# 淘宝销售技巧

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-09-16

*第一篇：淘宝销售技巧如何做好网店盈利 浅谈网店经营技巧和问题一、哪些人适合开网店？1.办公室文职人员、公务员等，每天八个小时的工作时间，没有太多的工作任务，空闲时间比较多。2.不想给别人打工，想自己创业，闯出一片属于自己的天空的有志青年。...*

**第一篇：淘宝销售技巧**

如何做好网店盈利 浅谈网店经营技巧和问题

一、哪些人适合开网店？

1.办公室文职人员、公务员等，每天八个小时的工作时间，没有太多的工作任务，空闲时间比较多。

2.不想给别人打工，想自己创业，闯出一片属于自己的天空的有志青年。

3.有志于开拓网络市场，为自己的产品拓展更广阔的销售渠道的生产厂家。

二、开网店前的准备

开网店，商品分为两类：一是话费、点卡之类的虚拟产品，这类产品是不需要运费，直接网络交易的；二就是实物了，实物是需要通过快递、物流等的实际运货的。

如果您是想做虚拟类的产品，那您首先要考虑好做哪类的虚拟产品，选择好做什么产品以后，接着就要对相应的产品进行了解了。比如您选择了做话费充值，那您就要对话费充值的情况要了解，是快充还是慢充，能充值哪些地区的号码，多久能到帐，别人一样的产品都卖多少钱，网络做这块前景如何，客户群体如何等等。

如果您是做实物的，同样要对自己的产品要了解，自己的产品有什么特色，产品适合哪些人群，这类产品在网络热不热销等，产品了解了以后，接着就是快递物流公司的环节，用哪家的价格优惠，要了解每家的公司覆盖面以及相应的价格等。

三、网店经营中的几个小技巧

1.产品的图片

产品的图片至关重要，买家在网上购物，首页看到的就是图片，图片要清晰，最好能从各个角度拍照，能够充分反映整个产品，这就要求卖家需要了解一点摄影的常识，拍出好的图片也是要下一番功夫的。图片拍好，还要找一个稳定的图片空间。试想一个买家打开你的产品的链接，图片很模糊，都看不清楚到底是怎么样一个产品，或者打开以后，全是红叉叉，看不到图，这样又怎么会吸引买家，引起他们的购买欲呢。

2.产品的描述

每个产品的描述要写的精炼，产品的特征、用途以及尺寸等一些买家所关心的问题，都要写进去，要把自己的产品的优势突出出来，不好别人干嘛要买啊。当然也不能太过于夸大其词，不然买家对产品的期望值过高，收到以后不满意给您差评就不好了。

3.产品名字的关键词和分类

买家买东西，一般主要就是靠产品的关键词和分类找到你的，给自己的产品其一个好的、吸引人的名字，再多加一些常用的关键词进去，然后再加一句活动之类的广告语，整体不超过30个字（网店规定最多就30个字）就可以了。让买家一浏览到你的产品，就产生兴趣。然后产品分类要选的精准。看你的产品的人多了，产品自然卖的就多。

如：卖招财猫零钱包的，标题就写了个“零钱包”，这样肯定不行的，应多加一些关键词和广告语，“100%好评 和风招财猫 招财猫零钱包/哇口包/铁夹包 两件包邮”这样写，别人搜索铁夹包或哇口包等都可以搜到您的产品，面广了而且别人更容易感兴趣。

4.产品的上架时间

产品的上架不要选择14天的，要选7天的，因为产品搜索的排列顺序是按产品离下架的时间的多少来排的，越快下架的产品越排在搜索的最前面。比如你1号上架产品，选的是14天的，那你要到14号左右，你的产品才能快下架，才会排在前面，如果选的是7天，7号你的产品就可以排在前面了，到了14号，你的产品可以第二次的排在前面了。

产品上架的时间段也是要注意的，一般产品上架要选择上午的10：00~12：00、下午的15：17：00、晚上的19：00~21：00这段时间内去上架，因为这些时间段逛淘宝购物的人比较多，你选择在这些时间上架产品，就关系到7天后你的产品在这些时间排在了搜索的最前面的。试想如果你凌晨3点上架产品，7天后快下架的时候也是在凌晨2点多，那个时候谁

来看你的产品呢？

5.产品的价格

在同样产品里，您的产品价格会不会偏高呢？现在有价格排行，如果跟别人的产品相同，而您的价格比别人高很多，买家价格排一下，你的产品马上就排到后面去了。在保证利润的前提下，尽可能的降低价格，薄利多销，细水长流。

6.售前和售后服务

想做好网店，就要用心。要保持天天在线，顾客有问必答，服务态度要好，不然上门的生意都有可能跑掉；售后服务和售前同样重要，产品售出后，要能够及时的关切客户，产

品如何，满不满意，对我们的工作有什么建议或意见，节假日的时候可以给以前的老顾客送上及时的祝福等，售后工作做好，会给您的网店经营带来很多意外的收获哦~

四、开网店经常遇到一些问题

1.我刚开始做网店，信誉不高，买家不信任我，生意很难做，怎么办？

做网店，谁都是从0信誉一点一点的积累下来的，万事开头难，这是谁都会遇到的问题。建议您刚开始可以卖话费、充值卡之类的虚拟产品，这些产品网上需求量很大，而且买家对卖家信誉看的不会很重，刚开始做这些产品，赚信誉是很快的，缺点是利润空间相对实物要小。

补充一点：现在很多刷钻的广告，建议还是不要这样做，刷出来的信誉不可靠，淘宝有稽查系统，查出来封店就什么都没有了。就算信誉真的刷出来了，没有老顾客的积累，也是没有用的，还是一样的没生意，而且还要出费用，他们还有可能是骗子，是骗钱的。刷信誉既违背了诚信经营、又没有多大的用处，风险也大，得不偿失。

2.我想做网店，但是苦于不知道做什么产品好，货源问题很头疼。有没有什么好的适合我们网店的厂家呢？

做网店，货源很重要，想找到质量好、价格优惠而且畅销的产品，的确是有难度的。这也要平时自己的积累和了解了。其实现在网店比较流行一种销售模式就是代销，产品和图片之类的都由厂家提供，您只需要负责销售环节就可以了，卖出去了，厂家给您代发货，你赚中间的差价。这样做网店就变的简单的多了，库存和风险问题都解决了。但是想做大做强的话，最好还是自己能够进货。

我们公司就是专门负责我们厂在网络市场的拓展工作的，我们网店、阿里巴巴诚信通都在做的，信誉保障。网店是我们比较看重的一块，对广大的网店经营者来说，我们更专业。加盟我们，是您最好的选择！我们公司虚拟和实物的代理都有。

最后补充一点：做网店并不比实际开店轻松，反而要投入更多的精力，贵在坚持！相信您会成功的！

一、首先要有一个易记好听的ID号。

1.起一个易记好听的ID号是非常重要的！比如说我们的淘宝ID“完美健康机构”，这个也是公司注册的名字，大气，生动，易记，同事也突破，我们环保，健康，品质等服务宗旨！我们的域名也是购买了自己的顶级域名2wanmei.com“爱完美”的意思同时也突出我们的公司理念“力求完美”！这个域名就指向淘宝，访问域名会自动跳转到淘宝店铺，不明白的可以问域名注册机构。

2.还有就是开通淘宝旺铺和销保这个也是后面必备的.如果前期做,可能不需要这样投入也可以开通淘宝的“图片空间”最少每月才1元，可以存大量的图片和商品4图同时展示以及图片搬家等功能，这个很值！

二、店铺的名称最好要与你销售的产品有关。

淘宝里有一个高级搜索，就是可以输入店铺名中的关键字搜索，所以你的店铺名字一定要起的跟你的产品有关，不要光涂店名好听，去淘宝看看买你这类的产品买家最喜欢搜索的是什么，店铺的名字最多可以30个字，大家好好斟酌一下，利用好这30个字，对你店铺浏览量非常有帮助的。

还有在主营项目里，最好把你主营项目、产品能写的都写进去，一定要利用好这一块，买家用高级搜索搜索出店铺不可能全部一一打开看，首先就会先看主营项目进行筛查，所以大家要好好利用这一块，尽量把你店铺的精华都概括进去。

三、发布宝贝的时间。

你的宝贝从上架到下架是有周期的，淘宝有两种选择，7天和14天，一般应该选7天。买家在搜索宝贝时，排在前面的是离下架时间最近的，7天一个周期那排在前面的机会就比十四天的多了一次，被买家搜到的机率也就大些。还有就是宝贝的上架时间也很重要，去选择一些大家上网比较集中的时间去上架，大家可以自己总结，安装一个计数器（下面我会讲到在哪去安装免费又好用的计数器的），观察一下每天浏览量最高的时间段，选择这几个时间段分批上架。比如一天有三个时间段浏览量高，你的宝贝有70个，一周七天，每天上架10个，那就在这三个时间段里每次上架3样宝贝。要强调的一点是：确定好宝贝的上架时间后，就一定要坚持每天按时上货，不能今天上了明天忘了，这是要不得的！贵在坚持！

四、利用好店铺推荐和橱窗推荐。

店铺推荐：每个店铺固定六个，这六件宝贝在顾客一进你的店铺就可以看到，而且在查看你的任一商品时都会在页面的最下方有显示，并且与您旺旺沟通时点“焦点”就可以看到您推荐的商品，这六款商品一定要选择您店里最好销，最吸引人气的宝贝。

橱窗推荐：当买家选择搜索或者点击“我要买”根据类目来搜索时，就会在页面中出现一个橱窗推荐宝贝通道，让您的宝贝获得更多的浏览量及点击率。而且在买家搜索宝贝时，相同宝贝并且剩余时间一样的情况，有橱窗推荐的排在前面。大家利用好淘宝给你的橱窗推荐位，这是免费的哦。推荐时也是有技巧的，最好推荐离下架时间最近的商品，方便买家第一时间就能搜索到。

五、店铺装修，在这里给大家几点建议：

1、一定要拍出漂亮照片，网购买家看不到实物，所以一定要有反映产品真实情况的照片，如果有必要最好再有几张细节图，让顾客从视觉感观上更细致的了解你的产品。

2、装修时店装的比较整洁，能突出你店的风格就好，不需要太豪华，必竟大家都是以销售商品为目的，能让买家感觉舒服就行，装修太花哨了，第一买家打开页面的速度会慢，第二买家的注意力被豪华装修所吸引了，对商品的注意力会下降的。

3、店铺公告的装修：我认为切记不要使用漂浮的挂件，尤其是过大的漂浮挂件，它会挡住阻碍顾客的视线，挡住商品。还有公告栏是发布店铺重要信息的，写的简单扼要就好，不要写太多，内容太多势必会导致公告显示的比较慢，很少会有买家会有耐心看很漫长的公告内容。

4、店铺音乐：我建议没必要用店铺音乐，如果要用最好选用比较轻柔的音乐。有些买家淘宝贝喜欢在夜深人静的时候，如果打开一家店铺，音乐比较激烈，会吓人一跳的，而且会打扰其它人的休息。

5、店铺计数器：我给大家介绍一个免费支持淘宝网店的计数网站，非常好用，可以很清楚的统计出每天的流量，而且还有IP地址，可看出顾客是来自哪个地方，浏览的具体是哪个产品，方便你对网店的管理。计数器免费注册地址是：http:/// 量子统计（这个是淘宝自家的 呵呵）

6、宝贝描述：宝贝描述最好有商品图片细节图的展示，宝贝详细介绍，包括产品特点、产品成份、产品性能、使用方法等等，看商品具体而定，但一定要写的详细，方便买家更详细了解购买产品。

六、保证商品的质量：

首先一定要保证所销售产品为正品，次品假货只是一锤子买卖，长久不了。建议最好是进货销售，这样你对产品比较了解；产品质量有保证；能保证图片与实际货品相一致；对库存情况了如指掌。本人不建议做网上代销，因为代销是上家代发货，你不清楚产品品质，库存情况，给销售会带来很多不便。当然这也不是绝对的，如果要做网上代销，一定要对上家的情况了解清楚，免得日后麻烦。

七、产品的定价：

淘宝淘宝，买家就是来淘宝贝的，所以定价一定要体现出来物美价廉来哦。

八、产品介绍和售后服务：

买家来咨询你时，你对产品的介绍就象足球比赛的临门一脚，宝贝能成交否就看这一脚踢的如何。这就要求你本时要好好下功夫了，对产品的各方面了如指掌，这样顾客才会感觉到你的专业，对你信任。还与我们客服MM热情，周到与耐心的服务离不开。

售后服务：不要觉得顾客买了东西就算完成任务了，顾客有问题咨询时不爱理了，根据我的经验，售后服务作好了顾客二次购买率会很高的。店里老顾客多了那你生意做起来就轻松了！

九、选择好的物流公司：

网店销售区别与实体店的销售就在于，网店不是卖出去货了就算完了，要等到顾客收到货确认、付款、给好评，这单生意才算正式结束。所以要选择一家有实力的物流公司，不能只贪图运价便宜，而忽视其它方面。其实物流公司的到货速度，服务态度等等都会间接影响你的生意哦。

十、多发好帖，多回帖；保证旺旺长时间的在线状态：

这个在这里我就不多讲了，大家都知道的。

十一、积极参加淘宝举行的各类活动：

积极参加淘宝举行的各种活动，利用各种淘宝许可的方式宣传你的店铺。如周末疯狂购，促销频道的一些活动。因为公司还有个淘宝商城http://ylt.mall.taobao.com，商城做活动，下面店铺也可以跟着配合一起运作！

十二、用好一元拍和团购：

一元拍特别能吸收人气，但一定要考虑好再做，而且一定要做好亏本的准备。

团购可以通过价格优势吸引买家，这个道理比较简单，大家肯定都很清楚，而且团购也有单独的检索入口，同时在促销频道有独立的板块，这样你的宝贝会有多个窗口被搜索到，这个比你在茫茫一口价中被搜索到可简单多了哦！

十三、搜索引擎优化与SEO

现在在谷歌搜索“完美健康机构”我们是第一、二同时出现一个店铺，另外搜索公司“银联通” 也是第一的这个搜索的优化秘诀就是Google的地图SEO，百度方面，百度贴吧，问答有我们的相关关键词也比较多。

十四、友情链接交换

交换友情链接也有一些方法，比如我们公司产品繁多，种类齐全。可以和同类的好店铺交换以及收藏。还有就是其他分类细致做的不错的。那样你的权重就比较好一些，当然销售也会上来的！

十五、坚持、坚持再坚持：

马云说过：今天很残酷的，明天更残酷，后天很美好；但绝大部分的人都是在明天晚上死掉的，见不到后天的太阳；如果你希望成功的话，你每天要非常的努力。活好今天，你才能度到明天，过了明天你才能见到后天的太阳！

开网店开始真的是很难，但你只要努力做好每一天，坚持再坚持，胜利一定属于你。最后祝大家一样可以做的更好，欢迎光临小店 http://000123.taobao.com

**第二篇：淘宝店铺管理和销售技巧**

淘宝店铺管理和销售技巧

（新手可以参考下：本店铺的装修展示）

一、店铺管理：（新手可以参考下：本店铺的装修展示 http://come-o.taobao.com/）

1、不论是店招还是店铺内模板，都应该简洁，让顾客进入店铺心情舒畅，不宜弄的花哨，让顾客看得眼花缭乱的。

2、不少店铺为了追求完美，把顾客一打开店铺主页设置有背景音乐，其实这样并不好，很多顾客在进行网购的时候都有在听音乐，一打开店铺两种音乐搅合在一起给顾客会起很大的反感，这样造成的结果就是被顾客把您的店铺咔嚓了。

3、店铺首页左边板块可以添加一些比较适合自己店铺类目的图片和适合自己店里的宝贝人群喜欢的图片，这样让顾客认为您们是同一路人，有可能会对您下一步和顾客的交流有所帮助的哦！

二、宝贝管理：（新手可以参考下：本店铺的装修展示 http://come-o.taobao.com/）

这个问题好像说得有点多了，现在宝贝快下架的时候排在淘宝网前面，已经不是秘密的秘密了，我这里需要强调一点的是什么呢：宝贝应该选择性的上架。这里我就拿我的店铺举例：我是卖运动鞋的，据我这两个月来的观察，一般上午参加参加网购的大多数是女孩子，下午和晚上男孩子占多数，所以上午就要选择上女款比较多一点。然后下午和晚上上男款也要谨慎，比如上篮球鞋最好晚上，对篮球鞋有需要的顾客一般下午在打球，晚上购买篮球鞋的占多数，周末的运动量大，鞋子被穿坏的几率也就更大，千万不要错过这两个晚上哦。这样选择性的上架宝贝，才不会让您宝贝在首页位置白白的浪费掉，好钢应该用在刀刃上嘛！

三、关键字：（新手可以参考下：本店铺的装修展示 http://come-o.taobao.com/）

宝贝标题的30个关键字这里就不多说了，很多好贴上面都有讲，淘宝首页也一一列出了，自己参考一下应该不难处理！

四、沟通技巧：（新手可以参考下：本店铺的装修展示 http://come-o.taobao.com/）

1、微笑服务：这点说起来大家都能理解，可是有几个商家做到了呢？不相信您扮作买家多去几家店铺问问。大多数都是如果换成同样的商品，您会选择哪家的呢？

2、专业知识：必须要记牢自己的要卖的宝贝，专业的给顾客讲解商品所用材料，各个部位的优点，不要顾客问您一句，半天回答不上来，或者是随便搪塞几句，是你你买吗？

3、要有耐心：随着网络的日益广泛，很多新手买家加入了网购，我们必须要有百分百的耐心去对待他们，像教自己爸爸妈妈一样去教他们，我不这样认为，他们不正是我们的衣食父母吗？他们有时候问题可能很无聊，也很幼稚，但是我们都要认真去对待，有时候他们会一个问题反复询问好几遍，我们都要非常耐心去讲解，直到让顾客搞懂为止！很多情况下这样的顾客询问完了以后不会马上购买，但是也不要生气，人心都是肉长的，只要您百问不厌，总有打动他们的时候，只要您的商品时他需要的，只要的您店里的价格不是很离谱，相信他们一定会成为您走向成功的一份子！

4、给顾客拿主意：在顾客犹豫不定要选择哪个款式的时候，您要主动的有针对性推荐给他，这里要提醒的是不是哪款利润高推荐哪款哦，是要针对性的推荐！

（新手可以参考下：本店铺的装修展示 http://come-o.taobao.com/）

**第三篇：专职淘宝卖家销售技巧心得（定稿）**

更多好文章：http://wenku.baidu.com/user/doc?l=7.6

专职淘宝卖家销售技巧心得

在淘宝已经混了一年了，一直想写写关于淘宝销售策略方面的帖子，却一直没时间。所以写了

此篇，献给需要的淘友。这里的经验是我自己的一些亲身感受，想知道的朋友认真看看吧，相信会对你有帮助。现在我极少在线，所以大家切磋经验就留言吧。觉得对自己有益的朋友，记得帮忙顶帖喔````看在偶绞尽脑汁地写了几个钟的份上，呵呵````~``

废话少说，还是切入正题吧。

一，你准备好了吗？

你准备好了吗？尤其是想专职的淘友，除了找好货源、拍好图片和必要的资料整理外，还有一个准备非常重要哦，那就是熟悉在淘宝上买卖的各种操作。自专职淘宝以来，经常有人问我一些最基本的操作问题，比如怎么修改价格，怎么插入图片，怎么确认发货……

如果这些基本操作都不熟悉，想很快上手，很快卖掉东西还是有点难喔。有些新卖家是懒于自己去探索，遇到这些问题宁愿去请教有经验的同行，每每这时候，我总是头大，因为这些可以说是简单的操作，通过文字来教他们怎么用，事倍功半，浪费了不少时间。而有些新手确实不知到哪学习。我个人的建议是：真正开店前，先花几天功夫到“淘宝大学”好好学学，再花几天功夫到社区里看看大卖家们传授经验的帖子，不出一周，你就不必再为了一两个技术操作而到处问人了。

熟悉淘宝的各种买卖操作和交易规则，非常有必要的另一个原因：有不少新买家也不清楚怎么买东西，这往往需要卖家耐心地、一步一步地教他们。如果当买家问起怎么操作，你却答“我也不清楚”或半天没教会买家时，错失交易的可能性就很大喔~~~

二，你的目标在哪里？

你这一年的大目标有了吗？

这个月的目标定了吗？

今天的目标如何？

有人说：我要在一年内做到四钻！好，有志气！但如果别人问：怎么实现？无以应答。这是只有目标而无过程，中国人的通病。

目标重要，但实现的过程更要仔细考虑！

如何制定过程？我们一贯的方法是：把目标细化！

比如，你的目标为一年内做到四钻，那么你可以把这个目标分为两大阶段。第一阶段是半年升二钻。实现的方法是：四个月升一钻，用两个月到二钻，第一个月两心，第二个月四心，第三个月五心，第四个月到一钻……

再把目标进一步细化，第一个月两心，必须卖出11件宝贝，那么也就是平均3天卖一件……或者找到5个买家，每个买家平均买2件宝贝……怎样找到这几个买家？每天要做的具体事情一一定制……这样，大目标变成了小目标，具体到每一天的工作中，就不会觉得不知该如何下手了。一个个小目标很容易实现的，而小目标实现后，大目标也就近在咫尺了！

三，好的货源就是成功的一半！

这其中的重要性，不用说大家都知道的。我要提的有几句：最好是适销的，潜在消费群较大的;还有最好是利用本地的资源优势，舍近求远会增加成本和风险。

四，漂亮的图片是活广告。

因为前半年拍图片是另一个女孩的工作，所以在图片方面其实我没有什么发言权。呵呵，说来不怕你们笑话，在我现在的店里，图片拍得很差的大多出自我之手。不过这也不能怪喔，因为没有好的相机，翻拍了N次了，效果都不理想，这几乎成了我们店里的一大弱点了——明明实物很漂亮，图片上就是

球球：易武武意思义乌叁零一

看不出来，真是让人捶胸顿足啊！

咬咬牙，只能尽快买部清晰的数码相机咯！

因为网上买东西看不到实物，买家们只能通过图片来判断美丑好坏，而饰品本身就是为美丽而存在的，如果图片上看起来毫无美感，怎么能吸引别人去购买它呢？

我们一直坚持的拍摄原则就是：如实地反应商品原貌，尽可能在自然光下拍摄，背景越单纯越好，要能衬托出商品，若用花俏的背景，易抢去商品的风头，分散买家的主意力，会喧宾夺主喔！当然，有些道具可以使商品有对比和营造一种意境，不过，建议大家最好少用或不用，因为能用好的人恐怕并不多喔！

图片太差，吸引不了人！图片比实物美，也不太好，那样容易造成买家收到货后失望。所以，如实反应商品原貌一直是我们坚持的！

五，注意宝贝的发布时间

这点很重要喔，因为淘宝的商品是按结束时间的多少来排列的，越接近结束时间的排得越靠前，被看到的机率就越大喔！如果你的宝贝全部是在同一时间上架，那么，被看到的机率就只是那些宝贝快结束前那段时间，实在是种浪费。我们的做法是：每一天都有上架宝贝，如项链，每隔30分钟发布一个，而黄金时段（15：00—17：30和20：00—22：30）买家最多，则是每20分钟发布一个。而由于手链和耳环类的宝贝数量不多，只发布在每天的黄金时段。

如果你的商品数量不够发布7天时，可以只选黄金时段发布，且发布时间间隔也可以相应长些„„

有些卖家为图省事，往往选择14天为发布周期，这也是种浪费哦，相比之下，选7天有二次排名靠前的机会，而14天则只有一次。

六，利用好橱窗推荐位和店铺推荐

因买家查找商品时，首先看到的是“橱窗推荐”中推荐的宝贝，而最接近结束时间的宝贝排名最靠前，所以，不让橱窗推荐位有空闲，将最接近结束时间的宝贝进行橱窗推荐，可以大大增加爆光率哦！而店铺推荐就简单了，把自己的看家宝贝或促销宝贝放上去即可！

七，利用好店铺留言和公告栏

店铺的留言和公告栏这两处可是活广告位哦！

八，保持旺旺在线

如果你是专职，工作时间一定要在线，因为买家买前一般都会先询问。即使不在电脑旁或跑出去玩一天，也要开着，把状态设为自动回复，这样可以增加潜在买家进入你的店铺的机率！如果你是兼职，黄金时段在线很重要哦！所以这个两个时间一定要想办法保持在线！

九，促销可带来人气

我们店里常用的促销方法有四种：

1、9.9元特价。每月一款，当是广告支出。虽然赚不了钱，但可以增加流量和信誉，对与信誉不高的我们来说，现在最重要的还是把信誉做上去。

2、一元拍。一元拍往往是亏本的喔，原价卖三四十块的，往往几块钱就被拍走，有时甚至邮资倒贴。所以虽然可以增加人气，但不愿亏本的卖家可得慎用哦~~尤其是现在淘宝的一元拍是由卖家承担运费的，所以亏的机率就更大了，亏不起的朋友一定要慎用啊~

3、清仓特卖：每三个月清仓一次，虽然没赚到钱，信誉和流量却能大大增加哦~

4、买一送一：当然啦，送的是小礼物，同款肯定是送不起的，虽然容易让人误以为是送同一款式，但确实能吸引人来询问哦~能不能留住询问的朋友，那要看你的说服力如何了~

十，好的服务决定店铺信誉

以前曾遇到这么一个卖家，让我记忆深刻。当时我要买把电子秤，本已决定要买了，多问了几句关于售后服务的话，他说一周包换，一月包修。我问他这口头保证有没有凭据？他立刻不耐烦了：你信不过我就算了！我回了个讶异的表情，他竟然叫我滚，甚至骂我垃圾„„真让我目瞪口呆啊！

虽然我们一样也只能口头保证，但说话的语气却会对买家产生微妙的作用！售中，要像对待亲人朋友一样地对待你的买家！售后，卖掉了并不代表就完事了，售后服务做不到位，有可能会换来中评或差评，对卖家大为不利！而这也关系到良心问题，毕竟买家买东西是等价交换，如果对方不满或觉得不值，就应该主动积极寻找解决的方法：如退换等。做到问心无愧才是长期发展之道！一个善于和买家沟通，遇到问题不推脱的卖家，可以增加建立与买家间的信任，有利于争取回头客或产生口碑响应。

大部分买家在购买前都会先询问各种问题，我觉得，买家在买的过程中的提问越多越好，因为这有利于买家能详细地知道自己所买的宝贝的真实情况，降低实物与买家脑中想象的差异，从而降低了买家的不满。喜欢问这问那的买家其实最好沟通，也是最有购买可能的喔！所以，当我遇上这样的买家时，不会觉得不耐烦，而是窃喜：生意来了`~~

最后，最重要的一点：一定要有积极主动的精神哦~~天上不会掉馅饼的~~天道酬勤！

我的经验暂时就那么多啦~经验可以复制，也可以创造。我相信我这些经验，对很多卖家来说都很熟悉。也许有人比我懂得更多，但有经验却不努力实践的话，经验也只是经验，转化不成￥￥哦！所以，我最后要说的，最重要的一个经验就是：积极做事，真诚做人！

**第四篇：关于淘宝销售客服议价话术技巧**

关于议价

顾客：太贵了。

客服：我非常理解你的心情，当然，谁都希望能以最低的价格购买到最好的产品。（对顾客的感受表示认同）正所谓“一分钱，一分货”主要是材料和做工的不同，贵的成本很高但质量是很过硬的。同时高档商品的包装也和低档的包装有很大感官差别。（分析定价的原因）

顾客：能便宜点吗？ 客服：我非常理解你的心情，当然，谁都希望能以最低的价格购买到最好的产品。如果降价，一是老板不允许的降价销售我是要从我的工资中帖钱的；二是销售不公平，我们这个产品一直都是统一价格销售；第三是物超所值不能降价。第四是增加附价值，满足客户需求而不让价。

作为客服的你经常会遇到这样的情形：原本60或者70元的产品，但是顾客却可以找到很多理由砍你，以下几种情况，你将如何回复？

顾客：店主，50卖不卖？可以的话我马上拍下。

客服：您好,做为客服我无权更改价格,而且这个价格比成本价还要低。请您谅解呢。顾客：店主，50元算了嘛，做生意也是交个朋友嘛。

客服：我很乐意交朋友，但做为客服我无权更改价格,而且这个价格比成本价还要低。请您了解。

顾客：店主，我还是个学生,你能再特别优惠些吗？

客服：亲，我也是学生哟！将心比心，所以我特能体谅学生的处境，本店的价格也是特别针对学生定的一口价，最优惠啦。

顾客：你如果给我便宜点，我买了以后帮你给朋友或同事做宣传。

客服：谢谢您的支持！做为客服我无权更改价格,而且这个价格比成本价还要低。请您了解。顾客：你给我包邮吧！

客服：

1、亲，这个是特惠价，不能包邮，请您谅解！

2、不好意思本店暂时没有包邮的服务，请您谅解。顾客：我的卡里只有这么多了,少你几块行吗？

客服：实在对不起哦，本店都是薄利多销，没啥利润的，还请您多多支持！顾客：这款人家店里才卖40元呢。

客服：是吗？我不知道人家店里的值不值40元钱，但是我保证我店里的值得这个钱！

产品基本确定后，多数买家都会将价格再做商议：多买几件价格有优惠吗？假如这些产品已经是特价不可以优惠，你如何回复？

客服：

1、您好，本店产品标注特价的不能再低了，正价产品一次购买两件我尽量帮您申请最低价！

2、您好,我们价格已经调到最低,不再议价,请您了解.当最后的优惠价确定后，有些客户还是要继续还价，你打算如何回复？

客服：

1、价格方面，我已经很诚心的帮您申请了最低价；不再议价,请您谅解,谢谢您的关注

2、您好,我们价格已经定到最低,不再议价,请您了解,谢谢你的关注

顾客：“总共198元是吗，便宜些吧，零头去掉100元好了！”

客服：

1、您真是太幽默了。但是这个更适合四舍五入哟，200元好啦！

2、汗，卖家被“砍”受伤，装死中??

顾客：“那就免个邮费吧！”

客服：好吧，不过您要亲自来拿~~

顾客：“既然你不能给我免运费，那就少点吧，16元运费，我出10元，你出6元。好吧？”客服：对不起！其实我们赚您的钱还不到5元！帮您出了6元我连网费电费都要赔进去啦！还请多多体谅！

顾客：“产品加运费一起108元，你就给我去零吧，100元成交。要不我就不要了。” 假如你好不容易谈妥该客户，虽然去零之后你的利润也被削了一半，但是你想培养一个新客户；你如何回复吸引他下次再来？

客服：您好,做为客服无法议价，做为店主.由于第一次的购物我们都会适当选择让利。您决定拍的话我就给您申请吧。

顾客：我第一次在您这里购物，你就给我免运费吧！以后我会经常光顾的。客服：

1、您好,购物满XX元我们免运费,请您了解.2、很抱歉，不能再为您免邮了。要不这样吧，您第一次光临我们小店，您多买二件，我们给您送一份小礼物吧，好吗？

顾客：我要考虑一下。

客服：先生，我刚才到底是哪里没有解释清楚，所以您说您要考虑一下？（询问法）

客服：某某先生，一定是对我们的产品确实很感兴趣。假设您现在购买，可以获得××（外加礼品）。我们一个月才来一次（或才有一次促销活动），现在有许多人都想购买这种产品，假如您不及时决定，会xxxx（假设法）

顾客：别的地方更便宜 客服：为了您的幸福，品质与价格两方面您会选哪一项呢？你愿意牺牲产品的品质只求便宜吗？假如买了假货怎样办？你愿意不要我们公司良好的售后服务吗？××先生，有时候我们多投资一点，来获得我们真正要的产品，这也是蛮值得的，您说对吗？（提醒法）

顾客：它真的值那么多钱吗？

客服：您是位眼光独到的人，您现在难道怀疑自己了？您的决定是英明的，您不信任我没有关系，您也不相信自己吗？（反驳法）

顾客：“你好。可以送礼物吗？如果送礼物我就马上拍了。”

客服：

1、亲,我们有礼物赠送的呢,在亲们购物达到一定的金额,或累计到一定的会员积分,我们会送出精心设计的礼物呢!

2、亲！十分不好意思呢,我们赠礼活动上个月结束了,但是如果亲在本店购买达到规定的金额

报价

（一）、较小单位报价法

根据自身店铺的情况，以较小的单位进行报价，一般强调数量。

（二）、证明价格是合理的 只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

（三）、在小事上慷慨

多数人是只要得到一点点好处，就会感到满足。

（四）、比较法说明价格的合理性

（五）、讨价还价要分阶段进行

和买家讨价还价要分阶段一步一步地进行，不能一下子降得太多，而且每降一次要装出一副一筹莫展、束手无策的无奈模样。

（六）、讨价还价不是可有可无，像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

（七）、不要一开始就亮底牌

（八）、如何应付胡搅蛮缠型买家的讨价还价，因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

排疑

（一）、顾客说：太贵了。对策：一分钱一分货，其实一点也不贵。

1、比较法：与同类产品、同价值的其它物品进行比较

2、拆散法：将产品部件拆开来，一部分一部分来解说，每一部分都不贵，合起来就更加便宜了。

3、平均法：将产品价格分摊到每月、每周、每天，非常有效。

4、赞美法：先生，一看您，就知道平时很注重××（如：仪表、生活品位等）的啦，不会舍不得买这种产品或服务的。

（二）、顾客说：能不能便宜一些。价格是价值的体现，便宜无好货

1、得失法，2、底牌法，3、老实法。

（三）、顾客说：别的地方更便宜。

1、分析法：在做购买决策的时候，通常会了解三方面的事：第一个是产品的品质，第二个是产品的价格，第三个是产品的售后服务。

2、转向法：不说自己的优势，转向客观公正地说别的地方的弱势，比如说小店的不能保证正品和售后，并反复不停地说，摧毁顾客心理防线。

3、提醒法：提醒顾客现在假货泛滥，不要贪图便宜而得不偿失。

（四）、顾客讲：它真的值那么多钱吗？怀疑是奸细，怀疑的背后就是肯定。

1、投资法：做购买决策就是一种投资决策，现在也许只有一小部分作用，但对未来的作用很大，所以它值！

2、反驳法：利用反驳，让顾客坚定自己的购买决策是正确的。

3、肯定法：值！再来分析给顾客听，以打消顾客的顾虑。可以对比分析，可以拆散分析，还可以举例佐证。

**第五篇：淘宝销售技巧,提高销售量的方法**

一、销售技巧

对很多新卖家来说，掌握一种销售技巧是很有必要的，因为在淘宝上，卖家云集，买家的选择面很广。众多买家第一考虑因素就是价格，是否实惠，货比三家。你要战胜其他卖家，吸引买家，获得成交，就必须要有好的销售策略，正确运用销售技巧。现在我来说说，我实践的销售技巧，分析其中的利弊。１、直接降价销售 很多新卖家，因为没有信誉值，刚开店都会压低自己的价格，吸引顾客来购买。这也是一种销售技巧，但效果并不是很大，很多新卖家深受体会。分析原因 直接降价后，为什么买家还不买帐呢？因为你没有信誉值，降价离谱的话，产品质量还值得怀疑，所以买家宁愿多花点钱买个安全放心。所以不推荐新卖家实施降价销售。直接降价销售还有一个危害，在短期内你可能获得一定成交量，但所获得的低微利润无法维持正常开销和作业。这时，如果你想提高价格来改善的话，你就会很失败。因为买家习惯了你的降价，一但提高价格，他们会选择其他卖家购物，所以交易量反而减少。总结：作为新卖家，不推荐用直接降价销售，直接降价销售适合老卖家，在老卖家生意出现淡季，采取此法有一定效果。

２、间接降价销售 那么新卖家如何赢得买家，获得交易量呢？间接降价销售就是一个很好的销售技巧。什么是间接降价销售呢？就是采取促销、折扣、赠予等销售技巧。具体方法是：搞活动来增加销售量。你可以在公告栏里写上新店开张，举行促销活动，比如买就送。可以是买三送一，满１００送１０，买三包邮等等等等，你可以自由发挥，目的只有一个，吸引消费者的眼球，以优惠来获得销售量。值得注意的事，活动一定要搞的“有声有色”，不光在公告栏里写，在每件宝贝标题上也要写上活动标题，如“买就送”“满百送十”等活动关键字。

３、其他销售技巧 销售技巧是多种多样的，是人想出来的，多动动脑，你也会摸索出自己的销售技巧。其他的销售技巧： 参加一元拍，多放点质量可靠，物品能吸引人的参加一元拍。目的不是赢利，是广告。为了是让更多的买家知道你的产品你的店铺，带动其他产品的销售。但一切都要视自己的实力而行。抽奖活动，成功购买物品后，就有机会抽奖。当然你的奖品一定要吸引人，奖项设置的多点，规则一定要简单，要公正公平公开，自己发挥吧。要夺人眼球，促进产品销售。送红包，我们当然要利用支付宝的各种功能，红包是不错的选择，你可以根据宝贝利润的多少灵活制定红包的赠送规则和使用规则，也是一种销售技巧，可以提高销售量，还有一大好处就是由于红包有使用时限，因此可促进客户在短期内再次购买，是增加回头客的一种方式哦！其实最主要的，很多人都会忽视，那就是谈判技巧，因为买家看中你的物品后，都会和你交流，你的回答直接影响到买家的购买行为。至于谈判技巧，还是多买点相关书籍看吧，这个要多实践的，我就不详细说了。

二、销售心态

心态是对销售的成交量很关键的一个因素，所以一定要时刻保持一颗良好的心态。很多新卖家，很兴奋的开了店，但长时间的无人问津或少量的销售量使自己的心态处于焦灼状态，这是很不好的。解决这种状态的方法我总结了以下几点：

１、自己分析总结开店这段时间为什么没生意 你可以到论坛来多看看人家写的经验帖，会对你很有帮助。还有就是多交淘友，很他们多交谈，通过交谈互补经验。看了经验帖就要实践，实践要有数字，包括浏览量，销售量，时间因素，客人种类等。有了实践才有分析才有总结才有成功。

２、待人接物 这个和谈判技巧有点挂钩，但也和心态很有关系。对人要客气要诚恳要稳重，说话别太冲动，不要把顾客吓跑。心情要好，买家有好几种，对每种买家都要有自己的应对方法。补充： 我今天去书店，看了些关于销售类的书，发现一篇写心态的文章，很好。下面我把自己记得的，和自己领悟到的写下来，与你们一同分享！积极、主动的心态 人一但有了积极心，做事会很认真很有干劲，而且会做成事。还要有主动性，很多事都等着你去发现去做去完成，不要等着去做，主动去完成会让你收获更多。

三、自信心

自信心很重要，自信心是一切行动的原动力。你要对自己有信心，对产品有信心，对淘宝有信心，对顾客有信心，要自信的面对一切。

四、行动心

有了自信就要有行动，俗话说的好“心动不如行动”，用行动去证明自己，用行动感化顾客，用行动完成任务，行动是最有说服力的，加油！不要总是计划着、幻想着去做某事，一定要有行动，要付诸行动。

五、包容心

在淘宝，你会遇到各种各样的顾客和人、事，有时候会让你很难堪、很烦。我们要摆脱这种状态，这就需要你有一颗很大的包容心。顾客有这样那样的需求、对你的产品有这样那样的问题、还有很多顾虑等，这都需要你去用心去解决，要学会包容，包容他们的喜好、包容他们的挑剔，相信你会得到顾客的好评！

六、给予心

很多新卖家都希望卖家给予信任，希望他们能信任自己，购买自己的物品。但在索取人家的信任时，你要有给予心，要先信任顾客。我们要给予顾客的任何对于产品的满足，要给予他们完善和善的服务，要给予他们关心。我们不要一味的索取，要学会给予，给予会让顾客信任你。

七、学习心

又要说俗话了“活到老，学到老”，要赚钱就要学习，学习技巧，学习经验。你可以买书学习，交同行朋友学习经验，但最简单而免费的就是来论坛看淘友的经验帖。你可以去吸收他们的智慧、他们的思路、他们的销售方法，反正把他们好的、正确的、优秀的东西都学过来。

这是我转载的一篇文章，写得实在太好了，以至于我这种不太发帖子的人也忍不住拿出来和大家分享下！这篇文章对于我们这些不懂淘宝销售的小卖家来说是很不错的经验，特别是其中的销售技巧，虽然是没有具体详细的写如何操作，但是这也给我们指明了一条前进的方向。接下去的就等待我们的实践了！作者说得对“不要总是计划着，幻想着去做某事，一定要有行动，要付诸行动。”

说到心态，我想说两个字“坚持”，据统计，现在淘宝上大大小小的卖家有3000万之多，竞争激烈可想而知！而我们这些小卖家如何在这优胜劣汰的舞台上占有一席之地，“心态”决定了你的存亡！有些卖家完全是抱着玩玩看的心理，做得成就继续，做不成就放弃，店开起来后就不打理了，坐等顾客上门，这类卖家一般就经不起困难以及挫折的考验，在经历商品无人问津的折磨后，小店也就差不多离关门不远 了、、所以做任何事都要坚持，特别是经营淘宝，不可能一下子就能有一定成就，有时候甚至会亏本！我们能做的只有一步一步做好每个过程，从上传商品，到店铺装修，到管理商品，再到商品宣传，最后到商品发货，每个细节无一不需要我们的汗水付出！请坚信：天上不会掉馅饼，即使掉也要起得早才能捡的到！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找