

跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设



[跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设 下载链接1](#)

著者:陈志红

出版者:黑龙江教育出版社

出版时间:

装帧:平装

isbn:9787531695929

《跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设》告诉我们天下没有难做的生意，不管你是个人，还是很小的企业，或者中大型企业，在阿里巴巴平台上都可以找到属于自己的位置。在网上做生意跟现实中做生意不一样的地方是：产品到底好不好都得靠你展示给客户。而本书就将教会你如何在阿里巴巴1688平台上建设自己的品牌。结硬寨，打呆仗，久坚持。如何一步一个脚印地从开始做到完善，从零做到很好；如何完美地呈现自己的产品，如何做营销，如何推广自己的品牌，如何把生意越做越大。

作者介绍:

陈志红，笔名SEO老师，专注B类企业，专注阿里巴巴6年时间。2011年阿里巴巴资深博客，阿里巴巴社区资深讲师，阿里巴巴明星网商，阿里官方3次采访，阿里巴巴首页、阿里巴巴中文站微博多次推荐，2015年阿里巴巴十大写手，2015年阿里巴巴行业专家，2016年阿里巴巴全网诚信通发布会嘉宾，2016年阿里巴巴全网诚信通营销大赛评审团成员。目前指导B类企业网络推广，现有6800多名学生，90%的学生有自己的企业。有阿里巴巴粉丝5.8万人，QQ空间流量600多万，阿里博客文章2300多篇、流量2600多万。

目录: Part1 做阿里之前

- 一、阿里巴巴，满是宝藏的赚钱平台 / 001
- 二、产品的选择很重要 / 003
- 三、找准自己的定位 / 005
- 四、阿里是企业品牌建设优秀平台 / 007
- 五、一个好公司名，会有好十倍的效果 / 008
- 六、免费的阿里也可以做得很好 / 010
- 七、做运营与装修设计服务一样有前途 / 012
- 八、一定要开通阿里巴巴诚信通 / 014
- 九、公司介绍应言简意赅，且体现自我 / 017

Part2 开通旺铺之后

- 一、研究同行标题，并努力超越同行 / 019
- 二、图片一定要放在最吸引人点击的地方 / 021
- 三、描述应以人与故事为切入点 / 023
- 四、写清楚销售的产品与提供的服务 / 025
- 五、每一张图片都要做品牌的体现 / 027
- 六、企业应定位为帮助客户解决最重要的问题 / 029
- 七、简化版的购买步骤与流程必不可少 / 031
- 八、发货现场与适用行业的全方位展示 / 033
- 九、合作问答与售后服务应详细清楚 / 036
- 十、网络生意一切都应以人为核心 / 038
- 十一、引导客户主动联系我们，做好转化 / 040

Part3 旺铺的装修

- 一、主营的产品要在第一时间完整显示 / 044
- 二、店招上的两项重要内容：品牌方向、24小时服务电话 / 046
- 三、轮播图应体现出公司的服务与实力 / 048
- 四、首页要突出公司核心、业务范围、流程 / 050
- 五、每个接单人都要展示在客户的面前 / 053
- 六、最主打的产品一定要放在最重要位置 / 055
- 七、每个分类都必须简单、清楚 / 057
- 八、一定要有未分类 / 060
- 九、每个品牌都要有品牌故事与个人故事 / 062
- 十、购物流程应放在重要的位置 / 064
- 十一、重要内容要有单独的页面说明 / 066

Part4 手机端旺铺

- 一、手机端旺铺也要装修 / 069
- 二、每天登录电脑端，也必须是要手机端 / 072

Part5 站内搜索

- 一、将客户从线下交易引导到线上交易 / 075
- 二、将外围的交易引导到阿里 / 076
- 三、保障勋章的意义 / 078

Part6 产业带

- 一、至少要加入一个产业带 / 081
- 二、有机会要争取运营一个产业带 / 084

Part7 一件代发

一、入住一件代发市场，找分销商更容易 / 088

二、一件代发，可自动分账，自动赚钱 / 090

Part8 火拼

一、火拼是阿里一个很重要的活动 / 094

二、参加活动可以赚到钱，还可以赚到客户 / 096

Part9 阿里直播

一、做直播，提高品牌价值 / 100

二、每次直播都可以让更多人参与 / 103

Part10 微商进货

一、很多微商都会来阿里进货 / 107

二、在阿里招代理商的技巧 / 108

三、不需要进货压货也可以做微商 / 111

Part11 进口货源

一、有好渠道，就卖进口货源 / 115

二、加入进口货源会带来更多流量 / 117

Part12 淘工厂

一、在阿里平台帮助工厂接加工订单 / 120

二、厂家专注做淘工厂频道 / 122

Part13 零售通

一、零售通，小梦想也有大未来 / 125

二、只要有小店，就可以通过零售通赚钱 / 127

Part14 全网

一、从以产品为导向到以客户为导向 / 131

二、市场从流量为导向到以推荐为导向 / 132

三、一定要打造出有特点的品牌 / 134

四、打造企业品牌应以个人为切入点 / 136

五、个人品牌更容易脱颖而出 / 137

Part15 阿里免费推广

一、免费的推广也能做出好品牌 / 140

二、免费推广实操技巧 / 142

三、以领导者的姿态进行行业知识分享 / 143

Part16 商友圈

一、选择在活跃的圈子里写文章 / 146

二、文章上首页既增加流量，又提高了信任度 / 149

三、想办法在商友圈里有个职位 / 152

Part17 生意经

一、提问与回答当中的品牌建设 / 154

二、生意经是一个有着精准流量的频道 / 157

三、提高质量，保证数量，你也能当上领主 / 160

Part18 阿里智库

一、你也可以做智库专家 / 164

二、在智库中上首页会有很多流量 / 167

三、多本的阿里智库回报加倍 / 170

Part19 阿里头条

一、一定要当一个头条作者 / 173

二、如何写好头条更容易上首页 / 175

三、多篇头条可以更好地打造品牌 / 177

Part20 阿里专栏

一、阿里专栏依然是一个美好的后花园 / 180

二、设置好阿里专栏，拥有更高转化率 / 182

三、专栏可以自动带来很多客户 / 185

Part21 中小企业商学院

一、去中小企业商学院当讲师 / 187

二、当上讲师可以更近距离接触阿里 / 190

Part22 整合

- 一、多频道的结合让品牌高度发生质变 / 192
- 二、申请阿里公众号，在阿里上展示你的品牌 / 194
- 三、一定要做品牌背书 / 197
- 四、借助阿里平台，寻找更大的发展空间 / 199
- 五、将其他平台或线下的荣誉展示在阿里上 / 202

Part23 网销宝

- 一、网销宝：花小钱大回报 / 205
- 二、在什么情况下做网销宝最合适 / 207
- 三、做网销宝前后需要做哪些维护 / 209

Part24 首位展示

- 一、有必要去尝试一下首位展示 / 212
- 二、让爆款更爆，从高销量产品做起 / 215

Part25 阿里实力商家

- 一、加入实力商家会让你的收获颇丰 / 218
- 二、什么时候加入实力商家最合适 / 220
- 三、加入实力商家需要做后期维护 / 222
- 四、在外围当中来宣传实力商家 / 225

Part26 微博端

- 一、先设置好微博名，再绑定诚信通 / 228
- 二、设置好微博会给你带来自动流量 / 230
- 三、微博数量不一定多，但互动要多一些 / 233
- 四、通过在微博上举行活动来增粉 / 235

Part27 企业官网建设

- 一、不需要自己建站，阿里会送免费网站 / 239
- 二、用好企业官网会有大收获 / 241

Part28 把握阿里大方向

- 一、要把老客户的维护当成重中之重 / 244
- 二、一定要跟着阿里巴巴的方向前进 / 246
- 三、阿里的每个功能都能让我们生意更好 / 247
- 四、阿里上的每一次活动都是我们最佳的机会 / 250
- 五、老客户越多，你的收获就会越多 / 252
- 六、做好阿里，让你更了解市场更了解行业 / 254
- 七、阿里金融让生意腾飞 / 256
- 八、做阿里能认识更多优秀的人，从而成就一生 / 258
- 九、阿里的市场比你想象中的大很多 / 261
- 十、阿里旺铺，可以做拼盘，可以做成上市公司 / 264

附录 《跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设》部分众筹名单

后记 做阿里品牌的核心——结硬寨，打呆仗，久坚持

• • • • • ([收起](#))

[跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设_下载链接1_](#)

标签

阿里巴巴

诚信通

电子商务

商业

评论

专注，沉淀，积累

[跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设_下载链接1](#)

书评

[跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设_下载链接1](#)