

# 杭州天猫代运营教你如何避免淘宝运营中的那些坑

产品名称	杭州天猫代运营教你如何避免淘宝运营中的那些坑
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路108号3幢5楼511室（注册地址）
联系电话	13397212859

## 产品详情

杭州天猫代运营教你如何避免淘宝运营中的那些坑

刚有淘宝的时候，由于网络平台的低廉成本，吸引了很多卖家和买家的加入。但是因为在淘宝初期，智能手机还没有出现，网购都是依赖电脑，所以主要的客户是集中在会使用电脑，或者每天对着电脑工作的这类人群身上。也仅仅有一部分人群的消费方式变成了网购。随着智能手机的出现，网速的提升，上网费用的降低，手机购物，网上购物更是成了很多人的一种生活方式。如今的淘宝已经无人不知无人不晓，市值千亿美金的庞然大物。因此很多人也想从淘宝上赚得一桶金，开一间属于自己的淘宝店铺。

图1（此图来自淘宝网，仅供参考）

因为机会确实很诱人，于是就有很多人抱着试一试的态度，加入到了淘宝卖家的行列中来。成为淘宝大军中的一员。虽然现在的淘宝相对于以前竞争度已经了有了很大的提升，但是对于创业而言，淘宝依然是一个非常好的平台，只要你愿意下辛苦好好经营，不断的学习新的知识，你

的付出就会看到好的回报。

.....

我们前面也说过，依然淘宝的依然很大，但是，现在的淘宝已经不是曾经的淘宝，上传宝贝就能赚钱的红利期已经过去了。现在新手进入了以后就会遇到好多问题。其实做任何事儿都是这样，都会遇到各种各样的问题。尤其是作为新手卖家的我们，初入淘宝就像是蹒跚学步的孩子，从慢慢一步一个脚印到奔跑起来的这一过程中，难免会遇到很多“坑”。小编今天就带着新手卖家们了解一下，作为一个初出茅庐的小白，我们如何才能更有效的躲“坑”。

## 一、标题优化需要注意的点

### 1、禁止抄袭

禁止抄袭，这是一个老生常谈的话题，标题绝对不能抄，尤其是抄爆款。因为后台会默认两个相同标题的店铺，销量好的才会有更多展现，因此“拿来主义”这一想法在标题上我们就得放弃了。而且淘宝也不会让两个标题一样的宝贝在首页同时展现。并且，标题没有权重高低之分，数据好了，你的权重才会高。

图2（此图来自淘宝网，仅供参考）

### 2、关键词随意堆砌

很多人都有一个误区，尤其是新手，那就是认为关键词包含的类目多了，可以吸引到更多的流量，比如“2020新款高腰牛仔裤时尚紧身加厚牛仔裤韩版休闲牛仔裤潮流铅笔裤”这个标题看似很好，但是类目词有点过多了，在标题编辑上，每一个产品的标题可以设置30个字，我们可以看到上面的标题中，牛仔裤出现了很多次，说明一个词占用了好几个词的位置，这样就会减少其他词语的展现，从而直接影响流量。

### 3、极限词违规

这个违规的原因是广告法，自从新版广告法出台以后，极限词就是一个高频违规的行为，主要出现在标题、主图、详情页上。而且也会遇到很多职业打假者的关注。所以极限词一定不要用。当然，如果你确实，有数据你还是可以用的。比如世界第一峰，珠穆朗玛峰。

## 二、图片需要注意的点

图片也就是我们平时说的视觉，主要包括主图，详情页以及首页。美手的水平对于我们店铺的点击率、转化率有着非常重要的影响。系统会根据相应的数据给予我们展现支持。对于图片我们一定不要抄袭，因为淘宝对于产品的主图和详情页也是有一定的保护的，如果销量好的话，可能会遭到对方的举报，使得我们被迫更换图片影响产品正常销售。为了确保我们店铺产品的流量以及店铺的正常运营即便是拍摄的较为普通的主图，也好过直接使用他人的好的多。

## 三、价格上需要注意的

### 1、定价方面

我们可以以淘宝中其他店铺的产品价格作为参考，不要盲目的定价。要根据我们的目标人群和店铺定位来进行合理的定价，切勿太高或者太低。具体的定价方法我们可以通过搜索产品的关键词，找到淘宝中的相关产品。例如我们搜索“外套男”这一关键词，可以看到如下图中的价格旁边，有个用户喜欢的价位区间。我们可以看到第二区间的用户喜欢度最高。这个比例是客户的点击比例，不是转化，所以我们可以把自己店铺的针织衫定价在88-198元之间。当然，这个要结合自己的成本和店铺定位。

图3（此图来自淘宝网，仅供参考）

### 2、价格修改

我们在销售过程中，因为活动及产品的不同的销售周期，我们对于价格肯定会有调整。这里我们一定要注意，一定不要修改宝贝一口价，因为修改一口价，宝贝流量必下滑。我们修改宝贝价格一定要用打折软件去

修改。

#### 四、客户响应时间

这个也是很多新手卖家容易忽略的一点。因为前期的流量并不是特别大。很多新手卖家会产生消极的心理，作为一个新店，很多卖家即是店长，又是客服，但当销量并不好流量并不多的时候。我们就容易对自己的店铺放松监管，响应速度就会变慢。好不容易进来咨询的客户，由于我们的一时疏忽又跑了，那岂不是很可惜吗。因此关于响应时间上，小编提醒我们新手卖家，一定要耐得住性子等待随时到来的客户。同时设置好自动回复的内容。

#### 五、产品类目的禁忌

新手卖家还会掉的一个“坑”就是，认为什么都卖就会有更多销量赚更多钱，因此会将店铺上各个类目的产品，琳琅满目。其实这样做无疑是掉到了产品类目的“坑”里。在淘宝当中，对于类目的划分是很明确的，这就需要在开店之前给自己店铺一个定位，是特产店、服装店、或是鞋店。不要一个店铺多类目销售，这样会分散我们店铺的精准人群流量，同时也会让客户在购买时摸不到头脑，分不清我们店铺到底是卖什么的。虽然上传多类目的产品，系统会自动筛选产品最多的那个类目为你店铺的主营类目。但是我们要做就做到精准，还是上传同类目产品为佳，躲过多类目的“坑”能让我们的流量最大化。

以上就是这期小编要给大家介绍的，新手卖家很容易掉的一些“坑”了。经营不易尤其是刚开店的时候，我们更要一步一个脚印的打好基础，才能在庞大的淘宝大军中赚到盆满钵满呦。