

淘宝新手卖家该如何快速入门淘宝运营?淘宝直播代运营

产品名称	淘宝新手卖家该如何快速入门淘宝运营?淘宝直播代运营
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

如果你没有理解淘宝运营的底层逻辑和平台本质，接着去盲目SD或者开车就会来知乎问这些问题：

为什么我SD了也依旧没有流量？

为什么我开了直通车但是依旧没有自然搜索？

为什么有流量了没有转化？

运营，本质上是对销售额负责的。

也就是说能够让店铺产生销售额的，都是运营的范畴。

那我们为什么要sd？为什么要开车？

下面这段话可能要颠覆一些淘宝新手的观念：

做淘宝没有直接获取流量的方式，我们做的一切操作，从平台的角度来说只是给予我们展现位置。

怎么说？

拿直通车举例。

直通车是通过付费的方式来获取展现位置，只要你的出价高，你就能排在前面，这个工具的本质就已经告诉我们了，淘宝只给你位置。

比如我搜女鞋：

红框的位置就是直通车的展现位置，只要你的关键词出价够高，你就能排到这个位置，淘宝给你的是位置，至于有没有流量，那要看你的点击。

毕竟点击进店了，才会带来流量，这就取决于我们的主图，是否具备差异化，是否足够吸引买家点击。

同理，自然搜索也是如此。

你将自然搜索排名做上去了，也就是让买家搜索这个关键词的时候你的宝贝能展现在前面，想要有流量，依旧要看主图是否具备足够的点击率。

也就是你的主图是否具备差异化。

明白了这个逻辑，你就应该知道怎么样去运营一个店铺了。

如果你想要流量：

- 1、免费的自然搜索流量
- 2、付费的直通车/钻展/聚划算流量
- 3、站外推广流量/淘宝客、抖音、小红书等

同时根据反馈的点击率不断优化主图达到平衡。

有了流量你想要转化：

详情的产品塑造是否到位、基础销量、评价、问大家、买家秀是否做到了一定的基数、店铺营销活动搭配套餐是否设置合理化。

这些都是根据你店铺的未来战略而做的，你的目的是什么，你就去做哪一块的运营工作。

而不是盲目的sd、开车、甚至报活动。

你想短期拉升层级和信誉（信誉针对C店），那就多做搭配套餐、配合sd人气一起，直通车辅助；

你想测试产品是否具备市场需求，主图点击率如何，那就用直通车测款测图.....

如果你现在问我一个淘宝新店前期该如何运营，我会精简成几段话：

首先，将产品线梳理，分析市场需求，规划产品侧重点，哪个主推、哪个辅助等；

其次，再将不同产品的侧重点精细化做好标题/主图等，然后结合平台的竞争规则标准，卡时间点上架；

再进行基础的人工推广，刷或开车积累初始数据，才知道优化细则再哪。

整个流程框架如此，但每个细节下来，很多纬度需要理解及掌握，就很容易了。