

淘宝网开店从零开始一本通（附光盘）



[淘宝网开店从零开始一本通（附光盘）_下载链接1](#)

著者:何洁 等 著

[淘宝网开店从零开始一本通（附光盘）_下载链接1](#)

标签

评论

好麻烦啊！看不懂，全是差的

快递很给力，服务不错。

到货很快，京东的物流比其他快递好多了

书很好，不错，值得买，配送员，很不错，

商品是否给力？快分享你的购买心得吧~

很实用的书，值得一看。

好评。送货快。相信JD。多次购买了

不错，知识丰富，还有光盘

内容不错对开网店很有帮助。

还是比较不错的一本书

讲解详细，值得购买。

很好的卖家，物有所值

正版货就是不一样，好评

书的质量很好，物流很快

还好，内容简单了点，但是也只值这么多钱

东西收到了！非常满意！

买来看看，还不错，喜欢

书挺实用的，给我老爸买的应该还行

挺好的一本书，平时有空学习一下。

书很好书很好书很好书很好

不错，值得一读。会给更多的人推荐的

淘宝网开店从零开始一本通（附光盘）

挺好的～需要静下心来好好学

图书非常棒，买来之后要仔细看啊。

还没有看，先来个习惯性的评论

你做什么服装生意才赚钱 .

不錯，內容很詳細！！

挺好一别人介绍，，，，

还没有看，应该不错

好好学习天天向上

好好好好好好好好好好好好好好好好

还行。精通~~~~`~~~~~

纸质很好，图文并茂的内容，虽然内容不是很多，但是对于我这个之前没有任何接触过的人来说，算是挺满意里面的了，基本有点内容都比较实用的。

还行吧,还行吧 12.3.3打折促销的策略

打折促销信息将是近来一些商家最实用的实用工具，类似超市，商场的促销模式。也是一些中小商家需要学习的好思路，可以迅速让商品畅销整个网络。

打折促销策略如下。

(1)范围策略，即确定哪些商品打折，要明确为什么要对这些商品打折，考察是否符合打折的目的。这一点很关键，比如现在新品是否要打折，很多店铺缺少策略，该不该，首先考虑新产品的区域性。

(2)程度策略，即确定打折的程度，让利的幅度，既能吸引顾客，又不丧失利润。靠单纯的价格战取胜，可能就给消费者留下不好的印象，认为是廉价的低端产品，对品牌形象和长期获利带来负面影响。

(3)时机策略，即决定在什么时间打折最为合适。现在很多商店都是选择情人节、国庆节、元旦、圣诞节等这些销售高峰期进行，但是所有店铺都在这么做，对你来说效果就会大打折扣，比如制造特殊事件和新闻，或者在淡季进行清仓大酬宾都是可以值得深度挖掘的。

(4)期间策略，即打折应持续的时间阶段，并不是越长越好。这一点，也尤为关键，打折周期太长，反而降低了消费者立即购买的决心，控制在5~10天，是比较合适的，这考虑到消费者知道折扣优惠的信息，到采购周期，而且还可以进行时间压迫，如前五天，享受特别优惠等。

(5)频率策略，即一年内打折发生的次数。搜集顾客的通信方式，适时地虚寒问暖，增加顾客到访的次数，即便不买也欢迎来欣赏一下，并有技巧性的要求消费者向自己的亲朋好友推荐，当然前提是顾客感到满意，研究表明，由亲友及其他熟悉的人向潜在顾客推销产品，影响力高达80%。

(6)方式策略，即应采取什么方式打折。这一点很多店铺往往忽视了，因为对耐用消费品而言，单纯的价格折扣，并不能增加消费者购买动机和频次。因此调整打折的方式，刺激消费成为关键，做促销要做出价值感来，挖掘的空间有很多。12.4包邮促销的秘诀卖家在和准买家旺旺聊天的时候，通常会碰到这样的问题“亲，包不包邮啊？”，这个时候不知道如何是好，本来自己是不包邮的，但是买家希望你是包邮的，如果自己说不包，很有可能会失去这个客户，如果包邮了那自己的利润怎么办？

在邮寄时商品的物流费用太高，如果将这笔费用分摊到买家头上，势必会降低买家的购买欲望。……收起全部12.3.3打折促销的策略

打折促销信息将是近来一些商家最实用的实用工具，类似超市，商场的促销模式。也是一些中小商家需要学习的好思路，可以迅速让商品畅销整个网络。

打折促销策略如下。

(1)范围策略，即确定哪些商品打折，要明确为什么要对这些商品打折，考察是否符合打折的目的。这一点很关键，比如现在新品是否要打折，很多店铺缺少策略，该不该，首先考虑新产品的区域性。

(2)程度策略，即确定打折的程度，让利的幅度，既能吸引顾客，又不丧失利润。靠单纯的价格战取胜，可能就给消费者留下不好的印象，认为是廉价的低端产品，对品牌形象和长期获利带来负面影响。

(3)时机策略，即决定在什么时间打折最为合适。现在很多商店都是选择情人节、国庆节、元旦、圣诞节等这些销售高峰期进行，但是所有店铺都在这么做，对你来说效果就会大打折扣，比如制造特殊事件和新闻，或者在淡季进行清仓大酬宾都是可以值得深度挖掘的。

(4)期间策略，即打折应持续的时间阶段，并不是越长越好。这一点，也尤为关键，打折周期太长，反而降低了消费者立即购买的决心，控制在5~10天，是比较合适的，这考虑到消费者知道折扣优惠的信息，到采购周期，而且还可以进行时间压迫，如前五天，享受特别优惠等。

(5)频率策略，即一年内打折发生的次数。搜集顾客的通信方式，适时地虚寒问暖，增加顾客到访的次数，即便不买也欢迎来欣赏一下，并有技巧性的要求消费者向自己的亲朋好友推荐，当然前提是顾客感到满意，研究表明，由亲友及其他熟悉的人向潜在顾客推销产品，影响力高达80%。

(6)方式策略，即应采取什么方式打折。这一点很多店铺往往忽视了，因为对耐用消费品而言，单纯的价格折扣，并不能增加消费者购买动机和频次。因此调整打折的方式，刺激消费成为关键，做促销要做出价值感来，挖掘的空间有很多。12.4包邮促销的秘诀卖家在和准买家旺旺聊天的时候，通常会碰到这样的问题“亲，包不包邮啊？”，这个时候不知道如何是好，本来自己是不包邮的，但是买家希望你是包邮的，如果自己说不包，很有可能会失去这个客户，如果包邮了那自己的利润怎么办？

在邮寄时商品的物流费用太高，如果将这笔费用分摊到买家头上，势必会降低买家的购买欲望。……

收起全部.是好，本来自己是不包邮的，但是买家希望你是包邮的，如果自己说不包，很有可能会失去这个客户，如果包邮了那自己的利润怎么办？

在邮寄时商品的物流费用太高，如果将这笔费用分摊到买家头上，势必会降低买家的购买欲望。……收起全部是好，本来自己是不包邮的，但

[淘宝网开店从零开始一本通（附光盘）_下载链接1](#)

书评

[淘宝网开店从零开始一本通（附光盘）_下载链接1](#)