

★★★  
超值白金  
典藏版

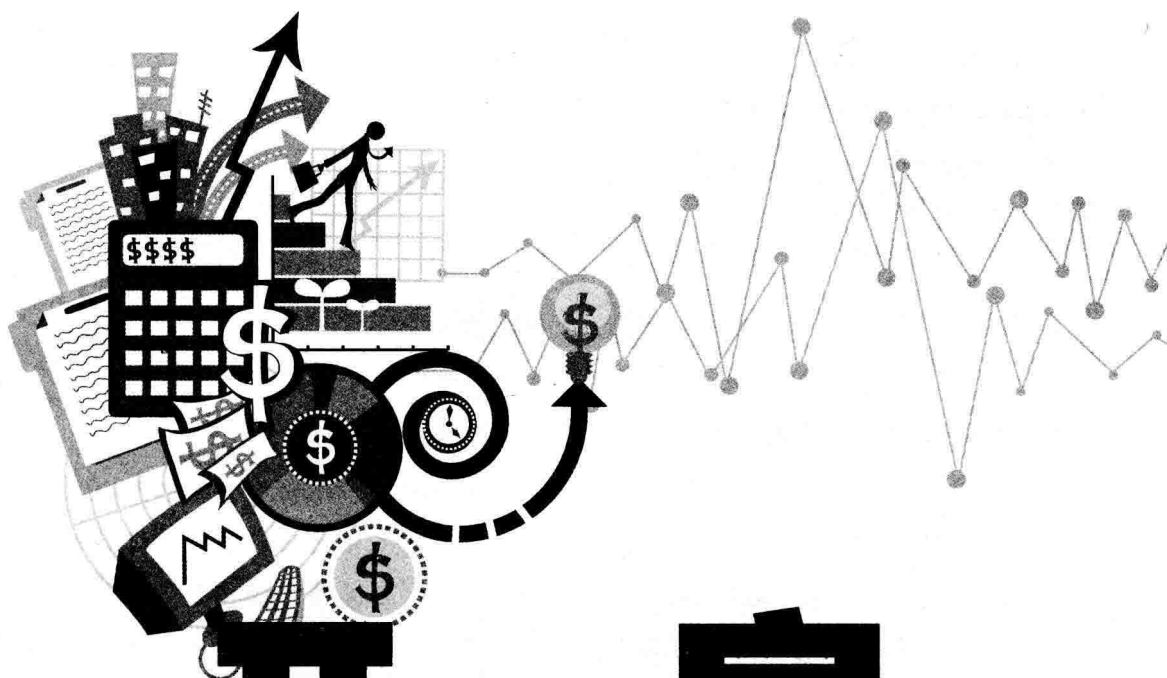
# 开一家 赚钱的网店

KAIYIJIAZHUANQIANDEWANGDIAN

李洪伟◎编著



北方妇女儿童出版社



# 开一家 赚钱的网店

藏书章

李洪伟◎编著

 北方妇女儿童出版社  
· 长春 ·

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

开一家赚钱的网店/李洪伟编著. —长春: 北方  
妇女儿童出版社, 2015. 1

ISBN978—7—5385—8128—7

I. ①开… II. ①李… III. ①电子商务—商业经营  
IV. ①F713. 36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 007458 号

## 开一家赚钱的网店

KAI YIJIA ZHUANQIAN DE WANGDIAN

---

出 版 人 刘 刚  
策 划 师晓晖  
编 著 李洪伟  
责任编辑 王天明  
开 本 787mm×1125mm 1/10  
印 张 60.8  
字 数 620 千字  
印 刷 北京一鑫印务有限责任公司  
版 次 2015 年 1 月第 1 版  
印 次 2015 年 1 月第 1 次印刷

---

出 版 北方妇女儿童出版社  
发 行 北方妇女儿童出版社  
地 址 长春市人民大街 4646 号  
邮 编: 130021  
电 话 总编办: 0431—85644803  
发行科: 0431—85640624

---

定 价 78.00 元



## 前 言

网络技术的发展促进了电子商务的进步，使网上购物成为一种可能。由于网上购物具有不受时空限制、选择范围广、商品种类多、价格便宜、方便快捷等显著特点，因此受到大众的喜爱和推崇。网上购物的兴起带来了巨大的网络商机，人们纷纷加入到网上开店的行列中，梦想成为成功的网上淘金客。但想要经营好网店，不仅需要经营者的一腔热情，而且需要熟悉开网店的基本流程，掌握科学的管理方法，懂得有效的营销技巧。只有做好充分的准备，了解开网店的各种知识，才能让自己的网店从众多的网店中脱颖而出，赢得顾客和市场，最终走向成功。

做事情是需要技巧的，开网店也同样如此。如果你没有开店赚钱的招数，仅仅凭借着投资开店的热情，就想把大把的钞票揽进腰包，很显然，这只能是你的—相情愿。君不见：即使是卖同样的商品，有的网店顾客争相抢购、备受青睐，而有的网店却积货如山；同样的生意，有的网店规模越做越大，而有的网店却惨淡经营、难以为继。就像浪里淘沙一样，虽然每天有成千上万的网店诞生，由此可能会催生出成千上万个百万富翁、千万富翁，但同时也有成千上万的网店赔得血本无归。现如今，市场竞争日趋白热化，而网店的数量不断翻番，这样势必会加大网店生存的难度。因此，网店要想生存并得到发展，网店店主就必须掌握相关的经营技巧。

要开一家赚钱的网店，需掌握科学的管理方法。有数据表明，有近90%的网店创业者失败是由于对经营管理的无知造成的。许多开网店的创业者都没有接受过专业的培训，没有基本的知识储备，他们就像在黑夜中苦苦摸索的前行者，全凭感觉和运气，甚至很多人天天都在犯最基础的错误，自己却浑然不觉。一个网店就是一个小企业，正所谓“麻雀虽小，五脏俱全”，只有用科学的方法来管理，才能让网店突出重围，做大做强。要开一家赚钱的网店，更要懂得有效的营销技巧。在同样的市场领域，从事同样的产品销售，不同的网店其赢利却有天壤之别，



而造成这一现象的原因就是是否懂得有效的营销技巧。

可以说，开网店是一门很深的学问，需要店主具备多种能力。从网店策划定位、货源选择、商品定价、促销方案制定，到与买家沟通、包装发货以及售后服务等所有环节，都需由店主亲自完成。这其中涉及了策划、谈判、沟通、推销、协调乃至危机处理等各种能力。为了让想开网店或已开网店的人全面系统地掌握经营网店的相关知识、经营技巧及策略，少碰钉子、少走弯路，我们推出了这本《开一家赚钱的网店》。

本书详尽地介绍了开网店要了解的各方面知识，准确、细致地阐述了网店运营过程中需要掌握的操作流程，从网店的资源、装修、营销推广、资金管理、员工培训、客户服务、品牌建设、安全保障、工具使用，到网店的商品展示、图片拍摄与美化、包装发货等，全方位一网打尽，且提供了实战课程，让读者能从实际案例中学到经验。

如何拍摄吸引顾客的商品图片？如何通过后期处理让商品图片再“炫”一点？如何确定让买家动心、卖家开心的价格？不试可惜的免费积攒人气的方法是什么？如何通过付费推广，迅速提高店铺人气？如何沟通才能让买家记住卖家？如何留住原有买家，吸引新买家？如何打造店铺品牌，让自己的店铺深入人心？这些高手不传的经营之道，本书都会和盘托出、全面解析，为你提供切实有效的解决办法，让你可以活学活用，在经营过程中实践这些技巧，并转化为实实在在的收益，早日踏上致富之路。

本书不仅为那些准备开网店的人提供了基本的知识和经营方法，让其经营之路变得顺畅，迅速实现当老板的梦想；也为那些已经开网店，但由于各种原因经营不善而面临困境的店主提供了扭转局面的思路，让其从中得到灵感，从而改变网店的经营状况，实现赢利。



# 目 录

## 第一篇 火爆的网店

|                    |      |
|--------------------|------|
| 第一章 关于网店 .....     | (2)  |
| 开网店的巨大优势 .....     | (2)  |
| 开网店的风险 .....       | (5)  |
| 网店店主需具备的能力 .....   | (6)  |
| 网店店主的主要人群 .....    | (7)  |
| 网店店主主要当好七种角色 ..... | (10) |
| 网店的“家法”与“家规” ..... | (12) |
| 第二章 开网店前的准备 .....  | (14) |
| 开网店前打好心理战 .....    | (14) |
| 开网店前的硬件准备 .....    | (17) |
| 开网店前的软件准备 .....    | (18) |
| 为网店做市场定位准备 .....   | (20) |
| 网店市场定位的原则 .....    | (21) |
| 网店市场定位的方法 .....    | (22) |
| 主打商品的市场需求调查 .....  | (24) |
| 网购族的特点调查 .....     | (26) |
| 网店的不同顾客群分析 .....   | (28) |
| 第三章 网店经营什么商品 ..... | (31) |
| 网店里可以卖什么 .....     | (31) |
| 选择网店的主打商品 .....    | (33) |
| 什么商品有卖点 .....      | (35) |
| 寻找网店商品经营方向 .....   | (37) |



|                               |      |
|-------------------------------|------|
| <b>第四章 选择网店平台与给网店取名</b> ..... | (40) |
| 开网店依托的三种模式.....               | (40) |
| 三家大型网购平台.....                 | (41) |
| 独立网店的搭建.....                  | (43) |
| 怎样给网店取名.....                  | (46) |

## 第二篇 网店货源的寻找

|                                    |      |
|------------------------------------|------|
| <b>第一章 批发市场</b> .....              | (50) |
| 关于批发市场.....                        | (50) |
| 去批发市场进货的注意事项.....                  | (50) |
| <b>第二章 寻找货源之工厂</b> .....           | (55) |
| 工厂货源的优势与劣势.....                    | (55) |
| 有些工厂不用想.....                       | (56) |
| 与小厂合作要谨慎.....                      | (56) |
| 判断工厂的真正实力.....                     | (57) |
| <b>第三章 寻找货源之外贸尾单、二手与跳蚤市场</b> ..... | (60) |
| 辨别外贸尾单货的真假.....                    | (60) |
| 二手闲置与跳蚤市场.....                     | (61) |
| <b>第四章 寻找货源之网上批发</b> .....         | (63) |
| 关于网上批发.....                        | (63) |
| 谨防骗子网站.....                        | (64) |
| 怎样做好网上批发.....                      | (65) |
| <b>第五章 寻找货源要从社交关系与本行入手</b> .....   | (67) |
| 关于人际关系.....                        | (67) |
| 人际关系需要好好经营.....                    | (68) |
| 从本行找货源.....                        | (69) |
| 从本行找货源要小心谨慎.....                   | (71) |
| <b>第六章 善用地理优势，自创货源</b> .....       | (72) |
| 沿海地区特产.....                        | (72) |
| 山区特产.....                          | (73) |
| 关于民族特色工艺品.....                     | (76) |
| 手绘、手工制品.....                       | (77) |



|                   |      |
|-------------------|------|
| 第七章 积压品牌商品与清仓商品   | (80) |
| 关于积压品牌商品货源        | (80) |
| 积压品牌商品进货前的调查准备    | (81) |
| 节后清仓商品            | (81) |
| 拆迁清仓商品            | (82) |
| 转让清仓商品            | (82) |
| 不适合购进的商品          | (83) |
| 附 1: 关于货物管理的名词解释  | (84) |
| 附 2: 优良供货商网站的评判标准 | (85) |
| 附 3: 避开网络代销骗局的建议  | (87) |

### 第三篇 网店的精品装修

|                |       |
|----------------|-------|
| 第一章 网店装修前的准备   | (90)  |
| 网店装修是否必要       | (90)  |
| 网页、图像编辑软件      | (91)  |
| 两种图像压缩类型       | (93)  |
| 五种主要的图像文件格式    | (94)  |
| 根据主打商品确定装修风格   | (96)  |
| 寻找图片存储空间       | (98)  |
| 网店装修之注意事项      | (99)  |
| 不同类型网店的装修      | (100) |
| 第二章 网店的店标与分类导航 | (102) |
| 网店店标有什么作用      | (102) |
| 制作网店店标的方法      | (103) |
| 网店的商品分类        | (104) |
| 制作网店的分类导航      | (105) |
| 第三章 网店的公告      | (110) |
| 关于网店公告         | (110) |
| 制作静态公告栏        | (111) |
| 设置公告文字样式       | (112) |
| 制作精美的公告图片      | (112) |
| 在网店中放置公告图片     | (113) |





|                            |       |
|----------------------------|-------|
| <b>第四章 网店的商品描述模板</b> ..... | (115) |
| 关于网店的商品描述模板 .....          | (115) |
| 制作宽版商品描述模板 .....           | (116) |
| <b>第五章 网店的其他装修</b> .....   | (123) |
| 给网店首页添加背景音乐 .....          | (123) |
| 给所有页面添加背景音乐 .....          | (123) |
| 给网店添加计数器 .....             | (124) |

## 第四篇 网店商品的展示及定价

|                            |       |
|----------------------------|-------|
| <b>第一章 网店商品的发布</b> .....   | (126) |
| 怎样发布商品 .....               | (126) |
| 怎样推荐自己的商品 .....            | (127) |
| 商品规格要详尽准确 .....            | (128) |
| 完善商品的其他信息 .....            | (129) |
| 批量发布商品 .....               | (129) |
| <b>第二章 网店商品的标题优化</b> ..... | (131) |
| 完整的商品标题结构 .....            | (131) |
| 给商品标题命名的原则 .....           | (131) |
| 商品标题中的关键词 .....            | (133) |
| <b>第三章 商品的描述优化策略</b> ..... | (135) |
| 商品描述资料的来源 .....            | (135) |
| 商品描述的结构 .....              | (136) |
| 商品描述的原则 .....              | (137) |
| 商品描述的撰写套路 .....            | (138) |
| 商品描述的撰写技巧 .....            | (139) |
| <b>第四章 网店商品的定价</b> .....   | (141) |
| 网店商品的定价原则 .....            | (141) |
| 网店商品的定价方法 .....            | (143) |

## 第五篇 网店商品的图片拍摄与美化

|                              |       |
|------------------------------|-------|
| <b>第一章 拍摄商品图片的器材选择</b> ..... | (146) |
| 数码相机的基本知识 .....              | (146) |



|                             |              |
|-----------------------------|--------------|
| 选购数码相机的技巧 .....             | (147)        |
| 选购数码相机的误区 .....             | (150)        |
| 如何保养数码相机 .....              | (152)        |
| 辅助器材的选择 .....               | (155)        |
| <b>第二章 怎样拍出好的商品图片 .....</b> | <b>(157)</b> |
| 网店商品图片的标准 .....             | (157)        |
| 拍摄商品照片前的准备 .....            | (158)        |
| 选择合适的光源 .....               | (160)        |
| 选择合适的背景和道具 .....            | (163)        |
| 网店商品分类拍摄攻略 .....            | (164)        |

## 第六篇 网店的全面营销推广

|                         |              |
|-------------------------|--------------|
| <b>第一章 网店营销大计 .....</b> | <b>(170)</b> |
| 网店营销的重要性 .....          | (170)        |
| 网店营销的策略 .....           | (172)        |
| 网店营销的计划 .....           | (173)        |
| 网店营销计划案例 .....          | (174)        |
| <b>第二章 社区营销 .....</b>   | <b>(176)</b> |
| 关于社区 .....              | (176)        |
| 发帖和回帖 .....             | (176)        |
| 参加社区活动 .....            | (177)        |
| 购买推荐位 .....             | (177)        |
| 买家秀 .....               | (179)        |
| <b>第三章 帮派营销 .....</b>   | <b>(180)</b> |
| 关于帮派 .....              | (180)        |
| 帮派营销之发帖 .....           | (181)        |
| 创建帮派 .....              | (181)        |
| 购买帮派广告位 .....           | (182)        |
| 参加帮派活动 .....            | (183)        |
| 怎样管好自己的帮派 .....         | (184)        |
| “淘团购”帮派 .....           | (187)        |



|                     |       |
|---------------------|-------|
| <b>第四章 “人气宝贝”营销</b> | (188) |
| “人气宝贝”是什么           | (188) |
| “人气宝贝”是怎么来的         | (188) |
| “人气宝贝”的选择           | (190) |
| “人气宝贝”的初期推广         | (191) |
| “人气宝贝”的热卖期维护        | (192) |
| <b>第五章 博客营销</b>     | (194) |
| 博客是什么               | (194) |
| 博客推广的意义             | (194) |
| 人气博客的经营技巧           | (195) |
| 怎样用博客吸引外部流量         | (196) |
| <b>第六章 微博营销</b>     | (198) |
| 微博营销有什么了不起          | (198) |
| 网店开微博的必要性           | (199) |
| 网店微博的定位             | (199) |
| 网店微博营销战术            | (201) |
| 网店微博怎样变身“热微博”       | (202) |
| 最受欢迎的微博风格           | (203) |
| <b>第七章 发帖推广</b>     | (205) |
| 精华帖的标准              | (205) |
| 寻找热门帖               | (207) |
| 如何撰写精华帖             | (207) |
| 如何高效发帖              | (209) |
| 寻找适合推广的论坛           | (209) |
| 怎样在外部论坛发帖           | (210) |
| 如何回帖与顶贴             | (210) |
| <b>第八章 口碑营销</b>     | (212) |
| 什么是口碑营销             | (212) |
| 口碑营销的意义             | (213) |
| 如何进行口碑营销            | (214) |
| <b>第九章 促销</b>       | (218) |
| 促销的作用               | (218) |



|                                 |       |
|---------------------------------|-------|
| 促销的最佳时机 .....                   | (219) |
| 促销商品的选择 .....                   | (220) |
| 促销的几种方式 .....                   | (220) |
| 什么是“满就送” .....                  | (224) |
| “满就送”送什么 .....                  | (226) |
| <b>第十章 淘宝直通车营销</b> .....        | (228) |
| 淘宝直通车是什么 .....                  | (228) |
| 制订淘宝直通车推广计划 .....               | (229) |
| 激活淘宝直通车 .....                   | (229) |
| 怎样使用淘宝直通车推广 .....               | (230) |
| 淘宝直通车关键词 .....                  | (231) |
| 别忽视类目搜索 .....                   | (233) |
| 提升淘宝直通车的推广效果 .....              | (234) |
| <b>第十一章 “淘宝客”与“淘江湖”营销</b> ..... | (237) |
| 怎样使用淘宝客 .....                   | (237) |
| 淘宝客推广法则 .....                   | (238) |
| 怎样设置“淘江湖” .....                 | (239) |
| 用“淘江湖”发表日志推广 .....              | (240) |
| 用“淘江湖”免费做广告 .....               | (240) |
| <b>第十二章 网络广告营销</b> .....        | (242) |
| 什么是网络广告 .....                   | (242) |
| 网络广告的收费方式 .....                 | (243) |
| 网络广告的投放步骤 .....                 | (244) |
| <b>第十三章 其他营销手段</b> .....        | (249) |
| 搜索引擎优化营销 .....                  | (249) |
| 与同类网店做友情链接 .....                | (249) |
| 用 QQ 来做营销 .....                 | (250) |
| 附：《中华人民共和国商标法实施条例》 .....        | (251) |

## 第七篇 网店商品的包装与发货

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| <b>第一章 网店商品的包装</b> ..... | (262) |
| 商品包装的重要性 .....           | (262) |



|                            |              |
|----------------------------|--------------|
| 首饰类产品的包装方式 .....           | (262)        |
| 化妆品类产品的包装方式 .....          | (263)        |
| 数码产品的包装方式 .....            | (264)        |
| 鞋帽箱包类产品的包装方式 .....         | (264)        |
| 碟片光盘产品的包装方式 .....          | (265)        |
| 书报杂志类产品的包装方式 .....         | (266)        |
| 玻璃器皿类产品的包装方式 .....         | (266)        |
| 食品类产品的包装方式 .....           | (267)        |
| <b>第二章 网店发货怎样省邮费 .....</b> | <b>(268)</b> |
| 在哪里购买纸箱 .....              | (268)        |
| 巧省打包辅料 .....               | (268)        |
| 省钱的打包方法 .....              | (269)        |
| 省钱也要有度 .....               | (270)        |
| 怎样选择快递公司 .....             | (270)        |
| 怎样降低快递费用 .....             | (271)        |
| <b>第三章 物流方式的选择 .....</b>   | <b>(273)</b> |
| 见面交易 .....                 | (273)        |
| 邮政业务 .....                 | (273)        |
| 快递业务 .....                 | (274)        |
| 货运业务 .....                 | (275)        |
| <b>第四章 大件商品的运输 .....</b>   | <b>(276)</b> |
| 选择货运方式 .....               | (276)        |
| 大件物品的打包 .....              | (279)        |
| 如何操作国际货运 .....             | (279)        |
| <b>第五章 避免货物丢失 .....</b>    | <b>(281)</b> |
| 郁闷的“丢包” .....              | (281)        |
| 小心签收 .....                 | (281)        |
| 附1：邮局包裹赔偿的相关规定 .....       | (282)        |
| 附2：国内主要快递公司网址录 .....       | (284)        |



## 第八篇 网店的资金账目管理

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| 第一章 如何进行投资预算 .....    | (288) |
| 开网店前投资预算很重要 .....     | (288) |
| 对经营成本进行详细分析 .....     | (289) |
| 预算网店的管理费用 .....       | (290) |
| 预算网店每月支出的费用 .....     | (291) |
| 第二章 如何为网店筹集资金 .....   | (292) |
| 做周全的筹资计划 .....        | (292) |
| 筹资的五个要求 .....         | (293) |
| 筹资应遵循的原则 .....        | (295) |
| 筹资的基本渠道 .....         | (296) |
| 联营筹资 .....            | (298) |
| 借款筹资 .....            | (302) |
| 商业信用筹资 .....          | (304) |
| 典当融资 .....            | (308) |
| 积累自有资金 .....          | (311) |
| 高效稳健的筹资渠道 .....       | (312) |
| 降低筹措资金的成本 .....       | (313) |
| 借钱、还钱技巧 .....         | (314) |
| 第三章 如何保证网店的财务安全 ..... | (316) |
| 建立健全的财务系统 .....       | (316) |
| 适时对财务指标进行系统分析 .....   | (317) |
| 做好网店财务指示分析 .....      | (318) |
| 制订资金运用计划 .....        | (320) |
| 现金流量表的预警作用 .....      | (321) |
| 现金流的潜在危险 .....        | (322) |
| 编制相关财务报表 .....        | (323) |
| 第四章 网店员工薪酬及发放标准 ..... | (325) |
| 什么是薪金 .....           | (325) |
| 影响薪酬的因素 .....         | (326) |
| 设置薪酬制度的一般程序 .....     | (327) |



|                                 |              |
|---------------------------------|--------------|
| 制定薪资制度的基本原则 .....               | (328)        |
| 薪酬应与经营目标结合起来 .....              | (330)        |
| 网店工资如何确定 .....                  | (331)        |
| 一般员工工资体系 .....                  | (333)        |
| 人数不确定, 如何预算薪酬总额 .....           | (333)        |
| 年终奖发放的原则 .....                  | (334)        |
| 网店员工福利管理 .....                  | (335)        |
| 网店员工福利的作用 .....                 | (336)        |
| <b>第五章 如何控制成本 .....</b>         | <b>(338)</b> |
| 有效降低采购成本 .....                  | (338)        |
| 如何控制仓储成本控制 .....                | (340)        |
| 促销费用要精打细算 .....                 | (341)        |
| <b>第六章 财务规划的重点 .....</b>        | <b>(342)</b> |
| 财务状况好, 网店才是真的好 .....            | (342)        |
| 会计与财务的区别 .....                  | (342)        |
| 管人, 管数据 .....                   | (344)        |
| 制定切实的利润目标 .....                 | (345)        |
| <b>第七章 有效地控制存货可节省不少资金 .....</b> | <b>(347)</b> |
| 选择具有畅销潜力的商品 .....               | (347)        |
| 商品合理码放 .....                    | (348)        |
| 把握好库存容量 .....                   | (349)        |
| 盘点商品需及时 .....                   | (350)        |
| 及时抛售即将过时的商品 .....               | (351)        |

## 第九篇 网店的售中、售后服务

|                           |              |
|---------------------------|--------------|
| <b>第一章 诚信是口碑的基础 .....</b> | <b>(354)</b> |
| 诚信的重要意义 .....             | (354)        |
| 可靠的个人资料 .....             | (354)        |
| 真实的商品展示 .....             | (355)        |
| <b>第二章 与顾客的沟通交流 .....</b> | <b>(357)</b> |
| 与顾客交流的目的 .....            | (357)        |
| 影响交流的因素 .....             | (357)        |



|                             |              |
|-----------------------------|--------------|
| 与顾客交流的流程 .....              | (358)        |
| 与顾客交流的技巧 .....              | (359)        |
| 态度是沟通的关键 .....              | (362)        |
| 常见的买家类型 .....               | (363)        |
| 顾客网购时的顾虑 .....              | (365)        |
| 回答顾客提问的诀窍 .....             | (366)        |
| 与顾客交流时的禁忌 .....             | (367)        |
| 不能忽视的售后交流与回访 .....          | (370)        |
| 追售行为的奥妙 .....               | (371)        |
| <b>第三章 与顾客展开良好的互动 .....</b> | <b>(373)</b> |
| 移动旺旺交流 .....                | (373)        |
| 添加买家旺旺好友备注 .....            | (374)        |
| 给旺旺好友分类 .....               | (375)        |
| 及时查看好友聊天记录 .....            | (376)        |
| 关注留言区与交流区 .....             | (376)        |
| 站内短信交流 .....                | (377)        |
| 建立顾客信息档案 .....              | (378)        |
| 如何处理顾客投诉 .....              | (379)        |
| 建立互动型的顾客关系 .....            | (380)        |
| <b>第四章 留住并引导你的顾客 .....</b>  | <b>(382)</b> |
| 怎样留住顾客 .....                | (382)        |
| 怎样引导顾客购买商品 .....            | (383)        |
| 让顾客帮你做宣传 .....              | (384)        |
| 怎样对待不同性格的顾客 .....           | (384)        |
| 留住回头客是王道 .....              | (386)        |
| <b>第五章 如何做好售后服务 .....</b>   | <b>(387)</b> |
| 售后服务的意义 .....               | (387)        |
| 如何提供售后服务 .....              | (387)        |
| 理性对待退换货 .....               | (389)        |
| 顾客为什么会投诉 .....              | (391)        |
| 如何应对顾客的投诉 .....             | (392)        |





|                        |       |
|------------------------|-------|
| <b>第六章 赢得好评，避免中差评</b>  | (396) |
| 网店信用评价的重要意义            | (396) |
| 获得好评的关键因素              | (398) |
| 规避中评和差评                | (399) |
| 顾客为什么会给差评              | (400) |
| 怎样对待中差评                | (401) |
| 二、好好利用“不良评价”           | (402) |
| 积极沟通消除中差评              | (403) |
| 恶意差评不能放过               | (406) |
| <b>第七章 点燃网店的销售热度</b>   | (407) |
| 打赢销售旺季的仗               | (407) |
| 抓住节假日的商机               | (407) |
| 销售淡季也能有所作为             | (409) |
| 提升网店热度的策略              | (410) |
| 利用价格低的商品提升信用           | (411) |
| 附1：易趣网店铺级别、费用及信用等级晋级规则 | (411) |
| 附2：淘宝网店铺级别、费用及信用等级晋级规则 | (414) |
| 附3：拍拍网店铺级别、费用及信用等级晋级规则 | (416) |

## 第十篇 网店员工的培训

|                      |       |
|----------------------|-------|
| <b>第一章 优秀销售团队的共识</b> | (420) |
| 拥有相同的危机意识            | (420) |
| 拥有共同的价值观             | (421) |
| 拥有信任的团队              | (422) |
| 让员工常怀感恩之心            | (423) |
| 主动追求更高的目标            | (424) |
| 授予员工工作自主权            | (425) |
| <b>第二章 打造梦幻团队的方法</b> | (427) |
| 优秀员工的必备素质            | (427) |
| 让全体员工拥有昂扬的斗志         | (428) |
| 给他们确立网店的愿景           | (429) |
| 正确地管理员工              | (431) |