

月入过万



[月入过万_下载链接1](#)

著者:穆紫21

出版者:电子工业

出版时间:2010-7

装帧:

isbn:9787121112409

《月入过万:网店推广实战方法》以淘宝网为例，结合各种案例全面介绍了网店推广宣传的各种方法，手把手教读者如何运用这些方法来增加网店的客流量和成交量。这些方

法也同样适合于拍拍、易趣、有啊等网店。《月入过万:网店推广实战方法》最大的特色是：不讲空洞理论，注重实用，力求达到看就了就知道如何去做的效果。

《月入过万:网店推广实战方法》共分为三篇。上篇讲述的是网店推广的重要性及推广前的准备工作，避免新手卖家走弯路，节约成本。中篇讲述的是各种免费的网店推广方法。这些方法比较花时间但是省钱，除了能给店铺累积人气和带来成交量外，还可以提高顾客忠诚度和树立品牌形象，适合资金不足的中小卖家和需要树立品牌形象的大卖家。下篇讲述的是网店付费推广的方法，这些方法需要花钱但是省时间，大部分都具有立竿见影的效果，适合有资金进行宣传的卖家，以及需要在短时间内产生大效果的店铺。

《月入过万:网店推广实战方法》适合于广大网店卖家阅读和使用，无论是对初涉网店的新手卖家还是成功的大卖家，都具有参阅价值。

作者介绍:

穆紫21，本名黄燕，穆紫爱衣女装店掌柜，可伊伊服装批发网骨干之一，现居广州市。

2006年大学毕业后全职网络销售，主要负责网络推广，几经沉浮，从白手起家到拥有自己的团队，历时4年，积累了大量一线网店推广实战经验。本书的写作与新淘宝店的营销活动同步进行，真实而有效的宣传经验全部是现成的，拿来即用！

目录: 上篇 磨刀不误砍柴工 第1章 酒香也怕巷子深——网店推广的重要性 1.1
酒香也怕巷子深 1.2 什么是网店推广 1.3 网店推广的重要性 1.3.1
流量和成交量的正比关系 1.3.2 挖掘更多潜在顾客 1.3.3 培养回头客 1.3.4 树立店铺形象
1.3.5 有利于店铺排行 第2章 推广前的准备工作 2.1 成功前提：好产品好服务 2.1.1
好产品 2.1.2 好服务 2.2 店铺装修：不要让顾客觉得你的店铺是地摊 2.3
加入消保：给顾客吃定心丸 2.4 锁定目标受众：减少无效宣传 2.5
店铺管理软件：省时省力 2.6 计数器：宣传效果评估利器 2.6.1 计数器的功能 2.6.2
计数器的订购安装及使用 2.7 必备心理：长期奋战，贵在专一，贵在坚持 中篇
出力省钱的免费推广方法 第3章 利用好店铺宣传资源——店铺装修 3.1 普通店铺VS旺铺
3.2 店招广告也疯狂 3.2.1 好店招的要素 3.2.2 怎么样做出出色的店招 3.3
分类也是广告牌 3.4 超大广告牌——店铺公告 3.5 商品就是活广告 3.6
重视销售排行和收藏排行 3.7 挖墙脚——友情链接 3.8
潜在客户的培养——店铺收藏和宝贝收藏 3.9 沟通的魅力——店铺交流区 3.10
常见问题解答 第4章 商品发布的秘诀 4.1 让顾客看到宝贝的秘诀——定时发布 4.2
让顾客搜到宝贝的秘诀——商品标题优化 4.2.1 淘宝搜索规律 4.2.2 宝贝标题优化 4.3
吸引顾客眼球的秘诀——图片优化 4.4 促使顾客购买的秘诀——商品描述优化 4.5
排名更靠前的秘诀——橱窗推荐 4.6 增加更多流量的秘诀——设置促销和爱心捐赠 4.7
常见问题解答 第5章 带来流量的法宝——人气宝贝 5.1 什么是人气宝贝 5.2
人气宝贝的排名规则 5.3 如何培养人气宝贝 5.3.1 准人气宝贝的选择 5.3.2
推广前的准备工作 5.3.3 准人气宝贝初期推广 5.3.4 人气宝贝的热卖期维护 5.4
人气宝贝培养日记 5.5 常见问题解答 第6章 客服就是活广告 6.1 客服的职责 6.2
客服的必备素质 6.3 事半功倍的技巧——快捷回复 6.4 如何在为顾客服务时做推广 店铺
6.5 常见问题解答 第7章 社区宣传和帮派推广 7.1 社区和帮派的异同 7.2 社区推广方法
7.2.1 发帖和回帖 7.2.2 参加社区活动 7.2.3 购买社区推荐位 7.2.4 买家秀 7.3 帮派推广
7.3.1 什么是帮派 7.3.2 自己创建帮派还是加入别人的帮派 7.3.3 帮派的组建和管理 7.3.4
如何利用帮派推广 第8章 博客营销 8.1 什么是博客营销 8.2 你适合做什么样的博客 8.2.1
明确博客营销的目的 8.2.2 确定开博客的场所 8.3 如何写出优秀的博文 8.3.1
引人入胜的标题 8.3.2 丰富的文章内容 8.3.3 简洁明了的文章结构 8.3.4
通俗易懂的表达方式 8.4 如何提升博客流量 8.5 博客营销贵在持续和坚持 8.6
博客营销成功案例 8.7 常见问题解答 第9章 发帖推广 9.1 发帖推广的好处 9.2 如何发帖
9.2.1 发帖前的心理准备 9.2.2 发帖的基本步骤 9.2.3 帖子的内容 9.2.4 帖子的形式 9.2.5

少发广告帖，多写软文帖，精华帖 9.3 在哪里发帖 9.4 发帖以后要做什么 9.5 回帖推广 9.6 软文示例帖 第10章 口碑营销 10.1 什么是口碑营销 10.2 开发老顾客的意义 10.3 你的店铺适合做口碑营销吗 10.4 口碑营销的方法 10.4.1 会员等级制 10.4.2 会员积分制 10.4.3 常做促销活动 10.4.4 和顾客保持联系 10.5 常见问题解答 第11章 促销 11.1 促销的作用 11.2 什么时候最适合做促销 11.3 什么商品适合做促销 11.4 花样百出的促销方式 11.4.1 包邮 11.4.2 降价 11.4.3 拍卖 11.4.4 赠送 11.4.5 打折 11.4.6 搭配促销 11.5 常见问题解答下篇 出钱省力的付费推广方法 第12章 淘宝直通车 12.1 什么是淘宝直通车 12.2 直通车“烧钱”吗 12.3 直通车关键词排名规则及扣费原理 12.3.1 关键词排名规则 12.3.2 直通车扣费原理 12.4 如何驾驶直通车 12.4.1 开通直通车账户 12.4.2 推广新宝贝四步曲 12.4.3 管理推广宝贝 12.4.4 优化直通车账户 12.5 如何提高流量与成交量的转化率 12.6 常见问题解答 第13章 淘宝客推广 13.1 什么是淘宝客推广 13.2 如何使用淘宝客推广 13.2.1 开通淘宝客推广 13.2.2 淘宝客推广管理 13.2.3 退出淘宝客 13.3 如何找淘宝客 13.4 让更多的淘宝客来推广你的商品 13.5 招淘宝客案例 第14章 满就送 14.1 什么是“满就送” 14.2 “满就送”的功能 14.3 如何开通“满就送” 14.3.1 开通“满就送” 14.3.2 设置“满就送”信息 14.4 送什么 14.5 怎么送 14.6 常见问题解答 第15章 钻石展位 15.1 淘宝新招——钻石展位 15.2 钻石展位的收费方式 15.3 如何购买钻石展位 15.4 钻石展位的使用技巧 15.4.1 推广什么 15.4.2 选择什么位置进行投放 15.4.3 广告图片是关键 15.4.4 竞价技巧 15.5 钻石展位和直通车比较 第16章 网络广告 16.1 什么是网络广告 16.2 网络广告的类型 16.2.1 图文广告 16.2.2 文本链接广告 16.2.3 搜索引擎竞价排名 16.2.4 活动赞助 16.3 网络广告收费方式 16.4 网络广告投放步骤 16.5 怎样赞助活动
· · · · · (收起)

[月入过万_下载链接1](#)

标签

淘宝

营销

经验

开店

菜鸟

网店推广

杂项

评论

大概扫了扫，都只是点了下而已。如果新手还是值得看的。

大部分还是比较基础，但是确实是比较诚恳的书了。比较有用的是淘宝门户里的社区和帮派功能。还有利用第三方软件批量修改店招等，和bannermaker相似，推荐的是欢乐逛这个软件。

有点像淘宝宣传册

[月入过万 下载链接1](#)

书评

[月入过万 下载链接1](#)