

<<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。

## &lt;&lt;淘宝开店做皇冠&gt;&gt;

## 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

## &lt;&lt;淘宝开店做皇冠&gt;&gt;

- 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

## &lt;&lt;淘宝开店做皇冠&gt;&gt;

- 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

## &lt;&lt;淘宝开店做皇冠&gt;&gt;

- 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

## &lt;&lt;淘宝开店做皇冠&gt;&gt;

- 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

## &lt;&lt;淘宝开店做皇冠&gt;&gt;

- 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

## &lt;&lt;淘宝开店做皇冠&gt;&gt;

- 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

## &lt;&lt;淘宝开店做皇冠&gt;&gt;

- 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



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>