

网店营销推广 从入门到精通

汪洋 苏本涛 编著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

网店营销推广从入门到精通 / 汪洋, 苏本涛编著

— 北京: 人民邮电出版社, 2018. 8

ISBN 978-7-115-48645-5

I. ①网… II. ①汪… ②苏… III. ①网店—商业经营 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第112280号

内 容 提 要

这是一本系统讲解如何营销推广网上店铺的技巧合辑, 精选了卖家多年的开店经验。全书共分 10 章, 主要介绍了网店推广前的准备、淘宝店铺 SEO、网店推广的得力助手淘宝客、在淘宝免费推广网店、促销策略的重要性、直通车精准推广、聚划算吸引全民疯狂抢购、淘宝营销工作台、处理好买家的疑虑并提高成交率以及畅销品是如何打造的等内容。卖家掌握并活用这些技巧, 能让店铺在众多的网店中脱颖而出。

本书不仅适合经营网店的个人卖家及企业卖家阅读, 而且适合对网店经营感兴趣的读者阅读, 同时还可以作为各大中专院校、培训机构的教材。

◆ 编 著 汪 洋 苏本涛

责任编辑 李 静

责任印制 彭志环

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路 11 号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京市艺辉印刷有限公司印刷

◆ 开本: 787×1092 1/16

印张: 12

2018 年 8 月第 1 版

字数: 263 千字

2018 年 8 月北京第 1 次印刷

定价: 49.00 元

读者服务热线: (010) 81055488 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

前言

截至 2017 年 12 月底，我国网民规模已达 7.72 亿人，其中移动电话网民规模达 7.53 亿人。网络购物市场稳步快速发展，彰显出巨大的市场潜力，网购交易额在社会消费品零售总额中的占比越来越高。然而，中国网民的购物潜力仍未被完全释放，网购市场的前景依然十分诱人，如此诱人的市场让不少人决定在网上开店。越来越多的人将创业的目光瞄准了网络市场，尤其是年轻人更是将其视为就业的一条出路。

淘宝网作为 C2C 网络交易平台，承载着无数人的创业梦，无数的店主把经营淘宝店铺当作自己的职业。虽然近年来在网上开店的用户越来越多，但网络营销知识的欠缺，在很大程度上阻挡了这种创业梦想的实现。据统计，大部分卖家的月收入在 1000~3000 元，而月收入在 6000 元以上的卖家只有 2%。这一切都源于店铺的宣传推广、销售策略、售后服务等不到位，或是与顾客沟通的方式不合理。为了更好地帮助卖家在网上开店，提高产品的销售量，我们编写了这本书。作者将这些重要问题的相关知识与技巧一一展示出来，融实用性与理论性为一体，内容既讲究广度也注重深度，引导读者自己从中感悟经营技巧，从而在竞争激烈的网络环境中脱颖而出。

本书主要内容

本书针对网上开店的技巧，介绍了如何宣传推广网店，让自己的网店众人皆知；如何制订销售策略；如何利用售后服务，让每一个买家都成为回头客。卖家掌握并活用这些技巧，能让自己的店铺在众多网店中脱颖而出，把生意做大做强。

本书的特色

(1) 目前国内许多卖家对解决工作中实际问题的实战书籍存在巨大需求。现在书店里有关网上开店的书籍虽然不少，但真正“实用”的并不多，很多都是关于初级开店的图书，关于网店的营销策划、推广宣传、售后服务方面的内容介绍得较少，本书详细介绍了网店营销和推广方面的技巧。

(2) 本书以贴近实际的案例分析、最新的推广方法，为店铺打开营销思路，进而迅速达成交易。

(3) 本书的内容是作者在日常开店过程中经验积累的总结提炼，涵盖了网店推广宣传、营销以及售后服务过程中遇到的许多细节问题。

(4) 本书把目前世界上流行的营销理念运用到淘宝平台。所有技术的应用效果都在淘宝店铺中得到过实际验证，已经获得了巨大的成功，并且目前还在持续创造着惊人的效益。



(5) 本书按照 2018 年最新改版的淘宝界面教学，全面介绍了淘宝营销工具和营销案例，让读者不会有过时或找不到界面的困扰。

(6) 本书还帮助卖家分析了解买家的心理动态，更好地帮助卖家销售商品。

本书适合读者

本书适合想在网上开店创业的初学者，包括在校大学生、寻求兼职的人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等；同时也适合已经开办了网店、想进一步提高各方面技能、获得更大市场的店主选用；还适用于网上店铺的发展陷入瓶颈阶段正在谋求转型的卖家。

本书在编撰的过程中得到了淘宝多个部门相关人员的支持，他们给出了大量专业的建议。同时，本书也获得了多位淘宝大学讲师的帮助，他们贡献了大量心得，使得本书的内容质量在编撰过程中得到了很大的提高，感谢他们的无私帮助。

目 录

第 1 章 网店推广前的准备	1
1.1 什么是淘宝网推广	1
1.2 网店推广的重要性	2
1.3 网店推广前的准备	3
1.3.1 网上开店的热门行业有哪些	3
1.3.2 开店前要做好调查分析, 预测市场前景	3
1.3.3 树立独特的店铺形象	6
1.4 网店推广的误区	6
第 2 章 淘宝店铺 SEO	9
2.1 淘宝 SEO 基础	9
2.1.1 什么是淘宝 SEO	9
2.1.2 淘宝 SEO 的基本内容	9
2.1.3 卖家应该避免的 SEO 作弊行为	10
2.2 淘宝自然排名	11
2.2.1 自然搜索的原理	11
2.2.2 怎样提高自然搜索流量	12
2.2.3 影响店铺排名的因素	13
2.3 优化标题让搜索引擎找到你	18
2.3.1 商品标题的结构和规则	18
2.3.2 在商品标题中突出卖点的技巧	19
2.3.3 优化商品标题的不利之处	20
2.4 商品图片优化	20
2.4.1 商品主图优化的原则	20
2.4.2 优化商品图片, 提高商品点击率	21
2.4.3 商品细节图吸引卖家眼球	21



2.5	优化商品描述, 让成交量迅速上涨	23
2.5.1	怎样编写商品描述	23
2.5.2	优化商品描述, 实现转化率翻番	25
第3章	网店推广的得力助手——淘宝客	27
3.1	淘宝客推广概述	27
3.1.1	什么是淘宝客推广	27
3.1.2	淘宝客推广的优势	28
3.1.3	什么是淘宝客佣金	29
3.2	淘宝联盟推广方式	29
3.2.1	什么是搜索推广	29
3.2.2	什么是组件推广	30
3.2.3	什么是淘宝客(店铺/商品)推广	30
3.2.4	什么是橱窗推广	31
3.2.5	频道推广	31
3.3	设置淘宝客推广	32
3.3.1	如何结算淘宝客佣金	32
3.3.2	加入淘宝客推广的步骤	32
3.4	淘宝客推广的黄金法则	34
3.4.1	吸引更多淘宝客推广	35
3.4.2	巧用 SEO 并结合淘宝客推广淘宝店铺	36
3.4.3	从 SNS 社会化媒体中寻觅淘宝客	37
3.4.4	通过 QQ 群结交更多的淘宝客	37
3.4.5	如何精准挖掘淘宝客	38
第4章	免费推广网店	40
4.1	写出精华帖, 给店铺带来上万流量	40
4.1.1	优化论坛帖子标题, 让卖家主动点击	40
4.1.2	成为精华帖的秘诀	41
4.1.3	在淘宝论坛高效地发帖, 推广主推产品	42
4.1.4	如何回帖、顶帖	43
4.1.5	通过抢沙发带来更多流量	43
4.2	设置店铺名称	44



4.3	店铺之间互相添加友情链接, 增加店铺流量	44
4.4	相互收藏店铺, 增加人气	45
4.5	令人过目不忘的店铺公告	46
4.6	百度推广	48
4.6.1	免费登录自己的网店到搜索引擎	48
4.6.2	设置有效关键字才能被搜索引擎收录	49
4.6.3	百度贴吧推广店铺	49
4.6.4	百度知道推广店铺	50
4.7	博客推广	51
4.7.1	利用博客圈推广	51
4.7.2	快速提升博客人气	53
4.7.3	网店微博推广诀窍	53
4.8	QQ 推广	55
4.8.1	通过 QQ 签名推广	56
4.8.2	QQ 空间推广, 增加可观流量	57
4.8.3	通过 QQ 群相册推广	57
4.9	微信推广	60
4.9.1	微信朋友圈推广	60
4.9.2	增强朋友圈信任的技巧	61
4.9.3	在朋友圈植入广告的技巧	61
第 5 章	促销策略显重要	64
5.1	店铺促销入门	64
5.1.1	做促销时机	64
5.1.2	促销商品	66
5.1.3	店铺促销中常见的误区	67
5.2	卖家如何做好淘宝“秒杀”活动	69
5.3	开通“满就送(减)”, 销量翻番不是梦	70
5.3.1	如何设置满就送(减)以达到促销效果	71
5.3.2	“满就送”送什么才能吸引买家	76
5.3.3	为什么要使用“满就送(减)”促销	77
5.4	使用“店铺优惠券”, 实现销量、流量全面提升	77
5.5	吸引优质流量的淘金币	78
5.5.1	利用淘金币做营销的好处	79



5.5.2	淘金币报名技巧	81
5.6	免费试用让店铺流量涨不停	82
5.6.1	报名免费试用中心的好处	82
5.6.2	为什么报名试用会不通过	85
5.6.3	商品试用推广常见的误区	85
5.6.4	试用报告怎么写	86
5.7	参加淘宝天天特价,享低价促销	86
5.8	促销实战方法	89
5.8.1	限时限量促销吸引买家抢购	89
5.8.2	用赠品促销吸引买家的购买欲	90
5.8.3	打折促销	92
5.8.4	包邮促销也有技巧	92
5.9	淡旺季促销	93
5.9.1	在销售旺季的促销方法	93
5.9.2	在淡季的应对方法	94
5.9.3	节假日销售促销策略	95
5.10	钻石展位实现品牌和销量双赢	96
5.10.1	什么是钻石展位	96
5.10.2	钻石展位在哪里展现	97
5.10.3	怎样购买钻石展位	99
5.10.4	钻石展位的推广形式	99
第6章 直通车精准推广		102
6.1	直通车入门	102
6.1.1	什么是直通车推广	102
6.1.2	直通车的优势	103
6.1.3	直通车推广的商品在哪里展现	103
6.2	使用直通车推广步骤	106
6.2.1	加入淘宝直通车	106
6.2.2	新建推广计划	107
6.2.3	推广新商品	108
6.3	如何优化直通车关键词	111
6.4	影响直通车点击率的因素	111



第7章 聚划算吸引全民抢购	113
7.1 了解聚划算	113
7.1.1 什么是聚划算	113
7.1.2 怎样进入聚划算	114
7.2 卖家参加聚划算的优点	115
7.2.1 更多曝光的机会	115
7.2.2 提升流量销量	115
7.2.3 迅速打造金冠店铺	116
7.2.4 招揽回头买家	117
7.2.5 关联营销, 带动其他商品销售	117
7.3 什么样的商品更容易通过聚划算商品团的审核	118
7.4 聚划算活动注意事项	119
7.5 聚划算成功经验	120
7.5.1 提前备货	120
7.5.2 商品准备	121
7.5.3 关于价格	121
7.5.4 做好商品描述	121
7.5.5 客服培训	124
7.5.6 整合营销	124
7.5.7 团购后的发货	125
7.6 聚划算商品图片规范	125
第8章 淘宝营销工作台	127
8.1 店铺引流工具	127
8.1.1 圈子优惠券	127
8.1.2 橱窗推荐	128
8.1.3 店铺签到送淘金币	130
8.1.4 淘短链管理	132
8.1.5 店铺联盟	134
8.1.6 微海报	137
8.2 互动营销	139
8.2.1 店铺VIP	139
8.2.2 用好淘宝群	141



8.2.3	评论有礼	142
第 9 章	认真对待买家的疑问，提高成交率	144
9.1	心理营销激发买家的购买欲望	144
9.1.1	分析买家的购买心理	144
9.1.2	激发买家购买欲望	146
9.1.3	成功达成交易的必要条件	146
9.1.4	攻克买家的心理，达成交易	147
9.1.5	激发买家下单	148
9.1.6	激发买家的紧迫心理	150
9.1.7	摸透买家心理，把询问的买家变成购买的买家	151
9.1.8	客服提高下单率的技巧	152
9.2	应对买家的疑虑	152
9.2.1	怎样打消买家的购买顾虑	152
9.2.2	买家担心特价商品的质量	154
9.2.3	买家需要考虑的原因	154
9.2.4	怎样向买家介绍商品的优缺点	155
9.3	应对买家议价	157
9.3.1	买家来店询价多次，但还在议价	157
9.3.2	买家对商品非常满意，就是感觉商品价格太高的情况的处理	157
9.3.3	买家比较价格	159
9.3.4	老买家要求优惠	160
9.4	正确处理中评或差评	160
9.4.1	如何处理买家给差评	161
9.4.2	如何避免中评或差评	161
第 10 章	畅销商品是这样打造的	164
10.1	畅销商品究竟是如何练成的	164
10.1.1	为什么要打造畅销商品	164
10.1.2	打造畅销商品的关键点	165
10.1.3	怎样做好畅销商品的准备工作	165
10.2	打造畅销商品，你必须了解的内容	167
10.2.1	怎样做好畅销商品各个阶段的内容	167
10.2.2	畅销商品的选款很关键	169



10.2.3	怎样做好畅销商品的预热	171
10.2.4	打造畅销商品中常见的误区	171
10.3	新品如何被快速打造成畅销商品	173
10.4	“双 11”大促打造畅销商品	176
10.5	参加淘宝官方活动快速打造畅销商品	177

淘宝卖家在店铺没有开张之前最关心的问题就是如何尽快把店铺开起来，并且把店铺“装修”好。店铺开张后，多数卖家会为店铺流量而伤透脑筋：为什么店铺的流量总是很低？因为这些卖家没有对店铺进行推广，没有意识到店铺推广的重要性。

1.1 什么是淘宝网店推广

俗话说：好酒不怕巷子深。在传统的卖方市场下，只要商品质量过硬，就会有人购买。在市场经济条件下，大量商品的生产 and 市场种类的细分，使买家有了更多的选择空间，因此同一类产品，甚至同一种商品的销售和经营，都要采取多种方法进行推广，这样才能使买家在第一时间接触到你的商品，考虑并最终选择购买你的商品。

推广就是做广告，很多人认为做广告就要花钱，没做好店铺推广，是因为没有花钱或者花钱太少，这种理解是不对的。推广的方式多种多样，可以先免费推广，再付费推广，卖家先找到流量入口的优势位置，优化好转化率以后，再开始付费推广。淘宝推广的效果就是让商品的自然排名排在类目搜索或者关键词搜索前几名的位置。

淘宝最新统计数据，淘宝注册会员数早已突破5亿人，覆盖了中国绝大部分网购群体。巨大的市场之下，也蕴含着巨大的竞争，每年都有不计其数的淘宝卖家加入淘宝掘金的行列。目前，淘宝内同一件商品会有多达几千家的卖家竞争销售，如图 1-1 所示。

中小卖家想做大，大卖家想做强，淘宝卖家想迅速打开品牌知名度。大家都想在众多卖家中脱颖而出，如果仅是守株待兔，商品可能永远都没有热销的那一刻。对于很多新手卖家或者中小卖家来说，想迅速打开销路，推广营销是他们必须学习和掌握的入门课程。



图 1-1 同一件商品多达几千家的卖家竞争销售

1.2 网店推广的重要性

网店推广就是指通过各种宣传方式让更多网民打开你的店铺，认识你的产品并购买的过程。网络上做生意就好比在大海里捞鱼，如果把买家比作鱼儿，那么你的推广就是撒网，撒大网才能多捕鱼。以下是推广的几点好处。

1. 挖掘更多的潜在买家

卖家持续不断地推广就可以挖掘更多的潜在买家。推广的目的并不仅仅是直接为店铺带来销量，更主要是要吸引更多的人关注你的商品。你的商品第一次上市时，或许有许多人看不见或记不住它，但是当你的推广广告不断出现的时候，买家就会对你的商品留下深刻的印象了，或许就会决定买你的商品了。

2. 培养回头客

卖家做推广也可以不断地刺激老买家进行再次购买，卖家要与买家保持联系，并且在一定的时间段做一些促销活动。大部分老买家还是比新买家容易被打动的。许多网店卖家做得好是因为他们有一批忠诚买家。

3. 树立店铺形象

推广是向人们展示自己网店好的一面或者网店独特的一面。宣传网店的过程也是宣传自己品牌的过程，买家买的不仅是商品，还是店铺的形象。坚持不懈地推广，店铺流量就会增大。

4. 推广有利于店铺销量

推广带来了流量，因此才会有成交量，每天几个 IP 访问网店与上万个 IP 访问网店的成交量是截然不同的，流量和成交量是成正比的。这里所说的流量指的是有效流量。淘宝卖家一定要注意获取有效流量，这样才能产生交易。

5. 提高店铺排名

网上店铺有千千万万，你的店铺想要在众多店铺中脱颖而出，店铺排名就得排在前



面。店铺排名与信誉、流量、收藏量等因素有关。

持续不断地推广店铺，店铺的信誉就会不断增长，收藏店铺网址的人数增多，流量就会增加，这些都可以提高店铺排名。

店铺排名越靠前，被买家看到的机会就越多，信誉越高的店铺，给买家的感觉就越可靠，这是一个良性循环的过程。

1.3 网店推广前的准备

1.3.1 网上开店的热门行业有哪些

移动互联网等多平台终端进入网购领域，使不同年龄层次的网购用户数量不断增加。另外，中小型企业和传统企业的进入对网络购物市场的发展也起到了不可忽视的推动作用。展望未来，中国网络购物市场的深化发展将迈上一个新的台阶。

目前，服饰、鞋包、食品、美容护肤、母婴等用品已遍布整个网购市场，在新的一年里，淘宝打算细分领域，使之走向专业化、精细化，并且规范各个卖家，严厉打假，给买家提供一个规范亲民的购物平台。各个 B2C 商城都在努力探索前进，网上订票、退票等应用也在稳步普及，数年内许多商业活动都会基于互联网开展。

艾瑞咨询集团数据显示，在中国网络购物市场中，服装箱包类商品占比较大。受各大电商在 3C 家电品类上进行促销的影响，家电类商品占比也较大。另外，以京东商城、苏宁易购和当当网等为代表的 B2C 企业也大力扩展母婴产品。各品类由于标准化程度不一，其线上销售的发展程度也有较大差别。随着网购对实体零售业的渗透进一步加深，未来更多品类商品的在线销售将快速发展。

随着时间、环境和消费观念的变化，适合在网上销售的产品也会发生变化。其实不管卖什么，卖家都要寻找有竞争力的商品，这是成功的关键。

1.3.2 开店前要做好调查分析，预测市场前景

“市场预测不可少，盲目经营不得了”，这是生意人常说的一句话，它是传统经商开店的经验之谈，意在强调开店离不开市场预测。网上开店也应在前期做好市场前景的预测。

市场预测通常是指卖家通过前期的调研获取大量信息，经过研究分析，预测未来一段时间内，市场需求与供应的变化及趋势，以便将生意做大、做活。卖家通过市场预测可以掌握未来市场环境及其他条件的变化；可以更好地组织货源，扩展业务，满足市场需求；可以改善经营管理，提高经济效益。

正确的市场预测是建立在科学的调查分析与理性的思考之上的，卖家要想使预测结果精确无误，一般需要从以下几个方面把握。

1. 关注当前社会的热点

社会在不断向前发展，新的热点也会不断出现。卖家只要细心观察，就不难发现周



围存在着许多大大小小的热点和公众话题。如 2017 年 11 月 11 日，淘宝网上出现了很多优惠打折的商品，如图 1-2 所示。除此之外，我们生活的城市中也可能会出现诸多热点，如举办绘画展览、唱歌比赛、旅游节等。这些热点在精明的商人眼中，无不蕴含着商机，都可以作为赚钱的题材和项目。

2. 研究别人在干什么

如果卖家既缺乏创业资金，又缺少经商经验，不妨研究一下别人在干什么，追随潮流也不失为一种很好的选择。不过，别人能赚到钱，并不代表你做也能赚钱，关键是要掌握入门的诀窍。因此，卖家不妨先研究成功者的创业经验，向成功的创业者学习请教，学习他们经营的方法，摸清做生意的相关门道，积累必要的资金与经验。



图 1-2 与“双 11”有关的商品

3. 注意生活节奏的变化

随着生活节奏的不断加快，许多人都有“时间就是生命”的价值理念。聪明的生意人则会注意到这一点，他们做起多种多样的、适合人们快节奏生活需求的生意。如在穿衣打扮方面，由于生活节奏的加快，人们逐渐喜欢休闲、自然、舒适的服装，你就可以去尝试做这方面的生意；在出行方面，目前，私家车众多，那么你可以围绕交通和汽车用品做生意，前景也会十分广阔。图 1-3 为汽车用品店页面，店内与汽车有关的用品有

很多,包括清洁养护、外部饰品、内部饰品、汽车电器等,该网店的销售额也是非常可观的。

4. 观察人们生活方式的变化

由于人们对精神文化生活水平的要求越来越高,因此可以向人们提供一些丰富典雅的文化产品以及相关服务。还有,近年来旅游十分火热,卖家若能为用户提供方便实惠的旅游产品,前景也会很广阔。图 1-4 是一家与旅游有关的户外用品店页面。

卖家细致、缜密地做好市场调查是投资成功的关键。创业之初,卖家要做好市场调研,切不能人云亦云,不能好高骛远。卖家要充分了解市场,在网上开店才可能赚到钱。

2 5 10 20

双11全球狂欢节

双十一 抢购攻略

11月01日-11月03日 预售期

11月08日-11月09日 付款期

11月11日 狂欢期

洗车养护10件套
热销32万件!
¥29.9

汽车防冻玻璃水
热销31万件!
¥12.8

“涤弹棉”洗车刷
不伤漆 硅胶包边!
¥19.9

图 1-3 汽车用品店页面