

淘宝开店全攻略

开店装修 + 营销推广 + 流量转化 + 售后客服 + 手机淘宝



甘立富◎编著



附赠Photoshop教学视频

【快速入门，全面系统】

这是一本入门得不能再入门的淘宝开店书，各种**基础细节完整囊括**，对挑货找货、店铺开通、美化装修、营销推广、流量转化、客服接待、发货管理以及手机淘宝操作等内容进行讲解，**适合各阶段淘宝卖家**阅读。

【全程图解，专业指导】

这是一本深入得不能再深入的淘宝开店书，各种**技巧秘籍无私放送**，更是包含众多淘宝论坛管理员、资深淘宝讲师，以及淘宝天猫卖家给予的各方面意见，让图书内容更加翔实，更加**贴近淘宝卖家需求**。

【海量素材，超值赠送】

本书赠送“Photoshop CS6专家讲堂”**视频教学**，近千种Photoshop画笔、形状、渐变、动作和样式资源，以及**大量海报与首页模板**；同时附赠**三本超值手册电子书**，《常用外挂滤镜手册》《技巧即问即答手册》和《数码照片常见问题处理手册》，海量的学习素材，物超所值。



中国工信出版集团



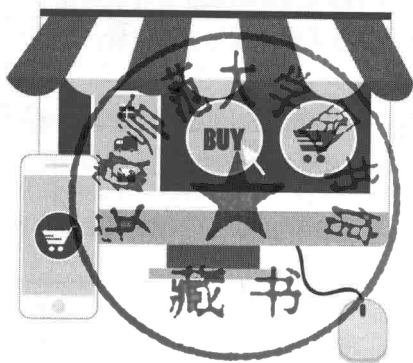
人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

淘宝开店全攻略

开店装修 + 营销推广 + 流量转化 + 售后客服 + 手机淘宝



甘立富◎编著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

淘宝开店全攻略：开店装修+营销推广+流量转化+售后客服+手机淘宝 / 甘立富编著. -- 北京：人民邮电出版社, 2017.10

ISBN 978-7-115-46524-5

I. ①淘… II. ①甘… III. ①网店—网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第193653号

内 容 提 要

本书精选淘宝开店各方面应知应会的内容，通过系统的流程讲述，全程图片展示，让学习者掌握淘宝开店的流程，让新手卖家读完全书后能够快速开店、成功开店。

本书共12章，内容主要包括淘宝开店前的准备、淘宝货源的寻找和筛选、商品的拍摄和美化、淘宝店铺的开通、淘宝卖家后台及相关内容、淘宝店铺的装修美化、商品的上传发布、淘宝店铺和宝贝的不同推广方式、如何提高商品转化率、店铺客服的接待和管理、商品的包装与发货、网店的售后处理，以及手机淘宝店铺的管理、装修和推广等，内容非常全面实用。

本书附赠教学资源，包括119集Photoshop软件讲解视频课，近千种Photoshop画笔、形状、渐变、动作和样式资源，以及大量海报与首页模板；同时，附赠3本超值电子书，海量的学习素材，物超所值。

本书主要面向准备在淘宝开店的读者，也适用于已经开通网店，并想深入学习网店经营技巧的新手卖家。同时，也可以作为相关培训机构的教材或辅导用书。

◆ 编 著 甘立富

责任编辑 张丹阳

责任印制 陈 彝

◆ 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>

大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

◆ 开本：700×1000 1/16

印张：24.5

字数：549千字

印数：1—3000册

2017年10月第1版

2017年10月河北第1次印刷

定价：49.00元

读者服务热线：(010)81055410 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字20170147号

第 1 章

开店之初——应该做什么准备

1.1 让我们聊聊电子商务	10
1.1.1 什么是电子商务	10
1.1.2 电商和网商的区别	12
1.2 目前进军淘宝的机遇和坎坷	12
1.2.1 淘宝能给予的机遇	12
1.2.2 淘宝的坎坷之路	17
1.3 了解自己是否适合做网店	18
1.3.1 可支配时间是否足够	18
1.3.2 货源是否有吸引力	19
1.3.3 物流是否方便	22
1.4 理清思绪开始详细计划	23
1.4.1 淘宝买家分析	23
1.4.2 网店市场竞争分析	24
1.4.3 定位自己的销售模式	26
1.4.4 确定自己要销售的商品类型	27

第 2 章

寻找货源——跟随我来一起找货

2.1 闲聊淘宝货源渠道	30
2.1.1 淘宝货源来路分析	30
2.1.2 国内主要批发市场介绍	33
2.1.3 合理选择批发市场	38
2.2 大卖家不能说的批发秘诀	40
2.2.1 工具到位	40
2.2.2 时间要早	41
2.2.3 拒绝推销	41

2.2.4 大胆地说	41
2.2.5 眼神要准	42
2.2.6 记得住	42
2.2.7 避免冲动	43
2.2.8 自我克制	43
2.2.9 批发术语	44

2.3 多看货，练就“火眼金睛”

2.3.1 看面料	45
2.3.2 看尺寸	46
2.3.3 看辅料	46
2.3.4 看板型	46
2.3.5 看细节	46

2.4 开发在线货源渠道

2.4.1 怕麻烦？足不出户网上订货	47
2.4.2 量体裁衣！找厂家量身定制	49
2.4.3 没钱？不怕，我做实物分销	50
2.4.4 没时间？考虑做虚拟代理	54
2.4.5 有技术？抢做淘宝服务商	57

第 3 章

美化商品——有了货以后我们应该怎么做

3.1 拍出效果好的照片	62
3.1.1 光与影的世界	62
3.1.2 选择合适的数码相机	65
3.1.3 拍摄所需器材要备好	66
3.1.4 淘宝拍摄常见技巧	70
3.1.5 拍摄环境的搭建	71
3.1.6 热门商品的拍摄方案	72
3.2 商品图片处理	76
3.2.1 照片的复制	76

3.2.2	新手如何选择图片处理软件	77
3.2.3	商品照片都需要哪些处理	79
3.3	专业的事情交给专业的人来做	81

第 4 章

淘宝开店——万事俱备只欠东风，一起学开店

4.1	淘宝店铺那些事	84
4.1.1	开个单纯的“淘宝店”	84
4.1.2	个人店铺和企业店铺	85
4.2	淘宝个人店铺申请	87
4.2.1	申请淘宝账号	87
4.2.2	申请个人店铺	90
4.2.3	支付宝实名认证	93
4.2.4	进行淘宝开店认证	95
4.3	淘宝企业店铺申请	98
4.3.1	注册淘宝企业账号	98
4.3.2	搞定企业支付宝	100
4.3.3	开通企业店铺	106

第 5 章

了解淘宝——知己知彼百战百胜

5.1	卖家必知——淘宝卖家中心布局 ...	114
5.1.1	登录卖家中心	114
5.1.2	卖家中心操作详解	114
5.2	开店实战——店铺基本设置	128
5.2.1	设置店铺基本信息	129
5.2.2	设置店铺独立域名	129

5.2.3	查看店铺	130
5.3	卖家服务工作台	131
5.3.1	哪里选择服务	131
5.3.2	如何购买工具	135
5.4	消费者保障服务	136
5.4.1	消费者保障服务的类型	137
5.4.2	订单险和账期保障	139
5.4.3	“消费者保障服务”的保证金	140
5.5	关注淘宝店铺安全	143
5.5.1	搭建网络防火墙	143
5.5.2	提升淘宝账户安全等级	144
5.5.3	给账户买“保险”	145
5.5.4	支付宝安全中心	146
5.5.5	淘宝店铺守护神“阿里钱盾”	148

第 6 章

装修店铺——成为皇冠店铺的前提

6.1	为什么要装修店铺	152
6.1.1	店铺视觉营销应用	152
6.1.2	色彩点缀的作用	153
6.1.3	淘宝店铺装修元素	157
6.2	视觉营销必备——淘宝旺铺和图片空间	161
6.2.1	什么是旺铺	162
6.2.2	旺铺的版本区分	162
6.2.3	订购淘宝旺铺	163
6.2.4	旺铺装修后台详解	164
6.2.5	淘宝图片空间	169
6.2.6	利用模板设计店铺	170
6.2.7	亲自动手打造好的店铺视觉效果 ...	176
6.2.8	怎么做促进销量的好图片	192

第 7 章

开始铺货——万里征途始于足下

7.1 宝贝发布前你应该这么做	198
7.1.1 准备宝贝信息资料	198
7.1.2 打造高点击的主图	204
7.1.3 打造买家喜欢的宝贝详情页	206
7.1.4 给宝贝想一个好名字	210
7.1.5 教你给自己的商品定价	211
7.2 轻松完成店铺铺货工作	213
7.2.1 通过卖家后台发布宝贝	213
7.2.2 在线修改出售中的宝贝	219
7.3 利用工具批量发布宝贝	224
7.3.1 认识淘宝助理	224
7.3.2 创建并上传宝贝	225
7.3.3 导入商品数据包上传宝贝	229
7.3.4 批量编辑店铺中的宝贝	230

第 8 章

营销推广——做好这一切，让店铺流量多起来

8.1 淘宝营销推广必备常识	232
8.1.1 什么是流量	232
8.1.2 流量的来源和构成	232
8.1.3 教你获取淘宝流量	235
8.1.4 必知！如何监控淘宝流量	237
8.2 提高淘宝排名，拉动宝贝销量	244
8.2.1 淘宝SEO解析	244

8.2.2 如何优化宝贝关键词	245
8.2.3 合理安排上下架时间	250
8.2.4 合理推荐商家的商品橱窗	251
8.3 付费推广神器淘宝直通车	255
8.3.1 淘宝直通车解析	255
8.3.2 直通车开通与推广	258
8.3.3 让推广宝贝热卖起来	267
8.3.4 让宝贝快速登顶首页的秘密	271
8.3.5 找到自己店铺中最值得推广的宝贝	273
8.4 淘宝客推广	275
8.4.1 淘宝客解析	275
8.4.2 打造淘宝客喜欢的宝贝	277
8.4.3 创建淘宝客推广宝贝	280
8.4.4 找到淘宝客进行宝贝推广	283
8.4.5 教你找到更多淘宝客	284
8.5 玩转更多淘宝推广	286
8.5.1 智钻（原钻石展位）	286
8.5.2 大卖家专供“聚划算”	291
8.5.3 小卖家福音“天天特价”	292
8.5.4 “淘金币”淘出海量流量	293
8.5.5 “淘宝试用”打造品牌形象	294
8.5.6 “引流宝”引进大流量	295
8.5.7 “店铺联盟”引进同行流量	295
8.5.8 更多淘宝活动等你发现	297
8.5.9 站外推广发现更多推广渠道	298
8.5.10 查询自己宝贝的排名	299

第 9 章

流量转化——提高成交才是店铺目的

9.1 没有转化的流量就是在浪费精力 ...	302
-------------------------------	-----

9.1.1	论淘宝转化率的重要性	302
9.1.2	视觉营销对转化率的影响	303
9.1.3	其他对转化率有影响的因素	303
9.2	巧用官方营销工具促进转化	304
9.2.1	巧用“心选”推荐爆款宝贝	304
9.2.2	巧用“好评有礼”打造高转化	306
9.2.3	使用“促销套餐”提高店铺转化	307
9.2.4	加入公益宝贝提高买家信任	308
9.3	创建免费的店铺营销活动	312
9.3.1	“店铺红包”的设置	313
9.3.2	“购后送红包”刺激消费	314
9.3.3	“店铺优惠券”让利客户	316
9.3.4	更多店铺活动等待发现	317
9.4	淘宝VIP客户营销	318
9.4.1	利用淘宝VIP揽客	318
9.4.2	让客户享受店铺VIP待遇	319
9.4.3	玩转VIP会员营销	321

第 10 章

客服接待——店铺销售节节高

10.1	万金油——淘宝客服介绍	323
10.1.1	什么都做的售前客服	323
10.1.2	强大的售后客服	324
10.2	千牛——淘宝客服必备神器	324
10.2.1	千牛的前世今生	325
10.2.2	千牛工具条解析	325
10.3	千牛的使用	328
10.3.1	利用千牛接待客户	328
10.3.2	利用掌柜个性签名打广告	329

10.3.3	设置自动回复再忙也不怕	329
10.3.4	创建会员群拉近与买家的距离	330
10.3.5	将临时客户按需分类	331
10.3.6	设置验证方式以便更好交流	332
10.3.7	交流中“说不得”的话	334
10.4	轻松完成第一笔生意	335
10.4.1	按约定修改价格	335
10.4.2	买家付款后确认配货	336
10.4.3	交易成功后给予好评	337
10.4.4	好生意“谈”出来	337
10.5	宝贝的售后管理	338
10.5.1	交易后要主动沟通	339
10.5.2	买家签收后记得主动回访	339
10.5.3	交易结束如实评价	340
10.5.4	有效管理买家资料	340
10.6	提供五星级的售后服务	340
10.6.1	淘宝网信用体系	341
10.6.2	好评对销售的影响	342
10.6.3	做好售后杜绝中差评	343
10.6.4	认真应对退换货商品	345
10.6.5	理智对待淘宝投诉	346

第 11 章

包装发货——将宝贝顺利送到客户手中

11.1	让包装打动客户	349
11.1.1	保证包装的牢固	349
11.1.2	给客户带去更多的惊喜	350
11.1.3	选择合适的包装材质	350
11.1.4	如何选择包装方式	353

11.2 让商品顺利到达客户手中..... 354**11.2.1 选择合作快递公司..... 354****11.2.2 教你节约快递运费..... 358****11.2.3 随时跟踪包裹去向..... 359****11.2.4 怎么处理快递纠纷..... 360**

第 12 章

玩转手机淘宝

12.1 手机淘宝运营6大入口..... 362**12.1.1 手机淘宝店铺..... 362****12.1.2 无线运营中心..... 363****12.1.3 手机营销专区..... 364****12.1.4 官方营销中心..... 364****12.1.5 手机淘宝..... 365****12.1.6 手机千牛..... 365****12.2 手机淘宝店铺设置..... 366****12.2.1 打造个性的手机店铺..... 366****12.2.2 手淘中快捷设置店铺..... 368****12.2.3 开通手淘店铺号..... 368****12.2.4 更多实用开店功能..... 369****12.3 手机淘宝店铺装修..... 371****12.3.1 无线装修界面解析..... 371****12.3.2 自定义装修手机店铺..... 372****12.3.3 手淘中快捷装修店铺..... 375****12.4 无线运营中心营销活动..... 375****12.4.1 发布上新宝贝..... 376****12.4.2 发布热门促销..... 377****12.4.3 发布专享活动..... 378****12.5 移动营销手机引流..... 379****12.5.1 手机端关键词查找技巧..... 379****12.5.2 微海报引进朋友圈流量..... 379****12.5.3 发布微淘享受粉丝经济..... 382****12.5.4 创建店铺二维码..... 383****12.5.5 分享有礼刺激潜在客户..... 385****12.6 手机淘宝促进转化..... 385****12.6.1 创建店铺推荐宝贝..... 385****12.6.2 创建店铺特价活动..... 386****12.6.3 发起买家投票..... 388****12.6.4 买家秀提高转化..... 390****12.6.5 利用“晒好物”获得客户..... 391**

淘宝开店全攻略

开店装修 + 营销推广 + 流量转化 + 售后客服 + 手机淘宝



甘立富◎编著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

淘宝开店全攻略：开店装修+营销推广+流量转化+售后客服+手机淘宝 / 甘立富编著. -- 北京：人民邮电出版社，2017.10

ISBN 978-7-115-46524-5

I. ①淘… II. ①甘… III. ①网店—网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第193653号

内 容 提 要

本书精选淘宝开店各方面应知应会的内容，通过系统的流程讲述，全程图片展示，让学习者掌握淘宝开店的流程，让新手卖家读完全书后能够快速开店、成功开店。

本书共12章，内容主要包括淘宝开店前的准备、淘宝货源的寻找和筛选、商品的拍摄和美化、淘宝店铺的开通、淘宝卖家后台及相关内容、淘宝店铺的装修美化、商品的上传发布、淘宝店铺和宝贝的不同推广方式、如何提高商品转化率、店铺客服的接待和管理、商品的包装与发货、网店的售后处理，以及手机淘宝店铺的管理、装修和推广等，内容非常全面实用。

本书附赠教学资源，包括119集Photoshop软件讲解视频课，近千种Photoshop画笔、形状、渐变、动作和样式资源，以及大量海报与首页模板；同时，附赠3本超值电子书，海量的学习素材，物超所值。

本书主要面向准备在淘宝开店的读者，也适用于已经开通网店，并想深入学习网店经营技巧的新手卖家。同时，也可以作为相关培训机构的教材或辅导用书。

◆ 编 著 甘立富

责任编辑 张丹阳

责任印制 陈 彝

◆ 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>

大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

◆ 开本：700×1000 1/16

印张：24.5

字数：549千字

2017年10月第1版

印数：1-3000册

2017年10月河北第1次印刷

定价：49.00元

读者服务热线：(010)81055410 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字20170147号

有信心无难事，在淘宝开店的学习过程中，肯定有挫折、有困难，遇到困难就逃避的人，最终只会失败。坚持不放弃的人不一定能成功，但是他能看到黎明，看到希望。在其人生中，战胜困难的过程会成为他的一座里程碑。而本书，就是这座里程碑的说明书，它会把你淘宝开店过程中所遇见的方方面面内容，全面而系统地展现在你面前。

这是一本什么书

这是一本入门得不能再入门的淘宝开店图书，各种基础细节完整囊括，让你读完后能够顺利完成开店！

这是一本深入得不能再深入的淘宝开店图书，各种隐私秘籍无私放送，让你轻松跨越，成为实力大卖家！

这本书好在哪里

现在越来越多的人想要独立创业，而淘宝往往是其第一选择，门槛低、投入少，因此深得新手青睐。大部分人在开店之初茫然无绪，而这一切，都可以在本书中找到答案。

- **全面**：本书无废话，从挑货找货、店铺开通、美化装修、营销推广、流量转化、客服接待、发货管理以及手机淘宝操作等各环节内容进行讲解，适合各阶段淘宝卖家阅读。

- **系统**：本书由多年资深编辑加淘宝十年掌柜编写，图书内容不仅全面，而且按照淘宝开店流程来进行系统的讲述，全图解析操作，可以照顾到不同类型的读者。

- **专业**：除了作者本身，还有众多淘宝论坛管理员、资深淘宝讲师以及淘宝天猫卖家给予本书各方面的意见，让本书内容更翔实，更贴近淘宝卖家。

本书附赠教学资源，读者扫描“资源下载”二维码即可获得下载方法。



资源下载

这本书有何不同

本书非教程和经验之谈，而是一本实实在在的让你看完就能成功开店的好书。本书的秘诀是不让不懂淘宝的人来写书，不让懂淘宝但不会写文章的人来写书。

本书由淘宝业内专家讲师与出版社专业编辑合作完成，期望用浅俗易懂的语言、翔实简洁的图文步骤，将淘宝开店需要知道的、应该知道的内容知识完完全全地展现给读者，让你会开店、开好店，轻轻松松开个赚钱的淘宝店。

这本书适合谁看

毫不夸张地说，淘宝基本占据了网络购物的半壁江山，只要有网购的地方，就有淘宝的影子。不管你是学生、白领、待业青年、企业主，都可以轻轻松松开一个淘宝店铺，开始自己的创业之旅，而通过本书可以让你快速达到这个目的。以下读者群体均适合作为本书的读者对象。

学生：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，可以为自己的未来多规划一条道路。

职场白领：现在越来越多的公司白领，虽然有着稳定的工作，但在淘宝购物的过程中萌生了自己开店、开展副业的想法。

私企老板：有着自己的小铺或工厂，有独到的货源或者其他优势，打算进军淘宝电商体系，打通线上市场。

淘宝卖家：除了以上人员，对于已经在淘宝开店的各类中小卖家来说，阅读本书也可以提高自己的店铺流量、转化，更好地提高自己店铺营业收入。

第 1 章

开店之初——应该做什么准备

1.1 让我们聊聊电子商务	10
1.1.1 什么是电子商务	10
1.1.2 电商和网商的区别	12
1.2 目前进军淘宝的机遇和坎坷	12
1.2.1 淘宝能给予的机遇	12
1.2.2 淘宝的坎坷之路	17
1.3 了解自己是否适合做网店	18
1.3.1 可支配时间是否足够	18
1.3.2 货源是否有吸引力	19
1.3.3 物流是否方便	22
1.4 理清思绪开始详细计划	23
1.4.1 淘宝买家分析	23
1.4.2 网店市场竞争分析	24
1.4.3 定位自己的销售模式	26
1.4.4 确定自己要销售的商品类型	27

第 2 章

寻找货源——跟随我来一起找货

2.1 闲聊淘宝货源渠道	30
2.1.1 淘宝货源来路分析	30
2.1.2 国内主要批发市场介绍	33
2.1.3 合理选择批发市场	38
2.2 大卖家不能说的批发秘诀	40
2.2.1 工具到位	40
2.2.2 时间要早	41
2.2.3 拒绝推销	41

2.2.4 大胆地说	41
2.2.5 眼神要准	42
2.2.6 记得住	42
2.2.7 避免冲动	43
2.2.8 自我克制	43
2.2.9 批发术语	44
2.3 多看货，练就“火眼金睛”	45
2.3.1 看面料	45
2.3.2 看尺寸	46
2.3.3 看辅料	46
2.3.4 看板型	46
2.3.5 看细节	46
2.4 开发在线货源渠道	47
2.4.1 怕麻烦？足不出户网上订货	47
2.4.2 量体裁衣！找厂家量身定制	49
2.4.3 没钱？不怕，我做实物分销	50
2.4.4 没时间？考虑做虚拟代理	54
2.4.5 有技术？抢做淘宝服务商	57

第 3 章

美化商品——有了货以后我们应该怎么做

3.1 拍出效果好的照片	62
3.1.1 光与影的世界	62
3.1.2 选择合适的数码相机	65
3.1.3 拍摄所需器材要备好	66
3.1.4 淘宝拍摄常见技巧	70
3.1.5 拍摄环境的搭建	71
3.1.6 热门商品的拍摄方案	72
3.2 商品图片处理	76
3.2.1 照片的复制	76

3.2.2	新手如何选择图片处理软件	77
3.2.3	商品照片都需要哪些处理	79
3.3	专业的事情交给专业的人来做	81

第 4 章

淘宝开店——万事俱备只欠东风，一起学开店

4.1	淘宝店铺那些事	84
4.1.1	开个单纯的“淘宝店”	84
4.1.2	个人店铺和企业店铺	85
4.2	淘宝个人店铺申请	87
4.2.1	申请淘宝账号	87
4.2.2	申请个人店铺	90
4.2.3	支付宝实名认证	93
4.2.4	进行淘宝开店认证	95
4.3	淘宝企业店铺申请	98
4.3.1	注册淘宝企业账号	98
4.3.2	搞定企业支付宝	100
4.3.3	开通企业店铺	106

第 5 章

了解淘宝——知己知彼百战百胜

5.1	卖家必知——淘宝卖家中心布局 ...	114
5.1.1	登录卖家中心	114
5.1.2	卖家中心操作详解	114
5.2	开店实战——店铺基本设置	128
5.2.1	设置店铺基本信息	129
5.2.2	设置店铺独立域名	129

5.2.3	查看店铺	130
5.3	卖家服务工作台	131
5.3.1	哪里选择服务	131
5.3.2	如何购买工具	135
5.4	消费者保障服务	136
5.4.1	消费者保障服务的类型	137
5.4.2	订单险和账期保障	139
5.4.3	“消费者保障服务”的保证金	140
5.5	关注淘宝店铺安全	143
5.5.1	搭建网络防火墙	143
5.5.2	提升淘宝账户安全等级	144
5.5.3	给账户买“保险”	145
5.5.4	支付宝安全中心	146
5.5.5	淘宝店铺守护神“阿里钱盾”	148

第 6 章

装修店铺——成为皇冠店铺的前提

6.1	为什么要装修店铺	152
6.1.1	店铺视觉营销应用	152
6.1.2	色彩点缀的作用	153
6.1.3	淘宝店铺装修元素	157
6.2	视觉营销必备——淘宝旺铺和图片空间	161
6.2.1	什么是旺铺	162
6.2.2	旺铺的版本区分	162
6.2.3	订购淘宝旺铺	163
6.2.4	旺铺装修后台详解	164
6.2.5	淘宝图片空间	169
6.2.6	利用模板设计店铺	170
6.2.7	亲自动手打造好的店铺视觉效果 ...	176
6.2.8	怎么做促进销量的好图片	192

第 7 章

开始铺货——万里征途始于足下

7.1 宝贝发布前你应该这么做 198

7.1.1 准备宝贝信息资料 198

7.1.2 打造高点击的主图 204

7.1.3 打造买家喜欢的宝贝详情页 206

7.1.4 给宝贝想一个好名字 210

7.1.5 教你给自己的商品定价 211

7.2 轻松完成店铺铺货工作 213

7.2.1 通过卖家后台发布宝贝 213

7.2.2 在线修改出售中的宝贝 219

7.3 利用工具批量发布宝贝 224

7.3.1 认识淘宝助理 224

7.3.2 创建并上传宝贝 225

7.3.3 导入商品数据包上传宝贝 229

7.3.4 批量编辑店铺中的宝贝 230

第 8 章

营销推广——做好这一切，让店铺流量多起来

8.1 淘宝营销推广必备常识 232

8.1.1 什么是流量 232

8.1.2 流量的来源和构成 232

8.1.3 教你获取淘宝流量 235

8.1.4 必知！如何监控淘宝流量 237

8.2 提高淘宝排名，拉动宝贝销量 244

8.2.1 淘宝SEO解析 244

8.2.2 如何优化宝贝关键词 245

8.2.3 合理安排上下架时间 250

8.2.4 合理推荐商家的商品橱窗 251

8.3 付费推广神器淘宝直通车 255

8.3.1 淘宝直通车解析 255

8.3.2 直通车开通与推广 258

8.3.3 让推广宝贝热卖起来 267

8.3.4 让宝贝快速登顶首页的秘密 271

8.3.5 找到自己店铺中最值得推广的宝贝 273

8.4 淘宝客推广 275

8.4.1 淘宝客解析 275

8.4.2 打造淘宝客喜欢的宝贝 277

8.4.3 创建淘宝客推广宝贝 280

8.4.4 找到淘宝客进行宝贝推广 283

8.4.5 教你找到更多淘宝客 284

8.5 玩转更多淘宝推广 286

8.5.1 智钻（原钻石展位） 286

8.5.2 大卖家专供“聚划算” 291

8.5.3 小卖家福音“天天特价” 292

8.5.4 “淘金币”淘出海量流量 293

8.5.5 “淘宝试用”打造品牌形象 294

8.5.6 “引流宝”引进大流量 295

8.5.7 “店铺联盟”引进同行流量 295

8.5.8 更多淘宝活动等你发现 297

8.5.9 站外推广发现更多推广渠道 298

8.5.10 查询自己宝贝的排名 299

第 9 章

流量转化——提高成交才是店铺目的

9.1 没有转化的流量就是在浪费精力... 302

9.1.1	论淘宝转化率的重要性	302
9.1.2	视觉营销对转化率的影响	303
9.1.3	其他对转化率有影响的因素	303
9.2	巧用官方营销工具促进转化	304
9.2.1	巧用“心选”推荐爆款宝贝	304
9.2.2	巧用“好评有礼”打造高转化	306
9.2.3	使用“促销套餐”提高店铺转化	307
9.2.4	加入公益宝贝提高买家信任	308
9.3	创建免费的店铺营销活动	312
9.3.1	“店铺红包”的设置	313
9.3.2	“购后送红包”刺激消费	314
9.3.3	“店铺优惠券”让利客户	316
9.3.4	更多店铺活动等待发现	317
9.4	淘宝VIP客户营销	318
9.4.1	利用淘宝VIP揽客	318
9.4.2	让客户享受店铺VIP待遇	319
9.4.3	玩转VIP会员营销	321

第 10 章

客服接待——店铺销售节节高

10.1	万金油——淘宝客服介绍	323
10.1.1	什么都做的售前客服	323
10.1.2	强大的售后客服	324
10.2	千牛——淘宝客服必备神器	324
10.2.1	千牛的前世今生	325
10.2.2	千牛工具条解析	325
10.3	千牛的使用	328
10.3.1	利用千牛接待客户	328
10.3.2	利用掌柜个性签名打广告	329

10.3.3	设置自动回复再忙也不怕	329
10.3.4	创建会员群拉近与买家的距离	330
10.3.5	将临时客户按需分类	331
10.3.6	设置验证方式以便更好交流	332
10.3.7	交流中“说不得”的话	334
10.4	轻松完成第一笔生意	335
10.4.1	按约定修改价格	335
10.4.2	买家付款后确认配货	336
10.4.3	交易成功后给予好评	337
10.4.4	好生意“谈”出来	337
10.5	宝贝的售后管理	338
10.5.1	交易后要主动沟通	339
10.5.2	买家签收后记得主动回访	339
10.5.3	交易结束如实评价	340
10.5.4	有效管理买家资料	340
10.6	提供五星级的售后服务	340
10.6.1	淘宝网信用体系	341
10.6.2	好评对销售的影响	342
10.6.3	做好售后杜绝中差评	343
10.6.4	认真应对退换货商品	345
10.6.5	理智对待淘宝投诉	346

第 11 章

包装发货——将宝贝顺利送到客户手中

11.1	让包装打动客户	349
11.1.1	保证包装的牢固	349
11.1.2	给客户带去更多的惊喜	350
11.1.3	选择合适的包装材质	350
11.1.4	如何选择包装方式	353

11.2 让商品顺利到达客户手中..... 354**11.2.1 选择合作快递公司..... 354****11.2.2 教你节约快递运费..... 358****11.2.3 随时跟踪包裹去向..... 359****11.2.4 怎么处理快递纠纷..... 360****第 12 章****玩转手机淘宝****12.1 手机淘宝运营6大入口..... 362****12.1.1 手机淘宝店铺..... 362****12.1.2 无线运营中心..... 363****12.1.3 手机营销专区..... 364****12.1.4 官方营销中心..... 364****12.1.5 手机淘宝..... 365****12.1.6 手机千牛..... 365****12.2 手机淘宝店铺设置..... 366****12.2.1 打造个性的手机店铺..... 366****12.2.2 手淘中快捷设置店铺..... 368****12.2.3 开通手淘店铺号..... 368****12.2.4 更多实用开店功能..... 369****12.3 手机淘宝店铺装修..... 371****12.3.1 无线装修界面解析..... 371****12.3.2 自定义装修手机店铺..... 372****12.3.3 手淘中快捷装修店铺..... 375****12.4 无线运营中心营销活动..... 375****12.4.1 发布上新宝贝..... 376****12.4.2 发布热门促销..... 377****12.4.3 发布专享活动..... 378****12.5 移动营销手机引流..... 379****12.5.1 手机端关键词查找技巧..... 379****12.5.2 微海报引进朋友圈流量..... 379****12.5.3 发布微淘享受粉丝经济..... 382****12.5.4 创建店铺二维码..... 383****12.5.5 分享有礼刺激潜在客户..... 385****12.6 手机淘宝促进转化..... 385****12.6.1 创建店铺推荐宝贝..... 385****12.6.2 创建店铺特价活动..... 386****12.6.3 发起买家投票..... 388****12.6.4 买家秀秀提高转化..... 390****12.6.5 利用“晒好物”获得客户..... 391**

第 1 章

开店之初——应该做什么准备

淘宝开店是一个非常简单的过程，从注册认证到店铺开通，可以说是轻轻松松，毫无技术门槛。在淘宝上面随便一搜，漫天的新开店卖家，其数量庞大到令人咂舌。但很多新开店的淘宝卖家，往往在成功开店后就茫然了，不知道下一步该做什么，怎么去做。导致这种情况的因素有很多，但最重要的应该是在开店之初没有合理的计划和准备。因此，本章就这个问题来做详细介绍，让大家明白淘宝开店之前一定要了解和准备的事情。

