

网店营销秘籍



[网店营销秘籍_下载链接1](#)

著者:胡敏

出版者:清华大学

出版时间:2009-10

装帧:

isbn:9787302210535

《网店营销秘籍》是专门阐述淘宝营销创富技能的书籍。书中以浅显易懂的方式系统地讲述了在淘宝上做营销所要做的方方面面，每一个技巧都能够实实在在地帮助店铺提高利润，并且运用大量示例和图片，让你学得明白，一目了然。而且每介绍一个方法都有理论支持，让你知其然，也知其所以然。

全书共分10章，每一章内容都非常扎实，每一节都可以相互独立，又一脉相承，方便读

者随时查看学习。

《网店营销秘籍》适用于所有淘宝卖家，以及任何想在网络或者现实中创业的人士。不管你是初涉互联网，还是网络老鸟，《网店营销秘籍》都能够为你提供非常实用有效的网络创富技巧。

作者介绍:

目录: 第1章 了解你的创业平台——淘宝网 1.1 什么是淘宝网 1.2 如何选择合适的经营项目 1.3 如何进货 1.4 如何做网店代销 1.5 开店前的心态 1.6 淘宝入门第2章 怎样做最基本的营销 2.1 如何选择店铺名和会员名 2.2 宝贝标题的设置 2.3 宝贝描述 2.4 定价 2.5 物流选择 2.6 基本上架与推荐第3章 如何进行店铺装修 3.1 店铺装修基础 3.2 店铺装修的要素 3.3 优秀店铺装修分析第4章 怎样做好推销 4.1 淘宝成交8大步骤 4.2 消除客户疑问的沟通范例第5章 淘宝谈判学 5.1 谈判开局策略 5.2 谈判中期策略 5.3 谈判后期策略 5.4 谈判的其他成交策略第6章 怎样在淘宝做好营销——免费篇 6.1 添加友情链接 6.2 添加收藏 6.3 淘宝论坛推广 6.4 赚取社区银币 6.5 加入商盟 6.6 最新利器“淘友推荐” 6.7 加入消费者保障计划联盟 6.8 设置VIP卡 6.9 使用抵价券 6.10 参加淘宝活动 6.11 玩转淘宝空间博客第7章 怎样在淘宝做好营销——付费篇 7.1 淘宝直通车 7.2 阿里妈妈淘客推广 7.3 满就送 7.4 搭配套餐第8章 独门秘籍——怎样在淘宝使用自己的营销策略 8.1 关联营销 8.2 建立UPS，你的独特卖点 8.3 零风险承诺 8.4 设置赠品 8.5 组合促销 8.6 宝贝描述步骤 8.7 宝贝描述实战A 8.8 宝贝描述实战B 8.9 交叉促销第9章 终极绝招，怎样让你在淘宝获得永续财富 9.1 收集新客户名单的意义 9.2 如何快速收集潜在客户名单 9.3 如何培养客户信赖感 9.4 如何快速积累大量新客户 9.5 如何利用你的客户名单短时间内获得大量利润第10章 淘宝里的成功学 10.1 投身淘宝的你怎样才能获得成功 10.2 淘宝的时间管理 10.3 如何能在淘宝心想事成后记
· · · · · · [\(收起\)](#)

[网店营销秘籍_下载链接1](#)

标签

网络营销

辅读

电子商务

成长~

商业技能

名牌

1

评论

对于一个淘宝小白来说，这本真心不错，能让你熟悉淘宝的整个营销环境。

淘宝的书一直都是实战主义，我喜欢的风格。

[网店营销秘籍_下载链接1](#)

书评

[网店营销秘籍_下载链接1](#)