

网上开店小技巧之淘宝篇 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_BD_91_E4_B8_8A_E5_BC_80_E5_c40_250297.htm

1、淘宝会友收藏的经验：（节选）选择宝贝一定不能选择那些到处都能买到的宝贝 那些宝贝既然到处都能买到，买家为什么还要来买你的，你再加上邮寄费，肯定比别处的贵了。即使能卖出去，也赚不了钱。你要找些少见的宝贝，那样自然有人花大价钱来买你的宝贝了。其次就是利用地区价格差异来赚钱 许多宝贝在不同的地区，价格相差很多，例如电器类，广东等沿海城市要比内陆便宜许多，而收藏品在古都城市（北京，西安，洛阳）又比沿海便宜的多，所以各位要从自己的身边着眼，找找自己身边盛产而其他地方没有的宝贝，这样才能卖个好价钱！还有就是要关注其他卖家的同类商品的数量 孙子兵法曰“善用兵者，避其锐气，击其惰归。”如果同种商品其他卖家也有，而且价很低，那么建议卖家先不要将宝贝上架，因为也许其它卖家因为各自原因进价便宜，如果这时急着上架，要么赔本赚吆喝（当然你要有资本，要是没开张，还是先糊口吧！）要么让人感觉你的价高，从而影响你店铺其它商品的出售。还有就是一定要讲诚信，毕竟细水常流嘛。

2、淘宝大学 淘宝的帮助中心有一栏叫“淘宝大学”，专门教买家、卖家技巧。例如卖家技巧包括：卖前：选择合适的宝贝每个人都有自己的特长的。任何时候，学会淋漓尽致地发挥自己的特长很重要，不要拿自己的短处去拼别人的长处；合理定价现在网上店卖的东东都大同小异，所以大家拼价格也十分厉害。对于刚起步的店，你可以采取这样的定价方式：

根据自己的进价，在网上类似商品中取一个中等偏低的价格，然后用好的服务来补自己人气不足的缺点，慢慢店就会红火起来的。好标题关键字是非常重要的；适当加上关键字，对提高你的浏览量是很有帮助的。吸引眼球的描述详细的描述，这样才能对买家有更大的吸引力；印象深刻的店铺名在淘宝注册的时候，允许会员使用中文，英文和数字来为自己命名，这个名字是不能修改的（除非你重新注册一个），但是店铺的名字是可以根据自己的实际情况，随时更换的。拥有一个好听，简单，易记的店名很重要；极具个性的店标店标是店铺首页左上角的一个100×100的小图，可以是jpg格式，也可以是动态的gif。一个好的店标能让人牢牢记住你。卖中:巧妙利用签名档 卖后:及时和买家联系 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com