

淘宝网店运营02：旺铺死亡命门



[淘宝网店运营02：旺铺死亡命门_下载链接1](#)

著者:《卖家》 编

[淘宝网店运营02：旺铺死亡命门_下载链接1](#)

标签

评论

物流棒棒的，纸质不错。

表达的不错，都很经典的案例。读书不仅仅是为了读书，而是要懂书。

好评好评好评好评好评好评好评好评

有人买的话。问问我吧。 1490276338加我

上一本《神店成长秘籍》写了很多故事，一夜暴富的掌柜，一个活动怎么怎么样的事迹。但那只是过去的时候，你不可能每次都那么走运吧。在结合这本《旺铺死亡命门》看过之后，在看看你的想法是怎样的。电商世界一切都是浮云。每一个脚步都需要你稳打稳扎，不要太浮躁了，所有的传奇故事总是过眼烟云。

淘宝店铺死亡分析，避免出现一样的方式，

淘宝网运营02：旺铺死亡命门

书本不错，快递火速，很好~

买起回家坐车的时候看 解解闷 还可以学点东西

一如既往的好一如既往的快

非常好看，值得大家购买

书还是不错的，经验也值得学习。

这个不错，包装还行，已经看完了

其实并不难，难的是资源整合。

还行哦，不错的，挺好的呵呵呵呵

纸质，排版，布局还好，内容也还过得去，但能给我惊喜的内容不多

没什么用的书。看了浪费时间

淘宝网店运营02：旺铺死亡命门 干嘛要分成2本

凑合凑合凑合凑合凑合凑合

拿给老婆的，说很不错。

学习如何开店啊。。。

学习学习挺好的

不错的书籍，希望看完有所帮助。

还行吧，有些内容比较有借鉴意义

实用性很强,适合准备开店的人用

准备开淘宝的卖家，开淘宝店必看。

淘宝网店运营02：旺铺死亡命门

送货很快！昨天下的单今天就到了

不错的书，快递也非常给力！

旺铺死亡命门，卖家出品，内容很肤浅。

内容很经典很多大店死掉的案例

不错的一本书 值得慢慢品味

很有用。看了内容，里面讲的很丰富

正在学习当中呢!!! 嘻嘻!!!

看了很有启发 不错的一本书

想开好淘宝店 多看下这本书吧~

整体不错，还可以接受

京豆京豆京豆京豆京豆京豆京豆京豆

正版书，很有帮助，新角度

很好，印刷得不错，还没仔细看

讲到一些理念，非常好的书。

不错，很喜欢的，不错，很喜欢的

内容稍显单薄，有些启发

真的非常好，买了很多本给同事

内容不深刻没有技巧性的东西

有帮助但是没有操作没有细节

无意中看到的，希望有所启发

很深刻，很犀利！！！！

非常好的书籍，受益匪浅

不错非常不错很不错很好

挺好看的 挺好看的 挺好看的

价格便宜，东西也不错

刚出版的新书，很不错

不错要多学习

一般般一般般一般般一般般一般般一般般

如果我的店http://520520nana.taobao.com/shop/view_shop.htm?spm=a1z0e.1.10010.6.7KDD8O成为皇冠旺铺，这本书今年就能看得上了

超值很好！！！！ 超值很好！！！！

不错。。。。。

非常满意，五星

还可以~~~~ ~~~~~

没看完，不过看了一半，书不厚。内容还行比上本《神店成长秘籍》要好些。每个故事后有总结点评。常说失败是成功他 妈可以给予新人一些提醒和警示。

给力给力给力给力给力给力给力给力

就一个字，好

好好好好好好好好好好好好好好好好好好

案例非常多，就是都不够深入，只能看到表面现象。更多细节的东西没有展开。

都是一些案例来的，可以做参考

书的内容不错，我想要的

案例写的不够细致，定性的多，基本没有定量

北京市公安局朝阳分局备案编号1

学习中！不错不错！学习中！不错不错！

还没看呢不知道，还没看呢，不知道

内容看上去不错，希望有些帮助吧

不错的书，值得一看。

买亏了，这内容没什么用

比较浅一些比较浅一些

很好很好很好很好很好

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。

慢慢看，貌似内容有点老的，这类信息还是网上的干货多

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.

不过感觉好像是超比人的

淘宝网店运营02：旺铺死亡命门 一般般

书的内容还是可以，就看自己怎么吸收了

看看别人怎么失败的，对自己很有好处

还没看过不过应该不错哈

.....

销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？

在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。

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 好东西 好东西

第二次在京东买书了，以前一直觉得XX的书会便宜一些呢，但是经过两次的对比之后，发现这儿的书也是挺便宜的。

这两本书是我在2013年6月10日下的订单，以前吧，觉得京东的发货速度挺快的，而且质量也都还不错的，所以就选择了在京东来买书。不过这两本书是6月10号下的单，估计是卖的比较太火了吧，到6月15号书才帮我送过来，不过大家都可以相互体谅的啦，京东618的活动做得比较大，所以估计单比较多，仓库比较忙吧……

书送过来了，还不错，包装的很完整，从外观上感觉还是不错，好像是正版的书，拆开包装打开一看，里面包装也是不错的，纸质也还不错。是正版书籍、里面的内容看了一些，发现还是挺有用，对想开网店的人来说，真的是值得一看折两本书，而且价格也不是很贵。跟同事说了买了这两本书以后，同事都跟我说让我看完后借给他们看一下下，这两本书真的还是挺不错，所以呢，大家都抢着看。不过现在我对于开网店还一知半解，想要完全的弄懂呢，还要看我把这两本书看完之后看能不能把网店开起来。不过呢，从这些从京东买的书来看，质量还是挺不错的，速度也还行（但是估计是因为活动期间，所以发货速度有些慢）。想开网店的朋友可以买这两本书去看一下。还是不错的。大家可以支持京东……

.....

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。

淘宝十年，我们看到最多的是位于金字塔顶端商家的荣耀，我们听了太多遍成功故事，容易造成一种幻觉：只要你想，就能成功！但事实真是这样吗？在数百万卖家各自的奋斗史中，最多的，还是放弃和失败两个字。

本书由淘宝官方媒体《卖家》杂志提供内容，通过2012年全年的采访跟进，提供第一手的资料，与读者共同见证那些失败或可能失败的店铺的蹒跚脚步。在膜拜传奇的背后，我们更需要仔细剖析和反思这些不成功的案例，尽量弄清一家店铺的成长和消亡规律，帮助卖家在努力前行的道路上避免重蹈覆辙。案例的篇幅不长，却都是干货，且附有专家的点评和建议，借鉴意义极强。

除了以上传统企业“触电”会遇到的常规问题以外，“搜裤子”最核心的问题是店铺的
定位制约了发展。目前店铺的定位是：只卖男裤，锁定的客户群体是25~30岁的男士
，设定了客单价110元左右，天猫“蓝兹”店铺是30~39岁的男士，客单价260元左右
，这样可以对男裤市场做精准的分层。两个店铺的消费年龄和客单价都不同，但是由于
主要经营的都是单一的男裤，购买频次低，这就导致了客单价很难达到期望的结果。大
部分的买家购买了一条裤子后，大约换季也就是三个月后才会购买第二次。

想要通过关联销售提高客单价，但是单单是裤子一种产品很难做出新花样，而与此同时淘宝上大量同行的竞争压力越来越大。大多数的卖家都以“T恤+牛仔裤”或者“商务衬衫+休闲裤”的方式出售宝贝，模特的效果既有上装，又有裤子，购买刺激比单一的裤子要大许多，加上男装的款式本来就比较少，单品的店铺想要让买家一而再、再而三地光顾就难上加难，目前店铺的老客户只占据全店客户的5%左右。

[illegible]

今天书收到了，很好，快递很给力。看了[ZZ]写的书，觉得写得很好，这是朋友介绍我看的，非常喜欢[ZZ]的书了。除了他的书，我和老婆孩子还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，莫言。他们的书我都很喜欢。[SM]，大家去看一下，不错，价格也划算，比实体书店买便宜好多还省车费。这本书的内容真值得一读[BJTJ]，认真赏读了一下，写得很棒，[NRJJ]，内容也很很感人

。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也给力。还送货上门。超赞。
[SM]，太棒了。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还经常有优惠活动，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，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。
当你枯燥烦闷时，读书能使你心情愉悦；当你迷茫惆怅时，读书能平静你的心，让你看清前路；当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。
“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”读书是一种提升自我的艺术。
读书是一种学习的过程。一本书有一个故事，一个故事叙述一段人生，一段人生折射一个世界。“读万卷书，行万里路”说的正是这个道理。读诗使人高雅，读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“萤窗映雪”，自古以来，勤奋读书，提升自我，是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质，能塑造人的精神，升华人的思想。

淘宝网店运营02旺铺死亡命门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。所以多读书可以让你感觉你知书答礼，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。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

写的的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，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，他们的书我觉得都写得很好。3益智手工兵器大观·尼米兹级核动力航空母舰（附精美学习手册），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1.无需剪刀和胶水，拼插方法简便2.无毒无味，绝对环保安全3.拼插结构设计巧妙，成品形象逼真、精美4.附赠精美学习手册，边玩边学5.内附拼装步骤图，简明易懂6.通过完成拼图体验自己动手的拼装乐趣，充满无穷的快乐与成就感，阅读了一下，写得很好，本套丛书是一款益智手工拼图产品，共5种，分别为兵器类和建筑类。它是一种三维立体手工拼图，曾获国际礼品博览会金奖，被誉为加拿大国宝级智力产品。它是在平面拼图的基础上，采用计算机立体辅助设计，将无毒无味泡沫板与所拼图片利用环保胶水粘合在一起制成插件，通过插件的插口数字对接拼插，无需剪刀和胶水，成品可长期保存，可做装饰家居、馈赠亲友、点缀生活之用。本产品附赠精美学习手册，可在动手动脑之余学习知识，一书多用。3益智手工风靡海外多年，畅销欧美、日韩。其涉猎的内容较为广泛，品种多样、形象逼真、拼插巧妙、印制精良，集娱乐、学习、欣赏于一体，既是爸爸妈妈最爱的亲子益智互动游戏，又是上班族最好的动手健脑的手工产品，其面世后亦深受少年儿童及手工爱好者的喜爱。3益智手工的十大功能1. 培养独立解决问题的能力2. 了解部分与整体的关系3. 建立顺序、秩序与立体组合的概念4. 培养组织归纳与逻辑思维的能力5. 训练精细动作，增进手眼脑协调发展6. 培养观察力、耐心与专注力7. 提升忍受挫折的耐力8. 建立自信心，体验成就感9. 培养空间思维能力，激发空间想象力10. 均衡左右脑开发，提高视觉记忆力，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。3益智手工兵器大观·尼米兹级核动力航空母舰（附精美学习手册），超值。买书就来京东商城。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。1.无需剪刀和胶水，拼插方法简便2.无毒无味，绝对环保安全3.拼插结构设计巧妙，成品形象逼真、精美4.附赠精美学习手册，边玩边学5.内附拼装步骤图，简明易懂6. 通过完成拼图体验自己动手的拼装乐趣，充满无穷的快乐与成就感，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下了。所在来这里买书是非常明智的

西方数学文化理念传播译丛高观点下的初等数学（全3册）这本书的印刷质量是非常不错的,很喜欢,而且价格相对来说很实惠,可谓物美价廉,无论是装订方式,还是发货包装个人感觉都是很不错的.买之前还特意看了一下编辑推荐,本来还有点犹豫,看到这么多名人都喜欢[德]克莱因著舒湘芹,等译写的西方数学文化理念传播译丛高观点下的初等数学（全3册）也就打消了我的犹豫.简单的看了下菲利克斯克莱因是19世纪末20世纪初世界最有影响力的数学学派哥廷根学派的创始人，他不仅是伟大的数学家，也是现代国际数学教育的奠基人、杰出的数学史家和数学教育家，在数学界享有崇高的声誉和巨大的影响。本书是克莱因根据自己在哥廷根大学多年为德国中学数学教师及在校学生开设的讲座所撰写的基础数学普及读物。该书反映了他对数学的许多观点，向人们生动地展示了一流大师的遗风，后被译成多种文字，是一部数学教育的不朽杰作，影响至今不衰。全书共分3卷。第一卷算术，代数、分析第二卷几何第三卷精确数学与近似数学。克莱因认为函数为数学的灵魂。应该成为中学数学的基石，应该把算术、代数和几何方面的内容，通过几何的形式用以函数为中心的观念综合起来强调要用近代数学的观点来改造传统的中学数学内容，主张加强函数和微积分的教学，改革和充实代数的内容，倡导高观点下的初等数学意识。在克莱因看来，一个数学教师的职责是应使学生了解数学并不是孤立的各门学问，而是一个有机的整体基础数学的教师应该站在更高的视角（高等数学）来审视。理解初等数学问题，只有观点高了，事物才能显得明了而简单一个称职的教师应当掌握或了解数学的各种概念、方法及其发展与完善的过程以及数学教育演化的经过。他认为有关的每一个分支，原则上应看做是数学整体的代表，有许多初等数学的现象只有在非初等的理论结构内才能深刻地理解。本书对我国从事数学学习和数学教育的广大读者具有较好的启示作用，用本书译者之一，我国数学家、数学教育家吴大任先生的话来说，所有对数学有一定了解的人都可以从中获得教益和启发，此书至今读来仍然

感到十分亲切。这是因为，其内容主要是基础数学，其观点蕴含着真理。我发觉我已经喜欢上它了，尤其是书中的一段第一部分算术第一章自然数的运算让我们从算术的基础即正整数的运算讲起。就像以后各章一样，我们先提出中学里是怎样处理这些内容的，再讲从高等数学观点看它们意味着什么。1.1学校里数的概念的引入我只限于做一些简单的提示。这将使你们回忆起自己是怎样学到数的概念的。我这样讲的目的，当然不是像中学讲习班那样，为了把你们领进教学之门，而仅仅是为了摆出我们据以进行评论的材料。教小孩学会整数的性质，学会整数的运算，再使他

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！！！！

class=iloading正在加载中，请稍候...

许多在互b联网上创业的电子商务网站，服务的方向c是对的，出c售的也是市c场欢迎的产c品或者服务c，但是最后还是没有存活下去，为什么呢？这很像一个耍d猴的，围观的人很愿意看e，但是耍猴的拿着铜锣去要钱的时候，看客就跑掉了，什g么钱也没有留下。做f电子商务的人很像这些耍猴的，一时找不到盈利的模式，他们中的许多店因此而倒h闭。但是h那些存活下h来并且有大发展的，一定是总结了烈士倒下的原因，跳过了耍猴的阶段。br

一将功成万j骨枯。在膜j拜传奇的背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析k那些失败过或者可能失k败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限

于促销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。

十年，我们看到最多的是位于金字塔顶端商家的荣耀，我们听了太多遍成功故事，容易造成一种幻觉：只要你想，就能成功！但事实真是这样吗？在数百万卖家各自的奋斗史中，最多的，还是放弃和失败两个字。本书由官方媒体《x卖家》杂志提供内容，通过2012年全年的采访跟进，提供第一手的资料，与读者共同见证那些失败或可能失败的店铺的蹒跚脚步。在膜拜传奇的背后，我们更需要仔细剖析和反思这些不成功的案例，尽量弄清一家店铺的成长和消亡规律，帮助卖家在努力前行的道路上避免重蹈覆辙。案例的篇幅不长，却都是干货，且附有专家的点评和建议，借鉴意义极强。天下传媒有限公司旗下的《卖家》杂志，是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。

序 章 卖家的N种死法br向的烈士致敬br三阶段的典型阵亡br今年死法特别多brM专家连线M：置死地而后生br第一章 慢制度VS快电商 代工厂上线之困br有底色没成色br男裤危机br男装店渠道之伤br第二章 代理商VS品牌商 谁给P谁养孩子br品牌内衣，受制于货br给屌丝一点掌声br第九大道不通br第三章S 想窄众？个性化突围难捉摸br潮和潮过头br网店S死在裁缝手上br内衣大咖迷失天猫br第四章 小心被促销活动整死br成败U皆促销br当U心被变化整死br卖不U动的爆款br箱包卖家迷局br节日营销，商家的一把双刃剑br谁在被聚划算玩“W残”br第五章 店铺转型剧痛br文艺范儿怎么卖bXr一直模仿，就不超越br跨界凶险bYr第六章 番外， B2C之死Z 我友网，大败局br茶类B2C末路br

古人云：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”可见，古人对读书的情有独钟。其实，对于任何人而言，读书最大的好处在于：它让求知的人从中获知，让无知的人变得有知。读史蒂芬·霍金的《时间简史》和《果壳中的宇宙》，畅游在粒子、生命和星体的处境中，感受智慧的光泽，犹如攀登高山一样，瞬间眼前呈现出仿佛九叠画屏般的开阔视野。于是，便像李白在诗中所写到的“庐山秀出南斗旁，屏风九叠云锦张，影落明湖青黛光”。

对于坎坷曲折的人生道路而言，读书便是最佳的润滑剂。面对苦难，我们苦闷、彷徨、悲伤、绝望，甚至我们低下了曾经高贵骄傲的头。然而我们可否想到过书籍可以给予我们希望和勇气，将慰藉缓缓注入我们干枯的心田，使黑暗的天空再现光芒？读罗曼·罗兰创作、傅雷先生翻译的《名人传》，让我们从伟人的生涯中汲取生存的力量和战斗的勇气，更让我们明白：唯有真实的苦难，才能驱除罗曼蒂克式幻想的苦难；唯有克服苦难的悲剧，才能帮助我们担当起命运的磨难。读海伦·凯勒一个个真实而感人肺腑的故事，感受遭受不济命运的人所具备的自强不息和从容豁达，从而让我们在并非一帆风顺的人生道路上越走越勇，做命运真正的主宰者。在书籍的带领下，我们不断磨炼自己的意志，而我们的灵魂也将渐渐充实成熟。

读书能够荡涤浮躁的尘埃污秽，过滤出一股沁人心脾的灵新之气，甚至还可以营造出一种超凡脱俗的娴静氛围。读陶渊明的《饮酒》诗，体会“结庐在人境，而无车马喧”那种置身闹市却人静如深潭的境界，感悟作者高深、清高背后所具有的定力和毅力；读世界经典名著《巴黎圣母院》，让我们看到如此丑陋的卡西莫多却能够拥有善良美丽的心灵、淳朴真诚的品质、平静从容的气质和不卑不亢的风度，他的内心在时间的见证下折射出耀人的光彩，使我们在寻觅美的真谛的同时去追求心灵的高尚与纯洁。读王蒙的《宽容的哲学》、林语堂的《生活的艺术》以及古人流传于世的名言警句，这些都能使我们拥有诚实舍弃虚伪，拥有充实舍弃空虚，拥有踏实舍弃浮躁，平静而坦然地度过每一

个晨曦每一个黄昏。

买了[SM]一点都不后悔，很喜欢[ZZ]，书是绝对正版的，纸张都非常好！[BJTJ]识伴随人类成长，人类的成长少不了知识。

从远古开始，人们不断丰富自己的知识：从油灯到电灯到无影灯，从刀剑到枪械到炸弹，从热气球到飞机到火箭……正因人们不断丰富知识,掌握技能,才让人们在自然中生存。我们没有猛犸象的庞大;没有猎豹的速度;没有致命的毒液;没有尖锐的牙齿……是什么让人类得以生存?是知识!枪械让我们驯服野兽;飞机让我们在天空中翱翔;船只让我们在海洋中畅游……话说诸葛亮草船借箭，巧借东风，不过是将知识运用到战略上，其实诸葛亮能观天象，他可以明确地知道什么时候下雾，什么时候刮东风……可见，知识的力量多么伟大!我们用知识挽救生命，用知识治理环境……知识无处不在![SZ]

(苏) 马克西姆·高尔基写的的书都写中小學生必读丛书童年，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读童年讲述的是孤独孩童我的成长故事。小说以一个孩子的独特视角来审视整个社会及人生。我寄居的外祖父家是一个充满仇恨，笼罩着浓厚小市民习气的家庭，这是一个令人窒息的家庭。此外，小说也展现了当时整个社会的腐败、没落而趋向灭亡的过程。小说通过我幼年时代痛苦生活的叙述，实际反映了作家童年时代的艰难生活及对光明与真理的不懈追求，同时也展现了19世纪末俄国社会的广阔社会画卷。，阅读了一下，写得很好，阿廖沙三岁时父亲死于霍乱，母亲带着他到外祖父家生活。在这个家庭里，父子、兄弟、夫妻间钩心斗角，为争夺财产甚至为一些小事常常争吵斗殴。外祖父喜怒无常，脾气暴躁，凶狠地毒打外祖母，把阿廖沙也打得失去知觉，外祖母对阿廖沙非常慈爱，给他讲传说、童话和民间故事，承受一切生活压力而毫无怨言。母亲被迫改嫁，几年后患肺结核病去世。外祖父破产后阿廖沙被迫流落人间，开始独立谋生。中小學生必读丛书童年真实地描述了阿廖沙苦难的童年，深刻地勾勒出一幅十九世纪俄国小市民阶层庸俗自私、空虚无聊的真实生动的图画，同时又展现了下层劳动人民的正直、纯朴、勤劳。书中塑造的外祖母形象是俄罗斯文学中最光辉、最富有诗意的形象之一。中小學生必读丛书童年是高尔基自传体三部曲中的第一部，也是高尔基写得最投入最富有魅力的作品。，内容也很丰富。创造靠智慧，处世靠常识有常识而无智慧，谓之平庸，有智慧而无常识，谓之笨拙，智慧是一切力量中最强大的力量，是世界上唯一自觉活着的力量。——马克西姆·高尔基，一本书多读几次，一父亲四脚朝天地躺在地板上，房子窄小而昏暗。他穿着一身白衣，光着脚，手指僵硬地打着弯儿。他快乐的眼睛紧紧地闭上了，像是两个黑洞，脸色发黑，龇着牙咧着嘴，好像还在吓唬我。母亲跪在父亲旁边，用那把我常常用来锯西瓜皮的小梳子，为父亲梳理着头发。母亲围着红色的围裙，粗里粗气地自言自语着，眼泪不停地从她红肿的眼睛里涌出。外祖母紧紧拉着我的手，她也在哭，甚至浑身发抖，以至于我的手也开始抖起来。她极力把我推到父亲身边去，我不愿意去，我心里害怕！我还从没见过这种阵势，有一种突如其来的恐惧。外祖母不停地唠叨着快，跟爸爸告别吧！孩子，他还不应该走呀，可是他死了，你再也别想见到他了，亲爱的我一向信服我外祖母说的任何一句话。尽管她现在穿了一身黑衣服，并且脑袋和眼睛都显得出奇的大，挺奇怪，也有些滑稽。小的时候，我曾得过一场大病，一开始是父亲看护我，后来，外祖母来了，她来照顾我了。你从哪儿来的呀我问她。涅日涅呀，是坐船来的，要知道，水

我爱读书，因为读一本好书可以让我们分清美丑，明辨是非。歌德说过：“读一本好书，就是和许多高尚的人谈话。”是啊，读一本好书使我们可以从圣贤和智者的叮咛中顿悟人生的真谛，从伟人的人生记录中感悟崇高的境界和高尚的情怀，从科学家奋斗的文字里体会攀登的艰辛和执着，从英雄可歌可泣的故事中找到他们同命运搏击的坚强意志。

一本好书总是把真善美放在最高的席位，以此端正读者的人生态度，一本好书经得起时间的推敲，经得起岁月的打磨；一本好书是我们的良师益友，一本好书将使我们受益终

生！
我们知道，站在巨人的肩膀上，我们可以看得更远；以书作垫脚石，我们可以攀得更高。万般皆下品，唯有读书高。
书是知识的宝库，是她，开阔了我的视野，丰富了我的生活；书，是人类的阶梯，是她，帮助我不断提高，不断进步；书，是快乐的源泉，是她，带给我幸福，带给我满足。拥有书，我们就拥有了整个世界，拥有书，我们就拥有了美好的明天！读书，真好！
读书能促使人更好的反思，从而实现自我人生层次的提升和生命的升华。反思对于教师很重要，只有不断反思，才能不断进步。反思，是一个自我总结、积累、提高的过程。俗话说，做事要三思而行。在我的教学中我是深有体会的。记得初为人师时，走上课堂，结果讲课捉襟见肘，才发觉自己掌握的知识只是在学校学的一些皮毛，平时书读的太少。看看人家魏书生、韩军、李镇西等“那一代”教育上的大家，他们在讲课时对学科知识的系统整合和灵活调度，丰富广博的社会科学、自然科学、人文科学知识的信手拈来，教育学、心理学、新课程理念的自如运用，这些都是读书读到一定程度上才具有的游刃有余。作为一位物理教师不能只知道牛顿定律，也必须对其他知识有所知晓。这样，教师在课堂上、在生活中，才能“胸藏万汇凭吞吐，笔有千钧任翕张”，才能引经据典，妙语连珠，给学生以知识的充实和心灵的震撼。
人生活在社会中是离不开读书的，人的发展也是离不开学习的，人生的任何阶段，都要保持学习的积极性，教师更需要如此。时刻做到“学生要一滴，教师要有一桶”的准备，现实中读书可以缓解教学中捉襟见肘、底气不足、不能游刃有余的窘况。所以，把读书当作一种乐趣，并自觉把读书和教学结合起来，做到博览、精思、熟读，更好的指导自己的工作，让自己不断成长。
读书就如漫步春天，感受“乱花渐欲迷人眼，浅草才能没马蹄”的生机；读书就如徘徊夏日，欣赏“接天莲叶无穷碧，映日荷花别样红”的瑰丽；读书就如回味秋天，领略“停车坐爱枫林晚，霜叶红于二月花”的美景；读书就如追忆冬季，感叹“墙角数枝梅，凌寒独自开”的精神。

读书的好处有很多.给你介绍以下几点: 1.可以使我们增长见识,不出门,便可知天下事.
2.可提高我们的阅读能力和写作水平. 3.可以使我们变的有修养.
4.可以使我们找到好工作. 5.可以使我们在竞争激烈的社会立于不败之地.

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。

让你的生活过得更充实，学习到不同的东西。感受世界的不同。

不需要有生存的压力，毕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。

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。

所以，你现在不需要总结，随着年龄的增长，你会明白的，还是有时间多学习一下。

新年快乐！新学年成绩更上一层楼。

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.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读书能提高我们的写作水平.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,读哪些书比较好呢?读什么书是根据自己的年龄段和自己的文化水平来做选择的.幼儿应该读一些启蒙类的书.如《幼儿经典枕边故事》、《唐诗三百首》等.3~4年级的小学生应该读一些漫画类,知识类,文学类的书.如儿童文学中华上下五千年等.5~6年级的小学生应该读一些知识类,文学类,传记类的书.如《女生日记》,《调皮的日子》,《百科全书》等.

在书的海洋里，我们领略到了匹诺曹的诙谐有趣；走进了小兵张嘎的那个抗日年代，激

起了无限的爱国热情；你听，这是什么声音，啊，原来是《巴黎圣母院》里的那个敲钟人在敲钟呢；啊，凤凰人，在我们的论坛里，我闻到了一股清新读书的好处有很多,给你介绍以下几点: 1.可以使我们增长见识,不出门,便可知天下事. 2.可提高我们的阅读能力和写作水平. 3.可以使我们变的有修养. 4.可以使我们找到好工作. 5.可以使我们在竞争激烈的社会立于不败之地. 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. 让你的生活过得更充实,学习到不同的东西. 感受世界的不同. 不需要有生存的压力, 毕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. 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.

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，更美在打动人心厚重情感。从装帧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示。全球最高端隐秘的心理学课

在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，k他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生k、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，u才有可能在未来避免犯相似的错误。oB2C之死(10n0%好评)一直模仿n，就不超越 ¥184p.90(6.9折)(100%好评) 茶类B2C末路 环球雅思学p校雅思考试指定p辅导用书：雅思阅读q七r步决胜 CG绘画艺q术设计 男装店渠道之伤 电商的战国（独家首发） Marketing: 1条 向的烈士致敬 第六章 9条

(100%好评) ¥ 52.50(7.8折) 番外, t2条 ¥ 19.30u(6.5折) 第四章
七年之痒：中国企业发展警示录 16条 有底色没成色
在过去的x2012年, w我们看到了创业人的内心焦虑, 他们不明白为什么, 而我们, 必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的, y店铺是怎样陷入危机的y, 唯有A这样, 才能让正z在努力前行的卖家汲取z教B训, 才有可能在未B来D避免犯A相似的错误。
Social 写给你的设计书: Painlter 有底色没成色 我友网, 大败局 (100%好评)
(100%好评) friend手作誌05: 就愛手作風, 一起來做針線活兒! G一直模仿, 就不超越
(100%F好评) ¥ 27.00(7.F5折) 品牌內衣, 受制于货 视频营销 ¥ 19.50(6.5折) 第一章N
(98%好评) 0条 5条 第九大道不通J ¥ 29.30(7.l6折) 0条 2条
I天下传媒有限公司旗下L的《卖家》杂志, 是官方为卖家量身定制的专业L电子商务经营管理类月K刊。依托百万电商M创业先锋的实践探索和NN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。P
2条 (50%好P评) 代理商VS品牌商 7条 身边的美学 序
在过去的2012年, 我们看X到了创业人的内心焦虑, R他们不明白为什么, 而我们, 必须尽量地弄清楚U隐忧是如何发生、如何蔓延的, 店铺是怎样陷入危机的, 唯有这T样, 才能让正在努力前行的卖家U汲取教训, 才UW有可能在未来避免犯W相W似的错误。
SoXcial ¥ 16.80(6折) 小心被促销活动整死 (100%好评) Media
30岁生存竞争力: 你一定要懂的人际交往心理控制技术 男裤危机
开家赚钱的网店Y (附光盘1本) (100%好评) 卖家的N种死法 85条 3条 5条
a当心被变化整死 ¥ 27.a10(7.2折) 英b文玩家: 大师教你读经典玩写作 向的烈士致d敬k
¥ 29.30(7.6折) (100%好评) 16条e 三阶段的典型阵亡 番外,
f银行卡业务法f律风险防控理论与实务e ¥ 19.30(g6.5折)

许多在互联网上创业的电子商务网站, 服务的方向是对的, 出售的也是市场欢迎的产品或者服务, 但是最后还是没有存活下去, 为什么呢? 这很像一个耍猴的, 围观的人很愿意看, 但是耍猴的拿着铜锣去要钱的时候, 看客就跑掉了, 什么钱也没有留下。做电子商务的人很像这些耍猴的, 一时找不到盈利的模式, 他们中的许多店因此而倒闭。但是那些存活下来并且有大发展的, 一定是总结了烈士倒下的原因, 跳过了耍猴的阶段。一将功成万骨枯。在膜拜传奇的背后, 我们更需要沉淀下来, 仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款, 为什么有些店铺做得风生水起, 有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环? 同样是跨界, 为什么有的跨得轻巧自然, 有的则会把原先打下的基石彻底摧毁? 同样都说小而美, 为什么有的窄众被膜拜被夸奖, 有的则出位到消费者不愿意买单?

在过去的2012年, 我们看到了创业人的内心焦虑, 他们不明白为什么, 而我们, 必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的, 店铺是怎样陷入危机的, 唯有这样, 才能让正在努力前行的卖家汲取教训, 才有可能在未来避免犯相似的错误。 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 序 章 淘宝卖家的N种死法 向淘宝的烈士致敬 淘宝三阶段的典型阵亡
今年死法特别多 专家连线: 置死地而后生 第一章 慢制度VS快电商 代工厂上线之困
有底色没成色 男裤危机 男装店渠道之伤 第二章 代理商VS品牌商 谁给谁养孩子
品牌內衣, 受制于货 给屌丝一点掌声 第九大道不通 第三章 想窄众? 个性化突围难捉摸
潮和潮过头 网店死在裁缝手上 內衣大咖迷失天猫 第四章 小心被促销活动整死
成败皆促销 当心被变化整死 卖不动的爆款 箱包卖家迷局 节日营销, 商家的一把双刃剑
谁在被聚划算玩“残” 第五章 店铺转型剧痛 文艺范儿怎么卖 一直模仿, 就不超越
跨界凶险 第六章 番外, B2C之死 我友网, 大败局 茶类B2C末路 序言
吴晓波在他的《大败局》一书中说, 失败是一个过程, 而非仅仅是一个结果; 是一个阶段, 而非全部。正在经历失败的, 是一个个“尚未经受考验”的、活泼泼地成长中的群

体。
这正是我们出版本书的初衷。淘宝十年，我们看到最多的是位于金字塔顶端商家的荣耀，我们听了太多遍成功故事，容易造成一种幻觉：只要你想，就能成功！但事实真是这样吗？在数百万卖家各自的奋斗史中，最多的，还是放弃和失败两个字。一将功成万骨枯。在膜拜传奇背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？
在过去的2012年，我们跟卖家一起见证了这些店铺的蹒跚脚步，我们看到了创业人内心的焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚一家店铺的成长和消亡规律，尤其是隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的。唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。失败彰显成功的不易，荆棘密布让幸存者更谨慎自律。事实上，“失败”仅仅是这些店铺或者说创业人成长过程中某一阶段的状态。我们记录，是为了祝福。

读了这本书之后，淘宝网店运营02旺铺死亡命门，超值。买书就来京东商城。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。许多在互联网上创业的电子商务网站，服务的方向是对的，出售的也是市场欢迎的产品或者服务，但是最后还是没有存活下去，为什么呢这很像一个耍猴的，围观的人很愿意看，但是耍猴的拿着铜锣去要钱的时候，看客就跑掉了，什么钱也没有留下。做电子商务的人很像这些耍猴的，一时找不到盈利的模式，他们中的许多店因此而倒闭。但是那些存活下来并且有大发展的，一定是总结了烈士倒下的原因，跳过了耍猴的阶段。一将功成万骨枯。在膜拜传奇的背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。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下了。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，淘宝十年，我们看到最多的是位

[ZZ]写的的书都写得很好，[sm]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，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下了。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。

许多在互联网上创业的电子商务网站，服务的方向是对的，出售的也是市场欢迎的产品或者服务，但是最后还是没有存活下去，为什么呢？这很像一个耍猴的，围观的人很愿意看，但是耍猴的拿着铜锣去要钱的时候，看客就跑掉了，什么钱也没有留下。做电子商务的人很像这些耍猴的，一时找不到盈利的模式，他们中的许多店因此而倒闭。但是那些存活下来并且有大发展的，一定是总结了烈士倒下的原因，跳过了耍猴的阶段。

一将功成万骨枯。在膜拜传奇的背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？

在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。

许多在互联网上创业的电子商务网站，服务的方向是对的，出售的也是市场欢迎的产品或者服务，但是最后还是没有存活下去，为什么呢？这很像一个耍猴的，围观的人很愿意看，但是耍猴的拿着铜锣去要钱的时候，看客就跑掉了，什么钱也没有留下。做电子商务的人很像这些耍猴的，一时找不到盈利的模式，他们中的许多店因此而倒闭。但是那些存活下来并且有大发展的，一定是总结了烈士倒下的原因，跳过了耍猴的阶段。

一将功成万骨枯。在膜拜传奇的背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？

在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。

许多在互联网上创业的电子商务网站，服务的方向是对的，出售的也是市场欢迎的产品或者服务，但是最后还是没有存活下去，为什么呢？这很像一个耍猴的，围观的人很愿意看，但是耍猴的拿着铜锣去要钱的时候，看客就跑掉了，什么钱也没有留下。做电子商务的人很像这些耍猴的，一时找不到盈利的模式，他们中的许多店因此而倒闭。但是那些存活下来并且有大发展的，一定是总结了烈士倒下的原因，跳过了耍猴的阶段。一将功成万骨枯。在膜拜传奇的背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？

在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。

开网店，目的就是赚钱，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，就给他介绍便宜的，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。

商品是否给力？快分享你的购买心得吧~相传，上古时代轩辕黄帝经常与他的臣子岐伯等人探讨医学问题，对疾病的病因、诊断以及治疗方法等设问作答，予以阐明。他们的谈话被人记录下来，整理成册，便有了《黄帝内经》。

然而，黄帝著《内经》仅仅是一个传说，并非史实。《黄帝内经》系后人假借“黄帝”之名所作，其真实作者是谁，已经史无可考，至于其成书的大致年代，则基本可以确定是在战国时期，少数篇目产生的时间则更晚一些。至于《黄帝内经》为何冠以“黄帝”之名，大抵如《淮南子》中所说，有溯源崇本之意，藉以说明我国医药文化发祥甚早。

《黄帝内经》是我国现存最早的中医理论专著，也是集我国传统医学大成之作，被奉为中医理论的奠基鼻祖。它总结了战国以前的医疗经验和学术理论，结合了当时哲学和自然科学的成就，对人体的解剖、生理、病理以及疾病的诊断、治疗与预防等，做出了比较全面的阐述和系统的理论概括，对后世医学影响深远。

《黄帝内经》包括《素问》八十一篇和《灵枢》八十一篇，各九卷。《素问》偏重于阐释阴阳五行、天人相应、五运六气、病机、诊法、治则等；《灵枢》则偏重于阐释人体解剖、脏腑经络、腧穴针灸等方面的内容。

《黄帝内经》与《伏羲卦经》、《神农本草经》被并称为“上古三坟”。因其论述的内容主要以黄帝和岐伯对话的形式展开，后世使用“岐黄之术”代称《黄帝内经》，并由此引申做为中医、中医学的代称。中国古代著名的大医学家无不深受《黄帝内经》思想的熏陶和影响。汉代名医张仲景正是参考了《黄帝内经》，并结合自己的实践经验，才著成《伤寒杂病论》一书。《黄帝内经》的影响还超出中国的范围，深入到周边国家和地区。史载，《黄帝内经》传入朝鲜以后，立即就被列为当时朝鲜医科学生必修的医学教材。韩剧《大长今》中，长今学习《黄帝内经》的情节，正反映了上述现象。

《黄帝内经》不仅是一部医学巨著，还是一部养生宝典。书中讲到了怎样治病，但更重要的是讲怎样不得病，

“不治已病治未病，不治已乱治未乱”，怎样使人们在不吃药的情况下就能够健康长寿，活到天年。《黄帝内经》认为人与自然息息相关，

“人以天地之气生，四时之法成”；自然界的运动变化无时无刻不对人体产生影响，

“夫四时阴阳者，万物之根本也。所以圣人春夏养阳，秋冬养阴，以从其根，故与万物沉浮于生长之门。逆其根，则伐其本，坏其真矣。”因此，要做到健康长寿，最重要的一点就是“顺应自然”。这对于越来越注重养生的现代人来说是颇有教益的。

查看全部 精彩书摘

岐伯对曰：八风发邪以为经风，触五脏，邪气发病。所谓得四时之胜者，春胜长夏，长夏胜冬，冬胜夏，夏胜秋，秋胜春，所谓四时之胜也。

东风生于春，病在肝，俞在颈项；南风生于夏，病在心，俞在胸胁；西风生于秋，病在肺，俞在肩背；北风生于冬，病在肾，俞在腰股；中央为土，病在脾，俞在脊。

【译文】黄帝问道：什么是天有八风，经有五风？

岐伯说：自然界的八方之风会产生八种不同的风邪，中伤经脉，形成经脉的风病，风邪还会继续随着经脉而侵犯五脏，使五脏发病。四季的气候是相互克制的，即春季属木，克制长夏；长夏属土，克制冬水；冬季属水，克制夏火；夏季属火，克制秋金，秋季属金，克制春木，这就是四时气候的相克相胜。

东风在春季产生，通常引发肝的病变，病邪从颈部侵入。南风在夏季产生，常常引发心的病变，病邪从胸胁侵入。西风在秋季产生，常常引发肺部的病变，病邪从肩背侵入。北风在冬季产生，多引发肾的病变，病邪从腰股侵入。长夏属土，土位于中央，病变多发生在脾，病邪常从背脊侵入。

【原文】故春气者，病在头；夏气者，病在脏；秋气者，病在肩背；冬气者，病在四支

。故春善病𦵿衄，仲夏善病胸胁，长夏善病洞泄寒中，秋善病风疟，冬善病痹厥。故冬不按腧，春不𦵿衄；春不病颈项，仲夏不病胸胁；长夏不病洞泄寒中，秋不病风疟，冬不病痹厥，飧泄而汗出也。夫精者，身之本也。故藏于精者，春不病温。夏暑汗不出者，秋成风疟，此平人脉法也。【译文】
因此春季邪气伤人，病多发生在头部；夏季邪气伤人，病多发生在心脏；秋季邪气伤人，病多发生在肩背；冬季邪气伤人，病多发生在四肢。
所以，春天多出现𦵿衄之病，夏天多出现胸胁方面的疾病，长夏多出现直泄无度的洞泄等里寒病，秋天多出现风疟，冬天多出现痹厥之症。因此冬天不要扰动筋骨，力求藏阴潜阳，这样第二年春天就不会出现𦵿衄和颈部疾病，夏天就不会出现胸胁病变，长夏季节就不会出现洞泄等里寒病，秋天就不会患风疟病，冬天也不会患痹厥、飧泄、出汗过多等病。

许多在互联网上创业的电子商务网站，服务的方向是对的，出售的也是市场欢迎的产品或者服务，但是最后还是没有存活下去，为什么呢？这很像一个耍猴的，围观的人很愿意看，但是耍猴的拿着铜锣去要钱的时候，看客就跑掉了，什么钱也没有留下。做电子商务的人很像这些耍猴的，一时找不到盈利的模式，他们中的许多店因此而倒闭。但是那些存活下来并且有大发展的，一定是总结了烈士倒下的原因，跳过了耍猴的阶段。一将功成万骨枯。在膜拜传奇的背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？

在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。许多在互联网上创业的电子商务网站，服务的方向是对的，出售的也是市场欢迎的产品或者服务，但是最后还是没有存活下去，为什么呢？这很像一个耍猴的，围观的人很愿意看，但是耍猴的拿着铜锣去要钱的时候，看客就跑掉了，什么钱也没有留下。做电子商务的人很像这些耍猴的，一时找不到盈利的模式，他们中的许多店因此而倒闭。但是那些存活下来并且有大发展的，一定是总结了烈士倒下的原因，跳过了耍猴的阶段。

一将功成万骨枯。在膜拜传奇的背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？

在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。许多在互联网上创业的电子商务网站，服务的方向是对的，出售的也是市场欢迎的产品或者服务，但是最后还是没有存活下去，为什么呢？这很像一个耍猴的，围观的人很愿意看，但是耍猴的拿着铜锣去要钱的时候，看客就跑掉了，什么钱也没有留下。做电子商务的人很像这些耍猴的，一时找不到盈利的模式，他们中的许多店因此而倒闭。但是那些存活下来并且有大发展的，一定是总结了烈士倒下的原因，跳过了耍猴的阶段。

一将功成万骨枯。在膜拜传奇的背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？

在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。许多在互联网上

一将功成万骨枯。在膜拜传奇的背后，我们更需要沉淀下来，仔细剖析那些失败过或者可能失败的案例。同样是做爆款，为什么有些店铺做得风生水起，有些店铺就会限于促销的价格战恶性循环？同样是跨界，为什么有的跨得轻巧自然，有的则会把原先打下的基石彻底摧毁？同样都说小而美，为什么有的窄众被膜拜被夸奖，有的则出位到消费者不愿意买单？

在过去的2012年，我们看到了创业人的内心焦虑，他们不明白为什么，而我们，必须尽量地弄清楚隐忧是如何发生、如何蔓延的，店铺是怎样陷入危机的，唯有这样，才能让正在努力前行的卖家汲取教训，才有可能在未来避免犯相似的错误。

[illegible][illegible]

[illegible]

淘宝网运营02：旺铺死亡命门 下载链接1

书评

淘宝网运营02：旺铺死亡命门 下载链接1