

图书基本信息

书名：<<你不可不知的100个淘宝卖家高阶攻略>>

13位ISBN编号：9787534570780

10位ISBN编号：7534570786

出版时间：1970-1

出版时间：江苏科学技术出版社

作者：孙康，童炜 著

页数：199

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

据科学家们说，宇宙是从一个奇点上产生的。

宇宙在产生的第一秒钟有了引力和支配物理学的其他力。

一分钟之后它的直径有了1600亿千米，温度高达100亿摄氏度。

三分钟后，98%的目前存在或将会存在的物质形成了。

我们有了一个美妙无比的空间，有了我们在其中生活和嬉笑的家园。

多么了不起的恩典！

在这个浩繁的宇宙中，获得生命是一种奇迹。

双倍的奇迹是，我们不仅存在，我们还能欣赏到这种存在，我们甚至可以用自己的大脑和双手让存在变得更加美好。

每天，每时，我们的身边都在发生着激动人心的事，勇敢和令人称奇的事，这是生命自身的寻求和革命——为了我们在宇宙中存活得长久和壮美。

生命有很多秘密。

同样，围绕在生命周围的，关于生理，关于心理，关于衣食住行，关于日月星辰和花开花落，也有无数的奥妙和诀窍。

对于这些秘密、奥妙和诀窍，有些我们已经知道，有些我们并不知道，还有更多的，我们以为自己知道，而其实一知半解。

需要去把一切都弄得明明白白吗？

需要的吧。

存在既然是了不起的恩典，我们干吗不享受得更加充分、更加完美？

更何况，享受和改变的成本并不昂贵——只要有针对性地阅读，有选择地去做。

这套由江苏科学技术出版社精心策划的《百味》丛书，陆续分辑出版与人们生活、成长密切相关的种种知识和有趣话题，每册涉及一个主题，以问答形式和亲切的话语、活泼的版面，讲述与生命伴生而来的种种快乐和烦恼、种种酸甜与苦辣，讲述我们存在其中的世界的丰富与多彩。

您不妨挑有兴趣的几本，饭余茶后或入睡之前读上几页，这本身就是一种享受：有纸香和墨香的陪伴，你的呼吸会变得舒缓，纯粹，你的身心也会因之得以松弛，得以调养。

内容概要

《你不可不知的100个淘宝卖家高阶攻略(畅销特惠版·第2辑)》内容包含与人们生活、成长密切相关的种种知识和有趣话题，每册涉及一个主题，以问答形式和亲切的话语、活泼的版面，讲述与生命伴生而来的种种快乐和烦恼、种种酸甜与苦辣，讲述我们存在其中的世界的丰富与多彩。

《你不可不知的100个淘宝卖家高阶攻略(畅销特惠版·第2辑)》为该丛书中的一本，告诉你：如何网上投资创业，才能高人一筹；同在淘宝竞争，怎样才能胜人一筹。

您可以在饭余茶后或入睡之前读上几页，这本身就是一种享受：有纸香和墨香的陪伴，你的呼吸会变得舒缓，纯粹，你的身心也会因之得以松弛，得以调养。

书籍目录

第一章 这些都是淘宝创业所必备的01 不能输在起跑线上1——将“旺铺”进行到底 / 00602 不能输在起跑线上2——务必“消保” / 00803 不能输在起跑线上3——精通淘宝助理 / 01004 不能输在起跑线上4——巧用旺旺 / 01205 不能输在起跑线上5——统计“进销存” / 01406 设置运费模版, 运费一目了然 / 01607 神啊, 给我个万能的包装吧 / 01808 商品包装里的绝学 / 02009 民营物流, 我该信谁 / 02110 每行一卡, 有备无患 / 023

第二章 这样的店铺装修才是出类拔萃11 装修之前先给店铺定个调 / 02412 关于店铺主页的装修1——网店也是有招牌的 / 02613 关于店铺主页的装修2——店铺类目需要清晰明了 / 02814 关于店铺主页的装修3——店铺收藏, 小按钮绝对是不够的 / 03015 关于店铺主页的装修4——自定义该如何定义 / 03216 关于店铺主页的装修5——搜索店内宝贝和店铺交流区都是必要的 / 03417 自定义页面15安排1——店有店规 / 03618 自定义页面1-5安排2——新品推荐很有效 / 03819 自定义页面1-5安排3——其他选择 / 04020 产品页的装修从“店铺基本设置”开始 / 04221 产品页设计的几个原则 / 04422 宝贝图片的拍摄技1-5 / 04623 关于图片的一些门道 / 04824 细说产品图片 / 05025 背景音乐, 这个可以有 / 05226 不容忽视的“店铺基本设置” / 05427 文字, 详细一点再详细一点 / 05628 店铺里的“特区” / 05829 让产品动起来 / 060

第三章 不懂商品管理技巧是不对的30 定价的技巧是一套一套的 / 06231 商品的标题一定要“丰满” / 06432 货到付款, 可以尝试一下 / 06633 把握黄金时段, 设好上架时间 / 06834 淘宝店也可以会员制 / 07035 问渠哪得清如许, 为有源头活水来 / 07236 在批发市场中进货的技巧 / 074

第四章 有些推广宣传时免费的37 活用淘宝社区, 好的帖子也能是成功的广告 / 07638 橱窗推荐, 最有效的免费推广工具 / 07839 信用评价, 也可做广告 / 08040 善用SNS网站, 有效推广淘宝小店 / 08241 开辟线下渠道——淘1站 / 08442 赚银币抢社区广告位 / 08643 浪迹淘江湖 / 08844 留意淘宝最新动态, 积极参与各项活动 / 09045 巧用店铺留言, 店铺交流区也能做推广 / 09246 勤跑淘宝打听, 多找客户所需 / 09447 出门靠朋友——去寻求更多的友情链接 / 09648 联系方式里大学问 / 09849 逢年过节, 店内促销活动要跟上 / 10050 主动出击, 竞争对手的客户就是你的客户 / 10251 搜索引擎上能找到你的店么? / 10452 成交记录是最有说服力的广告 / 10653 写点博客吧, 最好是和产品相关的 / 108

第五章 效益面前这点小钱是不贵的54 了解各式各样的促销手段1——淘宝VIP卡 / 11055 了解各式各样的促销手段2——抵价券 / 11256 了解各式各样的促销手段3——搭配套餐 / 11357 了解各式各样的促销手段4——活动礼券 / 11458 了解各式各样的促销手段5——满就送 / 11659 拍卖, 赚足人气 / 11860 计数器——知己知彼, 方能百战不殆 / 12061 细说直通车1 / 12262 细说直通车2 / 12463 细说直通车3 / 12664 细说直通车4 / 12865 超级卖霸——大投入才有大产出 / 13066 登堂入室, 入驻“淘宝商城” / 13267 我是淘宝客 / 13468 限时打折, 过时不候, 13669 网店也刷卡 / 138

第六章 沟通技巧还是很有所谓的70 怎样鼓励顾客的随机购买 / 14071 影响消费者行为的因素 / 14272 定时联系老客户, 挖掘发展忠实客户 / 14473 坚持价格, 不要轻易让步 / 14674 用站内信或邮件方式定期联系买家 / 14875 用心去评价每一笔交易 / 15076 向买家表示感谢 / 15277 与动态评分的每个要素亲密接触 / 15478 尽可能帮你的客户节省快递费 / 15679 买家的口碑是最好的推广 / 15880 有时候退货和换货——123是一念之间 / 16081 客户关怀, 体现卖家的细心服务 / 16282 主动告诉客户自己商品的不足 / 16483 正确处理买家的投诉 / 16684 招兵买马的讲究 / 168

第七章 手脑并用才是优秀的掌柜的85 导出和导入聊天记录, 这是保护彼此最有效地方 / 17086 编辑交易备忘录, 做个细心的好掌柜 / 17287 使用支付宝推荐物流好处多 / 17488 添加和过滤关键字, 防止垃圾信息骚扰 / 17689 收藏同行的店铺, 理性实践“拿来主义” / 17890 手机旺旺——随时随地谈生意 / 18091 合理使用多个旺旺, 巧妙给店造势 / 18292 怎样服侍好自己的密码和隐私 / 18493 妥善处理退单, 及时总结原因 / 18694 印盒名片, 时时都有用 / 18895 时间是挤出来的, 精力是省出来的 / 19096 给你的商品请个“模特”吧 / 19297 网上银行交易须谨慎 / 19498 学会帮买家隐藏交易信息 / 19599 尝试做别人的网络代销商 / 196100 在销售淡季我可以做些什么? / 198

章节摘录

插图：一般来说，外资速递价格都相当高，而EMS虽然覆盖面很广，但是速度比普通快递要慢一些。所以这两类的快递一般只有在客户所在地比较偏远或客户有特殊要求的时候才会选择。

剩下的普通民营物流里面，建议大家找两三家相对出名并且能够覆盖全国的公司尝试合作一下。

一看价格，二看服务。

统计丢单、坏单的情况多不多，货物破损赔付情况如何。

综合比较一下，再选定一家长期合作的伙伴。

千万不能一味图便宜，否则商品发出后得不到任何保障，出现丢单、坏单时物流公司不闻不问或者百般推诿，到头来花去大量时间不说，还得自己掏腰包赔付给买家，最重要的是，也许这会给你换来一个差评。

快递行业迅速发展的同时，也有着很多不能尽如人意的地方。

国内的民营快递公司在各地的分公司基本都是以加盟形式操作的，有的时候一家分公司同时经营着几个快递公司在同一地区的业务。

当分公司和总公司发生矛盾时，甚至出现拒绝收件、发件的情况，导致该地区一段时间内的收发陷入瘫痪阶段。

在目前的状况下，保证一家物流长期合作的同时，手头上至少还有一家次优的物流公司备选是必要的也是可行的。

编辑推荐

《你不可不知的100个淘宝卖家高阶攻略(畅销特惠版·第2辑)》：网上投资创业，高人一等；同在淘宝竞争，胜人一筹。

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>