

<<网上开店快速赢利的72个妙招>>

图书基本信息

书名：<<网上开店快速赢利的72个妙招>>

13位ISBN编号：9787506458726

10位ISBN编号：7506458721

出版时间：2009-10

出版时间：中国纺织

作者：张永成

页数：254

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>

## <<网上开店快速赢利的72个妙招>>

### 前言

网店是个新生事物，但是近几年来随着互联网的快速普及，网民数量的快速增长，网店对大多数网民来说已经不再陌生，而且网络购物已成为很多年轻人的一种生活方式。

在亚洲最大的C2C购物网站淘宝网上，每天有近900万人在这里“逛街”，相当于近600个家乐福或者沃尔玛这样的大卖场的客流量。

基于这种客观环境，网店也如雨后春笋一般遍地开花，开网店成了一种新的赚钱途径。

但是，据统计大多数网店的经营情况并不像想象中的那样理想。

1个月后没有成功而放弃的网店卖家占48%；2个月后没有成功而放弃的网店卖家占25%；3个月后没有成功而放弃的网店卖家占15%；3个月后继续干下去的网店卖家仅占12%。

这些数据说明，并不是任何人都能够成功地开一家赚钱的网店。

导致这种情况的产生一方面是由于“网店”作为一种虚拟的存在，受到许多客观条件的限制；另一方面是由于网店卖家没有掌握必备的网店经营技能。

当然，后者是主要原因。

有资料显示，中国互联网用户数从20世纪90年代开始，每年以300%的速度增加，网上支付的比例增长至近半数，网上购物市场巨大，网上购物者半年内累计购物金额达到100亿元，半年内通过网络购买的手机在300万部以上。

月收入二三万的网店也大有人在，并不是网民不需要网店，也并不是网店“钱”景暗淡，而仅仅是网店卖家没有经营好而已，但是如何才能将网店经营得蒸蒸日上，是广大网店店主关注并迫切需要解答的问题。

本书结合网店自身的特点，一步一步地向广大网店店主传授网店发展壮大的经营之道。

书中所传授的每一个经营技巧都力求鲜活、实用，网店店主可以边学边用。

第一章紧扣网店最大的卖点——方便。

方便是买家和卖家选择网店的根本点，本章介绍了一系列让网店便于消费者使用的技巧，通过这些技巧的运用，让买家和卖家都能够切实享受到网店带来的方便。

第二章紧扣网店受欢迎的又一大特点——便宜。

本章介绍的一系列降低经营成本，又不会影响产品质量的经营策略，可教会卖家不但保证买家最大可能地买物美价廉的商品，而且不损害到自己的经济利益。

第三章紧扣网店的生命线——特色。

特色是网店能够在众网店中脱颖而出、吸引买家眼球的根本点。

本章介绍一系列保证网店特色的经营策略，通过这些策略的运用，从此你的网店将与众不同。

第四章紧扣网店经营的“软件”——服务。

提供良好的服务谁都知道，但是能够提供让买家满意的服务是有讲究的，本章为你介绍的这些服务策略，可以让你赢得顾客，从此使你的网店笑傲“网海”。

第五章紧扣制约网店发展的瓶颈——信誉。

网店是虚拟的，因此信誉成了制约网店发展壮大的最大因素，本章介绍了一些增加网店信誉的经营策略，可以让你赢得顾客的信赖，突破网店发展壮大的瓶颈。

第六章紧扣保证商品质量的来源——进货。

进货是网店能够成功运营的保证，能够进到保质量又便宜的商品，是要讲究一定策略的。

本章向你介绍了一系列这方面的策略，只要掌握了这些策略，进货对你而言将不再是问题。

第七章、第八章紧扣网店不断成长的根基——趋实、避虚。

趋实、避虚是网店经营的根基，这两章分别介绍一系列趋实、避虚的经营技巧，引导网店店主走上成功经营之道。

为了编写本书，并保证所提供的经营技巧足够实用，编者走访了大量的网店店主以及相关方面的专家，并进行了亲身体验。

由于时间仓促，才疏学浅，书中难免会出现差错与纰漏，还望广大读者批评、指正。

另外，衷心感谢在本书编辑出版过程中辛勤工作的所有工作人员！



## <<网上开店快速赢利的72个妙招>>

### 内容概要

对于网上开店的创业者来说，这是最好的时代，也是最坏的时代：开创一家网上店铺已不再困难，难的是在日益激烈的竞争中生存下去，难的是从遍地开花的网店中脱颖而出，难的是在虚拟的网络空间中拉来顾客、赚到真金白银。

《网上开店快速赢利的72个妙招》所传授的72个妙招，就是针对网上店铺经营过程中的实际困难，提供切实有效的解决办法。

网店店主可以活学活用，在经营实践中掌握这些技巧，并转化成实实在在的收益，早日走上快速赢利的良性经营道路。

## <<网上开店快速赢利的72个妙招>>

### 书籍目录

第一章 方便有道——方便顾客，快速赢利第一步第1招 熟悉开店条件和流程，确保万无一失第2招 选对商品发布时间，顾客才能第一时间“搜”到你第3招 设置“旺遍天下”，让顾客随时联系你第4招 使用移动旺旺，让顾客随时找你谈第5招 商品分类做，店铺类目清楚了第6招 轻松查看所有聊天记录第7招 设置旺旺状态信息，广告自动转换显示第8招 使用宝贝模板，让顾客轻松浏览商品第9招 申请授权账户，资金来往更方便第10招 启用阿里软件，输入成本、运费算利润第11招 支付宝的方便妙用第二章 省钱有道——免费手段，用起来效果一样好第12招 店铺统计，算算你的人气第13招 小红包大用处，结识新朋友留住老客户第14招 吸引客户信用评价，免费做广告第15招 多种支付方式，方便又好用第16招 支持淘宝抵价券，与淘宝网一同促销第17招 免费宣传手段，你知道多少第18招 免费注册网店到搜索引擎第19招 最简单，最有效的宣传方式第20招 不花一分钱变人气为财气第21招 不花钱，浏览量照样一路飙升第22招 交易量升，费用不升第三章 特色有道——做出特色，让你的网店脱颖而出第23招 网店特色商品数数看第24招 保持网店界面的特色第25招 用歌声表达心声，给自己的小店加上音乐第26招 一步一步把宝贝呈现在顾客面前第27招 如何让你的商品出现在类目默认搜索首页第28招 设计诱人的页面第29招 特色好图片是这样炼成的第30招 超级实用的社区宣传第31招 博客推广法让你的小店脱颖而出第四章 服务有道——服务到位。让顾客流连忘返第32招 发快递防丢件、防压损有妙招第33招 引导买家把中差评改为好评第34招 设置动态店标，让买家一起心动第35招 日常售后服务不可忽视第36招 掌握客服沟通技巧，提高客户满意度第37招 交易纠纷巧处理第38招 交易中如何让顾客流连忘返第39招 节假日的特色服务，为买家送上超值礼物第五章 赢客有道——诚信待客。新手也能搞定大单第40招 有了信誉，“钻石”易得第41招 让你的信誉从“钻石”到“皇冠”一路攀升第42招 暂缺信誉度的新手也能搞定大单第43招 传递使买家产生信任感的卖家信息第44招 留住买家没商量第45招 “恶拍”消散寻无踪第46招 应对“出尔反尔”有妙招第47招 巧妙识别真正的买家第六章 进货有道——寻找货源，重视信息谨慎选择第48招 通过网络找货源，真的一点都不难第49招 练就识破网络批发骗子的火眼金星第50招 教你如何选对所需的货源第51招 网上外贸服装正品实情第52招 “皇冠”网店常常采取的进货方式第53招 巧妙识别外贸订单尾单真假第54招 轻松搞定品牌代理第55招 怎样做好代销第56招 寻觅低价货源的诀窍第七章 趋实有道——上线下线，沟通无限第57招 真人做模特，让买家有试穿试戴的感觉第58招 让顾客“一见钟情”的好图片是这样拍摄的第59招 防止盗用，轻松为商品图片批量盖章第60招 使用运费模板，各地买家所需运费一目了然第61招 巧妙回答询问，赢得买家信任第62招 网店销售技巧第63招 妙用宝贝说明第64招 开通手机绑定，24小时在线第65招 在线交易的四个关键点第66招 设置团购宝贝，随时签大单第67招 调节亮度与对比度，让商品图片由暗变亮第八章 避虚有道——网上网下，网路通达第68招 寻找网店加盟，分享店铺流量第69招 用好图片空间，犹如实物在线第70招 购买淘宝旺铺，让生意旺上加旺第71招 持续优化网店，盘活网店资源第72招 黏住买家有绝招参考文献

## <<网上开店快速赢利的72个妙招>>

### 章节摘录

插图：选对商品发布时间，顾客才能第一时间“搜”到你很多刚刚开网店的新手，总是认为新到宝贝的上线时间越早越好，宝贝一到货，就迫不及待地发布信息，商品上架。

但是，有经验的网店卖家并不这样认为，他们的成功经验是：选对商品的发布时间，才能让顾客在第一时间搜到你的宝贝。

要选对商品的发布时间必须做到以下几点。

●熟悉网店搜索的时间排序以淘宝网为例，有过在淘宝购买商品经历的人都知道，当其搜索淘宝商品时，淘宝网会根据商品上架时间来排序的，淘宝网里的商品离上架结束时间越近，排的位置越靠前！也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，就越容易让买家看到。

了解到网店搜索的时间排序后，就应该充分利用这种时间排序。

因此，对于新到货的宝贝不要同时发布，最好分三次发布，因为，如果同时发布宝贝的话，就会形成一个星期宝贝只有一天是排在最前面！

如果分三次隔天发布就不同了，那样一来一个星期宝贝就有三次机会排在最前面了。

●抓住宝贝发布的黄金时间段就像电视、收音机做广告有黄金时段一样，买家上网也是有一个“黄金时间段”的，只有抓住黄金时段发布宝贝，才能够增加宝贝的“见面率”，从而提高成交率。

因此，发布宝贝还要考虑到在什么时候上网人数最多，据统计，一天中上网人数最多的时候是10：00～11：30、15：30～17：30和19：30-21：30，这几段时间非常重要，在这期间上网的人多，所以发布宝贝信息一定要在这些黄金时段。

这样在人最多的时候，你的宝贝浏览量就高了，成交量也会高的。

即便是抓住黄金时段发布宝贝信息，为了达到最佳的效果，在具体操作中，还要注意：在黄金时间段内，也要每隔半小时左右发布一个新商品。

这样做的原因也是为了避免同时发布造成的同时消失。

而如果分隔开来发布，那么在整个黄金时段内，你都有商品获得很靠前的搜索排名，这样当然可以为网店带来可观的浏览量。

当然，最难做到的就是每天都坚持在两个黄金时段内发布新商品，这要求卖主不仅要有充分的时间，而且还要有足够多的商品来支持自己这么做。

这样做以后，每天都有新商品上架，那么一周之后，也就每天都有下架，周而复始。

当然，对于那些商品数量巨大的卖家来说，他还可以在其他时段也发布一些，只要卖家坚持每天这样做，那么，每天的黄金时段内，都有自己的商品获得最佳的宣传位置。

如此一来，浏览量想不暴增都难。

●掌握商品发布的有效如上面说的两点，无论是淘宝搜索的时间排序还是宝贝发布的黄金时段的掌握，都与商品发布的有效期有关。

就淘宝网而言，都设有7天、14天等多种商品发布有效期供选择，这就让卖家能更方便地管理自己的商品。

不同的网店卖家可以根据自己的时间以及商品的特点来进行选择。

较常用的有两种选择方式：1.选择有效期为7天的有人选择上架周期较短的7天的，是基于如下考虑：选择上架时间是7天的就比选择是14天多了一次下架的机会，当然就可以获得更多的宣传机会；选择上架时间是7天，买家浏览商品的时候默认排序就是按时间算，上架时间越短，网店里的宝贝就有更多的机会排在搜索页的前面！

就会增加宝贝与顾客的“见面率”。

2.选择有效期长的选择宝贝上架时间较短有如此多的好处，为什么还有人选择上架时间长的呢？

他们是基于如下考虑：选择的时间越长，就越不用担心商品过了有效期下架后又需要批量上架，不至于忙得手忙脚乱，错过时机。

宝贝有效期的多种选择完全是为了方便管理商品，其利弊各有不同，各个店主可以根据自己的需要进行选择。





## <<网上开店快速赢利的72个妙招>>

### 编辑推荐

《网上开店快速赢利的72个妙招》：最鲜活、最实用、最全面的网上开店经营技巧，帮你走上快速赢利的经营道路。

商品发布有妙招、免费宣传有妙招、拍摄特色图片有妙招、赢得好评有妙招、寻觅低价货源有妙招…活学活用赢利72妙招，早日赚进100万！

《网上开店快速赢利的72个妙招(绝招提升版)》涵盖网店经营全部流程，你将学到：选对商品发布时间，让顾客第一时间搜到你，免费宣传手段，效果一样好，特色好图片是如何炼成的，如何引导买家送上好评，暂缺信誉度的新卖家也能搞定大单，“皇冠”网店常用的进货方式。



<<网上开店快速赢利的72个妙招>>

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>