

看淘宝、天猫如何日进百单



[看淘宝、天猫如何日进百单 下载链接1](#)

著者:徐全

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2016-12

装帧:平装

isbn:9787115441478

移动互联网时代的到来，让淘宝、天猫等网购零售平台获得了更大的发展空间，对于各大卖家来说，想要运营好自己的店铺，达到日进百单，就要拥有系统的营销思路和实战

方法。为帮助广大卖家更好地将自己的店铺经营下去，实现盈利，我们特意编写了此书。

《看淘宝、天猫如何日进百单：SEO优化、大数据营销、爆款打造、客户服务一本通》是一本全面讲解淘宝、天猫店铺运营重点环节的书，全书分为六章，分别从SEO技术、大数据分析、爆款打造和金牌客服四个方面讲述了提高销量的秘诀，内容包括淘宝、天猫的搜索排名规则、客服的沟通技巧、店铺的规划、直通车的开通以及大数据的分析和利用等。操作步骤翔实，并从实际经验出发，将各环节透彻明了地展现给读者。本书理论与实践相结合，为广大卖家指出了正确的运营方向，可以说集方法、技巧、案例于一体，内容通俗易懂，实用价值极高，是广大卖家不容错过的好书。

作者介绍：

目录: 1. 1

认识SEO 优化，

为冲皇冠店做好准备 | 2

1. 1. 1_ 什么是淘宝SEO | 2

1. 1. 2_ 与淘宝SEO 相关的一些概念 | 4

1. 1. 3_ 淘宝SEO 与商品排名 | 6

1. 1. 4_ 淘宝SEO 的常见误区 | 11

1. 1. 5_ 卖家服务质量对SEO 搜索排名的影响 | 12

1. 2

做好淘宝SEO，

让商品排名直线上升 | 12

1. 2. 1_ 宝贝人气对SEO 搜索排名的影响 | 14

1. 2. 2_ 淘宝、天猫SEO 的5 大相关条件 | 16

1. 2. 3_ 获得5 分好评的关键因素 | 19

1. 2. 4_ 找到合理的上架时间 | 20

CHAPTER 1 做好SEO 优化，变身淘宝、

天猫大卖家

contents

1. 2. 5_ 类目属性优化技巧 | 22

1. 2. 6_ 设立宝贝橱窗推荐 | 23

1. 2. 7_ 加入消费者保障服务 | 25

1. 2. 8_ 添加淘宝、天猫标签 | 26

1. 3

选准关键字，

让客户首先搜到你 | 29

1. 3. 1_ 关键词的重要性 | 29

1. 3. 2_ 从哪里寻求热词踪迹 | 30

1. 3. 3_ 怎样筛选关键词 | 33

1. 3. 4_ 如何将关键词过渡为标题 | 34

1. 3. 5_ 如何进行标题优化 | 37

1. 4

淘宝SEO 的常用工具 | 39

1. 4. 1_ 阿里指数 | 39

1. 4. 2_ 生意参谋 | 43

1. 4. 3_ 老A 工具箱 | 46

1. 5

雷区禁入！

这样做商品销量会下滑 | 49

1. 5. 1_ 偷换概念糊弄客户	49
1. 5. 2_ 粗心大意搞错类目	51
1. 5. 3_ 故弄玄虚欺骗客户	52

1. 6

向金牌卖家取经,
优化搜索排名 | 54

1. 6. 1_ 从排名靠前的宝贝中取经	54
1. 6. 2_ 借鉴热销宝贝的信息发布	57
1. 6. 3_ 了解热销宝贝卖家的沟通技巧	58
1. 6. 4_ 关注热销宝贝的上架时间	60
1. 6. 5_ 打探热销宝贝的价格分布	62
1. 6. 6_ 透析流量趋势及大小的行业水平	64

1. 7

向金牌卖家学习,
实现高转化率 | 66

1. 7. 1_ 转化率的相关因素	66
1. 7. 2_ 关键词与转化率的关系	68
1. 7. 3_ 如何寻找高转化词汇	71
1. 7. 4_ 怎样认识地域转化率	72
1. 7. 5_ 用户评价与转化率	73
1. 7. 6_ 消费者需求与转化率	75

2. 1

用好大数据,
卖货赚钱很容易 | 78

CHAPTER 2 分析核心大数据,
日进百单不是问题

2. 1. 1_ 什么是大数据分析	78
2. 1. 2_ 数据分析的作用	79
2. 1. 3_ 如何进行数据分析	81
2. 1. 4_ 数据分析的误区	82
2. 1. 5_ 店铺的基本数据有哪些	84
2. 1. 6_ 认识店铺的指标体系	86

2. 2

大数据告诉你,
为什么赔本的会是你 | 88

2. 2. 1_ 商品定位不准确	88
2. 2. 2_ 网店宝贝数量安排有误	89
2. 2. 3_ 宝贝的发布策略有误	91
2. 2. 4_ 网店的风险把控失策	93

2. 3

数据运营之本——
进好货才能卖翻天 | 95

2. 3. 1_ 寻找货源	95
2. 3. 2_ 进货技巧	98
2. 3. 3_ 识别热销货物	100

2. 4

客观定位,
定期做流量数据分析 | 103

2. 4. 1_ 店铺流量的来源	103
2. 4. 2_ 如何处理流量数据	107
2. 4. 3_ 从流量中找关键点	109
2. 4. 4_ 怎样在节假日引流	110
2. 4. 5_ 无线流量的重要性	110
2. 4. 6_ 如何计算商品的流量价值	113

2. 5

精准营销，
创造大批量销售单 | 114

2. 5. 1_ 如何抓住老客户的心 | 114

2. 5. 2_ 常见的淘宝营销活动 | 116

2. 5. 3_ 如何选择小礼品 | 119

2. 5. 4_ 如何培养新产品营销法 | 120

2. 5. 5_ 如何在淡季实现旺销售 | 122

3. 1

精心准备，
全心打造爆款宝贝 | 126

3. 1. 1_ 打造爆款宝贝之前的市场分析 | 126

3. 1. 2_ 如何选择自己的爆款宝贝类型 | 128

3. 1. 3_ 制定爆款推广计划 | 129

3. 1. 4_ 爆款要有适当的客户体验 | 133

3. 1. 5_ 做好充足的物质资源准备 | 134

CHAPTER 3 打造爆款热销宝贝，

冲刺高销售业绩

3. 2

爆款宝贝的完美打造过程，
让顾客一见倾心 | 135

3. 2. 1_ 扩大客流量，做好爆款入口布局 | 134

3. 2. 2_ 掌握宝贝的拍摄技巧 | 137

3. 2. 3_ 店铺页面配色要合理 | 139

3. 2. 4_ 打造高质量完美主图 | 140

3. 2. 5_ 布置好店铺装修的基础模块 | 142

3. 2. 6_ 注重店铺页面的创意和风格 | 143

3. 2. 7_ 爆款活动的效果评估与整改措施 | 144

3. 3

做好详情页

规划，引导顾客消费 | 145

3. 3. 1_ 如何提炼爆款卖点 | 145

3. 3. 2_ 宝贝详情页的布局 | 147

3. 3. 3_ 怎样瞬间抓住客户的心 | 149

3. 3. 4_ 宝贝详情页的设计 | 150

3. 3. 5_ 宝贝详情页的文案设计 | 152

3. 3. 6_ 店铺相关详情页的规划与打造 | 156

3. 4

巧用直通车，
让爆款宝贝更火爆 | 157

3. 4. 1_ 如何设置推广计划 | 157

3. 4. 2_ 怎样精准把握地域投放 | 159

3. 4. 3_ 巧妙设置时间折扣 | 161

3. 4. 4_ 进行直通车报表的优化分析 | 162

3. 4. 5_ 直通车怎样引爆宝贝 | 164

3. 4. 6_ 直通车说停就停的弊端 | 167

3. 5

利用钻石展位，
给爆款带来精准流量 | 168

3. 5. 1_ 为什么要加入钻石展位 | 168

3. 5. 2_ 钻石展位基础必知 | 170

3. 5. 3_ 利用钻展提升爆款曝光度 | 172

3. 5. 4_ 钻石展位优化小技巧 | 174

3. 5. 5_ 移动端宝贝详情页设计的错误示范 | 176

3. 6

打造爆款，
这些禁区莫入 | 176

- 3. 6. 1_ 款式未斟酌 | 178
- 3. 6. 2_ 定价出差错 | 179
- 3. 6. 3_ 后续推广力度低 | 180
- 3. 6. 4_ 动销后未加大成交 | 181
- 3. 6. 5_ 任销售下滑 | 183
- 3. 6. 6_ 刷单搞销量 | 185

3. 7

借助“网红”
打造店铺爆款 | 186

4. 1

这样介绍

宝贝，下单率更高 | 190

- 4. 1. 1_ 如何直接描述宝贝 | 190
- 4. 1. 2_ 介绍宝贝要遵循的原则 | 191
- 4. 1. 3_ 介绍宝贝要遵循的原则 | 193
- 4. 1. 4_ 注意语言措辞的灵活性 | 195

4. 2

巧用服务语言，
让顾客开心购物 | 195

- 4. 2. 1_ 提前做出友好沟通 | 196
- 4. 2. 2_ 不确定因素的回答方式 | 198
- 4. 2. 3_ 巧妙应答客户的基本原则 | 199
- 4. 2. 4_ 进行沟通的步骤策略 | 201
- 4. 2. 5_ 沟通的禁忌要点 | 202
- 4. 2. 6_ 客户对产品的疑虑和解决方案 | 205

4. 3

消除客户疑

虑，扫清成交障碍 | 205

- 4. 3. 1_ 客户对物流的疑虑和解决方案 | 206
- 4. 3. 2_ 客户对售后的疑虑和解决方案 | 208

CHAPTER 4 提供完美服务，

只要进店就会成交

4. 4

激发客户购买
欲，提高成交几率 | 209

- 4. 4. 1_ 学会赞美客户 | 209
- 4. 4. 2_ 为产品制造压迫性机会 | 211
- 4. 4. 3_ 让客户对产品进行选择 | 212
- 4. 4. 4_ 用从众心理引导客户 | 214
- 4. 4. 5_ 如何拒绝顾客的还价行为 | 215

4. 5

应对还价行

为，达成一锤定音 | 215

- 4. 5. 1_ 怎样间接处理顾客的还价请求 | 216
- 4. 5. 2_ 不同还价方式的应对方式 | 218

4. 6

做好内外修

炼，赢得客户好评 | 219

- 4. 6. 1_ 客服必备的实用技巧 | 219
- 4. 6. 2_ 对客户进行跟踪分析 | 221
- 4. 6. 3_ 不同买家的应对法则 | 222

4. 6. 4_ 提高客服的整体素质 | 223

4. 7

迎接投诉差

评, 做到沟通有道 | 228

4. 7. 1_ 投诉与差评的原因 | 228

4. 7. 2_ 投诉与差评的管理办法 | 230

4. 7. 3_ 面对不同差评时的应对技巧 | 231

5. 1_ 手机淘宝的发展特点 | 234

5. 2_ 手机淘宝的运营方法 | 235

5. 3_ 怎样对手机淘宝店进行流程管理 | 236

5. 4_ 手机淘宝的推广策略 | 238

5. 5_ 手机淘宝的未来趋势 | 239

6. 1_ 服装网店日进百单的技巧和案例分析 | 242

6. 2_ 鞋帽网店日进百单的技巧和案例分析 | 244

6. 3_ 箱包网店日进百单的技巧和案例分析 | 247

6. 4_ 化妆品网店日进百单的技巧和案例分析 | 250

6. 5_ 食品网店日进百单的技巧和案例分析 | 254

6. 6_ 酒水网店日进百单的技巧和案例分析 | 256

6. 7_ 母婴网店日进百单的技巧和案例分析 | 359

6. 8_ 数码家电网店日进百单的技巧和案例分析 | 361

6. 9_ 家居网店日进百单的技巧和案例分析 | 264

6. 10_ 珠宝网店日进百单的技巧和案例分析 | 268

6. 11_ 宠物用品网店日进百单的技巧和案例分析 | 271

• • • • (收起)

[看淘宝、天猫如何日进百单](#) [下载链接1](#)

标签

SEO

评论

[看淘宝、天猫如何日进百单](#) [下载链接1](#)

书评

[看淘宝、天猫如何日进百单 下载链接1](#)