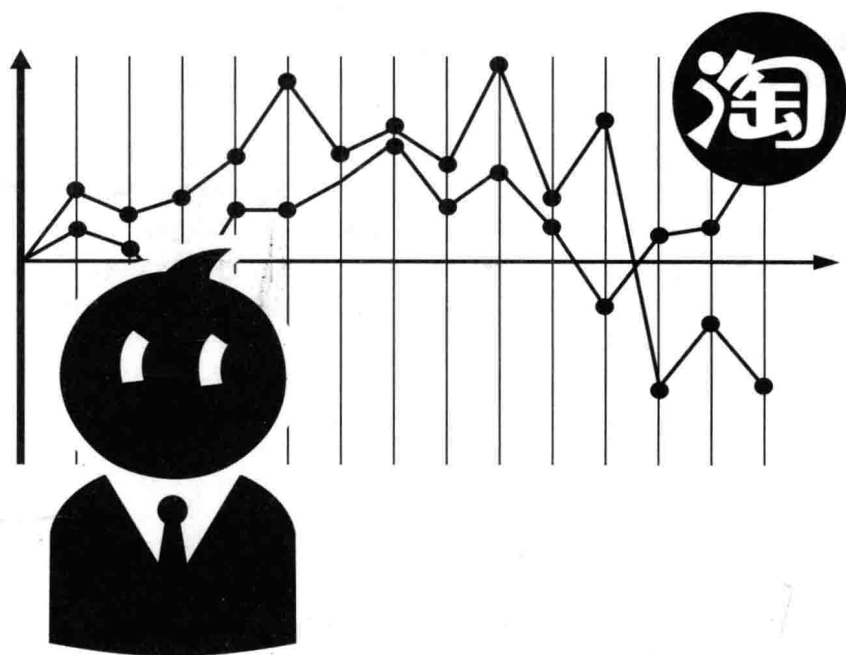




淘宝开店

低成本吸引流量大全

崔恒华 编著



淘宝开店 低成本吸引流量大全

崔恒华 编著

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京•BEIJING

内容简介

除保证产品质优、有良好客服、做好店铺装修、加入消费者保障、开通旺铺及配置卖家服务软件外,很多卖家面临的主要问题是引入流量。流量是淘宝网店生存、发展的根基,没有流量,要么坐以待毙,要么主动引流。只有最大限度地利用淘宝网提供的宣传工具,低成本地做好店铺的引流工作,才能让自己的网店脱颖而出。

本书是系统地讲解如何进行网上店铺低成本引流量的文章合集,其经验来自皇冠卖家多年来开店的积累。读者可以在非常短的时间内就完全掌握这些经验,并把它们套用到自己的网店经营中去。本书针对网上店铺商品的销售,介绍了如何低成本宣传、推广自己的网店,以及各种引流方法的使用。

本书适合已经开办了自己的网店,想提高营销水平、扩大经营的淘宝网店主阅读,也适合希望拓展网络市场的企业及有意向进行网络营销的个人阅读,同时也可作为电子商务营销培训的参考教材。

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。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝开店低成本吸引流量大全 / 崔恒华编著. —北京: 电子工业出版社, 2015.1
ISBN 978-7-121-25207-5

I. ①淘… II. ①崔… 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(2014)第 299390 号

责任编辑: 徐津平

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司

装 订: 三河市鑫金马印装有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 787×980 1/16 印张: 22.25 字数: 376 千字

版 次: 2015 年 1 月第 1 版

印 次: 2015 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 4000 册 定价: 55.00 元



凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlt@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

前言

中国互联网络信息中心发布报告显示，截至 2014 年 6 月，中国网民规模达 6.32 亿，互联网普及率为 45.8%，中国手机网民规模达到 5 亿。网络购物成为增长最快的领域，2013 年中国内地网购市场交易额达到 1.85 万亿元，比上年增长 42%，占全社会消费品零售额的 7.8%。中国的网络购物交易规模已经超过美国，成为全球最大的网络购物市场。中国消费者的消费热情和消费力超乎想象。展望未来几年的发展，网络购物市场依然会维持相对较快的成长，预计 2016 年中国网购规模将达 3.6 万亿元人民币，相比国外及国内传统商务市场，网上购物的空间还很大，网购市场前景依然十分诱人。

随着网络购物的不断发展，开网店的人越来越多。我国网络零售企业创造了 900 多万个就业岗位，2015 年预计将达到 3000 万个。淘宝开店竞争越来越激烈，有些类别的商品，数量在几十万甚至上百万，很多店铺却经常遇到一天没有几个买家访问的情况，甚至有的最终关门。为什么呢？由于网络营销推广知识的欠缺，使店铺销售停滞不前。要突破这种瓶颈，必须掌握更多的店铺推广策略和工具。为了更好地帮助卖家在网上开店，提高商品销量，赚取更多的利润，我们编写了这本书。

本书主要内容

本书系统地讲解了如何低成本地进行网店推广引流。本书所讲的推广引流策略和方法都是非常简单、非常实用的营销技巧，读者可以在非常短的时间内就完全掌握并且将其套用到自己的网店经营中去。



本书针对网上店铺商品的销售，介绍了如何低成本宣传推广自己的网店及各种推广策略方法的使用。

本书特色

如何让自己的店铺从数不胜数的淘宝商铺中脱颖而出，始终是淘宝卖家们最为关心的话题。本书从实用方法、案例剖析等多个角度切入，同时以淘宝官方独家数据为辅助，使卖家深刻了解这些理念，掌握这些工具和手段，在众多的竞争者中独占鳌头！希望通过对本书的学习，能够让更多掌柜根据店铺实际情况合理地选择使用淘宝的这些工具，在自己的店内、站内，以及全网做推广。

- 现在书店里有关网上开店的书籍虽然不少，但真正讲“实战”的并不多，很多都是初级的开店图书，关于网店的推广、开店铺前的准备工作、免费推广店铺策略、通往大卖家必备工具软件、网店促销与达成交易的策略等方面都很少介绍，本书主要介绍了这些营销和推广方面的技巧。
- 本书作者中既有金冠级卖家，也有电子商务营销专家，他们曾编写了多本淘宝开店营销类的畅销图书。
- 本书大部分技术都是经过作者本人或者其他卖家证明过的确实有效的技术，都能够实实在在地帮助卖家的店铺提高利润。
- 本书的内容都是作者在推广网店过程中所用经验的精华，涵盖了网店推广宣传过程中遇到的许多细节问题。
- 本书把目前最流行的营销理念运用到淘宝平台，所有经验都在淘宝店铺中得到过实际验证。
- 本书按照 2015 年初最新改版的淘宝界面进行编写，介绍了淘宝最新的一些营销工具和营销案例，让你不会有过时或找不到界面的困扰。

本书适合读者

本书适合已经开办了自己的网店并想提高营销水平、扩大经营的淘宝网店主阅读，也适合希望拓展网络市场的企业及有意向进行网络营销的个人阅读，同时也可作为电子商务营销培训的参考教材。

本书由经验丰富的网店经营老手与网络技术高手编写，同时也得到了众多网络店主的支持，在此表示衷心的感谢。参加本书编写和整理素材的还有郭海旺、孙东云、邓静静、张连元、孙素华、徐洪峰、王冬霞、刘桂香、陈石送、马武帮、葛俊科、葛俊彬、孙起云、吕志彬、崔恒华等。由于作者水平有限，书中可能还存在疏漏和不足之处，欢迎读者朋友不吝赐教。

目录

第 1 章 淘宝引流，你准备好了吗	1
1.1 如何有效引流	2
1.1.1 店铺引流资源有哪些	2
1.1.2 买家搜索信息的习惯	4
1.1.3 买家喜欢什么样的网店	5
1.2 淘宝最新搜索排名规则	8
1.2.1 淘宝搜索规则的调整	8
1.2.2 淘宝卖家应对的优化策略	9
1.3 用淘宝指数把握最新消费潮流和风向	15
1.3.1 排行榜	15
1.3.2 市场成交趋势	16
1.3.3 市场分析	17
1.4 淘宝 SEO 优化的误区	19
第 2 章 疯狂吸引买家眼球，定价有技巧	21
2.1 为商品定价应考虑哪些要素	22
2.2 如何给商品定价以起到推广作用	23
2.2.1 网上开店商品定价技巧	23
2.2.2 商品高价定位与低价定位法则	25
2.2.3 商品涨价有哪些技巧	27
2.2.4 商品降价有哪些技巧	28



2.3 怎样保证利润最大化	29
2.3.1 进货如何保证利益最大化	30
2.3.2 批发市场的潜规则	31
2.3.3 与批发商建立良好关系, 保证足够的利润空间	31
2.3.4 如何让你的宝贝卖高价	31
2.4 让你生意火爆的商品定价诀窍	33

第3章 店内优化引爆店铺流量

35

3.1 标题的优化——更加吸引买家	36
3.1.1 宝贝标题怎样组合最好	36
3.1.2 如何让你的宝贝标题更吸引人	37
3.1.3 设置关键词让你的店铺拥有高访问量	38
3.1.4 利用工具快速优化宝贝标题	40
3.2 宝贝描述优化——让商品多些看点	41
3.2.1 撰写宝贝描述的注意事项	42
3.2.2 写好售后服务内容	43
3.2.3 商品权威证书	44
3.2.4 买家真实好评	45
3.2.5 骄人的成交量	45
3.3 图片优化——店内留客秘诀	46
3.3.1 准备出色的商品图片	46
3.3.2 详细的商品细节图	48
3.3.3 使用模特实拍	49
3.3.4 为照片添加相框吸引买家	50
3.4 店铺装修的好坏与生意的好坏密不可分	52
3.4.1 设计有特点的店招, 吸引买家眼球	53
3.4.2 巧用店铺公告, 提升流量	53
3.4.3 通过促销区活动提升购买转化率	54
3.4.4 设置好分类, 方便买家快捷购物	56
3.5 商品发布推荐技巧	56
3.5.1 合理安排上架时间, 让流量多翻几倍	57
3.5.2 选好橱窗推荐, 增加店铺浏览量	58

第4章 用好千牛，生意不旺都不行	60
4.1 巧妙设置千牛状态信息为店铺做广告	61
4.2 千牛分组管理	63
4.3 设置千牛自动回复，留住潜在客户	63
4.4 移动千牛帮你赚大钱，24 小时在线生意不会丢	65
4.5 巧设千牛，让别人用关键词找你	66
4.6 巧设自动评价，为店铺做广告	67
4.7 如何防止旺旺的骚扰信息	69
4.8 巧妙利用群推广中的“私聊”推广	70
4.9 巧用恰到好处的表情，促使交易过程顺利进行	71
第5章 利用淘宝免费资源，不花钱让你店铺流量暴增	72
5.1 留住上门的买家	73
5.1.1 运用好欢迎词	73
5.1.2 主动介绍商品，理性对待买家	74
5.2 了解和邀请买家	74
5.2.1 了解买家类型	74
5.2.2 了解买家的购物心理	77
5.3 互相添加友情链接增加店铺流量	79
5.4 相互收藏店铺增加人气	81
5.5 灵活运用信用评价也是推广的妙招	81
5.6 使用店铺优惠券，与淘宝网一同促销	82
5.7 网商联盟是中小卖家的互助成长摇篮	83
第6章 让免费的自然流量稳定增长	86
6.1 淘宝站内流量	87
6.1.1 自然搜索流量	87
6.1.2 淘宝活动流量	93
6.2 获取免费自然流量的技巧	95
6.2.1 网店流量有哪些指标	95
6.2.2 利用免费流量打造爆款人气宝贝	96
6.2.3 宝贝标题在不同时期要选用不同的词	97
6.2.4 数据分析引爆自然流量	98



6.3 搜索作弊行为	100
------------------	-----

第7章 淘宝论坛推广，免费而有效的推广方式 102

7.1 论坛推广策划	103
7.1.1 成功的论坛推广就是整合营销	103
7.1.2 论坛推广的方法	105
7.2 发精华帖，赢取百万流量	107
7.2.1 精华帖是如何炼成的	108
7.2.2 精华帖题材的选用技巧	110
7.2.3 让自己的帖子成为人见人看的热帖	112
7.3 论坛发帖推广秘诀	113
7.3.1 高效地在淘宝论坛发帖推广商品	113
7.3.2 在外部论坛发帖，疯狂推广你的主推商品	115
7.3.3 让自己的帖子永远火爆的回帖、顶帖技巧	116
7.3.4 如何抢“沙发”，提升浏览量	117

第8章 用微淘，轻松实现交易量翻番 119

8.1 微淘入门	120
8.1.1 什么是微淘	120
8.1.2 微淘注册	120
8.1.3 添加使用“精选宝贝”	122
8.2 玩转微淘	125
8.2.1 在微淘发布广播	125
8.2.2 分析推广你的账号	127
8.2.3 创建微淘“专享价”活动	128
8.3 微淘吸引“粉丝”方法大全	132
8.4 微淘让卖家主动营销	136

第9章 “满就送”不仅赚钱，还赚人气 138

9.1 什么是“满就送”	139
9.2 “满就送”的功能	140
9.3 开通设置“满就送”，销量翻番不是梦	141
9.3.1 开通“满就送”	141

9.3.2 如何设置“满就送”，达到促销效果	143
9.3.3 送什么才能吸引买家	149
9.4 用好“满就送”的技巧	151

第 10 章 利用淘宝客为你推广店铺

10.1 淘宝客概述	155
10.1.1 什么是淘宝客推广	155
10.1.2 淘宝客推广的优势	156
10.2 怎么做淘宝客推广	156
10.2.1 登录淘宝客推广	156
10.2.2 如何写好掌柜推广计划	158
10.2.3 设置佣金	159
10.2.4 主推商品的选择	161
10.3 怎样才能做好淘宝客推广	163
10.3.1 关于卖家的心态调整	163
10.3.2 如何寻找淘宝客	164
10.3.3 为什么选择淘宝客	167
10.4 如何吸引更多的淘宝客来推广你的商品	168

第 11 章 吸引优质流量的神器——淘金币

11.1 淘金币平台简介	171
11.1.1 淘金币平台简介	171
11.1.2 淘金币入口在哪里	172
11.1.3 怎样获取淘金币	173
11.2 淘宝营销之淘金币营销	176
11.2.1 利用淘金币做营销的好处	176
11.2.2 设置卖家淘金币账户	176
11.3 淘金币抵钱活动	178
11.3.1 开启商品淘金币抵钱活动	179
11.3.2 店铺开通抵钱后，如何在淘金币频道上展示	181
11.4 参加淘金币活动	182
11.4.1 淘金币活动设置的门槛	182
11.4.2 淘金币活动报名技巧	183



11.4.3 参加淘金币活动需要注意什么	185
----------------------------	-----

第 12 章 免费试用让店铺流量涨不停

187

12.1 试用中心概述	188
12.1.1 淘宝试用中心	188
12.1.2 如何进入试用中心	191
12.2 试用推广促进网店成交	193
12.3 参加试用	194
12.3.1 报名条件	194
12.3.2 卖家试用中心报名	195
12.3.3 为什么我报名试用审核没通过	198
12.4 利用试用中心吸引流量	198
12.4.1 打造爆款	198
12.4.2 关联销售	200
12.4.3 口碑效应	201
12.4.4 二次营销	202
12.5 网店试用推广常见的误区有哪些	203
12.6 网店试用推广如何为“双十一”预热	204

第 13 章 精选天天特价商品，让买家疯狂抢购

206

13.1 了解天天特价	207
13.1.1 什么是天天特价	207
13.1.2 天天特价的好处	208
13.2 天天特价招商规则	209
13.2.1 天天特价报名要求	209
13.2.2 天天特价卖家必须遵守的活动规则	210
13.2.3 活动流程	212
13.3 天天特价类型	212
13.3.1 1 元特价	212
13.3.2 天天 10 元	213
13.3.3 主题街	214
13.3.4 品牌特价	215
13.3.5 明日预告	216

13.4 天天特价活动报名	217
13.4.1 如何提高报名通过率	217
13.4.2 如何报名天天特价活动	220
13.5 淘宝天天特价活动的图片规范	222
13.6 选款, 定价, 关联营销, 积极备战天天特价	225

第 14 章 参加活动实现流量销量全面提升 228

14.1 报名参加活动	229
14.1.1 活动在哪里报名	229
14.1.2 提高活动报名的成功率	230
14.2 “双十一”促销活动	232
14.2.1 轻松备战“双十一”大促销	232
14.2.2 中小卖家怎样做好“双十一”大促销	233
14.2.3 “双十一”大促销经验	236
14.3 参加淘宝清仓活动, 快速实现资金回笼变现	238
14.3.1 关于淘宝清仓	238
14.3.2 淘宝清仓活动报名	239
14.3.3 淘宝清仓图片规则	241
14.4 淘宝天天抢拍	242
14.5 拍卖引导搜索流量	243
14.5.1 拍卖玩法大公开	243
14.5.2 淘宝面向拍卖商品的免费流量入口	246
14.5.3 如何发布拍卖宝贝	248
14.5.4 拍卖的技巧	250

第 15 章 在淘宝店铺外进行推广 252

15.1 利用搜索引擎宣传	253
15.1.1 将网店提交到各大搜索引擎	253
15.1.2 如何让搜索引擎快速收录自己的网店	254
15.1.3 搜索引擎优化与竞价排名	255
15.2 利用即时聊天工具推广	256
15.2.1 利用 QQ 签名推广	256
15.2.2 利用 QQ 空间推广	257



15.3	邮件推广，也能让网店的流量上万	258
15.3.1	电子邮件推广	258
15.3.2	让客户回复你邮件的技巧	259
15.3.3	邮件推广营销的诀窍	260
15.4	玩转百度，轻松增加店铺浏览量	261
15.5	在分类信息网站推广	264
15.6	登录导航网站	265
15.7	投放网络广告，带来可观的流量	265
15.8	采用传统方式推广	266

第 16 章 玩微信也能推广淘宝店铺 268

16.1	为什么要做微信营销	269
16.2	微信与其他营销工具的不同点	270
16.3	玩转个人微信	271
16.3.1	微信注册与账户管理	271
16.3.2	收发图文、语音、视频	272
16.3.3	如何查找附近的人	273
16.3.4	“摇”出好友，传输图片	274
16.4	用微信为网店引流的方法	277
16.4.1	品牌活动式的漂流瓶	277
16.4.2	位置签名	279
16.4.3	二维码	280
16.4.4	开放平台	280
16.4.5	社交分享式的朋友圈	283
16.5	微信什么时候推送最好	284

第 17 章 利用博客吸引流量 285

17.1	博客推广	286
17.2	写出优秀的博文，成为博客精英	288
17.2.1	做好定位	288
17.2.2	建立博客	289
17.2.3	引人入胜的标题	290

17.2.4	丰富的文章内容	291
17.2.5	撰写博文技巧	294
17.3	推广自己的博客	295
17.4	让你的博客赢利	298
17.4.1	为博客选择可以赢利的主题	298
17.4.2	博客口碑营销已成网络公关趋势	299
17.4.3	博客营销做大、做强的重点	300

第 18 章 利用微博吸引流量 302

18.1	微博营销	303
18.1.1	微博营销的定义	303
18.1.2	微博营销的特点	304
18.2	选择合适的微博平台	304
18.3	利用微博做店铺促销海报	306
18.4	精心打造你的微博	310
18.4.1	必须明确主题定位及内容定位	310
18.4.2	微博的头像要有特点	311
18.4.3	给自己的微博取个好名字	311
18.4.4	定期更新微博	312
18.4.5	店铺微博专业化	313
18.4.6	网店微博推广的诀窍	313
18.5	增加微博“粉丝”的技巧	314

第 19 章 制定网店促销策略，让买家蜂拥而至 317

19.1	网上开店营销策略分析	318
19.2	有礼“赢”遍市场，玩转赠品促销	318
19.2.1	网上赠品促销	319
19.2.2	赠品促销效果不佳的原因	319
19.2.3	赠品促销的设计规则	320
19.2.4	如何选择合适的赠品	320
19.3	购物积分促销	324
19.3.1	什么是积分促销	325
19.3.2	“集分宝超值送”，帮店铺爆单的积分促销工具	325

19.4	打折促销增加销量有学问	327
19.5	免邮费促销	328
19.6	网店常用的其他促销手段	329
19.6.1	有智慧，淡季也可变旺季	329
19.6.2	要想赚钱赚人气，必须抓住节假日	330
19.6.3	怎样做好销售旺季的促销	332
19.6.4	借助“卖点”进行网店推广	334
19.6.5	口碑营销，借别人的嘴巴树立自己的品牌	335
19.7	店铺促销中常见的误区	337

第 1 章

淘宝引流，你准备好了吗

开店指导

除保证商品质优、有良好客服、做好店铺装修、加入消费者保障、开通旺铺及配置卖家服务软件外，很多卖家面临的主要问题是如何引进流量。流量是淘宝网店生存、发展的根基，没有流量，要么坐以待毙，要么主动引流。