

<<淘宝卖家秘笈>>

图书基本信息

书名：<<淘宝卖家秘笈>>

13位ISBN编号：9787121132872

10位ISBN编号：7121132877

出版时间：2011-5

出版时间：电子工业

作者：淘宝大学

页数：263

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>

<<淘宝卖家秘笈>>

内容概要

本书是淘宝网官方精心编写的卖家开店秘笈！

内容全面、权威！

有淘宝网各业务部门介绍与办事入口；有淘宝开店真正干货的分享和关键数据的首次透露，比如各行业成交指数、视觉营销、直通车推广、流量转换、前端运营、后端管理、品牌建设等；本书还设计了卖家成长行动日志，可以记录卖家成长的点滴感悟与经验，并在日志中加入了淘宝2011年以及未来的市场活动与政策动向，以便卖家随时了解大淘宝新趋势。

本书包装设计精美，便于随身携带。

更值得一提的是，本书融合了淘宝文化，对于卖家了解淘宝，运营店铺起到不可估量的作用。

本书适合所有淘宝卖家贴身使用、收藏！

<<淘宝卖家秘笈>>

书籍目录

- 第一卷 研经阁 0
- 第二卷 江湖义律之淘宝规则 10
- 第三卷 萍踪侠影之卖家成长历程 14
- 第四卷 善行牌之消费者保障计划 20
- 消费者保障 24 全网消保 24 教你玩转假一赔三申请攻略 25
- 第五卷 轩辕四式 26
- 黯然销魂剑——视觉营销 32
- 视觉营销之淘女郎 32
- 视觉营销之装修模板市场 35
- 一阳指——流量 40
- 流量之免费流量资源 40
- 流量之SNS社区流量 54
- 流量之收费流量资源 65
- 吸心大法——前端运营 77
- 前端运营之卖家工具 77
- 前端运营之数据解读 90
- 前端运营之活动策划 107
- 化功大法——后端管理 113
- 后端管理之后台管理工具 113
- 进销存 115
- 后端管理之人（会员关系管理） 115
- 后端管理之物（供应链） 127
- 后端管理之财务（钱） 131
- 第六卷 淘品牌 136
- 无名良品 139
- 第七卷 云游护法 140
- 百合会——商家服务中心（TP） 141
- 淘拍档 141
- TP公司简介 143
- 六扇门——卖家维权 14
- 9知识产权ˆ淘宝 149
- 防骗案例 154
- 江湖百晓生——卖家刊 161
- 《卖家》——网络销售实战第一刊 161
- 卖家文章分享——“爆款”是怎样炼成的 162
- 江湖宠物——淘公仔 170
- 龙门客栈——口碑网 171
- 第八卷 侠客行之卖家成长日志 172
- 第九卷 心砚台之立志铭 262

<<淘宝卖家秘笈>>

章节摘录

举办活动时要注意的事项 1.要考虑活动前、进行中和完成后等一系列事项。

2.活动要有好的创意。

3.在活动前所有支持要确认到位。

4.活动帖子是核心。

5.活动结束后迅速收尾。

帮派的威力 帮派的广告位也是一个很好的推广方式。

一般上万人的帮派，一个月广告位的费用大概在200~300元，这对于一些中小卖家来说是可以接受的，比起其他广告要便宜得多，而且流量也很可观。

大家可以适当地挑选一些流量大的帮派买个广告位展示一下自己的店铺和爆款单品。

5.钱庄 钱庄的人群分析 泡在钱庄的人大概可以分为3类： (1)整天泡在钱庄的；

(2)偶尔在钱庄飘过的； (3)被钱庄吸引的新手买家。

其中第一类是淘宝的老油条了，精通淘江湖帮派的各种规则，熟悉淘宝各种应用软件的功能，眼光犀利，对商品的要求很高，卖家买家都有。

第二类是时不时会来钱庄看几眼，看看大家又都推出哪些商品，偶尔兴起会兑几次，卖家居多。

第三类是被钱庄吸引而来的新手买家，这也是我们最想要抓住的客户。

选择什么样的商品适合钱庄 食品、饰品等这些小巧、受众面广、价格比较低廉的商品比较火爆，而价格比较高、局限性大的商品不足以打动买家的心。

所以，毫无疑问，我们拿出来做钱庄的商品必须是当季热销，同时流通性广、受众面大的商品。

不少卖家因为钱庄的特点，就拿出那些卖不出去的商品来忽悠人们，那样是行不通的，大家也不是傻子。

做好内功，带动连带销售 我们的最终目的是为了什么？

还不是为了订单。

所以带来流量不是我们的目的，带来订单才是我们的初衷。

那么怎样才能善加利用好钱庄所带来的流量呢？

毫无疑问，“欲练此功，必先做好内功”。

做网店，内功很重要，也就是包装。

这是最基本的前提，也是最容易被忽略的一点。

很多卖家总是在抱怨，为啥我所有广告都投了，直通车、钻石展位甚至首页硬广都砸了，怎么就是没有生意呢？

进他的店一看，乖乖，店铺装修的一塌糊涂，商品杂乱无序，分类乱七八糟，店铺首页没有主题活动，没有推出热卖单品，商品页也没加上相关推荐等。

钱庄对于我们而言，不仅是把我们的商品免费送给消费者，同时也是一个绝佳的展示自我的机会。

所以在曝光率增加的同时，做好店铺内在的东西就显得尤为重要。

因此，在上钱庄之前，一定要规划好整个店铺的风格、页面、活动等。

怎样增加商品的吸引力 钱庄展示商品的窗口——商品图片、商品标题和商品价格，这3项直接决定了我们上跟随购、宝贝分享、钱庄的效率和性价比。

同样赞助1万元大洋，有的人拥有了日均3000IP的高流量，而有的人只有日均500IP的流量，差距不可谓不大。

所以，怎样选择商品图片、设定标题和价格就成了我们一项很重要的任务。

.....

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>