

淘宝天猫店开门红实战技巧大全



[淘宝天猫店开门红实战技巧大全_下载链接1](#)

著者:凤凰高新教育 编著

出版者:北京大学出版社

出版时间:2016-9

装帧:平装

isbn:9787301273722

本书汇集了众多淘宝掌柜的“使用经验”和专家的“独门绝技”，精挑细选了300

个关于淘宝开店、运营与推广相关的行业经验与运营技巧，力求解决淘宝掌柜在网上开店中遇到的各种疑难问题，以便让淘宝卖家更加从容有效、高利润地运营自己的网店。

全书共分为13

章，以技巧罗列方式，依次向读者介绍了正确认识网上开店的技巧、网上开店的准备技巧、网店注册与开通技巧、店铺装修与美化技巧、宝贝发布和上下架管理技巧、店铺内部的优化与管理技巧、店铺的营销与推广技巧、产品引流与推广技巧、与买家沟通及交易技巧、商品包装与物流技巧、售后服务的相关技巧、网店升级与安全保障技巧、手机淘宝运营技巧等内容。

本书结构完整，条理清晰，内容详尽，语言讲述通俗易懂，本书适合想开网店的新手自学使用，尤其对开网店缺少相关经验和技巧的读者会有所帮助。另外，本书也可以作为大、中专职业院校，计算机相关专业的教材参考用书。

作者介绍:

本书由凤凰高新教育策划并组织开店经验丰富的网店店主编写，同时也得到了众多淘宝天猫店主的支持。

目录: 第1章 心中有数，正确认识网上开店

1.1 认识网上开店的方式 / 2

技巧01：兼职网上开店 / 2

技巧02：全职网上开店 / 2

技巧03：实体店兼营网上店铺 / 3

技巧04：公司（企业）型网上开店 / 3

1.2 开店前的自我评审 / 3

技巧05：挑选一个好的开店平台 / 4

技巧06：要有稳定的商品货源 / 5

技巧07：要有充足的在线时间 / 5

技巧08：联系物流是否方便 / 6

技巧09：定位与规划自己的店铺商品 / 6

1.3 网上开店有哪些销售模式 / 9

技巧10：产品分销模式 / 9

技巧11：虚拟产品的销售 / 10

技巧12：实物类产品的销售 / 11

技巧13：服务类产品的销售 / 12

本章小结 / 13

第2章 蓄势待发，网上开店的准备技巧

2.1 熟知网上开店的流程 / 15

技巧14：做好店铺定位规划 / 15

技巧15：店铺的申请与装修 / 15

技巧16：进货与登录商品 / 15

技巧17：做好营销推广 / 16

技巧18：交易与售后服务 / 16

2.2 找准自己网店的定位 / 16

技巧19：从自己的术业专攻着手 / 16

技巧20：用百度查询网购人群的需求 / 17

技巧21：关注淘宝指数热销排行榜 / 17

2.3 寻找好货源的途径 / 18

技巧22：实体市场中寻货源 / 19

技巧23：联系厂家提供货源 / 19

技巧24：阿里巴巴在线批发 / 20

技巧25：直接做网络代销 / 22

技巧26：搜寻有地域或民族特色的货源 / 24

2.4 开店前的其他相关准备 / 25

技巧27：准备好合适的硬件设备 / 25

技巧28：准备好开店的必备软件 / 26

技巧29：做好网络畅通的准备 / 27

技巧30：准备好相关的开店证件 / 28

技巧31：申请开通自己的网上银行 / 28

本章小结 / 29

第3章 抢占先机，网店注册与开通技巧

3.1 抢先注册淘宝开店平台 / 31

技巧32：注册淘宝账号 / 31

技巧33：登录淘宝账号 / 34

技巧34：开通支付宝账号 / 35

技巧35：激活支付宝账号 / 37

3.2 正式开通自己的淘宝店铺 / 38

技巧36：支付宝实名认证 / 38

技巧37：淘宝开店认证 / 41

技巧38：完善店铺信息顺利开店 / 43

3.2 网上开店基本设置 / 44

技巧39：为店铺设置响亮的店名及LOGO / 44

技巧40：免费开通店铺二级域名 / 46

技巧41：设置店铺介绍 / 47

3.4 支付宝的运用与安全 / 48

技巧42：银行卡绑定手机保护 / 48

技巧43：为支付宝安装数字证书 / 49

技巧44：开通手机动态口令 / 50

技巧45：向支付宝中充值 / 51

技巧46：将支付宝资金转移到银行卡上 / 53

本章小结 / 54

第4章 脱颖而出，淘宝店铺装修技巧

4.1 淘宝首页装修技巧 / 56

技巧47：设计出好店招的技巧 / 56

技巧48：设置店铺的色彩风格 / 57

技巧49：将店铺分类当作广告位使用 / 58

技巧50：增加店铺导航分类 / 59

技巧51：调整导航页面的排列顺序 / 61

技巧52：设置首页左侧的显示模块 / 61

技巧53：设置首页商品显示模块 / 63

技巧54：设置商品列表页 / 64

4.2 淘宝店其他装修设计 / 66

技巧55：淘宝分类页面装修 / 66

技巧56：淘宝详情页面装修 / 67

技巧57：淘宝导航页面装修 / 71

4.3 淘宝高级装修技巧 / 72

技巧58：在装修市场中购买装修模板 / 72

技巧59：让专人为自己设计店铺 / 74

技巧60：自己动手制作广告效果 / 78

技巧61：利用代码装修店铺 / 80

技巧62：打造广告轮播效果 / 81

技巧63：编辑网店LOGO 背景图 / 82

技巧64：制作阿里旺旺动态头像 / 83

技巧65：在线生成网店Banner图片 / 86

技巧66：在线生成网店店标 / 86

技巧67：在线合成宝贝图片效果 / 87

本章小结 / 89

第5章 展示商品，宝贝拍摄、优化、上下架技巧

5.1 商品的拍摄技巧 / 91

技巧68：选购适宜的拍摄器材 / 91

技巧69：搭建自己的摄影棚 / 92

技巧70：用普通数码相机拍出好照片的技巧 / 93

技巧71：在户外拍摄商品 / 94

技巧72：不同类型的商品拍摄 / 96

技巧73：宝贝拍摄中的实用技巧 / 99

技巧74：使用手机给商品拍照的技巧 / 100

5.2 利用Photoshop 软件对宝贝进行优化 / 101

技巧75：快速复制照片到电脑 / 101

技巧76：调整曝光不足的照片 / 102

技巧77：制作背景虚化照片效果 / 103

技巧78：给图片添加美观的边框 / 105

技巧79：添加图片防盗水印 / 106

技巧80：为图片添加文字说明 / 107

技巧81：调整模特身材提升服装效果 / 109

技巧82：调整偏色的图片 / 110

5.3 商品发布技巧 / 111

技巧83：设置宝贝的图文布局 / 111

技巧84：准备发布宝贝的相关资料 / 111

技巧85：拟定宝贝标题 / 112

技巧86：制定合理的商品价格 / 113

技巧87：设置商品的类别和属性 / 115

技巧88：填写商品规格 / 118

技巧89：上传商品缩略图 / 119

技巧90：填写商品描述 / 120

技巧91：使用物流模板发布宝贝 / 121

技巧92：用拍卖方式发布宝贝 / 122

技巧93：发布设置好的宝贝 / 123

5.4 使用淘宝助理批量发布宝贝 / 124

技巧94：创建独特的宝贝模板 / 124

技巧95：创建宝贝运费模板 / 125

技巧96：导入宝贝数据包 / 126

技巧97：利用淘宝助理批量修改宝贝价格 / 128

技巧98：直接创建宝贝并上传 / 128

技巧99：使用淘宝助理对商品图片搬家 / 129

5.5 商品宝贝的管理技巧 / 132

技巧100：将宝贝上架 / 132

技巧101：下架出售中的宝贝 / 133

技巧102：修改出售中的宝贝参数 / 133

技巧103：删除库存的宝贝 / 134

技巧104：选择最佳的商品发布时间 / 135

5.6 宝贝的展示技巧 / 135

技巧105：对宝贝进行分类 / 135

技巧106：设置掌柜推荐商品 / 136

技巧107：设置橱窗推荐商品 / 137

技巧108：设置橱窗推荐大小 / 138

本章小结 / 139

第6章 精益求精，店铺内部的优化与管理技巧

6.1 做好店铺内部优化 / 141

技巧109：做好宝贝标题优化 / 141

技巧110：提升宝贝成交量的技巧 / 142

技巧111：提高店铺信誉等级 / 143
技巧112：店铺商品收藏人气 / 143
技巧113：设置店铺好评和动态评分 / 143
技巧114：设置千牛在线时间 / 145
技巧115：添加友情链接 / 145
6.2 加入淘宝各项服务 / 146
技巧116：淘宝消费者保障服务 / 146
技巧117：借助免费营销软件提升服务与推广 / 146
6.3 优化图片和商品详情 / 147
技巧118：撰写商品描述的步骤 / 147
技巧119：宝贝描述的好坏决定销售转化率 / 149
技巧120：优化商品图片做好视觉营销 / 151
6.4 店内活动团团转 / 153
技巧121：限时打折 / 153
技巧122：搭配套餐 / 157
技巧123：宝贝满就送 / 157
技巧124：店铺优惠券 / 161
技巧125：购买促销套餐更划算 / 163
技巧126：使用店铺红包 / 166
技巧127：设置淘宝网VIP会员卡提高销量 / 168
本章小结 / 169
第7章 广而告之，店铺的营销与推广技巧
7.1 淘宝官方活动 / 171
技巧128：淘金币营销 / 171
技巧129：加入淘宝天天特价 / 174
技巧130：参加淘宝店铺清仓 / 175
技巧131：加入免费试用中心 / 176
技巧132：参加聚划算活动 / 177
技巧133：参加淘分享跟随购 / 181
7.2 淘宝第三方活动 / 181
技巧134：加入麦麦联合 / 181
技巧135：爱淘自营销 / 183
技巧136：多参加淘宝活动 / 183
7.3 淘宝直通车 / 184
技巧137：选择什么宝贝参加直通车 / 184
技巧138：加入直通车推广 / 184
技巧139：新建推广计划 / 186
技巧140：怎么分配推广计划 / 187
技巧141：推广新宝贝 / 188
技巧142：管理推广中的宝贝 / 189
7.4 淘宝直通车高级技巧 / 190
技巧143：热门词表的应用 / 190
技巧144：关键词的高级找词方法 / 192
技巧145：添加关键词的技巧 / 194
技巧146：直通车综合优化技巧 / 195
技巧147：优化直通车展现和点击量 / 197
技巧148：选择更适合的宝贝投放形式 / 197
技巧149：如何选择宝贝投放价格 / 198
技巧150：选择合适的时间进行投放 / 198
7.5 “淘宝客”淘天下 / 199
技巧151：轻松参加淘宝客推广 / 199
技巧152：做好淘宝客推广的黄金法则 / 201
技巧153：主动寻找淘宝客帮助自己推广 / 202
技巧154：通过店铺活动推广自己吸引淘宝客 / 202

技巧155：通过社区活动增加曝光率 / 203
技巧156：挖掘更多新手淘宝客 / 203
技巧157：从SNS 社会化媒体中寻觅淘宝客 / 203
技巧158：让自己的商品加入导购类站点 / 204
技巧159：通过QQ 结交更多淘宝客 / 204
技巧160：让产品吸引更多淘宝客推广 / 204
技巧161：巧用SEO 结合淘宝客推广店铺 / 206
7.6 钻石展位全面展示 / 207
技巧162：利用钻石展位扩大品牌效应 / 207
技巧163：用钻石展位打造爆款商品 / 208
技巧164：用钻石展位进行活动引流 / 208
技巧165：如何做好品牌的推广 / 209
技巧166：进行钻石展位的定位 / 209
技巧167：选择钻石展位的投放位置 / 210
技巧168：做出有吸引力的广告图片 / 211
技巧169：用最少的钱购买最合适的钻石展位 / 211
技巧170：合理定位钻石展位的目标人群 / 212
技巧171：钻石展位投放时间的选择 / 212
技巧172：决定钻石展位效果好坏的因素 / 213
7.7 其他淘宝收费推广 / 213
技巧173：阿里妈妈网外推广 / 214
技巧174：超级卖霸让销量倍增 / 216
技巧175：利用淘宝代码分享宝贝 / 216
本章小结 / 218
第8章 见贤思齐，产品促销与引流技巧
8.1 巧妙促销增加销量 / 220
技巧176：选择合适做促销的商品 / 220
技巧177：通过邮费赚利润 / 220
技巧178：节假日销售促销策略 / 221
技巧179：利用赠品做促销活动 / 222
技巧180：拍卖促销 / 223
技巧181：低价出售部分商品 / 223
技巧182：进行购物积分促销 / 223
技巧183：巧妙进行包邮促销 / 223
技巧184：使用限时限量促销商品 / 224
技巧185：让收益与宣传两不误 / 224
技巧186：少赚利润多赚人气 / 225
技巧187：销售淡季的促销方法 / 226
技巧188：如何选择时间做促销效果才能最好 / 227
技巧189：避免店铺促销误区的技巧 / 228
8.2 淘宝网内免费推广技巧 / 231
技巧190：加入淘宝帮派拉帮结友 / 231
技巧191：灵活运用信用评价免费做广告 / 232
技巧192：去别人网店留言宣传 / 233
8.3 淘宝网外营销技巧 / 233
技巧193：通过分类信息网站搞宣传 / 233
技巧194：在热门论坛进行店铺推广 / 234
技巧195：通过微博平台进行店铺推广 / 235
技巧196：通过QQ 宣传店铺 / 236
技巧197：利用邮件方式推广店铺 / 237
技巧198：利用百度系列产品推广店铺 / 237
技巧199：提交店铺地址到各大搜索引擎 / 238
8.4 善于分析店铺数据 / 238
技巧200：使用生意参谋实时观察店铺情况 / 238

技巧201：通过生意参谋一眼发现店铺问题 / 241

本章小结 / 242

第9章 卖出宝贝，与买家沟通及交易技巧

9.1 设置淘宝千牛工具 / 244

技巧202：登录设置卖家千牛 / 244

技巧203：设置独特的千牛头像 / 245

技巧204：编辑店铺个性签名 / 247

技巧205：为卖家千牛分类 / 247

技巧206：创建属于自己的买家交流群 / 248

9.2 专业准确地与买家交流促成生意 / 250

技巧207：回复买家站内信 / 250

技巧208：通过千牛聊天软件及时和买家交流 / 251

技巧209：设置自动回复，不让客户久等 / 252

技巧210：快捷短语，迅速回复客户 / 253

技巧211：使用移动千牛，随时随地谈生意 / 254

技巧212：妥善保存聊天记录 / 255

技巧213：使用电话联系与买家交流 / 256

技巧214：巧用千牛表情拉近和买家的距离 / 256

9.3 与买家的交流技巧 / 257

技巧215：与买家交流时应该注意哪些禁忌 / 257

技巧216：不同类型客户的不同交流技巧 / 258

9.4 店铺诞生第一笔交易 / 259

技巧217：根据交易约定修改宝贝价格 / 259

技巧218：做好确认发货 / 260

技巧219：给买家评价 / 261

技巧220：进行交易退款操作 / 262

技巧221：查询系统自动回款情况 / 262

9.5 店铺资金与财务的管理 / 263

技巧222：查看支付宝账户余额 / 263

技巧223：分析店铺资金流动情况 / 264

技巧224：根据支付宝余额支付交易款 / 265

技巧225：直接利用支付宝向对方打款 / 266

技巧226：了解与分析店铺资金流动情况 / 267

技巧227：掌握店铺总体销售业绩 / 267

本章小结 / 268

第10章 吸引回头客，商品包装与物流技巧

10.1 用心包装，让顾客更信赖 / 270

技巧228：商品包装的一般性原则 / 270

技巧229：选择合适商品的包装材料 / 271

技巧230：不同类型商品的包装方法 / 272

技巧231：如何用包装来赢得买家好感 / 274

技巧232：节约包装材料的技巧 / 275

10.2 好的物流是成功的一半 / 276

技巧233：选择方便的快递公司 / 276

技巧234：无处不在的邮政EMS快递 / 277

技巧235：利用价格低廉的邮政包裹 / 277

技巧236：快捷的同城快递配送 / 277

10.3 跟踪货物运输进度 / 278

技巧237：在线跟踪EMS 运输进度 / 278

技巧238：在线跟踪快递公司运输进度 / 279

10.4 宝贝的发货技巧 / 280

技巧239：设置合理的物流信息 / 280

技巧240：选择便宜的物流公司 / 281

技巧241：怎样与快递公司讲价 / 282

技巧242：运输过程中货物损坏的处理与预防 / 282
技巧243：快递包裹丢失的预防 / 283
技巧244：加入淘宝快递保险费 / 283
技巧245：卖家通过多途径提醒买家先验货后签收 / 283
技巧246：快递放假该怎么办 / 284
本章小结 / 284
第11章 服务至上，售后服务的相关技巧
11.1 建立自己强大的团队 / 286
技巧247：增强自己的运营管理技能 / 286
技巧248：专业的财务管理和优化 / 286
技巧249：如何调动员工的积极性 / 287
11.2 淘宝客服培养技巧 / 288
技巧250：网店掌柜如何培养新手客服 / 289
技巧251：让客服人员拥有谦和的服务态度 / 289
技巧252：客服人员必须拥有专业知识 / 291
技巧253：如何让客服人员掌握良好的沟通技巧 / 292
11.3 完善网店售后服务工作 / 293
技巧254：如何提供售后服务 / 293
技巧255：理智地处理中差评 / 294
技巧256：引导买家修改评价 / 295
技巧257：理性回应买家的投诉与抱怨 / 296
技巧258：避免和买家发生争吵 / 298
技巧259：有效预防中差评的技巧 / 298
技巧260：重视对老买家的维护 / 300
技巧261：建立淘宝客户档案 / 300
技巧262：设置店铺会员制度 / 301
技巧263：定期推荐商品给老顾客 / 302
11.4 常见买家退换货的处理技巧 / 303
技巧264：处理因个人喜好而引发的退货 / 303
技巧265：处理因实物照片而引起的退货问题 / 303
技巧266：处理因规格尺寸而引发的退货 / 304
技巧267：处理因商品质量而引发的退货 / 304
本章小结 / 304
第12章 安全第一，保障网店安全的技巧
12.1 电脑安全设置技巧 / 306
技巧268：使用360安全卫士保护电脑 / 306
技巧269：启用Windows防火墙 / 309
技巧270：进行合理的Internet安全设置 / 310
技巧271：定期清理临时文件 / 311
技巧272：设置电脑开机密码 / 312
12.2 网银安全保障技巧 / 313
技巧273：使用网银保护软件 / 313
技巧274：用好银行数字证书 / 314
技巧275：使用银行U盾保护网银 / 315
技巧276：保障网银安全的防范技巧 / 315
12.3 提升网店账号安全技巧 / 316
技巧277：密码安全莫忽视 / 316
技巧278：防止密码被盗 / 317
技巧279：使用技术防范 / 317
技巧280：加强防患Wi-Fi网络安全意识 / 317
12.4 淘宝网安全保障技巧 / 318
技巧281：设置淘宝网账户密码保护 / 318
技巧282：将淘宝账户与手机绑定在一起 / 319
技巧283：重新设置淘宝账户密码 / 320

技巧284：定期修改支付宝密码 / 321

技巧285：查看支付宝每笔交易额 / 322

技巧286：快速找回支付宝密码 / 323

本章小结 / 324

第13章 抢占移动端，淘宝手机端的使用技巧

13.1 认识淘宝店铺手机端 / 326

技巧287：手机端店铺的优势 / 326

技巧288：手机端店铺的风险 / 326

13.2 手机端页面的装修 / 327

技巧289：手机店铺店标与店招的设置 / 327

技巧290：无线店铺首页装修 / 330

技巧291：手机宝贝详情页发布 / 333

13.3 手机端的运营推广 / 335

技巧292：手机营销的推广权重 / 335

技巧293：使用二维码关注手机店铺 / 336

技巧294：创建手机店铺活动 / 337

技巧295：设置手机专享价 / 338

技巧296：利用“码上淘”推广手机店铺 / 340

技巧297：手机无线直通车 / 342

13.4 手机淘宝工具的使用 / 345

技巧298：手机千牛的使用 / 345

技巧299：淘宝助理的使用 / 351

技巧300：手机支付宝的使用 / 353

本章小结 / 355

大型多媒体教学光盘精彩内容展示

PART 1 做好准备

1.1 如何使用装修素材与设计模板

1.2 如何阅读电子书

1.3 如何观看视频教程

PART 2 练好基本功

网上开店基本功视频教程

PART 3 新手开店快速促成交易的10种技能

技能1：及时回复买家站内信

技能2：通过千牛聊天软件热情地和买家交流

技能3：设置自动回复，不让客户久等

技能4：使用快捷短语，迅速回复客户

技能5：使用移动千牛，随时随地谈生意

技能6：保存聊天记录做好跟踪服务

技能7：巧用千牛表情拉近与买家的距离

技能8：使用电话联系买家及时跟踪交流

技能9：与买家交流时应该注意的禁忌

技能10：不同类型客户的不同交流技巧

PART 4 10招搞定“双11”“双12”

第一招：无利不起早——“双11”对你的重要意义

第二招：知己知彼——透视“双11”活动流程

第三招：做个纯粹的行动派——报名“双11”活动

第四招：粮草先行——“双11”活动准备工作

第五招：打好热身仗——“双11”活动热身、预售

第六招：一战定胜负——“双11”活动进行时

第七招：善始善终——“双11”活动售后服务

第八招：乘胜追击——“双12”活动备战

第九招：出奇制胜——“双11”“双12”营销策划与创意

第十招：他山之石——“双11”成功营销案例透析

PART 5 手把手教你把新品打造成爆款视频教程

第1步：爆款产品内功修炼

第2步：打造爆款基本功

第3步：打造爆款产品的流量武器

第4步：爆款产品转化全店盈利

第5步：爆款案例分析

PART 6 网店卖家必知的12大促销策略

策略1：选择合适做促销的商品

策略2：通过邮费赚取利润

策略3：节假日销售促销策略

策略4：利用赠品做促销活动

策略5：通过拍卖方式促销

策略6：低价出售部分商品

策略7：通过购物积分促销

策略8：巧妙进行包邮促销

策略9：使用限时限量促销商品

策略10：销售淡季的促销方法

策略11：如何选择时间做促销效果才能最好

策略12：避免店铺促销误区的技巧

PART 7 你不能不知道的100个卖家经验与赢利技巧

7.1 新手卖家开店认知与准备技巧

技巧1 网店店主应具备的基本能力

技巧2 个人开淘宝店要充当的角色

技巧3 为店铺做好市场定位准备

技巧4 新手开店产品的选择技巧

技巧5 主打宝贝的市场需求调查

技巧6 网店进货如何让利润最大化

技巧7 新手开店的进货技巧

技巧8 新手代销产品注意事项与技巧

技巧9 掌握网上开店的流程

技巧10 给网店取一个有卖点的名字

7.2 网店宝贝图片拍摄与优化的相关技巧

技巧11 店铺宝贝图片的标准

技巧12 注意商品细节的拍摄

技巧13 利用自然光的拍摄技巧

技巧14 不同商品拍摄时的用光技巧

技巧15 新手拍照易犯的用光错误

技巧16 用手机拍摄商品的技巧

技巧17 服饰拍摄时的搭配技巧

技巧18 裤子拍摄时的摆放技巧

技巧19 宝贝图片美化的技巧与注意事项

7.3 网店装修的相关技巧

技巧20 做好店铺装修的前期准备

技巧21 新手装修店铺的注意事项

技巧22 店铺装修的误区

技巧23 设计一个出色的店招

技巧24 把握好店铺的风格样式

技巧25 添加店铺的收藏功能

技巧26 做好宝贝的分类设计

技巧27 做好店铺的公告栏设计

技巧28 设置好广告模板

技巧29 增加店铺的导航分类

技巧30 做好宝贝推荐

技巧31 设置好宝贝排行榜

技巧32 设置好淘宝客服

7.4 宝贝产品的标题优化与定价技巧

技巧33 宝贝标题的完整结构

技巧34 宝贝标题命名原则

技巧35 标题关键词的优化技巧

技巧36 如何在标题中突出卖点

技巧37 寻找更多关键词的方法

技巧38 撰写商品描述的方法

技巧39 写好宝贝描述提升销售转化率

技巧40 认清影响“宝贝”排名的因素

技巧41 商品发布的技巧

技巧42 巧妙安排宝贝的发布时间

技巧43 商品定价是必须考虑的要素

技巧44 商品定价的基本方法

技巧45 商品高价定位与低价定位法则

技巧46 抓住消费心理巧用数字定价

7.5 网店营销推广的基本技巧

技巧47 加入免费试用

技巧48 参加淘金币营销

技巧49 加入天天特价

技巧50 加入供销平台

技巧51 加入限时促销

技巧52 使用宝贝搭配套餐促销

技巧53 使用店铺红包促销

技巧54 使用彩票拉熟方式促销

技巧55 设置店铺VIP 进行会员促销

技巧56 运用信用评价做免费广告

技巧57 加入网商联盟共享店铺流量

技巧58 善加利用店铺优惠券

技巧59 在淘宝论坛中宣传推广店铺

技巧60 向各大搜索引擎提交店铺网址

技巧61 让搜索引擎快速收录店铺网址

技巧62 使用淘帮派推广

技巧63 利用“淘帮派”卖疯主打产品

技巧64 利用QQ 软件推广店铺

技巧65 利用微博进行推广

技巧66 利用微信进行推广

技巧67 微信朋友圈的营销技巧

技巧68 利用百度进行免费推广

技巧69 店铺推广中的8 大误区

7.6 直通车推广的应用技巧

技巧70 什么是淘宝直通车推广

技巧71 直通车推广的功能和优势

技巧72 直通车广告商品的展示位置

技巧73 直通车中的淘宝类目推广

技巧74 直通车中的淘宝搜索推广

技巧75 直通车定向推广

技巧76 直通车店铺推广

技巧77 直通车站外推广

技巧78 直通车活动推广

技巧79 直通车无线端推广

技巧80 让宝贝加入淘宝直通车

技巧81 新建直通车推广计划

技巧82 分配直通车推广计划

技巧83 在直通车中正式推广新宝贝

技巧84 直通车中管理推广中的宝贝
技巧85 修改与设置推广计划
技巧86 提升直通车推广效果的技巧
7.7 钻展位推广的应用技巧
技巧87 钻石展位推广的特点
技巧88 钻石展位推广的相关规则
技巧89 钻石展位推广的黄金位置
技巧90 决定钻石展位效果好坏的因素
技巧91 用少量的钱购买最合适的钻石展位
技巧92 用钻石展位打造爆款
7.8 淘宝客推广的应用技巧
技巧93 做好淘宝客推广的黄金法则
技巧94 主动寻找淘宝客帮助自己推广
技巧95 通过店铺活动推广自己吸引淘客
技巧96 通过社区活动增加曝光率13
技巧97 挖掘更多新手淘宝客13
技巧98 从SNS 社会化媒体中寻觅淘宝客14
技巧99 让自己的商品加入导购类站点14
技巧100 通过QQ 结交更多淘宝客14
PART 8 不要让差评毁了你的店铺——应对差评的10 种方案
PART 9 淘宝与天猫开店的区别
1. 淘宝、天猫开店申请与入驻区别
2. 淘宝、天猫店铺装修及运营区别
3. 淘宝、天猫店铺售后服务及客户权益区别
4. 2016—2017 年淘宝重要规则新变化
PART 10 皇冠店家装修特训
10.1 15 个网店宝贝优化必备技能视频教程
技能01：调整倾斜的照片并突出主体
技能02：去除多余对象
技能03：宝贝图片照片降噪处理
技能04：宝贝图片照片清晰度处理
技能05：珠宝模特美白处理
技能06：衣服模特上妆处理
技能07：模特人物身材处理
技能08：虚化宝贝的背景
技能09：更换宝贝图片的背景
技能10：宝贝图片的偏色处理
技能11：修复偏暗的宝贝图片
技能12：修复过曝的宝贝图片
技能13：修复逆光的宝贝图片
技能14：添加宣传水印效果
技能15：宝贝场景展示合成
10.2 6 小时Photoshop 照片处理视频教程
PART 11 超人气网店设计素材库
28 款详情页设计与描述模板（PSD 分层文件）
46 款搭配销售套餐模板
162 款秒杀团购模板
200 套首页装修模板
330 个精美店招模板
396 个关联多图推荐格子模板
660 款设计精品水印图案
2000 款漂亮店铺装修素材
• • • • • [\(收起\)](#)

标签

值得拥有

招招实用，非常不错

好书，值得一读

自学

北京大学出版社

天猫店

0122_(2)电商_运营

评论

看看觉得还不错，这本书很强大啊！

本书中所介绍的技巧，针对网上开店的卖家来说非常实用。并且书中超值赠送了很多对新手开店的超值资源

讲解得很到位，推荐购买。

内容很好，值得学习，谢谢了！！

一直想找一本全面的淘宝开店书，果然没有失望

内容非常实用，对新手开店帮助很大。

非常实用的一本书，知识点讲得挺全面详细的，书中的有些方法非常有价值，可以减少很多弯路，性价比挺好，值了！

内容丰富，很实用的一本书，能够学习到不少的知识。

做好网店必备的书，学习了！

内容挺丰富的，网店开店需要用到的知识基本全部都涉及到了

学习了，对开店很有帮助！

里面有好多的使用方法技巧，有些都可以直接拿来用，很好！！！！

性价比很高的一本书，也很实用

[淘宝天猫店开门红实战技巧大全_下载链接1](#)

[淘宝天猫店开门红实战技巧大全 下载链接1](#)