

创口碑！求发展！  
一本就够！！

淘宝  
开店必读

前沿文化 / 编著



# 为什么我的 网店更赚钱

淘宝赚钱法则深入讲解！资深卖家经验完全分享！



200%  
OFF

本书讲解资深卖家在开店过程中积累的经验、心得、技巧，让你轻松获得流量，实实在在获得成交！



200%  
OFF

本书讲解清晰易懂，不管您有没有淘宝开店经验均能学会！

1CD多媒体教学光盘

教学视频时间长达100分钟  
手把手教您学会淘宝开店

附赠《非常简单学会电脑上网》教学视频  
让您在电脑技术上不求人

价值72元读者大礼包

- › 淘宝活动报名地址入口大全
- › 价值100元团购模板2套

龍門書局

淘宝  
开店必读



前沿文化 / 编著



# 为什么我的 网店更赚钱



龍門書局

北京

## 内 容 简 介

为什么我的网店不赚钱,相信很多读者都有这一疑惑,而本书的推出,将彻底为你解决这个难点,让你轻松获得流量,实实在在获得成交。

本书内容包括商品发布的秘诀、店铺的装修、网店的免费推广、淘宝客的推广方法、直通车的利用、钻石展位的使用、试用中心的使用、分销平台的使用、营销工具的订购使用、淘宝店外推广、常见促销策略、客服应具备的技巧、交易的黄金法则、网店的售后与经营等。

本书既适合准备在淘宝开店的朋友,也适合已经开店想更上一层楼的朋友。

### 图书在版编目(CIP)数据

淘宝开店必读. 为什么我的网店更赚钱 / 前沿文化  
编著. —北京: 龙门书局, 2012. 9

ISBN 978-7-5088-3891-5

I. ①淘… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营—  
基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第218314号

责任编辑: 周晓娟 陈 洁 / 责任校对: 刘雪连  
责任印刷: 华 程 / 封面设计: 彭 彭

**龍 門 書 局** 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

北京朝阳新艺印刷有限公司印刷

中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局发行 各地新华书店经销

\*

2012年10月第 一 版 开本: 16开

2012年10月第一次印刷 印张: 18.75

字数: 410 000

定价: 49.80元(含1CD价格)

(如有印装质量问题, 我社负责调换)



## 丛书序

# 写给新手的话

“21世纪，要么电子商务，要么无商可务。”这是比尔·盖茨在十多年前的预言，现在正逐渐成为现实。而推动这一预言成为现实的主要动力之一，首推电商界的老大哥——淘宝。也正因此，每年踊跃加入淘宝大军的淘宝新人络绎不绝。

而作为淘宝开店的新手，笔者这里认为，你们最主要的就是多活动、多学习，勤于交流，努力汲取前者经验，从中找出适合自己的发展轨迹。

而反观现在大部分新手朋友，大多习惯等待，而且是漫无止境的等待，美其名曰——坚持！

举例说吧，笔者几乎每天都在论坛帮派上听见或看见有卖家诉苦，其内容大同小异，诉说今天流量多少，多久多久没开张之类的话题。

这部分卖家基本都是开店以后就天天坐在电脑面前等，是的，等，等顾客上门，试问有用么？这样坐等几天、几个月、甚至几年，浪费青春以后才发现，哎，淘宝不好做啊，我想放弃！

对于这部分卖家，我建议可以尽早放弃，一味的没有目的的等待，并不可取！要知道如今做网店，除了基本的资金货源等硬性条件外，最重要的就是“技术”，经营状况良好的店铺背后都有一个专业的淘宝技术人员，而技术怎么来？答案是：“学习”。

而如何学习，在哪里学习！相信通过阅读我们【淘宝开店必读】这套书，就能够让你快速、轻松地找到答案与学习的原动力！

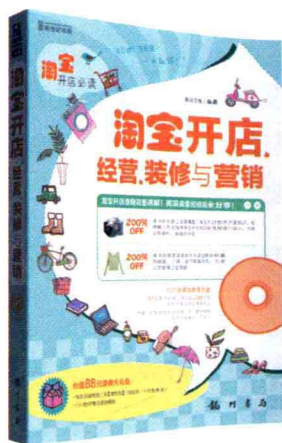
本系列图书一共三本，具体科目如下：

### 《淘宝开店必读——淘宝开店、经营、装修与营销》

从电商基础知识入门，融汇贯通整个淘宝开店的总体流程，进行全程图解的完整知识性讲解，让新人朋友读完全书后能够快速开店，顺利开店。

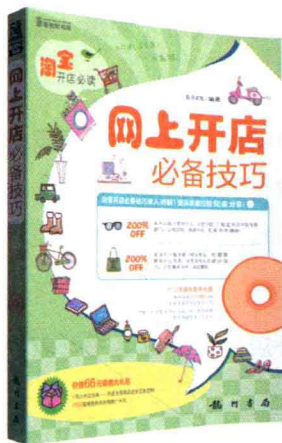
本书内容主要包含开店的前期准备、如何进行淘宝店铺的申请开通、如何购买商品，如何寻找货源、如何进行商品的拍摄美化、店铺的基本设置和商品上传方法、店铺的装修、商品的推广、财务的优化管理、如何与买家打交道完成交易、如

如何进行商品发货包装、网店的售后处理、网店的安全管理以及店铺成长技巧等。详细阅读这本书，就能够让你完完全全地学会并掌握整个开店技巧。



### 《淘宝开店必读——网上开店必备技巧》

这本书主要以技巧罗列方式，向读者介绍了淘宝开店的流程管理技巧，它更偏向于字典类阅读方式，需要参考什么内容，就查阅相关的部分技巧，让你轻松、快速开店，实实在在赚钱。



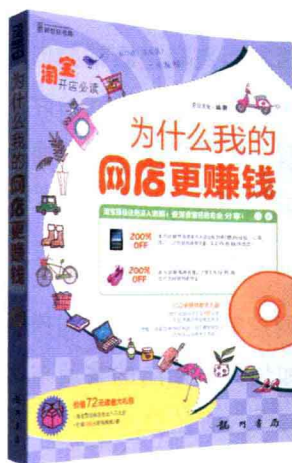
本书内容包括网上开店的准备技巧、网店申请与设置技巧、网店货源的进货技巧、图片的拍摄与修饰技巧、淘宝店铺的装修技巧、网店推广与营销技巧、宝贝买卖交易技巧、店铺财务处理技巧、商品包装发货与售后技巧、网店信誉的提升技巧、网店的安全管理技巧等。

## 《淘宝开店必读——为什么我的网店更赚钱》

为什么我的网店不赚钱，相信很多读者都有这一疑惑，而本书的推出，将彻底为你解决这个难点，让你轻松获得流量，实实在在获得成交。

本书内容包括商品发布的秘诀、店铺的装修、网店的免费推广、淘宝客的推广

方法、直通车的利用、钻石展位的使用、试用中心的使用、分销平台的使用、营销工具的订购使用、淘宝店外推广、常见促销策略、客服应具备技巧、交易的黄金法则、网店的售后与经营等。



最后感谢【淘宝量子】、【数据魔方】提供数据支持，感谢三方服务商【掌柜帮】提供赞助，感谢淘宝论坛各位管理者、志愿者、买家卖家的意见和建议，谢谢你们，你们是最可爱的。



# 前言

## Preface

### Why: 为什么要读这本书

许多新手在刚刚开店之初，都是茫然无绪的。对于如何发布商品，店铺如何装修，又如何行之有效地推广店铺等知识，往往都不够了解，基本上都是想到的时候再去寻找相关的解决方法，然后再去尝试、实施。其实这对于新手来说，一方面麻烦，另一方面不够流程、系统，往往会间接影响到店铺的运营。而通过这本书，我们希望让你：

- 1 快速入门，从基础的发布商品、装修店铺、推广网店等开始到如何利用钻石展位引爆店铺销量狂潮、如何加入分销平台、如何做好网店的售后与经营等循序渐进地让你一步步迈入淘宝卖家大本营。
- 2 信手拈来，本书知识面广，罗列全面，全图解操作，针对不同读者，可选择自己所需要的内容查看，让你轻松上手。
- 3 专注专业，众多淘宝论坛管理，资深讲师参与本书编辑策划与意见提案，内容详实，更贴近淘宝读者，真所谓听君一席话，胜读十年书。

### What: 这本书有何异处

不让不会淘宝的人来写书，不让会淘宝但不会写文章的人来写书，这是本书的宗旨。本书完全由淘宝业内专家讲师，出版社专业编辑合作完成，期望用浅俗易懂的语言，详实而简洁的图文步骤，将淘宝中你所需知的、应知的内容知识完完全全地展现给你，让你会开店，开好店，轻轻松松开个赚钱的淘宝店。

## Who: 这本书适合你看么

从某一个方面来说，淘宝就是网络的代名词，只要有网的地方，几乎就有淘宝的影子，是的，只要有网，只要你有梦想，那么，你就适合看这本书。咳咳，当然，客观地说，可能以下朋友尤其适合。

1 学生朋友：学生时代永远是最活跃和最易接纳新事物的，而且目前很多学校都开展了电子商务培训课程，可以为自己的未来人生路多规划一条道路。

2 职场白领：有着稳妥的工作，期望开展自己的副业。

3 大小老板：有着自己的小铺或工厂，有独到的货源打算进军电商市场。

4 电商从业人员：淘宝开店的各类小卖家，急需提高自己店铺营业收入的卖家群体。

本书由前沿文化编写，参与本书编创的人员都具有丰富的实战经验和一线教学经验，在此，向所有参与本书编创的人员表示感谢！

最后，真诚感谢读者购买本书。您的支持是我们最大的动力，我们将不断努力，为您奉献更多、更优秀的图书！由于电子商务发展非常迅速，加上编者水平有限，疏漏之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编者

2012年9月



### 经验分享

讲解了基础知识以外的**扩展性**知识，让您的学习事半功倍。

### 新手须知

讲解了初学者经常犯的**错误**或者需要重点注意的**问题**，让您的学习不走冤枉路。

### 经验之谈

讲解了基础知识以外的**提高性**知识，让您拥有不同的视角来思考**问题**。

淘 宝 开 店 必 读 —— 为什么我的网店更赚钱



#### 经验分享——产地取名注意事项

从产地的角度去起名，应注意所使用的产地最好是广为人知的著名产地。如果是名不见经传的小地方恐怕难以起到很好的作用。

#### 8.3.1 入驻条件

淘宝分销平台为企业的网络营销之路打开了另一扇门，它不仅让网络分销管理变得更为高效，而且为品牌快速搭建了网络分销渠道，从而帮助店铺更快更好地建立起自身的网络分销模式。

成为分销平台供应商，需要满足以下条件之一。

(1) 在天猫有开店的用户。

(2) 淘宝店铺两冠及以上卖家并且通过企业支付宝实名认证，如果是个人支付宝，则必须提供本人是企业法人的资质材料。



#### 新手须知——设置日限额的注意事项

可根据预算为推广计划设置固定的金额，系统默认的最低设置是30元。当日花费达到日限额时，宝贝就会停止做推广。如果希望某个推广计划的宝贝一直在线推广，不下线，也可选择“不设置日限额”。

“推广计划”是根据用户的推广需求，专门研发的“多个推广计划”的功能。可以把相同推广策略的一组宝贝加入同一个推广计划下进行管理，为这个推广计划进行独立的限额设置、投放时间设置、投放地域设置、投放平台设置，并设置关键词、出价及创意。新建推广计划具体操作步骤如下。



#### 经验之谈——如何新建推广计划

##### 01 “直通日常推广”计划

选取自己店铺里一些销量较大的宝贝做直通车推广，如果价格各方面都有优势的话，那么可以每个品种都选取一样做直通车。直通车竞价当然不要太高了，并根据情况调整竞价。



## 8.4 分销商如何寻找供应商

很多新加入的分销商，在进入分销平台后，不知道如何找到代销的商品和供应商，导致进入分销平台后，无所适从。下面讲述怎样找到供应商，具体操作步骤如下。



### 光盘同步文件

同步视频文件：光盘\同步教学文件\第8章\8.4 分销商如何寻找供应商.mp4

### 视频路径

注明了接下来的讲解中**教学视频文件**与**素材结果文件**在**配套光盘**中的位置。

**Step 01** 通过搜索找，搜索在分销平台的右上角，可以通过选择分别搜索到产品和供应商，如下图所示。



**Step 02** 也可以通过首页左侧的分销类目引导，快速找到需要代销的商品类目，类目分为3个维度，①一个是商品类目维度，②一个是品牌维度，③一个是类目热词推荐维度，如下图所示。



### 操作步骤

详细讲解了具体**操作步骤**，您要按照**Step 01**、**Step 02**的顺序进行操作；文字中的①②与图中的标注相对应，真正做到图文对照，让您绝对不会找错位置。

**Step 03** 通过上面的搜索和类目引导，可以快速地看到符合要求的产品列表。①可以利用搜索条件和排序，搜索出产品列表后，②单击产品后面的“申请合作”链接，也可以单击“招募书”，如下图所示。

**Step 04** 不要着急申请，①先看看供应商的招募书，招募书是供应商招募分销商的最主要的介绍。一般包括：公司产品信息、加盟资格、分销商等级、利润分配、扶持政策和招募条件等。如左下图所示。



How to use the CD-ROM

# 光盘使用说明

## 多媒体光盘的内容

本书配套的多媒体教学光盘内容包括视频教程，视频教程对应书中各章节的内容安排，为各章节内容的操作步骤配音视频演示录像。并附赠了《非常简单学会电脑上网》一书的教学视频。读者可以先阅读图书再浏览光盘，也可以直接通过光盘学习如何操作。

## 光盘使用方法

将本书的配套光盘放入光驱后会自动运行多媒体程序，并进入光盘的主界面，如图1所示。如果光盘没有自动运行，只需在“我的电脑”中双击DVD光驱的盘符进入配套光盘，然后双击start.exe文件即可。

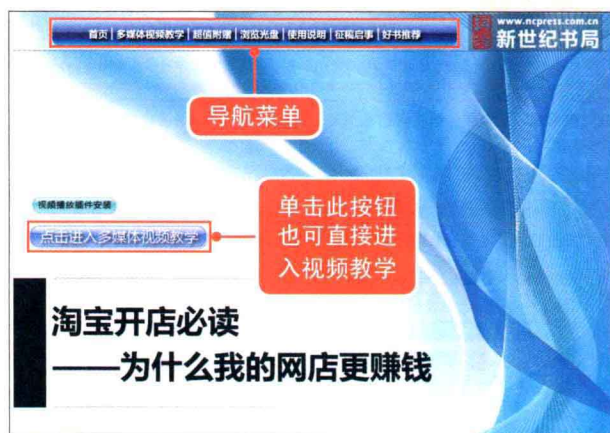
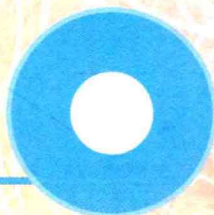


图1 光盘主界面

光盘主界面上方的导航菜单中包括“多媒体视频教学”、“超值附赠”、“浏览光盘”、“使用说明”、“征稿启事”和“好书推荐”项目，如图1所示。单击“多媒体视频教学”按钮，可显示“目录浏览区”和“视频播放区”，如图2所示。“目录浏览区”是书中所有视频教程的目录，“视频播放区”是播放视频文件的窗口。在“目录浏览区”的左侧有以章序号顺序排列的按



图2 显示视频信息



钮，单击按钮，将在下方显示以节标题和实例名称命名的该章所有视频文件的链接。单击链接，对应的视频文件将在“**视频播放区**”中播放。

在多媒体视频教学目录中，当将鼠标移到链接时，有个别标题的链接名称以红色文字显示，表示单击这些链接会通过浏览器对视频进行播放。

单击“视频播放区”中控制条上的按钮可以控制视频的播放，如暂停、快进；双击播放画面可以全屏播放视频，如图3所示；再次双击全屏播放的视频可以回到如图2所示的播放模式。

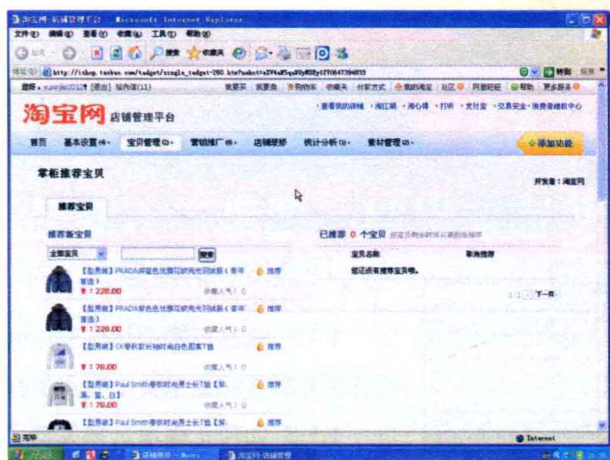


图3 全屏显示

通过单击导航菜单（见图1）中不同的项目按钮，可以浏览光盘中的其他内容。

- ◆ 单击“**使用说明**”按钮，可以查看使用光盘的设备要求及使用方法。
- ◆ 单击“**征稿启事**”按钮，有合作意向的作者可与我社取得联系。
- ◆ 单击“**好书推荐**”按钮，可以看到本社近期出版的畅销书目录。
- ◆ 单击“**超值附赠**”按钮，可以看到本书中超值赠送的视频及其他内容（见图4）。



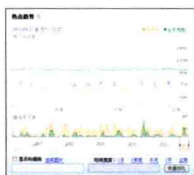
图4 超值附赠的主要内容



提示:  为配有视频教程的章节

## 第 1 章

# 页面流量第一要素——商品发布的秘诀 001



### 1.1 商品标题的优化 .....002

- 1.1.1 商品标题的结构和组合方式 .....002
- 1.1.2 在标题中突出卖点的技巧 .....003
- 1.1.3 如何正确地选择关键词, 让店铺流量井喷 .....004

### 1.2 商品描述的优化 .....008

- 1.2.1 撰写商品描述的步骤 .....008
- 1.2.2 写好商品描述, 有效提升销售转化率 .....010
- 1.2.3 商品图片优化 .....012

### 1.3 商品发布的技巧 .....015

- 1.3.1 影响商品排名的因素 .....015
- 1.3.2 选择最佳的商品发布时间 .....016
-  1.3.3 科学正确地使用橱窗推荐 .....017

### 1.4 关于商品定价的“潜规则” .....018

- 1.4.1 商品定价必须考虑的要素 .....019
- 1.4.2 商品定价的诀窍 .....019
- 1.4.3 商品高价定位与低价定位法则 .....021
- 1.4.4 利用数字定价技巧 .....022

### 1.5 巧用搭配套餐, 淘宝成交量翻几翻 .....023

## 第2章

# 巧妙装修店铺——让你的店面脱颖而出 026



2.1 好的店铺装修会更加吸引人 ..... 027

2.2 普通店铺VS旺铺 ..... 028

2.3 起个好店名，吸引顾客的眼球 ..... 030

2.3.1 店名的组合 ..... 030

2.3.2 店铺起名原则 ..... 031

2.3.3 怎样取个好的店名 ..... 031

2.4 好的店铺招牌吸引更多顾客 ..... 033

2.4.1 好店招的设计要素 ..... 033

2.4.2 设计出好店招的技巧 ..... 034

2.5 商品分类也是广告牌 ..... 035

2.6 编写吸引人的店铺公告 ..... 036

2.7 重视热销排行和热门收藏排行 ..... 037

2.8 互相添加友情链接，增加店铺流量 ..... 037

2.9 相互收藏店铺，增加人气 ..... 038

2.10 巧用店铺留言，一样给你带来  
成交机会 ..... 039

## 第 3 章

## 不花一分钱在淘宝免费推广网店

040



### 3.1 在社区写出精华帖，给店铺带来上万流量 ..... 041

3.1.1 写好帖子的标题 ..... 041

3.1.2 写出精华帖的秘密 ..... 042

3.1.3 回帖顶帖让自己的帖子永远火爆 ..... 043

3.1.4 在论坛高效发帖的技巧 ..... 044

### 3.2 利用“淘江湖”免费做广告 ..... 046

### 3.3 淘帮派推广，有人气不烧钱 ..... 048

3.3.1 如何创建和加入帮派 ..... 048

3.3.2 利用“淘帮派”卖疯主打产品 ..... 049

### 3.4 其他免费推广方式 ..... 050

3.4.1 灵活运用信用评价，也可免费做广告 ..... 050

3.4.2 分享店铺流量，加入网商联盟 ..... 051

3.4.3 参加店铺优惠券，与淘宝网一同促销 ..... 052

3.4.4 设置VIP会员卡——强有力的店铺促销 ..... 053

## 第 4 章

## 有效利用淘宝客——广告遍布互联网

055



### 4.1 淘宝客推广概述 ..... 056

4.1.1 什么是淘宝客推广 ..... 056

4.1.2 淘宝客的优势 ..... 056

4.1.3 关于佣金 ..... 057

### 4.2 设置你的淘宝客推广 ..... 058

4.2.1 淘宝掌柜参加淘宝客推广的条件 ..... 058



| 包时收入榜           | 淘宝客收入榜 |
|-----------------|--------|
| alp** 2053691元  |        |
| pin** 1540984元  |        |
| wang** 1337882元 |        |
| taow** 1239107元 |        |
| 234** 793527元   |        |
| yong** 558016元  |        |
| wang** 421729元  |        |
| me** 355625元    |        |



|                               |            |
|-------------------------------|------------|
| 4.2.2 制定合理的佣金计划 .....         | 058        |
| 4.2.3 加入淘宝客推广的步骤 .....        | 058        |
| <b>4.3 做好淘宝客推广的黄金法则 .....</b> | <b>061</b> |
| 4.3.1 卖家首先要调整好心态 .....        | 061        |
| 4.3.2 如何找淘宝客 .....            | 062        |
| 4.3.3 吸引更多淘宝客推广 .....         | 066        |
| 4.3.4 巧用SEO结合淘宝客推广淘宝店铺 .....  | 069        |

## 第 6 章

# 直通车就像催化剂——快速销售

070



|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| <b>5.1 直通车简介 .....</b>      | <b>071</b> |
| 5.1.1 直通车推广原理 .....         | 071        |
| 5.1.2 直通车的优势 .....          | 071        |
| 5.1.3 直通车商品展示位置 .....       | 072        |
| <b>5.2 直通车推广方式 .....</b>    | <b>074</b> |
| 5.2.1 类目推广 .....            | 074        |
| 5.2.2 关键词搜索推广 .....         | 075        |
| 5.2.3 定向推广 .....            | 076        |
| 5.2.4 店铺推广 .....            | 077        |
| 5.2.5 站外推广 .....            | 078        |
| 5.2.6 活动推广 .....            | 079        |
| <b>5.3 使用直通车推广新宝贝 .....</b> | <b>080</b> |
| 5.3.1 加入淘宝直通车 .....         | 081        |
| 5.3.2 新建推广计划 .....          | 082        |
| 经验之谈——如何新建推广计划 .....        | 083        |
| 5.3.3 推广新宝贝 .....           | 083        |
| 5.3.4 管理推广中的宝贝 .....        | 085        |
| 5.3.5 “我的推广计划”投放设置 .....    | 086        |



## 5.4 选择好的关键词，决定直通车的 点击率.....088

5.4.1 关键词的选词方法.....089

5.4.2 各类热门关键词.....090

5.4.3 如何添加关键词.....092

## 5.5 直通车优化技巧.....093

经验之谈——选择关键词的技巧.....095

# 第 6 章

## 钻石展位引爆店铺销量狂潮

097



## 6.1 钻石展位概述.....098

6.1.1 什么是钻石展位.....098

6.1.2 钻石展位的规则.....099

6.1.3 钻石展位的位置.....099

## 6.2 购买钻石展位.....101

## 6.3 钻石展位广告投放模式.....104

6.3.1 明确使用钻石展位的目的.....105

6.3.2 爆款打造.....106

6.3.3 活动引流.....107

6.3.4 品牌广告.....108

## 6.4 掌握钻石展位技巧，展示流量滚滚来.....108

6.4.1 推广什么.....108

6.4.2 在什么位置进行投放.....110

6.4.3 最关键的是广告图片.....111

6.4.4 竞价技巧.....112

## 6.5 决定钻石展位效果好坏的因素.....113