



我的店铺

我的宝贝

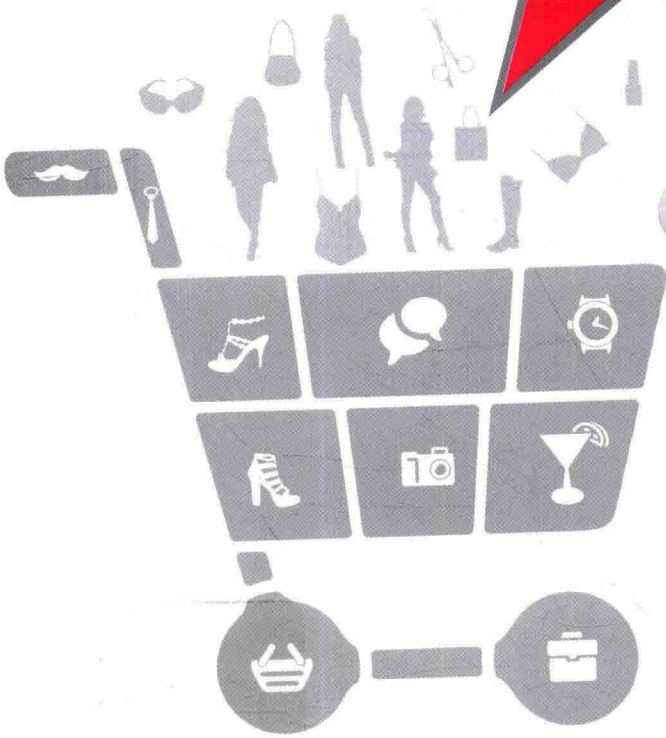
我的购物车

从月销
3万到
100万!

超人气网店

是如何打造成的

凤凰高新教育◎编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

从月销
3万到
100万!

超人网店

是如何打造成的

凤凰高新教育◎编著



内 容 提 要

随着网上购物的推广和普及,网上开店已经成为许多人实现创业梦想的捷径。目前,网上开店不仅成为一种时尚,更成为一些人的主业。但是,为什么我的网店没流量,为什么我的网店不赚钱,相信很多店主都有这一疑惑,而本书的推出,将彻底为你解决这些难点,让你轻松获得流量,实实在在地获得成交。

本书共分10章,全面、系统地讲解了网店引流、转化及提升网店收益的相关方法与策略技巧。内容包括:网店宝贝发布优化→网店视觉营销方法→网店营销与促销活动策略→直通车、钻展及淘宝客推策略→站外营销推广策略→爆款打造手法→双11、双12营销策划与运营→网店大数据分析 & 运营→网店客服交易沟通技能及售后服务技能→无线商店的运营与管理。

书中适时穿插了丰富的“问答”栏目内容,帮助卖家及时解决网店经营中可能会遇到的相关问题。并且还安排了10个“运营大师谈经验”板块,将高手在开店过程中积累的经验、心得、技巧等插在正文中,让读者能够快速掌握这些简便方法或操作技巧,快速上手,少走弯路。不仅加深您对重点内容的理解和把握,还带给您一种新的思维方式去感悟网店的经营与管理。

本书不仅适合想全面掌握淘宝天猫店铺经营的创业者学习,更适合已经开有网店,缺乏运营推广经验,想提高网店流量和效益的老店主学习提高。还可以作为各类职业院校或培训机构的教材参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

超人气网店是如何打造成的:从月销3万到100万/凤凰高新教育编著. —北京:北京大学出版社,2017.7

ISBN 978-7-301-28243-4

I. ①超… II. ①凤… III. ①网店—运营管理 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第085250号

- | | |
|-------|---|
| 书 名 | 超人气网店是如何打造成的——从月销3万到100万
CHAO RENQI WANGDIAN SHI RUHE DAZAO CHENG DE |
| 著作责任者 | 凤凰高新教育 编著 |
| 责任编辑 | 尹 毅 |
| 标准书号 | ISBN 978-7-301-28243-4 |
| 出版发行 | 北京大学出版社 |
| 地 址 | 北京市海淀区成府路205号 100871 |
| 网 址 | http://www.pup.cn 新浪微博: @北京大学出版社 |
| 电子信箱 | pup7@pup.cn |
| 电 话 | 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62580653 |
| 印 刷 者 | 三河市博文印刷有限公司 |
| 经 销 者 | 新华书店 |
| | 787毫米×1092毫米 16开本 18.75印张 彩插2 409千字 |
| | 2017年7月第1版 2017年7月第1次印刷 |
| 印 数 | 1—3000册 |
| 定 价 | 39.00元 |

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子信箱:fd@pup.pku.edu.cn

图书如有印装质量问题,请与出版部联系。电话:010-62756370

超人气网店设计素材展示

28款 详情页设计与描述模板 (PSD分层文件)

COLORS
AVAILABLE COLORS

儿童时尚休闲跑步鞋

46款 搭配销售套餐模板

时尚简约百搭修身显瘦产品

时尚百搭

162款 秒杀团购模板

时尚百搭

时尚百搭

200套 首页装修模板

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

时尚百搭

396个
关联多图推荐格子
模板



330个
精美店招模板



660款
设计精品水印图案



2000款
漂亮店铺装修素材



大型多媒体教学光盘精彩内容展示

一、丰富实用的教学视频教程

(一) 赠送超值实用的视频教程

1. 5小时手把手教您装修品质店铺的视频教程
2. 6小时Photoshop照片处理的视频教程
3. 246分钟的打造爆款视频教程
4. 200分钟的手机淘宝视频教程

(二) 部分视频内容目录展示

1. 打造爆款的视频教程

第1章 电商爆款运营思维全透视

- 1.1 认识电商爆款
- 1.2 解析后爆款时代
- 1.3 打造爆款的思路

第2章 电商爆款打造的准备工作

- 2.1 调研互联网用户关注动向
- 2.2 调研淘宝买家对产品的关注动向
- 2.3 关注细分属性,精确定位产品
- 2.4 爆款产品定价策略

第3章 爆款产品的视觉营销设计

- 3.1 爆款产品图片拍摄
- 3.2 爆款产品首图设计三大策略
- 3.3 爆款产品详情页设计

第4章 爆款产品的流量基础

- 4.1 爆款产品标题设计及优化
- 4.2 爆款产品上下架
- 4.3 爆款产品破零及基础销量规划

第5章 打造爆款产品的引流及转化工具

- 5.1 直通车引流
- 5.2 钻展引流
- 5.3 淘宝客引流
- 5.4 活动引流及提升转化

第6章 爆款打造攻坚战——4周打造出爆款

- 6.1 爆款打造第1周
- 6.2 爆款打造第2周
- 6.3 爆款打造第3周
- 6.4 爆款打造第4周

第7章 维护好爆款——延长爆款生命周期

- 7.1 时刻关注,维护爆款
- 7.2 从3个维度延长爆款生命周期

第8章 微店爆款产品的定位与挖掘

- 8.1 微店产品定位
- 8.2 如何找到爆款产品
- 8.3 爆款产品市场营销定位

第9章 微店爆款的线上线下引流方法

- 9.1 线上引流方法
- 9.2 线下引流方法

第10章 微店爆款产品的成交转化秘诀

- 10.1 朋友圈营销系统
- 10.2 微信群营销
- 10.3 玩转情感营销

2. 手机淘宝的视频教程

第1章 电商玩法变了:手机淘宝领跑移动电商

- 1.1 传统电商与移动电商
- 1.2 移动电商的现在与未来
- 1.3 移动电商必备的三大思维
- 1.4 为什么要开手机淘宝店铺

第2章 快速开店铺:手机淘宝店铺的开通与管理

- 2.1 淘宝开店前的准备工作
- 2.2 开通PC端淘宝店铺
- 2.3 使用千牛客户端管理手机淘宝店铺
- 2.4 淘宝网店的编码与库存管理
- 2.5 手机支付宝的使用

第3章 手淘装修必学:手机淘宝网店的视觉营销

- 3.1 手机淘宝装修要素
- 3.2 文字的视觉营销
- 3.3 色彩的视觉营销
- 3.4 版式的视觉营销

第4章 手淘装修必会:快速装修与设计手机淘宝网店

- 4.1 手机淘宝的页面基本装修
- 4.2 手机淘宝首页的其他装修
- 4.3 手机淘宝的详情页装修

第5章 站内推广必会:直通车、钻展、淘宝客

- 5.1 无线钻展推广
- 5.2 手机无线直通车推广
- 5.3 淘宝客推广
- 5.4 手机端其他运营推广

第6章 站外推广必知:手机淘宝店铺的外部推广与引流

- 6.1 百度推广
- 6.2 QQ推广
- 6.3 论坛推广
- 6.4 其他外部推广方式

第7章 数据分析与运营:生意参谋、引流与转化

- 7.1 使用“生意参谋”分析店铺数据
- 7.2 提升手机淘宝流量的诀窍
- 7.3 提升手机店铺转化的五大技巧

第8章 服务助力营销:做好客户沟通与售后服务

- 8.1 打造优秀的淘宝客服团队
- 8.2 做好网店售后服务
- 8.3 建立店铺顾客会员关系维护老客户
- 8.4 无线会员营销

第9章 手淘开店安全:安全使用网上银行、支付宝

- 9.1 使用手机杀毒软件保护手机安全
- 9.2 手淘网店安全保障技巧
- 9.3 网上银行的安全必知与防范措施
- 9.4 支付宝使用安全技巧

二、超值实用的电子书

(一) 新手开店快速促成交易的10种技能

- 技能01:及时回复买家站内信
技能02:通过千牛聊天软件热情地和买家交流
技能03:设置自动回复,不让客户久等
技能04:使用快捷短语,迅速回复客户
技能05:使用移动千牛,随时随地谈生意
技能06:保存聊天记录做好跟踪服务
技能07:巧用千牛表情拉近与买家的距离
技能08:使用电话联系买家及时跟踪交流
技能09:与买家交流时应该注意的禁忌
技能10:不同类型客户的不同交流技巧

(二) 你不能不知道的100个卖家经验与赢利技巧

1. 新手卖家开店认知与准备技巧

- 技巧01:网店店主要具备的基本能力

- 技巧 02: 个人开淘宝店要充当的角色
- 技巧 03: 为店铺做好市场定位准备
- 技巧 04: 新手开店产品的选择技巧
- 技巧 05: 主打宝贝的市场需求调查
- 技巧 06: 网店进货如何让利润最大化
- 技巧 07: 新手开店的进货技巧
- 技巧 08: 新手代销产品注意事项与技巧
- 技巧 09: 掌握网上开店的流程
- 技巧 10: 给网店取一个有卖点的名字

2. 网店宝贝图片拍摄与优化相关技巧

- 技巧 11: 店铺宝贝图片的标准
- 技巧 12: 注意商品细节的拍摄
- 技巧 13: 利用自然光的拍摄技巧
- 技巧 14: 不同商品拍摄时的用光技巧
- 技巧 15: 新手拍照易犯的用光错误
- 技巧 16: 用手机拍摄商品的技巧
- 技巧 17: 服饰拍摄时的搭配技巧
- 技巧 18: 裤子拍摄时的摆放技巧
- 技巧 19: 宝贝图片美化的技巧与注意事项

3. 网店装修的相关技巧

- 技巧 20: 做好店铺装修的前期准备
- 技巧 21: 新手装修店铺的注意事项
- 技巧 22: 店铺装修的误区
- 技巧 23: 设计一个出色的店招
- 技巧 24: 把握好店铺的风格样式
- 技巧 25: 添加店铺的收藏功能
- 技巧 26: 做好宝贝的分类设计
- 技巧 27: 做好店铺的公告栏设计
- 技巧 28: 设置好广告模板
- 技巧 29: 增加店铺的导航分类
- 技巧 30: 做好宝贝推荐
- 技巧 31: 设置好宝贝排行榜
- 技巧 32: 设置好淘宝客服

4. 宝贝产品的标题优化与定价技巧

- 技巧 33: 宝贝标题的完整结构
- 技巧 34: 宝贝标题命名原则
- 技巧 35: 标题关键词的优化技巧
- 技巧 36: 如何在标题中突出卖点
- 技巧 37: 寻找更多关键词的方法
- 技巧 38: 撰写商品描述的方法
- 技巧 39: 写好宝贝描述提升销售转化率
- 技巧 40: 认清影响“宝贝”排名的因素
- 技巧 41: 商品发布的技巧
- 技巧 42: 巧妙安排宝贝的发布时间
- 技巧 43: 商品定价必须考虑的要素
- 技巧 44: 商品定价的基本方法
- 技巧 45: 商品高价定位与低价定位法则
- 技巧 46: 抓住消费心理原则巧用数字定价

5. 网店营销推广的基本技巧

- 技巧 47: 加入免费试用
- 技巧 48: 参加淘金币营销
- 技巧 49: 加入天天特价
- 技巧 50: 加入供销平台
- 技巧 51: 加入限时促销
- 技巧 52: 使用宝贝搭配套餐促销
- 技巧 53: 使用店铺红包促销
- 技巧 54: 使用彩票拉熟方式促销
- 技巧 55: 设置店铺 VIP 进行会员促销
- 技巧 56: 运用信用评价做免费广告

- 技巧 57: 加入网商联盟共享店铺流量
- 技巧 58: 善加利用店铺优惠券
- 技巧 59: 在淘宝论坛中宣传推广店铺
- 技巧 60: 向各大搜索引擎提交店铺网址
- 技巧 61: 让搜索引擎快速收录店铺网址
- 技巧 62: 使用淘帮派推广
- 技巧 63: 利用“淘帮派”卖疯主打产品
- 技巧 64: 利用 QQ 软件推广店铺
- 技巧 65: 利用微博进行推广
- 技巧 66: 利用微信进行推广
- 技巧 67: 微信朋友圈的营销技巧
- 技巧 68: 利用百度进行免费推广
- 技巧 69: 店铺推广中的八大误区

6. 直通车推广的应用技巧

- 技巧 70: 什么是淘宝直通车推广
- 技巧 71: 直通车推广的功能和优势
- 技巧 72: 直通车广告商品的展示位置
- 技巧 73: 直通车中的淘宝类目推广
- 技巧 74: 直通车中的淘宝搜索推广
- 技巧 75: 直通车定向推广
- 技巧 76: 直通车店铺推广
- 技巧 77: 直通车站外推广
- 技巧 78: 直通车活动推广
- 技巧 79: 直通车无线端推广
- 技巧 80: 让宝贝加入淘宝直通车
- 技巧 81: 新建直通车推广计划
- 技巧 82: 分配直通车推广计划
- 技巧 83: 在直通车中正式推广新宝贝
- 技巧 84: 直通车中管理推广中的宝贝
- 技巧 85: 修改与设置推广计划
- 技巧 86: 提升直通车推广效果的技巧

7. 钻展位推广的应用技巧

- 技巧 87: 钻石展位推广有哪些特点
- 技巧 88: 钻石展位推广的相关规则
- 技巧 89: 钻石展位推广的黄金位置
- 技巧 90: 决定钻石展位效果好坏的因素
- 技巧 91: 用少量的钱购买最合适的钻石展位
- 技巧 92: 用钻石展位打造爆款

8. 淘宝客推广的应用技巧

- 技巧 93: 做好淘宝客推广的黄金法则
- 技巧 94: 主动寻找淘宝客帮助自己推广
- 技巧 95: 通过店铺活动推广自己吸引淘客
- 技巧 96: 通过社区活动增加曝光率
- 技巧 97: 挖掘更多新手淘宝客
- 技巧 98: 从 SNS 社会化媒体中寻觅淘宝客
- 技巧 99: 让自己的商品加入导购类站点
- 技巧 100: 通过 QQ 结交更多淘宝客

三、超人气的网店装修与设计素材库

- 28 款详情页设计与描述模板 (PSD 分层文件)
- 46 款搭配销售套餐模板
- 162 款秒杀团购模板
- 200 套首页装修模板
- 396 个关联多图推荐格子模板
- 330 个精美店招模板
- 660 款设计精品水印图案
- 2000 款漂亮店铺装修素材

Preface

序言

“电子商务”开创了全球性的商业革命，带动商业步入了数字信息经济时代。近年来我国电子商务发展迅猛，不仅创造了新的消费需求，引发了新的投资热潮，开辟了新的就业增收渠道，为“大众创业、万众创新”提供了新空间，同时加速与制造业融合，推动服务业转型升级，催生新兴业态，成为提供公共产品、公共服务的新力量，成为经济发展新的原动力。

在商务部、中央网信办、发改委三部门联合发布的《电子商务“十三五”发展规划》中，预计到2020年将实现电子商务交易额超过40万亿元，同比“十二五”末翻一番，网络零售额达到10万亿元左右。电子商务正以迅雷不及掩耳之势，进入到百姓生活的方方面面，可以说，电子商务已经成为网络经济中发展最快、最具潜力的新兴产业，而且是一个技术含量高，变化更新快的行业，要做好电子商务产业，应认清行业的发展趋势，快速转变思路，顺应行业的变化。电商行业的发展呈现了以下5个较为鲜明的发展趋势。

移动购物。2016年天猫“双十一”全天交易总额为1207亿元，其中无线端贡献了81.87%的占比，这是阿里巴巴举办“双十一”8年来的最高交易额，比2015年全年交易额的912亿元、无线端贡献的68%，有了大幅度增长。随着智能终端和移动互联网的快速发展，移动购物的便利性越来越突出。在主流电商平台的大力推动下，消费者对于通过移动端购物的接受程度也大大增加，用户移动购物习惯已经养成。无线购物正在迅猛发展，21世纪不仅仅是PC端网购的时代，更是无线端网购的新时代。

电子商务向三、四、五线城市及农村电商渗透。如果说前10年是电子商务的起步和发展阶段，一、二线城市享受着电子商务带来的产业升级变化和大众的生活便利，那么，后10年会是三、四、五线城市，以及农村电商发展的黄金时期。随着国家政策的大力扶持，以及交通运输、网络物流的改善，电商正在逐渐渗透到三、四、五线城市及农村电商市场。

社交购物。社交购物的模式大家一定不陌生，在我们的社交平台上已经充斥着各种各

样的电商广告，同时通过亲人、朋友等向我们推荐，作为我们的购物参考。社交购物可以让大家在社交网络上更加精准地营销，更个性化地为顾客服务。

大数据的应用。大家知道如果以电子商务的盈利模式逐渐作为一个升级，最低级的盈利是靠商品的差价。往上一点的是为供应商商品做营销，做到返点。再往上一点的盈利是靠平台，通过流量、顾客，然后收取平台使用费和佣金提高自己的盈利能力。再往上一点是金融能力，也就是说为我们的供应商、商家提供各种各样的金融服务得到的能力。而在电子商务迅猛发展的今天，我们要通过电子商务顾客大量的行为数据，分析和利用这个大数据所产生的价值，这个能力是当前电子商务盈利的最高层次。

精准化营销和个性化服务。这个需求大家都有，都希望网站为我而设，希望所有为我推荐的刚好是我要的，所以以后的营销不再是大众化营销，而是精准化营销。而这个趋势也是基于数据应用来实现的，通过数据的分析为顾客提供个性化的营销和服务。

然而，随着我国电子商务的急剧发展，互联网用户正以每年100%的速度递增，电子商务人才严重短缺，预计我国在未来10年大约需要200万名电子商务专业人才，人才缺口相当惊人。行业的快速发展与人才供应不足的矛盾，形成电子商务领域巨大的人才真空。从社会调查实践来看，大量中小企业正在采用传统经济与网络经济相结合的方式生产经营，对电子商务人才的需求日益增加。

面对市场对电子商务人才的迫切需求，人才的培养已得到普遍重视，国内很多大学及职业院校都已开设了电子商务专业，力争在第一时间将符合需求的专业人才推向市场。目前市场上关于电子商务的图书很多，但很多图书内容时效性差、技术更新落后、理论多于实际操作。北京大学出版社出版的这套电子商务教程，结合了当前几大主要电商运营平台（淘宝、天猫、微店三大平台），并针对电商运营中重要的岗位（如网店美工、网店运营推广）和热点技术（如手机淘宝、大数据分析、爆款打造）等，进行了全面的剖析和系统的讲解。我相信这套教程是中国电子商务人才培养、产业发展创新的有效补充，能为电商企业、个体创业者、电商从业者带来实实在在的帮助。互联网的发展很快，电商的发展更是如此，相信电商从业者顺应时代发展，加强学习，一定能做出自己更大的成绩。

中国电子商务协会副会长

李一杨

Foreword

前言

为什么我的网店没流量？

为什么我的网店不赚钱？

现在的网店真的越来越不好做吗？

其实，商机一直都在，而且还不断地扩大，从这几年的销售数据就可以看出电商发展之快，成效之大。

电子商务正以迅雷不及掩耳之势，进入到百姓生活的方方面面。根据近几年双11成交额数据显示：2012年191亿元；2013年350亿元；2014年571亿元；2015年921亿元；2016年1207亿元，可以说，网络经济已经成为当今发展最快、最具潜力的新兴产业。

而正是由于如此诱人的商机，现如今开网店的人越来越多，这无疑给淘宝市场带来前所未有的压力，但我们发现，即便是如此大的行业竞争，有的淘宝商仍然能月收入上百万元，而有的店铺却无人问津；有些店铺几年前的销售业绩很好，而今销售业绩一年不如一年，一月不如一月。很多网店卖家埋怨现在的淘宝不如以前好做了，其实主要原因：一是大多数人对于开网店没有经验或者经验不足，导致店铺在运营、管理、推广方面知识的欠缺，使店铺停滞不前；二是有些老网店还在采用前几年的方法和思路来经营，跟不上淘宝的新规则、新变化，导致店铺业绩下滑。要突破这些瓶颈，我们就必须跟上信息时代的变化，掌握更多的店铺营销推广知识才能在激烈的竞争中高人一筹。针对此情况，我们策划并出版了本书。

为什么我的网店不赚钱？相信很多店主都有这一疑惑，而本书的推出，将彻底为你解决这个难题，教你如何让自己的店铺轻松获得流量，实实在在地增加成交量，从而实现店铺效益最大化。

行业专家教你

- 一 网店的正确优化方法与引流技巧
- 二 网店的营销推广方法与流量转化技巧
- 三 从0到1的电商爆款打造秘诀
- 四 如何经营好“一年一度双11网购盛宴”
- 五 大数据运营分析与手机无线端的经营管理

竞争对手都在学的技能，你还在等什么？

◆ 本书内容

本书共分为10个章节，全面、系统地讲解了网店运营、管理与推广的相关技能，具体内容如下。

章 名	内容介绍
第1章 优化商品发布，做好网店引流的第1步	宝贝标题优化、宝贝描述优化、产品上下架优化、推荐与搜索排名优化、宝贝定价策略优化
第2章 借力视觉营销，好店铺带来高人气	网店视觉营销的六大要素、定位原则及设计方法、网店首页装修技法、网店详情页设计与优化
第3章 做好促销与营销活动，让店铺流量源源不断	网店促销活动引流方法、相关营销工具引流方法，以及参加平台活动引流方法与技巧
第4章 站内推广三大宝，直通车、钻展、淘宝客	直通车的投入方法与策略、钻展位广告的投入方法与推广策略、淘宝客的推广策略
第5章 站外推广不可少，免费流量多又好	站外社交工具推广方法、网站论坛推广方法、自媒体（博客、微博、视频、网红等）的推广方法
第6章 打造爆款，网店引流的“必杀器”	打造爆款的内功修炼（选款技巧、拍照、详情页制作）、爆款产品的标题优化、上下架策略、流量获取及差评应对
第7章 一年一度网购盛宴，做好双11、双12营销	双11、双12营销策划与创意、活动报名技巧、双11活动的相关准备、双11活动预售及正式活动经营管理技巧
第8章 大数据时代，店铺的数据化运营	生意参谋数据分析方法及相关指标解析，阿里指数、体检中心、淘宝排行、看家宝等相关工具的数据分析方法
第9章 人气网店必知，销售服务的重要性	优秀客服的销售沟通秘诀、产品售后服务方法与策略、产品包装与物流发货技巧
第10章 一定重视移动端，手机店铺运营与管理	手机移动端店铺的管理、移动端店铺的装修方法，以及移动端店铺的运营与推广方法

◆ 超值光盘

本书配套光盘内容丰富、实用、超值，全是干货，不仅赠送有网上开店的相关视频教程，还赠送有皇冠卖家运营实战经验与技巧的相关电子书。另外，还为新手开店的卖家提供了丰富的网店装修模板，能有效帮助新手卖家快速掌握网店的装修与设计技能。具体如下：

一、实用的开店视频教程

- (1) 5小时手把手教您装修出品质店铺的视频教程。
- (2) 15个网店宝贝优化必备技能的视频教程。
- (3) 6小时Photoshop照片处理的视频教程。
- (4) 246分钟的打造爆款视频教程。

二、超值实用的电子书

- (1) 你不能不知道的100个卖家经验与赢利技巧（电子书）。
- (2) 新手开店快速促成交易的10种技能（电子书）。

三、超人气的网店装修与设计素材库

28款——详情页设计与描述模板

46款——搭配销售套餐模板

162款——秒杀团购模板

200套——首页装修模板

396个——关联多图推荐格子模板

330个——精美店招模板

660款——设计精品水印图案

2000款——漂亮店铺装修素材

◆ 本书特点

● 本书内容全面实用，系统地讲述了网店经营与营销推广的方方面面，包括：宝贝的优化与引流、网店的营销与推广策略、网店的视觉营销策划、爆款的打造方法、节假日活动策划与运营、网店数据的分析与运营，以及无线端的运营与管理。

● 本书大部分的技术都是经过作者或者其他卖家证明过的、确实有效的技术，都能够实实在在帮助卖家提高店铺的利润。

● 本书以贴近实际的案例分析、最新的推广方法，为店铺打开营销思维，促使迅速达成交易。

● 书中适时穿插了丰富的“问答”栏目内容，帮助卖家及时解决网店经营中可能会遇到的相关问题。

● 本书还从心理方面来帮助卖家分析、了解买方的心理动态，更好地帮助卖家轻松赚钱。

● 书中还安排了10个“运营大师谈经验”板块，将高手在开店过程中积累的经验、心得、技巧等插在正文中，让卖家能够快速掌握这些简便方法或操作技巧，快速上手，少走弯路。不仅加深您对重点内容的理解和把握，还带给您一种新的思维方式去感悟网

店的经营与管理。

◆ 读者群体

本书尤其适合以下类型的读者学习参考。

学生朋友：想兼职开网店的在校学生，或即将毕业想自己创业的大学生。

职场白领：有着稳定的工作，希望兼职开展副业，增加自己收入的人群。

个体户商家和老板：自己有实体商铺或工厂，有独到的货源，想进军电商市场增加收入、扩大销售渠道的商家或个体老板。

网店卖家：有自己的网店，但经营效果不理想，缺乏经营指导，想改善网店经营现状，提高经营效益的卖家。

教材用书：各类职业院校、培训机构等电子商务相关专业的教材参考用书。

◆ 创作者说

本书由凤凰高新教育策划并组织编写。全书由开店经验丰富的网店卖家、运营经理、网店美工等人员共同参与编写，同时也得到了众多淘宝、天猫卖家及运营高手的支持，他们为本书道出了自己多年的运营实战经验。在此表示衷心的感谢。同时，由于互联网技术发展非常迅速，网上开店的相关规则也在不断地变化，书中疏漏和不足之处在所难免，敬请广大读者及专家指正。

读者信箱：2751801073@qq.com

投稿邮箱：pup7@pup.cn

读者QQ群：218192911

Contents

目录

第 1 章

优化商品发布, 做好网店引流的第 1 步

- 1.1 3 招变身标题党, 不愁宝贝没流量 / 2
 - 1.1.1 商品标题的结构和组合方式 / 2
 - 1.1.2 在标题中突出卖点的技巧 / 3
 - 1.1.3 选对关键词, 让店铺流量飙升 / 4
- 1.2 优化宝贝描述, 提升转化率 / 8
 - 1.2.1 宝贝描述的基本内容 / 8
 - 1.2.2 如何做好宝贝描述, 有效提升销售转化率 / 11
 - 1.2.3 优化宝贝图片 / 12
- 1.3 解密宝贝发布搜索排名, 快速找到突破口 / 13
 - 1.3.1 选择最佳的宝贝上下架时间 / 14
 - 1.3.2 正确地使用橱窗推荐 / 15
 - 1.3.3 成交量、动态评分影响搜索排名 / 15
 - 1.3.4 店铺信用、收藏人气不可忽略 / 16
- 1.4 商品定价的“潜规则” / 16
 - 1.4.1 商品定价必须考虑的要素 / 16
 - 1.4.2 商品定价的诀窍 / 17
 - 1.4.3 商品定价的方法 / 17
 - 1.4.4 利用数字定价技巧 / 19

第 2 章

借力视觉营销, 好店铺带来高人气

- 2.1 做好网店的视觉营销 / 22
 - 2.1.1 视觉营销在网店中的重要性 / 22
 - 2.1.2 做好网店视觉营销的六大要素 / 23
 - 2.1.3 网店的视觉定位原则 / 25
 - 2.1.4 网店装修的色彩搭配 / 26
 - 2.1.5 网店装修的文字设计 / 32
 - 2.1.6 网店广告文案写作 / 35
 - 2.1.7 网店装修的版式布局 / 36
 - 2.1.8 网店美工必备“神技” / 38
- 2.2 店铺首页的装修方法 / 39
 - 2.2.1 设置店招 / 39
 - 2.2.2 设置店铺的色彩 / 43
 - 2.2.3 添加宝贝分类 / 44
 - 2.2.4 增加店铺导航分类 / 45
 - 2.2.5 添加店铺友情链接 / 46
 - 2.2.6 在装修市场中购买装修模板 / 48
- 2.3 店铺详情页的设计与优化 / 49
 - 2.3.1 宝贝详情页的组成 / 50
 - 2.3.2 宝贝详情页的上传 / 51

- 2.3.3 宝贝详情页的设计 / 53
- 2.3.4 宝贝详情页描述遵循的原则 / 54
- 2.3.5 详情页的视觉呈现 / 55

第3章

做好促销与营销活动， 让店铺流量源源不断

- 3.1 利用促销引流 / 59
 - 3.1.1 促销对于淘宝店的作用 / 59
 - 3.1.2 选择适合促销的商品 / 60
 - 3.1.3 巧妙促销六大技巧 / 60
 - 3.1.4 店铺促销中常见的误区 / 66
- 3.2 利用营销工具引流 / 68
 - 3.2.1 满就送(减) / 68
 - 3.2.2 搭配套餐 / 71
 - 3.2.3 满件优惠 / 75
 - 3.2.4 限时打折 / 77
 - 3.2.5 淘宝卡券 / 78
 - 3.2.6 美折促销 / 79
 - 3.2.7 使用店铺红包 / 84
 - 3.2.8 店铺心选 / 85
 - 3.2.9 淘金币营销 / 88
 - 3.2.10 店铺会员 / 92
- 3.3 利用平台活动引流 / 94
 - 3.3.1 天天特价 / 94
 - 3.3.2 聚划算 / 95
 - 3.3.3 淘抢购 / 96
 - 3.3.4 试用中心 / 96
 - 3.3.5 淘宝清仓 / 97
 - 3.3.6 加入供销平台，提升销量 / 99

第4章

站内推广三大宝，直通车、钻展、淘宝客

- 4.1 直通车推广大量引流 / 105
 - 4.1.1 浅析淘宝直通车推广 / 105
 - 4.1.2 直通车推广方式 / 106

- 4.1.3 使用直通车推广宝贝的技巧 / 109
- 4.1.4 直通车推广关键词选词攻略 / 114
- 4.1.5 直通车优化技巧经验分享 / 115
- 4.2 钻展精确定位推广 / 117
 - 4.2.1 浅析钻石展位推广 / 117
 - 4.2.2 如何花最少的钱购买钻石展位 / 120
 - 4.2.3 如何选择进行钻展投放的位置 / 121
 - 4.2.4 决定钻石展位效果好坏的因素 / 121
- 4.3 淘宝客推广互利互惠 / 122
 - 4.3.1 浅析淘宝客推广 / 123
 - 4.3.2 设置店铺淘宝客推广 / 124
 - 4.3.3 加入淘宝客推广 / 125
 - 4.3.4 如何主动出击寻找淘宝客 / 130
 - 4.3.5 吸引众淘宝客帮助推广经验分享 / 133

第5章

站外推广不可少，免费流量多又好

- 5.1 社交工具推广 / 138
 - 5.1.1 QQ推广 / 138
 - 5.1.2 微信推广 / 140
- 5.2 网站平台推广 / 141
 - 5.2.1 百度推广 / 141
 - 5.2.2 论坛推广 / 143
 - 5.2.3 购物分享类网站推广 / 145
- 5.3 其他推广方式 / 149
 - 5.3.1 博客推广 / 149
 - 5.3.2 微博推广 / 151
 - 5.3.3 视频推广 / 152
 - 5.3.4 网红推广 / 154
 - 5.3.5 网络广告推广 / 155

5.3.6 传统网下推广 / 156

第6章 打造爆款，网店引流的“必杀器”

- 6.1 打造爆款产品必备内功 / 159
 - 6.1.1 爆款产品之选款 / 159
 - 6.1.2 爆款产品之拍照 / 160
 - 6.1.3 爆款产品之详情 / 161
- 6.2 打造爆款产品的基本功 / 163
 - 6.2.1 爆款基本功之标题设置 / 163
 - 6.2.2 爆款基本功之产品上架 / 164
 - 6.2.3 爆款基本功之橱窗推荐 / 164
 - 6.2.4 爆款基本功之基础销量 / 165
- 6.3 爆款获取流量的武器 / 165
 - 6.3.1 活动获取流量 / 165
 - 6.3.2 淘宝客获取流量 / 166
 - 6.3.3 直通车获取流量 / 166
- 6.4 爆款转化全店盈利 / 167
 - 6.4.1 关联销售产品 / 167
 - 6.4.2 爆款复购提升及后备爆款培养 / 167
- 6.5 应对差评，不要让差评毁了爆款 / 168
 - 6.5.1 中差评产生的原因及对店铺的影响 / 168
 - 6.5.2 应对差评的10种方案 / 169
 - 6.5.3 常见中差评问题处理及客服沟通技巧 / 172

第7章 一年一度网购盛宴，做好双11、双12营销

- 7.1 双11、双12的重要意义 / 176
 - 7.1.1 流量提升 / 176
 - 7.1.2 转化率提升 / 177
 - 7.1.3 店铺/(品牌)知名度提升 / 177
 - 7.1.4 销售额提升 / 177

7.1.5 “死店”变“活店” / 177

- 7.2 双11、双12营销策划与创意 / 178
 - 7.2.1 完成营销策划的时间越早越好 / 178
 - 7.2.2 把握营销策划的关键点 / 178
 - 7.2.3 把握营销活动执行的节奏 / 179
- 7.3 双11的活动流程 / 180
 - 7.3.1 活动海选报名时间 / 180
 - 7.3.2 设置购物券，签订运费险 / 180
 - 7.3.3 素材提交及商品报名 / 181
 - 7.3.4 活动预热期 / 181
 - 7.3.5 活动正式开始 / 181
- 7.4 双11活动准备工作 / 181
 - 7.4.1 经营及服务 / 181
 - 7.4.2 产品备货 / 182
 - 7.4.3 活动策划 / 182
 - 7.4.4 素材准备 / 182
 - 7.4.5 客服团队准备 / 182
 - 7.4.6 物流团队准备 / 183
 - 7.4.7 CRM软件准备 / 183
 - 7.4.8 活动物料准备 / 183
- 7.5 报名双11活动 / 183
- 7.6 重视双11活动热身、预售 / 184
 - 7.6.1 提升店铺的曝光率 / 184
 - 7.6.2 带动活动当月的业绩 / 184
- 7.7 双11活动进行时、进行后的工作 / 184
 - 7.7.1 双11活动进行时 / 184
 - 7.7.2 双11活动售后服务 / 185
- 7.8 乘胜追击，备战双12 / 186

第8章 大数据时代，店铺的数据化运营

- 8.1 使用“生意参谋”进行数据化运营分析 / 191
 - 8.1.1 “生意参谋”的作用 / 191

- 8.1.2 利用“生意参谋”进行数据分析 / 191
- 8.1.3 “生意参谋”的核心功能应用 / 202
- 8.2 其他数据分析工具应用解析 / 205
 - 8.2.1 阿里指数 / 205
 - 8.2.2 体检中心 / 207
 - 8.2.3 淘宝排行 / 207
 - 8.2.4 看店宝 / 209

第9章

人气网店必知，销售服务的重要性

- 9.1 培养优秀客服进行销售与售后服务 / 213
 - 9.1.1 优秀客服应具备的基本心态及态度 / 213
 - 9.1.2 专业准确地与买家交流，促成生意 / 213
 - 9.1.3 打造专业的淘宝客服人员 / 218
 - 9.1.4 如何应对不同类型的买家 / 219
 - 9.1.5 促成快速成交的3种方法 / 222
 - 9.1.6 与顾客沟通的九大禁忌 / 223
 - 9.1.7 做好网店售后服务工作 / 225
- 9.2 做好老顾客关系维护 / 226
 - 9.2.1 定期举办优惠活动 / 226
 - 9.2.2 建立会员制度 / 226
 - 9.2.3 设置不同的折扣 / 227
- 9.3 商品包装的技巧 / 228
 - 9.3.1 宝贝包装的重要性 / 228
 - 9.3.2 商品包装的原则 / 229
 - 9.3.3 为产品选择适合的运输包装 / 230
 - 9.3.4 用包装赢得买家好感的方法 / 231
 - 9.3.5 用创意包装吸引买家 / 231
- 9.4 快递发货，物流不可忽视 / 231
 - 9.4.1 为网店选择合适的运输方式 / 232
 - 9.4.2 发货省钱10招 / 233
 - 9.4.3 宝贝破损、少件、丢失的防范与处理 / 234

第10章

一定重视移动端，手机店铺运营与管理

- 10.1 认识手机店铺的重要性 / 237
 - 10.1.1 为什么要开手机淘宝店铺 / 237
 - 10.1.2 分析手机淘宝店铺的发展趋势 / 237
- 10.2 手机移动端的店铺管理 / 238
 - 10.2.1 手机端淘宝千牛客户端的使用 / 238
 - 10.2.2 手机支付宝的使用 / 246
- 10.3 手机店铺的装修方法 / 250
 - 10.3.1 手机淘宝装修入口 / 250
 - 10.3.2 手机淘宝首页装修 / 251
 - 10.3.3 手机淘宝详情页装修 / 271
- 10.4 手机端店铺的运营与推广方法 / 277
 - 10.4.1 微淘推广 / 277
 - 10.4.2 微海报推广 / 278
 - 10.4.3 码上淘推广 / 280
 - 10.4.4 麻吉宝推广 / 284
 - 10.4.5 创建手机店铺活动 / 286

附录

电子商务常见专业名词解释（内容见光盘）