

跟陈志红一起学 阿里巴巴品牌建设

未来已来让天下没有难做的生意！

陈志红◎著

结硬寨、打呆仗、久坚持

◎ 阿里巴巴优秀博客博主

◎ 阿里巴巴明星讲师

◎ 阿里巴巴智库专家导师

◎ 阿里巴巴专家红人

◎ 阿里巴巴商圈内容委员会成员

◎ 阿里巴巴全网诚信通营销大赛评审团成员

◎ 阿里巴巴官网3次采访

◎ 阿里巴巴明星网商

◎ 阿里巴巴头条达人

◎ 阿里巴巴十大优秀写手

◎ 阿里巴巴全网诚信通发布会嘉宾

3位上市公司董事长

8位上市公司高层

联合推荐

阿里巴巴旺铺品牌推广
全网诚信通营销宝典

黑龙江教育出版社



跟陈志红一起学 阿里巴巴品牌建设

未来已来让天下没有难做的生意！

陈志红◎著

图书在版编目(CIP)数据

跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设 / 陈志红著. --
哈尔滨: 黑龙江教育出版社, 2017.8
(若水集)
ISBN 978-7-5316-9592-9

I. ①跟… II. ①陈… III. ①电子商务—网络营销品
牌营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第226305号

跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设

Gen Chenzhihong Yiqixue Alibaba Pinpai Jianshe

陈志红 著

责任编辑 高璐 常畅
装帧设计 久品轩
责任校对 张楠
出版发行 黑龙江教育出版社
(哈尔滨市南岗区花园街158号)
印刷 北京市文林印务有限公司
开本 710毫米×960毫米 1/16
印张 18
字数 230千
版次 2018年1月第1版
印次 2018年1月第1次印刷

书号 ISBN 978-7-5316-9592-9 定价 49.80元

黑龙江教育出版社网址: www.hljep.com.cn

如需订购图书, 请与我社发行中心联系。联系电话: 0451-82533097 82534665

如有印装质量问题, 影响阅读, 请与我公司联系调换。联系电话: 010-64926437

如发现盗版图书, 请向我社举报。举报电话: 0451-82533087

每家企业都可以有自己的品牌

互联网的发展使得网络推广模式也在悄然地发生着变化，曾经以流量为王的营销推广模式，如今已经转向以推荐为主。在自媒体崛起的时代，对企业而言，最重要的资产一定是品牌，一定要让品牌发声。

在互联网营销刚开始的时候，即“百度一下，你就知道”的时期，做互联网营销的企业还很少，谁能在第一时间将自己的产品展现在用户面前，谁就能赢，那时因做互联网营销的企业较少，用户的可选择性不多。

但现在越来越多的企业涌入到互联网竞争中来，竞争越来越激烈，用户的选择越来越多，面对这样的情况，企业的突破口在哪里呢？品牌！因为只有品牌，才能展示出独一无二的自己。

网络在发展，阿里巴巴1688也在发展。众所周知，阿里之前以批发为主，而随着商业模式的增加以及各种工具渠道的改变，阿里巴巴也在发生着变化，从以前的以信息流为主的平台，变成了现在的信息流、在线交易、移动端、金融、诚信、品牌打造等为一体的平台。

在这样一个超级大的平台上，我们只要能做好其中属于自己的几个方面，我们的品牌就可以发光发热了，我们应该感谢这个平台，它让我们找到



了属于自己的位置，无论是大企业还是小企业。

阿里巴巴1688主打的是B类生意，B类生意不管是在交易上，还是在老客户的维护上，都有很多独特之处，也许一个订单，就能够我们生产一年，也许一个老客户，每个月都会找我们进货，十年后二十年后，他依然会是我们的客户。再有就是市场容量，B类生意的容量无穷大，因为企业会有很多分销，很多的连锁。这些都是其他商业模式不具备的特点，所以，我们做B类生意会很轻松，订单会很大。

不管你是个人，还是很小的企业，在阿里巴巴平台上都可以找到属于自己的位置，因为它有一定的门槛，这就好比线下的大经销商、小经销商，更为重要的是品牌，对品牌而言，价格只是其中的一个方面，用户更注重的是服务。所以，这是一个协同的时代，只要我们愿意，都可以在阿里上找到适合自己的舞台。

阿里巴巴成就了很多，不仅是企业法人，就连一些个人，都能从什么也不懂逐渐成长起来，进而收获了财富、自信、事业，找到了人生方向，成就了一生。不敢想象，如果没有阿里这个平台，我们又在做什么？

我的老家在德化，是陶瓷产地，之前，当地的陶瓷基本都会出口，而且销量不大，许多年轻人不得不外出打工。但现在因为阿里巴巴给他们提供了平台与机会，年轻人纷纷从外地回家，通过阿里销售陶瓷，从而带动了地方经济的发展，这在以前是想都不敢想的事情。有了电商，年轻人有了自己的客户群，渐渐地，又可以发展实体，又可以开厂，而现在的工厂生产的产品都是以客户需求为主体的，不需要担心产品销售不出去。

我身边也有好多朋友因为阿里改变了人生轨迹。以前做服装的朋友总会为库存积压而烦恼，但现在借助阿里平台，就很好地解决了这个问题，在一线城市是库存积压的产品，在二线、三线城市却是正好的款式，物美价廉，就不愁销售不出去了。

我还认识几个年轻人，因为喜欢摄影，喜欢设计，在大学的时候就已经在阿里巴巴上赚钱了。在阿里平台上有很多企业没有自己的拍摄设计团队，需要这样有一技之长的人才。于是，这几个年轻人利用自己的技能，加上学校得天独厚的模特资源，很容易就能做出企业满意的图片，从而轻轻松松地赚到钱。

甚至有一些人之前都没有接触过阿里，但现在怎么样呢？因为成为了我的学员，让他们有了学习阿里的机会，所以，现在他们个个事业有成，有的在家边带孩子边做生意，有的刚大学毕业不久，就实现了自己的创业梦想。

对企业而言，阿里的作用就更大了。之前，一个企业有几十个业务员风餐露宿地到处跑业务，非常辛苦，老板也累，因为不想那么辛苦，所以，他们想到做阿里，把阿里做好。现在，他们真的实现了足不出户，就订单不断。不仅工作效率提高了，客户也一直在积累，销量比以前提高了几十几百倍，给企业的发展开辟了新的渠道。

最重要的是，阿里平台上的公司、个人渐渐地打造了自己的品牌，用更好的服务、更好的质量、更好的推广来打造自己，最终成就了自己。诚然，在打造品牌的初期会非常辛苦，可品牌一旦打造起来，就会越做越容易，因为老客户一直在沉淀，老客户又带来了新客户，使得优秀的商家越来越优秀，优秀的品牌越来越优秀。

此外，阿里还很贴心，阿里金融就是最好的体现。只要用心经营，很多人都能轻而易举地贷款，让生意资金快速流动，使生意更上一层楼，甚至有不少人通过阿里金融提前实现了扩大公司规模、安小家的梦想。

就我自己而言，对阿里最有感触的就是，每次走进一个产业带，都会发现厂家的很多订单都来自阿里，而且都是很大的订单，有时一个订单就能让厂家生产一年半载。当然，那些成功的人一定是用心耕耘的人，他们用心打造自己的品牌，在将一个单品做好之后，又会做更多的单品，甚至是行业里



的几个细分都做得很好，他们的公司也会随着他们的细分越来越好，有的销售额可高达上亿元。

总之，不管你是个人还是公司，只要用心去做，都会有很多机会，而且大家的机会都是均等的，所以说，每家企业都可以有自己的品牌，甚至每个人也都可以有自己的品牌。如果你想打造自己的品牌，如果你不知道如何去打造自己的品牌，如果你想在阿里这个平台做得更好一些，就请你好好阅读本书，它一定会让你受益匪浅。

陈志红

2017年3月15日

Part1 做阿里之前

- 一、阿里巴巴，满是宝藏的赚钱平台 / 001
- 二、产品的选择很重要 / 003
- 三、找准自己的定位 / 005
- 四、阿里是企业品牌建设优秀平台 / 007
- 五、一个好公司名，会有好十倍的效果 / 008
- 六、免费的阿里也可以做得很好 / 010
- 七、做运营与装修设计服务一样有前途 / 012
- 八、一定要开通阿里巴巴诚信通 / 014
- 九、公司介绍应言简意赅，且体现自我 / 017

Part2 开通旺铺之后

- 一、研究同行标题，并努力超越同行 / 019
- 二、图片一定要放在最吸引人点击的地方 / 021
- 三、描述应以人与故事为切入点 / 023
- 四、写清楚销售的产品与提供的服务 / 025
- 五、每一张图片都要做品牌的体现 / 027
- 六、企业应定位为帮助客户解决最重要的问题 / 029
- 七、简化版的购买步骤与流程必不可少 / 031
- 八、发货现场与适用行业的全方位展示 / 033
- 九、合作问答与售后服务应详细清楚 / 036
- 十、网络生意一切都应以人为核心 / 038
- 十一、引导客户主动联系我们，做好转化 / 040



Part3 旺铺的装修

- 一、主营的产品要在第一时间完整显示 / 044
- 二、店招上的两项重要内容：品牌方向、24 小时服务电话 / 046
- 三、轮播图应体现出公司的服务与实力 / 048
- 四、首页要突出公司核心、业务范围、流程 / 050
- 五、每个接单人都要展示在客户的面前 / 053
- 六、最主打的产品一定要放在最重要位置 / 055
- 七、每个分类都必须简单、清楚 / 057
- 八、一定要有未分类 / 060
- 九、每个品牌都要有品牌故事与个人故事 / 062
- 十、购物流程应放在重要的位置 / 064
- 十一、重要内容要有单独的页面说明 / 066

Part4 手机端旺铺

- 一、手机端旺铺也要装修 / 069
- 二、每天登录电脑端，也必须是要手机端 / 072

Part5 站内搜索

- 一、将客户从线下交易引导到线上交易 / 075
- 二、将外围的交易引导到阿里 / 076
- 三、保障勋章的意义 / 078

Part6 产业带

- 一、至少要加入一个产业带 / 081
- 二、有机会要争取运营一个产业带 / 084

Part7 一件代发

- 一、入住一件代发市场，找分销商更容易 / 088
- 二、一件代发，可自动分账，自动赚钱 / 090

Part8 火拼

- 一、火拼是阿里一个很重要的活动 / 094
- 二、参加活动可以赚到钱，还可以赚到客户 / 096

Part9 阿里直播

- 一、做直播，提高品牌价值 / 100
- 二、每次直播都可以让更多人参与 / 103

Part10 微商进货

- 一、很多微商都会来阿里进货 / 107
- 二、在阿里招代理商的技巧 / 108
- 三、不需要进货压货也可以做微商 / 111

Part11 进口货源

- 一、有好渠道，就卖进口货源 / 115
- 二、加入进口货源会带来更多流量 / 117

Part12 淘工厂

- 一、在阿里平台帮助工厂接加工订单 / 120
- 二、厂家专注做淘工厂频道 / 122

Part13 零售通

- 一、零售通，小梦想也有大未来 / 125
- 二、只要有小店，就可以通过零售通赚钱 / 127

Part14 全网

- 一、从以产品为导向到以客户为导向 / 131
- 二、市场从流量为导向到以推荐为导向 / 132
- 三、一定要打造出有特点的品牌 / 134



四、打造企业品牌应以个人为切入点 / 136

五、个人品牌更容易脱颖而出 / 137

Part15 阿里免费推广

一、免费的推广也能做出好品牌 / 140

二、免费推广实操技巧 / 142

三、以领导者的姿态进行行业知识分享 / 143

Part16 商友圈

一、选择在活跃的圈子里写文章 / 146

二、文章上首页既增加流量，又提高了信任度 / 149

三、想办法在商友圈里有个职位 / 152

Part17 生意经

一、提问与回答当中的品牌建设 / 154

二、生意经是一个有着精准流量的频道 / 157

三、提高质量，保证数量，你也能当上领主 / 160

Part18 阿里智库

一、你也可以做智库专家 / 164

二、在智库中上首页会有很多流量 / 167

三、多本的阿里智库回报加倍 / 170

Part19 阿里头条

一、一定要当一个头条作者 / 173

二、如何写好头条更容易上首页 / 175

三、多篇头条可以更好地打造品牌 / 177

Part20 阿里专栏

- 一、阿里专栏依然是一个美好的后花园 / 180
- 二、设置好阿里专栏，拥有更高转化率 / 182
- 三、专栏可以自动带来很多客户 / 185

Part21 中小企业商学院

- 一、去中小企业商学院当讲师 / 187
- 二、当上讲师可以更近距离接触阿里 / 190

Part22 整合

- 一、多频道的结合让品牌高度发生质变 / 192
- 二、申请阿里公众号，在阿里上展示你的品牌 / 194
- 三、一定要做品牌背书 / 197
- 四、借助阿里平台，寻找更大的发展空间 / 199
- 五、将其他平台或线下的荣誉展示在阿里上 / 202

Part23 网销宝

- 一、网销宝：花小钱大回报 / 205
- 二、在什么情况下做网销宝最合适 / 207
- 三、做网销宝前后需要做哪些维护 / 209

Part24 首位展示

- 一、有必要去尝试一下首位展示 / 212
- 二、让爆款更爆，从高销量产品做起 / 215

Part25 阿里实力商家

- 一、加入实力商家会让你的收获颇丰 / 218
- 二、什么时候加入实力商家最合适 / 220



三、加入实力商家需要做后期维护 / 222

四、在外围当中来宣传实力商家 / 225

Part26 微博端

一、先设置好微博名，再绑定诚信通 / 228

二、设置好微博会给你带来自动流量 / 230

三、微博数量不一定多，但互动要多一些 / 233

四、通过在微博上举行活动来增粉 / 235

Part27 企业官网建设

一、不需要自己建站，阿里会送免费网站 / 239

二、用好企业官网会有大收获 / 241

Part28 把握阿里大方向

一、要把老客户的维护当成重中之重 / 244

二、一定要跟着阿里巴巴的方向前进 / 246

三、阿里的每个功能都能让我们生意更好 / 247

四、阿里上的每一次活动都是我们最佳的机会 / 250

五、老客户越多，你的收获就会越多 / 252

六、做好阿里，让你更了解市场更了解行业 / 254

七、阿里金融让生意腾飞 / 256

八、做阿里能认识更多优秀的人，从而成就一生 / 258

九、阿里的市场比你想象中的大很多 / 261

十、阿里旺铺，可以做拼盘，可以做成上市公司 / 264

附录 《跟陈志红一起学阿里巴巴品牌建设》部分众筹名单

后记 做阿里品牌的核心——结硬寨，打呆仗，久坚持

做阿里之前

一、阿里巴巴，满是宝藏的赚钱平台

网络赚钱平台有哪些？很多人第一时间就会想到在淘宝上开网店。的确，淘宝成就了很多，我们平常也都是在淘宝上购物，但有一个平台，我们虽然听说的不多，却与我们的生活息息相关，它就是阿里巴巴1688，大家习惯叫它阿里巴巴。

其实，阿里巴巴1688与淘宝同属于阿里巴巴集团，只不过阿里巴巴1688是一个B2B平台，即企业针对企业的平台，所以很多企业主十分熟悉这个平台，其中有不少人就是这个平台的会员。

为什么说阿里巴巴与我们的生活息息相关呢？因为淘宝上的很多商家都从阿里巴巴批发进货，包括批发材料、零件等等，我们平常购买的品牌商品，也许就是通过阿里获得的加工订单，除了代加工，阿里平台上还有很多频道，如代理、线下零售等。

由于阿里是企业的平台，所以，不论是大企业还是小企业，都会来阿里采购，借助阿里这个平台赚钱的人很多，它是一个很有保障的平台。

我认识一个生产销售LED灯的朋友，一次出货最少也得5万、10万，而这是最小的单，其销售额细细算一下，真是不得了，哪怕一个灯赚一块钱，积

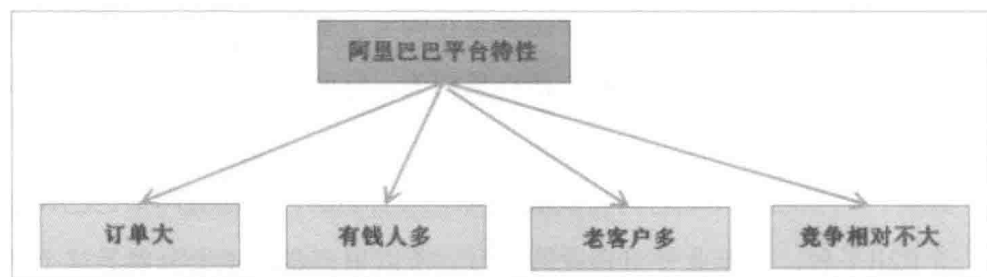


少成多，收益也是颇丰，那么，他为什么能有这么多订单呢？因为他专门有一个团队做阿里，所以，每天都能接到很多订单。

其实，阿里上并不能显示全部的交易，很多时候只需一个电话，就将生意搞定了，因为都是老客户、回头客，轻车熟路，很快便能成交。

那为什么说阿里巴巴是一个满是宝藏的平台呢？因为除了在阿里上销售产品外，还有很多人阿里上进货，然后在线下销售，或者去其他平台销售，产品物美价廉，销量自然会很高，收益就会很可观。

当然，在阿里平台上不仅可以销售产品，还可以提供服务，为平台上的买家、卖家服务，也是一个不错的生意，这也是该平台的一个特性，阿里巴巴这个平台主要有四大特性，如图所示：



（一）订单大

这个比较好理解，因为都是公司工厂的批发商、采购商采购，甚至有些是中国500强企业、世界500强企业，单笔订单的销售额自然就大。

（二）有钱人多

阿里巴巴平台上聚集了企业老板，他们往往会亲自做阿里巴巴，而且他们往往有自己的工厂、公司，都是名副其实的有钱人，人们不是经常说，要做就做有钱人的生意嘛！

（三）老客户多

老客户多是做B类生意的一个特点，因为大家都不喜欢换供应商，只要你

的产品好，服务好，基本都会一直与你合作，追到你的家里做生意都是有可能的。

（四）竞争相对不大

竞争不大，是相对其他模式而言的，我国有很多的资源，有些位于偏远的山区，网络还不是那么多普及，所以，竞争相对会小一些。

总之，阿里巴巴是一个满是宝藏的赚钱平台，只要用心做，肯定能挖到宝藏。

二、产品的选择很重要

不少人有这样的疑惑，想做阿里巴巴却不知道要销售什么，也有些人手里有货源，不知道能否在阿里巴巴平台销售，比如有些人手工做的衣服，质量非常好，想在阿里巴巴这个平台上销售，不知道是否行得通。

实际上，在阿里巴巴这个平台上有很多东西都是可以销售的，只要是合法。据我所知，有不少自己手工做的衣服在阿里巴巴上卖得都很好。但若是从赚钱的角度、从品牌的角度来分析的话，销售的产品还是应该有一定选择性的。

比如，我们可以卖石头、沙子，但这些产品没有特殊性；再比如，我们可以帮人家缝补衣服，但很难形成自己的品牌，因为受时间、空间的限制，因此，我们选择的产品一定要是最适合自己的，最符合市场的。

我在辅导学生的时候，通常会叫他们先找出20个项目，然后从中选择一个，那么，这二十分之一的产品是如何挑选出来的呢？有怎样的规律呢？

（一）选择利润高的产品

这一点很好理解，同样是卖鞋子，但我们可以做高端的鞋子，即使同



样都是拖鞋，其中也是有差别的，就像黄金与大白菜，假如你是一根绳子，那么，你是愿意与黄金绑在一起还是愿意与大白菜绑在一起呢？道理不言而喻。

（二）选择单笔订单大一些的产品

以销售配件为例，很少会一个配件一个配件的销售，通常一笔订单就要几千、几万的数量，如果是销售对联，每次就只能销售几副，自然就没有仅靠卖对联赚大钱的了。因此，在没有其他优势的时候，应尽量选择单笔订单大一些的产品，也许一个月三五单，就能有很可观的收入。

（三）最好有自己的资源优势

什么是有自己的资源优势呢？以卖对联为例，你能自己写对联，或者能找到人帮你来写，这就是资源优势，如果能够处于产业带，那就是非常好的资源。假如你是销售工艺品的，你的资源是自己在这个行业摸爬滚打了十余年，或者是你的亲朋好友正好是生产雕塑的，这就是资源。具有自己的资源优势能使你从成功走向更成功，因为你有基础，有核心力。

有自己的资源优势，还能让我们享受到不少的实惠，例如我们去找企业谈合作的时候，他会给我们提供产品的图片，还答应给我们按月结算，而不是一手钱一手货，这都是很大的实惠，也是我们的优势，这会让我们更容易成功。

人们常说，选择比努力更重要。选择对了产品，能让我们成功得更快更容易一些，因此，我们在选择产品时要多方思量，因为一旦选择了，我们会在很长时间内都做这种产品，甚至可能是一辈子的事情，而且有时候更换一种产品是很不容易的，这会涉及到营业执照、注册等很多东西。

有些人的事业做得很辛苦，很大一个问题出在选择上，没有花时间好好选择一个产品，辛苦自然是难以避免的。每个行业成功的人都很多，但他们的成功不可能复制在我们身上，因为我们不具备他们的优势因素，要想成功，就要选择自己具备优势的产品。