闲鱼培训群

朋友圈跟发非常简单，学会以后，基本上30秒就可以完成一个产品的跟发。‘

各位仔细按照教程的流程认真做2-3遍，就会熟悉流程了哦。

产品通知后，一定要及时跟发，因为朋友圈产品都是精选的爆款中的超级爆款，很容易被抢完。跟发晚了的话，产品可能会下架，造成你的微信好友无法下单，对你失去信任！这一点非常重要哦！

咱们一共有四轮培训

第一轮是暴力引流✨

第二轮是做利润款日入50+🌟

第三轮是50元变200元💝

第四轮锦上添花日入500元+++🌺

请务必注意，每一轮都是非常重要的，请严格按照我要求的去做，不要乱做，否则你很大几率是赚不到钱的。

咱们一共有四轮培训

第一轮是暴力引流✨

第二轮是做利润款日入50+🌟

第三轮是50元变200元💝

第四轮锦上添花日入500元+++🌺

请务必注意，每一轮都是非常重要的，请严格按照我要求的去做，不要乱做，否则你很大几率是赚不到钱的。

⚡在咱们美逛里面首页，有个9.9专区

🌟里面从1元-9.9元的产品全都有；里面的东西都可以选择，你选择好点的产品去发布

🌊比如那个9.8的收纳箱，比如那个8.9还是9.9发15双南极人的袜子，等等

🌙反正里面有很多好东西，选择产品，然后去发布。

🎂如果产品开单了，就等于你10.01开单赚差价和佣金🎉

⚡在咱们美逛里面首页，有个9.9专区

🌟里面从1元-9.9元的产品全都有；里面的东西都可以选择，你选择好点的产品去发布

🌊比如那个9.8的收纳箱，比如那个8.9还是9.9发15双南极人的袜子，等等

🌙反正里面有很多好东西，选择产品，然后去发布。

🎂如果产品开单了，就等于你10.01开单赚差价和佣金🎉

⚡在咱们美逛里面首页，有个9.9专区

🌟里面从1元-9.9元的产品全都有；里面的东西都可以选择，你选择好点的产品去发布

🌊比如那个9.8的收纳箱，比如那个8.9还是9.9发15双南极人的袜子，等等

🌙反正里面有很多好东西，选择产品，然后去发布。

🎂如果产品开单了，就等于你10.01开单赚差价和佣金🎉

下面教你们写标题，文案，和图片🎅

💰标题就写：XXX

[飞吻]（这个XXX，可以参考商家的标题修改使用，严禁直接抄袭，不需要太多字，只要讲清楚你卖的是什么就行了）

[爱情]标题决定着你的产品能否被搜索到，这个非常重要。一定要认真。

[闪电]标题都是这个原则去写。记住了。

文案标题禁忌

标题记住，[炸弹]不要出现，天然，正品，电脑，真皮，金银，品牌名字，极限词，网红，食品，国别，党，政治，其他平台名字[炸弹]（也不要挂羊头的同时把狗肉也写上，比如卖维修笔记本手机螺丝刀，这里你卖的是螺丝刀，请直接写螺丝刀，不要带上笔记本和手机，否则可能违规，跟客户聊天的时候可以说明）---记住标题里面禁止出现的词，文案里面也是同样禁止出现的。

☀举例：

🌟商品原标题为：手电筒强光超亮可充电多功能迷你小手电家用户外远射灯特种兵

👉修改后变成自己可以用的标题：强光可充电手电筒迷你小手电

🌟商品原标题为：纤细炭丝护龈牙刷8支家庭套装软毛舒适去牙渍柔软家用情侣

👉修改后变成自己可以用的标题：8只装纤细炭丝软毛舒适牙刷

标题不需要太多字。看清楚，只要讲清楚你卖的是什么就行了，不要挂羊头一起卖狗肉💣----------这里非常非常重要，只要乱写就容易违规被处罚。

第二点，学员最常犯的错误：标题里面不要有空格，不要有特殊符号！！！否则可能直接处罚！！！💣💣💣

传图要求

🏆上传的图片，一定要注意，选择清晰的图片，尽量用买家秀，显得真实

🔓第一张图片一定要用清晰的好看的图片（可以用买家秀也可以用商家图片）

🔒注意，如果用商家图片，一定要干净清爽，不带促销文字的图片

🔑一定要5-10张。不可以低于5张。（可以商家图+买家秀互参使用）必须有买家秀的图片，显得真实。

💄如果评价里面有不错的买家秀视频的话，你可以用手机录屏软件，把视频录制下来

🎸这里说的录屏，就是你这个手机播放的时候直接录制

💣不是用2个手机，而是直接一个手机去录制

🐙如果你录制的视频不能上传，就重新录制，修改格式或者分辨率

🎃安卓和苹果都可以下载录屏软件（有些手机自带录屏功能，可以直接用），很小的一个软件，基本不占用内存。很好用。

👻有些手机也自带录屏软件，可以直接用。

✈如果你不会修改格式，造成视频无法使用，也可以下载个美图秀秀或者爱剪辑软件，把视频转化一下就可以用了，很简单，仔细做一遍就懂。（只需要用免费的功能，不需要付费功能）

🚀看着3组对比首图

✈同样的商品

👙用左侧的图片做首图比右侧的图片做首图，流量要高10倍以上。

💰就是有这么大的区别，一定要重视！！！

💝绝大部分商品都会有纯色的底图可以使用（不要带促销图案）

🌹选择图片的原则再次强调一下

🔑首图一定要干净清爽（背景不需要是黑色，随便什么颜色都可以，但是一定要干净清爽）

🏆图片上绝对不要带促销文字

一共选择5-10张图片，可以商家图+买家秀互参使用，所有的图片都要清晰好看

🍻丑陋的图片非常影响转化率，禁止使用

🍺一定要有买家秀的图片，这样可以才会信任你，才会下单。

👉这是第一个暴力引流方法，下面讲第二个暴力引流方法☝

暴力引流方法2

[玫瑰]第二个暴力引流还是直接发布闲置，直接标价设置低价包邮。还是在美逛9.9专区里面选款。 👈

标题和图片的要求同上。🔥

👍你标的包邮的价格=美逛的价格

👑比如美逛后台这个产品是8.6元包邮，你也标8.6元包邮去卖

🏆开单后赚佣金

☎禁止设置别的价格。

闲鱼定价规则

💎闲鱼定价原则参考：

⚠如果闲鱼直接发包邮的价格，就按照美逛的价格设置

🏆如果是设置不包邮的，那么运费就要小数点往后移一位的整数

🍺比如美逛是7.9包邮的商品

☎三个模式发的价格分别为

🚲一：7.9元包邮

☕二：0.01元+8元运费

🏀三：1闲鱼币+8元运费

💝特殊情况说明：

👉正常人，发快递，最便宜的也不会低于6元，所以如果美逛是6元以下的产品，定价可以直接设置6元包邮，或者1分钱+6元运费，或者1闲鱼币+6元运费。这样你还可以赚点差价。（此种情况仅针对券后6元以下的商品）

🌟比如美逛是3.9包邮

💪三个模式发的价格分别为

📫一：6元包邮

🎄二：0.01元+6元运费

🎁三：1闲鱼币+6元运费

🏁现在部分小伙伴的闲鱼最低需要发100闲鱼币，发不了1闲鱼币。你直接发100闲鱼币+运费就可以了。定价原则跟之前一样。

💰最新版闲鱼，不知道怎么发布免费送的小伙伴请注意看：打开闲鱼---我的---闲鱼币---查看全部（免费送三个字旁边）----就可以发布免费送了。

💎给你们几个参考文案

👑你们现在发布产品的时候，只准用这4个模板

🎁模板可以修改后使用

🍻必须严格按照这个要求去做

🔓二期以后可以自己去写出几套好的模板轮番套用，也可以一直用这4个模板

**一期文案模板**

参考一：

【数量有限，速度下单！先下单先得】

不要问有没有，能看到就有，直接拍下就可以！拍不了请直接联系我哦！

厂家清理库存，数量有限！

这里写产品的介绍（可以参考美逛里面的推荐理由，可以参考商家的说明，也可以参考买家的评价），只准参考，严禁抄袭推荐理由！！！

不要问有没有了，能买代表还有。

大家都忙，时间宝贵，所以不支持上门领取。

收到包裹签收前一定要检查包装，没损坏再签收，谢谢配合。

点赞并且收藏一下，防止以后找不到我家哦。

我们有大量新品，每天持续上架，欢迎随时挑选，或者有什么需求可以直接告诉我，说不定仓库就有哦！

偏远地区不包邮（新疆、青海、宁夏、西藏、内蒙等偏远地区运费20元）

参考二：

仓库升级，清理库存

【数量有限，速度下单！】

不要问有没有了，能买代表还有，直接拍下就可以！拍不了请直接联系我哦！

厂家清理库存，数量有限！

这里写产品的介绍（可以参考美逛里面的推荐理由，可以参考商家的说明，也可以参考买家的评价），只准参考，严禁抄袭推荐理由！！！

大家都忙，时间宝贵，所以不支持上门领取。

收到包裹签收前一定要检查包装，没损坏再签收。

点赞并且收藏一下，防止以后找不到我家哦。

我们有大量新品，每天持续上架，欢迎随时挑选，或者有什么需求可以直接告诉我，说不定仓库就有哦！

偏远地区不包邮（新疆、青海、宁夏、西藏、内蒙等偏远地区运费20元）

参考三：

新店开张，亏本包邮赚人气

【数量有限，速度下单！】

不要问有没有，能看到就有，直接拍下就可以！拍不了请直接联系我哦！

这里写产品的介绍（可以参考美逛里面的推荐理由，可以参考商家的说明，也可以参考买家的评价），只准参考，严禁抄袭推荐理由！！！

大家都忙，时间宝贵，所以不支持上门领取。

收到包裹签收前一定要检查包装，没损坏再签收。

点赞并且收藏一下，防止以后找不到我家哦。

我们有大量新品，每天持续上架，欢迎随时挑选，或者有什么需求可以直接告诉我，说不定仓库就有哦！

偏远地区不包邮（新疆、青海、宁夏、西藏、内蒙等偏远地区运费20元）

参考四：

仓库升级，亏本包邮清理库存

【数量有限，速度下单！】

不要问有没有，能看到就有，直接拍下就可以！拍不了请直接联系我哦！

这里写产品的介绍（可以参考美逛里面的推荐理由，可以参考商家的说明，也可以参考买家的评价），只准参考，严禁抄袭推荐理由！！！

大家都忙，时间宝贵，所以不支持上门领取。

收到包裹签收前一定要检查包装，没损坏再签收。

点赞并且收藏一下，防止以后找不到我家哦。

我们有大量新品，每天持续上架，欢迎随时挑选，或者有什么需求可以直接告诉我，说不定仓库就有哦！

偏远地区不包邮（新疆、青海、宁夏、西藏、内蒙等偏远地区运费20元）

📫1分钱+邮费的产品的文案的下半部分

🍝（记住，是写在文案的下半部分）

🔑一定要把运费是多少钱写上去

👑这样有2个作用

🌹第一你不会乱，知道大概成本是多少钱

🌺第二，买家也不会晕，一目了然。

📫1分钱+邮费的产品的文案的下半部分

🍝（记住，是写在文案的下半部分）

🔑一定要把运费是多少钱写上去

👑这样有2个作用

🌹第一你不会乱，知道大概成本是多少钱

🌺第二，买家也不会晕，一目了然。

常犯错误

[强]这里强调一点是大家经常犯得错误

[玫瑰]文案里面禁止出现，月销XX件，热销XX件，天猫，运费险，爆款，等一切跟你无关的话术。也严禁出现极限词（比如：最，最好，极好，必备，等一切极端的词），也严禁出现其他平台名字（比如网红，抖音，小红书等）也严禁出现品牌和卡通人物名称（尤其注意火烈鸟，粉红豹，佩奇等），也严禁出现你自己无法保证的事情，或者你无法证明的事情。

🔑也严禁重复说某句话（标题上讲过的事情，文案里面也请不要重复）

👑更严禁夸大，吹牛某些情况，是否吹牛，大家都能分辨，吹牛的后果=封店

💎再强调一件事情

🍔之前给前面的学员培训，都讲了哪些违禁词不能用

🔑有小伙伴反馈字数太多记不住，现在讲简单的方法记住。

🏁当你发布某个商品的时候（前提不是禁发类目），如果最上面有黄色的风险提示，你从文案里面的让你们写的商品介绍那里的最后一个字开始删除，删到哪个字不提示了，说明哪个字是违禁词。如果是个词组，你不想删掉的话，你可以在这个词组中间尝试加一个标点符号，比如蛋糕，就改成蛋，糕；这样可能就不提示违规了。如果是ml可以用汉字毫升替代。

💡如果你发的商品是多种规格，多种价格的

🏁这种商品请用包邮的模式去发

✈然后在文案里面写清楚哪个规格是哪个价格：想要某个规格的，请告诉我，我来改价。

🚀这种产品很重要，未来创造利润是很厉害的，请务必重视。

🍎这里做一项提示：

🎁免费送模式（就是发1闲鱼币+运费的模式），是无法点赞的，也无法在购物前私聊！

🔓但是客户可以在下单后私聊

👑因为客户无法在下单前私聊，所以发布这种模式的时候，商品一定是要单一的，不要有多种属性，比如多种规格，多种颜色，多种价格啥的。不要发这种多属性的商品，不然客户下单前无法私聊，又不能选择属性，会造成客户的流失！！

💰请多读几遍记在脑子里！！！

[西瓜]文案的事情，我现在再次强调一下

[强]这几套模板你轮番套用，这样你发产品的时候速度就会快很多。

[拳头]抓紧把手速练到5分钟发2个产品，这个是正常速度。

[机智]如果速度上不来，就相当于，飞机在跑道上滑行速度达不到起飞的标准，你就飞不起来。就不要想赚大钱了！！！！！！！！！

💰这一点非常非常非常重要。

🎉发布闲置，设置0.01的时候，还有发布免费送一口价1个闲鱼币的时候，里面能设置运费，别忘了设置运费。

💎不管是发什么模式，都不要发竞拍

🚀全部都只准发一口价------入手价不要填

🎂刚开始一单利润是大概1元左右（是美逛佣金），量大可以做到一天能赚30块钱左右，一期不允许赚差价利润。

💰等到二期培训利润款后，利润就高了，先拉升权重，不然后期利润款做不起来。

💝一共四期培训，一环扣一环，如果第一期做不好，后面就不用学了，没有意义。

⛄所以起步一定要稳，一定要认认真真。

🚄你第一期的时候的选款，只准在9.9专区里面选择。

⚠记住，只准在9.9专区里面选择！！！！！！！！！！！！！！！

[拳头]很多小伙伴想问，这样怎么能赚到钱？

[玫瑰]答案就是

[爱心]第一期是做基础的，不是赚钱的

[蛋糕]二期才是开始赚钱的时候。

[心碎]不要只眼红别人在赚钱。

[爱心]请严格按照我说的去做，几天就能达到要求去学习二期一天赚50了

[奸笑]到三期是一天赚200

[机智]到四期就是一天500+了

[红包]这就是流程！！！所有的培训全部都是免费的。

👍在这里，应团队要求，我许诺如下：

💎只要你严格按照我的要求去做的，毕业后第二个月开始，我保证你们收入月入过万！如果没有月入过万的，老板直接从我工资里扣除差额给你们补到1W；至少连续补3个月。💰💰💰

💝用心的，直接可以步入月入2W起

[强]做的越久，单月收入越高

[玫瑰]目前认真跟着做的，没有一个失败者！！！[玫瑰]

[红包]目前咱们团队，最快毕业的学员是15天就毕业了[红包]

👉毕业学员平均耗时是一个月👈

💎有近三分之一的毕业的学员直接是月入2W起👑

💰大浪淘沙，我希望各位都是金子，而不是被淘汰下去的沙子哦🎉

🔒只要认真努力做，就能很快毕业变成金子，打酱油的，都是沙子🔓

🔓发布的时候有几个点注意一下：

🔑一定要勾选全新宝贝（新版本的闲鱼没有这个功能，可以忽略）

🎸交易方式选择邮寄

🛀城市随便选择，每个宝贝城市都必须全部分散开。

🌟（尽量选择一二线城市，偏远城市不要选择-----城市在你发布的时候填写价格的上面一点，有个城市定位，你点击一下，就能自由选择不同的城市了） ！！也不要用商家所在地当发布城市，否则一定做不起来。

务必注意！！务必注意！！务必注意！！(比如这个发在北京，下一个发上海，再下一个发广州，再下一个发杭州，以此类推）

🌟很多人做不起来就是因为不按照我的要求严格去做造成的，到时候神也救不了你

[红包]再次强调入手价不要填。

[蜡烛]出单后，记住

[红包]第一步，到我发布的--右上角下架的商品--找到卖出的这个商品点击重新发布

[红包]第二步，去群里晒单

[红包]第三步，复制买家的收货地址，去美逛找到这个产品，领券后用买家的地址去下单

[红包]第四步，淘宝卖家发货后，你复制快递单号，去闲鱼上面点击发货

[红包]第五步，用手机微信搜索买家的手机号，如果能搜索到，就去添加成为微信好友，留着以后用，如果搜索不到，就不要加他了。

[红包]第六步，好友通过后，在微信里面可以送她免费的影视VIP权限（升级到一期群后会教大家）用来维护客户。

🌟让各位加闲鱼的客户为微信好友

👉就是为了你们跟发朋友圈和开发合伙人用的

🔥客户多次在你这出单变现，是最容易的生意

🏁加闲鱼客户到微信好友这一步，必须做！！

✈很重要！！！！！

👻不管你以后到第几期，这个事情要一直做下去！！！

🎉从你出单那一刻，这个事情就要上正轨了！！！

🏆给你一个鱼塘，要想过年收获很多鱼，过个丰收年，就需要不断往鱼塘里面放入小鱼苗，闲鱼客户的微信就是你的小鱼苗。

闲鱼违禁商品清单

**食品类的（包括茶叶类的），**

**包装盒（包括抽纸盒），**

**电脑（任何带电脑字样的词都不行，不管你卖的是什么，都不准出现这个词），平板（这个等同于电脑），iPad，玻璃贴（玻璃制品，比如玻璃杯是可以卖的，**

**但是玻璃贴涉嫌违法所以玻璃贴这个词禁止使用），**

**书籍（只要是出版社出版的都不行，包括字帖之类的），**

**U盘带音频的（音乐是有版权的，带了就侵权违规），**

**保健品，洗衣粉，洗衣液，牙膏，**

**身份证，出生证，户口本，护照，**

**医疗医用器械（包括：口罩，眼罩，美瞳，隐形眼镜，隐形眼镜洗液，电子体温计，计生用品，情趣用品，背背佳，磁疗护膝，《一次性》这个词也禁止出现），**

**香薰精油类的，**

**母婴产品，**

**苹果安卓通用数据线（可以卖数据线，但是不准卖苹果和安卓通用的数据线，否则就是售假），体重秤，电子秤之类的（包括体脂秤），**

**钓鱼（这个词涉嫌捕猎违法），**

**虚拟物品(所有的虚拟产品都禁止卖），**

**眼镜（除了普通太阳眼镜可以卖以外，其余偏光，带近视眼镜，老花镜，放蓝光防辐射眼镜等都严禁卖）---------------这些全部都禁发**

👍别的都可以选择做

👉这个一定要记住，我不让做的东西，千万不要不要碰（永远都不要碰）。否则后果很严重

⚡同时记住，其余的产品，不要挑着发，千万不要只发自己觉得能出单的或者自己喜欢的。不然你一定做不起来

☀产品存在即合理。你不喜欢的，不代表别人不喜欢

💦务必注意，只要不是我说了不能做的类目，你都去发！！！！！！！！！！

💑请你严格按照我的要求去做，不然我会放弃你，你只能看着别人赚钱了

👼如果不想做，咱们就不要浪费相互的时间

💑如果想做，就请认真做

🚀我的六组群里面已经有几十个月入过万的小伙伴了

🎂全部都是兼职，有教师，有大学生，有文员，有宝妈，有实体店主，有流水线工人，小说作者，等等。

🔑全部都是严格按照我的要求做起来的，只要你听话，努力，我也会让你步入月入过万的行列（全程培训免费）

👻我希望你也抓紧起飞，尽快成长为精英，只要快速毕业，就能赚很多钱。

一期学员要求

💎现在讲进入我闲鱼学员一期群的要求：

⚠要求，三天内上满50个产品

🔑如果最低的起步要求都做不好，后期你的发展基本不会太好。

💝只要你发满了50个商品，闲鱼后台截图发这个群里，我检查后拉你进闲鱼一期核心群

☎同时会把秘籍和另一半培训发给你。

📫三天内是我集中辅导本群的时间，三天后，我会偶尔看下这个群。

👑本群将于一周后解散。

💰解散之前如果你还没有进入我的一期核心群，说明你是打酱油的，不适合跟我学做闲鱼。别浪费我的时间。

[炸弹]闲鱼新学员常见问题汇总说明

👉问题一：商品和文案里面写了品牌

品牌必须删掉，禁止写。

👉问题二：商品标的是0.01元和1闲鱼币，文案里面却写了包邮

这种情况下你一定会亏，请务必注意检查。

👉问题三：商品是包邮的，文案里面又写了运费

双重收费，容易被投诉，必须仔细检查后再发布。

👉问题四：首图太丑

首图影响商品的点击率，如果太丑的图，会造成你的商品展示后没有人点击，闲鱼就认为你的店铺不优质，以后就会减少给你流量，恶性循环下去，你的店铺做不起来

👉问题五：抄袭美逛的推荐理由

推荐理由严禁抄袭，只能参考，凡是抄袭的一定做不起来，而且里面违禁词很多，极其容易被处罚

👉问题六：券后低于6元的商品没有按照培训要求去设置价格

这里是让你赚钱和让你被信任的地方，一定要按照要求去做

👉问题七：发布10元包邮的商品

包邮的商品必须严格按照美逛的券后价格设置，在9.9专区里面不会出现10块钱包邮的商品

👉问题八：运费带小数点

运费只能是整数，快递员跟你收运费不会向你收几毛钱

👉问题九：发布超过10元的商品

新人打基础，只允许发布9.9专区的商品，禁止任何人发布超过10元商品，否则我直接放弃你

👉问题十：违规商品乱发，违禁词乱用

很多时候，闲鱼处罚，就在你点击发布商品的那一刻马上就处罚了，根本等不及让我帮你检查，能被检查是幸运，直接处罚是正常的，希望你们不要一直赌自己的运气，好运一旦用光了，剩下的只有处罚！！！发布之前一定要想想这个商品是否能发，文案里面是否有违禁词！

👉问题十一：城市没有分开

城市必须全部分开，必须全部分开，否则一定做不起来！！！

闲鱼违禁词检测

<http://www.qingting24.com/weijinci.html?from=groupmessage>

违禁词

标题记住，[炸弹]不要出现，天然，正品，电脑，真皮，金银，品牌名字，极限词，网红，食品，国别，党，政治，其他平台名字[炸弹]（也不要挂羊头的同时把狗肉也写上，比如卖维修笔记本手机螺丝刀，这里你卖的是螺丝刀，请直接写螺丝刀，不要带上笔记本和手机，否则可能违规，跟客户聊天的时候可以说明）---记住标题里面禁止出现的词，文案里面也是同样禁止出现的。

[强]这里强调一点是大家经常犯得错误

[玫瑰]文案里面禁止出现，月销XX件，热销XX件，天猫，运费险，爆款，等一切跟你无关的话术。也严禁出现极限词（比如：最，最好，极好，必备，等一切极端的词），也严禁出现其他平台名字（比如网红，抖音，小红书等）也严禁出现品牌和卡通人物名称（尤其注意火烈鸟，粉红豹，佩奇等），也严禁出现你自己无法保证的事情，或者你无法证明的事情。

也严禁重复说某句话（标题上讲过的事情，文案里面也请不要重复）

更严禁夸大，吹牛某些情况，是否吹牛，大家都能分辨，吹牛的后果=封店

蛋，性，水不能出现，不能有空格

❤️假，SB（尤其注意USB包含了SB，不要用），ED（尤其注意LED包含了ED，不要用，或者中间加个逗号），ml（这个可以用毫升替代），仿（带这个字极容易被误判为假货），国别，政治，党，天然，正品，极限词（包括极致，第一，最好，历史最低，及其，100%，一定，绝对，等等相关字样），真皮，头层牛皮，猫眼石，钻石，宝石，翡翠，玛瑙，玉，金银，S925，象牙，珍珠，动物制品，珊瑚，品牌词（任何品牌都不行，尤其发数码产品的的时候容易写苹果，华为，oppo，等，全部是都是禁用，还有万能遥控器里面会写品牌的名字，都去掉），迷信，佛，招财，辟邪，低俗，裸（注意，很多手机壳写的裸感，里面包含裸字），性（尤其注意，性感里面包含性，不能用），身材，美瞳，洗发水，洗衣液,,洗面奶（因为含有面和奶字），牙膏，各种乳液（因为里面含有乳字），口罩，药品（医疗器械，口罩，体温计，急救箱），计生用品，避孕套，书本（包含A4纸之类，素描纸，包书皮，简单理解为，带书，或者纸，都不行），极限词，烟（抽油烟机，电子烟，等里面都带这个字，一定要注意去掉），食品（相关字眼一律不准有，比如土豆丝（尤其注意切丝器里面会写土豆丝），茶（各种茶，比如茶叶罐或者茶杯里面有茶字，花茶），水果，抹茶，马卡龙，拉菲，雪糕，冰棒。冰淇淋（磨具里面容易出现），鸭

小孩防滑防风多功能衣撑衣挂

仓库升级，亏本清理库存

【数量有限，速度下单！】

不要问有没有，能看到就有，直接拍下就可以！拍不了请直接联系我哦！

小孩防滑衣架，PP材料，环保卫生，承重力强，颜色新颖无异味，质量过硬，柔韧度强，经久耐用，好用又不贵

粉色款15个装 28cm×16cm

蓝色款15个装 28cm×16cm

大家都忙，时间宝贵，所以不支持上门领取。

收到包裹签收前一定要检查包装，没损坏再签收。

点赞并且收藏一下，防止以后找不到我家哦。

我们有大量新品，每天持续上架，欢迎随时挑选，或者有什么需求可以直接告诉我，说不定仓库就有哦！

偏远地区不包邮（新疆、青海、宁夏、西藏、内蒙等偏远地区运费20元）

LEVEL2

首先恭喜你成功成为我们闲鱼的小伙伴，拉你进2个群

第一个群是闲鱼一期群，进入闲鱼一期群后，要在群里发一个2元红包，分10个人领的那种，必须发，这是进群的规矩

第二个群是助力拍单群，这个群可以放单也可以赚钱。具体参考下面我发的内容。

我下面发的内容，全部都要认真仔细的去看，里面包含了秘籍，方法，及升级要求，平时也多看看，能全部用起来，你会变得很厉害。

你今天的任务是把内容全部都好好学习，然后明天晚上黄金时间开始更新产品，必须好好把我给你的所有东西全部好好学习哦。

以后每天抽十几二十分钟，每天都要复习培训内容，所有的内容（包括刚开始的培训，和我现在发给你的内容，和未来你将要学习的内容）都要仔细看一遍，每天都必须看一遍，查漏补缺。每天学习，每天都能进步，起飞就更快更容易。

---如果你这一项做不到，现在就放弃闲鱼，不要做了。

---如果你这一项做不到，现在就放弃闲鱼，不要做了。

---如果你这一项做不到，现在就放弃闲鱼，不要做了。

一期的时候，是不赚钱的，一分钱都不要去赚，严格按照我教的做，抓紧把店铺基础打好，拉升店铺权重。（每天必须复习查漏补缺）

到二期，我一定会让你达到日入100左右，如果一期基础不好，我不会让你升级二期，因为，二期是在一期做的稳固的基础上才能赚钱的！！！！

到三期，基本上我就会让你们月入过万，毕业的时候，目标是让你们月入2W，各位一定要严格按照我教的去做哦。

认真每天晚上7点以后在一期群里和别的学员互相检查作业，多检查，才能快成长。

当你进入一期群的时候，你就已经不再是幼儿园的小朋友了。这里是需要你自己成长起来的地方，我只会讲你的商品有问题，但是到底是什么问题，需要你自己去发现，去解决。希望你能快速适应群里的节奏。

朋友圈必须跟发，让你的客户长期在你这里变现

如果你还未进到朋友圈跟发群，抓紧去培训群学习，然后进专业群哦。

这个会让你如虎添翼，如果不做，你的收入会比别人少很多！！！而且，你还招募不到合伙人！！！

每个人我都建立的独立的学员档案，以下原因会被我踢出群：

一，每天晚上7点以后必须晒10个上新的产品截图并且相互检查（连续三天没有晒图的，我会记录为打酱油学员，一定踢）

二，不能保持50个在架商品，随意下架减少商品，发现后，一定踢，我认为你是不想赚钱得。

三，一个月没有升级到二期的，一定踢，因为你比别人懒太多了，不适合跟着我学习。

四，在群里私加人，私拉人，乱发广告消息等，一定踢，我只要干干净净的学员。

闲鱼后台一共只能存在50个产品

你发满了50个以后，就从流量最少的同时又没有开单的产品去删除替换，发布新品

（替换的商品，是没有发布过的别的商品，不要用老商品）

每天都必须上新，只要有一天不上新，你的整体流量可能就会严重下滑，之前的努力可能就全部白费了。

每天晚上7点到凌晨1点是黄金时间段

每天上新10款新品，一个不多，一个不少，必须10个整，全部在这个时间段里面去上新

（被删除掉的产品必须是已经上架3天，流量不好，并且还没有被卖出去过的，每个产品都要留够3天的观察期）

听话的并且坚持的，跟不听话的小伙伴的区别就是

不听话的一个月赚200，听话的一个月赚一万起步，上不封顶

（目前本团队做闲鱼的小伙伴，最高的，已经月入5W多了，还在逐月增长）

你发布后，截图发到一期的群里，各位学员相互检查

凡是认真参与发截图和检查的学员，我都会做特殊记录

用心对待项目，我必用心对待你

每天黄金时间段记得把之前发布的宝贝都去点击擦亮这个功能，这个也是拉升排名的

擦亮每天只能操作一次，如果你是在凌晨0-1点之间点击擦亮，效果会更好。

每天都要做这个事情。不然你之前的工作也可能全部白费。

开够20单后，同时招募2名好友加入咱们团队做佣金单或者学习闲鱼，可以开始培训二期。

有人3天可以开够20单，有人要10天才能开够20单。我希望你是前者！！！

(我们团队出现过有人第一天就开了60单！！！）

发布的越快，出单越快也越多！！！

本团队拉新的定义：

注册好美逛，并且在咱们闲鱼助拍群做2个佣金单，或者是学习闲鱼的。算拉新。2者只要达到其中之一就可以。（进佣金单群的条件我每个人都私发过，佣金单群就是助力拍单群。）

只注册了，不在群里的，不算拉新，进群后退群的，不算拉新。

我跟你们说一下，为什么我让你们去大群里晒单。

因为你们招募的小伙伴看到你们赚钱了，才有欲望跟着赚钱

他们赚钱，你们也就额外赚钱了

能理解这句话的人，并且坚持做的小伙伴，必成大器。

还有一点，你们要铭记在心：

一定一定要保持自己闲鱼的曝光力100分，低1分都不行，只要低了，马上找到划重点的地方，去修改，提升到100分。

低于100分，店铺基本不会有生意。

不管你做多久闲鱼，都要保持100分。

分数会经常变化。只要看到不是100分，马上就去提升

这个是重中之重。

强调一个事情

禁止你们私自培训任何人闲鱼项目，必须交给我们来培训

因为闲鱼有时候会有各种不同的变化，而且每个人碰到的问题也千变万化，你肯定没有我们这边有经验，这样你可能会害了人家。所以必须交给我们来培训哦。

你只用赚钱，我们免费来培训。务必记住！！！

只要你美逛后台本月预估大于5元了，就抓紧找你的群主拉你进团队内部神秘群

神秘群里面是超级好东西，各种1分钱，0元购等等，或者几块钱撸几十的商品

闲鱼助力拍单群 ---存在的原因是

很多小伙伴订单量比较多，需要好多人帮忙下单

你们可以进群帮忙下单赚佣金，也可以出单多了，让群友们帮忙下单。

友情提示：你可以优先让自己的合伙人帮你下单赚佣金，这样他能赚一笔佣金，会很开心，自己的合伙人账号不够用了，再去群里喊群友帮忙下单。

你们进到这个群后，一定要积极帮别的小伙伴下单。

这样你才能学会如何找别人帮你下单。

这是一个既可以学习，又可以赚佣金的群。务必记住！！！（这个群也是俗称的佣金单群）

里面的下单流程：

小伙伴会在群里喊人帮忙拍单，你在群里回复。

然后他会把商品的标题发给你，还有要拍的选项规格等等，还有收件人的地址信息。

你复制淘宝标题到美逛去搜索，然后领券到淘宝里面按照要求的规格，用收件人的地址下单付款。

然后截图发给发任务的小伙伴。小伙伴就会把红包发给你了。

商家发货后，你把快递单号复制发给发任务的小伙伴

一定要及时发给他哦，他需要去点击发货。

你赚的就是下单的时候的美逛佣金。 满50佣金可以提现。

好看的干净清爽的首图来源

一：很多商品的颜色分类里面的图片是很漂亮的

二：商品的5张轮播图里面

三：淘宝里面搜索同款找好看的图片

四：美逛宣传图，美逛里面点击分享，然后勾选图片，然后右下角点击批量保存图片（如果是想要第一 张图，先点击更换二维码主图，选择别的图片，然后点击保存，然后再去勾选你想要的图，点击批量保 存图片）

前三个方法搞不定的情况下再用第四个，优先推荐使用前三个方法。

如果你想上传视频

你们可以录制美逛的视频，最好是录制，因为下载的话，很容易撞到同行！录制会自动改变视频的分辨率，系统会减少撞款的概率！

上传的时候，注意避开商家信息及不适合展示的片段。

美逛没视频的，依然是需要录制买家秀视频！！！

你们进到闲鱼一期群后

每个人在群里发一个2元红包，分成10份

这是对前辈们的打招呼的方式

记住，只需要在闲鱼一期群里面发。必须发。（没发的我也会默默的做记录，说明你的心不在咱们团队）

有什么问题，请各位到一期的群里去问我

但是问之前，先把培训内容好好学习过了再去问

谢谢各位配合，祝各位旗开得胜，各个身家千万。

如果是想让我亲自帮忙检查店铺的，请看清楚我的要求：

首先确定自己店铺里面没有违禁品，首图很干净舒适，标题工整，别太短太草率

上一句要求做到后，把店铺最近7天的动态截图全部截图发到群里让我检查。（点击闲鱼头像，然后右边有动态的按钮，点击进去即可）

闲鱼每日提醒

一：店铺曝光力是否100分，如果没有100分，抓紧把曝光力按照提示拉到100分，否则你的店铺没有曝光，就不会有流量，生意自然就不会好。

二：客户下单未付款的订单，超过5分钟不付款的，一定要给他关闭交易，不然别人拍不了，也可以只等半分钟，这个自己把控，最长不要超过5分钟。如果客户表示还需要，让他重新下单就好了.（关闭交易的时候，可以告诉客户，说有别人要买，需要先关闭他的订单，别人才能下单，如果你还需要，过1分钟后重新下单付款就好了。）这些类似的话术，自己变通写一套出来。经常能用到。

三：每天是否是在黄金时间段（**晚上7点到凌晨1点**）上新的，每天是否上新10款（流量款的三个模式都要上新），被删除的款是否已经观察了3天（如果上架不到3天，请不要删除），3天都没开单的款，不管是什么，都直接删除，留着没用，必须删除。只要有一天不上新，第二天第三天开始生意就会急剧下滑。想挽救回来至少要耗时一周或者半个月，或者更久的时间。

四：是否每天坚持擦亮（擦亮的时间也要在黄金时间段，晚上7点到凌晨1点），如果不擦亮，排名会直接下滑很厉害。

五：流量款上新时候的价格是否是按照我一期培训的要求上架的，如果不是，生意不会好。

六：所有的产品的城市是否全部分开（发一二线城市，不要发偏远城市），如果没有分开，生意一定不好。

七：是否及时接待，态度是否较好，如果态度不好，接待不及时，闲鱼会认为你这个商家不优质，自动减少流量分配。

八：是否把闲鱼客户的手机号都去加了微信好友。（方便跟发朋友圈赚钱和开发合伙人）---（神秘群的群主晒出来的神秘群的订单截图，各位可以直接拿去发朋友圈，很容易吸引人成为你的合伙人）

九：上新不要挑款，除了我不让做的类目和产品外，其余的不要挑，你挑也很难挑出爆款。爆款是被市场选出来的，不是被你选出来的。而且挑款会浪费大量的时间。有这个时间，可以上新很多新品了。（除非店铺三项评分都是绿色的，或者评价数量低于50个的，或者设置了预售，或者页面显示45天发货）

十：50个位置是否全部发满了，是否有空余的位置。如果有空余的位置，请自己打自己的脸！！！有一个空位，就打一巴掌，有多少位置，就打多少巴掌！！！！浪费位置，就等于浪费钱。

十一：短时间内如果大量退款，会造成买家收到店铺的风险提示，别人不敢轻易在你的店铺下单，同时店铺的权重会降低很多，不会有新的生意，店铺可能会死掉。破解方法：请不要随便关闭交易，买家不急，你更不要急，如果买家申请退款的，可以让系统自动给他退，不要主动退；如果买家拍错了想退款重拍的，你直接让他闲鱼里面转账补差价就好了，不要退款操作；就算你没货可以发，也不要随便关闭交易，一直等到有货为止，或者买家申请退款，等系统自动给他退。这一条特别特别重要。

十二：把每个订单都当做利润1000的单子，你就会认真对待，店铺一定能做好。

十三：每周一三五晚上8点为新人一期培训，每周一三晚上7点为进阶二期培训。每周三五晚上9点10分为进阶三期培训，每周一晚上9点10分和周五晚上7点为四期毕业培训，如遇特殊情况，会做临时调整。请依据进阶时间，提前一天安排好自己的拉新任务，以免错过进阶时间。

十四：是否每天完全做到了以上几点。少做1条，你就比别人弱很多，少做2条，收益可能就有10倍之差，少做3条及以上，直接是天壤之别。

自己生意不好的时候，或者爆款都不出单了的时候，先问问自己，以上条款你坚持一周全部做到了没有。如果连续一周全部做到，找我给你单独诊断，如果没有，请抓紧去做。

提升曝光力分数的方法：

看提示，划重点的，全部都做掉，分分钟搞定，必须时刻保持100分。

比如有的是让你授权芝麻信用分，去授权一下

比如有的是让你降价，你就去按照提示降价，如果亏了，就降价后，曝光分数增加后，把商品删除。

有的是让你发免费送，你就改成1闲鱼币的，有的是让你增加视频，你就去增加视频。如果你改成闲鱼币的要亏本了，你就改成后，分数到了100，就把商品删掉，记住是先改，分数上来了再删。

如果是让增加视频的，如果没有销量的，同时商品里面买家秀没有视频，你就随手拍个小视频，随便拍，传上去，分数就上来了，然后再删除链接。一定要等分数上来了，再删除链接。

如果是让增加视频的，如果没有销量的，同时商品里面买家秀没有视频，你可以打开一张对应商品的买家秀，录制静态视频5秒钟，然后上传。分数就上来了。

如果是让填品牌的，就把品牌填上去，分上来后，把商品链接删掉，直接放弃这个链接。

这里一定要看清楚：只要是加分项，就一定要做。不是加分项的不要去做

这里一定要看清楚：只要是加分项，就一定要做。不是加分项的不要去做

这里一定要看清楚：只要是加分项，就一定要做。不是加分项的不要去做

被动招募合伙人方法

神秘群的订单截图（神秘群里的晒得订单图，自己收藏好，是允许你们大家使用的，都是真实的群友们的订单），闲鱼出单截图，美逛收入截图，群里抢的免单的照片

这四个类型的截图，每天轮番晒朋友圈，今天晒神秘群的订单，明天晒闲鱼出单，后天晒美逛收入，大后天晒免单照片，自然而然就吸引人关注你了

尤其是每天晒美逛收入，写上今天在佣金单群里又赚了多少佣金。

佣金单是下单后《本金立返》的，一般付款金额为几块钱到二十块钱左右

佣金单：不查号，不要求等级，不需要假聊，不需要货比，不需要评价

就是直接领券下单

号越多越受欢迎，佣金赚的也越多，下单速度很快，基本分分钟搞定。

每天单量很多，随便做做，当天的饭钱就搞定了。

这样就可以被动招募合伙人了（而且是特别容易招募到合伙人）

招募的时候，请务必谨记，禁止骗人，一切以诚恳为基础。咱们团队不收费，全程免费带人成长。就把你的真实体会说出来，不强迫任何人做任何事情。

VIP学员是收费的，会进专门的VIP群，

不管是普通学员，还是VIP学员，接受的培训内容和升级条件都是一样的，不要纠结哦！

最后一个提醒：美逛首页最下面，点击一键分享，然后最上面，点击素材区。里面是各种心理鸡汤及晒单。各位可以直接一件转发到自己的朋友圈，打造自己正能量的朋友圈。每天都会更新几条，早安+鸡汤+晒单+晚安！

教了你们加闲鱼客户为好友，也教了你们被动招募合伙人的方法，如果你在群里说自己招不到合伙人，我马上检查你7天内的朋友圈是否按照我的要求做了，如果没有，马上踢出群！！！！！！

如果懒，请抓紧自己退群，因为你绝对走不到最后！因为你没有自觉性，你就不适合当老板，就去找个工作，让别人管着你吧，我们这边不会高压管人的。

如果严格按照我的要求做，请记住，我一定会让你月入过万，而且收入越来越高！！！

用手机录屏，录好后，如果格式不对，无法上传闲鱼的解决方法：

方法一：下载美图秀秀APP，打开美图秀秀，点击相册找你录好的视频，什么都不用编辑，然后再直接保存，格式会自动变动，再到闲鱼上传就可以用。

方法二：下载爱剪辑APP，打开爱剪辑，在里面随便编辑，点开你的视频去编辑，然后保存，不需要导出，只要保存了就好了，格式会自动变动，再到闲鱼上传就可以用。

以上方法均为免费，不需要付费购买任何功能。

闲鱼常见问题解答汇总：

一：美逛里面没有优惠券了，是否需要涨价到不用券的价格？

答：不要涨价，坚持住，大部分商家隔几天就会开新券，你可以先找同款，如果找不到同款的情况下，就耐心等新券。因为商品涨价后，外面的团队肯定会跟着涨价，造成你的价格会很有竞争优势，容易出爆款。如果你跟着调价，一定出不了爆款。

二：美逛里面商品没有优惠券下架了，是否闲鱼需要下架删除？

答：删除的原则是这个商品3天流量比较低，并且没有出单；跟美逛是否有优惠券没有关系，所以不要追着美逛是否有券来决定商品是否下架，否则很难出爆款。

三：美逛里面商品的优惠券金额缩水了，是否闲鱼要涨价？

答：先观察24小时，看券的金额是否会调节回来，如果不调节回来，可以涨价，如果调节回来，就不需要调价。处理这种事情的原则就是，能不大幅度调价，就不要大幅度调价，不然链接可能会废掉。

四：如果碰到没券了，或者商品涨价了，但是已经开单了，怎么办？

答：方法一：美逛找个同款或者类似款，跟客户讲，之前的那个仓库没货了，现在有个这个款，比之前那个 好，稍微贵X元，是否需要补点差价给您发这个。产品拿到手也是为了用着更舒心对吧？(此种方案为最优，类似的话术自己写，我写的仅做参考）

方法二：实在找不到同款或者相似款的情况下，就自己随便编个理由，比如你出差了，比如你在公司加班，下班回家已经晚上了，快递不来取件，或者仓库正在搬迁，等等之类的理由，想办法拖几天，然后 每天到美逛搜索是否有新券或者降价，如果有，马上就下单。

五：是否可以白天删除商品，晚上再上架？

答：不可以，必须时刻保持50个商品在架。晚上上新之前，再去删除垃圾商品链接，不是上新时间段，不要删除任何链接，每个链接在展示期间都有机会开单，你提前删除了，就是跟钱过不去。

六：晚上黄金时间实在没有时间上新，是否可以白天上新？

答：因地适宜，如果晚上黄金时间实在没有时间，可以白天上新，但是效果可能只能达到晚上的70%-80%；建议解决方法，可以白天把图片和文案都准备好，晚上抽一二十分钟一口气完成上新。

八：我每天上新时间很长，不知道要上哪些商品怎么办？

答：爆款是被市场选择出来的，不是你能选择出来的，如果你有能力选择出来爆款，你一个店铺就能爆50个款，用脚指头想想也知道，这是不可能的。上新不要挑款，除了我让做的类目以外，其余的不要挑，直接去上架，多给市场一些选择的机会，市场就会给你源源不断的惊喜，这样你上新的速度就会飞快了。

九：商家发货，里面放了返现卡，客户来找我要返现，怎么办？

答：2种回复方法

第一种，可以跟客户说，这是之前开店的时候统一打包放的，现在是亏本清仓的，没有拿出来，但是已经没有返款了。之前是赚钱的时候有返款，现在是亏本的，不返款了哦，然后你去找商家返款，可以额外赚一笔返现的钱

第二种：让可以把返现卡拍清楚照片发给你，然后让他给你好评截图，你给他返款，然后你按照返现卡上的提示去找商家返款，这样你可以保证好评率，但是不额外赚钱。

在淘宝下单的时候，可以在买家留言处写：送朋友的，不要放发货单和任何纸条，谢谢配合。这样可以有效减少日后的纠纷。

十：闲鱼客户收到货后，里面有价格单，而且比你的卖价便宜，来找你怎么办？

答：你可以解释为那个价格单是进货价，发给你还要付快递费，总的是亏本卖给你的。（以后记住这个商家，再下单的时候，订单都备注不要放发货单，是送朋友的）

十一：发货的时候，快递单号显示已使用，或者其他无法提交成功的状态怎么办？

答：后台随便填一个快递单号提交上去（随便修改一位，或者增减一两位试试，或者换个快递公司），然后把正确的快递单号留言给客户，告诉客户自己不小心填错了，发给你的这个才是正确的。

如果实在改不出来可以用的单号，这种情况下再点击无需物流发货，然后把正确的快递单号发给买家，告诉买家自己不小心点错了。这个方法少用，因为一旦产生客诉，有小概率会出现钱货两空。

十二：商家发的退货地址里面，让放小纸条写旺旺名和订单编号及退货原因怎么办？

答：这种话不要发给客户，不需要放任何纸条，商家一样会处理退货退款的事宜，只要快递单号填对了就行了。

十三：我怎么看不到买家给我的评价？

答：只有双方互评以后，才能看到对方给的评价。

十四：商品被差评了，能否让客户帮忙改好评？

答：闲鱼不支持修改评价，平时多维护好客户，让好评多一些！

十五：有人在闲鱼留言那里乱写乱说怎么办？

留言是可以删除的，看到乱七八糟的留言直接删除，如果多次恶意留言的，可以点击他的头像，然后右上角有三个点，点击进去，可以拉黑他，他就不能留言了。如果是问怎么购买的留言，可以回复点击右下角我想买。

十六：有人发招兼职加QQ之类的消息或者截图，或者让你扫码，或者说订单冻结之类的，可信吗？

答：看到后直接举报拉黑，一定是骗子，尤其是新店铺更容易被骗子盯上，做的久了，就会少很多。

十七：客户让加微信怎么办？可以加吗？

答：微信等其他平台名字属于敏感字，你不管是在何种情况下，都不要说出微信2个字，否则可能会被判违规，禁言一周或者更严重处罚。

如果客户对你说的是微信2个字，可以相信；如果是说的VX，或者威信，等任何代码或者错别字的，一定一定是骗子，千万不要加，务必记住。

十八：客户要多件怎么办？要一件件的拍吗？

答：只要客户下单一个，然后你修改订单金额，改成多个订单的总额，然后再让他付款就好了。

十九：如果客户已经下单一个了，想再拍一个，但是拍不了，怎么办？

答：第一个订单，客户在确认收货之前，是无法再次下单的。可以让客户直接在闲鱼里面给你转账，如果客户不同意，你可以给他一个别的商品的链接让他下单，然后订单改成正确的价格再付款，这种情况下发货的时候一定要注意，别发错了。

二十：客户想要多个，想让一起包邮，怎么办？

答：可以告诉客户，商品都是独立包装，打包好的，每个商品都是发一个快递，不能一起打包发货。

更多内容等待下次更新~~~

一期小伙伴每日特别提醒：

你们做好闲鱼的关键点就2个字：听话

一定要认认真真打好基础，一期不赚钱，就是为了学习基础。

学好了基础，就能到后面赚很多钱。

如果基础不好，打酱油，那么肯定后面赚不到钱。

现在就是做1+1=2的事情，如果这个不懂，后面2+3=几，你也不会知道。

客户申请退款了，怎么办？

答：退款分为多种情况，根据每种不同的情况，做出相应的处理：

第一种：未发货状态：客户下单后，你还未去淘宝下单，然后客户申请退款了，同时客户明确表示不要了，你可以等系统自动给他退款，不要主动给他退款。

第二种：未发货状态：客户下单后，想增加订单，或者想换成别的宝贝，或者地址拍错了，等等，然后善意申请退款的。你可以让她直接给你补差价，闲鱼里面的聊天窗口是可以直接转账的，或者让他拍个别的链接，你把订单金额改成差价让他付款，或者直接跟他要正确的收货地址，你按照正确的收货地址给他去淘宝下单，同时通知客户去取消申请退款，如果客户没有取消退款，你也可以等淘宝发货后，点击闲鱼订单右上角三个点，里面可以去发货，只要完成发货了，系统就自动取消退款了（这个操作的时候注意看好时间，千万不要让系统完成自动退款了）

第三种：未发货状态申请退款，但是你已经在淘宝完成下单了，淘宝还未发货，这种情况下，你先去淘宝申请仅退款，等淘宝给你退款完成后，你再等系统自动给客户退款。

第四种：未发货状态申请退款，但是你已经在淘宝完成下单了，淘宝已经发货，你复制快递单号到闲鱼订单里面，右上角三个点，点击进去完成发货，同时给客户留言：（货已经发出，无法追回，如果不想要了，记得拒收后重新申请退款哦。）

第五种：已发货状态，客户申请仅退款，查物流记录还未签收，拒绝退款申请，理由选择商品退回后才能退款，同时给客户留言：（货已经发出，无法追回，如果不想要了，记得拒收后重新申请退款哦。）

第六种：已发货状态，客户申请仅退款，查物流记录显示已经签收，但是客户表示自己没有收到货，拒绝退款申请，理由选择其他，同时给客户留言：（请注意保持手机畅通，我联系快递公司，让快递公司联系你。）然后你去淘宝申请仅退款，选择未收到，让淘宝商家去联系快递公司，一般情况下，商家会拒绝你的退款申请，同时他们会去找快递公司，快递公司就会去联系买家了。如果商家同意你的退款了，可能货丢了，也可能买家收到了，但是商家并未核实清楚，这种情况下，你已经拿到退款了，客户如果再申请退款，你可以等系统自动给他退款。如果可以不再申请退款，你就额外赚一笔钱。

第七种：已发货状态，客户申请仅退款，查物流记录显示已签收，未与你有任何沟通，拒绝退款申请，理由选择商品退回后才能退款。

第八种：客户收到商品后，表示商品有质量问题，并且给到你充分的照片证据，如果是申请的仅退款，拒绝退款申请，理由选择商品退回后才能退款。同时去淘宝申请仅退款，把照片发给商家，告诉商家是质量问题，如果商家同意了仅退款，你可以再次去处理客户的订单，同意退款，这样可以安抚客户的烦躁心情；但是这种订单一般会出现在价格极低，同时没有运费险的情况下。如果没有运费险，商家补贴的运费可能比订单金额还高，所以他们可能就会愿意把钱直接退给你。

第九种：客户收到商品后，表示商品有质量问题，并且给到你充分的照片证据，如果是申请的仅退款，拒绝退款申请，理由选择商品退回后才能退款。同时去淘宝申请仅退款，把照片发给商家，告诉商家是质量问题，如果商家拒绝了你的仅退款申请，你就重新申请退货退款，然后等客户申请退货退款后，你同意客户的退货退款申请，然后把正确的退货地址放在留言里面，同时写上，请按照这个地址寄回，不要发到付哦。然后你再去把地址和这一段话同时聊天发给客户。等客户寄回后，商家给你处理完退款，你再把运费给客户转过去，记住：如果没有运费险，客户表示是多少运费，你就告诉商家是多少运费，让商家补给你；如果是有运费险的情况下，客户表示是多少运费，你先告诉商家是多少运费，如果到时候运费险赔的运费金额高于实际花的运费，你可以多赚一点，如果运费险赔的运费金额低于客户所花的运费，差额可以找商家要，这是规则。记住客户退货后，你一点要复制快递单号，去你的淘宝里面去填到退货里。

第十种：客户拒收后申请的仅退款，订单是包邮的订单，只要你查物流记录是已经在退回的途中了，你去淘宝那边申请仅退款，告诉商家你已经拒收了。然后闲鱼这边等系统自动给客户处理退款。

第十一种：客户拒收后申请的仅退款，订单是不包邮的订单，请务必记住，一定要拒绝退款，理由选择，退款金额错误，让他重新申请退款，把运费的金额去掉，因为运费已经给了快递公司，快递不会把运费退回来。这种情况下，就算是闲鱼客服介入，也是会判你赢，这种是稳赚一个运费的钱；记住你一点要去淘宝那边申请仅退款，告诉商家你已经拒收了。

第十二种：客户收到货申请仅退款，表示不喜欢，或者用不上，等非质量问题的退款，直接拒绝退款申请，理由选择商品退回后才能退款。

第十三种：客户收到货申请退货退款，表示不喜欢，或者用不上，等非质量问题的退款，如果订单是包邮的，先去淘宝那边申请退货退款，商家同意后，把正确的退货地址放在留言里面，同时写上，请按照这个地址寄回，不要发到付哦。然后你再去把地址和这一段话同时聊天发给客户。等客户寄回后，你把退货的快递单号填到自己淘宝的后台。

第十四种：客户收到货申请退货退款，表示不喜欢，或者用不上，等非质量问题的退款，如果订单是不包邮的；如果客户申请的是退全款，拒绝退款申请，理由选择，退款金额错误，让他重新申请退款，把运费的金额去掉，因为运费已经给了快递公司，快递不会把运费退回来。

第十五种：客户收到货申请退货退款，表示不喜欢，或者用不上，等非质量问题的退款，如果订单是不包邮的；如果客户申请的是退商品金额的钱（不包含运费的钱）先去淘宝那边申请退货退款，商家同意后，把正确的退货地址放在留言里面，同时写上，请按照这个地址寄回，不要发到付哦。然后你再去把地址和这一段话同时聊天发给客户。等客户寄回后，你把退货的快递单号填到自己淘宝的后台。

碰到态度恶劣的客户应对方法（只要做生意，你肯定会碰到这种客户，不管是什么原因导致的对方态度恶劣）

一个字：拖

他发消息你不要看，每隔2小时或者3小时点开看一次，不要吵架，不要互怼，就回复一句话，把事情讲一下，你就当自己是机器人回复，讲完了然后就切换到别的客户的聊天窗口，任由客户说多少话你都不要点开，然后再过两三个小时甚至更久，甚至是隔天，你再点开一次，回复一句话。重复以上的过程，客户会被你拖到没脾气，好好跟你谈。

这是谈判的精髓！！！！！！