# 关于淘宝网双十一攻略双十一淘宝攻略(精)(5篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-06-25

*关于淘宝网双十一攻略双十一淘宝攻略(精)一广州市福智祥公司专业生产经营汽车座套，月产量1万套，年产量10多万套，产品远销欧美马来西亚和国内，现公司新开发一个品牌(天安祥)，诚招淘宝客帮忙推广，佣金3%-5%，稳定可靠，因为单品每个座套的价格...*

**关于淘宝网双十一攻略双十一淘宝攻略(精)一**

广州市福智祥公司专业生产经营汽车座套，月产量1万套，年产量10多万套，产品远销欧美马来西亚和国内，现公司新开发一个品牌(天安祥)，诚招淘宝客帮忙推广，佣金3%-5%，稳定可靠，因为单品每个座套的价格在100-600之间，所以算起来佣金是蛮可观的，欢迎有志成为高端收入的人群加盟我司，共谋发展。主管岗位职责

1、完善客服大厅的各项规章制度，并落实执行奖罚制度。

2、监督检查客服大厅日常管理事务工作。

3、收取及审阅每天的投诉记录、巡查报告表格、维修事项，并跟进处理。

4、负责对客服大厅人员的工作做出安排及进行指导、监督及考核。

5、接受接待员和管-理-员不能处理的业户投诉，并予记录，并做好投诉处理后业户回访工作。

6、对客服大厅人员违章操作或行为应及时制止或按规定处理，重要事件要向社区主任报告。

7、安排管-理-员及时向业户分发各种缴费通知单，并督促下属完成统计各项费用的收缴率。

8、负责定期对接待员、管-理-员的服务质量进行统计、分析，并提出整改方案。

9、制定客服大厅人员的培训计划和实施培训工作。

工作内容及标准

1、熟记客服大厅的各项规章制度及各工作流程;

2、完善客服大厅各项规章制度和工作流程，监督制度和流程的执行情况并做好相关记录;

3、统筹安排客服大厅各人员的工作，根据岗位工作职责和工作内容，监督工作质量，防止出现违规、违例情况，发生重大情况时，第一时间向社区主任汇报，并密切配合社区主任处理事情;

4、每天收取投诉记录表、巡查报告表、维修需求表等相关工作表格，并依照客服大厅的相关规定，认真细致审阅各表单所记录的内容，并根据实际情况进行分类，尽快的落实处理。

5、安排管-理-员向业户分发各种缴费通知单，管-理-员必须将缴费单分发到位，避免业户因为缴费单未及时送达或者分发错误而造成缴费延误;缴费单分发下去后，应关注费用的收缴情况，缴费截止日后，督促下属完成各项费用收缴情况统计，标准截止日期到达后一天内完成收缴情况统计，并将未缴纳费用之业户情况汇总，两天内安排管理人员上门催缴。

6、制订详细的惩罚措施，并通过考核、月底工作质量、服务质量评定等方式，给予奖励或处罚。每月月底对接待员、管-理-员的服务质量进行统计，并形成分析总结报告及相关的整改方案，上报社区主任。

7、制定客服大厅各人员的培训计划并落实执行，每周及每月安排时间定期培训，并就培训情况作出评估报告，月底汇总上报社区主任。

**关于淘宝网双十一攻略双十一淘宝攻略(精)二**

一个客服人员应具备的基本素质：

1.热爱本行业，对电子商务有一定理解，大体了解电子商务的发展方向和前景。

2.有一定的营销技巧，熟悉电脑基本操作，打字速度较快，一分钟50字以上。

3.性格温和，脾气好，有耐心，不和客户争执，有强烈的责任心和团队精神。

具体工作内容：

1. 基本工作是做好客户询价疑问工作，引导客户购买我们的产品，做到这些工作，还不够，因为这仅仅是一个导购员的工作，尚不具备成为一个专业的销售人员的能力。因为销售作为推广的一种主要方式，应该是主动的，自觉的，而不是被动的等着客户来议价。因为自己以前就是从事专门的销售工作，所以做销售是一件十分辛苦的事情，对每一位销售人员要求也是非常高的，这不仅仅是简简单单地回答顾客的问题，还包括如何向外推广自家的店铺，推销自己的产品以及服务。

2. 作好每一天的工作记录，记录每一天的问题(想想产生这些问题的原因)，以及自己是如何解决的。如果把这些心得体会写出来，一方面可以作为经验教训提醒自己，在以后的工作中，不断改进自己工作的方式方法，另一方面在不断的练习中，提高自己的业务能力，成为一个合格的销售客服人员。

3. 主动与陌生人交流，大胆热情，不要怕被别人拒绝。以女性为主(因为我们主要是从事关于女性有关方面的产品)，推销我们的店铺和产品，让更多顾客知道我们，扩大影响力，如果其他人也有店铺，请和对方做好相互链接工作。虽然这些工作都很琐碎，然而，作为一个业务员是应该去做的，合格的销售人员与优秀的销售人员都体现在这些很细节的方面。常常有销售人员觉得工作很简单，不是以为没人买东西就没有事情可以做了，要做的事情是相当多的。想想自己做到这些了吗?有想过这些问题吗?

4. 多写文章。作为一个销售人员，遇到的问题是相当多的，而且是非常具有说服力的，并不会没有。如果没有问题，只说明自己不是一个合格的销售人员，仅仅是一个很初级的谈单员而已。如果查看每天的工作记录，应该有相当多的经验教训，把它们写出来，这对自己是很有好处的。

5. 一个优秀的销售人员，是能在了解淘宝的流程和特点的基础上，能根据实际情况提出适当的营销方案，提供浏览量和成交率，提高网店和品牌知名度。只有不断扩大网络市场份额，增加市场占有率，我们公司才能不断发展壮大，不断进步，我们的工作才会更加到位。

呵呵，以上这些经验，都是自己总结出来的，也是自己亲身经历过的，或许有很多人觉得这些东西说的比较容易，但是做起来就难，其实这主要看自己是不是有一颗善于学习与尽责的心。既然我能够坚持下来，而且富有成效，相信对大家也有一定的帮助作用。

**关于淘宝网双十一攻略双十一淘宝攻略(精)三**

双方兹就淘宝互联网商商铺转让事宜，订立本契约，甲方向乙方转让其在xx省淘宝网络有限公司和在xx省支付宝网络有限公司的网络交易账号，双方特订立此转让协议书。

第一条、转让内容：

甲方向乙方转让甲方的淘宝网有限公司淘宝旺旺帐号(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)及支付宝有限公司账号(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)的所有权和使用权。

第二条、转让价格及相关事项：

该店铺原所有权证号码为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，原所有权为甲。现于公元 年\_\_\_ 月x xx日以人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_xx元整等价转让予乙所有，乙方支付约定的转让费给甲方之后，由乙方全权负责此帐号的经营费用、民事及刑事责任，甲方对此帐号不再负经营费用、民事及刑事责任，不再拥有所有权和使用权。同时甲方保证乙方同等享有甲方在原店铺操作中所享有的权利与义务，所有权发生变动后，甲方不得干涉乙方任何合法经营行为。

第三条、交付及付款办法：

乙方于签订本契约之日起1日内，交付甲方人民币(大写)零元整{小写：0元};除双方协商所述相关费用，甲方不得向乙方索取任何其他费用。于签订本契约之时起1日内，甲方应向乙方交付淘宝商店账号及密码，支付宝账号及密码，淘宝、支付宝密码保护，支付宝数字证书，等所有相关信息与资料;如甲方交付乙方部分资料1个工作日内没有付清余下款项，甲方有权解除合同(首付不于退回)。

付款方式：银行汇款或支付宝即时

第四条、双方权利义务

1. 乙方接手经营前因甲方经营所产生的债权债务由甲方负责，与乙方无关;该店铺的认证工作原由甲方办理，乙方接手后继续以甲方名义正常营业，参加淘宝网举行的等相关活动等，但接手后的一切合法经营行为及产生的债权、债务由乙方负责，与甲方无关。乙方承诺在取得店铺所有权之后，保证经营合法性，否则所产生的对第三方权益有损害的行为及其产生的债权债务、民事及刑事责任均由乙方自己负责，与甲方无关。

甲方签订此协议之后，即同意日后不得以传真、电话、电子邮件等任何方式向xx淘宝网有限公司和xx省支付宝有限公司索回此帐号密码等相关电子记录。甲方如有违约，故意将此帐号收回,乙方将保留法律手段追溯权力;或者庭外解决，由甲方赔偿乙方人民币拾万元整，作为庭外调解之费用。如因不可抗力因素(如账号被盗等)导致乙方经营受损的与甲方无关，但甲方有义务协助乙方配合淘宝网找回密码，但遇淘宝网变动、更新升级等是由而引起的有关赔偿归乙方所有。

5.

6.

7. 乙方接手后，商号名称或延用原名称，或变更名称，悉依乙方自便，甲方不得置同。乙方接手后的一切合法经营成果归乙方所有，与甲方无关，且甲方无权干涉。 如果淘宝网在未来的处理中，因为本日之前的刷号、违规要处罚或者关闭本淘宝账号，甲方要全权负责，并赔偿乙方损失。 甲方需向乙方提供身份证扫描件、开卡银行账号、绑定邮箱、邮箱密码、绑定手机号等所有相关信息。

第五条、违约处罚：

任何一方违反本契所列各条情形之一，即视违约论，对方有权解除契约。如系乙方违约，甲方有权通过淘宝网有限公司和支付宝有限公司追回账号同时一方交与甲方的交易金不返还;若系甲方违约，则应按所收的款项加10倍返还以为违约金，并按对乙方实际造成的损失全权赔偿。若有其它损害，仍得请求赔偿。

第六条 .乙方接手经营，如果甲方有确切的证据证实乙方有出售违禁商品、或进行违法交易等,所有的责任乙方自行承担，甲方有权要求乙方立即整改，乙方拒不整改，甲方有权请求淘宝封店处理。交易金不于退还.

第七条、本协议1式2份，甲、乙双方各保留一份。本协议如需修改，需双方协商补充修改在本协议背面另立条目。

第八条、甲方必须向乙方提供以下帐号相关资料,并向乙方提供帐号注册身份证和户口本的扫描件一张： 淘宝旺旺帐号：

帐号密码：\_\_\_\_\_\_

密码修改提示问题：\_\_\_\_\_\_

密码修改提示问题答案：\_\_\_\_\_\_

注册姓名：\_\_\_\_\_\_

注册身份证号码：\_\_\_\_\_\_

注册银行卡号：\_\_\_\_\_\_

注册邮箱账号：\_\_\_\_\_\_

邮箱密码：\_\_\_\_\_\_

注册手机号：\_\_\_\_\_\_

支付宝账号：\_\_\_\_\_\_

支付宝密码：\_\_\_\_\_\_

支付密码：\_\_\_\_\_\_

密码保护提示问题1：\_\_\_\_\_\_

密码保护提示答案1：\_\_\_\_\_\_

密码保护提示问题2：\_\_\_\_\_\_

密码保护提示答案2：\_\_\_\_\_\_

密码保护提示问题3：\_\_\_\_\_\_

密码保护提示答案3：\_\_\_\_\_\_

第九条、 在本合同履行过程中，甲、乙双方发生违约，经协商无效时，当事人也可以依合同的约定双方选择 ：\_\_\_\_\_\_

第十条、 如有违约，甲方或乙方有权向所在地仲裁机构申请仲裁、依法向甲方或乙方所在地人民法院起诉。

立约人(甲方)\_\_\_\_\_\_立约人(乙方)\_\_\_\_\_\_

公司姓名：\_\_\_\_\_\_本人姓名:\_\_\_\_\_\_

固定电话:\_\_\_\_\_\_固定电话:(可选填)

移动电话:\_\_\_\_\_\_移动电话:\_\_\_\_\_\_

法人名字：\_\_\_\_\_\_本人地址：\_\_\_\_\_\_

身份证号:\_\_\_\_\_\_

公司地址:\_\_\_\_\_\_

公司注册工商号：\_\_\_\_\_\_

店铺持有者签名：\_\_\_\_\_\_

卖方(即甲方签名盖章)：\_\_\_\_\_\_

买方(即乙方签名盖章)：\_\_\_\_\_\_

签约时间： 年 月 日 签约时间： 年 月 日

**关于淘宝网双十一攻略双十一淘宝攻略(精)四**

1、双十一，我们准备好了!!!

2、说好的双11，说好的目标，加油!

3、不怕失恋，就怕失单。

4、千种商品，万般实惠

5、良辰美景奈何天，全场五折要逆天。

6、大战，谁主沉浮，由你定江山。

7、努力或不努力，双十一就在那里，越来越近。

8、良辰美景奈何天，全场五折要逆天;如此星辰如此夜，全场宝贝都不贵

9、让我们尽心尽力，让生活尽善尽美

10、双十一让每个上帝都微笑。

11、战鼓雷雷，电商怕过谁!

12、单身的您，温馨所在

13、将来的你，一定会感激现在拼搏的自己!

14、\"光\"来看看也欢迎

15、提高安全生产意识，打响双十一战役。

16、良辰美景奈何天，全场五折要逆天!如此星辰如此夜，全场宝贝都不贵!

17、电商物流风起云涌，华东仓储再铸辉煌!

18、元芳，这个双十一你怎么看?

19、双11把灯卖好，你好ta好大家好。

20、决战旺季，安全第一，预防为主，综合治理。

21、搞定双十一，天天吃鸡。

22、小伙伴们冲啊，双十一带着奖金来战啦!

23、飞跃巅峰险阻，显我中转神威!

24、兵马未动，粮草先行，备战双十一!

25、生命诚可贵，爱情价更高，双十一卖爆，两者皆可抛。

26、我在你身边，你在我心中

27、奋战旺季促生产，安全意识记心中。

28、老板最坏，给钱就卖

29、全力服务双十一，安全系着千万家。

30、上新上新，宝贝更新，淘淘宝贝，尽在双11

31、双十一大战在即，斗志燃烧吧，小宇宙们!

32、但愿人长久，光棍不再有

33、双十一，战鼓雷鸣，电商团队怕过谁

34、下班回家玩吃鸡，不如加班双十一。

35、价格更低，始终如一

36、双11，让你的钱更值钱!

37、双十一大战，谁主沉浮，由你定江山。

38、海纳百川，信达九州;不拼不博，双11白活!

39、你的工作态度，决定了你的\'钞票厚度。

40、双十一，我们准备好了!

41、仓储兄弟战如狼，奋战续辉煌!

42、双十一，好开心，亲的到来我欢欣!

43、今天很残酷，明天更残酷，但双十一很美好。

44、博采众长，源自真诚

45、不吃饭，不睡觉、坐着也能赚钞票

46、用我们的真心，换取你们的`放心

47、把包裹送到千家万户，把安全留在你我心中。

48、加油加油，双肥的流油，继续蓄力。

49、团结一心，其利断金，双11我们来了。

50、双十一，好开心，亲的到来我欢欣

51、相约双十一，萌出自己，照靓别人。

52、溜达淘宝店，共渡单身节，心中有梦要跳动，为爱咱勇敢向前冲

53、吼一吼，业绩抖三抖!加油!

54、行不行，双11战绩来证明!牛不牛，华东仓储占鳌头!

55、决战双11，我们拼了，必争行业销量前列。

**关于淘宝网双十一攻略双十一淘宝攻略(精)五**

时间匆匆，转眼已快3个月，回顾过去的2个多月，真是百感交集。要总结的实在太多了，现简单总结如下：电子商务是我的专业，我对电子商务特别是网络营销一直都有着浓厚的兴趣和爱好，刚进入公司的时候座套的订单量很少不多，在公司的重视、开发部的支持、应主管的指示下，前期重点对店铺做了装修美工以及商品编辑修改，价格调整，特别是大量的宣传推广，终于在我进来第20天的时候接下了我的第一个订单，给了我很大的鼓励，有了第一单往后就开始连续的有了一个个的订单了。我一直告诉自己要大力推广店铺，从大量的淘宝店和竞争对手当中让我们的店和产品脱颖而出，被别人搜到，所以做了很多工作，比如和别的店做链接互相收藏发博客发微博发帖子顶帖子写日志以及其他推广，而那些推广都是卓有成效的，我们利用直通车推广、淘宝客推广和分销平台，几管齐下，让我们的销售越来越客观，淘宝客和分销商的加入，壮大了我们的队伍，我们从几个人的力量变成为一个大的销售团队，通过依靠他们的力量我们接到更多的订单，现在他们也开始有订单了。看着我们店的订单量逐渐增多，真是一种可喜的现象，只要我们多加总结，找到更好的宣传和推广方式，我们一定会销售得更好。而接到更多订单，为公司创造更多利润就是我今后的主要工作目标。

广州市福智祥公司专业生产经营汽车座套，月产量1万套，年产量10多万套，产品远销欧美马来西亚和国内，现公司新开发一个品牌(天安祥)，诚招淘宝客帮忙推广，佣金3%-5%，稳定可靠，因为单品每个座套的价格在100-600之间，所以算起来佣金是蛮可观的，欢迎有志成为高端收入的人群加盟我司，共谋发展。主管岗位职责

1、完善客服大厅的各项规章制度，并落实执行奖罚制度。

2、监督检查客服大厅日常管理事务工作。

3、收取及审阅每天的投诉记录、巡查报告表格、维修事项，并跟进处理。

4、负责对客服大厅人员的工作做出安排及进行指导、监督及考核。

5、接受接待员和管-理-员不能处理的业户投诉，并予记录，并做好投诉处理后业户回访工作。

6、对客服大厅人员违章操作或行为应及时制止或按规定处理，重要事件要向社区主任报告。

7、安排管-理-员及时向业户分发各种缴费通知单，并督促下属完成统计各项费用的收缴率。

8、负责定期对接待员、管-理-员的服务质量进行统计、分析，并提出整改方案。

9、制定客服大厅人员的培训计划和实施培训工作。

工作内容及标准

1、熟记客服大厅的各项规章制度及各工作流程;

2、完善客服大厅各项规章制度和工作流程，监督制度和流程的执行情况并做好相关记录;

3、统筹安排客服大厅各人员的工作，根据岗位工作职责和工作内容，监督工作质量，防止出现违规、违例情况，发生重大情况时，第一时间向社区主任汇报，并密切配合社区主任处理事情;

4、每天收取投诉记录表、巡查报告表、维修需求表等相关工作表格，并依照客服大厅的相关规定，认真细致审阅各表单所记录的内容，并根据实际情况进行分类，尽快的落实处理。

5、安排管-理-员向业户分发各种缴费通知单，管-理-员必须将缴费单分发到位，避免业户因为缴费单未及时送达或者分发错误而造成缴费延误;缴费单分发下去后，应关注费用的收缴情况，缴费截止日后，督促下属完成各项费用收缴情况统计，标准截止日期到达后一天内完成收缴情况统计，并将未缴纳费用之业户情况汇总，两天内安排管理人员上门催缴。

6、制订详细的惩罚措施，并通过考核、月底工作质量、服务质量评定等方式，给予奖励或处罚。每月月底对接待员、管-理-员的服务质量进行统计，并形成分析总结报告及相关的整改方案，上报社区主任。

7、制定客服大厅各人员的培训计划并落实执行，每周及每月安排时间定期培训，并就培训情况作出评估报告，月底汇总上报社区主任。

8、每周六下午三点主持客服大厅会议，总结及布置工作;并向社区主任提交书面表达的周总结及周工作计划。

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