

<<淘宝创业英雄>>

图书基本信息

书名：<<淘宝创业英雄>>

13位ISBN编号：9787115195005

10位ISBN编号：7115195005

出版时间：2009-3

出版时间：人民邮电

作者：邱恒明

页数：224

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>

<<淘宝创业英雄>>

前言

很多人已经注意到，淘宝网发展到今天，淘宝皇冠店家都有了不错的收入，甚至成立了自己的公司，有了自己的品牌。

但是，或许我们只看到了他们表面的风光，看到他们今天已经取得的成就，却没有注意到他们成功背后的艰辛。

淘宝皇冠们一定都有这样的感触：从网店诞生的第一天起，各种艰难就一个接着一个，但他们始终咬牙坚持着。

或许不少人都有过要在淘宝开店的念头，但他们只是停留在想一想的层面，而没有真正去行动；或许有人行动了，但一遇到困难就放弃了，而没有坚持。

要成功就要行动，要成功就要坚持。

那些皇冠们，如今可以说都是取得一定成绩的卖家了，他们都曾经受了各种煎熬，尤其是初期。每次谈到淘宝的卖家，我都会想起一些令人感动的故事——在淘宝工作总是被感动着，很多人在淘宝实现着自己的梦想，找到了生活的希望。

我愿意随手撷取两个小故事，与大家分享。

一个西安的小女孩，非常漂亮，大学毕业后找不到工作，因为她是小儿麻痹患者。

她花了半年的时间去找工作却四处碰壁，后来她落户淘宝，在淘宝上经营了一个自己的小店，现在已经有两年的时间。

她跟我说：“姐姐，我已经有四千块的月收入了，我还雇了一个人，我在西安是很白的白领。

”听了她的话，我非常感动，非常开心。

一个店主，他在自己的店铺里放了一张他穿军装的照片，他告诉他的买家：“我曾是一个军人。即使我退伍了，我也不会去做对不起军人形象的事情。

我是一个有诚信的卖家。

”我敬佩这些卖家。

这本《淘宝创业英雄》描述了近20家皇冠的故事，相信很多卖家都会在中找到自己的身影。这些皇冠卖家都有成功的欲望，很多人在起步阶段时甚至还处于现实社会的边缘：或者是在家生孩子的家庭主妇，或者是短时间内找不到工作的人群……这些人克服万难，相互扶持，实现着自己的理想，建立着属于自己的事业。

这里描述的皇冠群体中，很多人会让你感动，让你感到温暖，备受鼓舞。

<<淘宝创业英雄>>

内容概要

学习他人经验，少走弯路，是淘宝创业者的共同心愿，淘宝的皇冠卖家们，就是他们当中的先行者。

《淘宝创业英雄》一书，第一次有血有肉地、完整地勾勒出这些先行者的形象，展现了21世纪最具代表性且事有所成的那个杰出群体。

他们中有音乐教师、退伍军人、学生，还有普通职员。他们的生活，因淘宝网店的的经营变得更精彩，变得更充实。

一手的采访资料，精彩的故事提炼，实用的皇冠技巧，《淘宝创业英雄》既是一本故事书，又是一本网上开店的秘笈。

书中介绍的网店技术、寻找货源、制度建设、打造品牌等内容新颖实用，是淘宝创业者们可借鉴的宝贵财富。

淘宝的每一位皇冠卖家，都是一位开拓者，他们大多数没有背景，没有进货渠道，甚至根本没有想到会有今天的成就，但是他们心怀梦想、脚踏实地、不断摸索、坚持不懈，成就了今日的辉煌。

阅读此书，读者收获的，除了感动，一定还有行动！

<<淘宝创业英雄>>

作者简介

邱恒明，资深财经记者，首届清华大学EMBA传媒班学员，曾任香港《财经文摘》编辑部主任，曾任《中国投资》杂志社流程总监，腾讯高端阅读主持人，三星中国经济研究院特约主持人，著有《我为什么辞职》。

<<淘宝创业英雄>>

书籍目录

三年后赚够500万从2万到500万多灾多难的童年一则留言开启网商之路羞涩经营成人用品“内衣”成就“皇冠”内衣：悦己悦人的美丽私品一次退货带来上万成交额1皇冠心得：与亲人同行，爱无疆五招皇冠经验为爱我在努力有多心酸，就有多坚强开网吧的先行者淘宝是草根的机会与研究所合作，成就“精油”王口口相传是致胜法宝招聘是个难题被骗经历促我成长我倔，要强，还有点“大炮”香港女网商追梦武汉“莎啦宝贝”要成为知名品牌只用7天，从相见到结婚让老公为我打工货源是关键起步阶段要主动有调查，才有选择我的服务意识有先天优势我走在潮流的前端未雨绸缪，应对“冬季”“农民小戴”：两年打造1500万元规模网店兼职两年，进退两难商盟会上识商机民族品牌vs国际大牌销售额是国际知名品牌的10倍开创“线上经营”路线的营销模式天生的商业嗅觉赚足学费，赚得未来副盘子or淘宝开店上网到想吐两次销售高峰冲皇冠两次危机公关促增长最难忘母亲累到病倒6l不断创业的大学四年网店经营难，学习也难五招皇冠经验“放纵”的自由贸易商自由贸易商转战淘宝海中怪物打理皇冠店铺竞争残酷勇往直前想清楚挣谁的钱以下客人谢绝来访进货不盲从书包义卖：有爱心，赢口碑五大皇冠技巧网商的军人本色军人不会轻言放弃大联盟成就皇冠之路竞争对手亦是合作伙伴连鼠标都不懂的学校勤杂工为人父的生活压力真空章鱼片带来突破皇冠前后的辛苦与喜悦无诚信，不网商经历过崩溃的感觉裂帛服饰：神秘的、异域的、民族的入职一周的客服全权接手裂帛的活力在于创造北漂者的梦里有摇滚由尼泊尔服饰开始感受网络的温暖乐观心念打造激情生活姐妹皇冠心得从音乐“大师”到设计“大王”网店竞争，学习为先小网店堪比大商厦女儿出生点亮经商灵感动手设计，自创品牌做过乐手，当过老师勤奋比货源重要做精不做杂不推广就难生存3万人口，3皇冠创品牌，搞渠道兴趣是最有力支撑从卖QQ号开始四川香肠带来的突破亏损堆聚的人气承诺不加防腐剂没有自己的特色不行别中了骗子的连环套最好的选择了我因迷惘，淘宝开店曾想关店不做了被最好的选中偷偷在公司储物室发货家人是最好的帮手举家迁居到广东搭建自己的规则认真负责是最大秘诀怀着感恩的心工作阿卡的轨迹，创意、梦想、享受唯美阿卡，打造四皇冠店铺太多顾客，几近崩溃曾是郁闷的涂料工剪剪裁裁得到网络认可最大的特点是设计淘宝皇冠店只是一小步年营业额700万元的80后老板从“绝对挑战”到“醉美网”乐天派的票券生活衣路情缘的制胜这道

章节摘录

几乎99%的产品说明文字，都是我一字一句经由大脑思索后敲打出来的。所以我上新说明的速度快不起来，因为我总是逐字逐句地思量，我自己能穿的款式，我都要一一试过，才写下体会。

我写的说明，在淘宝的内衣介绍里满天飞，相同的款式自不必说，很多卖家直接复制粘贴这些介绍；即使是不同的款式，他们也会照抄不误。

现在的我，已经没有时间，也没有心力去追究或生气。

而由此，传说中我成了淘宝内衣卖家心中值得尊重的一个人，因为我致力于真实的描述。

(3) 恰到好处地推销及为客户着想。

我们的销售，可能是属于比较被动的那一种，我一直反思这一点，如果我们的销售能有更多的主动，相信我们的业绩应该比现在更突出。

在平时的销售中我们只根据客户的需求而提出针对性的建议，很少为了销售而销售，专门推荐热销品或高利品。

这可能与我的性格有关，应该是需要改进的地方。

但我们的被动销售，也为我赢得不少客户的信任。

如在网下实体店购买的客户在我的建议下挑选了6款内衣并试穿了4件，都非常喜欢。

但她的预算最多只想要3件，在无法取舍时，客户就让我给她拿主意。

我说：你先挑出你最喜欢的2件。

客户很容易就把最喜欢的2件挑了出来，然后又让我作决定，那我就问她，这4款你的感觉都非常好，都非常喜欢是吗？

<<淘宝创业英雄>>

媒体关注与评论

苦不苦思想红军两万五，累不累想想皇冠当掌柜！
每一个皇冠卖家的光辉身影前后，都有一段艰辛坎坷的创业故事。
不经历风雨，怎么见彩虹，希望此书带给你成功的钥匙！

——小宝 听说皇冠意味着每天不停打包，旺旺经常爆掉，黑眼圈日益加重……我想我上辈子是摇滚明星，下辈子是电影导演，这辈子最好安份一点别干“皇冠卖家”这个职业了，至于激情澎湃身入商海的你们，要取经，要学师，要走捷径，要折腾自己搏上“皇冠卖家”，赶紧看啊，还等啥！

——仪琳 介绍成功的书很多，但大都离我们很远，淘宝的皇冠店掌柜都是我们一样的草要百姓，他们自己努力一步一步成长起来，他们用自己的经历告诉你：成功可以复制，英雄不问出处你还等什么？

——风铃

<<淘宝创业英雄>>

编辑推荐

《淘宝创业英雄》既是一本故事书，又是一本网上开店的秘笈。书中介绍的网店技术、寻找货源、制度建设、打造品牌等内容新颖实用，是淘宝创业者们可借鉴的宝贵财富。

淘宝的每一位皇冠卖家，都是一位开拓者，他们大多数没有背景，没有进货渠道，甚至根本没有想到会有今天的成就，但是他们心怀梦想、脚踏实地、不断摸索、坚持不懈，成就了今日的辉煌。

阅读此书，读者收获的，除了感动，一定还有行动！

淘宝网副总裁语嫣，为《淘宝创业英雄：皇冠卖家财富路》作序，并倾力推荐淘宝网皇冠卖家奉献创业故事、开店秘笈。

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>