品带动实体产品219 10.2.5卖虚拟产品的经验219 第11章沟通与服务的技巧223 11.1退货和换货224 11.1.1制定合理的退货和换货政策224 11.1.2在店铺的醒目位置写上退换货政策225 11.2合理处理信用评价226 11.2.1合理处理矛盾和冲突227 11.2.2回应买家的投诉227 11.2.3引导买家修改中评和差评228 11.2.4充分利用解释展示店铺的风采230 11.3用心化解客户的疑问232 11.3.1拍前如何用阿里旺旺向客户说明商品232 11.3.2从发货到客户确认这段时间内, 不能什么都不做235 11.3.3解决售后问题, 首先要诚信237 11.4如何面对纠纷238 11.4.1如何防范和解决与买家的纠纷238 11.4.2对纠纷的处理241 11.4.3对恶意差评者, 通过投诉, 维护自己的合法权益241 11.4.4差评师的特点243 11.4.5差评师最常用的伎俩与案例243 11.4.6遇到差评师后怎么办244 11.5善待不同类型的客户244 11.5.1与客户沟通的原则与技巧244 11.5.2利用优惠和促销手段, 留住客户246 11.5.3善待客户, 让客户做推广249 11.5.4来了新品, 有针对性地联络老客户249 第12章让你的店铺持续火, 宝贝持续畅销253 12.1淘宝专业卖家, 不进则退254 12.1.1不断思考: 自己的宝贝能畅销到何时254 12.1.2如何获取最近流行的热点257 12.1.3如何拓展新的利润点259 12.2卖同样的宝贝, 为什么别人的畅销我的滞销261 12.2.1通过访问数据, 确立阿里妈妈的推广佣金比例261 12.2.2树挪死, 人挪活, 不断推出新热点264 12.2.3人无远虑, 必有近忧, 要制订长期的规划267 第13章到淘宝社区和淘江湖里拉生意271 13.1社区里推广的价值272 13.1.1在淘宝社区申请广告位推广272 13.1.2淘宝社区各板块说明及如何发帖和回帖274 13.1.3在淘宝社区里发广告279 13.1.4在淘江湖里做生意281 13.2尽可能参加淘宝的各种活动286 13.2.1淘宝活动的种类286 13.2.2如何参加活动288 13.2.3有选择地参加活动288

<<开家赚钱的淘宝网店>>

章节摘录

版权页： 插图：

<<开家赚钱的淘宝网店>>

编辑推荐

《开家赚钱的淘宝网店》独家的讲解视频，手把手教你淘宝网开店从入门到精通！假如你不想过上班族朝九晚五的生活，假如你想自己创业但又资金不足，假如你想在网上当老板通过网络掘得第一桶金，假如你从来没有开过淘宝店或已经开店但经营不善，假如你是一个想提升销量冲皇冠的淘宝店主，……看了《开家赚钱的淘宝网店》，你的人生也许会发生改变。

<<开家赚钱的淘宝网店>>

名人推荐

中国互联网将从“网名时代”、“网友时代”提升到“网商时代”，五年后人们都将上网做生意。
——阿里巴巴CEO马云

<<开家赚钱的淘宝网店>>

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>