

寻找互联网时代的最后蓝海，挖掘蕴藏无数红利的宝藏

阿里巴巴 品牌营销108招

诚信通旺铺营销宝典

陈志红◎著



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

阿里巴巴 品牌营销108招

诚信通旺铺营销宝典

陈志红◎著



人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

阿里巴巴品牌营销108招：诚信通旺铺营销宝典 /
陈志红著. — 北京：人民邮电出版社，2016.4
ISBN 978-7-115-41851-7

I. ①阿… II. ①陈… III. ①网络营销—品牌营销
IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第036223号

内 容 提 要

本书主要分108招来讲解如何在阿里巴巴上面打造品牌和阿里旺铺平台的品牌运营推广。内容包括零售综述与诚信通平台规划介绍，即B2B电子商务沟通技巧运营、选品、营销、数据分析、美工视觉、客户服务、支付和诚信通成功案例等，基本覆盖了阿里巴巴旺铺实务与阿里巴巴平台打造操作必知、必会的要点，通过流程截图，清晰讲解实操步骤。通过独创管理表格，提高店铺管理效率，优化搜索引擎，带领读者开启电商淘金之路。本书适合电商从业者以及所有想了解阿里巴巴经营方法的读者阅读，特别是对于想在阿里巴巴上面打造品牌的企业主，本书值得细细研读。

-
- ◆ 著 陈志红
责任编辑 冯 欣
责任印制 彭志环
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京天宇星印刷厂印刷
- ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：18 2016年4月第1版
字数：242千字 2016年4月北京第1次印刷
-

定价：49.80元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)81055316
反盗版热线：(010)81055315

自序

不为传播知识，只为告诉你怎么做

当大家都在感叹电商竞争激烈的时候，当大家都在抱怨网络生意难做的时候，当大家都在拼命地往手机端移动的时候，阿里，一个充满宝藏的地方，依然在迈着它独有的稳健步伐，前进着……

在 2015 年阿里巴巴 B2B 全球峰会上，阿里高管说，2016 年是 B2B 的春天。B2B 的风口来了。我觉得在未来的 3 ~ 5 年，甚至 10 年，阿里还是一个最具有潜能的网络平台，因为 B2B(Business to Business，企业到企业的电子商务模式) 业务比任何一块业务都大得多，所以，现在的阿里就相当于 2003 年的淘宝，这几年应该是它的最大红利期。

众所周知，阿里巴巴从 B2B 业务起家，专注于电子商务，目前产品线已经覆盖了 B2C(Business to Consumer，企业与个人之间的电子商务模式)、C2C(Consumer to Consumer，个人与个人之间的电子商务模式)、电子支付等电子商务各个领域，已是国内最大的电子商务企业。它不仅在国民经济中占有重要地位，更为重要的是，它在履行社会责任上为中小企业及个人创业所做出的



一切，为中小企业带去了希望，为个人创业带来了机会，从长远角度讲，更是在提升 GDP(Gross Domestic Product, 国内生产总值) 的实业。

由于在阿里巴巴上是 B 类，是企业对企业，因此，很多生意都做得很大，在阿里上做生意的人多有自己的工厂，而且工厂规模较大，员工众多，但他们整个公司的业务都可能来自阿里巴巴。

阿里巴巴本着对用户负责的态度，会对这些入驻的企业严格把关，进行深度验厂，我们可以清楚地看到他们的厂房、机器、办公室等，所以，在阿里巴巴上云集了很多优秀的企业，其中不乏一些大型企业、集团。不难想象，这里应该是做生意的最佳地方，处处蕴藏着宝藏，只等待着用心发现的人到来。

我在阿里巴巴网站上待了 6 年，指导过几千家的阿里巴巴网商，亲眼见证了阿里巴巴成就了很多的人，年纯利润在几十万元、几百万元的人很多，恐怕没有哪个平台，会有这么多人成功吧！至少比例不会这么大。

当然，同样的事情，总会有人做得好，有人做得不好。我在看到阿里巴巴成就了很多人的同时，也看到仍然有一些企业不知所措。很多人会问：陈志红老师，在阿里巴巴上到底要怎么做？所以，我决定写这本书，帮助那些还处于迷茫的人，给他们一些指导与建议。

这本书花了我很多的心血，我早已经不记得熬了多少个通宵。朋友曾劝我说，你把以前的东西整理一下就完全可以了，何必自讨苦吃呢？我之所以坚持重新写，是因为阿里在变，人只有跟上阿里变化的步伐才能成长，这才是与时俱进。我要给读者呈现的就是最新的知识，最新的方法，最新的技巧，来不得半点马虎，否则就是对读者不负责，更是对自己不负责。

本书与以往的图书不太一样，我不为传播知识，我不会告诉你什么叫 B2B，什么叫诚信通，诚信通有哪些特点等，我希望本书能让大家一看就懂，一看就有收获，而且我会用真实的例子来启发大家。



因为我曾经和大家一样，从什么都不懂走过来，讲太多的概念、理论，是毫无意义的，我们需要的是方法、技巧，看了就知道如何操作的实用知识，所以，我用最简单的语言来表达，相信大家在打开这本书时，一定会有一种耳目一新的感觉。本书的主旨是分享思维，分享方法，而且这些思维、方法都来自我们群里人真实案例的总结，是实实在在的干货！

就本书的内容而言，它是告诉大家如何在阿里打品牌，更是告诉大家如何操作，把这两点做好，我们的生意就能做下去，就能实现良性循环，这才是真正的成功，持久的成功！

因为本书全部是我自己的观点，难免会有不完善的地方，如果大家觉得我哪里做得不好，可以加我的微信、QQ，我们一起探讨，一起完善，一起努力，一起成长！

陈志红

2016年1月31日

目 录

- 第1招 阿里巴巴旺铺，最好的赚钱平台 //1
- 第2招 做阿里之前，先做一件重要的事 //4
- 第3招 当上总经理也就几天的事情 //7
- 第4招 当一个厂长很容易 //10
- 第5招 高利润的产品更适合做品牌 //12
- 第6招 做独一无二的原创产品 //15
- 第7招 赚到100万元之后再进货 //18
- 第8招 做虚拟用品的成功方法 //20
- 第9招 有一技之长的人最幸福 //23
- 第10招 阿里成就了很多人 //25
- 第11招 做批发，他们年赚千万元 //28
- 第12招 品牌招商是一条很好的路 //31
- 第13招 阿里来了很多微商代理 //34
- 第14招 做专业加工，也有外贸单 //37
- 第15招 在阿里做零售，照样赚大钱 //39



- 第 16 招 阿里是清库存的好渠道 //42
- 第 17 招 修烟囱的人也开阿里旺铺 //45
- 第 18 招 帮人做阿里的赚钱之道 //47
- 第 19 招 做品牌要从第一秒开始 //49
- 第 20 招 个人账户也可以做得很成功 //52
- 第 21 招 免费旺铺也可以做得很好 //54
- 第 22 招 资金的灵活周转 //56
- 第 23 招 旺铺上面一定要记得加 QQ //58
- 第 24 招 旺铺上面要加上微信与电话 //60
- 第 25 招 一个好记的口号，让别人记得你 //63
- 第 26 招 选择做一个有故事的品牌 //66
- 第 27 招 路标导航是成功交易的指向标 //69
- 第 28 招 不可忽视的购物流程 //72
- 第 29 招 超越同行的秘密武器——视频 //76
- 第 30 招 那年我们的仓库与风景 //79
- 第 31 招 脉脉含情的报价单与收货提示单 //81
- 第 32 招 阿里网址该怎么设置 //83
- 第 33 招 名片上的阿里旺铺网址要这么写 //85
- 第 34 招 最出彩的东西要第一时间展示出来 //87
- 第 35 招 描述还是长一点儿好 //90
- 第 36 招 把每个客户都留住 //92



- 第 37 招 最快速最完美的标题写法 //94
- 第 38 招 该填的地方都要填满 //96
- 第 39 招 给客户 100% 的保证 //98
- 第 40 招 做个世界上最好的描述 //101
- 第 41 招 让客户在我们的店铺多待会儿 //105
- 第 42 招 店铺也要懂得玩自媒体 //107
- 第 43 招 这样的装修才是最好的装修 //109
- 第 44 招 快速精致的阿里旺铺装修 //111
- 第 45 招 阿里生意好的两个关键点 //113
- 第 46 招 素材被借用，这么做才是好办法 //115
- 第 47 招 我们到底要发多少条信息 //117
- 第 48 招 批量化处理速度最快 //119
- 第 49 招 到底要做多少条爆款 //121
- 第 50 招 让客户关注产品的窍门 //124
- 第 51 招 让产品排在第一页 //127
- 第 52 招 网销宝赚钱的方法 //129
- 第 53 招 低利润同质化行业的营销 //132
- 第 54 招 引流产品与拳头产品 //134
- 第 55 招 玩转长尾赚钱法 //136
- 第 56 招 非标产品脱颖而出的方法 //138
- 第 57 招 做机器也要参加活动 //140



- 第 58 招 做伙拼真的能火起来 //142
- 第 59 招 做活动时，要勇于争第一 //145
- 第 60 招 加入产业带来了很多流量 //147
- 第 61 招 在产业带整合同行，机会会更大 //149
- 第 62 招 他开公司只为做淘工厂 //152
- 第 63 招 从快订频道说起 //155
- 第 64 招 多展示与信任度 //158
- 第 65 招 阿里社区必须是重点 //160
- 第 66 招 阿里专栏成就千万富翁 //163
- 第 67 招 我是这样推广博客的 //166
- 第 68 招 阿里专栏的巨大作用 //168
- 第 69 招 我写博客的两个秘密 //171
- 第 70 招 写专栏，做品牌 //174
- 第 71 招 靠圈子也能做成大生意 //177
- 第 72 招 必须要上头条，国外人都在看 //180
- 第 73 招 必须要在阿里圈子获奖 //183
- 第 74 招 积极参加阿里圈子里的每个活动 //185
- 第 75 招 勤能补拙是良训 //188
- 第 76 招 每次的分享都是收获 //190
- 第 77 招 在活动中提升自己 //193
- 第 78 招 创造优势，做到最好 //196



- 第 79 招 争当圈主、商盟盟主 //198
- 第 80 招 最快的时间成了电商高手 //200
- 第 81 招 整合企业的智慧 //202
- 第 82 招 生意经里的学问 //204
- 第 83 招 要做就做领主 //206
- 第 84 招 做领主的要求 //209
- 第 85 招 阿里商学院是个好地方 //211
- 第 86 招 要当就当个好讲师 //213
- 第 87 招 有些东西比成交更重要 //215
- 第 88 招 荣誉一定要展示给别人看 //217
- 第 89 招 好消息一定要跟客户分享 //219
- 第 90 招 用微信转化维护老客户 //221
- 第 91 招 用 QQ 转化维护老客户 //223
- 第 92 招 旺铺内必须要有 VIP //226
- 第 93 招 每个咨询的客户都要转化 //229
- 第 94 招 一年赚百万元的维护方法 //231
- 第 95 招 向同行学习就是最大的进步 //233
- 第 96 招 利润空间小的生意不能做 //235
- 第 97 招 点开淘宝旺旺就能赚到钱 //237
- 第 98 招 发 B2B 也能年赚百万元 //239
- 第 99 招 无处不在的阿里旺铺 //242



- 第 100 招 阿里是一个高大上的主阵地 //244
- 第 101 招 做好一个阿里店铺只需两个人 //246
- 第 102 招 努力在阿里做到第一，即使是跨境电商 //248
- 第 103 招 不能做行业第一，也要做单品第一 //250
- 第 104 招 做好阿里要将一切资源优势集中展示 //252
- 第 105 招 量大才是真优势 //255
- 第 106 招 有高度才是真的牛 //257
- 第 107 招 跟着阿里变，你就是赢家 //259
- 第 108 招 任何行业的前三名都会有暴利 //261
- 附录一：一定要跟着阿里变，一定要做品牌，一定要做到最好 //263
- 附录二：《阿里巴巴品牌营销 108 招》部分众筹名单 //268
- 后记：阿里巴巴，一个满是宝藏的地方 //274

第1招



阿里巴巴旺铺，最好的赚钱平台

如今，赚钱的网络平台不胜枚举，到底该选择哪一个平台呢？人或多或少都有从众的心理，哪个平台人多，人们往往就会投奔到哪个平台，可是，你是否想过这个平台真的适合你吗？阿里巴巴——一个容易被人忽视的平台。

说到网商、电商，我们第一瞬间想到的往往会是淘宝、天猫。但是电商不只是零售的平台，在我们的世界里，其实还有一个我们一直都很少去注意的平台。它一直都有着巨大的潜力，可以说，比我们想象中的还要大很多。我身边有太多太多的人因为接触到了这个平台而改变了自己的命运。也许你不相信。我可以毫不夸张地告诉你，现在的阿里相当于 2003 年的淘宝。

这个平台就是阿里巴巴。

一直以来，阿里巴巴在很多人心目中都是做批发的，而且要进入的话还要交年费和营业执照，所以让很多人觉得这个跟他们没有关系，因为他们没有执照，没钱交年费。其实不是的。

在这个圈子里的人，学会赚钱的技巧比淘宝容易很多，可以说，竞争都是

手机阿里 seolaoshi 请登录 免费注册

1688 采购批发
上 1688.com



很小的。因为上面有太多的企业，而且客户都是企业，就我们来说，是大客户，是有钱人。而我一直都提倡“赚钱一定要赚有钱人的钱”，不然会比较繁琐。

当然，我们也看到很多人都开了属于自己的阿里旺铺，但是他们开的时候，更多的是听到别人说，阿里可以出单。但是他们开了，就不管了，因为不懂怎么做，所以，就放在那里。因为没有人教他们怎么做，也没有那么一个圈子，连信息流都没有。

由于我一直在阿里网站和社区上，做的是阿里巴巴旺铺的推广与指导，自然会接触很多人，我看到的是不仅有人去做，而且做得很好，大多销量都是千万元、上亿元，真的一点儿都不夸张的。有不少人，他们其实也就是那么一两个人在做，一年却能赚好多。

我们群里有几个人是上班兼职做阿里的，他们白天上班，仅仅利用晚上的时间做，但他们的阿里旺铺做得非常不错，赚得比工资多很多。其中有个是卖养生香的单身大美女，每天靠接几个电话，然后下班回家有时间做一下，一年至少都可以赚到几十万元。有团队的，大公司的，赚的是这个的百十倍。

泉州香业有限公司

3年

诚信通

旺铺

010 0111

泉州香业有限公司

3年

诚信通

旺铺

供应等级：

经营模式：生产厂家

所在地区：福建 泉州

交易勋章：

交易评分：与同行业相比

描述相符：5.0 = 持平 0.00%

服务态度：5.0 ↑ 高于 2.04%

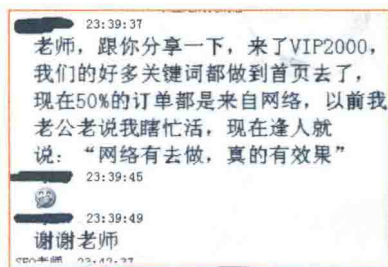
到货速度：5.0 ↑ 高于 2.04%

当然，上班的时候做自己的事情肯定是不对的，我只是想说，做阿里真的有很多秘诀，而我们只要懂得了这些方法、技巧，那么，阿里巴巴对我们来说，就是投资圣地了。



所以，我的建议的是，开个阿里巴巴旺铺，我们都可以来开一个属于我们自己的阿里巴巴旺铺。把阿里巴巴当成我们重要的事情来试一下，说不定，它可以让我们有所收获，可以改变我们的命运。因为现在正是阿里巴巴发展的最好时期，也是一个风口，竞争还不大。就像我刚才说的，现在的阿里等于2003年的淘宝，要是错过了，机会难再回来。

也许很多人会说，开个阿里的店铺容易，但要钱、要执照，怎么办呢？其实不一定，而且也都有方法的，就像我们看到很多人上班赚的钱比创业还多是一样的。所以，不一定要有钱了再做阿里，一切都是有秘诀的。正好我们看到很多企业家他们刚开始也没有钱，但是他们是怎么做起的呢？



我认为有一样东西最重要，那就是思维，这就是我在这本书里要讲的东西，当你读完它时，一切就有了答案，包括没钱怎么做阿里巴巴。当然，如果有钱，而且懂得方法与技巧，那么你的成长速度就会很快，如火箭般一样都可以。

选择比努力更重要，选择了正确的平台，做起事情来才会事半功倍，选择阿里巴巴将是你最明智的决定！

第2招



做阿里之前，先做一件重要的事

“工欲善其事，必先利其器”，做任何事情之前，都要经过事先的准备，那么，做阿里之前，最重要的事情是什么呢？

在网络上经常碰到很多人来问我，陈志红老师，现在有没有好的项目，或者说阿里怎么做，阿里巴巴旺铺要怎么推广之类的问题，每次碰到这样的问题，我的回答都是：要听真话吗？而他们往往都会回答：肯定是听真话了，而且一定要是真话。然后，我告诉他，先花钱找个人学习一下，这是最最真心的话。

其实，网络发展到现在，很多东西、很多资料在网络上都可以找到了。比如看我们的文章，如果能认真地看，大概也都知道阿里旺铺是怎么做的。但是，我们往往没有时间、没有心思去好好看，太急于求成了。再有就是信息的不普遍性，导致我们获得的信息量太少。

当我们看到别人赚了很多钱，就开始对自己的工作怀疑了，老想着是不是有什么项目可以做一下，看到别人做阿里赚钱了，也想赶紧把自己的阿里店铺开起来，开起来之后才发现，一切跟我们想象中的不一样。



只有付出才会有回报，做任何事情都如此，做阿里亦如此。平常我讲的最多的一句话就是：大方向一定要对。大方向要是不对了，做了也白做。比如，很多人明明擅长书法，却偏偏跑去做销售，殊不知，他真正该做的事情是把书法做到极致。做阿里也是一个道理，也应该有方向。

那么，做阿里的第一步是什么呢？是注册公司，是找货源，还是开通阿里账号？都不是。第一步一定是学习。我的建议是，花点钱找人学习一下，然后进入他的圈子。既然你的老师是教阿里的，学生中肯定有很多是做阿里的，走进圈子之后，你就会发现，原来阿里是这样做的。

这不是做无用功，而是防止南辕北辙，如果方向错了，会很麻烦。比如，我们注册一个公司，要是注册错了，就要注销，这样一来，至少也得耽误几个月的时间，费钱暂且不说，会浪费很多时间。人的生命是有限的，浪费时间就是在缩短我们的生命，所以，学习真的很重要。

在我的群里有个人，羽毛球打得非常厉害，听他说从大学开始就练习打羽毛球了，结果有一天，他输给了一个刚学习打羽毛球一个月的人，他非常不服气，后来他得知，对方是花钱找专业教练学习的。通过这件事，我们可以看出专业与业余的差距了吧！所以，学习真的很重要！

做阿里的第一步一定不是找货源、注册公司，而是学习。那么，要学习到什么程度才能开始做呢？要学到能独立写出做阿里策划书的时候。阿里策划书要怎么写？就是第一步要做什么，第二步要做什么，要做到心知肚明。

当然，如果你今天接触到我们这本书，而你还不太懂如何做阿里，那么，你一定要一遍一遍地看了，也许你多看一遍，就可以少走很多弯路。

群里有很多女孩子创业，她们以前可都是在家里带孩子的，不能出远门。因为碰到阿里，开始学习，结果一下就做起来。比如群里的利群，做风投的，温州人，2年的时间买了房。