



淘宝大学



网店营销

秘籍

Wangdian
yingxiao
miji



Taobao.com 胡 敏 / 编著

最新版 淘宝网店铺营销秘籍，道、术结合，成就淘宝营销圣手！

道——独门成功学心法，大象无形！

术——十八般营销技巧，招招实用！



清华大学出版社



淘宝大学



网店营销

秘籍

Wangdian
Yingxiao
miji



Taobao.com 胡 敏 / 编著

最新版

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书是专门阐述淘宝营销创富技能的书籍。书中以浅显易懂的方式系统地讲述了在淘宝上做营销所要做到的方方面面，每一个技巧都能够实实在在地帮助店铺提高利润，并且运用大量示例和图片，让你学得明白，一目了然。而且每介绍一个方法都有理论支持，让你知其然，也知其所以然。

全书共分 10 章，每一章内容都非常扎实，每一节都可以相互独立，又一脉相承，方便读者随时查看学习。

本书适用于所有淘宝卖家，以及任何想在网络或者现实中创业的人士。不管你是初涉互联网，还是网络老鸟，本书都能够为你提供非常实用有效的网络创富技巧。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

网店营销秘籍/胡敏 编著. —北京：清华大学出版社，2009.10

(我们是网商丛书)

ISBN 978-7-302-21053-5

I. 网… II. 胡… III. 电子商务—商业经营 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 168075 号

责任编辑：荣春献 高晓晴

封面设计：周周设计局

版式设计：孔祥丰

责任校对：胡雁翎

责任印制：孟凡玉

出版发行：清华大学出版社

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编：100084

社 总 机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者：清华大学印刷厂

装 订 者：三河市新茂装订有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：185×210 印 张：22.75 字 数：380 千字

版 次：2009 年 10 月第 1 版 印 次：2009 年 10 月第 1 次印刷

印 数：1~8000

定 价：38.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题，请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话：(010)62770177 转 3103 产品编号：033555-01

目 录

第 1 章 了解你的创业平台——淘宝网	1
1.1 什么是淘宝网	3
1.2 如何选择合适的经营项目	7
1.3 如何进货	12
1.4 如何做网店代销	16
1.5 开店前的心态	22
1.6 淘宝入门	25
第 2 章 怎样做最基本的营销	33
2.1 如何选择店铺名和会员名	35
2.2 宝贝标题的设置	38
2.3 宝贝描述	42
2.4 定价	62
2.5 物流选择	67
2.6 基本上架与推荐	74
第 3 章 如何进行店铺装修	83
3.1 店铺装修基础	84
3.2 店铺装修的要素	87
3.3 优秀店铺装修分析	98
第 4 章 怎样做好推销	103
4.1 淘宝成交 8 大步骤	104
4.2 消除客户疑问的沟通范例	117

第 5 章	淘宝谈判学	121
5.1	谈判开局策略	123
5.2	谈判中期策略	129
5.3	谈判后期策略	133
5.4	谈判的其他成交策略	138
第 6 章	怎样在淘宝做好营销——免费篇	145
6.1	添加友情链接	147
6.2	添加收藏	151
6.3	淘宝论坛推广	155
6.4	赚取社区银币	162
6.5	加入商盟	170
6.6	最新利器“淘友推荐”	175
6.7	加入消费者保障计划联盟	184
6.8	设置 VIP 卡	190
6.9	使用抵价券	194
6.10	参加淘宝活动	198
6.11	玩转淘宝空间博客	204
第 7 章	怎样在淘宝做好营销——付费篇	209
7.1	淘宝直通车	210
7.2	阿里妈妈淘客推广	253
7.3	满就送	262
7.4	搭配套餐	276
第 8 章	独门秘籍——怎样在淘宝使用自己的营销策略	285
8.1	关联营销	287
8.2	建立 UPS，你的独特卖点	300
8.3	零风险承诺	302



8.4 设置赠品	305
8.5 组合促销	306
8.6 宝贝描述步骤	307
8.7 宝贝描述实战 A	315
8.8 宝贝描述实战 B	320
8.9 交叉促销	327
第 9 章 终极绝招, 怎样让你在淘宝获得永续财富	329
9.1 收集新客户名单的意义	330
9.2 如何快速收集潜在客户名单	331
9.3 如何培养客户信赖感	332
9.4 如何快速积累大量新客户	333
9.5 如何利用你的客户名单短时间内获得大量利润	337
第 10 章 淘宝里的成功学	339
10.1 投身淘宝的你怎样才能获得成功	340
10.2 淘宝的时间管理	346
10.3 如何能在淘宝心想事成	349
后 记	351



了解你的创业平台——淘宝网



2008 年，中国新增失业人数在 2700 万人以上，而 2009 年将会突破 3000 万人。2008 年奥运之后全球金融危机对中国经济开始产生较大实质性影响，企业纷纷裁员减薪，2009 将继续拉响就业警钟。微软、爱立信、谷歌、摩托罗拉、索尼、联想、松下、佳能等全球知名企业相继在 2009 年 1 月抛出了裁员公告。据粗略统计，1 月份全球的工作岗位差不多以每日两万个速度锐减。2009 年全国高校毕业生将接近 600 万，加上往年毕业而未能就业的高校生，未就业高达 1000 万人，就业压力极度严峻。

然而，有一个地方却是另一番景象。2008 年，淘宝网注册会员达 9800 万人，淘宝的年交易额为 999.6 亿元，成为中国最大的综合卖场。自 2008 年 9 月以来，淘宝网上新开

店铺每月近 20 万家，与 2008 年上半年月开店数相比，增幅在 60% 以上，每天约有超过 5000 人在淘宝开店。

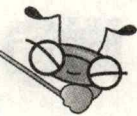
2008 年下半年金融危机的全面爆发，促使很多中小型外贸企业依靠网络“转战”内销市场。例如，全球最大的家用搅拌机生产基地——广东德尔电器就借助淘宝，在不到半年时间里实现了 220 万元的内销，成为转型企业榜样。2009 年，阿里巴巴正在硅谷四处寻找合作伙伴，期望推出淘宝的美国版本，淘宝被称为中国的 eBay。在全球金融危机越来越严重的今天，淘宝网逆势大扩张。

看了以上的数据，你是否能够明白点什么？在现实的就业压力和许多成功案例面前，越来越多的大学生对网上创业心动。相关数据显示，2008 年淘宝网上有 40 多万人单纯依靠淘宝网解决就业问题，并有 100 多万人间接依靠淘宝网就业。淘宝网预期，2009 年将有 60 多万人直接且充分依靠淘宝网就业，并有近 200 万人在淘宝网上间接就业。未来行业最大的趋势就是网络购物行业。

十年前，日本有家公司，它的排名已经排到全世界《财富》500 强的第 8 名。超过了丰田、本田、松下、索尼成为当时全日本第一名的企业。这家 1991 年创立的企业叫 NTT DoCoMo，当时只创立了不到十年，就已经是世界第一名。也许很多人都没有听过，因为发展速度太快了，你还来不及知道，它已经成功了。

NTT DoCoMo 是做什么的呢？它是做手机的，当时全日本几乎每个人手里都有一台 NTT DoCoMo 手机。因为十多年前，通信业是一个非常大的趋势，NTT DoCoMo 当时掌握了这个趋势，所以它就成功了。当然 NTT 现在已经排名到世界 500 强开外了，因为目前世界上最大的趋势已经不是通信行业，而是互联网行业了。

虽然我们做不到像淘宝网、当当网、卓越网、京东商城等这么大型的网络购物网站，但是我们可以借力。我们可以搭乘淘宝这辆法拉利，超速创业，早日成就梦想。这就是你未来要在这创业的超级平台——淘宝网，越是了解它，你越会爱上它。现在跟着我来一起认识这个神奇的创富工具吧！



1.1 什么是淘宝网

淘宝网，亚洲最大网络零售商圈，致力于打造全球首选网络零售商圈，由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创办。这应该是大家对淘宝网一个最基本的认识，然而大部分的人对淘宝的认识也仅限于如此。

我们在淘宝网创业或者实现自己的其他目的，就应该知道到底什么是淘宝网。如果你是个上班族，肯定对你所从事的行业，你的公司的业务和历史是非常了解的。所以，接下来将对淘宝网的发展历史、功能等方面，做一个比较详细的介绍。

1.1.1 淘宝网的由来

淘宝网，顾名思义就是没有淘不到的宝贝，没有卖不出的宝贝，人人都可以在这个网站淘到自己想要的宝贝。现在已经有超过8000万的用户数，然而在这么庞大的一个用户数目下，真正知道淘宝网当初是怎么建立起来的人却很少。

话说2003年的某一天，在阿里巴巴的内部网上有人发出了一个帖子，警告阿里巴巴的员工们说：“注意，有一个制作思路与阿里巴巴极为相似的网站正在迅速地聚拢人气，它的名字叫淘宝。”很快这个帖子在阿里巴巴的内部网论坛的BBS上有了几十个跟帖，越来越多阿里巴巴的员工注意到了这个网站。

“议论越来越多，可是我们不作声。最后，终于有人把网上的议论搬到了网下来，几天以后，我注意到有人在我们的休闲吧里议论这件事。而此时已经有人对阿里巴巴高层在此事上的麻木不仁感到了愤怒。他们为什么对这样一个网站不闻不问？已经有人在这样问了。”马云描述当时的情况。

“不过有老员工已经看出了一点端倪。也许是他们那些判断传播开来，对气氛造成了一点影响。所以这种议论又小了下去。很明显，在阿里巴巴的各个部门里都少了那么一两个人，而这个叫淘宝的网站的所有服务人员又都是用金庸武侠小说里的名字作为他们的网名。根据这两点，有人已经猜出淘宝就是阿里巴巴的网站。”一位阿里巴巴的创

业元老这样描述说。

这个秘密制造淘宝的故事差不多已经成为阿里巴巴成长史上的一个经典段子。

2003年2月,大约有十名阿里巴巴的员工被一个一个地叫到马云的办公室,等待他们的是马云和公司的几位高管。桌上反扣着一份文件。马云告诉他们的是同样的话,说公司有一件秘密任务需要他们去完成。如果你愿意去做,那么就在桌上这份文件上签字;如果不愿意去做,那你可以离开办公室。但无论是否愿意,你都必须承诺保密。如果你签了这份协议,那就必须单独与一个团队工作一阵子,甚至连家人也不能告知。

所有这十几个人都表示愿意签这个文件。不过等文件翻过来的时候,相信大部分人都没有看懂,因为这个文件是全英文的,而且当时的气氛也不允许他们慢慢地去看。因此相信所有人都是稀里糊涂地在这个文件上签了字,而他们就是淘宝网站制作的核心队伍。“我们当时想的是完全秘密地去把淘宝制作出来,因此他们应该是在制作过程中被完全隔离的。”马云描述当时的情况。

接下来的情形是非典,因此这支队伍是不被隔离,也要被隔离的了。就在这样的前提下,淘宝网站被制作出来,并于五月初在网上正式公布。这就是淘宝的由来,一个未来的互联网购物领域的龙头老大就这么诞生了。

1.1.2 淘宝网能干什么

现在大家知道了淘宝是怎么诞生的,但是它到底是能做什么呢?告诉你吧,淘宝无所不能,无所不包。淘宝网一开始的主要功能其实就是给商家(及网络卖家)提供一个平台,免费展示自己的产品,然后给买家提供一个网上购物的平台,并且用支付宝、消费者保障计划等手段为网上交易担保,提升安全系数。

经过几年的迅速发展,你可以在这里买或者卖任何东西。大到汽车,小到发夹。当然违法的东西肯定是不行的,商品类目如图1.1所示。

你还可以在这里进行游戏币充值、手机充值、购买机票、彩票,如图1.2所示。水电煤、宽带、电话费也都可以方便地缴纳,如图1.3所示。

淘宝上面包括了生活的方方面面。笔者本人也是一个超级网购大王。家里很多东西

	宝贝类目	店铺	淘1站	生活服务	网游	手机	数码相机	化妆品	服饰	母婴	母婴
	拼音索引	a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z 其他									
虚拟	移动/联通/小网通充值卡	网游虚拟物品交易区	彩票/双色球/3D/时时乐								
	华硕/NOE100/三星/skype	魔兽/梦幻西游/CF/劲舞团/QQ	折扣机票/酒店/旅游保险/公寓								
	手机/LG/索爱/多普达/国货	笔记本/ThinkPad/DELL	电脑配件/LCD/台式整机/网络								
数码	数码相机/数码相机/数码相机	SONY/苹果/联想/华硕/惠普/二手	闪存/硬盘/记忆棒/移动存储								
	索尼/佳能/柯达/三星/松下/富士	MP3/MP4/MP5/iPod/录音笔	内存卡/硬盘/4G/8G/16G/存储								
	手机配件/相机配件/数码相机配件	办公设备/文具/耗材	家用电器/影音器材								
	富士/三星/索尼/佳能/三星/索尼	投影仪/打印机/光盘/电子词典/文具	液晶电视/数码相机/空调/电话								
护肤	美容护肤/美容/精油	彩妆/香水/美发/工具	个人护理/保健/按摩器械								
	资生堂/科颜氏/欧莱雅/兰蔻/雅诗	发饰/粉底/遮瑕/唇膏/腮红/口红	美容/身体/保健/足浴/按摩/剃须								
	女装/内衣/连衣裙/丝袜/配饰	女鞋/高跟鞋/休闲鞋/靴	女士内衣/男士内衣/家居服								
服饰	裤子/裙子/卫衣/毛衣/T恤/衬衫	童鞋/韩版鞋/休闲鞋/百丽/凉鞋	文胸/睡衣/美体内衣/泳裤/内裤								
	男装/开衫/卫衣/牛仔/裤	精品箱包包	服饰配件馆								
	内衣/T恤/卫衣/休闲裤/衬衫	箱包/挎包/斜挎包/钱包/机车包	帽子/鞋子/围巾/运动护膝/腰带								
家居	运动服/运动外套/卫衣	运动鞋/Nike/adidas	童鞋/童鞋/哈衣/孕妇装								
	品牌手表/流行手表	饰品/流行首饰/时尚饰品	珠宝首饰/钻石/翡翠/黄金								
	天梭/卡西欧/欧米茄/浪琴/劳力士	项链/耳环/发饰/戒指/手链	钻石/翡翠/和田玉/千足金/周大福								
家居	居家日用/厨房餐饮/卫浴洗浴	床上用品/童星/窗帘/布艺	家具/家具定制/宜家代购								
	收纳/杯/煎锅/微波炉/卫浴/浴巾	家纺/家纺/毛毯/床品/枕头	灯具/家装/小夜灯/电脑桌/书桌								
	奶粉/尿片/母婴用品	益智玩具/童车/童床/书包	装饰/灯具/五金/安防/卫浴								
文体	男/婴童/辅食/辅食/辅食	玩具/益智/童车/童床/书包	灯具/五金/安防/卫浴								
	食品/蛋类/零食/特产	保健食品/安利/减肥/抗衰老	汽车/配件/改装/摩托/自行车								
	零食/饼干/巧克力/咖啡	减肥/胶原蛋白/美容/补水/面膜	改装/内饰/车护/配件/视听/GPS								
收藏	运动/瑜伽/健身/羽毛球	书籍/计算机/经管/文艺	乐器/音乐/影视/明星/动画								
	男鞋/跑鞋/休闲鞋/运动鞋/凉鞋	小说/小说/杂志/漫画/养生	假包/假鞋/假鞋/假鞋/假鞋								
	户外/登山/野营/涉水	宠物/食品用品/宠物/鲜花蛋糕	太阳镜/Zippo/瑞士军刀								
其他	登山鞋/徒步鞋/凉鞋/凉鞋	玩具/水枪/小宠/宠物/园艺	眼镜架/眼镜片/框架眼镜/眼镜盒								
	古董/银币/字画/收藏	玩具/模型/娃娃/人偶	时尚家纺/工艺品/十字绣								
	银币/古玩/瓷器/古玩/和田玉	模型公仔/娃娃/可动人偶/模型	工艺礼品/挂毯/十字绣/装饰画								
拍卖	网络服务/电脑软件	旅行/旅游/吃喝玩乐折扣券	成人用品/孕用品/情趣内衣								
	杀毒/行业/系统/炒股/电话/测试	网袜/袜子/三折手表/Swarovski	个人闲置/ILV/Gucci/手机								
	最新商品/最热销商品/一元拍	同时竞拍/即时竞拍/竞拍/竞拍	箱包/饰品/食品/手机/笔记本								

游戏快充

手机充值

机票

彩票

☒ 游戏点卡
 ☐ 游戏币

游戏：

面值：

[查看淘宝折扣价](#)

淘宝开通缴费业务

水电煤
宽带话费

我要缴费



淘宝打听是淘宝网打造的一个互动式知识问答分享平台。在这里你可以问任何问题，自然会有淘友给你解答。

1.1.3 淘宝网创业的优点

我们要在淘宝这个平台上创业，当然就要知道一个为什么。淘宝创业是有很多优点的，大家被淘宝的这些优点所吸引，来到这里，这也是为什么淘宝会成为龙头老大的原因。

1. 低投入

这里的投入和大家创业所需要的资源都是一致的，同样需要人力、财物、设备、场地和市场。但网上创业投入相对较低，网上创业的低投入主要体现在以下几个方面。

首先是人力，一个人、两个人就可以了，这与其他类型的创业差距不大。关键是在财物方面。选择网上创业，完全可以零物质投入，那就是选择做人家的代理，而且是那种不需要压钱或者压货的代理，风险也相当小，同样也没有什么压力。

场地方面完全实现了家店铺或者办公室店铺经营状态。你可以在自己家里经营，也可以工作之余在办公室经营，所以投入成本非常少。设备方面需要满足最基本的工作，电脑和网络就可以了，操作人员只要会打字，能进行基本的电脑操作就好了。最后的优势就是网店目前不用交税，没有太多的经营压力，而且淘宝也不收取你的开店的费用，完全都是免费的。

2. 低风险

虽然利润低，但是这种经营的风险是比较小的。不管你是做无本经营，还是有本经营，不管你的投入有多大，与实体的创业投资和其他办工厂、开公司创业投资相比，风险还是较小的。投入转小，也就决定了你不会血本无归。



3. 低门槛

淘宝创业最大的好处、最大的优势就是其门槛低，适合大多数人创业。淘宝创业不需要特别高科技含量的技术，也不需要多高学历，更不需要多么雄厚的资本。同时，也不需要多么充足的货源和库存，这种低门槛使很多普通人创业成为可能，实现了他们长久以来的一个创业的梦想。

4. 自由度高

时间可以自由掌控，你完全可以决定今天干什么，几点开始干。有事情也不用向老板请假，因为你就是老板。没有人限制你的才能和发展，完全能够按照自己的想法、自己的模式去运作。成败都是自己的，能更好地发挥主观能动性。不用每天按时上班了，还省去了很多上班路上的时间。

1.2 如何选择合适的经营项目

很多朋友们一直都想开淘宝店，但是第一个问题就把他们给难住了。因为他们不知道该在网上卖什么产品好，不知道该做什么项目。这一关阻断了大部分人的淘宝创业梦。现在我们通过各方面的分析，告诉你，什么才是最适合你经营的产品项目。

1.2.1 什么才是好的产品

首先，我们来谈谈好产品的标准，一个好产品至少要具备以下 4 个标准，不然就称不上是一个值得你付出心血去做的产品。

1. 利润率高

真正能帮助你赚钱的产品，一定是有利润保障的产品。很多淘宝卖家极力压低价格试图以低价取胜，然而生意最不好的大多数赚不到钱的就是这群人。所以如果你的产品利润率没有达到 30%，建议你不应该开始从事它。

2. 售后服务少

如果这个产品销售很容易，但是售后服务很烦琐的话，那么也尽量不要考虑。比如说劣质的水货手机，这些手机也许看上去很便宜，功能好像很多，但是它们的售后服务将会非常烦琐，因为它们的质量非常不稳定，而且对于店铺的信誉也会有很大的影响。所以这样的事业也建议最好不要去从事。

3. 便于重复消费

也许你卖一台冰箱也可以赚 200 块钱，但是你一年可以卖多少台冰箱给同一个顾客呢？我相信是不容易的。像这种产品是不便于重复消费的。顾客在未来两年，三年甚至是五年内都不会重复购买，那么你未来的收益将会受到极大的限制，所以好的产品一定是要便于重复消费的。

4. 已经证明好卖的产品

你选择的产品一定是有人在卖而已卖得很火爆的产品，顾客愿意为它掏钱。如果你卖的服装、箱包、相机都没有人卖过，那么你根本就不应该去卖，这是一个很重要的思维。没有竞争者存在的地方往往不是绿洲而是沙漠。不要以为自己发现一个金矿，好像没有人跟你竞争，正相反没有人跟你竞争的不是金矿，而是废铁矿，因为人人都已经把它抛弃掉了。不要相信自己是第一个发现者，你往往是第 100 个发现者。如果前面 99 个人都已经放弃了，为什么你还要坚持呢？所以你所要卖的产品最重要的就是别人已经在卖了，而且是已经卖得比较好了。

所以，以上 4 条是你选择好产品最核心的标准。记下来，分析一下别人的成功案例，你就会明白为什么。

当我们起步的时候就要分析这些问题。可以付出最少，获得最多。要想在淘宝获得成功，一定要多用脑子，而不是体力。我们是要经济自由，财务自由，而不是成为金钱的奴隶。那么，在开店前一定要好好思考一下好产品的这 4 个标准。

现在我们分析一下目前在淘宝上非常好卖的 5 类产品，通过对比，来揭示什么才是最好的产品选择。



第一类，手机等电子类产品。这一类产品在网上非常好卖，很多皇冠卖家都是卖手机等数码产品的。好处是，网上网下价格差别非常大，而且需求量也比较大，容易吸引顾客上门。坏处是售后服务的问题，例如质量不稳定，经常要返修，甚至送到原产地进行维修。这些工作往往会让我们痛苦不堪，除非你有很强的一个售后服务保障体系，而且也不怕麻烦。一般建议你还是别选择这类产品。

第二类，女士箱包类产品。好处是需求量大，不同季节，一个人可以购买几个包，而且时尚潮流更新非常快，购买的频率非常高。坏处是款式、品牌要求高。做这类产品你要保证有货源基础，而且卖的箱包应该都是比较时尚的，货源一定要是有保障的，最好是有了一定的品牌知名度。

第三类，手机充值卡等虚拟产品类。它的好处是需求量非常大，能够自动发货。坏处是利润低，卖一张卡出去才赚几毛钱利润，没有多大意义，卖一天也赚不来几块钱。而且目前这个业务，基本上被淘宝自己垄断了。

第四类，服装饰品类。和女士箱包类一样，服装饰品类需求量大，但是款式品牌高，而且还有一个服装尺寸的问题，售前和售后服务都比较麻烦。

第五类，营养保健品类。这类产品的好处是需求量大，利润高而且可重复消费。坏处是品牌要求高，要功效必须好，而且可能还会有副作用，所以做这类产品一定要谨慎选择供应商。综合考虑网上销售营养保健产品是最好的。



这5类产品按照之前的4个好产品的标准，最好的是营养保健品类，其次是女士箱包类，然后是服装饰品类和手机等电子类产品，最差的是虚拟充值产品。

1.2.2 如何进行市场定位

就像营销大师菲利普·科特勒一再强调的那样：“定位不是你对产品要做的事，而是你对预期客户要做的事。”你一定要对你未来的客户而不是产品来做定位，市场是基于人的，而产品是基于功能的，是为人服务的。

首先，你可以问自己3个问题：

- 你的客户是谁？
- 他们有什么困难和需求？
- 采取什么方法来帮助他们？

假如你选择的产品是服装类，那么首先，要仔细想想你的客户是谁？假设你的服务群体是城市里的普通白领。接下来就得思考你的服务对象们有什么困难与需求？比如，白领的需求就是希望买到物美价廉的衬衫。那么，你帮助他们的方法是什么呢？你可以把高档衬衫低价卖，那么你的定位就完全清晰了。

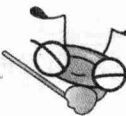
假如卖化妆品，你的客户是谁？假设你的服务群体是职场女性，那么他们的需求是什么？思考一下，应该是不同季节的皮肤保养知识。你帮助他们的方法是什么呢？免费赠送相关的知识材料，比如有关这方面内容的电子书。还可以有其他的一些方法。通过这3个问题，可以帮助你把自己的思路理清楚，清晰你的市场定位。

1.2.3 如何选择细分市场，热门切割法

如何更好地选择细分市场呢？现在我将推荐大家一个非常好的方法，叫做热门切割法。到底什么是热门切割法呢？“热门”：寻找一个热门的领域。比方说减肥、服装、数码产品，这都是大的领域。那么什么是“切割”呢？那就是增加限定词，切割新的卖点，把热门的领域切割成小的领域，也就是我们说的新的细分市场。由于我们分得更细了，卖点更集中了，那么就形成了自己独特的新的焦点。这样做最大的好处就是你不需要从头开始寻找一个空白的市场。

前面说过，最好的市场就是别人已经做成功的市场。那么我们就从别人已经做成功的市场里面寻找一块小的细分市场。那么这套模式就是热门切割法。

比如：“减肥”这是一个比较大而且热的市场，现在添加“运动”这个词，就变成“运动减肥”。这就把一个很大的市场切割成了开了一部分。因为减肥有很多种方法，比如节食、听潜意识录音等。接下来再加个词“室内”，“室内运动减肥”又切割了一块。如果还想更细一点，还可以添加更多切割词语，比如添加“白领”变成“年轻白领室内运动减肥”。通过多种组合，寻找更大更好的一个细分市场。你可以选择更好的切割词语。



锁定热门就是锁定了赢利的保障，多次切割是为了保证卖点的专注与独特。还可以举例，比如：服装—中年人服—中年妇女服装—中年妇女休闲服装—南方中年妇女休闲服装等。

这里还要告诉大家一些切忌事项：

1. 不要跟风式地销售某些主题的产品

不要去模仿其他人，你真正的对手是你的目标客户。要去你的潜在客户中寻找他们的问题，而不是模仿别人。

2. 不要试图开创一个新市场

开路人往往都是最早死掉的人。我们只能“模仿式创新”，我们只要在热门的市场里切割出自己的一份就行了。不要去尝鲜，而是去细分。

最后告诉你，每个人都可以找到自己的细分市场，只要你多留意。

1.2.4 选择市场的其他建议

现在再给大家综合一下选择市场的一些建议。通过以下这些要求，希望你能找到适合自己的产品，为淘宝的创业建立一个比较好的基础。

1. 别选机械等冷门行业

这种行业虽然在网上一竞争者可能比较少，但是基本上也不会有人在淘宝上买这类产品。

2. 一定要尽量选择利润率高且经过验证的确实有顾客愿意为此掏钱的行业

3. 尽量与个人兴趣、爱好相关

因为你选择一个细分市场，往往意味着你要为之付出时间，精力。如果你所选择的是你不喜欢的，比如说你本身不喜欢手表，而客户来店里，问很多关于手表的问题，而你要去搜集手表的相关信息，就会感觉很累。如果这个不是你的爱好，那么做这件事情的时候你只能强迫自己去做，这样就很难把这件事情做好。比如你喜欢瑜伽，那么当你和客户交谈的时候，你的内在喜好的感觉会灌输在你的语言里，会更容易吸引客户，