

# 淘宝网店运营01：神店成长秘籍



[淘宝网店运营01：神店成长秘籍](#) [\[下载链接1\]](#)

著者:《卖家》编

[淘宝网店运营01：神店成长秘籍](#) [\[下载链接1\]](#)

标签

评论

不错，不错，不错，不错，不错。

今天下午收到书了，外包装很好，很满意。看了很多[ZZ]写的书都写得很好，还是朋友介绍我看的，非常喜欢[ZZ]的书了。除了他的书，我和我家宝贝还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，莫言。他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也划算，比书店买便宜好多还省车费。

这本书的内容直得一读[BJTJ]，好好看了一下，写得很棒，[NRJJ]，内容也很非常丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就来来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，读书，让人生更精彩。

“书籍是人类进步的阶梯”。从古至今，爱书、惜书、读书都为世人所推崇。人们通过阅读来获取知识，增长本领，提升品位，推动社会走向更高的文明。正所谓“活到老，学到老”。一个人的一生中之所以能不断提高，与其始终如一的学习是分不开的。

今天你读书了吗？有一位学者曾这样说：“从个人发展的角度看，一个人的精神发育史实质上就是一个人的阅读史；从民族发展的角度看，一个民族的精神境界，在很大程度上取决于全民族的阅读水平”。在一定意义上说，读书就意味着教育。

读书是一种享受生活的艺术。读书是一种感悟人生的艺术。

读杜甫的诗使人感悟人生的辛酸，读李白的诗使人领悟官场的腐败，读鲁迅的文章使人认清社会的黑暗，读巴金的文章使人感到未来的希望。每一本书都是一个朋友，教会我们如何去看待人生。读书是人生的一门最不可缺少的功课，阅读书籍，感悟人生，助我们走好人生的每一步。亲子阅读，首先引起和提高孩子的兴趣是关键。记得有一个故事，大概是说犹太人在孩子出生后就把书上抹上蜂蜜，指引孩子过去，从而在很小就在他们心中种下一个印象，书里有好东西。这和我们古人所说得“书中自有颜如玉，书中自有黄金屋”有点异曲同工吧。所以在儿子上幼儿园时候，我带他去的最多的地方不是商场，游乐场，而是新华书店。在新华书店里，面对这么多儿童读物，孩子的阅读和学习兴趣自然而然的就提升了。

因为还没看，所以暂时不对书内容作评价了，但快递还比较给力哦，第二天就收到了

不错，速度够快，内容很丰富，很实用

淘宝网店运营01：神店成长秘籍

有点老了，不过可以参考参考。

值得翻阅，推荐购买，内容不错！

好评非常好 非常不错 真实惠

方便，活动，物流快，快递员好

好！ ！ ！ ！ ！ ！ ！ ！ ！ ！

书籍完好无损！自己也喜欢看书！

看了，却没有开店哦，以后早起

一如既往的好一如既往的快

都是写的店铺的大致成功思路 总体还好

书还不错吧书还不错吧

还行，给新手看看。

好看好看好看好看好看

包装很好，书也不错~~~

-----  
好书！！！！！！！！！！！！！！

-----  
买来送给弟弟的，希望有用

-----  
非常好，很不错，挺有用的

-----  
非常好看，用值得大家购买

-----  
书本很好，快递火速~

-----  
正在看。 。 。 。 。 。

-----  
书的内容值得学习

-----  
学习学习挺好的

-----  
主要是讲一些案例。不过年代有点久远了。现在淘宝越来越不好做了。

-----  
看了后，对新人的我来说打击不小，淘宝大神都有比较有实力，不是小鱼小虾可以模仿的

有一些实用性，不错，有一定的借鉴价值

-----  
还没看完了，应该还是可以的

-----  
之死感觉好像有点摘抄文章太多了

-----  
书挺好的

-----  
有点像旧的，放不知道多久了的

-----  
慢慢看，貌似内容有点老的，这类信息还是网上的干货多

-----  
新手可以看看，有案例，感觉很肤浅，没有深入，没有可操作性  
就像写故事一样，买了有点后悔

-----  
内容一般,没有什么实质性的分析,无非就是举些个例子罢了.

-----  
案例写的太多简单，数据很少，基本上都是定性

-----  
写的挺多的，但是都不够深入。比较浅。

-----  
标题和内容不符合，内容就类似一些新闻稿，介绍店铺而已。

-----  
不知道写得怎样，一直想看没时间~~

-----  
适合看看而已适合看看而已

-----  
产品不错的 看了和之前自己想的一样

-----  
淘宝网店运营01：神店成长秘籍 很一般

-----  
写得很浅，不够深入，感觉买亏了

-----  
要想经营，就要多学习，吸取经验

-----  
宁可不要积分，也要把这个事情说一下，说什么211配送服务，我选择了那个预定时间到货，结果还是到了隔日，那你网站吹嘘什么。实在点不可以？我选择那个服务是因为我知道预定时间我会在那个地点，结果告诉我，不好意思，那好哦，我第二天换地方了，联系配送人员，换个地方送货，相隔也就5-10分钟路程，说要换地方配送的话，就要再隔日了，隔你妹儿啊。

-----  
五本书就由两本是旧书，拆开了，纯粹对京东无语

-----  
很好

-----  
给多了，浮躁的行业产出的低质量网络拼凑书籍

不怎么样，新手可以看看。

还行

不错

开网店，目的就是嫌心钱，所以，不能单凭卖的方式一味地去吸引顾客，而是应以更好的服务内容去获得正常的合理的利润。以便长期性地对顾客提供更完美的服务以及更佳的商品。

### 1、保持产品质优价廉

在淘宝上卖东西同类的产品价格低、质量好是最基本的，因为这里无硝烟的竞争太激烈了，同类的产品能有成百上千种，很多还是皇冠级卖家的。你没有这两条优势，会被淹没在产品的洪流之中无处可寻。买家谁都会货比三家，谁的钱也不是天上掉的，有好质量的没有人愿意买劣质的，有便宜的每人愿意买贵的。这个谁都清楚的问题就不多说了，但是要是做到质优价廉是最费体力和脑力的工作，选批发商，选货，比货，砍价，反正一个买家要做的事情你一个卖家要在这个环节全部体会，最重要的是要货比三家。

### 2、保持售中服务细致入微

售中服务是最重要的也是最烦琐的工作，是考验掌柜真功夫的环节，质优价廉的商品给一个大马哈去买也是枉然，对客人的服务要有三心：真心，耐心、和细心。

真心的对待没一个客户不是有句歌词唱的好吗“用你的真心换我的真情”客户只有被的真心所感动对你产生的信任，才会考虑买你东西。

耐心的给客户交流，要百问不厌，没有人在没弄清楚之前就拍下。

细心观察买家的真实需要，看穿他真正在乎的地方，有的不在乎贵贱，而在乎款式就给他多展示几款，有的在乎价格不在乎质量，就个他介绍便宜的，总之要细心的听，认真的分析才能交易成功。

### 3、保持售后服务跟踪到位

你的宝贝卖出了不是一个交易的结束，而是下一个交易的开始，你要按时回访客户，解决他们的烦恼，收集他们的意见，改进自己，挑逗他们在买的欲望，总之要为让他成为你的忠实客户而努力，你维护一个客户的投入可以比发展一个新客户节省7倍的金钱和精力，这不是我说的，是一个经济学家的科研成果，切记。

### 4、保持宣传长抓不懈

如果你没有做好上边几项，要是你能做好这一项，也可以招揽一些新客户维持你的火爆，但是无论是新老卖家做不好这一条，早晚会萎缩，别人不知道你的店铺，看不到你的宝贝，你不可能火起来，只有千方百计的去提高你的曝光率。

### 5、保持活动经常参加

淘宝里的活动就是曝光你的机会，一定要抓住，这是提高浏览量的好方法比如参加超级买家秀，买家如果买了宝贝对宝贝比较满意的情况下，千万不要以为一个好评就万事大吉了，一个超级BUYER能带来不少的生意，参加淘宝的活动有很多是要求你加入消费保障计划，这里有必要说一下，参加这个计划是别人相信的的硬件，是能解除买家后顾之忧的，所以不要心疼一点押金。

### 6、保持评价居高不下

信用评价可以说一个店铺是灵魂，是一切活动买家给你的肯定，是吸引买家的法码，是消除用户顾虑的硬件。是参加淘宝活动的前提条件，没有3颗心，荷兰拍你都不能参加。所以它简直太重要了，要想让信用居高不下，你就应从一开始入手，包括进货，洽谈、包装，发货等一系列活动中注意，要一心为了顾客着想，才能获得长久的好评，有时就是退货、退款，也要争取能换一个好评，很多的卖家就是这么做的，因为他们太明白了，只有信誉高这样做才能换来更大的收益。

### 7、保持个人空间丰富多彩

如果别人看到你的好帖或者回帖，一般都会点点你的头像，而头像连接的是你的个人空

间，所以你要把它丰富起来，才能给人一个好印象，吸引他去你的店铺，空间是个人的地方，广告是随便做的，千万不要浪费啊，尽量装饰一下，做些好的图片，也可以放些好的产品，空间的浏览量大直接影响店铺的浏览量。

liu 强东，你知道吗？书很脏啊，旧旧的，还有泥巴。

一般一般一般一般一般一般一般一般

还没看~就是书有一点旧

0000000000000001

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

反正我觉得这本书完全不是在教你什么~完全就是案例~而且是很过时的案例完全没有什  
么值得去参考的反正我觉得这本书完全不是在教你什么~完全就是案例~而且是很过时的  
案例完全没有什么值得去参考的反正我觉得这本书完全不是在教你什么~完全就是案例~  
而且是很过时的案例完全没有什么值得去参考的反正我觉得这本书完全不是在教你什么~  
完全就是案例~而且是很过时的案例完全没有什么值得去参考的反正我觉得这本书完全  
不是在教你什么~完全就是案例~而且是很过时的案例完全没有什么值得去参考的反正我  
觉得这本书完全不是在教你什么~完全就是案例~而且是很过时的案例完全没有什么值得  
去参考的反正我觉得这本书完全不是在教你什么~完全就是案例~而且是很过时的案例完  
全没有什么值得去参考的反正我觉得这本书完全不是在教你什么~完全就是案例~而且是  
很过时的案例完全没有什么值得去参考的反正我觉得这本书完全不是在教你什么~完全  
就是案例~而且是很过时的案例完全没有什么值得去参考的反正我觉得这本书完全不是  
在教你什么~完全就是案例~而且是很过时的案例完全没有什么值得去参考的反正我觉得

这本书完全不是在教你什么~完全就是案例~而且是很过时的案例完全没有什么值得去参考的

当大家看到我的这一篇评价时，表示我对产品是认可的，尽管我此刻的评论是复制黏贴的。这一方面是为了肯定商家的服务，另一方面是为了节省自己的时间，因为差评我会直接说为什么的。所以大家就当作是产品质量合格的意思来看就行了。最后祝京东越做越好，大家幸福平安，中华民族繁荣昌盛。

书不错，公司买来学习的。

其实并不难，难的是资源整合。

书的内容不错，我想要的

只看了一部分，还没看完。比较实用

书的质量还是不错的 内容还没有看

纸质一般般，书本内容应该还不错

不错，很实用

用一天的时间把书看完了。其实对于淘宝运营的帮助不大。像一本成人淘宝人士的故事集，看完会有些感想，帮助不大。

还行哦，不错的，挺好的呵呵呵呵

淘宝网店运营01：神店成长秘籍。挺好

拿分拿分拿分拿分拿分拿分拿分

很好，很实用，还会再来的

内容比较实用，易懂，不错

正在学习当中呢！！！嘻嘻！！！

很好！写的很好！非常有帮助

不错。 . . . .

学习如何开店啊。。。。

"[SM]在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美；各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。

打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候

似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。

作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味

无论男女老少，第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。

多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情变得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道

路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处，就等有心人去慢慢发现。最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快，包装仔细！这个也值得赞美下希望京东这样保持下去，越做越好 [QY]"

实用性很强,适合准备开店的人用

内容不错的哦！还会回来买的

很好的产品。质量很好，价格也很便宜，京东继续加油！对冲是一种旨在降低风险的行为或策略。套期保值常见的形式是在一个市场或资产上做交易，以对冲在另一个市场或资产上的风险。将期货的盈亏考虑在内，公司得到的石油价格为每桶59美元。说明对冲后的情况：假设在8月15日石油的现货价格为每桶55美元，公司因卖出石油而收入5500万美元，在8月15日的期货价格应与现货价格55美元十分接近，公司因持有石油期货每桶收益近似为 $59-55=4$ 美元，期货短头寸的收益为400美元。卖出石油及期货的每桶收入近似为59美元，即整体收入为5900万美元。

拿给老婆的，说很不错。

买起回家坐车的时候看解解闷还可以学点东西

经验很宝贵，实战还要靠自己了

[ZZ]写的的书都写得很好，[sm]还是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就来来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。

中国人讲“虚实相生，天人合一”的思想，“于空寂处见流行，于流行处见空寂”，从而获得对于“道”的体悟，“唯道集虚”。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡“留白”、“布白”，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个“皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨”的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人能加入到助人为乐、见义勇为的队伍中来。社会需要这样的人，世界需要这样的人，只有这样我们才能创造我们的生活，[NRJJ]希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。

很好的书籍很好的学习必备佳品，，，，希望宣传能给力的，能越做也好，下次还会在来的额，京东给了我不一样的生活，这本书籍给了我不一样的享受，体会到了购物的乐趣，让我深受体会啊。希望你能越做越好，成长有你有我大家一起来，很好的宝贝。

---

很好很不错，非常好很好很不错，非常好

---

非常不错！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！

---

学习中！不错不错！学习中！不错不错！

---

海蒂·舒尔茨 (Heidi Schultz)，Agora咨询公司的副总裁和美国西北大学讲师。她在媒介管理、直复营销、媒介研究和战略规划方面拥有丰富的经验。此外，她还是全美最大的城市月刊《芝加哥》的前任出版人。

王茁，管理与营销战略专家上海家化联合股份有限公司副总经理佰草集化妆品有限公司董事长上海双妹实业有限公司董事长多年来一直倡导“学以致用”、“知行合一”，坚持理论联系实际，笃信“他山之石，可以攻玉”，因而不遗余力地在中国传播世界管理与营销的最新理念和最佳实践。曾在美国工作多年，为美国IBM、惠普、康柏和微软等多家公司提供过市场与商业战略方面的咨询服务。出版过《三位一体的商务智能》、《商业智慧》、《营销·美国故事+中国启示》和《美国故事中国启示——新环境下的企业竞争力》等著作。出版过《销售创造奇迹》、《美丽战争——化妆品巨头全球争霸史》、《失落的管理艺术，德鲁克论现代管理与人文精神》以及《德鲁克的管理智慧》等多本

译作，是《IT经理世界》、《销售与市场》、《成功营销》和《新营销》等杂志的专栏作者。

好东西 好东西 好东西 好东西 好东西 好东西 好东西 好东西 好东西

超值很好！！！！超值很好！！！！

不错哦。京东加油不错哦。京东加油

内容还行吧，可以好好看看

不错的书不错的书不错的书不错的书不错的书

值得买的书很有用，值得一看，非常不错

包装一般 内容也一般 价格有些贵。

"[SM]和描述的一样，好评！

上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞

一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都喜欢，谢谢！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更容易和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装祯到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他人？如何构建一种信仰，为别人造梦？[SZ]"

里面的故事实例还是有点给人启发的

研究中！！！！！！！！！！！！！！

虽然是几年前的案例 但是有可读之处 毕竟有些东西是不变的 很受益

不错的书籍，希望看完有所帮助。

快递不错很快

物流很快。书质量很好，也没有损坏。同桌说挺好的，她很喜欢，就是发的快递说发的其他快递，回来一看EMS害的我，查不到物流。很喜欢的书，不过运送过程中包装能保护好一点就好了，一本的硬质封面上有个坑，不过塑封很完整，不错，包装仔细，

发货及时，价廉物美啊吃完午饭，趁手头工作不多，便给朋友发了条短信，这次等了半个小时，却依旧没有朋友的回信。我开始坐立不安，记得不久的过去，就算她忙，她总会在半小时内回他的呀！他怀疑难道是自己昨天没发短信给她她生气了？两小时后信息回来，告诉我要到他买书，如果不买或者两天收不到书就分手！，我靠，没有办法，我就来买书了。没有想到书到得真快。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。据了解，为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以物流我是比较放心的。这次购书，是一次非常愉快的体验。读后感言与大家分享。读书是让你在一个比较好的环境下健康成长。比如你现在会在网上冲浪一样，你也是在“读书”只是方式不同而已，你学到的也许你并不觉察。其实，你在学校里慢慢成长，慢慢懂事，别以为读书没有用与实际生活无关联……仔细想想，或者留意一下身边发生的事，就拿网上新闻来说，你也许会发现很多“无知者”就在现实生活中受骗的事事，你以为他们会有很高深的知识吗？你会以为他们读过很多书吗？在此我并不是说所有没有读过多少书的人都是如此，如我也说了，他们也在学习，只是学习环境不同罢了。

\N\N世界在这一瞬间失去色彩，世界在这一秒种淹没音符。当年华撒落了一地的花瓣，唯有你，跨越了时间与空间的距离，飞过了现实与梦想的差距。没有了国界，没有了季节，你，让世界插上羽翼！读书，在绚烂的春天。没有人会否认春天的温暖和浪漫。读你，就像读一个五彩的春天，“迟日江山丽，春风花草香。”当百花齐艳，百鸟争春，在书的海洋里，我寻找甜美的神秘，当一本秦文君的《男生贾里》握在手里，我想没有人会拒绝它的甜蜜，没有跌宕起伏的情节，没有波澜万丈的人生，但它却让你情不自禁地和书中的人物一起笑，一起哭、一起走过甜蜜的青春才华。读一本书，就像读一个温暖的春天，让温暖照亮你的心窝！读书，在热情的夏天，没有人会否认夏天的火热和激情，读你，就你读一个激情的夏天“接天莲叶无穷碧，映日荷花别样红”。原来，夏天也可以有这样的景致。当一本郭敬明的《1995至2005夏至未至》握在手上，没有人会拒绝它的热量。手心有了温度，眼神有了潮湿，浮草开出了伶仃的花，寂寞推开了沉重的门，和主人公一起走过十里花海，然后就是一望无际的沙漠。灼热的泪无声地划过脸庞，读一本书，就像读一个热情的夏天，让热情燃烧你的心窝！读你，在悲凉的秋天。没有人会否认秋天的苍凉与希翼。读你，就像读一个希翼的秋天，“停车坐爱枫林晚，霜叶红于二月花”，读《钢铁是怎样炼成的》，看着保尔悲惨的遭遇，认为一切都有了尽头，而你却告诉我们有一种力量叫坚强，它能让一切腐朽变为神奇，让人即使在悲凉的秋天也能看到生命的活力。读你，就像读一个希望的秋天，让希望填满你的心窝！读你，在寒冷的冬天。没有人会否认冬天的寒冷与肃穆。读你，就像读一个肃穆的冬天，“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”，然而，你却告诉我们，冬天到了，春天还会远吗？你告诉我们，有一种力量叫坚持，所以寂寞的山谷里，野百合也有春天。读《轮椅上的梦》，你教会我们，即使身处严寒，只要永不言弃，我也能活出真精彩！读你，就像读一个坚持的冬天，让坚持捧暖你的心窝！

## 淘宝网店运营01：神店成长秘籍建议网友购买

又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？明日之星，今日

之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。多读书，增加一点书卷气，保持心静如水、人淡如菊的心境。书是获取知识的渠道，提高人素质的有效途径，也是涵养静气的摇篮。读书妙处无穷，书香熏染人生。正如莎士比亚所说：“生活里没有书籍，就好像没有阳光；智慧里没有书籍，就好像鸟儿没有翅膀。”读书至少可以滋润心灵，开启心智，由琐碎杂乱的现实提升到一个较为超然的境界，一切日常引为大事的焦虑、烦忧、气恼、悲愁，以及一切把你牵扯在内的扰攘纷争，瞬间云消雾散。读书至少可以增长知识，去除无知；提高素养，除去愚昧；充实生活，丰富精神；滋润心灵，减少空虚；淡定从容，明辨是非。读书能使人时时闪烁着生命的光辉，让人欣赏到不同的生命风景，从而使自己灵魂欢畅，精神饱满而丰盈。

1.\N\N读书可以让人滤除浮躁

读书，撇开喧嚣，拨开冗务，于小楼一角仔细的品味，咀嚼书中的宁静和快感，在寂静中体会人生的滋味，在书海中滤除浮躁的心态，淡泊名利，淡然处世，无疑是愉悦沧桑人生的美好享受。

“贪婪、自私、急功近利”是造成浮躁的主要原因。读书最难做的“涵养之如不识字人”。读书不能“取二三诗文务求滚瓜，铭三五散句惟求烂熟，生吞活剥，断章取义，开口必曰之乎，凡言必谓者也，皮囊外曰文化人，内实盗娼之属，无非丑婆娘施了艳脂粉，益丑而又可怖也！”伪饰自己，急功近利，装门面，当做官场职位晋升和商场招揽生意的“敲门砖”。

培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

\N\N多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

\N\N多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

\N\N读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；感受世界的不同。

\N\N不需要有生存的压力，必竟都是有父母的负担。

虽然现在读书的压力很大，但请务必相信你是幸福的。

\N在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的。

\N所以，你现在不需要总结，随着年龄的成长，你会明白的，还是有时间多学习一下。

\N古代的那些文人墨客,都有一个相同的爱好-----读书.书是人类进步的阶梯.读书是每个人都做过的事情,有许多人爱书如宝,手不释卷,因为一本好书可以影响一个人的一生.读一些有关写作方面的书籍,能使我们改正作文中的一些不足,从而提高了我们的习作水平.读书的好处还有一点,就是为我们以后的生活做准备.那么,读书有哪些好处呢?1读书可以丰富我们的知识量.多读一些好书,能让我们了解许多科学知识.2读书可以让我们拥有千里眼.俗话说的好;秀才不出门,便知天下事;运筹帷幄,决胜千里.多读一些书,能通古今,通四方,很多事都可以未卜先知.3读书可以让我们励志.读一些有关历史的书籍,可以激起我们的爱国热情.4读书能提高我们

---

今天对照时寒冰先生的读书心得，反思一下自己的读书经历。\\N首先，很惭愧的是我在读书上走了太多的弯路，少年时期看得最多的书是武侠和爱情小说（虽然父亲不喜欢

我看这些，却没教我要看什么书，所以都是偷偷地看），现在想想，真是疯了。我不知道有没有人是看这种书而成才的？但从我和一位同村的小时候高材生的发小的经历来看，看太多或者只看武侠爱情小说对自己的知识结构是非常有害的，那很容易让人沉醉在一个虚构的世界当中，而我的那发小后来也只能高中勉强毕业，我也因为贫瘠的知识结构不能读自己理想的大学，当我意识到这些后，我才开始恶补我的阅读，至今才找到一点点读书的感觉。我们还是来看看

“高手”是怎么阅读的吧。\\N（一）高效率的读书方式\\N读书是获取知识、活跃思维、提高自我的捷径。\\N我从小读书深受表哥的影响，以古今文学名著为主。那个时候差不多能够读到的书，也基本上都是文学类的（文学是那个时候的主流，作家最吃香，连人找对象都强

\\N\\N调自己“爱好文学”）。由于借的书往往催得紧，书读得也快，我读书快很大程度上是这种“倒逼机制”所致。如果不能按时还书，失去信誉，以后借书就会面临很大困难。所以，必须高效率地吸收书中的知识。现代社会生活节奏很快，时间显得很宝贵，如何在短时间内高效率地读书，尤为重要。（左岸：文学类书很能提高写作的文笔吧！）\\N现在，我基本上保持每周两本书的阅读量。乘坐飞机的之前，我喜欢就近买本书，上机后阅读，等飞机降落基本也就看完了。（左岸：高手的阅读量永远那么的惊人！）怎么读书呢？\\N每个人的情况不同，适合自己的方式可能也有所区别，但一些规律性的东西可能还是比较接近的。我读书是这样的：\\N拿到书的时候，根据题目，先想想：这本书如果我写，大概会是怎样的观点，会以怎样的思路展开。然后，看一下简单的介绍及序言等，如果介绍的主要观点与自己的想法相同，章节的布局也没有新鲜之处，那么，这本书就可以不读或者只是粗略地看翻一下。反之，就买下来阅读。如果作者观点新颖，或者观点与自己接近但章节中体现出来的思路，有比自己深入、系统和完善之处，也买下来，重点读那些体现出作者深入思考的章节。（左岸：这个方法可以用来克服重复不必要的阅读，自然也适用于那些毫无新意的电视剧。）\\N所以，我读书的时候，一般都会先看目录。目录是提纲挈领，是作者思路的高度概括。通过目录，知道作者的一个大概思路，沿着作者的思路一路走下去，会让你的思路和逻辑越来越系统、严谨和清晰。因为，读书不仅获取知识，开阔视野，更重要的是，开打思路，学会更深入地、更多角度的思考。带

\\N\\N着一个清晰的框架去读书的时候，你会发现，你不仅在被动地接受知识，而是在和作者一起思考和洞悉事物的本质，甚至，

\\N\\N你是在和作者一起写作。这会让你更清晰地感受到作者的独到之处，也帮你发现作者的不足或欠缺之处。这样，你读一本书，远远超过以普通方式读十本书获取的收益。由于此前已经知道哪些部分是自己最关注的，也就知道了哪些应该粗读、哪些应该细读（当然，我现在基本上不分那么清楚了，因为读书效率高到一定程度的时候，这种选择已经不需要了，在阅读中就可以自动做这种筛选），就可以更好地分配时间。\\N读书的时候，一定要有一支笔，把精彩的观点或阐述划上线，或把自己的感受随时写下来。因为，看别人观点的同时，实际上是在与作者对话，注意，读书是与作者对话！你不自然地会有一些感悟，把它记录下来非常非常重要。当你养成这种习惯，你会发现你的获取知识的速度会更快，效率会更高，思维会更加活跃。需要注意的是，不要拒绝你非常厌恶的观点，只要对方能够自圆其说，你不妨也了解一下。中国人的局限性是：会认为与自己观点差异大的观点是荒谬的！往往从道德层面加以谴责，而完全不理会对方的逻辑关系。其实，荒谬的观点不一定没有道理。我们应该学会通过交流和辩论，让道理越来越清晰，而不是通过情绪化的宣泄让本来可以讨论的话题变得越来越模糊。每个人都或多或少的存在这个问题。我也在努力修正

\\N\\N自己的这个缺点。\\N我在证券报社工作，证券行业是一个大熔炉，本职工作中不仅涉及证券、投资、理财、财务、兼并重组等方面的知识，还牵涉到宏观经济、微观经济；金融、财政、税收、福利、房地产、建筑、土地、工业、农业、人口学、新能

不错的书，快递也非常给力！

不错的一本书 值得慢慢品味

京豆京豆京豆京豆京豆京豆京豆京豆

货好送货又快 书不错 还送光碟 就是快递不给力 太慢了 但还行 好期待的书  
\\N可来了女性是天生的购物狂，对于购物总是有一些潜藏在体内的欲望，其实女性购物是心理的一定反映，尽管并非所有女性都承认，促使购物欲出现的原因也并非每个女性都一样。西方有句古话：把东西卖给有钱、有势、有需求的人。有趣的是，这里的“人”更适合于指代女人。现代女性普遍经济独立，在家庭购物中大权在握，堪称“有钱有势”。而说到有需求，最近英国一本时尚杂志的调查结果作了最好的注脚——女人每5秒就要想到一次购物，这种痴迷甚至超过了与自己的伴侣相处。当然拉，我这种女性，自然喜欢到网上京东来挑选东西拉。嘻嘻！好了废话不说。我喜欢看这类书，只要你成为公司的资产，而不是公司的负累，就是声音最大的职员。每个职员在公司内都有属于他本人的一部账簿，一旦有赤字出现，就要注意自己的地位，自己是否会有动摇的可能。多拿雇主的薪金不要紧。所谓食君之禄，担君之忧。问题只在于你能担的忧是否可以平衡你食的俸禄。除了在业务上产生真金白银的进账，是对你本身物有所值的铁证之外，还有别的贡献是可以消弭雇主对你过分高薪的疑虑的。那就是要勤力，把工作的时间延长，这很重要。一个职员可以容纳大量的工作，应付长时间的服务，相比之下，就等于价廉物美。我差不多可以肯定的告诉你，没有老板不是斤斤计较的人，你必须让他在你的个人数簿上，有可见的盈利，才最安全。|就在我胡思乱想时，一页纸从书中掉落出来，竟然是中国青年出版社的公用信笺，上面居然有我用钢笔胡乱翻译的德莱顿的诗歌《爱之永诀》，改得稀里哗啦，还沾了一块墨水，还有几道看来是给钢笔试水的蓝印子，看来是用我那个旧办公桌上的蘸水笔写的。这令我立即感伤难耐起来。那张桌子，是文学室一个受排挤的主任怅然离开后传给我的，特别宽大的旧木头桌，上面遍布划痕，我曾经希望那是文学室当年著名的大作家萧也牧用过的桌子，从五十年代一直传到我这里。好了，现在给大家介绍两本好书：《婚姻是女人一辈子的事》简介：最实用剩女出嫁实战手册、婚女幸福宝典；婚姻不是最终归宿，幸福的婚姻才是真正的目的；内地首席励志作家陆琪

\\N\\N首部情感励志力作；研究男女情感问题数年，陆琪首本情感婚姻励志作品。作者作为怀揣女权主义的男人，毫无保留地剖析男人的弱点，告诉女人应该如何分辨男人的爱情，如何掌控男人，如何获得婚姻的幸福。事实上，男人和女人是两种完全不同的动物，用女人的思考方式，永远也了解不透男人。所以陆琪以男性背叛者的角度，深刻地挖掘男人最深层的情感态度和婚姻方式，让女人能够有的放矢、知己知彼，不再成为情感掌控的弱者。二、《正能量（实践版）》——将“正能量”真正实践应用的第一本书！心理自助全球第一品牌书！销量突破600万册！“世界级的演讲家和激励大师”韦恩·戴尔，为我们带来了这本世界级的心理学巨作！他在韦恩州立大学获得过教育咨询博士学位，曾任纽约圣约翰大学教授，是自我实现领域的国际知名作家和演讲家。他出版过28本畅销书，制作了许多广播节目和电视录像，而且在数千个电视和广播节目中做过嘉宾访谈。本书跻身《纽约时报》畅销书榜数十周之久，在全球取得了极高的赞誉，曾激励数百万人走上追逐幸福之途。《正能量（实践版）》——内容最实用、案例最详实，10周改善你的人生！这本书是作者联合数十位科学家、心理学家，耗费十余年心力的

研究结晶。通过一系列行之有效的方法，以帮助所有身处人生低谷、长期焦虑、沮丧、消沉、自我怀疑的人，过上幸福喜乐的生活。每一章都像一次心理咨询，详细论述了各种自我挫败行为，分析我们之所以不愉快、消极应对生活的原因，把人们日常生活中所暴露的性格缺陷（如自暴自弃、崇拜、依赖）和不良情绪（如悔恨、忧虑、抱怨、愤怒）逐条分析，揭开你最想知道的心理学真相，每章结尾都提供了简易的方法，使得你即刻改变恶行，拥抱新生。内容还没认真看，翻了下，很温暖的文字

\\N\\N喜欢,会一直在京东购书

\\N这天女友打电话问我借本书，说她写作需要参考，我说我家没有，但我可以帮你找。我一边接电话一边就上网搜索，很快找到，立马告诉她网上京东有。她说我不会在网上买书啊。我嘲笑她一番，然后表示帮她买。很快就写好订单写好她的地址发出去了。果然第二天，书就送到她那儿了。她很高兴，我很得意。过了些日子，我自己又上网购书，但下订单后，左等右等不来。以前从来不超过一星

---

好，不错，送货快。以后还来

---

是正品，也便宜，第二天就到了

写的的书都写得很好，[]还是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。淘宝网店运营01神店成长秘籍，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读淘宝江湖从来不缺少草根英雄。在过去的两年，竞争环境对于草根卖家并不宽容，但我们还是发现了很多智慧突围的店铺，他们有的靠品类细分，有的靠运营经验，有的靠抱团儿取暖他们也许是刚开半年或者一年的新店，也许是困斗淘宝很久忽然觉醒的老店，但因为在过去一年找到了让店铺快速成长的方法，让同行侧目，让消费者忠诚，我们统称它们为淘宝神店。在2012年9月举行的2012年度网商大会上，马云宣布了著名的双百万战略一百万的网店，每店一百万元的成交额。这是一个重要而明确的信号今后，淘宝会重点扶持卖家的腰部力量。而这些腰部卖家的成长史，可以先从这一本书读起。在淘宝这个大舞台上，每个人都有机会做主角，而成功的秘密都是相似的，你不想知道吗，阅读了一下，写得很好，又不是品牌，为什么能卖得这么贵完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大城市类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。,内容也很丰富。,一本书多读几次。,快递送货也很快。,还送货上楼。非常好。淘宝网店运营01神店成长秘籍，超值。买书就来来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。淘宝江湖从来不缺少草根英雄。在过去的两年，竞争环境对于草根卖家并不宽容，但我们还是发现了很多智慧突围的店铺，他们有的靠品类细分，有的靠运营经验，有的靠抱团儿取暖他们也许是刚开半年或者一年的新店，也许是困斗淘宝很久忽然觉醒的老店，但因为在过去一年找到了让店铺快速成长的方法，让同行侧目，让消费者忠诚，我们统称它们为淘宝神店。在2012年9月举行的2012年度网商大会上，马云宣布了著名的双百万战略一百万的网店，每店一百万元的成交额。这是一个重要而明确的信号今后，淘宝会重点扶持卖家的

腰部力量。而这些腰部卖家的成长史，可以先从这本书

真的是很好的一本书！

书是正版的，之前有过担心滴。内容还行吧，尽管我没觉得有多充实。冲着是名人写的，书的质量还行就不挑剔了。卖家发货挺快的，第二天就收到了。书还是不错的，精装外壳，发货速度真心的快，评价晚了，书不错，应该再早点看的。推荐看，只是粗浅认识了一下，已经感觉到自己逻辑思维更加清晰。好书，受益匪浅，如果不好好研究一下此书，绝对是人生一大遗憾。星期天在家没事，突然想去附近的超市逛逛。信步走进去看看，来到服装柜台，看见一款上衣，颜色面料都不错，于是心动了，想买，由于这是自选商场，我便去取下来试穿，在镜子前刚穿上，一女服务员走了过来，面无表情的说道：知道穿多大号吗？就自己拿着试开了。要买就去收银台交钱，也不看价钱！”本来打算买的，一看这个服务员，只好无奈的摇摇头将衣服放回原位，悻悻的走开了。心想我还是到网上来算了，于是回家上网挑选衣服了，看见了这本书就买了。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。现在，域名正式更换为JDCOM。其中的“JD”是汉语拼音（JING

NDON|G）首字母组合。从此，您不用再特意记忆的域名，也无需先搜索再点击，只要在浏览器输入JD.COM，即可方便快捷地访问，实现轻松购物。名为“JOY”的吉祥物我很喜欢，TA承载着对我们的承诺和努力。狗以对主人忠诚而著称，同时也拥有正直的品行，和快捷的奔跑速度。太喜爱了。给大家介绍本好书《我们如何走到这一步》自序：这些年，你过得怎么样我曾经想过，如果能时光穿梭，遇见从前的自己，是否可以和她做朋友。但我审慎地不敢发表意见。因为从前的自己是多么无知，这件事是很清楚的。就算怀着再复杂的爱去回望，没准儿也能气个半死，看着她在那条傻乎乎的路上跌跌撞撞前行，忍不住开口相劝，搞不好还会被她厌弃。你看天下的事情往往都是一厢情愿。当然我也忍住了各种吐槽，人总是要给自己留余地的，因为还有一种可能是，未来的自己回望现在，看见的还是一个人。好在现在不敢轻易放狠话了，所以总算显得比年轻的时候还有一分从容。但不管什么时候的你，都是你。这时间轴上反复上演的就是打怪兽的过程。过去困扰你的事情，现在已可轻易解决，但往往还有更大的BOSS在前面等你。“人怎么可能没有烦恼呢”——无论是你初中毕业的那个午后，或者多年后功成名就那一天，总有不同忧伤涌上心头：有些烦恼是钱可以解决的，而更伤悲的是有些烦恼是钱解决不了的。我们曾经在年少时想象的“等到什么时候就一切都好起来了”根本就是个谬论。所以，只能咬着牙继续朝前走吧。生活里没有书籍，就好像没有阳光；智慧里没有书籍，就好像鸟儿没有翅膀——莎士比亚

淘宝网店运营01：神店成长秘籍这本书不错，跟书店里的一样，23.40这个价也不算很贵。

又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。出版时间2013-06-04共230出版社是东方出版社作者其他读后推荐

愚读后特推荐大家阅读。书给我们带来了遐想和乐趣，书给我们带来了智慧的源泉和精神的力量。读书能增长知识，开阔眼界；读书能明白事理，增强能力；读书能陶冶性情，德润人心沿着书籍构成的阶梯，学做人，学做事，攀上一个又一个科学的高峰

。争取不断超越，

看一下人家的成功经验

内容很经典很多小店牛逼的成长

又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？

本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。

有调查结果显示：一个企业争取一个新客户的成本是保留老客户成本的5倍；一个满意的客户会带来8笔潜在的生意，一个不满意的客户则可能影响25个人的购买意愿。很明显，原始烧烤深谙其道。在店铺评价里，有经朋友介绍到店铺交易的买家说：“去公园烧烤选择这家店很不错，下单的服务也很人性化，非常方便！”不过，中差评也并非是绝迹的。有买家在评价里指责快递员迟到，或者漏送筷子却不愿补送。

“我们在乎的是通过努力，售后服务能挽回顾客对我们的信心。”为了完善售后服务，原始烧烤也制定了一些策略，譬如不好吃直接退款，并再送一份品尝；迟到一分钟，自罚一元钱等等。收到买家投诉后，李烨说：“一般不用提供证据，像拍照上传也不需要，双方协商之后我们可以直接退款到对方支付宝。”

然而，对于可能不怀好意的中差评，李烨也做足了防范。“一般来说，如果有买家同时拍下七八十个品种，我们客服就会比较警醒。”为了降低可能被大范围中差评的风险，客服会生成其他总额度相同的链接，让对方拍下并付款。

提及店铺目前DSR的评分两红一绿，李烨笑说：“都是我卖红枣卖绿的。”2011年年底，淡季中的原始烧烤新上了一批红枣。可是，由于选品不准，客户人群不匹配，销量情况一般暂且不说，买家对产品的满意度更是不高。“剩的很多，不过准备把它下架了。”

有调查结果显示：一个企业争取一个新客户的成本是保留老客户成本的5倍；一个满意的客户会带来8笔潜在的生意，一个不满意的客户则可能影响25个人的购买意愿。很明显，原始烧烤深谙其道。在店铺评价里，有经朋友介绍到店铺交易的买家说：“去公园烧烤选择这家店很不错，下单的服务也很人性化，非常方便！”不过，中差评也并非是绝迹的。有买家在评价里指责快递员迟到，或者漏送筷子却不愿补送。

“我们在乎的是通过努力，售后服务能挽回顾客对我们的信心。”为了完善售后服务，原始烧烤也制定了一些策略，譬如不好吃直接退款，并再送一份品尝；迟到一分钟，自罚一元钱等等。收到买家投诉后，李烨说：“一般不用提供证据，像拍照上传也不需要，双方协商之后我们可以直接退款到对方支付宝。”

然而，对于可能不怀好意的中差评，李烨也做足了防范。“一般来说，如果有买家同时拍下七八十个品种，我们客服就会比较警醒。”为了降低可能被大范围中差评的风险，客服会生成其他总额度相同的链接，让对方拍下并付款。

提及店铺目前DSR的评分两红一绿，李烨笑说：“都是我卖红枣卖绿的。”2011年年底，淡季中的原始烧烤新上了一批红枣。可是，由于选品不准，客户人群不匹配，销量情

况一般暂且不说，买家对产品的满意度更是不高。“剩的很多，不过准备把它下架了。”

很好！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！

买书、读书、藏书，对我来说是一个幸福的过程。我的书都是在京东买的。

以前有“书非借不能读也”的说法，到我这里就变成

“书非买不能读也”了，在今天这个书价飙升的时代，买书已成为了一种很“奢侈”的消费行为，很多人宁愿在网络上读电子图书，也不愿意花这个“冤枉钱”。但是我却一直保持买书的“奢侈”习惯，我喜欢在书店里淘书带来的乐趣，更喜欢把买来的书捧在手中任意找一个时间来细读品味，思随书动，灵随书行，那种恬静、惬意的感觉是任何事情也比不了的。

从最初的《读者》、《散文诗》、《青年文摘》等一些期刊的订购，到现在的诗歌散文、随笔小说、文史哲类的书籍，总之都是些人文类的，买书十几年下来豁然发现自己的书柜已多达六七百册了。男人买书犹如女人上街买衣服，不光是注重样式更注重质量，如果遇到一本品质高、内容丰富，很符合口味的书就像如获至宝一样。

我是从来不买盗版书的，这也是真正读书人应该具备的原则，但我也很少去一些综合性的大书店买书。太阳城里的“龙媒书店”我隔三差五就要去转一圈，那里主要经营的是文学类的书籍，书店虽然小但是文化氛围比较好，见到爱不释手的好书就急忙买下来。我还喜欢逛一些大学附近的小书店，无论走到那个地方，我首先想去的就是这个城市的书店，临近大学的更要去，因为那样的书店不乏青春的气息，在那里更容易找到有激情、有深度甚至是有些批判性质的书籍。

书买回来自然是需要读的，但是渐渐的我发现，读书的速度往往是赶不上买书的速度，直到现在书橱里依然有好几套书还没有与我有过“亲密接触”，有时候越放越不想读了，面对这样的书，自己心里也很愧疚与自责，怪自己当初就不应该草率的买回来，又对人家置之不理。好在我的书八成是都读过的，不然买书只是为了摆设，那就真成为附庸风雅的人了。

读书可以分两种，一种是读有实用性的书，多是为了应付考试的那种；另一种是只为慰藉心灵，寻得精神享受的书，而我说的读书是指后一种的闲书。喜欢读书的人，一定把读书当成一种兴趣与习惯，他也一定是一个乐读者，如果三日不读书就衍生日子苍白，心灵空虚、知识匮乏之感，如同吸烟者犯了烟瘾般的痛苦。

读书可以净化心灵，亦可改变人生。这里我还要说一个观点，那就是读书人往往一味的追求精神的富足，而忽视了身体的健康。“读书养心，锻炼强体”，因此我希望大家不要因为读书而忽视了身体的健康，如今的很多近视、腰椎、颈椎不好的病都是因为上学时候长久不良的坐姿引发的。古人云“读万卷书，行万里路”，只读书不行走，真的是人把书读死了，甚至会造成书把人读死。

最后说说藏书。喜欢书的人都是求书欲极强的人，他们总喜欢把喜欢的书占为己有，因此收藏书自然成为读书人爱书、恋书的一种嗜好。看着自己多年积累的书籍犹如金屋藏娇，夜阑人静目视他们仿佛是在与自己昔日的情人对话，挽手相伴遨游在浩瀚的知识海洋，有震撼更有一种内心的满足与幸福。

但是书只放在书橱上是一种形式，藏在内心里，藏在脑海中，然后运用于工作、生活才能称得上是真正的藏书。说白了藏书其实就是在储备知识与快乐，书应该是越读越薄的，把从书中得来的越来越多知识合理的释放出来，才是我们买书、读书、藏书的真实目的。

朋友们！其实生活本身就是一本书，一本无形而博大的书，一本丰富而耐读的书，这本书同样需要我们用精力去购买，用心智去品读，最后用记忆来久久珍藏。

还可以~~~~~

又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？

本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？

本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？

本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？

本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。

---

自己要多读书,特别是要培养孩子多读书,做对社会有用之人,让儿童喜悦读书对于家长们来说现在的孩子不愿意读书是一件非常头痛的事情孩子们更喜欢看电视电影既有对话又有画面一些家人认为孩子们通过这种方式就能获取全部知识不读书也行这是非常非常错误的一种认识读书和电影电视绝不可互相替代孩子们的特长是什么精力饱满想象力丰富思维跳跃性强无拘无束电影电视的确能够帮助孩子们认识外部世界但它的局限性也非常明显它在一定程度上容易扼杀或者限制孩子们最需要激活和成长的想象力因为画面中已经给了孩子们一切不需要去想象了而想象是孩子培养思考能力的关键前提电影电视应该

作为孩子汲取知识开阔视野的一种途径而非全部\\N记得小时候去外地做工的父亲带回了一个收音机那台收音机为我打开了一个丰富的世界收音机中播出的故事评书等没有电视中的画面但在听的时候脑海里会自然浮现出相对应的画面和场景比如收听《岳飞传》的时候甚至连那些激烈地战争场面都能浮现出来听到的信息对孩子们的想象思维等能力是非常有益的我小学的时候作文就比较好跟我听书读书的习惯不无关系左岸我们最丰富的阅读感官除了显性的眼耳手还有隐性的想像神奇的思维电视跳跃太快常常没来得及思考画面就过去了孩子在画画或者玩的时候或者睡前打开音响播放故事等让孩子在潜移默化中吸取营养孩子的想象力会弥补文字和声音的缺陷等听几次孩子甚至能够完整地把听到的故事讲下来连语气都很惟妙惟肖这种听书的方式对于孩子语言和逻辑能力的培养和记忆力的培养都是极其有益的当然当孩子完美复述听来的故事的时候一定要给予足够的赞美赞美不能太虚伪一定要真诚读书也一样书

\\N不一定非常华丽才好只要有注音孩子能够慢慢读下来就行了对于孩子而言再美的画面也没有他自己想象出来的完美啊对于孩子们读的书家长绝不可以抱着无所谓的态度应该非常重视至少在孩子觉得你非常重要你应该在孩子读书以前提前通读一遍以便与孩子交流心得这种对话不仅可以开阔孩子的视野提升孩子的认知能力和心理素质也可以提高孩子的兴趣同时对家长而言也是一种快乐啊孩子们的一些观点由于不受任何限而常常语出惊人令人感叹现在想想我多么感恩我的父母亲和爷爷奶奶他们无论多忙都不会忽略我的问题尽管他们的知识有限但他们朴实的思想和平和善良的为人之道让我受益终生左岸再次证明言传不如身教千万不要买几本书丢给孩子给孩子布置任务要求他在多少天内读完这种对待成人的方式除了导致孩子的强烈反感外没有任何益处孩子的学习效率完全源于兴趣家长如果希望孩子读什么书应该在买书以前就多次在孩子面前意外谈到那本书当孩子的好奇心被吊起来剩下的事情你就不用管了现在的儿童非常可怜分数老早就扼杀了他们的天性同时也扼杀了他们的童年快乐和前途在孩子面前谈论分数是毁灭孩子的最快方式永远不要在孩子面谈谈分数这会严重扭曲孩子的内心使其承受能力变得越来越脆弱孩子们都很好强不谈论分数他们一般也会很努力他们厌学往往是不堪压力的结果家长们更应该与孩子一起分享快乐让孩子在快乐中学习知识我翻阅了20多本外国专家写的儿童教育方面的著作无不强调快乐学习的重要性甚至他们认为孩子的专职就是快乐如何玩得开心快乐才是教育的根本这一点国人很难理解国外初中的教材比如

\\N数学还没有我们小学五年级的难但这并不影响他们培养出大量的世界顶级人才而我们这些善于考试的人才在走向世界的时候是那么的无所适从应试教育让我们这个民族的思维越来越受局限越来越僵化加之唯物论到唯钱唯权观的主流思想的过渡在房地产为核心的投机体系的助推下彻底毁灭

\\N了我们这个民族的创造能力和积极向上的精神面貌孩子们是非常可怜的智慧的家长不应继续给孩子增加压力与外力合伙戕害孩子的成长而应该尽可能地为孩子营造一个相对宽松的成长环境在这样的环境中

\\N孩子们会慢慢对读书产生兴趣的另外行万里路破万卷书暑假带孩子出去走走开阔眼界也是非常有益的旅游的时候也不要仅仅是照相而已要注意感受美景开阔眼界多与孩子交流心得美国人JOSHUA曾写过一篇文章让我非常感触他写道中国人旅游的时候似乎不愿意或不懂得去感受美景到达一个景点后他们都会相互拍照然后迅速离开中国人好像是为了去那里做事而不是去欣赏美景中国人越来越不会享受生活了在这点上应该学学孩子孩子们会很开心地欣赏和玩耍过多的拍照会让他们反感左岸我们确实有样一种感觉过多的照片让我们的旅游很无趣只有有故事的照片才值得留念和记忆古语云听君一席话胜

---

淘宝网店运营01神店成长秘籍喜欢,会一直在京东购书对于有钱人来说,他们不在乎东西值多少钱,和女朋友在一起他们注重的是心上人的开心,和领在一起,他们在乎的是给领买些高贵的东西,指望着自己有机会高升,和小三在一起,我就不多说了,对于我们农村的孩子来说,我们希望物美价廉,不是我们想买盗版货,又不是品牌,为什么能卖得这么贵完全不做推广,为什么也有这么健康稳定的流量面对线上线下的两面夹击,如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺,在数百万商家的竞争中,他们到底是如何做到力拔头筹的明日之星,今日之惑。他们的成长道路也并非一

帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。不是我们爱到批发部去买，也不是我们爱和小贩斤斤计较，是我们微薄的收入难以支付。总的来说购物本身是一个开心的过程，从中我们利用自己的劳动购买自己需要的东西。京东商城的东西太便宜了，所以我来买了。好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的五个一工程奖，我们期待看到更多网络文学作品的入选。废话不多说同时买了三本推拿的书和这本，比认为这本是最好的！而且是最先收到的！好评必须的，书是替别人买的，货刚收到，和网上描述的一样，适合众多人群，快递也较满意。书的质量很好，内容更好！收到后看了约十几页没发现错别字，纸质也不错。应该是正版书籍，谢谢京东商城图书频道提供丰富的图书产品，种类包括小说、文学、传记、艺术、少儿、经济、管理、生活等图书的网上销售，为您提供最佳的购书体验。网购上京东，省钱又放心！在网上购物，动辄就要十多元的运费，往往是令许多网购消费者和商家踌躇于网购及销售的成本。就在买方卖方都在考虑成本的同时，京东做了一个表率性的举动。只要达到某个会员级别，不分品类实行全场免运费。这是一个太棒的举动了，支持京东。给大家介绍本好书小时代3.0刺金时代内容简介小时代3.0

---

正版的，很有帮助，买了两本

如果说微信对现有的大量互联网产品、服务及其商业模式有颠覆性作用，那么微信营销则是营销历史上的一次变革，它的营销本质和核心方法将与现存的所有媒介都不相同。《微信营销解密：移动互联网时代的营销革命》由资深微信营销专家、微信营销布道者、微信营销理论奠基人亲自撰写。根据机构、企业和个人做微信营销的需求，从理论层面对微信营销的本质、要义、核心价值进行了深入的探讨，系统总结了微信营销的原则、方法、步骤、技巧，以及营销效果的量化与评估方法；从实操层面对10余个行业的微信营销前景进行了全面的解读并给出了解决方案，对13个成功的经典微信营销案例的实施过程进行了深度剖析，还对微信营销与其他营销媒介的整合进行了阐述，极具启发意义和可操作性。

《微信营销解密：移动互联网时代的营销革命》一共12章：第1章和第2章从多个角度讲述了企业为何要重视微信营销以及微信营销将给企业带来哪些变化；第3章逐步介绍了微信公众账号的具体使用方法和技巧；第4章从多个方面阐述了微信引领的F2F时代的来临；第5章论述了金融、地产、医疗、教育、电商、移动互联网、传统媒体、制造加工和本地服务业等10余个行业应该如何做微信营销；第6章介绍了微信营销如何与微博、门户、视频、SNS等营销方式进行整合营销；第7章讨论了如何获取粉丝、增加粉丝的活跃度以及充分挖掘粉丝的价值；第8~10章详细讲解了微信公众账号运营的10大准则、微信营销的价值核心，以及微信营销的步骤和技巧，这是《微信营销解密：移动互联网时代的营销革命》的重中之重；第11章给出了评估微信营销效果的标准和量化方法，在国内属于首创；第12章则对13个成功的微信营销案例的实施过程进行了深度剖析，并对其中蕴含的经验和技巧进行了总结。

---

可能了很有感触 不错

---

不错的书，值得一看。

.....

---

不错非常不错很不错很好

---

好书

很推荐，很喜欢，1，他的每一本书几本上都有，这本既要成功，也要成仁很不错，做大买卖，入大境界——潘石屹提供了一个我们都能实现的价值观潘石屹20年成功经验最全面的亲笔总结写给步入职场的年轻人最真诚的解惑授业360度解答职场所遇到的各个阶段问题帮年轻人打造具有成功潜质的强大内心成功是一种状态，是一种积极、向上、乐观、友善、对别人有益的状态自己愉快，也能够给别人带来愉快、积极向上的状态——如果这样理解成功的话，那就是我心中的成功。（潘石屹）关于工作工作时要进入一种精神状态，应该是平静的、忘我的，在外人看来有点孤独的，但自己内心是喜悦的——每一次工作都是一次祈祷。关于金钱金钱几乎给我们这整整一代人都下了咒，我们就像受到鞭打一样急急忙忙，到处找钱。找到一分钱就赶紧放在床底下藏起来，感觉占有了钱。然而钱的力量就是你不能独占它，流通是它的天性。关于物欲东西越少越好，从你内心出发，真正需要的东西就那几件。再多的就是负担，还会压抑你的精神，你还要操心打理它。关于计划生命的质量在下降，所以除非重大事件，我一般都不安排计划，给日程留下大量空白和灵活性。关于冥想智力的增长一定是在学习和思考中逐步进行的，而精神和灵魂的成长一定是在冥想中进行的。信息无孔不入，我们比任何时候都更需要在冥想中倾听自己内心的声音。既要成功，也要成仁是潘石屹最畅销的经典书我用一生去寻找的增补版，是老潘20年成功经验最全面的亲笔总结。老潘用他一惯的语速向步入职场的年轻人分享何谓成功，以及如何在云淡风轻中打造成功大情怀的秘诀，全方位解答职场人在各个阶段所面临的问题。此外，他敞开最私密的自我，提出自己对新世界的独特看法、企业管理的先进理念、对财富的达观态度以及对精神世界的深刻领悟，以自身经历为年轻人开创了一条奋进之路。正如潘石屹所言很多年后，能够流传下去的更多的是精神性的东西，具体的经验肯定对将来是不适用的。这本书便是他最深层、最无私的告白。01爱与敬的成功学每个人都怀有你的机会有一句话叫做真理不是说出来的，而是干出来的。一个年轻人大学毕业，走入社会，就进入了复杂的人际关系中。社会是很多人际关系的总和，你必须了解他人，与人谋事，而不是无目的地拉人闲谈，这样才能不虚度光阴，完成社会实践。你一定会与某些人达成关系，人类是社会性的动物，与他人必有关系是你无法回避的命运。世界上的事都是人际关系的构成和发展，关系，关系，还是关系。一个关系达成，必然有事发生。这件事情结束了，人际关系却变化了。有可能增减了成员，或者增减了感情。经过几轮事件后，你可能会形成一个小圈子。渐渐地圈子有了特性，忙的时候齐心协力，做着熟悉的生意！！！

---

让读书成为我们的生活方式.罗伊兰德阅读是永恒的乐趣。高尔基书是人类进步的阶梯。贝内特·赛尔夫阅读是一种心灵的享受。不论是伟人还是凡人，不论是生活于困境或是和平时代，读书一直是人类追求不懈的生活情趣，读书是寻求心灵释放，净化灵魂的途径。伟大的革命家.学问家毛主席孜孜不息的读书生活伴随着他一生，和他的革命生涯紧紧地联系在一起，即使在最艰苦最紧张的革命战争环境里，他也总是不忘读书，他的读书范围十分广泛，从社会科学到自然科学，从中国到外国等等各类书籍都是他废寝忘食的选择，这些书籍对他生活的影响不言而喻。

平凡而渺小的我们生活在安逸的和平环境下，读书不再是以往的奢侈要求。对我们而言，它更是我们生活中的精神伴侣。读书的方式.内容也随着我们时代的改变而日益变迁着，我们读书的选择方式也日益多元化，电子杂志.电子期刊.电子书等都方便了现代人，当我们阅读杂志类书籍时，就好比是吃快餐，为的是填饱咱们的肚子！当我们阅读经典著作时就好比是品尝满汉全席，需要仔细品尝各种滋味！的淘宝网店运营01神店成长秘籍很值得看，看了收益很大，书的内容直得一读淘宝江湖从来不缺少草根英雄。在过去的两年，竞争环境对于草根卖家并不宽容，但我们还是发现了很多智慧突围的店铺，他们有的靠品类细分，有的靠运营经验，有的靠抱团儿取暖他们也许是刚开半年或者一年的新店，也许是困斗淘宝很久忽然觉醒的老店，但因为在过去一年找到了让店铺快速成长的方法，让同行侧目，让消费者忠诚，我们统称它们为淘宝神店。在2012年9月举行的2012年度网商大会上，马云宣布了著名的双百万战略一百万的网店，每店一百万元的成交额。这是一个重要而明确的信号今后，淘宝会重点扶持卖家的腰部力量。而这些腰部卖家的成长史，可以先从这一本书读起。在淘宝这个大舞台上，每个人都有机会做主角，而成功的秘密都是相似的，你不想知道吗，阅读了一下，写得很好，又不是品牌，为什么能卖得这么贵完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。内容也很丰富。,一本多读几次，。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。淘宝网店运

---

商品是否给力？快分享你的购买心得吧~又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？

本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？

本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋

于饱和的市场中杀出一条血路？

本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。又不是品牌，为什么能卖得这么贵？完全不做推广，为什么也有这么健康稳定的流量？面对线上线下的两面夹击，如何在趋于饱和的市场中杀出一条血路？

本书精选了数十家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。他们的成长道路也并非一帆风顺，大部分商家都有过前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作；无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的溢价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。

---

帮朋友下单的购买的。

---

给朋友买的，不错给朋友买的，不错

---

朋友说还好吧，就是现在网店不好开啊

---

很快看完了，准备买02

---

很好很好很好很好很好

---

一直在京东买，还好吧

---

非常好的书籍，受益匪浅

本书作者例举成功的案例，多读书，好处多多。聊以借鉴吧。

确实不错很好,是一本好书。

淘宝网店运营01神店成长秘籍和描述的一样，好评！上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具不这么说，不这么写，就会别扭工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是器，有时候又是事，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对腔调本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360更换为，并同步推出名为的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入域名后，网页也自动跳转至。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360，新切换的域名更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为京东二字的拼音首字母拼写，也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|好了，现在给大家介绍两本本好书谢谢你离开我是张小娴在想念后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装祯到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。洗脑术怎样有逻辑地说服他人全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启

质量很好，喜欢，推荐购买

讲到一些理念，非常不错。

淘宝江湖从来不缺少草根英雄。在过去的两年，竞争环境对于草根卖家并不宽容，但我们还是发现了很多智慧突围的店铺，他们有的靠品类细分，有的靠运营经验，有的靠抱团取暖……他们也许是刚开半年或者一年的新店，也许是困斗淘宝很久忽然觉醒的老店，但因为在过去一年找到了让店铺快速成长的方法，让同行侧目，让消费者忠诚，我们统称它们为“淘宝神店”。

在2012年9月举行的2012年度网商大会上，马云宣布了著名的双百万战略：一百万的网店，每店一百万元的成交额。这是一个重要而明确的信号：今后，淘宝会重点扶持卖家的腰部力量。而这些腰部卖家的成长史，可以先从这一本书读起。

在淘宝这个大舞台上，每个人都有机会做主角，而成功的秘密都是相似的，你不想知道吗？

送货快，很好用，堆起来不错

淘宝开店必备良书 真的不错~

预约了晚上送货，可是第二天早上才到，不过不要紧，送货速度还是挺快的

比较浅一些 比较浅一些

包装还是错.内容暂时还没开始看~

非常满意，五星

纸质不怎么样貌似是盗版的

物流快，宝贝好，值得推荐。

很好，印刷得不错，还没仔细看

淘宝网店运营01：神店成长秘籍 干嘛要分成2本

淘宝江湖从来不缺少草根英雄。在过去的两年，竞争环境对于草根卖家并不宽容，但我们还是发现了很多智慧突围的店铺，他们有的靠品类细分，有的靠运营经验，有的靠抱团取暖……他们也许是刚开半年或者一年的新店，也许是困斗淘宝很久忽然觉醒的老店，但因为在过去一年找到了让店铺快速成长的方法，让同行侧目，让消费者忠诚，我们统称它们为“淘宝神店”。

在2012年9月举行的2012年度网商大会上，马云宣布了著名的双百万战略：一百万的网店，每店一百万元的成交额。这是一个重要而明确的信号：今后，淘宝会重点扶持卖家的腰部力量。而这些腰部卖家的成长史，可以先从这一本书读起。

在淘宝这个大舞台上，每个人都有机会做主角，而成功的秘密都是相似的，你不想知道吗？天下传媒有限公司旗下的《卖家》杂志，是淘宝官方为卖家量身定制的专业电子商务经营管理类月刊。依托百万电商创业先锋的实践探索和强大的编辑阵容，为全国电子商务从业者提供息息相关的信息与策略支持。覆盖电子商务企业的中高层管理人员以及淘宝精英创业者，以权威的专业视角和杂志的媒体属性分析行业趋势、把控策略方向。

有帮助但是没有细节 ~~~~~~

想看看这方面的书，才买的，内容一般吧，可以看看。

看了还是有用的、里面的东西实用

的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.电商平台的网络营销实战宝典.

好好好好好好好好好好好好好好

书的包装不大好，边角都折了

还没看，比较期待，希望有干货

不错的书，看后收获不少，值得买

价格便宜，东西也不错

该书倾尽了作者大量的心思和心血,京东快递和售后服务都很不错故我特写下此篇以宣扬和学习{商品介绍读书让我拥有一份绝美的心情每当恬淡的黄昏或是静谧的夜晚我会倚在床的一角手捧一本书静静地读默默地品味打开一本书我从书中可以随意想象想象自己是蓝天一望无际想象自己是月夜寂静美丽想象自己是海浪澎湃不息读小说我会随着主人公跌宕起伏的命运或喜或悲读抒情的散文诗歌我会在作者淡淡的忧郁中品味他们对生命生活自然的态度翻阅轻松诙谐的书我可以尽情地放声大笑把一切烦恼都抛到九霄云外渐渐地我进入书的世界一天学习的疲劳和一些生活琐事的烦恼便顿消大半此时我便拥有了份绝美的愉悦心情读书让我的教育理论更丰富\\n书名:

淘宝网店运营01神店成长秘籍原价: 36.00元作者: 其他 著出版社: 东方出版社出版日期: 2013-06-04ISBN: 9787506062848页码: 230版次: 1装帧: 其他开本: 16开商品标识: 其他

虽然只看了一点，但觉得还真不错！

编辑推荐

淘宝江湖从来不缺少草根英雄。在过去的两年，竞争环境对于草根卖家并不宽容，但我

们还是发现了很多智慧突围的店铺，他们有的靠品类细分，有的靠运营经验，有的靠抱团儿取暖……他们也许是刚开半年或者一年的新店，也许是困斗淘宝很久忽然觉醒的老店，但因为在过去一年找到了让店铺快速成长的方法，让同行侧目，让消费者忠诚，我们统称它们为“淘宝神店”。

在2012年9月举行的2012年度网商大会上，马云宣布了著名的双百万战略：一百万的网店，每店一百万元的成交额。这是一个重要而明确的信号：今后，淘宝会重点扶持卖家的腰部力量。而这些腰部卖家的成长史，可以先从这一本书读起。在淘宝这个大舞台上，每一个人都有机会做主角，而成功的秘密都是相似的，你不想知道吗？作者简介淘宝天下传媒有限公司旗下的《卖家》杂志，是淘宝官方为卖家量身定制的专业电子商务经营管理类月刊。依托百万电商创业先锋的实践探索和强大的编辑阵容，为全国电子商务从业者提供息息相关的信息与策略支持。覆盖电子商务企业的中高层管理人员以及淘宝精英创业者，以权威的专业视角和杂志的媒体属性分析行业趋势、把控策略方向。

目录 第一章 小而美，细分小众垂直路 不卖牛仔卖性感 衬衫市场，狙击中产  
夕阳红里潮范儿 小烤串，大市场 “蜂” 火背后——卖爆蜂蜜土特产 专业化卖躺椅  
做“好色之徒”的生意 第二章 杀手锏，洞悉爆款的秘密 秒杀店的炼成  
箱包店：爆单品到爆全店 爆款也能高客单价 第三章 造卖点，红海竞争巧突围  
T恤的热销民族风 突围护肤品 “他时代” 茶农赶时尚 运动品牌经销商上线  
律师也能白菜价 第四章 高客单，教你卖出溢价力 女装小潮牌的长征  
原创“伪”设计，跑赢旺季 女鞋类目九死一生者 家纺上线，逆袭有道 第五章  
SNS，站外引流不是梦 化妆品神店如何善用社区导购流量 复古男装红人馆  
微博试穿，肌肉男的小清新 垂直社区的电商裂变 母婴小品类的破冰 第六章  
怀梦想，新手起步飞跃快 化妆品行业不能说的秘密 分销媳妇熬成婆  
护肤品黑马，新手凶猛 自有节奏的创业 学院派的试错过程 浙江小子闯新疆 第七章  
价格战？草根VS有钱人 毛衫，她想做得更专业 有钱了不起啊？小本生意经

“制服”富二代侵略性扩张 谐星开店的底牌 序言 淘宝江湖从来不缺少草根英雄。  
在淘宝的9年生态中，草根卖家一度代表着生命力、斗志甚至奇迹。在大家相继奔赴的创业路上，他们的起点一样没有本钱，一样缺乏经验，一样可能是黑色塑胶袋穿梭在进货市场的疲惫身影。但靠着机遇、努力和不断地试错，总有一些卖家可以屹立潮头。  
在过去的两年，竞争环境对于草根卖家并不宽容，但我们还是发现了很多智慧突围的店铺，他们有的靠品类细分，有的靠运营经验，有的靠抱团儿取暖……他们也许是刚开半年或者一年的新店。也许是困斗淘宝很久忽然觉醒的老店，但因为在过去两年找到了让店铺快速成长的方法，让同行侧目，让消费者忠诚，我们统称它们为“淘宝神店”。

通过2011年和2012年两年的采访跟进，本书精选了35家来自于男装、女装、箱包、化妆品、女鞋、食品等六大淘宝热门类目的最具飞跃气质的淘宝店铺，在数百万商家的竞争中，他们到底是如何做到力拔头筹的？

明日之星，今日之惑。同样的，在他们成长之路上，并非一帆风顺，大部分商家都有过

前车之鉴。无论是学会给品牌做减法，还是垂直在自己的小众类目上深耕细作。无论是数年如一日坚持卖低价，还是终于练就了品牌的议价力……在这些鲜活的案例中，有店主内心的创业剖白，更有具体到案例环境的精准化干货分享。

在2012年9月举行的2012年度网商大会上，马云宣布了著名的双百万战略：一百万的网店，一百万元的成交量。这是一个重要而明确的信号今后，淘宝会重点扶持卖家的腰部力量。而这些腰部卖家的成长史，可以先从这一本书读起。在淘宝这个大舞台上，每一个人都有机会做主角，而成功的秘密都是相似的，你不想知道吗？

---

其中一本发现有印刷空白现象！申请退货后第二天早上就赔偿一本送过来了！超级好评，京东的速度杠杠的。。

---

好，很好，非常非常的好！！

真的是秘籍啊，句句珍贵，点到好处。。

[淘宝网店运营01：神店成长秘籍 下载链接1](#)

---

书评

[淘宝网店运营01：神店成长秘籍 下载链接1](#)